

# IBM Kullanım Koşulları – Hizmet Olarak Sunulan Yazılıma Özgü Olanak Koşulları

## IBM Omni-Channel Merchandising

Kullanım Koşulları, bu IBM Kullanım Koşulları – Hizmet Olarak Sunulan Yazılıma Özgü Olanak Koşullarından (“Hizmet Olarak Sunulan Yazılıma Özgü Olanak Koşulları”) ve aşağıdaki URL adresinde bulunan IBM Kullanım Koşulları - Genel Koşullardan (“Genel Koşullar”) oluşur: <http://www.ibm.com/software/sla/sladb.nsf/sla/tou-gen-terms/>.

Çelişki durumunda, Hizmet Olarak Sunulan Yazılıma Özgü Olanak Koşulları Genel Koşullara göre öncelikli olarak uygulanır. Müşteri, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımına erişerek ya da IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımını kullanarak veya sipariş ederek bu Kullanım Koşullarını kabul etmiş olur.

Kullanım Koşulları, uygulanabilir olduğu şekilde, IBM Uluslararası Passport Advantage Sözleşmesine, IBM Uluslararası Passport Advantage Express Sözleşmesine veya Seçilmiş IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı İçin IBM Uluslararası Sözleşmesine (“Sözleşme”) tabidir ve Kullanım Koşulları, bunlar ile birlikte taraflar arasındaki sözleşmenin tamamını oluşturur.

### 1. IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımları

Aşağıdaki IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımları, Hizmet Olarak Sunulan Yazılıma Özgü Olanak Koşulları kapsamında yer alır:

- IBM Price Management
- IBM Price Optimization
- IBM Dynamic Pricing
- IBM Promotion Optimization
- IBM Promotion Planning
- IBM Promotion Execution
- IBM Markdown Optimization
- IBM Deal Management
- IBM Deal Management: Bill Distribution Module
- IBM Basket Insights
- IBM Shopper Insights
- IBM Assortment Optimization
- IBM Omni-Channel Merchandising Preview

### 2. Tanımlar

Aşağıdaki terimler, aşağıda belirtilen anlamları taşıyacaktır:

**Tüketici Ürünleri** - doğrudan bir tüketiciye satılmak üzere üretilmiş veya dağıtılmış olan herhangi bir ürün veya bunun bileşenleridir. "Tüketici Ürünleri" arasında örnek olarak, giysi ve ayakkabılar, yiyecek ve içecekler, ev ürünleri ve kişisel bakım, dayanıklı tüketim malzemeleri ve ev eşyaları, dayanıksız tüketim malzemeleri, özel ürünler ve evcil hayvan bakımı ürünleri yer almaktadır; ancak otomobiller, uçaklar, finansal araçlar, hizmetler veya evler yer almamaktadır.

**Kapsam Dahilindeki İş** – Müşterinin, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımını kullanmak üzere abone olduğu bölüm, iş birimi ya da kanal ile bağlantılı bölüm, iş birimini ya da kanalı (örneğin, çevrimiçi e-ticaret ya da fiziksel mağazalar) ifade eder.

**Kapsam Dahilindeki Coğrafya** – IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımını kullanmak üzere abone olan müşterinin bulunduğu coğrafi bölgeyi ifade eder.

**Perakendeci** - tüketici tarafından doğrudan tüketilmesi için Tüketici Ürünlerinin küçük veya bağımsız partiler halinde satılması ile uğraşan bir Müşteridir.

**Toplam Satış** – İlk dönemden ya da sürenin yenilenmesinden önce rapor edilen son tam on iki aylık dönem temel alınarak, Kapsam Dahilindeki İş tarafından satılan ürünlerden elde edilen, Bulut Hizmetine abone olan tüzel kişiliğe yapılan, uygulanabilir satış vergisi hariç, brüt satışı ifade eder. IBM, birleşme

veya satın alma sonucunda Kapsam Dahilinde İşte organik olmayan bir iş büyümesinin yaşanması durumunda, Toplam Satışı yeniden hesaplayabilir. Müşteri, Kapsam Dahilindeki İşin Toplam Satışlarını etkileyen birleşme veya satın alma işlemleri hakkında IBM'i derhal bilgilendirecektir.

Büyük harfle belirtilen ancak bu Kullanım Koşulları belgesinde tanımlanmamış olan koşullar, Sözleşmede tanımlanmıştır.

### 3. Ücret Ölçüleri

IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı, İşlem Belgesinde belirtilen şekilde aşağıdaki ücret ölçülerinden biri kapsamında satılır:

- Milyon Gelir Dönüştürme Birimi (Million Revenue Conversion Unit (MRCU))** – IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının edinilebileceği bir ölçü birimidir. Bir Gelir Dönüştürme Birimi, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı ile bağlantılı Gelir tutarının para biriminden bağımsız ölçüsüdür. Para birimine özgü Gelir tutarları ([http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion\\_unit\\_table.html](http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion_unit_table.html)) adresinde yer alan Dönüştürme birimi tablosu doğrultusunda Gelir Dönüştürme Birimlerine dönüştürülmelidir. Her Milyon Gelir Dönüştürme Birimi (Million Revenue Conversion Unit; MRCU) yetkisi, bir Milyon adet Gelir Dönüştürme Birimini (RCU) temsil eder. Aşağıda tanımlanan şekilde Gelir tutarının karşılanması için yeterli sayıda Milyon Gelir Dönüştürme Birimi edinilmelidir.
- Taahhüt** - hizmetlerin edinilebileceği bir ölçü birimidir. Taahhüt, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımıyla ilişkili profesyonel hizmetlerden ve/veya eğitim hizmetlerinden oluşur. Her Taahhüdün karşılanması için yeterli sayıda yetki edinilmelidir.

Not: Gelirin tanımı/kapsamı, aşağıda açıklandığı şekilde, belirli IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımına bağlı olarak farklılık göstermektedir:

IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımları	Gelir Tanımı
IBM Price Management IBM Dynamic Pricing IBM Basket Insights IBM Shopper Insights IBM Assortment Optimization IBM Deal Management IBM Deal Management: Bill Distribution Module	Gelir, Müşterinin IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımıyla birlikte kullanmayı amaçladığı Kapsam Dahilindeki İşin Toplam Satışdır (bir abonelik, Kapsam Dahilindeki İşin belirli ürün kategorileriyle sınırlanabilir).
IBM Price Optimization	Gelir, Müşterinin optimize etmeyi amaçladığı Toplam Satıştır (bir abonelik, Kapsam Dahilindeki İşin belirli bir bölümü ile sınırlanabilir).
IBM Promotion Optimization IBM Promotion Planning IBM Promotion Execution	Gelir, Kapsam Dahilindeki İşin, Promosyon Kapsamındaki Öğelerin satışından elde etmiş olduğu Toplam Satıştır. Bu IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının amaçları doğrultusunda, Promosyon Kapsamındaki Öğeler, bir geçici fiyat indirimi, bir reklamda veya el ilanında atıfta bulunulması, fiziksel mağazaların ikincil lokasyonunda ya da bir Web sitesinin ana sayfasında teşhir edilmesi ve kuponlar da dahil, ancak tamamı bunlarla sınırlı olmamak üzere, herhangi bir promosyon kapsamında geçici olarak atıfta bulunan ve/veya indirim uygulanan ya da satılan ürünlerdir. İndirimli Öğeler, Promosyon Kapsamındaki Öğelere dahil değildir.
IBM Markdown Optimization	Gelir, Kapsam Dahilindeki İşin, İndirimli Öğelerin satışından elde etmiş olduğu Toplam Satıştır. İndirimli Ürünler, bu IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının amaçları uyarınca, genellikle seri sonu satışları da dahil olmak üzere, stok fazlasının eritilmesi amacıyla daimi fiyat indirimi kapsamında satılan ürünlerdir.

### 3.1 Platform Etkinleştirme Hizmetleri

Gelir, Platform Etkinleştirme Hizmetlerinin amaçları uyarınca, Kapsam Dahilindeki İşin yaptığı Toplam Satıştır.

Satın alınmak üzere uygun Platform Etkinleştirme Hizmeti seviyesinin belirlenmesi için, Müşterinin öncelikle şirketi için geçerli olan uygun Milyar Gelir Dönüştürme Birimi (Billion Revenue Conversion Units; BRCU) miktarını belirlemesi gerekmektedir. Bir Milyar Gelir Dönüştürme Birimi, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı ile bağlantılı Gelir tutarının para biriminden bağımsız ölçüsüdür. Para birimine özgü Gelir tutarları [http://www.ibm.com/software/licensing/conversion\\_unit\\_table](http://www.ibm.com/software/licensing/conversion_unit_table) adresinde yer alan tablo doğrultusunda Gelir Dönüştürme Birimlerine dönüştürülmelidir. Milyar Gelir Dönüştürme Birimi yetkilerinin her biri, bir Milyar (1.000.000.000) Gelir Dönüştürme Birimini ifade eder. Hesaplanan Milyar Gelir Dönüştürme Birimleri, ölçüm süresi boyunca IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı tarafından işlenecek ya da yönetilecek Gelir miktarını karşılamalıdır.

Düzyey 1 = 3 Milyar Gelir Dönüştürme Birimine kadar

Düzyey 2 = 8 Milyar Gelir Dönüştürme Birimine kadar

Düzyey 3 = 15 Milyar Gelir Dönüştürme Birimine kadar

Düzyey 4 = 15 Milyar Gelir Dönüştürme Biriminin üzerinde

## 4. Ücretler ve Faturalama

IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı için ödenecek tutar bir İşlem Belgesinde belirtilmiştir.

### 4.1 Kurulum

Kurulum ücretleri, bir İşlem Belgesinde belirtilecektir. Uygun olduğu şekilde, ilk ya da ek kurulum için kurulum ücreti fatura edilecektir.

a. **BIBM Omni-Channel Merchandising Bir Kerelik Kurulum**

IBM, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının ilk kez tahsis edilmesi üzerine bir kerelik kurulum ücreti fatura edecektir. Ücret ve faturalama süresi İşlem Belgesinde belirtilecek ve faturalama buna göre yapılacaktır.

b. **IBM Omni-Channel Merchandising Ek Uygulama Kurulum Ücreti**

IBM, sipariş edilen her Ek Uygulama Kurulum Ücreti için bir kurulum ücreti fatura edecektir. Ücret ve faturalama süresi İşlem Belgesinde belirtilecek ve faturalama buna göre yapılacaktır.

### 4.2 Kısmi Aylık Ücretler

Bir kısmi aylık ücret, İşlem Belgesinde belirtilmiş olduğu şekilde, oranlanmış olarak değerlendirilebilir.

## 5. Sürekli Hizmetler Aboneliği

Aşağıda belirtilen uzaktan sağlanan hizmetler, IBM Hizmet Olarak Sağlanan Yazılımlarınının Müşterileri tarafından edinilebilir:

- IBM Price Management – Platform Etkinleştirme Hizmetleri
- IBM Promotion Planning - Platform Etkinleştirme Hizmetleri
- IBM Price Optimization – Platform Etkinleştirme Hizmetleri
- IBM Price and Promotion Optimization - Platform Etkinleştirme Hizmetleri
- IBM Promotion Optimization - Platform Etkinleştirme Hizmetleri
- IBM Markdown Optimization – Platform Etkinleştirme Hizmetleri
- IBM Basket Insights - Platform Etkinleştirme Hizmetleri

### 5.1 IBM Price Management – Platform Etkinleştirme Hizmetleri, IBM Promotion Planning – Platform Etkinleştirme Hizmetleri, IBM Basket Insights – Platform Etkinleştirme Hizmetleri

IBM aşağıdakileri gerçekleştirecektir:

- a. Geçerli Hizmet Olarak Sunulan Yazılım olanağı için ilgili IBM Veri İçe Aktarma Belirtimi Belgesinde belirtilen alanlardaki gerekli tüm verilerin edinilmesi için Müşteri ile birlikte çalışacaktır ("Müşteri Verileri" olarak anılacaktır).
- b. Müşteri Verilerini haftalık veya günlük olarak alacak ve yükleyecek ve standart araçlardan yararlanarak veri çevirisi arabirimlerini (içe dönük ve dışa dönük) sağlayacaktır. Müşterinin, ilk

uygulamanın ardından Müşteri Verilerinin biçimini değiştirmesi, dosyaların kendisine bir başka biçimde geri aktarılmasını talep etmesi veya yeni verilerden yararlanmak için veri eşlemlerinin ve otomasyon komut dosyalarının IBM tarafından değiştirilmesini talep etmesi durumunda ek ücretler uygulanması gerekebilir.

- c. Uygulama ekibi görevini tamamladıktan sonra, Müşteriye destek sağlanması için standart sürekli hesap yönetimi hizmetleri sağlayacaktır. Bu hesap yönetimi hizmeti, uzaktan sağlanacaktır ve haftada 4 saati aşmayacaktır.

## 5.2 IBM Price Optimization – Platform Etkinleştirme Hizmetleri, IBM Promotion Optimization – Platform Etkinleştirme Hizmetleri, IBM Markdown Optimization – Platform Etkinleştirme Hizmetleri, IBM Price and Promotion Optimization – Platform Etkinleştirme Hizmetleri

IBM aşağıda belirtilenleri gerçekleştirecektir:

- a. Geçerli Hizmet Olarak Sunulan Yazılım olanağı için ilgili IBM Veri İçe Aktarma Belirtimi Belgesinde belirtilen alanlardaki gerekli tüm verilerin edinilmesi için Müşteri ile birlikte çalışacaktır ("Müşteri Verileri" olarak anılacaktır).
- b. Müşteri Verilerini haftalık veya günlük olarak alacak ve yükleyecek ve standart araçlardan yararlanarak veri çevirisi arabirimlerini (içe dönük ve dışa dönük) sağlayacaktır. Müşterinin, ilk uygulamanın ardından Müşteri Verilerinin biçimini değiştirmesi, dosyaların kendisine bir başka biçimde geri aktarılmasını talep etmesi veya yeni verilerden yararlanmak için veri eşlemlerinin ve otomasyon komut dosyalarının IBM tarafından değiştirilmesini talep etmesi durumunda ek ücretler uygulanması gerekebilir.
- c. Modellenen ürün kategorileri için standart veri doğrulamasını gerçekleştirecektir. Veri doğrulaması, otomatikleştirilmiş işlerin yürütülmesinden ve Müşteri Verilerinin potansiyel hatalara ve anormalliklere karşı denetlenmesinden oluşmaktadır.
- d. Proje Planı uyarınca, her ürün kategorisi için standart ekonometrik modelleme hizmetlerini sağlayacaktır. Bu hizmetlere modelleme veri kümelerinin oluşturulması, modellerin hesaplanması, model kalitesinin değerlendirilmesi ve model sorunlarının gereken şekilde giderilmesi dahildir. Kapsam Dahilindeki tüm ürün kategorilerinin ilk modellemesi ve IBM tarafından makul ölçüler dahilinde değerlendirildiği gibi kategorinin dinamikleri doğrultusundaki makul aralıklarla sürekli olarak yeniden modellenmesi buna dahildir. IBM, verilerin Müşteri tarafından yeniden belirlenmesi durumunda, yeniden belirlenen geçmişe dönük verilerin yeniden yüklenmesinin ve etkilenen ürün kategorilerinin yeniden modellenmesinin gerekli olup olmadığının belirlenmesi için Müşteri ile birlikte çalışacaktır; bunlar için ilgili tarihte kararlaştırılacak ek ücretlerin uygulanması gerekebilir.
- e. Uygulama ekibi görevini tamamladıktan sonra, Müşteriye destek sağlanması için standart sürekli hesap yönetimi hizmetleri sağlayacaktır. Bu hesap yönetimi hizmeti uzaktan sağlanacaktır ve haftada 6 saati aşmayacaktır.

## 5.3 Müşterinin Platform Etkinleştirme Hizmetlerine İlişkin Sorumlulukları

Müşteri aşağıdakileri sağlamaktan sorumludur:

- a. Verilen Platform Etkinleştirme Hizmetleri etkinliklerini tamamlamak üzere gerekli olduğu şekilde IBM kaynakları için doğrudan erişim
- b. Proje üzerinde çalışmak üzere uygun düzeyde ve sayıda Müşteri kaynağı. Bunlara aşağıdakiler dahildir:
  - Uygun veri arabirimlerinin oluşturulması ve sürdürülmesi için IBM'in veri bütünleştirme ekibi ile birlikte çalışacak BT programcısı/programcıları
  - Ayıklanan verilerin içeriğinin uygulama gereksinimlerini gereken şekilde karşılamasının sağlanması için iş birimi temsilcileri
  - Aşağıdaki gerekli teknik ve iş süreci çalışmalarının yerine getirilmesi için güçlü proje ekibi:
    - İlgili veri eşleme belgeleri
    - Müşteri Verilerinin kararlaştırılan zaman çizelgesi uyarınca aktarılması
    - Güncel IBM Veri İçe Aktarma Belirtimi Belgesinde belirtilen IBM biçimine uygun Müşteri Verileri
    - Tüm sorunları en kısa süre içinde çözecek kaynaklar
    - Sağlanan bilgilerin doğruluğundan emin olunması için Müşteri desteği.

Müşteri, yukarıda belirtilen yükümlülükleri yerine getirmemesinin, IBM'in Platform Etkinleştirme Hizmetlerini sağlama becerisini etkileyebileceğini kabul eder. Müşterinin yukarıda belirtilen görevleri yerine getirmemesi veya IBM'in denetimi dışındaki başka koşullar nedeniyle Platform Etkinleştirme Hizmetlerinin gecikmesi veya IBM'in Platform Etkinleştirme Hizmetlerini sağlama maliyetinin yükselmesi durumunda ek ücret uygulanması gerekebilir. Anılan hizmetlere ilişkin ek ücretler ve faturalama koşulları, ayrı olarak düzenlenecek ve bir Hizmet Bildiriminde belirtilecektir.

## 6. Süre ve Yenileme Seçenekleri

IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının süresi, Yetki Belgesinde belgelenmiş olduğu şekilde, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımına erişiminin sağlandığı IBM tarafından Müşteriye bildirildiği tarihte başlar. IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı, Yetki Belgesinde belirtilen sürenin sonunda sona erdirilecektir.

## 7. Teknik Destek

Abonelik Süresi boyunca ve IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımına erişiminin sağlandığı IBM tarafından Müşteriye bildirildikten sonra, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı için teknik destek, e-posta, çevrimiçi forumlar ve çevrimiçi sorun kaydı sistemi aracılığıyla sağlanır. Bu tür bir teknik desteğin bir parçası olarak, IBM tarafından sağlanan tüm geliştirmelerin, güncellemelerin ve diğer malzemelerin IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının bir parçası olduğu varsayıldığından, bunlar da bu Kullanım Koşullarına tabidir. Teknik Destek, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımına dahildir ve ayrı bir olanak olarak sağlanmaz.

Hizmetlerin sağlanacağı saatlere, e-posta adreslerine, çevrimiçi sorun bildirim sistemi ve diğer teknik destek iletişim araçlarına ve süreçlerine ilişkin daha fazla bilgi IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılım Desteği El Kitabında açıklanmaktadır.

Önem Derecesi	Önem Derecesi Tanımı	Yanıt Süresi Hedefleri	Yanıt Süresi Kapsamı
1	<b>Kritik iş etkisi/hizmet kesintisi:</b> İş açısından kritik önem taşıyan işlevsellik kullanılabilir durumda değildir veya kritik bir arabirimde hata oluşmuştur. Bu durum genellikle bir üretim ortamı için geçerlidir ve hizmetlere erişilemediğini, bunun da operasyonlar üzerinde kritik bir etki yarattığını ifade eder. Bu durum, derhal çözüm sağlanmasını gerektirir.	1 saat içinde	7x24
2	<b>Önemli iş etkisi:</b> Hizmetin bir iş özelliğinin ya da işlevinin kullanımı önemli ölçüde kısıtlanmıştır ya da Müşteri iş teslim tarihlerine uyamama riski ile karşı karşıya bulunmaktadır.	2 iş saati içinde	P-C mesai saatleri
3	<b>Önemsiz iş etkisi:</b> Hizmetin ya da işlevselliğin kullanılabilir olduğunu ve operasyonlar üzerinde kritik bir etkisinin bulunmadığını ifade eder.	4 iş saati içinde	P-C mesai saatleri
4	<b>Asgari iş etkisi:</b> Bir sorgu ya da teknik olmayan bir taleptir.	1 iş günü içinde	P-C mesai saatleri

## 8. IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı Olanasına İlişkin Ek Koşullar

### 8.1 Veri ve Asgari Ekipman Gereksinimleri

Müşteri, herhangi bir perakende IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımını kullanmak için, verilerin sağlandığı tarihte geçerli olan IBM Veri İçe Aktarma Belirtimi Belgesinde öngörülen ürün verilerini, finansal ve diğer verileri IBM'e sağlaması gerektiğini anlar ve kabul eder ("İçe Aktarılabilecek Veriler" olarak anılacaktır). Güncel IBM Veri İçe Aktarma Belirtimi Belgesinin bir kopyası sağlanacaktır ve yalnızca kendi takdirinde olmak üzere, IBM tarafından zaman zaman üzerinde değişiklik yapılabilir. Ayrıca, her IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı, hizmete erişim için asgari ekipman gereksinimlerine sahiptir ve bunlar, hizmet belirtilimlerinde açıklanmıştır ve talep edilmesi durumunda sağlanır.

Tüm İçe Aktarılabilecek Veriler, Sözleşmenin amaçları doğrultusunda "İçerik" olarak kabul edilecektir.

## 8.2 İe Aktarılabacak Verilerin Perakendecinin Ticari özüm Ortakları Tarafından Kullanılması

Müşteri, IBM Deal Management, IBM Deal Management: Bill Distribution Module, IBM Shopper Insights ya da IBM Assortment Optimization olanaklarına abone olmuşsa, Abonelik Süresi boyunca IBM'e; Müşterinin IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımına abone olmuş ve İe Aktarılabacak Verilere erişmesi gereken ticari ortaklarına, IBM tarafından IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının sağlanması için, İe Aktarılabacak Verileri kullanma yetkisi verir.

## 8.3 İe Aktarılabacak Verilerin İadesi

IBM, elinde bulunan herhangi bir İe Aktarılabacak Veriyi, Abonelik Süresinin sona erdirilmesini ya da sona ermesini izleyen doksan (90) gün içerisinde imha edecektir. İe Aktarılabacak veriler, yazılı olarak talep edilmesi durumunda iade edilebilir ve bir ek sözleşme kapsamında ek ücret karşılığında işlenebilir.

## 8.4 Müşteri Verilerinin IBM Tarafından Kullanılması

IBM'in öncelikle Müşterinin kimliğini veya özel iş süreçlerini ortaya çıkarabilecek tüm özellikleri ortadan kaldırması kaydıyla, Müşteri verileri, IBM tarafından üretim dışı bir ortamda dahili araştırma, test ve geliştirme amacıyla kullanılabilir. Müşteri, Teknik Destek ile iletişim kurarak, verilerinin, söz konusu üretim dışı amaçlarla kullanılmamasını tercih edebilir.

## 8.5 Gizlilik Bildirimi

Müşteri, IBM'in, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının normal işletimi ve desteklenmesi kapsamında, takip ve diğer teknolojiler aracılığıyla Müşteriden (Müşterinin çalışanlarından ve yüklenicilerinden) IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının kullanımına ilişkin kişisel veriler toplayabileceğini bildiğini ve bu verilerin toplanmasını kabul eder. IBM, bunu kullanıcı deneyiminin iyileştirilmesi ve/veya Müşteriyle olan etkileşimlerin kişiselleştirilmesi amacıyla yapmaktadır. Müşteri, IBM'in toplanan bilgileri, yukarıda belirtilen amaç uyarınca IBM, diğer IBM şirketleri ve bunların alt yüklenicileri içerisinde, IBM'in ve alt yüklenicilerinin iş yaptıkları herhangi bir yerde, geçerli yasalara uygun olarak işleme için Müşterinin izin alacağını ya da almış olduğunu doğrular. IBM, Müşteri çalışanlarının ve yüklenicilerinin toplanan bilgilere erişmeye, bunların güncellenmesine, düzeltilmesine ya da silinmesine ilişkin taleplerini karşılayacaktır.

## 8.6 Türetilen Yararlanma Lokasyonları

Geçerli olduğunda, vergiler hesaplanırken Müşterinin IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımından yararlandığını belirttiği lokasyon(lar) esas alınacaktır. IBM, Müşteri tarafından IBM'e ek bilgiler sağlanmadıkça, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı sipariş edilirken belirtilen iş adresini birincil Yararlanma lokasyonu varsayarak vergileri uygulayacaktır. Anılan bilgilerin güncel tutulmasından ve herhangi bir değişikliğin IBM'e sağlanmasından Müşteri sorumludur.

## 8.7 Önizleme Sınırlaması

IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının "Önizleme" olarak belirlenmesi durumunda, söz konusu yazılımlar Müşteri tarafından test, performans ayarlaması, hata tanımlama, dahili karşılaştırmalı değerlendirme, üretime hazırlık, kalite güvence etkinlikleri ve/veya yayınlanan uygulama programlama arabirimlerini (API'ler) kullanarak IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımına dahili olarak kullanılacak ekler veya uzantılar geliştirme amaçları da dahil olmak üzere, yalnızca dahili üretim dışı ya da önizleme amaçlı etkinlikler için kullanılabilir. Müşteri, uygun üretim yetkilerini edinmeden, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının hiçbir parçasını başka hiçbir amaçla kullanamaz.

# IBM Kullanım Koşulları – IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımına İlişkin Belirtiler

## Ek A

### 1. IBM Price Management

IBM Price Management, perakendecilerin, belirli bir öge için fiyatları belirleyerek ve fiyatlandırma kurallarını uygulama yoluyla tüm fiyatları zaman içerisinde koruyarak fiyatlandırma stratejileri uygulamasına olanak sağlar. Perakendeci, senaryolar oluşturmak, fiyatlandırma kurallarını özelleştirmek, tüm ürünlerinin fiyatlarını sistem kurallarının belirlemesini sağlamak ve aynı zamanda satıcı firma maliyetleri ve rakip fiyatları gibi veri değişikliklerine düzenli olarak yanıt vermek için IBM Price Management olanağını kullanabilir.

### 2. IBM Price Optimization

IBM Price Optimization, daha yüksek gelir, kâr ve satış hacmi gibi stratejik hedeflerini tanımladıkları ve bu hedeflere en iyi şekilde ulaşmak için fiyatları optimize ettikleri benzetim ve optimizasyon senaryolarını oluşturmalarına ve yürütmelerine olanak sağlar.

### 3. IBM Dynamic Pricing

IBM Dynamic Pricing, perakendecilerin, çevrimiçi kanalları için fiyatlandırma stratejilerini tanımlamalarını ve uygulamalarını sağlar. IBM Dynamic Pricing, belirli bir ürüne ilişkin fiyatları belirler ve fiyatlandırma kurallarının uygulanmasını sağlar. Perakendeciler, ürünlerle ilgili stratejiler, eşikler, özel fiyatlandırma kuralları belirlemek ve fiyatlandırmayı yürütmek için IBM Dynamic Pricing ürününü kullanabilirler. Ayrıca, IBM Dynamic Pricing, perakendecilerin, satıcı firma maliyetleri ve rakip fiyatları gibi veri değişikliklerine tepki vermelerini de sağlar. IBM Dynamic Pricing, istisnai durum ve eğilim görselleştirmeleri sunar ve böylece perakendecinin yalnızca kendi tanımladığı istisnai durumlara ve eğilimlere odaklanmasını sağlar.

### 4. IBM Promotion Planning

IBM Promotion Planning, fiyat, geçerli tarihler, performans ayrıntıları ve lokasyonlar dahil olmak üzere, öge ve grup seviyesindeki promosyonların oluşturulması ve yönetilmesi için işbirliğine dayalı, Web tabanlı bir arabirim sağlar. IBM Promotion Planning, perakendecilerin, promosyon tekliflerini içeren tek havuz oluşturmasına imkan tanıyarak görünürlüğü ve hesap verebilirliği artırır, hataların azaltılmasına yardımcı olur ve yürütmeyi sorunsuz hale getirir.

### 5. IBM Promotion Optimization

IBM Promotion Optimization, müşterilerin ürün yönetimi ve pazarlama hedeflerini karşılayacak en uygun promosyonları gerçek zamanlı olarak belirlemesine yardımcı olur. Perakendeciler, gelen satıcı firma tekliflerini değerlendirmek ve tahmin etmek, ayrıca özel etiket ve diğer promosyonları planlamak için IBM Promotion Optimization olanağını kullanır. IBM Promotion Optimization, perakendecilerin her promosyonun artımlı kaldırıcını ve toplam mağaza etkisini optimize etmek için herhangi bir öge ya da promosyon kapsamındaki öge grubu için indirimli fiyatı, bir alana bir bedava, yüzdeli indirim ve çoklu alım gibi geçici fiyat indirimi türünü ve reklamlar ve teşhirler gibi ürün yönetimi desteğinin kullanımını ile bir reklam içinde belirli konumlandırmayı belirlemesine yardımcı olur.

### 6. IBM Promotion Execution

IBM Promotion Execution, perakendecilerin, kopya ve görüntüler ve etkinlik seviyesine ilişkin ayrıntılar dahil olmak üzere, promosyon tekliflerine ve etkinliklerine (reklamlar, broşürler, mobil, e-posta, teşhir, işaretler, vs.) ilişkin bilgileri ve içerikleri için tek havuz oluşturmasına olanak sağlar.

### 7. IBM Markdown Optimization

IBM Markdown Optimization, perakendecilerin ürün yelpazesinden çıkarılan öğeler için fiyatlandırmayı, kâr ve envanter seviyelerini planlamasına ve optimize etmesine olanak sağlar. IBM Markdown Optimization, mevsimlik, kısa ürün yaşam çevrimi, etkinlik ve tatil, kategori sınırlama, çevrim yenileme ve standart indirim olmak üzere, geniş bir indirim türleri yelpazesini destekler. Perakendeciler ayrıca, indirim stratejilerinde ince ayarlamalar yapmak için çok sayıda indirim fiyatlandırması senaryosunu oluşturabilir, tahmin edebilir, karşılaştırabilir ve değerlendirebilir.

## 8. IBM Deal Management

IBM Deal Management, perakendecilerin tüketici ürünü üreticisi olan ticari ortaklarından Web tabanlı bir ortamda aldıkları ticari promosyonların sunumunu, müzakere edilmesini ve uzlaştırılmasını otomatikleştirmesine ve sorunsuz hale getirmesine imkan tanır.

## 9. IBM Deal Management: Bill Distribution Module

IBM Deal Management for Retail: Bill Distribution Module, perakendecilerin PDF faturalarının oluşturulmasını ve tüketici ürünü üreticisi olan ticari çözüm ortaklarına dağıtılmasını otomatikleştirerek işlem çevrim süresini kısaltmasına, alacak hesabı dönüş oranını düşürmesine ve manuel hataları azaltmasına olanak sağlar.

## 10. IBM Basket Insights

IBM Basket Insights, perakendecilerin bir dizi gösterge panosu aracılığıyla işlemleri analiz etmesine imkan tanır.

## 11. IBM Shopper Insights

IBM Shopper Insights, perakendecilerin bir dizi gösterge panosu aracılığıyla seyahatler, satın alma sıklığı ve ürün alımı dahil olmak üzere müşteri davranışını analiz etmesine olanak sağlar. Belirli bir perakendeci IBM Shopper Insights olanağına abone olduğunda, IBM Shopper Insights for Brokers olanağı bu perakendecinin aracı ticari ortaklarına ve IBM Shopper Insights for Manufacturers olanağı da bu perakendecinin tüketici ürünü ticari çözüm ortaklarına IBM tarafından sağlanır.

## 12. IBM Assortment Optimization

IBM Assortment Optimization, perakendecilerin müşteri satın alma davranışı, rekabet ortamı ve bir öğenin yalnızca bir tekrarlayıcı mı yoksa ürün kategorisine artımlı satış sağlayan bir ürün mü olduğuna ilişkin sayısal olarak ifade edilen bir anlayış doğrultusunda, mağaza kümesi ve mağaza içindeki konum bazında hangi öğelerin stokta tutulacağını belirlemesine imkan tanır. Bir perakendeci IBM Assortment Optimization olanağına abone olduğunda, IBM Assortment Optimization for Manufacturers olanağı da perakendecinin satış verileri doğrultusunda ürün çeşitlerine karar verilmesine olanak sağlanması amacıyla perakendeci ile işbirliği yapmaları için bu perakendecinin satıcı firmalarına ve ticari ortaklarına IBM tarafından sağlanır.

## 13. IBM Omni-Channel Merchandising Preview

IBM Omni-Channel Merchandising Preview, mevcut Müşterilerin yeni ya da güncellenen yeteneklere hazırlanmasına yardımcı olması için gelecek yayın düzeylerini önizlemesine olanak sağlar.



## Ek B

IBM, Yetki Belgesinde belirtildiği şekilde IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı için aşağıda belirtilen kullanılabilirlik hizmet seviyesi sözleşmesini sağlar. Hizmet Seviyesi taahhüdü bir garanti değildir. Hizmet Seviyesi yalnızca Müşteriye sağlanır ve yalnızca üretim ortamlarındaki kullanımlar için geçerli olur.

### 1. Kullanılabilirlik Alacakları

Müşteri, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının kullanımını etkileyen bir olaydan ilk kez haberdar olmasını izleyen kırk sekiz (48) saat içinde IBM teknik destek yardım masasına Önem Derecesi 1 olan bir destek bildirimini kaydettirmelidir. Müşteri, her türlü sorun tanılama ve çözümleme sürecinde makul sınırlar içinde IBM'e yardımcı olmalıdır.

Hizmet Seviyesi taahhüdünün karşılanmasına ilişkin bir hata ortaya çıktığında, sözleşmenin yürürlükte olduğu ayın sona ermesinden itibaren üç (3) iş günü içerisinde bir destek sorun kaydı talebinin gönderilmesi gerekir. Geçerli Hizmet Seviyesi talebine ilişkin telafi ücreti, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının sağlanmadığı üretim sistemi işlemleri boyunca geçen süre ("Kapalı Kalma Süresi") esas alınarak IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı için gelecekte Müşteri tarafından kesilecek bir faturaya ilişkin olacak olarak kaydedilecektir. Kapalı Kalma Süresi, Müşterinin kapanma olayını raporladığı zamandan başlayıp IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının yeniden yüklendiği zamana kadar geçen süre esas alınarak ölçülür ve bu süre, planlı ya da önceden duyurulmuş bir bakım için yapılan kesintiyi, IBM'in denetimi dışında ortaya çıkan nedenleri, Müşteri ya da üçüncü kişi içeriğinin veya teknolojisinin yarattığı sorunları, tasarımları ya da yönergeleri, desteklenmeyen sistem yapılandırmalarını veya platformlarını ya da diğer Müşteri hatalarını ya da Müşteri kökenli güvenlik sorunlarını veya Müşterinin güvenlik testlerini içermez. IBM, aşağıdaki tabloda gösterildiği şekilde, Sözleşmenin Yürürlükte Olduğu her Ay boyunca IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının kümülatif kullanılabilirliği doğrultusunda geçerli olan en yüksek telafi ücretini uygulayacaktır. Sözleşmenin yürürlükte olduğu herhangi bir aya ilişkin toplam telafi ücreti, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının yıllık ücretinin on ikide birinin (1/12) yüzde on ikisinden (%12) fazla olmayacaktır.

Paket halindeki IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı (paket haline getirilmiş ve birleşik tek bir fiyat karşılığında tek bir ürün olarak satılan bağımsız IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılım olanakları) için telafi ücreti, her bağımsız IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının aylık abonelik ücreti değil, paket halindeki IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının aylık tek birleşik fiyatı temel alınarak hesaplanacaktır. Müşteri, herhangi bir zamanda, paketin içerdiği bağımsız IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımlarından yalnızca birine ilişkin talep gönderebilecektir.

### 2. Hizmet Seviyeleri

Sözleşmenin yürürlükte olduğu ay boyunca IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının kullanılabilirliği

Bir sözleşmenin yürürlükte olduğu ay boyunca kullanılabilirlik	Telafi ücreti (Talebe konu olan sözleşmenin yürürlükte olduğu ay için aylık abonelik ücretinin* yüzdesi)
%97,00 – %99,00	%2
%95,00 – %96,99	%5
%95,00'dan düşük	%12

\* Aylık abonelik ücreti, IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının bir IBM Çözüm Ortağından edinilmiş olması durumunda, talebe konu olan sözleşmenin yürürlükte olduğu ayda geçerli olan IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımı güncel liste fiyatına %50 oranında indirim uygulanarak hesaplanır. IBM, geri ödemeyi doğrudan Müşteriye yapacaktır.

Kullanılabilirlik yüzdesel olarak ifade edilir ve aşağıda belirtilen şekilde hesaplanır: sözleşmenin yürürlükte olduğu ay içindeki toplam dakika sayısından sözleşmenin yürürlükte olduğu ay içindeki toplam Kapalı Kalma Süresi dakikalarının sayısı çıkartılır ve sonuç sözleşmenin yürürlükte olduğu ay içindeki toplam dakika sayısına bölünür.

Örnek: sözleşmenin yürürlükte olduğu ay içinde 500 dakika toplam Kapalı Kalma Süresi

30 günlük sözleşmenin yürürlükte olduğu ayda toplam 43.200 dakika - 500 dakikalık Kapalı Kalma Süresi = 42.700 dakika <hr/> 43.200 toplam dakika	= Sözleşmenin yürürlükte olduğu ay içinde %98,8 oranında kullanılabilirlik için %2 oranında kullanılabilirlik alacağı
--	---

Kabul eden:

**Müşteri Şirketinin Ticari Unvanı** adına ("**Müşteri**")

İmza \_\_\_\_\_

Yetkili imza

Unvan:

İsim (el yazısı veya daktiloyla):

Tarih:

Müşteri Numarası:

Müşteri Adresi:

Kabul eden:

**<İlgili IBM Şirketinin Ticari Unvanı adına>** ("**IBM**")

İmza \_\_\_\_\_

Yetkili imza

Unvan:

İsim (el yazısı veya daktiloyla):

Tarih:

Sözleşme Numarası:

IBM Adresi: