

IBM Omni-Channel Merchandising

Ta opis storitve opisuje storitev v oblaku, ki jo IBM zagotavlja naročniku. Naročnik pomeni podjetje ali njegove pooblaščen uporabnike ali prejemnike storitev v oblaku. Ponudba in dokazilo o upravičenosti, ki se nanašata nanjo, sta podana v obliki ločenih transakcijskih dokumentov.

1. Storitev v oblaku

1.1 IBM Price Management

IBM Price Management prodajalcem omogoča implementiranje strategij za določanje cen tako, da se določijo cene za dani kos in se vse cene vzdržujejo prek časa z uveljavitvijo pravil za določanje cen. Prodajalec lahko IBM Price Management uporablja za pripravo scenarijev, prilagajanje pravil za določanje cen, uporabo sistemskih pravil za določanje cen vseh izdelkov in redno odzivanje na spremembe podatkov, kot so na primer stroški dobaviteljev in cene konkurence.

1.2 IBM-ova optimizacija cene

IBM Price Optimization prodajalcem omogoča izdelovanje in izvajanje simulacij in scenarijev optimizacije, v katerih prodajalci določijo strateške cilje, kot so povečani prihodki, dobički in obseg prodaje, ter optimizirajo cene, da lahko najbolje dosežejo te cilje.

1.3 IBM Dynamic Pricing

IBM Dynamic Pricing trgovcem na drobno omogoča, da definirajo in implementirajo strategije za določanje cen za svoj spletni kanal. IBM Dynamic Pricing določa cene za dani kos in zagotavlja uveljavitev pravil za določanje cen. Trgovec na drobno lahko IBM Dynamic Pricing uporabi za določanje strategij, pragov, prilagojenih pravil za določanje cen in določanje cen za izdelke. IBM Dynamic Pricing trgovcem na drobno omogoča tudi odzivanje na spremembe podatkov, kot so stroški dobaviteljev in cene konkurence (ki se jih redno odstranjuje). IBM Dynamic Pricing zagotavlja vizualizacijo izjem in trendov, pri čemer trgovca na drobno usmerja k izjemam in trendom, ki jih je določil.

1.4 IBM Promotion Planning

IBM Promotion Planning zagotavlja sodelovalni spletni vmesnik za nastavljanje in upravljanje promocij na ravni kosov in skupin, vključno s ceno, veljavnimi datumi, podrobnostmi o učinkovitosti in lokacijami. IBM Promotion Planning prodajalcem omogoča, da vzpostavijo en sam repozitorij promocijskih ponudb z izboljšanimi vidljivostjo in odgovornostjo, kar pomaga zmanjšati število napak in racionalizirati izvedbo.

1.5 IBM Promotion Optimization

IBM Promotion Optimization pomaga naročniku v realnem času določati optimalne promocijske akcije, ki bodo dosegle njihove prodajne in trženske cilje. Prodajalci s produktom IBM Promotion Optimization ocenjujejo in napovedujejo dohodne ponudbe dobaviteljev ter tudi načrtujejo zasebne promocije znamke in druge promocije. IBM Promotion Optimization prodajalcem pomaga pri določanju znižane cene za katerikoli kos ali promovirano skupino kosov; vrsto trenutnega znižanja cene, kot je kupi dva za ceno enega, odstotek znižanja, ponudba za nakup več kosov hkrati; in uporabo trgovske podpore, kot so oglasi in zasloni ter tudi z določeno postavitvijo v oglasu, s čimer se v kar največji meri poveča postopni dvig in skupen vpliv na trgovino za vsako promocijo.

1.6 IBM Promotion Execution

IBM Promotion Execution prodajalcem omogoča izgradnjo enega repozitorija za informacije in vsebino o promocijskih ponudbah in dogodkih (oglasi, letaki, mobilno oglaševanje, oglaševanje prek e-pošte, zasloni, plakati itn.), vključno s tiskanimi izvodi in slikami ter podrobnostmi na ravni dogodka.

1.7 IBM Markdown Optimization

IBM Markdown Optimization prodajalcem omogoča načrtovanje in optimiziranje določanja cen, dobička in ravni inventarja za kose, ki zapuščajo izbor. IBM Markdown Optimization podpira širok izbor produktov z znižano ceno, vključno s sezonskimi produkti, produkti s kratko življenjsko dobo, dogodki in prazniki, ponastavitvijo kategorije, osvežitvijo ciklusa in standardnimi znižanji cene s popusti. Prodajalci lahko tudi ustvarjajo, napovedujejo, primerjajo in ocenjujejo več scenarijev za določanje znižane cene, s čimer lahko natančno nastavijo strategijo znižanja cene.

1.8 IBM Deal Management

IBM Deal Management prodajalcem omogoča, da avtomatizirajo in racionalizirajo predstavitev, pogajanje in uskladitev promocij trgovine, ki jih prejmejo od trgovskih partnerjev dobaviteljev naročnikovega produkta v spletnem okolju.

1.9 IBM Deal Management: Bill Distribution Module

IBM Deal Management: Bill Distribution Module prodajalcem omogoča skrajšanje časa obdelovanja, zmanjšanje razmerja med prihodki in odprtimi terjatvami in zmanjšanje števila ročnih napak zaradi samodejnega generiranja in varnega pošiljanja računov v obliki PDF trgovskim partnerjem proizvajalca naročnikovega produkta.

1.10 IBM Basket Insights

IBM Basket Insights prodajalcem omogoča analiziranje transakcij z vrsto namizij.

1.11 IBM Shopper Insights

IBM Shopper Insights prodajalcem z vrsto namizij omogoča analiziranje vedenja kupcev, vključno s pogostostjo obiskov in nakupov ter nakupom produktov. Ko se določeni prodajalec naroči na IBM Shopper Insights, IBM dobaviteljem in trgovskim partnerjem tega prodajalca da na voljo IBM Shopper Insights for Manufacturers.

1.12 IBM Assortment Optimization

IBM Assortment Optimization prodajalcem omogoča določitev kosov na zalogi glede na gručo trgovin in planogram razporeditve produktov na policah, ki temelji na nakupovalnem vedenju kupcev, konkurenčnem okolju in kvantitativnem razumevanju, ali se kos samo podvaja ali kategoriji produktov zagotavlja prirastno prodajo. Ko se prodajalec naroči na IBM Assortment Optimization, IBM dobaviteljem in trgovskim partnerjem tega prodajalca da na voljo IBM Assortment Optimization for Manufacturers, da lahko sodelujejo s prodajalcem in omogočijo odločanje o razporeditvi na podlagi prodajalčevih podatkov o prodaji.

1.13 IBM Omni-Channel Merchandising Preview

IBM Omni-Channel Merchandising Preview omogoča naročniku predogled pričakovanih izdaj, s čimer jim pomaga pri pripravljanju na nove ali posodobljene zmožnosti.

2. Opis zaščite

Te storitve v oblaku so v skladu z IBM-ovimi načeli glede zaščite podatkov in zasebnosti za IBM-ovo programsko opremo kot storitev, ki so na voljo na spletnem mestu <https://www.ibm.com/cloud/resourcecenter/content/80>, in vsemi drugimi določili v tem razdelku. Morebitne spremembe v IBM-ovih načelih glede varnosti in zasebnosti podatkov ne bodo zmanjšale zaščite storitev v oblaku.

3. Pogodba o ravni storitev

IBM zagotavlja naslednjo pogodbo o ravni storitev ("SLA") za razpoložljivost za storitve v oblaku, kot je navedeno v dokazilu o upravičenosti. Pogodba o ravni storitev ne zagotavlja jamstva. Pogodba o ravni storitev je na voljo samo naročniku in velja samo za uporabo v produkcijskih okoljih.

3.1 Dobropisi za razpoložljivost

Za predložitev zahtevka mora naročnik pri IBM-ovi službi za tehnično podporo vložiti prijavo za podporo ravni resnosti 1, in sicer v 48 urah od trenutka, ko naročnik ugotovi, da je dogodek vplival na njegovo uporabo storitev v oblaku. Naročnik mora razumno pomagati IBM-u pri kakršnikoli diagnozi in razreševanju težav.

Zahtevek s prijavo za podporo zaradi neizpolnjevanja določil iz pogodbe o ravni storitev je treba predložiti najpozneje v treh (3) delovnih dneh po koncu pogodbenega meseca. Kot nadomestilo bo za veljaven zahtevek po pogodbi o ravni storitev (SLA) izdan dobropis pri naslednjem računu za storitev v oblaku na podlagi obdobja, v katerem obdelovanje produkcijskega sistema za storitev v oblaku ni na voljo ("nerazpoložljivost"). Nerazpoložljivost se meri od trenutka, ko je naročnik poročal o dogodku, do trenutka, ko je bilo obnovljeno delovanje storitev v oblaku, in ne vključuje časa, ki je povezan z izpadom zaradi načrtovanega ali napovedanega vzdrževanja; zaradi vzrokov, ki so zunaj IBM-ovega nadzora; zaradi težav z vsebino, tehnologijo, zasnovo ali navodili naročnika ali tretje osebe; zaradi nepodprtih sistemskih konfiguracij in platform ali zaradi drugih napak naročnika; ali zaradi varnostnega incidenta, ki ga je povzročil naročnik ali naročnikovo preizkušanje varnosti. IBM bo uporabil najvišje veljavno nadomestilo

na podlagi zbirne razpoložljivosti storitev v oblaku v vsakem pogodbenem mesecu, kot je prikazano v spodnji tabeli. Celotno nadomestilo za posamezni pogodbeni mesec ne sme presegati dvanajst odstotkov (12 %) ene dvanajstine (1/12) letnega zneska za storitve v oblaku.

Za storitve v oblaku v paketu (posamezne ponudbe storitev v oblaku, ki so združene v paket in se prodajajo skupaj po enotni združeni ceni) bo nadomestilo izračunano na osnovi posamezne združene mesečne cene za storitve v oblaku v paketu, in ne na osnovi mesečne naročnine za vsako posamezno storitev v oblaku. Naročnik lahko predloži samo zahteve, ki se v določenem trenutku navezujejo na eno posamezno storitev v oblaku iz paketa.

3.2 Ravni storitve

Razpoložljivost storitve v oblaku v pogodbenem mesecu

| Razpoložljivost v pogodbenem mesecu | Nadomestilo (odstotek mesečne naročnine* za pogodbeni mesec, na katerega se nanaša zahtevek) |
|-------------------------------------|--|
| 97,00 %–99,00 % | 2 % |
| 95,00 %–96,99% | 5 % |
| Manj kot 95,00 % | 12 % |

* Če je naročnik storitve v oblaku pridobil od IBM-ovega poslovnega partnerja, se mesečna naročnina izračuna na podlagi takrat veljavne cene za storitve v oblaku, ki velja za pogodbeni mesec, na katerega se nanaša zahtevek, pri čemer bo upoštevan 50-odstotni popust. IBM bo rabat omogočil neposredno naročniku.

Razpoložljivost, izražena v odstotkih, se izračuna kot: (a) skupno število minut v pogodbenem mesecu, zmanjšano za (b) skupno število minut nerazpoložljivosti v pogodbenem mesecu, deljeno s (c) skupnim številom minut v pogodbenem mesecu.

Primer: skupaj 500 minut nerazpoložljivosti v pogodbenem mesecu

| | |
|--|---|
| Skupaj 43.200 minut v 30-dnevem pogodbenem mesecu – 500 minut nerazpoložljivosti = 42.700 minut <hr/> Skupaj 43.200 minut | = 2-odstotni dobropis za razpoložljivost za 98,8-odstotno razpoložljivost v pogodbenem mesecu |
|--|---|

4. Tehnična podpora

Tehnična podpora za storitev v oblaku je na voljo prek e-pošte, spletnih forumov in spletnega sistema za poročanje o težavah. IBM bo omogočil dostop do priročnika za podporo SaaS, ki vsebuje kontaktne informacije o tehnični podpori ter druge informacije in postopke. Tehnična podpora je ponujena v okviru storitve v oblaku in ni na voljo kot ločena ponudba.

| Resnost | Definicija resnosti | Ciljni odzivni časi med urami podpore | Kritje odzivnega časa |
|---------|--|---------------------------------------|------------------------------------|
| 1 | Odločilen vpliv na poslovanje/izpad storitve: Nedelovanje funkcije, ki je nujna za poslovanje, ali izpad nujno potrebnega vmesnika. To običajno velja za produkcijsko okolje in pomeni nezmožnost dostopanja do storitev, kar ima odločilen vpliv na delovanje. To stanje zahteva takojšnjo rešitev. | V roku 1 ure | 24 ur na dan, 7 dni v tednu |
| 2 | Velik vpliv na poslovanje: Uporaba lastnosti ali funkcije storitve je zelo omejena oz. za naročnika obstaja nevarnost, da bo zamudil poslovne roke. | V roku 2 delovnih ur | Delovni čas od ponedeljka do petka |
| 3 | Manjši vpliv na poslovanje: Označuje, da je storitev ali funkcijo mogoče uporabljati in nima odločilnega vpliva na operacije. | V roku 4 delovnih ur | Delovni čas od ponedeljka do petka |

| Resnost | Definicija resnosti | Ciljni odzivni časi med urami podpore | Kritje odzivnega časa |
|---------|---|---------------------------------------|------------------------------------|
| 4 | Minimalen vpliv na poslovanje: Poizvedba ali netehnična zahteva | V roku 1 delovnega dne | Delovni čas od ponedeljka do petka |

5. Pooblastila in informacije o zaračunavanju

5.1 Definicije

Naslednji izrazi imajo spodaj navedene pomene:

Naročnikovi produkti so vsak izdelek ali njegova komponenta, ki je proizvedena ali distribuirana za neposredno prodajo naročniku. "Naročnikovi produkti" na primer vključujejo oblačila in obutev, hrano in pijačo, produkte za dom in osebno nego, potrošno blago, & gospodinjske aparate, potrošno netrajno blago, posebne produkte in produkte za nego hišnih živali, vendar ne vključujejo avtomobilov, letal, finančnih instrumentov, storitev ali hiš.

Vključeno poslovanje pomeni oddelek, poslovno enoto ali kanal (na primer fizične trgovine v primerjavi s spletnim trgovanjem), v povezavi s katerimi se naročnik naroči na storitve v oblaku.

Vključeno geografsko območje je geografsko območje, v katerem se naročnik naroči na storitve v oblaku.

Prodajalec pomeni naročnika, ki sodeluje pri prodaji naročnikovih produktov v majhnih ali posameznih lotih za naročnikovo neposredno potrošnjo.

Skupna prodaja – pomeni bruto prodajo pravnega subjekta (brez vključenega prometnega davka), naročenega na storitve v oblaku, ki izhaja iz prodaje izdelkov, ki jih prodaja vključeno podjetje in ki temelji na zadnjem celotnem dvanajstmesečnem obdobju pred začetnim obdobjem ali podaljšanjem obdobja. IBM lahko ponovno izračuna skupno prodajo v primeru neorganske rasti vključenega poslovanja zaradi združitve ali prevzema. Naročnik takoj obvesti IBM o združitvah ali prevzemih, ki vplivajo na skupno prodajo vključenega poslovanja.

Uporabljeni izrazi, ki niso določeni v tem dokumentu, so določeni v pogodbi za storitve v oblaku.

5.2 Metrike zaračunavanja

Storitve v oblaku so na voljo v skladu z naslednjo metriko zaračunavanja, ki je določena v transakcijskem dokumentu:

- Milijon enot za pretvorbo prihodka (MRCU, Million Revenue Conversion Unit)** je merska enota, na podlagi katere je mogoče pridobiti storitve v oblaku. Enota za pretvorbo prihodka je merska enota količine prihodka, povezane s storitvami v oblaku, pri čemer je neodvisna od valute. Količine prihodka za določeno valuto je treba pretvoriti v RCU-je v skladu s tabelo za pretvorbo enot (http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion_unit_table.html). Vsako pooblastilo MRCU predstavlja milijon RCU-jev. Naročnik mora pridobiti zadostna pooblastila MRCU za pokritje količine prihodka, opredeljenega spodaj.
- Sodelovanje** je merska enota, na podlagi katere je mogoče pridobiti storitve. Sodelovanje je sestavljeno iz profesionalnih storitev in/ali storitev usposabljanja, povezanih s storitvami v oblaku. Naročnik mora pridobiti zadostna pooblastila za vsa sodelovanja.

Opomba: definicija/obseg prihodka se razlikuje glede na posamezne storitve v oblaku, kot so opisane v nadaljevanju:

| Storitev v oblaku | Definicija prihodka |
|---|--|
| IBM Price Management IBM Dynamic Pricing IBM Basket Insights IBM Shopper Insights IBM Assortment Optimization IBM Deal Management IBM Deal Management: Bill Distribution Module | Prihodek pomeni skupno prodajo vključenega podjetja, ki jo naročnik namerava uporabiti s storitvijo v oblaku (naročnina je lahko omejena na določeno kategorijo izdelka vključenega podjetja). |
| IBM-ova optimizacija cene | Prihodek je skupna prodaja, ki jo naročnik namerava optimizirati (naročnina je lahko omejena na del vključenega poslovanja). |

| Storitev v oblaku | Definicija prihodka |
|---|--|
| IBM Promotion Optimization IBM Promotion Planning IBM Promotion Execution | Prihodek je skupna prodaja vključenega poslovanja, ki jo generira prodaja promoviranih kosov. Promovirani kosi so za namene teh storitev v oblaku produkti, ki so začasno predstavljeni in/ali znižani ali prodani v kakršnikoli obliki promocije, kar med drugim vključuje začasno znižanje cene, omembo v oglasu ali okrožnici, prikazovanje na sekundarni lokaciji fizičnih trgovin ali vstopni strani spletne strani in kuponih. Promovirani kosi ne vključujejo kosov z znižano ceno. |
| IBM Markdown Optimization | Prihodek je skupna prodaja vključenega poslovanja, ki jo generira prodaja kosov z znižano ceno. Kosi z znižano ceno so za namene teh storitev v oblaku tisti produkti, ki se prodajajo s stalno znižano ceno, ki je namenjena čiščenju presežne zaloge, kar vključuje razprodaje. |

5.3 Storitve za omogočanje platforme

Prihodek za namene storitev za omogočanje platforme pomeni skupno prodajo vključenega poslovanja. Za določitev ustrezne ravni storitev za omogočanje platforme za nakup mora naročnik najprej določiti ustrezno milijardo enot za pretvorbo prihodka (BRCU), ki se nanaša na naročnikovo podjetje. BRCU je merilo količine prihodka, ki zadeva storitve v oblaku, ki so neodvisne od valute. Količine prihodka, ki so odvisne od valute, je treba pretvoriti v BRCU-je v skladu s tabelo na spletnem naslovu http://www.ibm.com/software/licensing/conversion_unit_table. Vsako pooblastilo BRCU predstavlja eno milijardo (10 na 9. potenco) RCU-jev. Izračunani BRCU-ji morajo pokriti količino prihodka, ki ga obdelajo ali upravljajo storitve v oblaku tekom obdobja merjenja.

- Raven 1 = do 3 BRCU-ji
- Raven 2 = do 8 BRCU-jev
- Raven 3 = do 15 BRCU-jev
- Raven 4 = nad 15 BRCU-jev

5.4 Stroški nastavitve

Stroški nastavitve bodo podani v transakcijskem dokumentu. Za začetno ali dodatno nastavitve bo, kot je ustrezno, zaračunan strošek.

- a. Enkratna nastavitve storitve IBM Omni-Channel Merchandising
IBM bo ob začetku zagotavljanja storitve v oblaku zaračunal enkratni strošek nastavitve. Cena in obdobje zaračunavanja bosta navedena v transakcijskem dokumentu in ustrezno obračunana.
- b. Strošek dodatne nastavitve aplikacije IBM Omni-Channel Merchandising
IBM bo zaračunal strošek namestitve za vsako naročeno dodatno nastavitve aplikacije. Cena in obdobje zaračunavanja bosta navedena v transakcijskem dokumentu in ustrezno obračunana.

5.5 Delni mesečni stroški

Delni mesečni strošek, kot je naveden v transakcijskem dokumentu, se lahko oceni na podlagi sorazmernega deleža.

6. Oddaljene storitve

Naročniki na storitve v oblaku lahko pridobijo naslednje oddaljene storitve:

- IBM Price Management – Platform Enablement Services
- IBM Promotion Planning – Platform Enablement Services
- IBM Price Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Price and Promotion Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Promotion Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Markdown Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Basket Insights – Platform Enablement Services

6.1 IBM Price Management – Platform Enablement Services, IBM Promotion Planning – Platform Enablement Services, IBM Basket Insights – Platform Enablement Services

IBM bo:

- a. Z naročnikom sodeloval za pridobivanje vseh zahtevanih podatkovnih polj, kot so opisana v zadevni IBM-ovi specifikaciji za uvoz podatkov za zadevne storitve v oblaku ("naročnikovi podatki").
- b. Naročnikove podatke prejemal in nalagal s tedensko ali dnevno kadenco ter s standardnimi orodji vzdrževal vmesnike za prevajanje podatkov (vhodne in izhodne). Dodatni stroški se lahko zahtevajo, če naročnik spremeni obliko zapisa naročnikovih podatkov po začetni uvedbi, zahteva prenos datotek nazaj k naročniku v drugačni obliki zapisa ali zahteva, da IBM spremeni podatkovne zemljevide in samodejne skripte, da bo lahko izkoristil nove podatke.
- c. Zagotavljal standardne neprekinjene storitve upravljanja računa, ki zagotavljajo podporo naročniku, ko ekipa za uvedbo preneha s svojo podporo. Ta storitev upravljanja računa bo na voljo oddaljeno in ne bo presegala 4 ur na teden.

6.2 IBM Price Optimization – Platform Enablement Services, IBM Promotion Optimization – Platform Enablement Services, IBM Markdown Optimization – Platform Enablement Services, IBM Price and Promotion Optimization – Platform Enablement Services

IBM bo:

- a. Z naročnikom sodeloval za pridobivanje vseh zahtevanih podatkovnih polj, kot so opisana v zadevni IBM-ovi specifikaciji za uvoz podatkov za zadevne storitve v oblaku ("naročnikovi podatki").
- b. Naročnikove podatke prejemal in nalagal s tedensko ali dnevno kadenco ter s standardnimi orodji vzdrževal vmesnike za prevajanje podatkov (vhodne in izhodne). Dodatni stroški se lahko zahtevajo, če naročnik spremeni obliko zapisa naročnikovih podatkov po začetni uvedbi, zahteva prenos datotek nazaj k naročniku v drugačni obliki zapisa ali zahteva, da IBM spremeni podatkovne zemljevide in samodejne skripte, da bo lahko izkoristil nove podatke.
- c. Izvajal svoje standardno preverjanje veljavnosti podatkov za modelirane kategorije produktov. Preverjanje veljavnosti podatkov je sestavljeno iz avtomatiziranega izvajanja opravila in preverjanja podatkov naročnika za morebitnimi napakami in anomalijami.
- d. Zagotovil svoje standardne storitve ekonometričnega modeliranja za vsako kategorijo produktov v skladu z načrtom projekta, pri čemer storitve vključujejo ustvarjanje nabora podatkov modeliranja, ocenjevanje modelov, ocenjevanje kakovosti modelov in odpravljanje težav z modeli, če je to potrebno. To vključuje prvo modeliranje za vsako vključeno kategorijo produktov in enakomerna ponovna modeliranja v teku na osnovi dinamike kategorije, kot oceni IBM. Če naročnik prilagodi podatke, bo IBM skupaj z njim določil, ali je ponovno nalaganje spremenjenih zgodovinskih podatkov in ponovno modeliranje zadevnih kategorij produktov zagotovljeno, kar lahko zahteva dodatne stroške, ki se takrat dogovorijo.
- e. Zagotavljal standardne neprekinjene storitve upravljanja računa, ki zagotavljajo podporo naročniku, ko ekipa za uvedbo preneha s svojo podporo. Ta storitev upravljanja računa bo na voljo oddaljeno in ne bo presegala 6 ur na teden.

6.3 Naročnikove odgovornosti za storitve za omogočanje platforme

Naročnik je odgovoren za zagotavljanje naslednjega:

- a. Neposreden dostop do IBM-ovih virov, ki se zahtevajo za dokončanje dodeljenih dejavnosti storitev za omogočanje platforme.
- b. Ustrezno raven in število naročnikovih virov za delo na projektu, vključno z naslednjim:
 - IT programerje za delo z IBM-ovo ekipo za integracijo podatkov pri ustvarjanju in vzdrževanju ustreznih podatkovnih vmesnikov.
 - Predstavnike iz posla, ki bodo zagotavljali pravilno prevajanje zahtev aplikacije v vsebino podatkovnih izvlečkov.

- Močno projektno ekipo za izvajanje naslednjih zahtevanih tehničnih in poslovnih delovnih procesov:
 - Ustrezno dokumentacijo o podatkovni preslikavi
 - Prenos naročnikovih podatkov v skladu z dogovorjenimi roki
 - Naročnikove podatke, ki ustrezajo IBM-ovi obliki zapisa, kot je opredeljena v trenutni IBM-ovi specifikaciji uvoznih podatkov.
 - Sredstva za pravočasno reševanje morebitnih težav
 - Naročnikovo podporo za zagotavljanje pravilnosti posredovanih informacij.

Naročnik potrjuje, da njegova nezmožnost izvajanja zgoraj navedenih obveznosti lahko vpliva na IBM-ovo zmožnost, da zagotovi storitve za omogočanje platforme. Če so storitve za omogočanje platforme zakasnjene ali se IBM-ov strošek zagotavljanja teh storitev poveča zaradi naročnikovega neizpolnjevanja zgornjih opravil ali drugih okoliščin, na katere IBM nima vpliva, bo morda naročnik imel dodatne stroške. Dodatni stroški in pogoji zaračunavanja za te storitve bodo naročeni ločeno in podani v dogovoru o obsegu del.

7. Trajanje in možnosti podaljšanje

Obdobje trajanja storitev v oblaku se začne na datum, ko IBM naročnika obvesti, da ima dostop do storitev v oblaku, opisanih v dokazilu o upravičenosti. V dokazilu o upravičenosti bo navedeno, ali se storitve v oblaku podaljšajo samodejno, se nadaljujejo na podlagi neprekinjene uporabe ali se končajo ob izteku naročniškega obdobja.

Na podlagi samodejnega podaljšanja se bo naročnina na storitve v oblaku samodejno podaljševala v okviru naročniškega obdobja, navedenega v dokazilu o upravičenosti, razen če naročnik posreduje pisno obvestilo o prenehanju podaljšanja najmanj 90 dni pred iztekom naročniškega obdobja.

Na podlagi neprekinjene uporabe bodo storitve v oblaku neprestano na voljo iz meseca v mesec, dokler naročnik pisno ne odpove storitve z 90-dnevnim odpovednim rokom. Po izteku takšnega 90-dnevnega obdobja bodo storitve v oblaku na voljo še do konca koledarskega meseca.

8. Dodatne informacije

8.1 Podatki in minimalne zahteve glede opreme

Da naročnik lahko uporablja storitve v oblaku, mora IBM-u posredovati produktne, finančne in druge podatke, opisane v IBM-ovi specifikaciji za uvoz podatkov, ki je veljavna na dan posredovanja podatkov ("uvozni podatki"). Kopija trenutne IBM-ove specifikacije za uvoz podatkov bo zagotovljena ob podpisu pogodbe, pri čemer jo IBM občasno lahko spremeni po lastni presoji. Nadalje vključuje posamezna storitev v oblaku zahteve glede minimalne opreme za dostop do storitev, ki so opisane v specifikacijah storitev in so na voljo na zahtevo.

8.2 Uporaba uvoznih podatkov s strani prodajalčevih trgovskih partnerjev

Če je naročnik naročen na IBM Deal Management, IBM Deal Management: Bill Distribution Module, IBM Shopper Insights ali IBM Assortment Optimization, tekom naročniškega obdobja pooblašča IBM za uporabo naročnikovih uvoznih podatkov za namen zagotavljanja storitev v oblaku naročnikovim trgovskim partnerjem za naročnikov produkt, ki so prav tako naročeni na storitve v oblaku in potrebujejo dostop do naročnikovih uvoznih podatkov.

8.3 IBM-ova uporaba naročnikovih podatkov

Naročnikove podatke lahko IBM uporabi za interne raziskave, testiranje in razvoj v neprodukcijskem okolju pod pogojem, da IBM najprej odstrani vse značilnosti, ki bi lahko razkrile identiteto naročnika ali njemu lastne poslovne procese. Naročnik se lahko odloči, da njegovi podatki ne bodo uporabljeni za takšne neprodukcijske namene, kar stori tako, da se obrne na tehnično podporo.

8.4 Obvestilo o zasebnosti

Naročnik se zaveda in soglaša, da lahko IBM v okviru običajnega delovanja in podpore za storitve v oblaku zbira podatke naročnika (njegovih uslužbencev in pogodbenikov) v povezavi z uporabo storitev v oblaku s sledenjem in drugimi tehnologijami. IBM to izvaja z namenom izboljšanja uporabniške izkušnje in/ali prilagajanja interakcije z naročnikom. Naročnik potrjuje, da je/bo pridobil soglasje, ki IBM-u dovoljuje obdelavo zbranih podatkov za zgoraj navedene namene znotraj IBM-a, drugih IBM-ovih podjetij in njihovih podizvajalcev ne glede na to, kje IBM in njegovi podizvajalci poslujejo, v skladu z veljavno

zakonodajo. IBM bo upošteval zahteve naročnikovih uslužbencev in pogodbenikov glede dostopa, posodobitve, popravljanja ali izbrisa njihovih zbranih podatkov.

8.5 Omejitev predogleda

Če so storitve v oblaku določene kot "predogled", jih lahko naročnik uporablja samo za notranje neprodukcijske dejavnosti ali dejavnosti predogleda, kar vključuje testiranje, nastavitev zmogljivosti, diagnosticiranje težav, notranje primerjalne preizkuse, uprizarjanje, dejavnost za zagotavljanje kakovosti in/ali razvoj notranje uporabljenih dodatkov ali razširitev storitev v oblaku z izdanimi aplikacijskimi programerskimi vmesniki. Naročnik ni pooblaščen za uporabo kateregakoli dela storitev v oblaku za katerikoli drug namen, če ne pridobi ustreznih pooblastil za produkcijsko uporabo.