

### IBM Omni-Channel Merchandising (IBM Çoklu Kanal Alım Satımı)

Bu Hizmet Tanımında, IBM tarafından Müşteriye sağlanan Bulut Hizmeti açıklanmaktadır. Müşteri, şirket, şirketin yetkili kullanıcıları ya da Bulut Hizmetinin alıcıları anlamına gelir. İlgili Fiyat Teklifi ile Yetki Belgesi, ayrı İşlem Belgeleri olarak sağlanmıştır.

#### 1. Bulut Hizmeti

##### 1.1 IBM Price Management (IBM Fiyat Yönetimi)

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.

##### 1.2 IBM Price Optimization (IBM Fiyat Optimizasyonu)

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.

##### 1.3 IBM Dynamic Pricing (IBM Dinamik Fiyatlandırma)

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 stratejileri, eşikleri, özel fiyatlandırma kurallarını belirlemek ve fiyatlandırmayı yürütmek için IBM Dynamic Pricing ürününü kullanabilirler. Ayrıca, IBM Dynamic Pricing, perakendecilerin, satıcı firma maliyetleri ve rakip fiyatları (düzenli olarak kaldırılır) 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.

##### 1.4 IBM Promotion Planning (IBM Promosyon Planlaması)

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.

##### 1.5 IBM Promotion Optimization (IBM Promosyon Optimizasyonu)

IBM Promotion Optimization, Müşterinin 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 kademeli yükselişini ve toplam mağaza etkisini optimize etmek için herhangi bir öge ya da promosyon kapsamındaki öge grubu için indirimli fiyatı, bir alana bir bedava, yüzdeleri indirim ve çoklu alım gibi geçici fiyat indirimi türünü ve reklamlar ve teşhirler gibi ürün yönetimi desteğinin kullanımı ile bir reklam içinde belirli konumlandırma belirlemesine yardımcı olur.

##### 1.6 IBM Promotion Execution (IBM Promosyon Uygulaması)

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.

##### 1.7 IBM Markdown Optimization (IBM İndirim Optimizasyonu)

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 sıfırlama, 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.

### 1.8 IBM Deal Management (IBM İş Yönetimi)

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

### 1.9 DIBM Deal Management: Bill Distribution Module (IBM İş Yönetimi: Fatura Dağıtım Modülü)

IBM Deal Management for Retail: Bill Distribution Module (Perakende İçin IBM İş Yönetimi: Fatura Dağıtım Modülü), perakendecilerin PDF faturalarının oluşturulmasını ve tüketici ürününün üreticisi olan ticari çözüm ortaklarına dağıtılmasını otomatikleştirerek işlem çevrim süresini kısaltmasına, alacak hesabı dönüş oranını düşürmesine ve manuel hataları azaltmasına olanak sağlar.

### 1.10 IBM Basket Insights (IBM Sepet Öngörülleri)

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

### 1.11 IBM Shopper Insights (IBM Müşteri Öngörülleri)

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 Manufacturers olanağı bu perakendecinin satıcı firmalarına ve ticari ortaklarına IBM tarafından sağlanır.

### 1.12 IBM Assortment Optimization (IBM Ürün Çeşidi Optimizasyonu)

IBM Assortment Optimization, perakendecilerin müşteri satın alma davranışı, rekabet ortamı ve bir öğenin yalnızca bir tekrarlayıcı mı yoksa ürün kategorisine kademeli 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.

### 1.13 IBM Omni-Channel Merchandising Preview (IBM Çoklu Kanal Alım Satımı - Önizleme)

IBM Omni-Channel Merchandising Preview, mevcut Müşterilerin, yeni ya da güncellenen yeteneklere hazırlanmasına yardımcı olması için gelecek yayın düzeylerine ilişkin önizleme yapmasına olanak sağlar.

## 2. Güvenlik Tanımı

Bu Bulut Hizmeti, <https://www.ibm.com/cloud/resourcecenter/content/80> adresinde sağlanan IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımlarına ilişkin IBM'in veri güvenliği ve gizlilik ilkelerine ve bu maddede sağlanan tüm ek koşullara uygundur. IBM'in veri güvenliği ve gizlilik ilkelerinde yapılacak hiçbir değişiklik, Bulut Hizmetinin güvenliğinin derecesini azaltmayacaktır.

## 3. Hizmet Seviyesi Sözleşmesi

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

### 3.1 Kullanılabilirlik Alacakları

Müşteri, Bulut Hizmetinin kullanımını etkileyen bir Olaydan ilk kez haberdar olmasını izleyen 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 Sözleşmesi talebine ilişkin telafi ücreti, Bulut Hizmetinin sağlanmadığı üretim sistemi işlemleri boyunca geçen süre ("Kapalı Kalma Süresi") esas alınarak Bulut Hizmeti için gelecekte Müşteri tarafından kesilecek bir faturaya alacak olarak kaydedilecektir. Kapalı Kalma Süresi, Müşterinin kapalı kalma olayını raporladığı zamandan başlayıp Bulut Hizmetinin yeniden

çalışmaya başladığı zamana kadar geçen süre esas alınarak ölçülür ve bu süreye şunlar dahil değildir: planlı ya da önceden duyurulmuş bir bakım için yapılan kesintiler, IBM'in kontrolü dışında ortaya çıkan nedenler, Müşteri ya da üçüncü kişi içeriğinin veya teknolojisinin, tasarımlarının ya da yönergelerinin yarattığı sorunlar, desteklenmeyen sistem yapılandırmaları ve platformları ya da diğer Müşteri hataları ya da Müşteriden kaynaklanan güvenlik sorunları veya Müşterinin güvenlik testleri. IBM, aşağıdaki tabloda gösterildiği şekilde, Sözleşmenin yürürlükte olduğu her ay boyunca Bulut Hizmetinin kümülatif kullanılabilirliği doğrultusunda geçerli olan en yüksek telafi ücretini uygulayacaktır. Sözleşmenin yürürlükte olduğu herhangi bir aya ilişkin toplam telafi ücreti, Bulut Hizmetinin yıllık ücretinin on ikide birinin (1/12) yüzde on ikisinden (%12) fazla olmayacaktır.

Paket halindeki Bulut Hizmetleri (paket haline getirilmiş ve birleşik tek bir fiyat karşılığında tek bir ürün olarak satılan bağımsız Bulut Hizmeti ürünleri) için telafi ücreti, her bağımsız Bulut Hizmetinin aylık abonelik ücreti değil, paket halindeki Bulut Hizmetinin aylık tek birleşik fiyatı temel alınarak hesaplanacaktır. Müşteri, herhangi bir zamanda, pakete dahil olan bağımsız Bulut Hizmetlerinden yalnızca birine ilişkin talep gönderebilecektir.

### 3.2 Hizmet Seviyeleri

Bir sözleşmenin yürürlükte olduğu ay boyunca Bulut Hizmetinin 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, Bulut Hizmetinin bir IBM Çözüm Ortağından edinilmiş olması durumunda, talebe konu olan sözleşmenin yürürlükte olduğu ayda geçerli olan Bulut Hizmeti 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	= Sözleşmenin yürürlükte olduğu ay içinde %98,8 oranında kullanılabilirlik için %2 oranında kullanılabilirlik alacağı
43.200 toplam dakika	

### 4. Teknik Destek

Bulut Hizmeti için teknik destek, e-posta, çevrimiçi forumlar ve çevrimiçi sorun bildirim sistemi aracılığıyla sağlanır. IBM, teknik destek iletişim bilgileri ile diğer bilgileri ve süreçleri içeren IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımlar Destek El Kitabı'nı sağlayacaktır. Teknik Destek, Bulut Hizmetine dahildir ve ayrı bir olanak olarak sağlanmaz.

Önem Derecesi	Önem Derecesi Tanımı	Destek Saatleri içindeki 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 etmektedir. Bu durum, derhal çözüm sağlanmasını gerektirmektedir.	1 saat içinde	7x24
2	<b>Önemli iş etkisi:</b> Hizmetin bir 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

## 5. Yetki ve Faturalandırma Bilgileri

### 5.1 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 Bulut Hizmetini kullanmak üzere abone olduğu bölüm, iş birimi ya da kanal ile bağlantılı bölümü, iş birimini ya da kanalı (örneğin, çevrimiçi e-ticaret ya da fiziksel mağazalar) ifade eder.

**Kapsam Dahilindeki Coğrafya** – Bulut Hizmetini 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 Dahilindeki 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 başlayan ve bu belgede tanımlanmamış olan terimler, Bulut Hizmeti Sözleşmesinde tanımlanmıştır.

### 5.2 Ücret Ölçüleri

Bulut Hizmeti, İşlem Belgesinde belirtilen ücret ölçüsünde sağlanır:

- Milyon Gelir Dönüştürme Birimi (Million Revenue Conversion Unit; MRCU)** - Bulut Hizmetinin edinilmesinde esas alınacak ölçü birimidir. Bir Gelir Dönüştürme Birimi, Bulut Hizmeti 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.

- b. **Taahhüt** - hizmetlerin edinilebileceği bir ölçü birimidir. Bir Taahhüt, Bulut Hizmeti ile bağlantılı profesyonel hizmetlerden ve/veya eğitim hizmetlerinden oluşur. Her Taahhüdün karşılanması için yeterli sayıda yetki edinilmelidir.

Not: Gelirin tanımı/kapsamı, aşağıda açıklandığı şekilde, belirli Bulut Hizmeti olanağına bağlı olarak farklılık göstermektedir:

Bulut Hizmeti	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 Bulut Hizmetiyle 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 Bulut Hizmetinin 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 bulunulan 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 Bulut Hizmetinin amaçları uyarınca, genellikle seri sonu satışları da dahil olmak üzere, stok fazlasının eritilmesi amacıyla daimi fiyat indirimi kapsamında satılan ürünlerdir.

### 5.3 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, Bulut Hizmeti 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) adresindeki tablo doğrultusunda Milyar Gelir Dönüştürme Birimlerine (BRCU'lar) 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 Bulut Hizmeti 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

## 5.4 Kurulum Ücretleri

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

- a. IBM Omni-Channel Merchandising One-Time Setup ((IBM Çoklu Kanal Alım Satımı - Bir Kerelik Kurulum)  
IBM, Bulut Hizmetinin ilk kez tahsis edilmesi üzerine bir kerelik kurulum ücreti tahsil edecektir. Ücret ve faturalama süresi İşlem Belgesinde belirtilecek ve faturalama buna göre yapılacaktır.
- b. IBM Omni-Channel Merchandising Additional Application Setup Fee (IBM Çoklu Kanal Alım Satımı - 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.

## 5.5 Kısmi Aylık Ücretler

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

## 6. Uzaktan Sağlanan Hizmetler

Aşağıda belirtilen uzaktan sağlanan hizmetler, Bulut Hizmetlerinin 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

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

IBM aşağıdakileri gerçekleştirecektir:

- a. Geçerli Bulut Hizmeti 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.

### 6.2 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 aşağıdakileri gerçekleştirecektir:

- a. Geçerli Bulut Hizmeti 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.

### 6.3 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
    - Aktarılan bilgilerin doğru olduğundan 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.

## 7. Süre ve Yenileme Seçenekleri

Bulut Hizmetinin süresi, Yetki Belgesinde belgelenmiş olduğu şekilde, Bulut Hizmetine erişimlerinin etkinleştirildiğinin IBM tarafından Müşteriye bildirildiği tarihte başlar. Yetki Belgesinde Bulut Hizmetinin, otomatik olarak mı yenileneceği, sürekli kullanım esasına göre mi işleneceği yoksa kullanım süresinin sonunda sona mı ereceği belirtilir.

Otomatik yenileme için: Müşteri, sürenin sona erme tarihinden en az doksan (90) gün önce yazılı olarak olanağı kullanımını yenilemeyeceğini bildirmediği sürece, Bulut Hizmeti Yetki Belgesinde belirtilen süreye uygun olarak kendiliğinden yenilenir.

Sürekli kullanım için: Müşteri, sürenin sona erme tarihinden doksan (90) gün önce yazılı olarak olanağı kullanımını sona erdireceğine ilişkin bildirim gönderinceye kadar, Bulut Hizmeti aylık kullanım esasına göre kullanılmaya devam edecektir. Bulut Hizmeti, doksan (90) günlük bu bildirim süresinin sona ermesini izleyen takvim ayının sonuna kadar kullanılmaya devam edilebilir.

## 8. Ek Bilgiler

### 8.1 Veri ve Asgari Ekipman Gereksinimleri

Müşteri, Bulut Hizmetlerini kullanmak için, verilerin sağlandığı tarihte ("İçe Aktarma Verileri" olarak anılacaktır) geçerli olan IBM Veri İçe Aktarma Belirtimi Belgesinde öngörülen ürün ve finans verileri ile diğer verileri IBM'e sağlayacaktır. Güncel IBM Veri İçe Aktarma Belirtimi Belgesinin bir kopyası sözleşme imzalandığında sağlanacaktır ve yalnızca kendi takdirinde olmak üzere, IBM tarafından zaman zaman üzerinde değişiklik yapılabilir. Ayrıca, her Bulut Hizmeti, hizmete erişim için asgari ekipman gereksinimlerine sahiptir ve bunlar, hizmet belirtimlerinde açıklanmıştır ve talep edilmesi durumunda sağlanır.

### 8.2 İçe Aktarılabilecek Verilerin Perakendecinin Ticari Çözüm 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; Müşteri'nin IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımına abone olmuş ve İçe Aktarılabilecek Verilere erişmesi gereken ticari ortaklarına, IBM tarafından IBM Hizmet Olarak Sunulan Yazılımının sağlanması için, İçe Aktarılabilecek Verileri kullanma yetkisi verir.

### 8.3 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.

### 8.4 Gizlilik Bildirimi

Müşteri, IBM'in Bulut Hizmetinin normal işletimi ve desteklenmesi kapsamında, takip ve diğer teknolojiler aracılığıyla kendisinden (çalışanlarından ve yüklenicilerinden) Bulut Hizmetinin kullanımına ilişkin verileri elde edebileceğini bildiğini ve bu verilerin elde edilmesine izin verdiğini kabul eder. IBM, bunu kullanıcı deneyiminin iyileştirilmesi ve/veya Müşteriyle olan etkileşimlerin kişiselleştirilmesi amacıyla yapmaktadır. Müşteri, IBM'in elde edilen verileri, 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 işlemesi için Müşterinin izin alacağını ya da almış olduğunu doğrular. IBM, Müşteri çalışanlarının ve yüklenicilerinin elde edilen verilere erişmeye, bunların güncellenmesine, düzeltilmesine ya da silinmesine ilişkin taleplerini karşılayacaktır.

### 8.5 Önizleme Sınırlaması

Bulut Hizmetinin "Önizleme" olarak belirlenmesi durumunda, Bulut Hizmeti Müşteri tarafından test, performans ayarlaması, hata tanılama, dahili karşılaştırmalı değerlendirme, üretime hazırlık, kalite güvence etkinlikleri ve/veya yayınlanan uygulama programlama arabirimlerini (API'ler) kullanarak Bulut Hizmetine dahili olarak kullanılacak ekler veya uzantılar geliştirme amaçları da dahil olmak üzere, yalnızca dahili üretim dışı ya da önizleme amaçlı etkinlikler için kullanılabilir. Müşteri, Bulut Hizmetinin herhangi bir bölümünü uygun üretim yetkilerini edinmeksizin diğer herhangi bir amaçla kullanma yetkisine sahip değildir.



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: