

## „IBM Marketing Cloud“

Šiame Paslaugos apraše apibūdinta „Cloud Service“, kurią IBM pateikia Klientui. Klientas reiškia įmonę, jos įgaliotuosius vartotojus ir „Cloud Service“ gavėjus. Atitinkamas Pasiūlymas ir Teisių suteikimo dokumentas (TSD) pateikiami kaip atskiri Sandorio dokumentai.

### 1. „Cloud Service“

„IBM Marketing Cloud“ – tai debesų kompiuterija pagrįsta skaitmeninės rinkodaros platforma, kurioje naudojami klientų duomenys, analizės įžvalgos ir automatizuojamos susijusios visų kanalų sąveikos. „IBM Marketing Cloud“ apima šiuos sprendimus pagrįstus paketus ir paslaugas, atitinkančias rinkodaros specialistų poreikius supaprastinti pirkimo procesą.

- „IBM Marketing Cloud Standard“ padeda rinkodaros specialistams geriau suprasti klientų elgesį ir teikti suasmenintą sąveiką su didesniais konversijų rodikliais.
- „IBM Marketing Cloud B2B Standard“ padeda rinkodaros specialistams patraukti, įvertinti ir subrandinti galimus klientus, kad rinkodarą geriau suderintų su pardavimu ir skatintų pajamų augimą.
- „IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning“ padeda rinkodaros specialistams sudaryti biudžetą ir planuoti, naudojant taikomąją programą, kuri sujungia rinkodaros, klientų ryšių valdymo ir finansų sistemas.

#### 1.1 „IBM Marketing Cloud Standard“

„IBM Marketing Cloud Standard“ prenumerata suteikia šias galimybes:

- Rinkodaros duomenų bazė: rinkite išsamus klientų duomenis viename šaltinyje ir juos naudokite automatizuotoms kampanijoms ir suasmenintai komunikacijai.
- Segmentavimas: naudokite elgesio, profilio, nuostatų duomenis ir kt., kad siųstumėte užklausas ir susiaurintumėte savo tikslinę auditoriją. Pasirinktinai šias segmentavimo užklausas integruokite su savo rinkodaros strategijomis, kad savo tikslinei auditorijai pateiktumėte itin įtraukiantį ir suasmenintą turinį.
- Turinio daryklė: intuityvi, žiniatinklyje veikianti redagavimo priemonė leidžia kurti ir redaguoti turinį taikomojoje programoje, suteikdama nurodant ir spustelėjant valdomą prieigą prie funkcijų, pvz., saitų stebėjimo, pritaikymo asmeniniams poreikiams, dinaminio turinio ir kt.
- Dinaminis turinys: kurkite kiekvienam klientui pritaikytus pranešimus tiesiogiai pranešimo tekste, naudodami intuityvią nurodant ir spustelėjant valdomą sąsają.
- A/B testavimas: siųskite bandomuosius el. laiškus testuodami temos eilutės, siuntėjo vardo ar turinio elementus; sužinokite, į kuriuos elementus geriausias atsakas, ir siųskite kontaktams efektyviausius el. laiškus.
- El. paštas: kurkite ir siųskite el. laiškus su aktuali ir įtraukiančiu turiniu.
- Mobilieji „Push“: pateikite suasmenintus pranešimus, mobiliosios programėlės duomenis derindami su išsamia vartotojų profilių informacija.
- Socialinis bendrinimas: bendrinkite el. pašto rinkodaros pranešimus socialinių tinklų svetainėse ir gaukite išsamius ataskaitų rezultatus.
- Nukreipimo puslapis: nurodant ir spustelėjant valdoma prieiga norint kurti konkrečių kampanijų puslapius ir pasirinktines žiniatinklio formas.
- Elgesio analizė: valdykite laiškų siuntimo rezultatus norėdami nustatyti tendencijas ir tikslinius klientų segmentus; apibrėžkite klientų segmentus ir pasirinkite metriką norėdami kurti kelių skirtukų ir lentelių ataskaitas, o tada valdykite ataskaitas įtraukdami ir pašalindami laukus, keisdami metriką, rūšiuodami ir eilės tvarka išdėstydami stulpelius.
- Kampanijos ataskaitos: kurkite kaupiamą ir išsamią ataskaitų informaciją apie klientams siunčiamus el. laiškus. Ataskaitų metrika apima atidarymus, pokalbius, raiškiają mediją, persiuntimus ir spustelėjimų šrauto duomenų prieigą.

- El. pašto įžvalgos: leidžia vartotojams peržiūrėti siunčiamų laiškų išvaizdą keliuose skirtinguose el. pašto klientuose, stebėti el. pašto kliento naudojimą pagal siuntimo sąrašus, kas padeda optimizuoti el. pašto programas pagal konkrečius įrenginius ir el. pašto klientus, kuriuos naudoja klientai. Į prenumeratą įtraukta 200 000 el. laiškų atidarymų. „El. laiško atidarymas“ registruojamas kaskart, kai el. laiško gavėjas gauna iš Kliento el. laišką ir jį atidaro. Į prenumeratą įtraukta 50 el. laiškų peržiūrų. „El. laiško peržiūra“ registruojama kaskart, kai naudodamas šią funkciją Klientas pateikia el. laiško šabloną peržiūrėti. „Email Insights“ apima „Litmus“ teikiamus technologijos komponentus. Be to, jeigu Klientui reikia padidinti nustatytą įsigyto paketo el. laiškų peržiūrų arba el. laiškų atidarymų skaičių, Klientas gali padidinti jam suteiktą kiekį įsigydamas atitinkamai „IBM Marketing Cloud Additional Email Insights Opens“ po 100 000 įvykio pagrindu, kaip taikoma.
- „IBM Marketing Cloud Orientation“ – platforma, švietimo paketas, skirtas „IBM Marketing Cloud“. Jis suteikia aukšto lygio „Marketing Cloud“ funkcijų ir funkcinių galimybių aprašą, taip pat įvadą į Klientų įtraukimo modelį. Orientacinis paketas yra su pradine prenumerata įtrauktas į „Marketing Cloud“ ir turi būti įvykdytas prieš pradėdant būtinają supažindinimo paslaugą. Jis teikiamas kaip savitarnos pasiūlymas ir apima vaizdo įrašą bei žiniatinklio įrašus.

Į šio „Cloud Service“ pasiūlymo prenumeratos mokestį įeina:

- a. Penki (5) įgaliojami vartotojai;
- b. Dešimt (10) aktyvių programų;
- c. 250 000 rinkodaros sąveikų, kurios apima ir el. laiškus, ir mobiliuosius „push“ pranešimus. Jei būtinos papildomos rinkodaros sąveikos, Klientas turi įsigyti teises į „IBM Marketing Cloud Standard Additional Marketing Interactions“ po 1 000 įvykio pagrindu; ir
- d. 200 000 „Email Insights“ atidarymų.

## 1.2 „IBM Marketing Cloud B2B Standard“

„IBM Marketing Cloud B2B Standard“ prenumerata suteikia šias galimybes:

- Visos su „IBM Marketing Cloud Standard“ pasiūlymu teikiamos funkcijos
- Rinkodaros automatizavimas
- Galimų klientų subrandinimas: kurkite rinkodaros kampanijas naudodami vaizdinę kampanijų daryklę; siųskite automatizuotus pranešimus arba perkeltkite į subrandinimo programą, kai galimas klientas nukreipiamas arba atlieka tam tikrą veiksmą.
- Vienas vertinimo modelis: vertinkite klientus ir potencialius klientus pagal pirkimo kriterijus, demografinius duomenis ir veiksmus, pavyzdžiui, apsilankymą svetainėje, formų pateikimą ir sąveiką su pranešimais arba pagal nuo laiko priklausančius komponentus, įskaitant naujumą ir dažnumą. Pagal įvertinimus rinkodaros automatizavimo funkcijos nukreipia klientus ir galimus klientus, kad juos būtų galima toliau tinkamai apdoroti.
- Progresyvios formos: sumažinkite apleistų formų skaičių ir per laiką sukurkite kontakto profilį su progresyviomis žiniatinklio formomis, rodančiomis skirtingus klausimus kas kartą, kai kontaktas apsilanko svetainėje arba nukreipimo puslapyje.
- Skaitmeninio elgesio stebėjimas: stebėkite, kaip kontaktai su jumis sąveikauja internetu naudodami skaičiuotuvus, tiesioginius pokalbius, socialinių tinklų mygtukus ir kt. Naudokite šias pasirinktines žiniatinklio stebėjimo įvykių elgsenas, kad perkeltumėte kontaktą į rinkodaros programą arba elgesio vertinimo modelį.
- Ryšių su klientais valdymo (CRM) integracija: integracija su trečiosios šalies CRM sistemomis, įskaitant „Salesforce.com“, „Microsoft Dynamics CRM“, „NetSuite“ ir „Sugar CRM“.

Į šio „Cloud Service“ pasiūlymo prenumeratos mokestį įeina:

- a. Penki (5) įgaliojami vartotojai;
- b. Dešimt (10) aktyvių programų;
- c. Vienas (1) vertinimo modelis;
- d. 50 000 duomenų bazės įrašų; ir
- e. 200 000 „Email Insights“ atidarymų.

### 1.3 „IBM Marketing Cloud – Budget and Expense Planning“

„Marketing Cloud – Budget and Expense Planning“ teikia „Allocadia“, IBM trečiosios šalies partnerė. Šią paslaugą galima įsigyti naudoti su „Marketing Cloud Standard“, „Marketing B2B Standard“, „IBM Silverpop Engage“ arba „IBM Campaign“. „IBM Marketing Cloud B2B Standard“ prenumerata suteikia šias galimybes:

- Planavimas: kurkite ir bendrinkite planus, kad suderintumėte įmonės strategiją, galėtumėte prognozuoti investicijų grąžą ir nuspėti pajamų poveikį.
- Biudžeto sudarymas: kurkite ir valdykite visuotinius biudžetus be nepatogių, tarpusavyje nesusijusių skaičiuoklių: visuotinius, regioninius ar pagal produktą.
- Našumas: vizualizuokite, analizuokite ir optimizuokite išlaidas; priimkite sumanesnius sprendimus, planus ir biudžetus prijungdami prie CRM, finansų ir rinkodaros duomenų.

Į šio „Cloud Service“ pasiūlymo prenumeratos mokestį įeina:

- Penki (5) įgaliojami vartotojai; ir
- Viena (1) Jungtis.

„IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning Additional Users“ galima įsigyti, jei Klientui reikia daugiau papildomų įgaliojamų vartotojų, nei suteikia bazinė paslauga. „IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning Additional Connector“ galima įsigyti, jei Klientui reikia papildomų Jungčių, skirtų naudoti su bazine paslauga.

### 1.4 Sąrankos paslaugų pasiūlymai

- „IBM Marketing Cloud Standard Onboarding Services“ – tai parengimo naudoti ir mokymo derinys, skirtas įgalinti vartotojus konfigūruoti ir naudoti pasiūlymus „Marketing Cloud Standard“ pasiūlyme. Ši nuotoliniu būdu teikiama paslauga būtina su pradine „Marketing Cloud“ prenumerata. Priskiriamas supažindinimo konsultantas, turintis padėti Klientams supažindinimo procese, kuris apima įvairius nuotolinius susitikimus ir įrašytus žiniatinklio mokymo seansus. Supažindinimo paslaugos apima parengimą naudoti, konfigūravimą ir sąranką, mokymą ir klausimus bei atsakymus.
- „IBM Marketing Cloud B2B Standard Onboarding Services“ – tai parengimo naudoti ir mokymo derinys, skirtas įgalinti vartotojus konfigūruoti ir naudoti pasiūlymus „Marketing Cloud B2B Standard“ pasiūlyme. Ši nuotoliniu būdu teikiama paslauga būtina su pradine „Marketing Cloud B2B Standard“ prenumerata. Priskiriamas supažindinimo konsultantas, turintis padėti organizacijoms supažindinimo procese, kuris apima įvairius nuotolinius susitikimus ir įrašytus žiniatinklio mokymo seansus. Supažindinimo paslaugos apima parengimą naudoti, konfigūravimą ir sąranką, mokymą ir klausimus bei atsakymus.
- „Marketing Cloud – Budget and Expense Planning Onboarding Services“ – tai mokymo paslauga, leidžianti vartotojams konfigūruoti ir naudoti pasiūlymus „IBM Marketing Cloud – Budget and Expense Planning“ pasiūlyme. Ši nuotoliniu būdu teikiama paslauga būtina įsigyjant „IBM Marketing Cloud – Budget and Expense Planning Additional Users“ pasiūlymą. Priskiriamas mokymo konsultantas, turintis padėti organizacijoms naudoti patobulintą ataskaitų ir ataskaitų sričių tinkinimą, tai apima įvairius nuotolinius susitikimus ir įrašytus žiniatinklio mokymo seansus. Supažindinimo paslaugos apima parengimą naudoti, konfigūravimą ir sąranką, mokymą ir klausimus bei atsakymus.

## 2. Saugos aprašas

Šiai „Cloud Service“ taikomi „IBM SaaS“ duomenų saugos ir privatumo principai, kurie pasiekiami <https://www.ibm.com/cloud/resourcecenter/content/80>, ir visos kitos šiame skyriuje nurodytos papildomos sąlygos. Jokie IBM duomenų saugos ir privatumo principų pakeitimai nesumažins „Cloud Service“ saugos.

## 3. Paslaugos lygio sutartis

IBM užtikrina toliau nurodytus „Cloud Service“ pasiekiamumo paslaugos lygio sutarties (PLS) įsipareigojimus, kaip nurodyta TSD. PLS neteikia garantijų. PLS pasiekiami tik Klientui ir yra skirta naudoti tik gamybos aplinkose.

### 3.1 Pasiekiamumo kreditai

Sužinojęs, kad įvykis paveikė „Cloud Service“ pasiekiamumą, Klientas turi per 24 valandas IBM techninio palaikymo centre užregistruoti 1 sudėtingumo lygio palaikymo kortelę. Klientas turi, kiek galėdamas, padėti IBM diagnozuoti problemą ir ją išspręsti.

Palaikymo kortelės pretenzija dėl PLS sąlygų nesilaikymo turi būti pateikta per tris darbo dienas nuo sutartinio mėnesio pabaigos. Kompensacija už pagrįstą PLS pretenziją bus suteikta kaip kreditas būsimoje „Cloud Service“ sąskaitoje faktūroje, atsižvelgiant į laikotarpį, per kurį „Cloud Service“ gamybos sistema buvo nepasiekiamą („Prastova“). Prastova skaičiuojama nuo tada, kai Klientas praneša apie įvykį, iki tada, kai „Cloud Service“ atkuriamą. Ji neapima laiko, susijusio su paslaugos teikimo nutraukimu dėl suplanuotos arba informuotos techninės priežiūros, dėl nuo IBM nepriklausančių priežasčių, problemų, susijusių su Kliento ar trečiosios šalies turiniu, technologijomis, dizainu ar instrukcijomis, nepalaikomų sistemų konfigūracijų ir platformų ar kitų Kliento klaidų arba Kliento sukeltų saugos problemų ar Kliento saugos tikrinimo. IBM taikys aukščiausią galimą kompensaciją, pagrįstą kiekvieno sutartinio mėnesio „Cloud Service“ kaupiamuoju pasiekiamumu, kaip nurodyta toliau esančioje lentelėje. Bendra kompensacijos suma, atsižvelgiant į bet kurį sutartinį mėnesį, negali viršyti 20 procentų vienos dvyliktosios (1/12) metinio mokesčio už „Cloud Service“ dalies.

### 3.2 Paslaugų lygiai

„Cloud Service“ pasiekiamumas per sutartinį mėnesį

Pasiekiamumas per sutartinį mėnesį	Kompensacija (mėnesio prenumeratos mokesčio* už sutartinį mėnesį, per kurį iškelta pretenzija, %)
99–99,949 %	2 %
98–98,999 %	5 %
97–97,999 %	10 %
Mažiau nei 97,000 %	20 %

\* Jei „Cloud Service“ buvo įsigyta iš IBM verslo partnerio, mėnesio prenumeratos mokestis bus apskaičiuojamas, atsižvelgiant į tuo metu galiojančiame kainoraštyje nurodytą „Cloud Service“ kainą, kuri galioja pretenzijoje nurodytą sutartinį mėnesį, pritaikant 50 % nuolaidą. IBM suteiks nuolaidą Klientui tiesiogiai.

Pasiekiamumas, išreikštas procentine išraiška, apskaičiuojamas iš bendro minučių skaičiaus sutartinį mėnesį atėmus bendrą Prastovų minučių skaičių sutartinį mėnesį, gautą rezultatą padalijus iš bendro minučių skaičiaus sutartinį mėnesį.

Pavyzdžiui, sutartinį mėnesį iš viso buvo 50 Prastovų min.

Iš viso sutartinį mėnesį, kurį sudarė 30 dienų, buvo 43 200 min. - 50 min. Prastova = 42 150 min.	= 2 % Pasiekiamumo kredito už 99,884 % pasiekiamumo per sutartinį mėnesį
Iš viso 43 200 minučių	

## 4. Techninis palaikymas

„Cloud Service“ techninis palaikymas teikiamas el. paštu, internetinėje palaikymo sistemoje, per tiesioginius pokalbius ir telefonu. Techninis palaikymas įtrauktas į „Cloud Service“ ir kaip atskiras pasiūlymas neteikiamas.

Sudėtingumo lygis	Sudėtingumo lygio apibrėžimas	Atsakymo laiko tikslai palaikymo valandomis
1	<b>Kritinis poveikis verslui / neveikianti paslauga:</b> Neveikia svarbi verslo funkcija arba sugedusi svarbi sąsaja. Paprastai taikoma gamybos aplinkoje ir rodo negalėjimą pasiekti paslaugas, dėl kurio atsiranda rimtas poveikis operacijoms. Ši padėtis reikalauja neatidėliotino sprendimo.	Per 1 val.
2	<b>Pastebimas poveikis verslui:</b> Itin apribotas paslaugos priemonės arba funkcijos naudojimas arba Klientas gali nespėti atlikti darbo iki nustatyto termino.	Per 2 darbo valandas
3	<b>Nedidelis poveikis verslui:</b> Nurodo, kad paslaugą ar funkciją galima naudoti ir nėra kritinio poveikio operacijoms.	Per 4 darbo valandas
4	<b>Minimalus poveikis verslui:</b> Užklausa arba ne techninio pobūdžio užklausa.	Per 1 darbo dieną

## 5. Teisių suteikimo ir sąskaitų išrašymo informacija

### 5.1 Mokesčio apskaičiavimas

„Cloud Service“ pateikiama pagal mokesčių apskaitos metriką, nurodomą Operacijų dokumente:

- Prieiga** – tai matavimo vienetas, kuriuo remiantis galima įsigyti „Cloud Service“. Prieiga – tai teisė naudotis „Cloud Service“. Klientas turi gauti atskirą Prieigos teisę, kad galėtų „Cloud Service“ naudoti matavimo laikotarpiu, nurodytu Kliento Teisių suteikimo dokumente (TSD) arba Operacijų dokumente.
- Įvykis** – tai matavimo vienetas, kuriuo remiantis galima įgyti „IBM SaaS“. Įvykio teisės pagrįstos konkretaus įvykio, susijusio su „Cloud Service“ naudojimu, atvejų skaičiumi. Įvykio teisės suteikiamos konkrečiai „Cloud Service“, ir įvykio tipo negalima iškeisti, sukeisti ar sumuoti su kito „Cloud Service“ ar įvykio tipo įvykio teisėmis. Reikia įsigyti teises, pakankamas padengti visiems įvykiams, įvykusiems Teisių suteikimo dokumente (TSD) arba Sandorio dokumente nurodytu vertinimo laikotarpiu.
- Įgaliojasis vartotojas** – matavimo vienetas, kuriuo remiantis galima įsigyti „Cloud Service“. Klientas privalo įsigyti atskiras priskirtas kiekvienos unikaliai įgaliojamam vartotojui suteiktos prieigos prie „Cloud Service“ teises, jei Programa naudojama bet koku tiesioginiu arba netiesioginiu būdu (pavyzdžiui, naudojant tankinimo programą, įrangą arba taikomųjų programų serverį) ir bet kokiomis priemonėmis. Reikia įsigyti teises, pakankamas įgaliojusių vartotojų, kuriems suteikta prieiga prie „Cloud Service“, skaičiui padengti matavimo laikotarpiu, nurodytu Kliento Teisių suteikimo dokumente (TSD) arba Operacijų dokumente.
- Įsipareigojimas** yra matavimo vienetas, pagal kurį galima gauti paslaugas. Įsipareigojimas apima specialistų ir (arba) mokymo paslaugas, susijusias su „Cloud Service“. Reikia įsigyti teises, kurių pakaktų kiekvienam įsipareigojimui padengti.
- Ryšys** – matavimo vienetas, kuriuo remiantis galima įsigyti „Cloud Service“. Ryšys – tai duomenų bazės, taikomosios programos, serverio arba kito įrenginio tipo saitai arba sąsaja su „Cloud Service“. Reikia įsigyti teises, pakankamas bendram suteiktų arba suteikiamų Ryšių su „Cloud Service“ skaičiui padengti matavimo laikotarpiu, nurodytu Kliento Teisių suteikimo dokumente (TSD) arba Operacijų dokumente.
- Duomenų bazės įrašas** – tai matavimo vienetas, kuriuo remiantis galima įsigyti „Cloud Service“. Duomenų bazės įrašas – tai su vienu įrašu susijusių laukų rinkinys duomenų bazėje, pasiekiamas kaip atskiras vienetas. Kiekviena Tūkstančio duomenų bazės įrašų teisė atitinka vieną Tūkstantį duomenų bazės įrašų. Reikia įsigyti Tūkstančio duomenų bazės įrašų teises, kurių pakaktų bendram Duomenų bazės įrašų, apdorojamų naudojant „Cloud Service“, skaičiui matavimo laikotarpiu, nurodytu Kliento Teisių suteikimo dokumente (TSD) arba Operacijų dokumente.

## 5.2 Nustatymo išlaidos

Pradinis vienkartinis sąrankos mokestis bus nustatytas pagal įkainį ir sąskaitos išrašymo terminą, nurodytą Sandorio dokumente. Pagal pasirinktą „Cloud Service“ bazinį pasiūlymą atitinkama privaloma sąrankos paslauga parengs Klientą naudoti pasirinktą „Cloud Service“ pasiūlymą. Galimos sąrankos paslaugos:

- „IBM Marketing Cloud Standard Onboarding Services Engagement One-Time Set Up“
- „IBM Marketing Cloud B2B Standard Onboarding Services Engagement One-Time Set Up“

Už šią sąrankos paslaugą bus taikomas mokestis pagal tarifą ir atsiskaitymo terminą, nurodytą Sandorio dokumente, užsakius „IBM Marketing Cloud – Budget and Expense Additional Users“ įgaliojotojo vartotojo teises:

- „IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning Onboarding Services Engagement Set Up“

## 5.3 Daliniai mėnesio mokesčiai

Dalinis mėnesio mokestis, kaip nurodyta Sandorio dokumente, gali būti nustatomas proporcingai.

## 5.4 Mokesčiai už perviršį

Jei faktinis „Cloud Service“ naudojimas matavimo laikotarpiu viršys TSD nurodytas teises, Klientas bus apmokestintas už perviršį, nustatytą pagal Operacijų dokumentą.

Klientui išrašoma perviršio mokesčio mėnesinė sąskaita už nepriemoką, taikant perviršio tarifą, nurodytą TSD, kai pasiekiami kaupiamoji suma. Tokie perviršio mokesčiai yra mokėtini papildomai su pagrindiniu mėnesio teisių mokesčiu.

Jeigu Prenumeratos laikotarpis yra ilgesnis nei 12 mėnesių, bendras kaupiamasis teisių skaičius bus pagrįstas 12 mėnesių matavimo laikotarpiais. Po 12 mėnesių matavimo laikotarpio bendrasis kaupiamasis skaičius vėl nustatomas kaip nulis. Kitų 12 mėnesių matavimo laikotarpių perviršio mokesčiai bus mokėtini tik tada, kai faktinis sąveikų naudojimas viršys bendrąjį leistinų sąveikų skaičių per tokį 12 mėnesių matavimo laikotarpį.

Klientams, kurie taiko pasirengimo laikotarpius, kiekvienas laikotarpis traktuojamas taip pat, kaip prenumeratos laikotarpis, taikant tuos pačius principus.

Jeigu Prenumeratos laikotarpis yra trumpesnis nei 12 mėnesių arba Prenumeratos laikotarpiu lieka mažiau nei 12 mėnesio laikotarpių, likęs mėnesio prenumeratos teisių skaičius bus naudojamas kaip bendras kaupiamųjų leistinų sąveikų skaičius.

### a. 1 pavyzdys:

Klientas naudoja 12 mėnesių Prenumeratos laikotarpį ir yra įsigijęs 10 papildomų įgaliojimų vartotojų pagal „IBM Marketing Cloud Additional User“ teises. Jeigu iki 12 mėnesių Prenumeratos laikotarpio pabaigos Klientas įgalina daugiau nei 10 įgaliojimų vartotojų, kitą mėnesį Klientui bus išrašyta sąskaita už perviršio kiekį ir įsiskolinimo sąskaitos už visą naudojimą per kitus mėnesius iki Prenumeratos laikotarpio pabaigos.

### b. 2 pavyzdys:

Klientas naudoja trejų metų Prenumeratos laikotarpį ir yra įsigijęs 10 papildomų įgaliojimų vartotojų pagal „IBM Marketing Cloud Additional User“ teises. Jeigu iki pirmųjų 12 mėnesių laikotarpio pabaigos Klientas įgalina daugiau nei 10 įgaliojimų vartotojų, kitą mėnesį Klientui bus išrašyta sąskaita už perviršio kiekį ir visą naudojimą iki 12 mėnesių laikotarpio pabaigos. Kiekvieno 12 mėnesių laikotarpio pabaigoje naudojimo skaičiavimas nustatomas iš naujo. Jeigu iki kito 12 mėnesių laikotarpio pabaigos Klientas įgalins daugiau nei 10 įgaliojimų vartotojų, kitą mėnesį Klientui bus išrašyta sąskaita už perviršio kiekį ir įsiskolinimo sąskaitos už visą naudojimą per kitus mėnesius iki skaičiavimo nustatymo iš naujo arba likusio Prenumeratos laikotarpio pabaigos.

## 5.5 Mokėjimo už naudojimą mokesčiai

Klientas gali naudoti „IBM Marketing Cloud Standar“, matuojamą po 1 000 įvykių, „IBM Marketing Cloud B2B Standard“, matuojamą po 10 000 Duomenų bazės įrašų, ir „IBM Marketing Cloud Additional Email Insights Opens“, matuojamą po 100 000 įvykių mokėjimo už naudojimą pagrindu. Klientas turės sumokėti už įvykių ar Duomenų bazės įrašų skaičių, kaip taikoma, naudojamą kiekvieną mėnesį, pagal Sandorio dokumente nurodytą tarifą.

## 6. Terminas ir atnaujinimo galimybės

„Cloud Service“ naudojimo terminas prasideda nuo dienos, kai IBM praneša Klientui, kad jis turi prieigą prie „Cloud Service“, kaip aprašyta TSD. TSD bus nurodyta, ar „Cloud Service“ bus atnaujinama automatiškai, naudojama nepertraukiamo naudojimo pagrindu ar nutraukiama laikotarpio pabaigoje.

Taikant automatinį atnaujinimą, jei Klientas mažiausiai prieš 90 dienų iki termino galiojimo pabaigos nepateikė prašymo raštu nebeatnaujinti, „Cloud Service“ bus automatiškai atnaujinta TSD nurodytam laikotarpiui.

## 7. Įgalinimo programinė įranga

Ši „Cloud Service“ apima įgalinimo programinę įrangą, kurią galima naudoti tik kartu su Kliento naudojama „Cloud Service“ ir tik „Cloud Service“ naudojimo laikotarpiu.

## 8. Bendrosios nuostatos

### 8.1 Gavėjų sąrašai

Klientas nenaudos „Cloud Service“ gavėjų sąrašų, į kuriuos įtraukti asmenys, nedavę sutikimo įtraukti juos į tokius sąrašus, kad gautų informaciją iš konkretaus Kliento, jei Klientas neturi verslo arba asmeninių ryšių su tokiais asmenimis. Visais atvejais aiškiai draudžiama naudoti sąrašus ir duomenis, kuriuos sugeneravo partnerių rinkodaros specialistai. Į kiekvieną pranešimą Klientas privalo įtraukti veikiantį atsisakymo mechanizmą.

### 8.2 Neperparduodama

Klientas negali perparduoti „Cloud Service“ arba teikti trečiajam šaliai (ne darbuotojams ir ne savo vardu veikiantiems rangovams) prieigos prie „Cloud Service“ be išankstinio raštiško IBM sutikimo.

### 8.3 Duomenų išsaugojimas

Konkretūs „Cloud Service“ duomenų elementai „Cloud Service“ bus pasiekiami tokiu būdu: el. laišakai ir turinys, nenaudojamos arba neaktyvios duomenų bazės ir šablonai – 450 dienų, žinomų lankytojų sekimas žiniatinklyje – 180 dienų, anoniminių lankytojų sekimas žiniatinklyje – 30 dienų ir „Universal Behaviors“ – 180 dienų („Duomenų saugojimo laikotarpis“). Pasibaigus Duomenų saugojimo laikotarpiui, šie duomenų elementai gali būti pašalinti iš IBM tinklo ir sistemų ir IBM bet koku atveju gali sunaikinti visas šių duomenų elementų kopijas ir visus kitus susijusius Kliento duomenis per 30 dienų po laikotarpio nutraukimo arba galiojimo pabaigos. Klientas saugos viso naudoti pateikto turinio, susijusio su „Cloud Service“, kopijas.

### 8.4 Pranešimas apie trečiosios šalies kodą

Į „Cloud Service“ įtraukta toliau nurodyta programinė įranga, kurios negalima naudoti neteisėtais tikslais: „janrain4j\_1.1.0“, JSON, „JSON-lib-2.3“, JDK15, „flexjson“ ir „packtag“.