

IBM Marketing Cloud

본 서비스 명세는 IBM 이 고객에게 제공하는 클라우드 서비스(Cloud Service)에 대해 설명합니다. 고객이란 클라우드 서비스의 대상 회사, 승인된 사용자 및 수령자를 의미합니다. 관련 견적서와 라이선스 증서(PoE)는 별도의 거래서류(Transaction Documents)로 제공됩니다.

1. 클라우드 서비스

IBM Marketing Cloud 는 고객 데이터, 분석 인사이트(analysis insights) 및 관련 크로스 채널(cross-channel) 상호작용 자동화를 활용하는 클라우드 기반 디지털 마케팅 플랫폼입니다. IBM Marketing Cloud 에는 마케터의 구입 프로세스 단순화 요구에 부합하는 다음과 같은 새로운 솔루션 기반 패키지와 서비스가 포함됩니다:

- IBM Marketing Cloud Essentials - 마케터에게 더 낮은 볼륨 요구량으로 전환율이 더 높은, 개인화된 디지털 인터랙션을 전달하는 기능을 제공합니다.
- IBM Marketing Cloud B2B Essentials - 마케터에게 더 작은 데이터베이스로 리드를 캡처하고 평가하고 개발하는 기능을 제공합니다.
- IBM Marketing Cloud Standard - 고객 행동에 대한 마케터의 이해를 높이고 전환율이 높은 개인화된 상호작용을 제공하도록 지원합니다.
- IBM Marketing Cloud B2B Standard - 마케터는 매출 증대를 위한 판매를 마케팅과 조율하도록 리드를 캡처하고 규정하고 확장합니다.
- IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning - 마케터가 마케팅, 고객 관계 관리 및 금융 시스템에 연결하는 애플리케이션으로 예산 및 계획안을 작성하도록 지원합니다.
- IBM Marketing Cloud Enterprise - 사용등록 수량이 증가된 IBM Marketing Cloud Standard 의 기능에서 구축됩니다.
- IBM Marketing Cloud B2B Enterprise - 사용등록 수량이 증가된 IBM Marketing Cloud B2B 의 기능에서 구축됩니다.
- IBM Marketing Cloud Social Audiences - 마케터들이 유료(paid) 소셜 미디어를 사용하는 고객을 타겟으로 할 수 있도록 합니다.

1.1 IBM Marketing Cloud Essentials

IBM Marketing Cloud Essentials 사용등록은 다음 기능을 제공합니다.

- Marketing Database: 고객의 종합 정보를 단일 소스에 수집하여 이들 정보를 통해 자동화된 캠페인 및 개인화된 의사소통을 구현합니다.
- Segmentation: 행동, 프로파일, 선호도 데이터 등을 사용하여 대상 고객을 조회하고 세분화합니다. 선택적으로, 세분된 조회를 마케팅 전략과 통합하여 대상 고객에게 개인화된 유용한 콘텐츠를 제공할 수 있습니다.
- Content Builder: 링크 추적, 개인화, 동적 콘텐츠(dynamic content) 등, point-and-click 기능 액세스와 함께 애플리케이션에서 콘텐츠를 작성하고 편집할 수 있는 직관적인 웹 기반 편집기.
- Dynamic Content: 직관적인 point-and-click 인터페이스를 사용하여 각 고객에서 고유한 메시지를 메시지 본문에 직접 작성합니다.
- A/B Testing: 이름이나 콘텐츠 요소에서 제목 행으로 테스트 이메일을 전송하고 대응도가 우수한 요소를 찾아 최적의 이메일을 고객에게 전송합니다.
- Email: 관련성 및 참여도가 있는 콘텐츠의 이메일을 작성하여 전송합니다.
- Mobile Push: 모바일 앱 데이터와 풍부한 고객 프로파일 정보를 결합하여 개인화된 메시지를 전달합니다.

- Social Share: 소셜 네트워킹 사이트에서 이메일 마케팅 메시지를 공유하고 자세한 보고서 결과를 작성합니다.
- 진행형 양식(Progressive Forms): 양식 포기를 줄이고 대상이 웹 사이트나 랜딩 페이지를 방문할 때마다 다른 질문사항이 표시되는 진행형 웹 양식으로 시간 경과에 따른 대상의 프로파일을 빌드합니다.
- Digital Behavior Tracking: 계산기, 라이브 채팅, 소셜 버튼 등을 통해 대상이 온라인으로 귀하와 상호작용하는 방식을 모니터링합니다. 이러한 사용자 정의 웹 추적 이벤트 동작으로 대상을 마케팅 프로그램이나 행동 스코어링 모델로 이동시킵니다.
- 랜딩(Landing) 페이지: 캠페인 특정 페이지와 사용자 정의 웹 양식을 작성하는 Point-and-Click 액세스.
- Behavioral Analytics: 메일링 결과를 조작하여 트렌드와 대상 고객 세그먼트를 식별하고 고객 세그먼트를 정의하고 메트릭을 선택하여 교차탭 및 테이블 보고서를 작성한 후 필드를 추가 또는 제거하고 메트릭을 변경하고 컬럼을 정렬하여 보고서를 조작합니다.
- Campaign Reports: 고객에게 전송한 이메일의 집계 및 세부 보고 정보를 작성합니다. 보고 메트릭(Reporting metrics)에는 읽음, 전환, 리치 미디어, 전달, 클릭 스트림 데이터 액세스가 포함됩니다.
- Email Insights: 사용자는 다양한 이메일 클라이언트에서 메일링의 룩앤필(look and feel)을 미리 볼 수 있고 고객이 사용하는 특정 디바이스와 이메일 클라이언트에 따라 이메일 프로그램을 최적화하도록 메일링 리스트들에서 이메일 클라이언트 사용량을 추적합니다. Email Insights 에는 Litmus 에서 제공한 기술 구성요소가 포함되어 있습니다.
- Journey Designer: 마케터가 협업하여 고객 여정 맵을 작성하고, 이를 팀과 공유할 수 있게 하는 시각적 디자인 도구.
- Universal Behavior Exchange: 고객이 IBM Marketing Cloud 내에 데이터를 게시하고 통합된 제 3 자 애플리케이션의 데이터에 등록할 수 있는 인에이블링 기술.
- IBM Marketing Cloud Orientation 은 IBM Marketing Cloud 의 기초 교육 패키지입니다. 고객 참여 모델에 대한 소개와 함께, Marketing Cloud 기능에 대한 높은 수준의 설명을 제공합니다. 오리엔테이션 패키지는 Marketing Cloud 에 대한 초기 등록을 포함하며 필수 온보딩(onboarding) 서비스를 시작하기 전에 완료해야 합니다. 셀프 서비스 오퍼링으로 제공되며 비디오 및 웹 기반 레코딩이 포함되어 있습니다.

본 클라우드 서비스 오퍼링의 사용료(Subscription Fee)에는 다음이 포함됩니다.

- a. 5 명의 승인된 사용자(Authorized Users)
- b. 10 개의 활성 프로그램
- c. 매년 사용할 수 있는 총 600,000 회의 마케팅 인터랙션(Marketing Interaction)을 기준으로 월별 50,000 회의 마케팅 인터랙션
- d. 무제한의 데이터베이스 레코드(Database Record)
- e. 하나의 조직
- f. 월별 10,000 회의 Email Insights Opens 및
- g. 무제한의 이메일 프리뷰. 고객이 이러한 프리뷰 기능에 이메일 템플릿을 제출할 때마다 '이메일 프리뷰'가 등록됩니다.

고객은 Users, Marketing Interactions 및 Email Insights Opens 의 추가 볼륨을 구매할 수도 있습니다.

1.2 IBM Marketing Cloud B2B Essentials

IBM Marketing Cloud B2B Essentials 는 마케터에게 더 작은 데이터베이스로 리드를 캡처하고 평가하고 개발하는 기능을 제공합니다. 이 오퍼링은 사용등록(Subscription) 및 사용 기반 지불 요금에 따라 사용이 가능합니다. 이 클라우드 서비스 오퍼링에는 다음 기능이 포함됩니다.

- IBM Marketing Cloud Essentials 오퍼링 내의 모든 기능

- 마케팅 자동화(Marketing Automation)
- 리드 육성(Lead nurturing): 비주얼 캠페인 빌더를 통해 마케팅 캠페인을 작성합니다. 리드를 라우트하거나 특정 조치를 수행하는 경우 자동화된 메시지를 전송하거나 육성 프로그램에 넣습니다.
- 단일 스코어링 모델(Single scoring model): 구매 기준, 인구 통계 및 웹 사이트 방문 횟수, 양식 제출, 메시지 상호작용 등의 구매 행동에 따라 또는 최근 방문일, 빈도 등의 시간 구성요소에 따라 고객과 예상 고객을 평가합니다. 점수에 따라 마케팅 자동화 기능은 고객과 예상 고객을 해당 follow-up 으로 라우트합니다.
- Customer Relationship Management (CRM) Integration: Salesforce.com, Microsoft Dynamics CRM 및 Sugar CRM 을 포함한 제 3 자 CRM 시스템과의 통합.

본 클라우드 서비스 오퍼링의 사용료(Subscription Fee)에는 다음이 포함됩니다.

- 5 명의 승인된 사용자(Authorized Users)
- 10 개의 활성 프로그램
- 하나의 스코어링 모델
- 무제한의 마케팅 인터랙션(Marketing Interaction)
- 10,000 개의 데이터베이스 레코드(Database Record)
- 하나의 조직
- 월별 10,000 회의 Email Insights Opens 및
- 무제한의 이메일 프리뷰. 고객이 이러한 프리뷰 기능에 이메일 템플릿을 제출할 때마다 '이메일 프리뷰'가 등록됩니다.

고객은 Users, Database Records 및 Email Insights Opens 의 추가 볼륨을 구매할 수도 있습니다.

1.3 IBM Marketing Cloud Standard

IBM Marketing Cloud Standard 등록은 다음 기능을 제공합니다.

- Marketing Database: 고객의 종합 정보를 단일 소스에 수집하여 이들 정보를 통해 자동화된 캠페인 및 개인화된 의사소통을 구현합니다.
- Segmentation: 행동, 프로필, 선호도 데이터 등을 사용하여 대상 고객을 조화하고 세분화합니다. 선택적으로, 세분된 조화를 마케팅 전략과 통합하여 대상 고객에게 개인화된 유용한 콘텐츠를 제공할 수 있습니다.
- Content Builder: 링크 추적, 개인화, 동적 콘텐츠(dynamic content) 등, point-and-click 기능 액세스와 함께 애플리케이션에서 콘텐츠를 작성하고 편집할 수 있는 직관적인 웹 기반 편집기.
- Dynamic Content: 직관적인 point-and-click 인터페이스를 사용하여 각 고객에서 고유한 메시지를 메시지 본문에 직접 작성합니다.
- A/B Testing: 이름이나 콘텐츠 요소에서 제목 행으로 테스트 이메일을 전송하고 대응도가 우수한 요소를 찾아 최적의 이메일을 고객에게 전송합니다.
- Email: 관련성 및 참여도가 있는 콘텐츠의 이메일을 작성하여 전송합니다.
- Mobile Push: 모바일 앱 데이터와 풍부한 고객 프로필 정보를 결합하여 개인화된 메시지를 전달합니다.
- Social Share: 소셜 네트워킹 사이트에서 이메일 마케팅 메시지를 공유하고 자세한 보고서 결과를 작성합니다.
- 진행형 양식(Progressive Forms): 양식 포기를 줄이고 대상이 웹 사이트나 랜딩 페이지를 방문할 때마다 다른 질문사항이 표시되는 진행형 웹 양식으로 시간 경과에 따른 대상의 프로필을 빌드합니다.

- Digital Behavior Tracking: 계산기, 라이브 채팅, 소셜 버튼 등을 통해 대상이 온라인으로 귀하와 상호작용하는 방식을 모니터링합니다. 이러한 사용자 정의 웹 추적 이벤트 동작으로 대상을 마케팅 프로그램이나 행동 스코어링 모델로 이동시킵니다.
- 랜딩(Landing) 페이지: 캠페인 특정 페이지와 사용자 정의 웹 양식을 작성하는 Point-and-Click 액세스.
- Behavioral Analytics: 메일링 결과를 조작하여 트렌드와 대상 고객 세그먼트를 식별하고 고객 세그먼트를 정의하고 메트릭을 선택하여 교차탭 및 테이블 보고서를 작성한 후 필드를 추가 또는 제거하고 메트릭을 변경하고 컬럼을 정렬하여 보고서를 조작합니다.
- Campaign Reports: 고객에게 전송한 이메일의 집계 및 세부 보고 정보를 작성합니다. 보고 메트릭(Reporting metrics)에는 읽음, 전환, 리치 미디어, 전달, 클릭 스트림 데이터 액세스가 포함됩니다.
- Email Insights: 사용자는 다양한 이메일 클라이언트에서 메일링의 룩앤필(look and feel)을 미리 볼 수 있고 고객이 사용하는 특정 디바이스와 이메일 클라이언트에 따라 이메일 프로그램을 최적화하도록 메일링 리스트들에서 이메일 클라이언트 사용량을 추적합니다. Email Insights 에는 Litmus 에서 제공한 기술 구성요소가 포함되어 있습니다.
- Journey Designer: 마케터가 협업하여 고객 여정 맵을 작성하고, 이를 팀과 공유할 수 있게 하는 시각적 디자인 도구.
- Universal Behavior Exchange: 고객이 IBM Marketing Cloud 내에 데이터를 게시하고 통합된 제 3 자 애플리케이션의 데이터에 등록할 수 있는 인에이블링 기술.
- Social Audiences: 고객이 특정 대상 또는 유사한 대상에게 마케팅하기 위해 소셜 미디어 네트워크에 특정 대상 및 관련 광고를 전송할 수 있는 소셜 미디어 마케팅 애플리케이션.
- IBM Marketing Cloud Orientation: IBM Marketing Cloud 의 기초 교육 패키지입니다. 고객 참여 모델에 대한 소개와 함께, Marketing Cloud 기능에 대한 높은 수준의 설명을 제공합니다. 오리엔테이션 패키지는 Marketing Cloud 에 대한 초기 등록을 포함하며 필수 온보딩(onboarding) 서비스를 시작하기 전에 완료해야 합니다. 셀프 서비스 오퍼링으로 제공되며 비디오 및 웹 기반 레코딩이 포함되어 있습니다.

본 클라우드 서비스의 사용료(Subscription Fee)에는 다음이 포함됩니다.

- a. 조직당 10 명의 승인된 사용자(Authorized Users)
- b. 5 개의 조직
- c. 20 개의 활성 프로그램
- d. 하나의 스코어링 모델
- e. 매년 사용할 수 있는 총 3,000,000 회의 마케팅 인터랙션(Marketing Interaction)을 기준으로 월별 250,000 회의 마케팅 인터랙션
- f. 무제한의 데이터베이스 레코드(Database Record)
- g. 월별 5000 개의 Social Audiences 접촉 이벤트
- h. 월별 200,000 회의 Email Insights Opens 및
- i. 무제한의 이메일 프리뷰. 고객이 이러한 프리뷰 기능에 이메일 템플릿을 제출할 때마다 '이메일 프리뷰'가 등록됩니다.

고객은 Users, Marketing Interactions 및 Email Insights Opens 의 추가 볼륨을 구매할 수도 있습니다.

1.4 IBM Marketing Cloud B2B Standard

IBM Marketing Cloud B2B Standard 등록은 다음 기능을 제공합니다.

- IBM Marketing Cloud Standard 오퍼링 내의 모든 기능
- 마케팅 자동화(Marketing Automation)

- 리드 육성(Lead nurturing): 비주얼 캠페인 빌더를 통해 마케팅 캠페인을 작성합니다. 리드를 라우트하거나 특정 조치를 수행하는 경우 자동화된 메시지를 전송하거나 육성 프로그램에 넣습니다.
- 단일 스코어링 모델(Single scoring model): 구매 기준, 인구 통계 및 웹 사이트 방문 횟수, 양식 제출, 메시지 상호작용 등의 구매 행동에 따라 또는 최근 방문일, 빈도 등의 시간 구성요소에 따라 고객과 예상 고객을 평가합니다. 점수에 따라 마케팅 자동화 기능은 고객과 예상 고객을 해당 follow-up 으로 라우트합니다.
- Customer Relationship Management (CRM) Integration: Salesforce.com, Microsoft Dynamics CRM 및 Sugar CRM 을 포함한 제 3 자 CRM 시스템과의 통합.

본 클라우드 서비스의 사용료(Subscription Fee)에는 다음이 포함됩니다.

- 조직당 10 명의 승인된 사용자(Authorized Users)
- 5 개의 조직
- 20 개의 활성 프로그램
- 5 개의 스코어링 모델
- 무제한의 마케팅 인터랙션(Marketing Interaction)
- 50,000 개의 데이터베이스 레코드(Database Record)
- 월별 5000 개의 Social Audiences 접촉 이벤트
- 월별 200,000 회의 Email Insights Opens 및
- 무제한의 이메일 프리뷰. 고객이 이러한 프리뷰 기능에 이메일 템플릿을 제출할 때마다 '이메일 프리뷰'가 등록됩니다.

고객은 Users, Database Records 및 Email Insights Opens 의 추가 볼륨을 구매할 수도 있습니다.

1.5 IBM Marketing Cloud – Budget and Expense Planning

IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning 은 IBM 의 제 3 파트너인 Allocadia 에 의해 구현되며, 독립형 제품이나 Marketing Cloud Standard, Marketing B2B Standard, Marketing Cloud Enterprise, Marketing Cloud B2B Enterprise, IBM Silverpop Engage 또는 IBM Campaign 과 함께 사용할 목적으로 구입될 수 있습니다. 다음 기능이 포함됩니다.

- Planning: 기업 전략에 맞는 계획을 작성하여 공유하고 ROI 를 예상하며 매출의 영향을 예측합니다.
- Budgeting: 글로벌, 지역성 또는 제품 관련 여부에 관계 없이, 미연결된 번거로운 스프레드시트 없이도 통화와 무관하게 글로벌 예산을 작성하고 관리합니다.
- Performance: 지출을 시각화, 분석, 최적화하고 CRM, 금융 및 마케팅 데이터에 계획안과 예산안을 연결하는 경우 적절한 의사결정을 수행합니다.

본 클라우드 서비스의 사용료(Subscription Fee)에는 다음이 포함됩니다.

- 5 명의 승인된 사용자(Authorized Users) 및
- 하나의 커넥터(Connector)

고객이 기본 서비스에서 제공된 수 이상의 승인된 사용자(Authorized User)가 추가로 필요한 경우, 고객은 IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning Additional Users 를 구입할 수 있습니다. 고객이 기본 서비스에서 사용할 Connectors 가 추가로 필요한 경우, 고객은 IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning Additional Connector 를 구입할 수 있습니다.

1.6 IBM Marketing Cloud Enterprise

이 패키지는 Standard 패키지에서 제공한 기능을 기반으로 빌드됩니다. Enterprise 패키지에는 Allocadia-powered 계획 및 예산 편성 기능에 대한 권한이 포함됩니다. 고객 관계 관리(CRM) 기능도 제공합니다. 가입자는 Enterprise 패키지에서 프로그램 자동화, 스코어링 및 Email Insights 에 대해 증가된 사용 볼륨 뿐만 아니라 승인된 사용자도 추가로 제공받습니다. 또한 가입자는 Enterprise 패키지의 일부로 보다 많은 마케팅 인터랙션(Marketing Interaction)을 제공받습니다.

본 클라우드 서비스의 사용료(Subscription Fee)에는 다음이 포함됩니다.

- a. 조직당 20 명의 승인된 사용자(Authorized Users)
- b. 10 개의 조직
- c. 무제한의 활성 프로그램
- d. 무제한의 데이터베이스 레코드(Database Record)
- e. 매년 사용할 수 있는 총 9,000,000 회의 마케팅 인터랙션(Marketing Interaction)을 기준으로 월별 750,000 회의 마케팅 인터랙션
- f. 월별 25000 개의 Social Audiences 접촉 이벤트
- g. 무제한의 스코어링 모델
- h. 월별 400,000 회의 Email Insights Opens 및
- i. 무제한의 이메일 프리뷰. 고객이 이러한 프리뷰 기능에 이메일 템플릿을 제출할 때마다 '이메일 프리뷰'가 등록됩니다.

고객은 Users, Marketing Interactions 및 Email Insights Opens 의 추가 볼륨을 구매할 수도 있습니다.

1.7 IBM Marketing Cloud B2B Enterprise

이 패키지는 B2B Standard 패키지에서 제공한 기능을 기반으로 빌드됩니다. B2B Enterprise 패키지에는 Allocadia-powered 계획 및 예산 편성 기능에 대한 권한이 포함됩니다. 가입자는 B2B Enterprise 패키지에서 프로그램 자동화, 스코어링 및 Email Insights 에 대해 증가된 사용 볼륨 뿐만 아니라 승인된 사용자도 추가로 제공받습니다. 또한 B2B Enterprise 패키지의 일부로 추가적인 데이터베이스 레코드를 제공받습니다.

본 클라우드 서비스의 사용료(Subscription Fee)에는 다음이 포함됩니다.

- a. 20 명의 승인된 사용자(Authorized Users)
- b. 10 개의 조직
- c. 무제한의 활성 프로그램
- d. 무제한의 마케팅 인터랙션(Marketing Interaction)
- e. 100,000 개의 데이터베이스 레코드(Database Record)
- f. 월별 25000 개의 Social Audiences 접촉 이벤트
- g. 무제한의 스코어링 모델
- h. 월별 400,000 회의 Email Insights Opens 및
- i. 무제한의 이메일 프리뷰. 고객이 이러한 프리뷰 기능에 이메일 템플릿을 제출할 때마다 '이메일 프리뷰'가 등록됩니다.

고객은 Database Records 및 Email Insights Opens 의 추가 볼륨도 구매할 수 있습니다.

1.8 IBM Marketing Cloud Social Audiences

IBM Marketing Cloud Social Audiences 는 마케터들이 유료(paid) 소셜 미디어를 사용하는 고객을 타겟으로 할 수 있도록 합니다. Marketing Cloud 패키지(Standard, B2B Standard, Enterprise 또는 B2B Enterprise)를 구입한 고객은 Social Audiences 볼륨을 사용할 수 있습니다. Social Audiences 도 독립형 제품으로 구입될 수 있습니다.

본 클라우드 서비스의 사용료(Subscription Fee)에는 다음이 포함됩니다.

- IBM Marketing Cloud Standard 패키지 중 하나를 구입한 고객: 월별 5,000 개 접촉 이벤트.
- IBM Marketing Cloud Enterprise 패키지 중 하나를 구입한 고객: 월별 25,000 개 접촉 이벤트.
- IBM Marketing Cloud 사용등록 오퍼링과는 독립적으로 Social Audiences 오퍼링을 구입한 고객에 대해 오천(5,000), 이만 오천(25,000), 십만(100,000), 이십 오만(250,000), 오십만(500,000), 백만(1,000,000), 이백만(2,000,000) 및 오백만(5,000,000) 단계(tier)의 접촉 이벤트(Contact Events) 구입 옵션이 제공됩니다.

1.9 옵션 기능

1.9.1 IBM Marketing Cloud Duplicate Message Send

IBM Marketing Cloud Essentials, IBM Marketing Cloud B2B Essentials, IBM Marketing Cloud Standard, IBM Marketing Cloud B2B Standard, IBM Marketing Cloud Enterprise 및 IBM Marketing Cloud B2B Enterprise 의 가입자에게 다음 기능을 제공합니다. IBM Marketing Cloud 고객은 Duplicate Message Send 를 사용하여 규제, 준수, 감사 또는 기타 추적 용도로 고객에게 전송된 개인화 메시지의 정확한 사본을 수신할 수 있습니다. 현재 Duplicate Message Send 는 이메일에만 적용됩니다. 이 오퍼링은 등록을 통해 사용 가능하며 무제한의 중복 메시지 전송 기능을 제공합니다.

1.9.2 IBM Marketing Cloud Unlimited Scoring

IBM Marketing Cloud Standard, IBM Marketing Cloud B2B Standard, IBM Marketing Cloud Essentials 및 IBM Marketing Cloud B2B Essentials 의 가입자에게 다음 기능을 제공합니다. Unlimited Scoring 은 고객의 IBM Marketing Cloud 패키지에 포함된 항목 외에 추가 스코어링 모델을 추가하는 기능을 제공합니다. 필요한 경우 IBM Marketing Cloud 프로비저닝 팀을 통해 스코어링 모델을 추가로 요청할 수 있습니다. 추가 모델은 고객의 필요에 따라 가장 효과적인 스코어링 기능의 사용을 기준으로 특정 수량으로 배치됩니다.

1.9.3 IBM Marketing Cloud Unlimited Programs

IBM Marketing Cloud Standard, IBM Marketing Cloud B2B Standard, IBM Marketing Cloud Essentials 및 IBM Marketing Cloud B2B Essentials 의 가입자에게 다음 기능을 제공합니다. Unlimited Programs 는 고객의 IBM Marketing Cloud 패키지에 포함된 항목 외에 추가 활성 프로그램을 추가하는 기능을 제공합니다. 필요한 경우 IBM Marketing Cloud 프로비저닝 팀을 통해 활성 프로그램을 추가로 요청할 수 있습니다. 추가 프로그램은 고객의 필요에 따라 가장 효과적인 프로그램의 사용을 기준으로 특정 수량으로 배치됩니다.

1.9.4 IBM Marketing Cloud Additional IP Address

추가 IP 주소의 연간 사용료입니다.

1.9.5 IBM Marketing Cloud Citrix Integration

Citrix GoToWebinar, GoToMeeting 또는 GoToTraining 제품의 하나의 인스턴스와 함께 사용하기 위한 IBM Marketing Cloud 제품 기능을 제공합니다. 이 통합 기능은 매일 참석자 세션과 프로필 데이터를 Engage Relational Table 로 가져옵니다. 고객은 반드시 Citrix 라이선스를 별도로 구입해야 합니다.

1.9.6 IBM Marketing Cloud CRM Integration

고객은 Salesforce.com, Microsoft Dynamics CRM 등의 특정 상용 CRM(Customer Relationship Management) 시스템과 IBM Marketing Cloud 간의 데이터 동기화를 설정할 수 있습니다. 통합은 하나의 CRM 시스템 인스턴스와 하나의 IBM Marketing Cloud 데이터베이스로 제한됩니다. 이 오퍼링에는 Scribe 과의 통합이 포함되지 않습니다. 그러한 유형의 통합이 필요한 경우 IBM Marketing Cloud CRM Integration with Scribe 오퍼링을 사용해야 합니다.

1.9.7 IBM Marketing Cloud CRM Integration with Scribe

고객은 특정 상용 CRM(Client Relationship Management) 시스템과 IBM Marketing Cloud 간의 데이터 동기화를 설정할 수 있습니다. 통합은 하나의 CRM 시스템 인스턴스와 하나의 IBM Marketing Cloud 데이터베이스로 제한됩니다. IBM Marketing Cloud CRM Integration with Scribe 는 Scribe 가 제공한 제 3 자 기술을 기반으로 하거나 포함합니다.

1.9.8 IBM Marketing Cloud Inbox Monitoring

고객은 여러 지역에서 대형 ISP(Internet Service Provider)와 인박스 제공자로 전송되는 일반 인박스 전송을 측정할 수 있습니다.

1.9.9 IBM Marketing Cloud Multi-Factor Authentication

웹 브라우저에서 IBM Marketing Cloud 계정 액세스 시 사용자의 사용자 이름/비밀번호 조합을 사용하는 방법 외에 2 차 로그인 요구사항으로 인증 코드를 사용하는 방법을 지원하는 기능을 제공합니다.

1.9.10 IBM Marketing Cloud Transact Magento Integration

IBM Marketing Cloud Transact 트랜잭션 이메일 서비스를 통해 Magento 인스턴스에서 생성된 관련 트랜잭션 이메일을 라우팅할 수 있게 합니다. Magento 라이선스도 필요하며 고객은 벤더로부터 별도로 이를 구입해야 합니다.

1.9.11 IBM Marketing Cloud Web Analytics Integrations

IBM Marketing Cloud(하나의 Org)와 IBM Digital Analytics 또는 Adobe Omniture 웹 분석 시스템 중 하나 간의 통합을 제공합니다.

1.9.12 IBM Marketing Cloud WebEx Integration

하나의 Cisco WebEx 인스턴스와 함께 사용하기 위한 IBM Marketing Cloud 제품 기능을 제공합니다. 이 통합 기능은 매일 참석자 세션과 프로파일 데이터를 IBM Marketing Cloud Relational Table 에 가져옵니다. 고객은 반드시 WebEx 라이선스를 별도로 구입해야 합니다.

1.9.13 IBM Marketing Cloud Transact – Database

이메일, 웹 양식, 랜딩 페이지 또는 텔레세일즈에서 트리거로 생성한 사용자 정의 브랜드의 실시간 일대일 트랜잭션 메시지를 전송하는 기능을 제공합니다. IBM Marketing Cloud Transact 는 영수증, 알림, 경보, 일정표 등, 고유한 필요가 있는 트랜잭션 또는 트리거 메시지를 위해 특별히 설계된 전용 전송 아키텍처입니다. 현재 메시지를 트리거하는 인하우스 시스템에 연결 가능합니다. 제품과 함께 IP 주소, 사용자 정의 도메인, 링크 및 메시지 전달 추적, 반송 및 답신 관리, 메시지 배포, 활동 및 전달 메트릭 추적 기능이 제공됩니다.

1.10 설치 서비스 오퍼링(Set-up Service Offerings)

● IBM Marketing Cloud Basic Onboarding Services

사용자가 Marketing Cloud Standard 오퍼링에서 오퍼링을 구성하여 활용할 수 있도록 설계되었습니다. 이러한 원격 제공 서비스는 최대 15 시간을 제공하며 이 서비스를 사용하려면 Marketing Cloud 에 대한 초기 사용등록이 필요합니다. 고객에게 온보딩(onboarding) 프로세스를 안내하는 온보딩 컨설턴트가 지정되며 온보딩 프로세스는 일련의 원격 미팅과 기록이 동반되는 웹 기반 학습 세션을 통해 제공됩니다. 온보딩 서비스에는 프로비저닝, 구성과 설치, 교육 및 Q & A 가 포함됩니다.

● IBM Marketing Cloud – Budget and Expense Planning Services

사용자가 IBM Marketing Cloud – Budget and Expense Planning 오퍼링에서 오퍼링을 구성하여 활용할 수 있도록 설계되었습니다. 이러한 원격 제공 서비스를 사용하려면 IBM Marketing Cloud – Budget and Expense Planning Additional Users 오퍼링을 구입해야 합니다. 일련의 원격 미팅과 기록이 동반되는 웹 기반 학습 세션을 통해 개선 보고서 및 대시보드 사용자 정의 사용 시 조직을 지원하는 교육 컨설턴트가 지정됩니다. 온보딩 서비스에는 프로비저닝, 구성과 설치, 교육 및 Q & A 가 포함됩니다.

● IBM Marketing Cloud Onboarding Services

사용자가 Marketing Cloud Enterprise 패키지에서 오퍼링을 구성하여 활용할 수 있도록 설계되었습니다. 이러한 원격 제공 서비스 패키지는 최대 30 시간을 제공하며 이 패키지를 사용하려면 Marketing Cloud Enterprise 에 대한 초기 사용등록이 필요합니다. 고객에게 온보딩(onboarding) 프로세스를 안내하는 온보딩 컨설턴트가 지정되며 온보딩 프로세스는 일련의 원격 미팅과 기록이 동반되는 웹 기반 학습 세션을 통해 제공됩니다. 온보딩 서비스에는 프로비저닝, 구성과 설치, 교육 및 Q & A 가 포함됩니다.

● IBM Marketing Cloud Mobile Onboarding Services

모바일 푸시 기능을 사용하고자 하는 IBM Marketing Cloud 사용등록자들에게 대한 선택적 오퍼링입니다. 이 오퍼링은 셋업, 컨설팅 및 초기 푸시 알림 구현 및 승인 테스트 등의 활동을 포함하여 최대 35 시간의 원격 서비스를 제공합니다. 이러한 온보딩(onboarding) 서비스는 Standard 및 B2B Standard 사용등록자에게도 제공됩니다.

- IBM Marketing Cloud Instructor Led Training (Webinar / IBM Facility)
하루 동안 IBM Marketing Cloud 교육을 제공합니다. 각 일(day)에는 최대 8 시간의 교육과 실습(여러 번의 쉬는 시간과 1 시간의 점심 식사 시간 포함)이 포함됩니다. 고객이 배우고 싶은 주제에 따라 교육 일정을 조정할 수 있습니다. 교육은 온라인 세미나(webinar) 환경 또는 승인된 IBM 시설에서 제공됩니다.
- IBM Marketing Cloud Instructor Led Training (On Site) Setup
고객의 시설에서 하루 8 시간의 IBM Marketing Cloud 교육을 제공합니다. 각 일(day)에는 최대 8 시간의 교육과 실습(여러 번의 쉬는 시간과 1 시간의 점심 식사 시간 포함)이 포함됩니다. 고객이 배우고 싶은 주제에 따라 교육 일정을 조정할 수 있습니다. 출장 비용은 포함되지 않으며 작업명세서(SOW)를 통해 별도로 청구됩니다.
- IBM Marketing Cloud Additional Domain service
IBM Marketing Cloud 에서 제공한 용량 외에 추가로 하나의 Reputation ID 를 사용하도록 클라우드 서비스 환경을 업데이트합니다.

2. 보안 설명

이 클라우드 서비스는 클라우드 서비스에 관한 IBM 데이터 보안 및 개인정보 보호정책(<https://www.ibm.com/cloud/resourcecenter/content/80> 참조)과 본 섹션에서 제공하는 추가 조건들을 준수합니다. IBM 데이터 보안 및 개인 정보 보호 정책이 변경되더라도 클라우드 서비스의 보안 수준은 저하되지 않습니다.

3. SLA(Service Level Agreement)

IBM 은 라이선스 증서에 명시된 바와 같이 클라우드 서비스의 가용성에 관한 "서비스 레벨 계약"(이하 SLA)을 제공합니다. SLA 는 보증이 아닙니다. SLA 는 고객에게만 제공되며 프로덕션 환경의 사용에만 적용됩니다.

3.1 가용성 크레딧

고객은 클라우드 서비스의 가용성에 영향을 준 이벤트를 처음으로 인지한 시점으로부터 24 시간 이내에 심각도 1 지원 티켓을 IBM 기술 지원 헬프 데스크에 로그(log)해야 합니다. 고객은 문제점의 진단과 해결에 있어서 합리적으로 IBM 을 지원해야 합니다.

SLA 미충족에 대한 지원 티켓 클레임은 약정 월 말일 이후 삼(3) 영업일 이내에 제출되어야 합니다. 유효한 SLA 클레임에 대한 보상은 클라우드 서비스의 프로덕션 시스템 처리가 불가능한 시간 동안의 지속 기간(Downtime)(이하 "Downtime")을 기준으로 클라우드 서비스의 추후 청구서에 대한 크레딧이 됩니다. Downtime 은 고객이 이벤트를 보고한 시간부터 클라우드 서비스가 복원된 시간까지로 측정되며 다음과 관련된 시간은 포함되지 않습니다: 스케줄되거나 발표된 유지보수 중단 시간, IBM 의 통제를 벗어난 원인, 고객 또는 제 3 자 콘텐츠나 기술, 설계나 지침의 문제점, 지원되지 않는 시스템 구성 및 플랫폼 또는 기타 고객의 오류, 고객으로 인한 보안 사고 또는 고객 보안 테스트. IBM 은 아래 표와 같이 각 약정 월 동안의 누적 클라우드 서비스 가용성에 따라 적용 가능한 최대의 보상을 적용합니다. 약정 개월에 적용되는 보상의 총 금액은 클라우드 서비스 연간 대금의 12 분의 1(1/12)의 20%를 초과할 수 없습니다.

3.2 서비스 레벨

약정 월 동안 클라우드 서비스 가용성

약정 월 동안 가용성	보상 (클레임 대상이 되는 약정 월의 월 등록(subscription) 사용료*의 %)
99% - 99.949%	2%
98% - 98.999%	5%
97% - 97.999%	10%
97.000% 미만	20%

* IBM 비즈니스 파트너로부터 클라우드 서비스를 취득한 경우, 월 등록 사용료는 클레임 대상이 되는 약정 월에 유효한, 50%의 할인이 제공된 클라우드 서비스의 당시 적용되는 정가를 기준으로 산정됩니다. IBM은 고객이 직접 사용할 수 있는 장려금을 제공합니다.

백분율로 표시된 가용성은 약정된 월의 총 시간(분)에서 약정된 월의 총 Downtime(분)을 차감한 후 이를 약정된 월의 총 시간(분)으로 나누어 산출합니다.

예: 약정 월의 총 Downtime 50 분

약정 월 30 일 동안 총 43,200 분 - Downtime 50 분 = 42,150 분 <hr style="width: 50%; margin: 10px auto;"/> 총 43,200 분	= 약정 월 동안 가용성 99.884%에 대한 가용성 크레딧 2%
---	---

4. 기술 지원

클라우드 서비스에 대한 기술 지원은 이메일, 온라인 지원 시스템, Live Chat 및 전화를 통해 제공됩니다. 기술 지원은 클라우드 서비스에 포함되며 별도의 오퍼링으로 제공되지 않습니다.

심각도	심각도 정의	지원 시간 중 대응 시간 목표(Response Time Objectives During Support Hours)
1	심각한 업무 영향/서비스 다운: 중대한 업무 기능이 작동하지 않거나 중대한 인터페이스에 장애가 발생한 경우. 일반적으로 프로덕션 환경에 적용되며 서비스에 대한 액세스 불능으로 인해 운영에 중대한 영향을 끼치는 경우를 의미합니다. 이 경우 즉각적인 해결책을 제공해야 합니다.	1 시간 이내
2	상당한 업무 영향: 서비스 업무 기능이 사용에 있어 상당히 제한되거나 귀하가 업무 기한을 준수하지 못하게 됩니다.	2 영업시간 이내
3	업무에 대한 사소한 영향: 서비스 또는 기능을 이용할 수 있으며 운영에 대한 심각한 영향이 없는 것을 의미합니다.	4 영업시간 이내
4	최소 업무 영향: 조사 또는 비기술적 요청.	1 영업일 이내

5. 권한 부여 및 대금 청구 정보

5.1 청구 체계

본 클라우드 서비스는 거래서류에 명시된 바와 같이 다음 청구 체계 하에서 제공됩니다.

- a. **액세스(Access)** - 클라우드 서비스가 구매되는 경우 이용되는 산정 단위입니다. 액세스는 클라우드 서비스를 사용할 수 있는 권리입니다. 고객은 고객의 라이선스 증서 또는 거래서류에 명시된 산정 기간 동안 클라우드 서비스를 사용하기 위해 반드시 단일 액세스 권한을 취득해야 합니다.
- b. **승인된 사용자(Authorized User)** - 클라우드 서비스가 구매되는 경우 이용되는 산정 단위입니다. 고객은 어떠한 방법으로든(예: 다중 송신 프로그램, 디바이스 또는 애플리케이션 서버 등을 통해) 직접 또는 간접적으로 클라우드 서비스에 접속할 수 있는 액세스 권한이 부여된 각 고유한 승인된 사용자에게 대해 별도의 전용 권한을 취득해야 합니다. 고객의 라이선스 증서 또는 거래서류에 명시된 산정 기간 동안 클라우드 서비스에 대한 액세스 권한이 제공된 승인된 사용자 수를 포괄할 수 있는 충분한 권한을 취득해야 합니다.

- c. **연결(Connection)** - 클라우드 서비스가 구매되는 경우 이용되는 산정 단위입니다. 연결은 데이터베이스, 애플리케이션, 서버 또는 기타 유형의 디바이스를 클라우드 서비스에 링크 또는 연관하는 것입니다. 고객의 라이선스 증서(Proof of Entitlement)나 거래서류에 명시된 산정 기간 동안 클라우드 서비스에 대한 기존 또는 향후 연결의 총 수를 포괄할 수 있는 충분한 권한을 취득해야 합니다.
- d. **데이터베이스 레코드(Database Record)** - 클라우드 서비스가 구매되는 경우 이용되는 산정 단위입니다. 데이터베이스 레코드는 단일 장치로 액세스가 가능하며 단일 엔티티와 관련된 데이터베이스의 필드 컬렉션입니다. 각 TDR(Thousand Database Record) 권한은 1 TDR(Thousand Database Records)을 나타냅니다. 고객의 라이선스 증서(PoE)나 거래서류에 명시된 산정 기간 동안 클라우드 서비스에서 처리하도록 제공되는 총 데이터베이스 레코드 수를 포괄할 수 있는 충분한 TDR 권한을 취득해야 합니다.
- e. **디지털 메시지(Digital Message)** - 클라우드 서비스가 구매되는 경우 이용되는 산정 단위입니다. 디지털 메시지는 클라우드 서비스에서 관리하거나 처리하는 전자 통신문입니다. 고객의 라이선스 증서(PoE)나 거래서류에 명시된 산정 기간 동안 클라우드 서비스에서 관리하거나 처리하는 총 디지털 메시지(Digital Messages) 수를 포괄할 수 있는 충분한 권한을 취득해야 합니다.
- f. **인게이지먼트(Engagement)** - 서비스가 구매되는 경우 이용되는 산정 단위입니다. 인게이지먼트는 클라우드 서비스와 관련된 전문 서비스 및/또는 교육 서비스로 구성됩니다. 각 인게이지먼트(Engagement)를 포괄할 수 있는 충분한 권한을 취득해야 합니다.
- g. **이벤트(Event)** - 클라우드 서비스가 구매되는 경우 이용되는 산정 단위입니다. 이벤트 권한은 클라우드 서비스 사용과 관련된 특정 이벤트의 발생 횟수를 기준으로 합니다. 이벤트 권한은 클라우드 서비스에서 고유하며 다른 클라우드 서비스 또는 이벤트 유형의 다른 이벤트 권한으로 이벤트 유형을 대체하거나 상호 교환하거나 통합될 수 없습니다. 라이선스 증서 또는 거래서류에 명시된 산정 기간 동안 발생하는 모든 이벤트를 포괄할 수 있는 충분한 권한을 취득해야 합니다. 이벤트 권한 취득 시 다음 항목이 하나의 이벤트로 산정됩니다.
 - (1) 마케팅 상호작용:
마케팅 인터랙션은 인바운드 또는 아웃바운드 접촉 지정/통신입니다. 이러한 통신의 예에는 이메일 메시지, 모바일 푸시, 디바이스 애플리케이션 메시지, 브라우저에서 표시된 콘텐츠, 소셜 노출, 광고 타겟이 있습니다. 이들 항목은 익명이나 알려진 방문자 또는 고객과 관련될 수 있습니다.
 - (2) Email Insights Opens:
이메일 수신자가 고객으로부터 이메일을 수신하여 이메일을 열어볼 때마다 Email Insights Opens 가 등록됩니다.
 - (3) 접촉(Contact):
접촉은 Social Audiences 기능을 통해 관련 소셜 플랫폼으로 접촉 ID 를 전송하는 작업과 연관된 이벤트입니다.
- g. **인스턴스(Instance)** - 클라우드 서비스가 구매되는 경우 이용되는 산정 단위입니다. 하나의 인스턴스는 클라우드 서비스의 특정 구성에 대한 액세스를 의미합니다. 고객의 라이선스 증서 또는 거래서류에 명시된 산정 기간 동안 액세스하여 사용하도록 제공된 클라우드 서비스의 각 인스턴스에 대해 충분한 권한을 취득해야 합니다.

5.2 설치(Set-Up) 요금

초기 일시불 설치 요금은 거래서류에 명시된 요율 및 청구 기간에 따라 지정됩니다. 선택한 클라우드 서비스 기본 오퍼링에 따라 해당 클라우드 서비스 오퍼링을 사용하는 데 필요한 필수 설치 서비스가 고객에게 제공됩니다. 설치 서비스는 다음과 같이 제공됩니다.

- IBM Marketing Cloud Basic Onboarding Services
- IBM Marketing Cloud Onboarding Services
- IBM Marketing Cloud Mobile Onboarding Services

다음 설치 서비스는 IBM Marketing Cloud – Budget and Expense Additional Users 에 대한 승인된 사용자(Authorized User) 권한 주문 시 거래서류에 명시된 요율과 청구 기간에 따라 과금됩니다.

● IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning Services

모든 설치(setup) 서비스는 제공된 시간을 모두 사용했는지 여부에 관계 없이 IBM 이 클라우드 서비스에 대한 액세스를 허용한다고 통지한 날짜로부터 90 일 후에 만료됩니다.

5.3 월 분할(Partial Month) 요금

거래서류에 명시된 월 분할 요금은 비례 배분하여 산정될 수 있습니다.

5.4 추가 요금

산정 기간 동안 클라우드 서비스 실제 사용량이 라이선스 증서에 명시된 권한을 초과하면 거래서류에 지정된 대로 초과분에 대한 요금이 고객에게 부과됩니다.

총 합산에 도달했으면 라이선스 증서에 명시된 초과분 요율에 따라 매월 후불로 추가 요금을 고객에게 청구합니다. 그러한 추가 요금은 기본 월별 권한 요금에 추가로 부과되는 요금입니다.

사용등록 기간이 12 개월이 넘는 경우, 총 합산 권한 수는 12 개의 월별 산정 기간을 기준으로 합니다. 12 번째 월별 산정 기간이 지나면 총 합산 수는 0 으로 재설정됩니다. 이후 12 개의 월별 산정 기간에 대한 추가 요금은 실제 상호작용 수가 해당 12 개의 월별 산정 기간 동안 권한 부여된 상호작용을 모두 합산한 총 수를 초과하기 전에는 부과되지 않습니다.

안정화 기간(ramp period)을 이용하는 고객의 경우, 각 기간은 등록 기간과 동일하게 처리되며 동일한 규정이 적용됩니다.

사용등록 기간이 12 개월 미만이거나 12 개의 월별 기간 미만이 사용등록 기간에 잔존하는 경우, 사용등록 기간의 잔여 월별 권한 수가 권한 부여된 상호작용을 모두 합산한 총 수로 사용됩니다.

a. 예제 1:

고객은 12 개월 사용등록 기간을 갖고 있으며 IBM Marketing Cloud Additional User 권한에 의거해서 추가로 10 명의 승인된 사용자를 취득했습니다. 고객이 12 개월의 사용등록 기간이 종료되기 전에 10 명이 넘는 승인된 사용자를 이용하는 경우, 초과분에 대한 요금은 익월에 고객에게 청구되며 이후의 달의 전체 사용량에 대한 요금은 사용등록 기간이 종료될 때까지 후불로 청구됩니다.

b. 예제 2:

고객은 3 년 사용등록 기간을 갖고 있으며 IBM Marketing Cloud Additional User 권한에 의거해서 추가로 10 명의 승인된 사용자를 취득했습니다. 고객이 최초 12 개월 기간이 종료되기 전에 10 명이 넘는 승인된 사용자를 이용하는 경우, 초과분과 전체 사용량에 대한 요금이 해당 12 개월 기간이 종료될 때까지 익월에 청구됩니다. 각 12 개월 기간 종료 시에 사용량 카운트는 재설정됩니다. 고객이 그 다음 12 개월 기간이 종료되기 전에 10 명의 넘는 승인된 사용자를 이용하는 경우, 초과분에 대한 요금은 익월에 고객에게 청구되며 이후의 달의 전체 사용량에 대한 요금은 사용량 카운트가 재설정되거나 잔여 사용등록 기간이 종료될 때까지 후불로 고객에게 청구됩니다.

5.5 사용량별 지불(Pay Per Use) 요금

고객은 사용 기반에 따른 지불 요금제에 따라 (i) 이벤트(Events) 1,000 개 단위로 산정되는 IBM Marketing Cloud Essentials, IBM Marketing Cloud Standard, IBM Marketing Cloud Social Audiences 및 IBM Marketing Cloud Enterprise, (ii) 데이터베이스 레코드 10,000 개의 증가 단위로 산정되는 IBM Marketing Cloud B2B Essentials, IBM Marketing Cloud B2B Standard 및 IBM Marketing Cloud B2B Enterprise, 그리고 (iii) 이벤트 100,000 개의 증가 단위로 사용되는 IBM Marketing Cloud Additional Email Insights Opens 를 사용할 수 있습니다. 거래서류에 명시된 요율에 따라 각 월에 사용된 이벤트(Events) 또는 데이터베이스 레코드(Database Records) 수에 해당하는 요금이 고객에게 부과됩니다.

6. 기간 및 갱신 옵션

클라우드 서비스의 기간은 라이선스 증서에 명시된 바와 같이, IBM 이 고객에게 클라우드 서비스에 대한 고객의 액세스 권한에 대해 통지한 날부터 시작됩니다. 클라우드 서비스를 자동으로 갱신할지, 사용 계속 여부에 따라 갱신할지 또는 기간 만료 시 종료할지 여부는 라이선스 증서(PoE)에 명시합니다.

자동 갱신의 경우, 고객이 기간 만료일로부터 최소 90 일 이전에 갱신하지 않겠다는 서면 통지를 제공하지 않으면 클라우드 서비스는 라이선스 증서에 명시된 기간에 대해 자동으로 갱신됩니다.

계속적인 사용의 경우, 고객이 사전 90 일의 서면 종료 통지를 제출할 때까지 클라우드 서비스를 월단위로 계속 사용할 수 있습니다. 90 일 기간 이후에는 해당 역월(calendar month)의 말일까지 클라우드 서비스가 계속 제공됩니다.

7. 인에이블링 소프트웨어(Enabling Software)

본 클라우드 서비스에는 인에이블링 소프트웨어가 포함되며 인에이블링 소프트웨어는 클라우드 서비스 기간 동안에 한해 고객의 클라우드 서비스 이용과 관련해서만 사용되어야 합니다.

8. 일반조건

8.1 배포 목록

고객은 고객의 통신문을 수신할 목적으로 배포 목록에 포함되도록 권한을 부여하지 않은 사람이 포함되어 있는 배포 목록은, 고객이 그러한 사람과 기존에 성립된 비즈니스 관계 또는 개인적인 관계가 있지 않는 한, 클라우드 서비스에서 사용하지 않습니다. 어떠한 경우에도 계열사 마케팅 관행을 통해 생성된 데이터나 목록을 사용하는 행위는 금지됩니다. 고객은 유효한 opt-out 메커니즘을 각 메시지에 포함해야 합니다.

8.2 재판매 금지

고객은 IBM 의 사전 서면 동의 없이 클라우드 서비스를 재판매하거나 클라우드 서비스에 대한 액세스 권한을 제 3 자(고객을 위해 근무하는 직원 또는 계약직 직원은 제외)에게 제공하지 않습니다.

8.3 모바일 푸시 알림

모바일 푸시 알림과 관련된 마케팅 상호작용 이벤트에는 단순 푸시 알림, 단순 푸시 in-app 알림, 단순 푸시 데이터 전용 알림 및 받은 편지함 알림이 포함됩니다. 단순 푸시 알림, 단순 푸시 in-app 알림 및 단순 푸시 전용 알림은 전송 시 디바이스당 하나의 마케팅 인터랙션으로 산정됩니다. 받은 편지함 알림은 전송할 각 앱 키(appkey)에서 하나의 마케팅 인터랙션으로 산정됩니다.

모바일 푸시 알림과 관련된 마케팅 인터랙션의 계산에는 모바일 푸시 알림을 제한하도록 선택한 디바이스에 전송된 모바일 푸시 알림의 수와 애플리케이션을 설치 제거한 후 디바이스에 전송된 모바일 푸시 알림의 수가 포함됩니다. IBM 은 정기적으로 Apple 및 Google 피드백 서비스를 사용하며, 설치 제거에 따라 전송된 푸시 알림을 업데이트합니다. 고객은 푸시 알림이 포함된 마케팅 인터랙션에 대한 사용등록 볼륨을 결정해야 할 책임이 있습니다.

8.4 Duplicate Message Send

Duplicate Message Send 는 조직 단위에서 사용할 수 있는 추가 사용등록 기능입니다. 등록된 고객은 해당 기능을 on/off 로 토글할 수 있습니다. 중복 메시지를 수신하도록 고객이 입력한 이메일 주소는 Bcc 주소로 입력되며 해당 이메일의 고객 수신자에게는 표시되지 않습니다. 중복 메시지의 고객 수신자는 변경 가능합니다.

중복 이메일을 Bcc 이메일 주소로 전달할 수 없는 경우에는 IBM 이 중복 이메일을 재전송할 수 없습니다.

8.5 데이터 보유

클라우드 서비스의 일부 데이터 요소는 클라우드 서비스 내에서 다음과 같이 사용 가능합니다:

데이터베이스 (담당자 목록) 및 템플릿 - 마지막 사용으로부터 450 일(활발하게 사용된 데이터베이스 및 템플릿은 서비스가 활성인 상태에서 무기한 보관됨), 이메일 메시지, 콘텐츠 및 이메일 클릭 추적 데이터, 미사용 또는 비활성 데이터베이스 및 템플릿 - 메시지 전송일로부터 450 일, 알려지거나 인증된 방문자에 대한 웹 추적 - 180 일, 익명의 방문자에 대한 웹 추적 - 30 일(사용자의 ID 가 30 일

이내에 알려지는 경우 레코드는 "알려짐 또는 인증됨"으로 변환됨); 및 Universal Behaviors - 180 일(Data Retention Period, "데이터 보유 기간").

데이터 보유 기간이 만료되고 나면 IBM 의 네트워크와 시스템에서 해당 데이터 요소를 제거할 수 있으며 IBM 은 사용등록 기간이 해지거나 만료된 후 30 일이 되는 날에 해당 데이터 요소의 모든 사본과 기타 관련 고객 데이터를 파기할 수 있습니다. 고객은 클라우드 서비스 관련 사용을 목적으로 제공된 모든 콘텐츠의 백업 사본을 보유하고 있습니다.

8.6 제 3 자 코드 주의사항

클라우드 서비스에는 악의적인 용도로 사용할 수 없는 다음 소프트웨어가 포함되어 있습니다: janrain4j_1.1.0, JSON, JSON-lib-2.3, JDK15, flexjson 및 packtag.

8.7 영어 외 언어(Non-English Language) 버전

고객은 영어를 제외한 언어로 된 클라우드 서비스 버전에 대한 액세스 및 사용은 사용자 인터페이스를 번역하는 제 3 자 기술 파트너인 translations.com 의 기능을 기반으로 한다는 점을 이해하고 이에 동의합니다. 영어 외 언어 버전의 클라우드 서비스를 사용하는 경우, 클라우드 서비스 사용자 인터페이스는 고객의 요청에 따라 사용자 인터페이스를 번역하도록 클라우드 서비스 전용으로 사용된 translations.com 시스템을 통해 암호화되지 않은 클라우드 서비스 사용자 인터페이스를 통해 액세스 가능한 데이터와 콘텐츠를 고객에게 전달할 수 있습니다.

8.8 강의식 교육(Instructor Led Training) 설치(Setup) 서비스

고객의 사업장에서 강의식 교육 설치 서비스를 수행하고자 하는 경우, 고객은 적합한 수량의 전원 소켓, 오버헤드 프로젝터, 화이트보드 및/또는 플립 차트, 필수 시스템 및 환경에 대한 연결(필요한 경우 인터넷 연결 포함)을 포함하여, 학생 수에 맞는 적절한 강의실을 제공해야 할 책임이 있습니다.

IBM 시설에서 강의식 교육 설치 서비스를 수행하고자 하는 경우, 고객은 IBM 이 교육 설치 서비스를 제공하기 위해 글로벌 자원(현지 고용된 비영주권자와 전세계 사업장의 인력)을 이용할 수 있음을 이해하고 인정합니다.

8.8.1 고객의 책임

IBM 은 별도의 비용 부담 없이 아래 명시된 대로 IBM 의 책임을 관리하고 완수함으로써 업무를 수행합니다. 해당 책임에 대한 수행이 지연되면 IBM 이 교육 설치 서비스를 완료하는 데 영향이 있을 수 있습니다. 고객은 다음을 수행합니다.

- a. IBM 이 달리 제공하지 않는 한, 교육 장소의 주소와 강의실의 상세 정보를 IBM 에게 제공합니다.
- b. 해당하는 경우, 고객의 사업장에서 작업하는 동안 IBM 직원을 위한 안전한 접근 권한, 적합한 사무실 공간, 지급품, 가구, 초고속 인터넷 연결 및 기타 설비를 제공합니다. 및
- c. IBM 이 시설을 제공하지 않는 한, 고객의 근무지 사이트에서 IBM 소유의 모든 하드웨어 및 소프트웨어에 대한 보안 스토리지를 제공하고 강의실이 모두 항상 잠겨 있는지 확인해야 할 책임이 있습니다.