

IBM Omni-Channel Merchandising

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

1. 클라우드 서비스

1.1 IBM Price Management

IBM Price Management 를 사용하여 소매업체는 특정 품목의 가격을 결정하고 가격 정책의 실시를 통해 기간 경과 동안 모든 가격을 유지하여 가격 전략을 실현할 수 있습니다. 소매업체는 IBM Price Management 를 사용하여 시나리오를 설정하고 가격 정책을 사용자 정의하며 모든 상품의 시스템 규칙-가격을 구성하고 벤더 비용 및 경쟁업체 가격 등 데이터 변동사항에도 정기적으로 대응할 수 있습니다.

1.2 IBM Price Optimization

IBM Price Optimization 을 사용하여 소매업체는 매출, 이윤 및 판매량 증대와 같은 전략적 목표를 정의하고 이러한 목표를 최상으로 달성할 수 있도록 가격을 최적화하는 시뮬레이션과 최적화 시나리오를 작성 및 실행할 수 있습니다.

1.3 IBM Dynamic Pricing

IBM Dynamic Pricing 을 사용하여 소매업체는 온라인 채널의 가격 책정 전략을 정의하고 구현할 수 있습니다. IBM Dynamic Pricing 은 주어진 품목의 가격을 결정하고 가격 책정 규칙의 시행을 관리합니다. 소매업체는 IBM Dynamic Pricing 을 사용하여 전략, 임계치, 사용자 정의 가격 책정 규칙을 설정하고 제품에 대한 가격 정책을 시행할 수 있습니다. 또한 IBM Dynamic Pricing 을 통해 소매업체는 (정기적으로 제거되는) 벤더 비용, 경쟁업체 가격 등의 데이터 변동사항에 대응할 수 있습니다. IBM Dynamic Pricing 은 소매업체가 자체 정의한 예외사항 및 영업 경향에만 집중하도록 예외사항과 영업 경향의 시각화를 제공합니다.

1.4 IBM Promotion Planning

IBM Promotion Planning 은 가격, 유효일, 성과 세부 내용 및 지역을 포함한 항목 및 그룹 차원의 프로모션을 설정하고 관리하기 위한 협업 웹 기반 인터페이스를 제공합니다. IBM Promotion Planning 을 통해 소매업체는 가시성과 책임성을 개선하고, 오류를 줄이는 것에 도움을 주고, 실행을 간소화하는 프로모션 오퍼의 단일 저장소를 설정할 수 있습니다.

1.5 IBM Promotion Optimization

IBM Promotion Optimization 은 고객이 고객의 판촉 및 마케팅 목표를 달성할 수 있는 최적의 프로모션을 실시간으로 결정하는 것을 지원합니다. 소매업체는 IBM Promotion Optimization 을 사용하여 PL(private label) 및 기타 프로모션을 계획하고 들어오는 벤더 오퍼를 평가하고 예측합니다. IBM Promotion Optimization 은 소매업체가 모든 프로모션의 증분의 상향과 상점에 대한 전체적 효과를 최대화하기 위해 어떤 품목 또는 프로모션 품목 그룹의 할인 가격, 일시적 가격 할인(TPR) 유형(예: 1+1 할인, % 할인, 배수 할인), 판촉 지원 사용(예: 광고, 전시), 광고 내 특정 배치를 결정하는 것을 지원합니다.

1.6 IBM Markdown Optimization

IBM Markdown Optimization 을 소매업체는 상품 모음에서 출고되는 항목의 가격 책정, 수익 및 재고 레벨을 계획하고 최적화할 수 있습니다. IBM Markdown Optimization 은 계절성, 단기 제품 라이프사이클, 행사 및 공휴일, 카테고리 재지정, 사이클 전환, 표준 할인 마크다운을 포함한 다양한 마크다운 유형을 지원합니다. 또한 소매업체는 여러 마크다운 가격 책정 시나리오를 작성, 예측, 비교 및 평가하여 해당 소매업체의 마크다운 전략을 세부 조정할 수 있습니다.

1.7 IBM Deal Management

IBM Deal Management 를 통해 소매업체는 웹 기반 환경에서 해당 소매업체의 소비재 제조사 거래 파트너로부터 제공받은 거래 프로모션의 프리젠테이션, 협상 및 조정을 자동화하고 간소화할 수 있습니다.

1.8 IBM Deal Management: Bill Distribution Module

IBM Deal Management: Bill Distribution Module 을 사용하여 소매업체는 소비재 제조사 거래 파트너에게 PDF 청구서를 자동 생성하고 보안 배포하여 처리 과정 시간, 미수금 회수율 및 수동 오류를 줄일 수 있습니다.

1.9 IBM Omni-Channel Merchandising Preview

IBM Omni-Channel Merchandising Preview 는 고객이 신규 또는 업데이트된 기능에 대해 준비하는 것을 돕기 위해 고객이 추후 릴리스(release)를 미리 확인할 수 있게 합니다.

2. 콘텐츠 및 데이터 보호

데이터 처리 및 보호 데이터 시트(데이터 시트)는 처리할 수 있는 콘텐츠의 유형, 관련 처리 활동, 데이터 보호 기능 및 콘텐츠의 보관 및 반환 정보와 관련하여 클라우드 서비스에 대한 고유 정보를 제공합니다. 클라우드 서비스 및 데이터 보호 기능(해당하는 경우)의 사용과 관련하여 고객의 책임을 포함한 상세 정보나 조건들은 본 조항에 명시됩니다. 고객의 클라우드 서비스 사용에는 고객이 선택한 선택사항에 따라 두 가지 이상의 데이터 시트가 적용될 수 있습니다. 데이터 시트는 영어로만 제공되고 자국어로는 제공되지 않을 수 있습니다. 국내법령이나 관행 실무에도 불구하고, 당사자들은 영어가 이해 가능한 언어로서 클라우드 서비스의 취득과 사용에 있어서 적절하다는 점에 동의합니다. 다음 데이터 시트(들)은 클라우드 서비스 및 사용 가능한 관련 선택사항들에 적용됩니다. 고객은 i) IBM 이 단독 재량으로 데이터 시트(들)을 수시로 개정할 수 있고 ii) 해당 개정사항이 이전 버전을 대체한다는 점을 확인합니다. 데이터 시트(들)에 대한 개정은 i) 기존 확약을 개선 또는 명확히 하거나, ii) 현재 채택된 표준 및 관련 법령 준수를 유지하거나, iii) 추가 확약을 제공하기 위한 것입니다. 어떠한 데이터 시트(들)의 개정사항도 클라우드 서비스의 데이터 보호를 중대하게 저하시키지 않습니다.

해당 데이터 시트(들) 관련 링크:

IBM Price Promotion Optimization

<https://www.ibm.com/software/reports/compatibility/clarity-reports/report/html/softwareReqsForProduct?deliverableId=1413336770378>

IBM Dynamic Pricing

<https://www.ibm.com/software/reports/compatibility/clarity-reports/report/html/softwareReqsForProduct?deliverableId=CA94AEB078A811E7ACE8EE5CF6073F72>

고객은 클라우드 서비스에서 제공 가능한 데이터 보호 기능을 주문, 시행, 사용하기 위해 필요한 조치들을 수행할 책임이 있고, 콘텐츠에 대한 데이터 보호나 기타 법령상 요구사항들의 준수를 포함하여, 그러한 조치들을 고객이 수행하지 못한 경우 클라우드 서비스의 사용에 대한 책임이 있습니다.

IBM 데이터 처리 부칙(Data Processing Addendum)(<http://ibm.com/dpa> 참조)(DPA) 및 DPA 별표는 콘텐츠에 포함된 개인 데이터에 European General Data Protection Regulation(EU/2016/679)(GDPR)이 적용되는 경우 그리고 당해 콘텐츠에 GDPR 이 적용되는 범위 내에서 본 계약에 적용되고 본 계약의 일부로 참조됩니다. 이 클라우드 서비스에 적용되는 데이터 시트(들)는 DPA 별표(들)로 사용됩니다. DPA 가 적용되는 경우, 재처리자 변경에 대한 IBM 의 통지 의무와 해당 변경에 대해 이의를 제기할 수 있는 고객의 권리는 DPA 에 명시된 바에 따라 적용됩니다.

2.1 데이터 사용

IBM 은 고객의 클라우드 서비스 사용(즉 귀사의 콘텐츠(인사이트)에 고유한 사항 또는 달리 고객을 식별할 수 있는 사항)으로부터 발생하는 결과를 활용하거나 공개하지 않습니다. 그러나 IBM 은 클라우드 서비스를 제공하는 과정에서 고객 식별 항목을 제거하는 조건으로 추가적인 정보의 사용 없이는 여하한

개인 정보가 더 이상 특정 개인에게 귀속될 수 없게 된 콘텐츠 및 콘텐츠에서 생성된 기타 정보(인사이드 제외)는 사용할 수 있습니다. IBM은 연구, 테스트 및 오퍼링 개발 목적으로만 해당 데이터를 사용합니다. 고객은 기술 지원 팀에 문의하여 그러한 비 프로덕션 용도로 고객 데이터를 사용할 수 없도록 할 수 있습니다.

3. SLA(Service Level Agreement)

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

3.1 가용성 크레딧

고객은 중대한 업무 영향이 있고 클라우드 서비스가 사용 불가능하다는 것을 처음으로 인지한 시점으로부터 24시간 이내에 심각도 1 지원 티켓을 IBM 기술 지원 헬프 데스크에 로그(log)해야 합니다. 고객은 문제점의 진단과 해결에 있어서 합리적으로 IBM을 지원해야 합니다.

SLA 미충족에 대한 지원 티켓 클레임은 약정 월 말일 이후 3영업일 이내에 제출되어야 합니다. 유효한 SLA 클레임에 대한 보상은 클라우드 서비스의 프로덕션 시스템 처리가 불가능한 시간 동안의 지속 기간(이하 "Downtime")을 기준으로 클라우드 서비스의 추후 청구서에 대한 크레딧이 됩니다. Downtime은 고객이 이벤트를 보고한 시점부터 클라우드 서비스가 복원된 시점까지로 측정되지만, 스케줄되거나 발표된 유지보수 중단 시간; IBM의 통제를 벗어난 원인; 고객 또는 제 3자의 콘텐츠나 기술, 설계 또는 지침의 문제점; 지원되지 않는 시스템 구성 및 플랫폼 또는 기타 고객의 오류, 고객이 야기한 보안 사고 또는 고객 보안 테스트로 인한 경우에는 포함되지 않습니다. IBM은 아래 표와 같이 각 약정된 월(contractured month) 동안의 누적 클라우드 서비스 가용성에 따라 적용 가능한 최대의 보상을 적용합니다. 약정 개월에 적용되는 보상의 총 금액은 클라우드 서비스 연간 대금의 12분의 1(1/12)의 10%를 초과할 수 없습니다.

번들 클라우드 서비스(bundled Cloud Services)(단일 통합 가격의 단일 오퍼링으로 함께 패키징되고 판매되는 개별 클라우드 서비스 오퍼링)의 보상은 번들 클라우드 서비스에 대하여 월별로 통합된 단일 가격을 기준으로 산출되며 각 개별 클라우드 서비스의 월별 등록료를 기준으로 하지 않습니다. 고객은 주어진 시점에 번들 중 하나의 개별 클라우드 서비스와 관련된 클레임만을 제출할 수 있습니다.

3.2 서비스 레벨

약정 월 동안 클라우드 서비스 가용성

약정 월 동안 가용성	보상 (클레임 대상이 되는 약정된 월의 월 등록(subscription) 사용료*의 %)
99.9% 미만	2%
99% 미만	5%
95% 미만	10%

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

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

4. 기술 지원

클라우드 서비스에 대한 기술 지원은 이메일, 온라인 포럼 및 온라인 문제점 보고 시스템을 통해 제공됩니다. IBM Software as a service 지원

안내서(https://www.ibm.com/software/support/saas_support_guide.html 참조)는 기술 지원 담당자

연락처 정보 및 기타 정보와 절차에 대해 설명합니다. 기술 지원은 클라우드 서비스에 포함되며 별도의 오퍼링으로 제공되지 않습니다.

5. 권한 부여 및 대금 청구 정보

5.1 용어 정의

다음 용어는 아래 정의된 의미를 가집니다.

소비재(CP) - 소비자에게 직접 판매할 목적으로 생산 또는 유통되는 물품 또는 해당 물품의 구성요소를 의미합니다. 예를 들어, "소비재"에는 의류 및 신발, 음식과 음료, 가정 및 개인 생활 용품, 내구 소모재 및 가전 제품, 비내구 소모재, 특산품, 애완동물 관리 용품이 포함되지만 자동차, 비행기, 금융 상품, 서비스 또는 주택은 포함되지 않습니다.

관련 비즈니스 - 부문, 비즈니스 유닛 또는 유통망(예: 실제 상점 또는 온라인 e-commerce)으로서, 고객이 연관되어 이용하기 위해 클라우드 서비스를 등록하는 부문, 비즈니스 유닛 또는 유통망을 의미합니다.

관련 지역 - 고객이 클라우드 서비스를 사용하기 위해 등록하는 지역을 의미합니다.

소매업체 - 소비자의 직접 소비를 위해 소규모 또는 개별 로트(lot)로 소비재 판매에 참여하는 고객을 의미합니다.

총 판매액 - 최초 기간이나 기간 갱신에 앞선 최종 보고된 12 개월(full twelve month) 기간을 기준으로 관련 비즈니스에 의한 제품의 판매로 클라우드 서비스에 등록된 법인에게 발생한 총 판매액(해당 판매세는 제외)을 의미합니다. IBM은 관련 비즈니스에서 인수 또는 합병의 결과로 비유기적인(non-organic) 비즈니스 성장이 있는 경우 총 판매액을 재산정할 수 있습니다. 고객은 관련 비즈니스의 총 판매액에 영향을 주는 인수 또는 합병에 대해 IBM에게 즉시 통지합니다.

굵은 글씨체로 표시된 용어 중 본 서비스 명세에 정의되지 않은 용어는 클라우드 서비스 계약에 정의되어 있습니다.

5.2 청구 체계

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

- 인게이지먼트(Engagement)는 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.
- MRCU(Million Revenue Conversion Unit)는 클라우드 서비스가 구매되는 경우 이용되는 산정 단위입니다. RCU(Revenue Conversion Unit)는 클라우드 서비스와 관련한 매출의 통화 독립적 측정입니다. 통화액에 특정된 매출 금액은 반드시 변환 단위 표(Conversion unit table)(http://www.ibm.com/software/passportadvantage/conversion_unit_table.html)에 위치한 표에 따라 RCU로 변환해야 합니다. 각 MRCU 권한은 1 백만 RCU를 나타냅니다. 아래에서 정의한 바와 같이 매출액을 포괄할 수 있는 충분한 MRCU 권한을 취득해야 합니다.

참고: 매출의 정의/범위는 아래에 요약된 바와 같이 특정 클라우드 서비스 오퍼링에 따라 다릅니다.

클라우드 서비스	매출 정의
IBM Price Management IBM Dynamic Pricing IBM Deal Management IBM Deal Management: Bill Distribution Module	매출은 고객이 클라우드 서비스에서 사용하고자 하는 관련 비즈니스의 총 판매액입니다(사용등록(Subscription)이 관련 비즈니스의 특정 제품 범주로 제한될 수 있음).
IBM Price Optimization	매출은 고객이 최적화하고자 하는 총 판매액입니다(사용등록(Subscription)이 관련 비즈니스의 일부로 제한될 수 있음).

클라우드 서비스	매출 정의
IBM Promotion Optimization IBM Promotion Planning	매출은 프로모션 항목의 판매로 발생한 관련 비즈니스의 총 판매액입니다. 본 클라우드 서비스를 위해서는, 프로모션 항목은 일시적으로 제공 및/또는 할인되거나 프로모션의 형태로 판매된 제품으로 일시적 가격 할인(TPR), 광고 또는 전단에서의 언급, 실제 상점의 보조 위치에서의 전시 또는 웹사이트의 기본 페이지에 표시, 쿠폰을 포함하되 이에 한하지 않습니다. 프로모션 항목에는 마크다운 항목은 포함되지 않습니다.
IBM Markdown Optimization	매출은 마크다운 항목의 판매로 발생한 관련 비즈니스의 총 판매액입니다. 본 클라우드 서비스를 위해서는, 마크다운 항목은 영구적 가격 할인으로 판매되는 제품이며 일반적으로 재고정리 판매를 포함하여 과잉 공급을 해결하기 위한 것입니다.

5.3 플랫폼 인에이블먼트 서비스

플랫폼 인에이블먼트 서비스를 위해서는, 매출은 관련 비즈니스의 총 판매액입니다.

구매할 적절한 플랫폼 인에이블먼트 서비스 레벨을 결정하기 위해서 고객은 먼저 고객의 회사에 적용되는 BRCU(Billion Revenue Conversion Unit)를 결정해야 합니다. BRCU 는 클라우드 서비스와 관련한 매출액의 통화 독립적 산정 단위입니다. 통화에 특정된 매출 금액은 반드시 http://www.ibm.com/software/licensing/conversion_unit_table 에 위치한 표에 따라 BRCU 로 변환해야 합니다. 각 BRCU 권한은 10 억(10 의 9 승) RCU 를 나타냅니다. 산정된 BRCU 는 산정 기간 동안 클라우드 서비스에서 처리하거나 관리한 매출액을 포괄해야 합니다.

- 레벨 1 = 최대 3 BRCU
- 레벨 2 = 최대 8 BRCU
- 레벨 3 = 최대 15 BRCU
- 레벨 4 = 15 BRCU 초과

5.4 설치(Set-Up) 요금

일시불 설치 요금은 주문된 각 설치 서비스의 거래서류에 지정된 비율로 청구됩니다.

- a. IBM Omni-Channel Merchandising One-Time Setup
IBM 은 클라우드 서비스의 초기 프로비저닝 후에 일시불 설치 요금을 청구합니다. 요금과 청구 기간은 거래 서류에 명시되며 그에 따라 청구됩니다.
- b. IBM Omni-Channel Merchandising Additional Application Setup Fee
주문한 각 Additional Application Setup Fee 에 대해 IBM 은 설치 요금을 부과합니다. 요금과 청구 기간은 거래 서류에 명시되며 그에 따라 청구됩니다.

5.5 원격 서비스 요금

원격 서비스 요금은 해당 원격 서비스에 관한 거래서류에 지정된 비율로 청구됩니다. 다음 원격 서비스는 클라우드 서비스의 고객이 취득할 수 있습니다.

- 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

5.5.1 IBM Price Management – Platform Enablement Services, IBM Promotion Planning – Platform Enablement Services

IBM 은 다음을 수행합니다.

- a. 해당 클라우드 서비스 오퍼링의 관련 IBM 임포트 데이터 명세 문서에 명시된 모든 필수 데이터 필드("고객 데이터")를 획득하기 위해 고객과 협업합니다.
- b. 주간 또는 일간 고객 데이터를 수신하고 로드하며 표준 도구를 사용하여 데이터 변환 인터페이스(인바운드 및 아웃바운드)를 유지보수합니다. 고객이 초기 구현 후에 고객 데이터의 포맷을 수정하거나 파일을 다른 포맷으로 다시 고객에게 전송하도록 요청하거나 새로운 데이터를 이용하기 위해 IBM 에게 데이터 맵과 자동화 스크립트를 수정할 것을 요청하는 경우 추가 사용료가 청구될 수 있습니다.
- c. 구현 팀이 작업을 완료한 후에도 고객을 지원하도록 표준 진행 계정 관리 서비스를 제공합니다. 이러한 계정 관리 서비스는 원격으로 제공되며 주당 4 시간을 초과하지 않습니다.

5.5.2 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 은 다음을 수행합니다.

- a. 해당 클라우드 서비스 오퍼링의 관련 IBM 임포트 데이터 명세 문서에 명시된 모든 필수 데이터 필드("고객 데이터")를 획득하기 위해 고객과 협업합니다.
- b. 주간 또는 일간 고객 데이터를 수신하고 로드하며 표준 도구를 사용하여 데이터 변환 인터페이스(인바운드 및 아웃바운드)를 유지보수합니다. 고객이 초기 구현 후에 고객 데이터의 포맷을 수정하거나 파일을 다른 포맷으로 다시 고객에게 전송하도록 요청하거나 새로운 데이터를 이용하기 위해 IBM 에게 데이터 맵과 자동화 스크립트를 수정할 것을 요청하는 경우 추가 사용료가 청구될 수 있습니다.
- c. 모델링된 제품 카테고리에 대한 표준 데이터 검증을 수행합니다. 데이터 검증은 잠재적 오류와 이상 항목에 대해 고객 데이터를 검사하고 실행하는 자동화된 작업으로 구성됩니다.
- d. 모델링 데이터세트 작성, 모델 예측, 모델 품질 평가, 필요한 경우 모델의 문제점 해결을 서비스에 포함하는 프로젝트 계획에 따라 각 제품 카테고리를 위한 표준 계량 경제 모델링 서비스를 제공합니다. 여기에는 각 포함된 제품 카테고리에 대한 초기 모델링과 IBM 이 합리적으로 평가한 카테고리 역학에 근거하여, 합리적 주기의 지속적인 리모델이 포함됩니다. 고객이 데이터를 수정하는 경우, IBM 은 고객과 협업하여 수정된 이력 데이터를 다시 로드하는 것과 영향을 받은 제품 카테고리를 리모델하는 것이 적절한지를 결정하며, 이는 그 시점에 합의되는 추가 비용이 발생할 수 있습니다.
- e. 구현 팀이 작업을 완료한 후에도 고객을 지원하도록 표준 진행 계정 관리 서비스를 제공합니다. 이러한 계정 관리 서비스는 원격으로 제공되며 주당 6 시간을 초과하지 않습니다.

5.5.3 플랫폼 인에이블먼트 서비스에 대한 고객 책임사항

고객은 다음을 제공할 책임이 있습니다.

- a. 지정된 플랫폼 인에이블먼트 서비스 활동을 완수하기 위해 필요한 IBM 자원에 대한 직접 액세스
- b. 다음을 포함하여 프로젝트에서 작업하기 위해 적절한 레벨 및 수의 고객 자원:
 - 적절한 데이터 인터페이스를 작성하고 유지보수하도록 IBM 의 데이터 통합 팀과 협업하는 IT 프로그래머.
 - 애플리케이션 요구사항이 데이터 추출의 콘텐츠로 적절히 변환되도록 보장하기 위한 업무 대표자.
 - 다음의 필수적인 기술 및 업무 프로세스 작업을 수행하기 위한 역량있는 프로젝트 팀:
 - 관련 데이터 맵핑 문서
 - 합의된 일정에 따라 고객 데이터의 전송

- 현재 IBM 임포트 데이터 명세 문서에 명시된 IBM의 포맷과 일치하는 고객 데이터.
- 적시에 모든 문제를 해결하기 위한 자원
- 제공된 정보가 정확함을 보장하기 위한 고객의 지원.

고객은 위의 의무를 이행하지 못하는 것이 플랫폼 인에이블먼트 서비스를 제공하기 위한 IBM의 역량에 영향을 줄 수 있음을 인지합니다. 고객이 위의 태스크를 수행하지 못한 결과 또는 IBM의 통제를 벗어난 기타 상황으로 인해 플랫폼 인에이블먼트 서비스가 지연되거나 IBM의 플랫폼 인에이블먼트 서비스 제공 비용이 증가하는 경우, 추가 사용료가 청구될 수 있습니다. 그러한 서비스에 대한 추가 사용료와 청구 조건은 작업명세서에 명시되어 별도로 청구됩니다.

5.6 청구 주기

IBM은 선택한 청구 주기에 따라 지불해야 하는 대금을 청구 주기의 기간이 시작될 때 고객에게 청구하며 단, 추가 요금과 후불로 청구되는 사용 유형의 요금은 제외됩니다.

5.7 준수 확인(Verification)

고객은 i) IBM 또는 IBM의 외부 감사원이 고객의 본 계약 준수를 확인하기 위해서 합리적으로 필요한 기록 및 시스템 도구 출력물을 유지하고, IBM의 요청이 있는 경우 그러한 기록과 시스템 도구 출력을 제공하며, ii) 여하한 필요한 권한을 즉시 주문하고, 해당 시점에 유효한 IBM 요율에 따라 해당 권한에 대해 그리고 이러한 확인 결과 결정된 기타 대금 및 채무에 대해 IBM이 청구서에 명시한 대로 지급해야 합니다. 이러한 준수 확인 의무는 클라우드 서비스 기간 및 그 후 2년 간 효력이 유지됩니다.

6. 기간 및 갱신 옵션

클라우드 서비스의 기간은 라이선스 증서에 명시된 바와 같이, IBM이 고객에게 클라우드 서비스에 대한 고객의 액세스(접근) 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 90일 이전에 갱신하지 않겠다는 서면 통지를 제공하지 않으면 클라우드 서비스는 라이선스 증서에 명시된 기간에 대해 자동으로 갱신됩니다.

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

7. 추가 조항

7.1 일반조건

고객은 IBM이 매스컴이나 마케팅 통신문에서 고객을 클라우드 서비스의 가입자로 공개적으로 언급할 수 있다는 데 동의합니다.

고객은 핵 시설, 대량 수송 시스템, 항공 교통 관제 시스템, 자동차 통제 시스템, 무기 시스템, 항공기 운행 또는 통신의 설계, 건축, 제어 또는 유지보수나 클라우드 서비스의 장애에 의해 생명의 중대한 위협이나 심각한 개인적 상해를 야기할 수 있는 기타 활동 등 위험 요소가 높은 활동을 지원하기 위해서는 클라우드 서비스를 독립적으로 또는 다른 서비스나 제품과 조합하여 사용할 수 없습니다.

7.2 데이터 및 최소 설비 요구사항

클라우드 서비스를 사용하기 위해서 고객은 데이터를 제공하는 날짜에 유효한 IBM 임포트 데이터 명세 문서에서 기술한 제품, 재무, 기타 데이터("임포트 데이터")를 IBM에 제공해야 합니다. 최신 IBM 임포트 데이터 명세 문서의 사본이 서명된 계약에 준하여 제공되며 IBM 단독의 판단에 따라 IBM은 수시로 해당 사본을 수정할 수 있습니다. 또한 각 클라우드 서비스에는 서비스 액세스에 필요한 최소 설비 요구사항이 적용되며 해당 요구사항은 서비스 명세에 기술되어 있고 요청 시 제공받을 수 있습니다.

7.3 소매업체의 거래 파트너에 의한 임포트 데이터 사용

고객이 IBM Deal Management 또는 IBM Deal Management: Bill Distribution Module에 등록된 경우, 등록 기간 동안 고객은 마찬가지로 클라우드 서비스에 등록하여 고객의 임포트 데이터에 대한 액세스

권한이 필요한 고객의 소비재 거래 파트너에게 클라우드 서비스를 제공하기 위해 임포트 데이터를 사용할 수 있는 권한을 IBM 에게 부여합니다.

7.4 프리뷰 제한사항

"프리뷰(Preview)"로 지정된 클라우드 서비스의 경우, 고객은 테스트, 성능 조정, 결함 진단, 내부 벤치마킹, 스테이징, 품질 보증 활동 및/또는 공개된 API(Application Programming Interfaces)를 사용하여 내부적으로 사용되는 클라우드 서비스 추가 기능 또는 확장 기능의 개발을 포함하여 내부 비프로덕션 또는 프리뷰 활동 용도에 한해 해당 클라우드 서비스를 사용할 수 있습니다. 고객은 해당 프로덕션 권한을 취득하지 않은 경우에는 기타 다른 용도를 위해 클라우드 서비스의 어떠한 부분도 사용할 수 없습니다.