

Adobe PDM – Adobe Campaign On-premise (2015v1)

Die in diesen Produktbeschreibungen und -metriken („PDM“) beschriebenen Produkte und Dienste stellen On-premise Software dar und unterliegen den allgemeinen Geschäftsbedingungen von Adobe, der Anlage „On-Premise“, den Bestimmungen dieser PDM, und dem jeweiligen Bestelldokument.

Diese PDM gilt für die folgenden Produkte und Dienste:

Bezeichnung der Produkte und Dienste	Art der Software oder des Diensts
Adobe Campaign On-premise – Premium-Paket	On-premise Software
Adobe Campaign On-premise – Ultimate-Paket	On-premise Software
Adobe Campaign On-premise Zusatzfunktionen: <ul style="list-style-type: none"> • Umfragemanager (für Premium-Paket) • Kampagnenvermarktungsanalyse (für Premium-Paket) • Kampagnenoptimierung (für Premium-Paket) • E-Mail-Rendering-Zusatzfunktion (für Premium-Paket) • Zusatzkanal (für Premium-Paket) • Verteilte Vermarktung (für Premium- oder Ultimate-Paket) 	On-premise Software

PRODUKTSPEZIFISCHE LIZENZBEDINGUNGEN

1. Einschränkungen für Adobe Campaign On-premise

1.1 Alle Kanäle und Zusatzfunktionen

(A) Zustelldiensteinschränkungen

- (1) **E-Mail.** Zur Durchführung von E-Mail-Kampagnen unter Verwendung von Adobe Campaign On-premise muss der Kunde eine Methode zum Hosting des E-Mail Zustelldienstes auswählen. Zum Beispiel kann der Kunde zusätzlich die Campaign OnDemand Cloud Messaging Services von Adobe lizenzieren.
- (2) **Textnachrichten und SMS.** Weiterhin umfasst Adobe Campaign On-premise keine Dienste Dritter, die für die Auslieferung über andere Kanäle wie den SMS-Kanal erforderlich sein können. Der Kunde muss einen Dienst eines Dritten erwerben, um Textnachrichten über den SMS-Kanal zu senden oder um Textnachrichten über die Nachrichtenzentrum-Funktion zu verwenden.

- (B) **Lizenz einschränkungen.** Sofern der Kunde einen Dritten mit dem Hosting des E-Mail Zustelldienstes für die Versendung der E-Mail Kampagnen beauftragt, darf nur die ordnungsgemäß lizenzierte Basisplattform von Adobe Campaign mit dem E-Mail Zustelldienst des Drittanbieters integriert werden (ohne Nutzung des Adobe Campaign Mail Transfer Agents (MTA)). Die Nutzung des Adobe Campaign MTA zur Weiterleitung von E-Mails an einen Dritten MTA ist ausdrücklich verboten.

- (C) **Produktiv- und Nichtproduktivinstanzen.** Der Kunde ist berechtigt, eine Kopie der Adobe Campaign On-premise Software in Verbindung mit einer Einzelproduktivinstanz zu nutzen. Der Kunde darf auch bis zu drei (3) Kopien der On-premise Software in Verbindung mit Nichtproduktivinstanzen ausschließlich zum Testen, zur Evaluierung und zur Entwicklung von Adobe Campaign On-premise verwenden.

1.2 Premium Paket

- (A) Der Kunde darf lizenzierte Kanäle nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Adobe ändern.
- (B) Falls der Kunde einen Zusatzkanal lizenziert, darf der Kunde den lizenzierten Zusatzkanal nicht ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Adobe ändern.

2. **Compliance.** Der Kunde ist dafür verantwortlich sämtliche Freigaben, Zustimmungen und Genehmigungen von Endbenutzern unter Einhaltung aller geltenden Gesetze, Richtlinien, Regelungen und Bestimmungen („Anwendbare Vorschriften“) einzuholen für alle Daten, die mittels Adobe Campaign oder anderen vom Kunden lizenzierten Adobe Applikationen gesammelt und verarbeitet werden. Der Kunde erkennt an, dass Bedingungen von Dritten die Betreiber von z.B. soziale Medien, Mobilfunkdiensten oder Betriebssystemen (z.B. für Mobil- oder Desktopgeräte) sind, im Zusammenhang mit der Nutzung von Adobe Campaign zur Anwendung kommen können. Der Kunde ist dafür verantwortlich die Anwendbaren Vorschriften dieser Dritten einzuhalten. Sofern der Kunde beispielsweise Kampagnen über den SMS- oder MMS-Kanal ausführt, muss der Kunde alle geltenden Gesetze, die entsprechenden Richtlinien von Mobilfunkanbietern für die Übertragung von SMS- oder MMS-Nachrichten und Anwendbare Verhaltensregeln und Bestimmungen Dritter einhalten. Mit der vorstehenden Aufzählung der Beispiele wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben.
3. **Wartung und Unterstützung.** Sofern die Lizenzlaufzeit eine festgelegte Dauer hat (wenn im Auftrag z. B. eine Lizenzlaufzeit von drei Jahren festgelegt ist), dann sind die Wartungs- und Unterstützungsleistungen der Kategorie „Adobe Platinum Maintenance and Support“ ohne zusätzliche Gebühr in Adobe Campaign (On-premise) inkludiert. Bei einer Verlängerung der Lizenzlaufzeit für eine weitere zeitlich begrenzte Lizenzlaufzeit verlängert sich auch die Wartung und Unterstützung ohne zusätzliche Gebühr. Die Wartung und Unterstützung überschreitet aber in keinem Fall die Lizenzlaufzeit. Das Wartungs- und Unterstützungsprogramm von Adobe wird gemäß den Bestimmungen der aktuellen Produktbeschreibung und -metriken für Wartung und Unterstützung „Adobe Platinum Maintenance and Support“ bereitgestellt. Für einige der neuen Releases oder Upgrades zu den erworbenen Funktionen von Adobe Campaign OnPremise kann es erforderlich sein, dass der Kunde Consulting oder Professional Services Leistungen in Anspruch nehmen muss, um seine bestehende Kundenkonfiguration auf diesen neuen Releases oder Upgrades zu migrieren.
4. **Monatliche Berichterstattung.** Die Adobe Campaign On-premise Software umfasst Funktionen zur Übermittlung von Berichten über quantitative Metriken im Zusammenhang mit der Nutzung der On-premise Software durch den Kunden an Adobe. Adobe kann diese Informationen überprüfen, um festzustellen, ob der Kunde die Bestimmungen des Vertrags einhält.

PRODUKTSPEZIFIKATIONEN

Adobe Campaign On-premise ist eine Plattform zur Entwicklung bereichsübergreifender Kundenerfahrungen, die eine Umgebung für visuelle Kampagnendurchführung, Echtzeit-Interaktionsverwaltung und bereichsübergreifende Ausführung umfasst.

5. Adobe Campaign On-premise - Premium

- 5.1 **Lizenzmetrik.** Adobe Campaign On-premise Premium wird gegen Entrichtung einer Grundlizenzgebühr pro Paket lizenziert. Des Weiteren wird dem Kunden eine Gebühr für jeweils 1.000 Profile in Rechnung gestellt. Im entsprechenden Auftrag werden das Paket (d. h. Premium oder Ultimate) und die festgelegte Anzahl der Profile angegeben.
- 5.2 **Beschreibung.** Adobe Campaign On-premise Premium umfasst die folgenden Komponenten und Funktionen:
 - (A) **Kanal/Kanäle.** Diese Funktion ermöglicht einen eigenständigen Kommunikationsweg zwischen dem Kunden und Empfängern.
 - (1) **Paketbeschreibung.** Das Premiumpaket beinhaltet 3 Kanäle: E-Mail, Direktversand sowie ein weiterer vom Kunden auswählbarer Kanal.
 - (a) **E-Mail Kanal.** Diese Funktion umfasst E-Mail-Kampagnenerstellung, Berichterstellung und Verwaltung von Webmail-, Desktop- und mobilen E-Mail-Clients.
 - (b) **Direktsendungskanal.** Diese Funktion ermöglicht eine Direktsendung durch Erstellung von Dateien, die an den festgelegten Publikations- oder Druckdienst des Kunden geschickt werden.

- (c) **Kunden-gewählter Kanal/Kanäle.** Zusätzlich zu dem E-Mail Kanal und dem Direktsendungskanal beinhaltet der Premiumpaket einen weiteren vom Kunden auswählbaren Kanal. Dieser dritte, vom Kunden designierte Kanal wird vom Kunden entweder im entsprechenden Auftrag festgelegt oder durch die erstmalige Verwendung eines dritten Kanals durch den Kunden bestätigt. Zusätzlich kann der Kunde dem Premium-Paket einen vierten Kanal hinzufügen, falls er einen Zusatzkanal erwirbt. Der Kunde darf lizenzierte Kanäle nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Adobe ändern.
- (B) **E-Mail Rendering.** Diese Funktion ermöglicht die Ansicht der E-Mail-Mitteilungen des Kunden in der Vorschau in verschiedenen E-Mail-Clientumgebungen (z. B. Gmail, Yahoo mail, AOL mail, usw.) auf verschiedenen Geräten (z. B. Smartphone, Tablet, Desktop usw.). Jede Anzeige des Inhalts einer E-Mail-Vorlage in der Vorschau durch den Kunden in verschiedenen E-Mail-Clientumgebungen zählt als ein E-Mail-Rendering. Nicht in Anspruch genommene E-Mail-Renderings werden nicht in das nächste Jahr übertragen. Wenn der Kunde seine Obergrenze für E-Mail-Renderings überschreitet, kann Adobe die Übernutzung rückwirkend zum jeweils geltenden Listenpreis in Rechnung stellen.
- (1) **Paketbeschreibung.** Wenn die Lizenzlaufzeit für eine festgelegte, endliche Periode vereinbart ist (z.B. ist im Auftrag eine dreijährige Laufzeit vereinbart), dann beinhaltet das Premium Paket 1500 E-Mail Renderings pro Jahr.
- (C) **Nachrichtenzentrum.** Mit dieser Funktion kann der Kunde Transaktionsnachrichten steuern und optimieren. Mit der Funktion „Nachrichtenzentrum“ können Kunden auf Anforderungen ihrer Kunden in Echtzeit reagieren und für die Interaktion mit ihren Kunden relevante Informationen übermitteln. Mit der Funktion „Nachrichtenzentrum“ kann der Kunde beispielsweise Kaufbestätigungen, eine Kennwortzurücksetzung und -bestätigung, den Abbruch eines Einkaufs, den Auftragsstatus oder Retargeting-Mitteilungen senden. Mit dem Premium Paket beinhaltet e Paketfunktion Wenn der Kunde eine Lizenz zur Verwendung zusätzlicher Kanäle erwirbt kann der Kunde unter Verwendung anderer Kanäle zusätzlich zum E-Mail-Kanal in Echtzeit antworten. Das Nachrichtenzentrum ist mit den folgenden Kanälen nutzbar: E-Mail, SMS und mobile Apps.
- (D) **Kampagnenverwaltungsplattform.** Diese Funktion bietet eine Benutzeroberfläche, die durch einfaches Ziehen und Ablegen zu bedienen ist, und dient zur Berichterstellung für die Durchführung von Kampagnen und die Bereitstellung zugehöriger Inhalte. Es sind auch Funktionen zur Verwaltung interner Ressourcen über die Funktion „Vermarktungsressourcenverwaltung“ enthalten, wie weiter unten beschrieben.
- (E) **Vermarktungsressourcenverwaltung (MRM):** Mit dieser Funktion können Marketingteams integrierte Vermarktungspläne und -kalender erstellen, Budgets, Ressourcen und Aufgaben zuweisen und den Verlauf überwachen (z. B. Planung, Kalendereintragung und Empfängerkontaktregeln wie “fatigue rules”).
- (F) **Ausgehende Interaktionen.** Diese Funktion umfasst ein Angebotsempfehlungsmodul und ermöglicht die Angebotszusammenstellung und Einbettung dynamischer Angebote in Echtzeit in ausgehende Kanäle durch Nutzung der Geschäftsregeln des Kunden (z. B. Frequenz- und Kommunikationseinstellungsparameter usw.). Mit dieser Funktion kann der Kunde Angebote auf der Grundlage der Profildaten von Einzelpersonen einschließlich soziodemografische Informationen, frühere Aktionen, Reaktionen und gegenwärtiges Verhalten übermitteln.
- (G) **Datenkonnektoren.** Diese Funktion umfasst Zugang zu den Zusatzkonnektoren von Adobe Campaign zur Verbindung mit verschiedenen Datenverwaltungssystem-Anbietern (z. B. CRM-Anbietern wie SFDC und Oracle).
- (H) **Reaktionsmanager.** Diese Funktion ermöglicht die Überwachung und Ermittlung der Ergebnisse von Kampagnen des Kunden über mehrere Kanäle durch konfigurierbare Berichte.

6. Adobe Campaign On-premise Ultimate.

- 6.1 **Lizenzmetrik.** Adobe Campaign On-premise Ultimate wird gegen Entrichtung einer Grundlizenzgebühr pro Paket lizenziert. Des Weiteren wird dem Kunden eine Gebühr für jeweils 1.000 Profile in Rechnung gestellt. Im entsprechenden Auftrag werden das Paket (d. h. Premium oder Ultimate) und die festgelegte Anzahl der Profile angegeben.
- 6.2 **Beschreibung.** Adobe Campaign On-premise Ultimate umfasst die folgenden Komponenten und Funktionen:

- (A) **Adobe Campaign On-premise Premium.** Alle oben beschriebenen Komponenten von Adobe Campaign On-premise Premium.
- (1) **Paketbeschreibung.:**
- (a) **E-Mail Rendering.** Wenn die Lizenzlaufzeit für eine festgelegte, endliche Periode vereinbart ist (z.B. ist im Auftrag eine dreijährige Laufzeit vereinbart), dann beinhaltet das Premium Paket unlimitierte E-Mail Renderings pro Jahr.
- (b) **Kanäle.** Der Kunde kann alle zum Zeitpunkt der Lizenzierung verfügbaren Kanäle verwenden.
- (B) **Kampagnenvermarktungsanalyse.** Diese Funktion ermöglicht Echtzeit-Betriebsberichterstattung zur Überwachung und Analyse von Vermarktungskampagnenaktivitäten und deren Durchführung. Mithilfe von Anzeigefenstern, die OLAP-Datenwürfel nutzen, können Kunden Daten anzeigen und durchsuchen und auf diese Weise Faktoren ermitteln, die sich auf die Vermarktungsergebnisse auswirken.
- (C) **Umfragemanager.** Mit dieser Funktion kann der Kunde Umfragen erstellen, die es ihm ermöglichen, Antworten in Echtzeit zu konsolidieren und anhand der Ergebnisse zu reagieren.
- (D) **Kampagnenoptimierung.** Diese Funktion ermöglicht es dem Kunden, Simulationen und Kampagnenaktivitäten-Modellierungen vor der Ausführung der Aktivitäten unter Anwendung der für die tatsächliche Ausführung geplanten Regeln durchzuführen. Kampagnenoptimierung bietet auch Funktionen zur Optimierung mehrerer Kampagnen über verschiedene Kanäle.
- (E) **Eingehende Interaktionen.** Diese Funktion ermöglicht die Angebotszusammenstellung und Einbettung dynamischer Angebote auf der Grundlage von Geschäftsregeln in Echtzeit als Reaktion auf eingehende Kommunikation von Endkunden, potenziellen Endkunden oder Partnern des Kunden (z. B. über Internet, Telefonkundendienst, Verkaufsstellen oder Mobilanwendungen). Durch Verwendung dieser Funktion kann der Kunde Echtzeit-Angebote auf der Grundlage der Profildaten von Einzelpersonen einschließlich soziodemografische Informationen, frühere Aktionen, Reaktionen und gegenwärtiges Verhalten übermitteln

7. Adobe Campaign On-premise Zusatzfunktionen

Adobe Campaign On-premise-Zusatzfunktionen sind optionale Funktionen, die der Kunde gegen Bezahlung der im entsprechenden Auftrag angegebenen Gebühren erwerben kann. Die Gebühren für Zusatzfunktionen werden zusätzlich zu den Gebühren für das jeweilige vom Kunden erworbene Paket (Premium oder Ultimate) in Rechnung gestellt. Es sind nicht alle Zusatzfunktionen für jedes Paket verfügbar, und der Kunde kann nur die unten aufgeführten Zusatzfunktionen für ein bestimmtes Paket erwerben.

- 7.1 **Umfragemanager (für Premium-Paket).** Mit dieser Zusatzfunktion kann der Kunde Umfragen erstellen, die es ihm ermöglichen, Antworten in Echtzeit zu konsolidieren und anhand der Ergebnisse zu reagieren.
- 7.2 **Kampagnenvermarktungsanalyse (für Premium-Paket).** Diese Zusatzfunktion ermöglicht Echtzeit-Betriebsberichterstattung zur Überwachung und Analyse von Vermarktungskampagnenaktivitäten einschließlich Durchführung. Mithilfe von Anzeigefenstern, die OLAP-Datenwürfel nutzen, können Kunden Daten anzeigen und durchsuchen und auf diese Weise Faktoren ermitteln, die sich auf die Vermarktungsergebnisse auswirken.
- 7.3 **Kampagnenoptimierung (für oder Premium-Paket).** Diese Zusatzfunktion ermöglicht es dem Kunden, Simulationen und Kampagnenaktivitäten-Modellierungen vor der Ausführung der Aktivitäten unter Anwendung der für die tatsächliche Ausführung geplanten Regeln durchzuführen. Kampagnenoptimierung bietet auch Funktionen zur Optimierung mehrerer Kampagnen über verschiedene Kanäle.
- 7.4 **E-Mail-Rendering Zusatzfunktion (für Premium-Paket).** Diese Zusatzfunktion ermöglicht den Erwerb von jeweils zusätzlichen 1.000 E-Mail-Renderings. Der Kunde muss die zusätzlichen E-Mail-Renderings vor der Inanspruchnahme erwerben. Nicht in Anspruch genommene E-Mail-Renderings werden nicht in das nächste Jahr übertragen. Wenn der Kunde seine Obergrenze für E-Mail-Renderings überschreitet, kann Adobe die Übernutzung rückwirkend zum jeweils geltenden Listenpreis in Rechnung stellen.
- 7.5 **Zusatzkanal (für Premium-Paket).** Zusätzlich zu den 3 im Premium-Paket inkludierten Kanälen kann der Kunde das Recht erwerben, einen weiteren Kanal wie im Auftrag festgelegt (oder durch die erstmalige Verwendung dieses zusätzlichen Kanals durch den Kunden bestätigt) zu den im entsprechenden Auftrag aufgeführten Gebühren zu verwenden. Der Kunde darf nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Adobe von dem von ihm festgelegten (oder ursprünglich verwendeten) Zusatzkanal zu einem anderen wechseln.

- 7.6 **Verteilte Vermarktung (für Premium- oder Ultimate-Paket).** Diese Zusatzfunktion ermöglicht es einem Kunden mit verschiedenen Händlern, Vermarktern sowie Vertriebs- und Marketingpartnern, Markenstandards in seinem gesamten Unternehmen zu wahren, und die Vermarkter können auf der Grundlage von Regeln, die von der Marketingabteilung des Kunden festgelegt werden, Kampagnenvarianten für den lokalen Markt erstellen. Die Funktion „Verteilte Vermarktung“ umfasst einen Zentralkatalog mit Vermarktungskampagnenvorlagen einschließlich Kampagnen, die vom Unternehmen unter Mitwirkung von lokalen Organisationen eingeleitet werden.
-

8. Definitionen

- 8.1 **„Kanal“** bezeichnet verschiedene Kommunikationswege zwischen dem Kunden und Empfängern. Die verfügbaren Kanäle sind: E-Mail, Direktsendung, Mobile App Benachrichtigungen, Call Center, soziale Medien oder SMS/MMS.
- 8.2 **„Entwicklungs-/Testinstanz“** bezeichnet eine Instanz zum Betrieb der On-premise Software und Technologie zur nichtproduktiven Entwicklung, zum Testen der Konfiguration und zur Evaluierung. Entwicklungs-/Testinstanzen sind Nichtproduktivinstanzen.
- 8.3 **„Eingehende Interaktion“** bezeichnet jede Verwendung der Interaktionsfunktion durch einen Kunden, der das On-premise AdobeCampaign Ultimate-Paket erworben hat, um unter Nutzung des Angebotsempfehlungsmoduls durch Senden einer Meldung in Echtzeit auf eine Anforderung eines Empfängers zu reagieren.
- 8.4 **„Instanz“** bezeichnet die Gesamtheit der Binärdateien der Software zur Implementierung einer eindeutigen AdobeCampaign-Datenbank. Diese eindeutige Entität ist durch eine Gruppe von Parametereinstellungen gekennzeichnet, die in einer Parameterdefinitionstabelle festgelegt sind (Tabelle xtk_entity). Es gibt zwei Instanzkategorien: Produktiv und Nichtproduktiv.
- 8.5 **„Nichtproduktivinstanzen“** bezeichnet sowohl die Vorproduktionsinstanz als auch die Entwicklungs-/Testinstanz.
- 8.6 **„Vorproduktivinstanz“** bezeichnet eine Instanz zum Testen in angemessenen Rahmen und Identifizieren von Daten mit ausreichendem Datenspeicher, damit diese Instanz die Datenbank des Kunden in einem ähnlichen Umfang nutzen kann wie die Produktivinstanz. Vorproduktionsinstanzen sind Nichtproduktivinstanzen.
- 8.7 **„Produktivinstanz“** bezeichnet eine Instanz zum Betrieb der gehosteten Software und Technologie zu wirtschaftlichen Zwecken.
- 8.8 **„Profil“** bezeichnet einen Datensatz (z. B. einen Datensatz in der nmsRecipient-Tabelle oder in einer externen Tabelle, der die Cookie-ID, die Kunden-ID, die Mobilfunk-ID oder sonstige Informationen enthält, die für einen bestimmten Kanal relevant sind) für einen potenziellen oder bestehenden Endkunden. Dem Kunden werden Gebühren für jeweils 1.000 Profile, die „aktiv“ sind, in Rechnung gestellt. Ein Profil gilt als „aktiv“, wenn in den letzten 12 Monaten über irgendeinen Kanal eine gezielte Ansprache oder eine Kommunikation, an das Profil erfolgt ist.
- 8.9 **„Empfänger“** bezeichnet den Endkunden der eine Benachrichtigung des Kunden durch einen verfügbaren Kanal erhält (z.B. Kunden, Mitarbeiter, Partner etc.)
-