



TERMOS DE SERVIÇOS ESPECÍFICOS DA CRITEO

Serviço de Commerce Growth (C-Growth)

Estes Termos de Serviço Específicos da Criteo estão incorporados ao Contrato sob o qual a Criteo concordou em prestar Serviços da Criteo ao Parceiro. Os termos específicos descritos abaixo serão aplicáveis apenas aos Serviços selecionados pelo Parceiro.

Os termos em letras maiúsculas usados, mas não definidos nos Termos de Serviço Específicos da Criteo, têm o significado atribuído a eles nos Termos de Serviço Gerais da Criteo.

1.1 Descrição do serviço

Este Serviço permite a configuração e otimização da campanha publicitária digital com base nos Dados de Tecnologia e Serviço da Criteo. Isso pode ser utilizado para recursos de compra de mídia que abrangem objetivos de publicidade de aquisição (adquirir novos clientes) e/ou retenção (reter clientes existentes). A estratégia de marketing e a configuração associada da Criteo podem ser implementadas em uma campanha e, conforme aplicável, no nível do conjunto de anúncios.

Qualquer possível troca entre campanhas de aquisição e retenção durante a execução dos Serviços da Criteo não exigirá a assinatura de um aditivo entre as Partes.

O Serviço pode ser disponibilizado pela Criteo ao Parceiro em diferentes modos de fornecimento: serviço gerenciado (managed), autoatendimento (self-service) ou uma combinação de ambos, dependendo do gasto médio mensal do Parceiro no Serviço de Commerce Growth com a Criteo em um período mínimo de seis (6) meses.

Para serviços gerenciados (managed), cada campanha será solicitada pelo Parceiro por e-mail para ser enviada ao parceiro de negócios da Criteo.

1.2 Preços e pagamento

O Parceiro pode gerenciar seu orçamento diretamente na Plataforma Criteo.

A Criteo não garante o cumprimento do orçamento configurado na Plataforma Criteo ou em qualquer outra meta (por exemplo, custo alvo de vendas – target cost).

O Parceiro pode escolher diferentes estratégias de ofertas de lances de preços, incluindo gerar conversões, gerar receita ou gerar visitas, para controlar como eles geram resultados.

O Parceiro pode selecionar o controle de custos para: 1) controle por orçamento para maximizar os resultados enquanto gasta todo o orçamento, 2) controle por meta que otimiza para uma meta de KPI específica para impulsionar os resultados máximos ou 3) para controlar pelo CPC/CPM como forma de gerenciar manualmente a oferta de preços para equilibrar custos e resultados.

O Parceiro pode escolher estratégias orçamentárias (diárias, mensais ou vitalícias) e tem a opção de acompanhar o orçamento uniformemente ao longo de uma semana.

1.3 Termos adicionais

1.3.1. Rescisão por conveniência: cada Parte pode rescindir o Contrato a qualquer momento, sem penalidades ou indenizações, por carta registrada ou e-mail com aviso de recebimento, mediante notificação com antecedência de 5 (cinco) dias úteis. A

suspensão ou rescisão de uma campanha pode ser feita pelo próprio Parceiro por meio de seu acesso à Plataforma Criteo ou, se solicitado pelo Parceiro, pelas equipes da Criteo. O período de notificação prévia será cobrado e faturado ao Parceiro.

1.3.2. Exibição de anúncios: o Parceiro concorda e aceita que os Anúncios sejam exibidos na Rede Criteo e que fique a critério da Criteo, ou do parceiro relevante (conforme o caso) a decisão sobre os locais e a frequência de divulgação dos Anúncios e a administração das prioridades entre os diversos parceiros. Caso o Parceiro notifique a Criteo por escrito de que os Anúncios estão sendo exibidos em mídias que não estejam em conformidade com as diretrizes de fornecimento do Parceiro, a Criteo removerá imediatamente os Anúncios dessas mídias.

1.3.3. Privacidade: Para os fins da prestação deste Serviço pela Criteo e da aplicação do Contrato de Proteção de Dados (Data Protection Agreement, “DPA”), o Serviço será considerado um Serviço de Controlador Conjunto (conforme definido no DPA) e as Partes cumprirão as respectivas disposições do DPA (Seções I e II).
