

# Gartner 服务使用政策

## 中国版

更新日期

2017 年 5 月

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

*©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新*

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

感谢您订阅 Gartner 服务。本使用政策（之前被称为 Gartner 服务之指导方针）是特别为了服务协议所载之指定用户所制定。登陆并继续使用 gartner.com 即认为您接受《使用 Gartner 服务之使用政策》该新标题。

本使用政策的目的是要协助您透过了解相关规定及实际案例，在服务协议权利范围内使用 Gartner 的服务，并在您与 Gartner 的关系中获得最大价值。

本使用政策列举获准使用 Gartner 研究服务的指定用户应如何使用相关服务：

### I. 研究文件之内部使用（贵公司内部）

### II. 作为外部使用之研究文件（贵公司外部）

### III. 分析师咨询

### IV. 指定用户用户名及密码

**基本条款：**本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

**产品特定使用：**如果 Gartner 产品持续扩大，甚至基本许可内容也有可能根据客户所购买的服务种类发生轻微调整。如果对如何将本使用政策中的规则适用于您所购买的服务存在疑问，请联系您的服务代表。

**使用情形之监控：**请注意 Gartner 对在 Gartner 网站上的所有活动进行监控，包括指定用户使用 Gartner 服务之行为。如 Gartner 发现使用 Gartner 服务之行为有任何违反本使用政策之情形，Gartner 可能会联系您的机构，并要求您调查您使用服务的行为，以及向 Gartner 提供相关资料，以证明您是在权利范围内使用服务。

如果发现违规行为，Gartner 将向客户发出通知。客户收到通知后，可以在 30 天内对违规行为进行整改。如果客户未能在 30 天内作出改正，Gartner 有权单方决定终止（或限制访问）服务或完全终止服务协议。Gartner 保留定期更新实际操作情形的权利以便更好的反映客户的反馈信息和商业需要。如有任何问题，请联系 [usage.guidance@gartner.com](mailto:usage.guidance@gartner.com)。

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

### Gartner 使用政策

#### 研究文件-内部使用（贵公司内部）

---

- I. Gartner 拥有 Gartner 研究文件的所有权利、所有权和权益，我们在以下条件下授予您（指定用户）使用 Gartner 研究文件的权利：
- 作为指定用户，您可以通过以下方式使用 Gartner 研究文件：
    1. 您可以打开 Gartner 研究文件：根据您的服务条款，您可以打开任意数量的 Gartner 研究文件，但打开须（i）供您个人使用，（ii）在您工作范围内使用，以及（iii）在您的服务范围内；并满足以下条件。
    2. 您可以下载 Gartner 研究文件：每 3 个月内您可以下载不超过 150 篇研究文件，但下载须（i）供您个人使用，（ii）在您工作范围内使用，以及（iii）在您的服务范围内；并满足以下条件。
    3. 您可以打印 Gartner 研究文件：您可以打印 Gartner 研究文件用于您个人的工作用途，但不能与组织内外的任何第三方共享；打印须（i）供您个人使用，（ii）在您工作范围内使用，以及（iii）在您的服务范围内；并满足以下条件。
    4. 您可以共享 Gartner 研究文件：您可以共享 Gartner 文件的摘录或衍生版本（见下文），但不能共享完整的文件；共享须（i）限于您组织内部，（ii）是您个人工作所需；并满足以下条件。

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

### 条件

- a. 该使用方式仅可以是非经常性的或非系统性的(经常性行为例如，指定用户持续地定期地分发 Gartner 研究内容的总结或摘录，或利用公司商务流程使非指定用户经常性地接触 Gartner 研究内容)；
- b. 传送的对象以公司内部人员为限，且不超过 15 人；并且
- c. 不以避免购买更多的指定用户使用权限为意图。

以下是 Gartner 研究文件能接受的共享方式：

- 摘录使用：您可以摘录少量 Gartner 研究文件（例如几行文字（最多不超过 5 句）、某一段落、或某一特定图表）作为内部报告或简报之内容，但应注明来源出处为 Gartner。
- 派生使用：您可以用您自己的语言为您的项目团队或高级决策者简要总结 Gartner 研究文件的内容，但应注明来源出处为 Gartner。

以下是 Gartner 研究文件不能接受的共享方式：

- 您不能以打印或电子方式与您组织内外的任何第三方个人共享使用 Gartner 研究文件。
- 您不能通过电子邮件、内部网络发帖或其他信息存储和检索系统与您组织内外的任何第三方团体共享 Gartner 研究文件。

II. 由于信息技术的迅速发展和变化，因此只能在特定日期和时间之前依赖 Gartner 研究文件：

- 作为指定用户，一旦您的服务期终止，您必须遵守以下规定：
  1. 您必须从内部系统中删除 Gartner 研究文件的所有软拷贝。禁止存储 Gartner 研究文件。

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

2. 您必须销毁打印出来的所有 Gartner 研究文件的所有印刷品。

### 于贵公司内部使用研究文件之实例说明

实例 1: 仅限指定用户使用 Gartner 的研究服务	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 道恩（指定用户）可以在公司所购买的服务范围内开启及读取任意数量的 Gartner 研究文件，但是每 3 个月下载研究文件不超过 150 篇。道恩也可将 Gartner 的研究文件打印一份，以供其个人使用——只要该使用与其在公司之职务有关即可。</p>	<p>➤ 法兰克（指定用户）在 3 个月内下载了 500 篇研究文件。并且，法兰克希望与他的同事琼和拉里分享 Gartner 的研究文件。这是不能接受的使用方式，因为 Gartner 的研究文件不能与非指定用户分享。如果法兰克希望同事阅览研究文件，客户应联络其 Gartner 业务代表，另外为法兰克的每一个同事购买服务。因此，尽管在 Gartner 研究文件的页面上有“分享”按钮，但是，琼和拉里必须同样是指定用户且拥有和法兰克相同</p>

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

	<p>等级的使用权限才能看到 Gartner 研究文档。且不论被分享内容接收者是否为指定用户，对 Gartner 研究文件的 PDF 格式文件 Gartner 有权限制下载以及转发。</p>
--	---

实例 2：简略总结 Gartner 内容并用于商务会议上与一小组同事分享	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 法兰克（指定用户）读到一份有趣的 Gartner 策略成本管理相关研究文件，而法兰克希望在商务会议上与 10 位同事分享此文件。法兰克没有复印或将 Gartner 的研究文件的完整内容转交他人，而是将重点总结制作成一份备忘录提供给他同事们。这是可以接受的使用方式，只要这种总结行为不是经常性</p>	<p>道恩（指定用户）是她所在部门里唯一的指定用户。她的一项工作就是浏览 Gartner 研究文件并持续地制作总结并/或大量地分发给她所在的部门的其他人。这种使用方式是不被允许的，因为道恩将她对 Gartner 研究文件的总结（1）当成了一种经常性的行为，并/或（2）分发给了大量的非指定用户（例如，超过 15 人的项目团队）。虽然 Gartner 允许</p>

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>的或系统性的（例如，定期分发对 Gartner 研究内容的总结）并且只限于公司内部不超过 15 个人。</p>	<p>偶尔的、非经常性的分发总结，但是道恩的上述行为是经常性的且有系统的（消除了该公司购买更多指定用户权限的需要）。如果指定用户不清楚特定服务下何种总结方式是可以被接受的，请联系您的 Gartner 业务代表。</p>
--	---

实例 3：摘录及引用 Gartner 内容用于内部项目	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 亨利（非指定用户）正在进行一个项目并向同事道恩（指定用户）征询意见。道恩记下自 Gartner 的研究文件所获悉的一些资料，包括自 Gartner 报告所摘录的些许内容，并把它提供给亨利。并且，摘录的内容将 Gartner 注明为相关资料的所有人。</li> <li>➤ 道恩（指定用户）安排了一</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 法兰克（指定用户）购买了 Gartner 服务，意图利用 Gartner 的研究文件为他的非指定用户的同事们每周制作“IT简报”。他计划从若干 Gartner 研究文件中摘录内容制作该简报，他相信他的团队将会从中获益。这是不能被接受的使用方式。虽然 Gartner 允许偶尔的内部</li> </ul>

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新



## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>项专案小组会议，并在她的重点报告中，引用 Gartner 的研究文件中某二个句子及某一图表。道恩谨慎地根据 Gartner “版权与引用” 政策的第 6.1 条规定注明 Gartner 为相关资料之所有人。</p>	<p>报告，法兰克的分享不可以是定期的或系统性的（此行为消除了该公司购买更多指定用户权限的需要）。如果指定用户不清楚特定服务下何种摘录、引用方式是可以被接受的，请联系您的 Gartner 业务代表。</p>
--	---

实例 4：内部传送予个人	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 道恩（指定用户）正在为其公司管理阶层规划一项策略计划，而需要与资深管理人员分享相关 Gartner 的研究分果。由于道恩所购买的产品允许其在公司内部分享特定数量文件，道恩可以与资深管理人员分享此一研究文件。</li> <li>➤ 法兰克（指定用户）读到一</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 莎莉（非指定用户）全年负责承办很多专案，并时常向同事法兰克（指定用户）寻求资料。法兰克在 gartner.com 的网站上按照莎莉的专案题目进行检索并完整地将相关的 Gartner 研究文件提供给莎莉。法兰克提供给莎莉的每一份文件中都包含有水印“本研究文件 仅限于</li> </ul>

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

篇 Gartner 研究文件，希望与他的同事琼和拉里分享。Gartner 允许此种分享，并且在研究文件的页面上有“分享”按钮。但是，琼和拉里必须同样是指定用户且拥有和法兰克相同等级的使用权限才能看到 Gartner 研究文档。且不论被分享内容的接收者是否为指定用户，对 Gartner 研究文件的 PDF 格式文件 Gartner 有权限制下载以及转发。

- ▶ 亨利（指定用户）被公司指定带领一个新的团队，对云计算市场进行研究。他发现了几份 Gartner 研究文件，打算在下一次的项目会议上与他的团队一起分享。亨利希望分享的这几份 Gartner 研究文件都包含有水印“本研究文件仅限于 henry.campbell@company.com 个

frank.smith@company.com 个人使用”。这是不能接受的使用方式，因为法兰克所购买的产品不允许此种分享，且莎莉并不是一位指定用户。如果能让莎莉可以阅览完整的 Gartner 研究文件，客户应联络其 Gartner 业务代表，另外购买用户权限。业务代表将确保寻求适当的解决方案，以满足莎莉的需要。

- ▶ 法兰克（指定用户）从 Gartner 的研究文件摘录数个图表及整页的文件作为其报告的附件，纳入其向专案小组进行的报告中。这是不能接受的使用方式，因为 Gartner 不允许大规模地复制或分享 Gartner 研究文件。然而 Gartner 允许将摘录自 Gartner 文件的些许内容及单一图表作为内部使用，只要适当地根据 Gartner “版权与引用”政策第 6.1 条规定注明

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

人使用”。但是亨利购买的服务允许亨利与内部员工分享 10 份 Gartner 研究文件，因此他可以忽视这个水印，而是按照相关服务描述中的规定来使用 Gartner 的研究文件。

所有权即可。或者，法兰克也可以购买复制服务，根据复制服务相关条款他可以使用文件之完整内容。

- ▶ 莎莉（指定用户）是其部门和/或其公司内唯一的指定用户，公司内的非指定用户请求莎莉提供 Gartner 研究文档的总结、摘录和/或样本数据以供非指定用户个人的商务使用。作为指定用户，莎莉仅可以对 Gartner 研究文档内容进行非经常性地总结或摘录。服务于她的部门或公司的非指定用户的摘录或总结行为应该被认为是经常性的行为（因为她利用公司的流程使得非指定用户经常性地要求她满足非指定用户浏览 Gartner 研究内容的需求或者她为了满足来自非指定用户的大量的一次性要求而使用 Gartner 服务的此种方式可以被认为是经常性的）。这些都是

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

	不可以接受的使用方式，因为存在避免购买新的使用权限的意图或行为。
--	----------------------------------

实例 5：在部门或公司范围内将 Gartner 研究内容广泛传播	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 法兰克（指定用户）读到一份「Gartner 魔力象限 (Gartner Magic Quadrant)」的资料，法兰克的公司在该资料中被定位属于特定科技领域的领导者。法兰克十分希望将此魔力象限公布于他公司面向公众的网页，于是法兰克向 Gartner 购买了「魔力象限」的复制服务。Gartner 将魔力象限以特定格式进行复制并寄给法兰克，法兰克可以将此版本根据复制服务的规定刊载在公司内部网络上。</p>	<p>➤ 法兰克（指定用户）负责为他的部门研究新兴科技。当他发现对他有帮助的 Gartner 研究文件时，法兰克将此份文件存放在一个共享伺服器上的小组资料夹内，或发送一个群邮件并将 Gartner 研究文档的 PDF 档案以附件的方式寄出。这是不能接受的使用方式，因为 Gartner 不允许指定用户在部门或公司的伺服器上或任何共享文件架中存储 Gartner 的研究文件。法兰克可以简略摘述总结 Gartner 的文件提供给其小组，或购买相关 Gartner 文件的复制服务。</p>

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

--	--

实例 6：存储于个人笔记本电脑或公司电脑/设备	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 道恩（指定用户）需要经常出差。她喜欢在旅途中使用笔记本电脑阅读 Gartner 研究文档。作为指定用户，有权下载一份 PDF 格式的 Gartner 研究文档作为个人使用（当 PDF 功能在 gartner.com 上可选时），但在 3 个月时间内在服务范围内下载的数量不得超过 150 份的限制。但是通常来讲，Gartner 不允许指定用户下载 Gartner 研究文档的 PDF 格式并发放给其他人，不论是在指定用户所在组织的内部或外部，也不论接收人是否是另一指定用户。</li> <li>➤ 法兰克（指定用户）发现可能需要在将来的时期阅读</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 莎莉（指定用户）是 I T 部门的管理员负责向其部门提供访问研究内容的授权。她喜欢经常将 Gartner 的研究文档发送给她所在部门的其他人。为了方便发送这些文档，莎莉下载并将很多 Gartner 研究文档存储在共享服务器上。 Gartner 不允许下载并在内部存储设备或检索系统（比如，部门内部服务器，公司内部网路或简报，SharePoint 系统或其他信息存储及检索系统）中存储 Gartner 研究文档供其他人访问。</li> <li>➤ 法兰克（指定用户）由于预算原因决定停止购买 Gartner 服务。在他的使用权到期前 2 个</li> </ul>

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>Gartner 的研究文档。因为他经常旅行所以他决定将 Gartner 的研究文档存在他的笔记本电脑上从而得以在未连接网络时阅读。这种使用方式是可以接受的，但前提是只能作为法兰克个人使用（比如，不是以再分发为目的）并且如果当法兰克不再续订 Gartner 服务的时候必须将存在他个人设备上的 Gartner 研究文档全部删除。</p>	<p>星期，法兰克到 gartner.com 网站上下载了大量的 Gartner 研究文档，供他以后使用。所有 Gartner 内容包括 Gartner 研究文档的版权属于 Gartner。客户公司仅可以在服务协议所载的合约期限内接触并浏览 Gartner 研究文档。一旦服务到期，指定用户不可以再使用或存储 Gartner 研究文档，并且应该将所有保留在其内部系统中的 Gartner 研究文档删除。</p>
--	---

### 实例 7：购买更多服务

实例 7：购买更多服务	
可接受的使用方式	
<p>莎莉（指定用户）订阅 Gartner for IT Leaders Advisor 服务，但是因为她所购买的服务的服务描述（Service Description）中的条款与《使用政策》中的基础条款不同而担心。当某个 Gartner 产品特有的条款与基础使用条款不同的时</p>	

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>候，在莎莉的服务协议生效期间，以适用于该产品的特有的条款为准。</p>	
--	--

实例 8： 使用 Gartner 市场预测（market forecast）和/或市场份额（market share）数据	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>比尔（指定用户）负责其组织的市场情报工作。 仅为了某一季度（即，仅此一次），比尔希望与其公司负责印度的经理分享来自 Gartner 研究文档的市场份额数据，数据显示其公司的最大竞争者在印度 PC 市场在本季度的收益情况。比尔打算仅在其公司内部与这位印度区经理分享这一摘录并且恰当地显示信息来源于 Gartner（即， 加盖公章“仅限“公司名”内部使用”）并通过电子邮件发给该经理。这种方式可以接受，因为这是对 Gartner 市场份额报告的总结、对数据的小范围引用（体现了不超过五(5)个竞争对手），并且是临</p>	<p>苏珊（指定用户）是她公司市场部的唯一指定用户，且仅有她一人需要为其公司准备竞争分析报告。她主要服务于产品管理专员们。她经常被要求提供（i）更多数据，不仅仅是总结性数据，或者（ii）将 Gartner 市场份额（Market Share）数据或从 Gartner 市场份额（Market Share）摘录的内容放到她公司的内部的信息数据库中，或者（iii）将 Gartner 市场份额（Market Share）的全部数据、数据总结或摘录放到公司内网或外网上。以上都是不可以接受的使用方式，因为苏珊一直被要求系统性地或定期分享 Gartner 市场份额</p>

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>时、偶尔的行为（仅仅一次），虽然接收人是非指定用户的个人（在本例中为印度地区的经理）。</p>	<p>(Market Share)的数据，或者将这些数据放到公司内部的信息数据库或者其他系统或工具或者将这些数据放到公司内网或外网上（比如，上述提到的(ii)和(iii)的情况）。关于如何正确使用 Gartner 市场份额 (Market Share) 或市场预测 (market forecast) 数据的方式请联系 <a href="mailto:usage.guidance@gartner.com">usage.guidance@gartner.com</a>。</p>
<p>法兰克（指定用户）希望为他的产品营销团队（共有三(3)个人）提供移动设备预测数据，在即将举行的战略会议上使用。他的 PPT 演示文稿包含两(2)个地区三(3)年的预测数据，并且他会适当注明来源是 Gartner（加盖印章“仅限“公司名”内部使用”）。这种方式可以接受，因为这是对 Gartner 预测报告的总结、数据的小范围引用，并且是临时、偶尔的行为（仅仅一次），传送的对象以公司内部人员为限，且不超过 15 人。</p>	

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新



## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

请注意：以上内容为基本的使用政策，可能依您所购买的产品而有所变动。  
点击[这里](#)获得更多内容。

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

*©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新*

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

### 研究文件—外部使用（贵公司之外）

综合概述：只有您，即只有指定用户，可以读取及开启 Gartner 的研究文件。您可以在您订阅的研究服务范围内在 3 个月内而下载不超过 150 篇的研究文件，只要此等文件仅作为您个人研究服务使用即可。

Gartner 研究文件不可以：a) 被分享于客户公司以外，或者 b) 通过电子邮件、网络，或其他外部信息存储及检索系统而外部使用。

本公司了解，在使用 Gartner 的研究成果期间，您可能需要与公司外部人员分享您自 Gartner 所获悉的资讯，为此，您可以下列各种不同方式进行分享：

a. 依事前书面同意之摘录或引用：您可以摘录或引用 Gartner 的研究文件作为外部使用，只要您事前通过 [quote.requests@gartner.com](mailto:quote.requests@gartner.com) 取得 Gartner 的书面同意，并遵守 Gartner 所有权及引用政策即可。

b. 购买外部使用的复制服务：您可以根据您的 Gartner 复制合约条款，购买对外传送 Gartner 研究文件完整内容之复制服务。欲知有关复制服务之相关资料，请点击[这里](#)查看具体内容。

### 于贵公司外部使用研究文件之实例说明

#### 实例 1：依事前书面许可之摘录或引用

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 法兰克（指定用户）正计划在一场本地业务研讨会中进行简报，并想要将引用自 Gartner 的研究文件之内容列入他的简报中。在进行简报前，法兰克查阅 Gartner 所有权及引用政策之规定并 e-mail 至 quote.requests@gartner.com 请求对其希望引用 Gartner 研究内容一事给予批准，于接获 Gartner 许可后，法兰克进行了一场精彩的简报。</li><li>▶ 法兰克（指定用户）不清楚可以在何种程度下将 Gartner 内容摘录 / 引用或引述到其即将要在 IT 会议上所发表的文章。法兰克对于可以在何种范围内根据 Gartner 所有权及引用政策规定进行引用或参考颇为困惑。为了合规</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 道恩（指定用户）负责公司新闻稿之发布，在未取得 Gartner 事前书面同意前，将 Gartner 的研究文件内容作为公司新闻稿一部分。这是不能接受的使用行为，因为 Gartner 所有权及引用政策规定所有使用 Gartner 内容的外部行为均须事前取得 Gartner 之书面同意。道恩应参阅该政策之规定并 e-mail 至 quote.requests@gartner.com。</li></ul>

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

使用，法兰克参阅该政策并 e-mail 至 quote.requests@gartner.co m。	
---	--

### 实例 2：通过购买复制服务将研究文件全文用于外部传送

可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 萝拉（指定用户）是公关部门主管，近来购买了一项复制服务，同意萝拉可以于其公司外部使用一个「魔力象限 (Magic Quadrant)」，该「魔力象限 (Magic Quadrant)」中，Gartner 将萝拉公司定位归属于领导象限之内。萝拉想要将这样的评估结果分享给他的潜在客户及客户。在 Gartner 复制小组对于萝拉电子邮件中所载的宣传文字表示许可后，萝拉可寄发该电子邮件（包</p>	<p>➤ 法兰克（指定用户）在一家公关公司服务，负责帮客户研究科技趋势。当发现一份有利的 Gartner 研究文件时，法兰克将版权属于 Gartner 的研究文件以 PDF 格式，作为附件，通过群体邮件方式寄给他的客户。这是不能接受的使用方式，因为 Gartner 不允许指定用户经由 e-mail 发送 Gartner 的研究文件的 PDF 版本。对此，法兰克应该 i) 购买复制服务从而按照复制服务中的条款将研究文件全文用于外部分享，或者 ii)</p>

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>含复制内容的链接) 给她的潜在客户及客户。所有的人都可以阅览「魔力象限 (Magic Quadrant)」的完整内容。</p> <p>➤ 道恩 (指定用户), 是公司的分析员关系部门之主管, 购买了一项关于卖家评级的 Gartner 研究文件的复制服务, 在这一份文件中, 道恩的公司被定位在相当有利的位置。道恩根据公司与 Gartner 的复制服务条款将复制物分享予外部。</p>	<p>从研究文件中选择几个关键句通过群体邮件的方式分享。如果他选择第二种方式, 他应该将他的电子邮件的草稿 (包含他选择的关键句) 发送至 <code>quote.requests@gartner.com</code>。一旦 Quote Requests 部门予以批准, 他可以将该邮件发给他的客户, 前提是这种摘抄的行为不是经常的。</p>
--	---

**请注意：**以上内容为基本的使用政策，可能依您所购买的产品而有所变动。  
点击[这里](#)获得更多内容。

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

### 分析师咨询服务之使用政策

**综合概述：**如果您是一位指定用户，且有权根据贵公司与 Gartner 之间的合约透过本公司的咨询服务与 Gartner 分析师接洽（Analyst Inquiry），我们欢迎您的来电。

您可以使用我们的分析师咨询（Analyst Inquiry）电话服务（或者书面答复的方式，如果有此批准）讨论以下内容：

- 贵公司相关问题
- 对 Gartner 研究的解释
- 文件审阅：例如对与商业相关的文件的基本技术层面的审阅（不超过二十(20)页，包括附件）
- 合同审阅，例如 IT 外包合同（每份合同不超过二十(20)页，包括附件）

注：参与分析师咨询（Analyst Inquiry）服务仅限于指定用户，非指定用户，不论属于客户公司内部或外部之人员，均不得**参加**分析师咨询（Analyst Inquiry）服务。为了避免歧义，“参加”的含义为：

- 非指定用户不可以在现场参加分析师咨询（Analyst Inquiry）服务
- 非指定用户不可以任何方式收听分析师咨询（Analyst Inquiry）服务

下文记载了超过基本分析师咨询（Analyst Inquiry）服务权限的某些特殊情况，服务内容依个别服务描述而有不同。欲知详情，请联系您的 Gartner 业务代表。

### 分析师咨询之使用实例说明

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

实例 1: 是否 Gartner 所有的服务都包含分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 在看过银行及投资服务方面的 Gartner 研究文件后，乔治（指定用户）想要就其看过的相关资料，与编写该份文件的 Gartner 行业分析师进行讨论，咨询更深一层的问题。由于乔治根据其购买的 Industry Advisory 服务可以与分析员沟通，乔治可以要求 Gartner 安排与相关 Gartner 产业分析师进行 Analyst Inquiry 服务。</p>	<p>➤ 莎莉（非指定用户）需要向资深领导小组提供如何以最理想之方式重组网络及通讯系统的指导原则。莎利的同事，法兰克（指定用户）安排了一项分析师咨询 (Analyst Inquiry)，并请莎利代他参与这项咨询。这是不能接受的使用方式，因为非指定用户不能参与分析师咨询 (Analyst Inquiry)。然而法兰克可以在他的分析师咨询 (Analyst Inquiry) 过程中制作笔记，将笔记分享给莎利；或者，客户公司也可以洽其 Gartner 业务代表为莎利购买服务，以便莎利能够根据本身的权利参与分析师咨询 (Analyst Inquiry)。Gartner 业务代表</p>

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

	将确保寻求适当的解决方案，以满足莎利的要求。
--	------------------------

### 实例 2：谁可以参与分析师咨询 (Analyst Inquiry)

可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 乔治（指定用户）正和一群同事工作，所有同仁都已取得 Industry Advisory 服务的「咨询人员层级」资格，并将要发表一份有关在全球制造业市场中争取竞争优势的方案。乔治想要安排与产业咨询分析师 (Industry Advisory Analyst) 进行分析师咨询 (Analyst Inquiry) 之服务。这是可接受的分析师咨询 (Analyst Inquiry) 使用方式，因为所有参与人员都已经就产业咨询 (Industry Advisory) 服务取得「咨询人员层级」的资格。</p>	<p>➤ 法兰克（指定用户）是一位全年负责多项计划的企业设计师。法兰克要想让其他同事参与他的分析师咨询 (Analyst Inquiry)，以确保达成一致之共识，并在咨询时间内解答所有相关问题。有些时候，法兰克会邀请一群人参与这些分析师咨询 (Analyst Inquiry)，而这些人没有参与分析师咨询 (Analyst Inquiry) 所需要的「咨询人员层级」或工作组之资格。这是不能接受的分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务之使用方式，因为只有正确取得相关服务层级资格的指定服务</p>

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新



## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>➤ 道恩（指定用户）购买了 IT Leadership Team solution, 并且她的公司委任她作为 Leader Licensed User. 她和她的 IT Leadership Team 成员正在对一个潜在供应商进行评价，并且需要与 Gartner 的分析员讨论供应商甄选流程。作为 Leader, 道恩为她和她的 IT Leadership Team 成员安排了一次分析师咨询 (Analyst Inquiry)。这是可以接受的使用分析师咨询 (Analyst Inquiry) 的方式，因为所有的参加人员都购买了 IT Leadership Team 权限（即，Leader 和 Member (s)）。</p>	<p>接受人才可参与分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务。如法兰克想要让其他同事参与分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务，法兰克应洽 Gartner 业务代表，请其寻求适当的解决方案，以满足他的需要。</p> <p>➤ 莎莉（指定用户）是她公司 IT 部门的 管理员， 购买了 Industry Advisory 的「咨询人员层级」资格。她经常为其部门的工作在关键项目上的其他人（不论这些人是否是非指定用户或是指定用户但是持有其他的服务使用权限）安排分析师咨询 (Analyst Inquiry)。莎莉从来没有参加过分析师咨询 (Analyst Inquiry)。根据规则，参加分析师咨询 (Analyst Inquiry) 仅限于购买了分析师咨询 (Analyst Inquiry) 资格的指定用户，且限于参加客户公司与 Gartner 的服务协议中规定</p>
--	--

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

	<p>的服务类型的分析师咨询 (Analyst Inquiry)。非指定用户，不论是客户公司内部或者外部人士，不可以参加分析师咨询 (Analyst Inquiry)。</p> <p>➤ 道恩（指定用户）是专门负责分析员关系 (Analyst Relations)，安排了分析师咨询 (Analyst Inquiry) 以讨论新产品发布。道恩希望邀请非指定用户参加分析师咨询 (Analyst Inquiry)。她保证这些人只是聆听，不会参与任何讨论。这是不能接受的，因为 (i) 只有拥有对应的服务权限的指定用户可以参加、出席或聆听分析师咨询 (Analyst Inquiry)；并且 (ii) 非指定用户不可以 (a) 亲自到场参加分析师咨询 (Analyst Inquiry)，或 (b) 聆听分析师咨询 (Analyst Inquiry)。</p> <p>➤ 琼（指定用户）负责产品开</p>
--	--

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

	<p>发，安排了分析师咨询 (Analyst Inquiry) 以讨论一项产品策略，该策略由琼和另一第三方供应商合作进行。琼希望邀请来自第三方供应商的莎莉（指定用户）一起参加。这是不可以接受的。因为分析师咨询 (Analyst Inquiry) 属于策略性交流，仅限于 Gartner 的分析员和来自<u>同一</u>组织的指定用户参加。来自其他组织的人员，即使也是 Gartner 产品的指定用户也不得参加。</p>
--	---

实例 3：分享的分析师见解	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 乔治（指定用户）被派任至某一专案小组，并与 Gartner 安排一项分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务，以另外寻求对于某一事项之见</p>	<p>➤ 法兰克（指定用户）要求 Gartner 安排分析师咨询 (Analyst Inquiry)，以协助他审查一份非常重要的购买合约。法兰克邀请公司所聘的外</p>

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

解。乔治可以在分析师咨询 (Analyst Inquiry) 期间记下笔记，并将此一笔记与其内部专案小组之同事分享。这种分享是可以接受的，前提是不可以成为系统的或经常的行为，并且只限于在客户公司内部分享（即，不超过 15 人的项目团队；如果团队人数超过 15，请咨询 [usage.guidance@gartner.com](mailto:usage.guidance@gartner.com)）。

- 道恩（指定用户）读到一份关于供应商甄选流程的 Gartner 研究文件。她注意到，Gartner 已经 3 年没有发表关于该供应商的研究文件，因此她有些担心。道恩的公司购买了 Gartner for IT Leaders Advisor 服务其中包含分析师咨询 (Analyst Inquiry)，于是她安排了一次分析师咨询 (Analyst

部顾问和他一起参加分析师咨询 (Analyst Inquiry)。这是不能接受的使用方式，因为 Gartner 不允许非指定用户参加分析师咨询 (Analyst Inquiry) —— 不论是客户公司的内部或外部人员。然而，法兰克可以将分析师咨询 (Analyst Inquiry) 过程中所制作笔记，依据保密条款的规定将笔记分享给公司的外部顾问。

- 道恩（指定用户）负责公司 IT 部门大量的缩减开支的计划，希望和 Gartner 分析员安排一次分析师咨询 (Analyst Inquiry) 来讨论详细的缩减开支的策略并进行一次深入的讨论来确定需要优先处理的事情及时间表。因为这类请求需要 Gartner 分析员额外的研究和/或进一步研究相关材料，无法在 30 分钟的分析师咨询 (Analyst

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>Inquiry) 来帮助她了解该供应商在市场中的地位。Gartner 分析员可能会提供给道恩最新的数据和分析来帮助她甄选供应商。<b>请注意，Gartner 分析员不会就某一供应商向客户做特别推荐。</b></p> <p>➤ 琼（指定用户）是一家较小地域范围内的小型公司的 CIO。她负责 ERP 系统。琼读到一份 Gartner 研究文件，但是她不确定该文件中提到的建议是否适合她的公司。因为琼购买了 Gartner for IT Executives CIO 服务，她安排了一次分析师咨询 (Analyst Inquiry) 来询问进一步的意见。Gartner 分析员可能会向琼提供建议和信息供她参考，从而帮助她获得更多见解。</p>	<p>Inquiry) 中完成。或者，道恩可以在客户经理的协助下购买 Strategic Advisory Services (SAS) Internal Advisory 服务。</p> <p>➤ 琼（指定用户）联系 Gartner 以安排分析师咨询 (Analyst Inquiry)，讨论供应商 <i>Camera Depot</i> 以及数码 SRL 相机的最新发展，该供应商和该话题未包含在 Gartner 研究中。所以，琼需要另外寻求帮助。</p>
--	--

### 实例 4：禁止对分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务内容录音

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

可接受的使用方式	不能接受的使用方式
	<p>➤ 法兰克（指定用户）安排一项分析师咨询(Analyst Inquiry)，准备讨论一份有关“Green IT Strategies”的Gartner研究文件。法兰克要将分析师咨询(Analyst Inquiry)服务内容录音，以便能与机构内部的高层管理团队分享他所获悉的资料。这是不能接受的使用方式，因为Gartner不允许客户对分析师咨询(Analyst Inquiry)服务内容录音。虽然法兰克可以将分析师咨询服务期间所作的笔记分享给他人，但是不允许逐字记录分析师咨询服务之内容。</p>

### 实例 5：所购买的服务包含与本使用政策不同的分析员咨询 (Analyst Inquiry) 服务权限

可接受的使用方式	不能接受的使用方式

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>➤ 乔治（指定用户）购买了 Gartner for IT Executives CIO，但是发现服务描述（Service Description）中的条款与使用政策中的条款不同。这种情况下，在乔治的公司和 Gartner 所签订的服务协议的合同期间，该产品的服务描述（Service Description）中的条款适用于该服务。</p>	

实例 6：如何正确地将分析员的书面答复与他人分享	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 道恩（指定用户）购买了 Gartner 产品包含分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务。道恩要求 Gartner 分析员对她的问题提供书面回复，此要求获得 Gartner 的同意。道恩希望和她的 CIO 分享这一书面回</p>	<p>法兰克（指定用户）购买了 Gartner 产品包含分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务。他正在进行供应商甄选工作。希望 Gartner 分析员对与某一特定供应商合作的优缺点提供书面回复。法兰克决定将该书面回复与那个供应商分享。这是不可</p>

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

复。指定用户仅可以非经常地将分析员书面回复的摘录或用其自己的语言总结的内容在其中之内部进行小范围的分享。	以接受的，因为该书面回复的内容属于机密内容，仅可以用于客户公司内部。任何与外部分享分析员书面回复的行为都是违反 Gartner 政策的。
--	--

实例 7: 是否可以与 Gartner 分析员分享一份属于保密的供应商合约?	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
法兰克（指定用户）购买的 Gartner 产品包含分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务以及合约审阅服务。他希望 Gartner 分析员审阅一份即将要续签的供应商合同。法兰克担心他这样做可能会违反与供应商的保密协议。只要这种审阅是在保密的情况下进行，在审阅服务协议时寻求外部专业人士的帮助是通常的可以接受的商业习惯。因为法兰克的公司与 Gartner 之间的服务协议包含了保密条款，法兰克与 Gartner 分析员讨论该供应商合约的做法是可以接受的。更多详情，请参考	

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新



## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

gartner.com 上 Contract Reviews 部分。

实例 8：利用分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务审阅文件/合同	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 法兰克（指定用户）正在准备他的策略市场营销计划，汇报给他的管理层。他已经准备了 15 页的汇报内容，希望 Gartner 分析员帮忙审阅。如果法兰克购买的服务包含相应的分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务并包含审阅文件服务，他可以利用分析师咨询 (Analyst Inquiry) 服务电话获得分析员的审阅。一般而言，Gartner 分析师会对以下文件进行文件审阅：征求意见书 (Request for Proposal (RFP))、市场或商业计划或其他业务相关文件。文件大小不能：(i) 超过 20</p>	<p>乔治（指定用户）正处于准备软件合同续约谈判的早期阶段，该合同共 100 页，包含多个附件。他希望利用分析师咨询权利并安排 Gartner 分析师全面审阅和讨论合同；但是，鉴于 20 页的限制，他打算与同一位或多位 Gartner 分析师安排一系列分析师咨询电话，每次审阅和讨论 20 页。这是不可接受的分析师咨询服务使用方式，因为合同审阅限制为每个文档最多 20 页，包括其附件。对于 Gartner 来说，分析师在一次分析师咨询期间分析和讨论超过 20 页合同是不现实的，对于乔治而言也没什么用处。此外，如果乔治想要由多位分析师分担审阅工作，多次审阅会导致缺乏一致性或</p>

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>页，或(ii)包含附件，因为在分析师咨询期间不太可能分析和讨论 20 页以上的文件。此外，这不是一项法律服务，Gartner 不会提供书面回复、标记或逐行定价分析。</p>	<p>连续性。此外，这不是一项法律服务，Gartner 不会提供书面回复、标记或逐行定价分析。如果合同及其附件超过 20 页，请联系您的业务代表了解 Gartner Consulting 的 IT 合同和成本优化服务或战略咨询服务 (“SAS”) 的购买。</p>
<p>道恩（指定用户）正在为即将到来的 IT 外包谈判做策略准备，希望确定是否有机会改进合同的业务条款。如果道恩订阅了包含分析师咨询权限的服务，那她可以拨打分析师咨询电话进行合同审阅。一般而言，Gartner 分析师会针对以下内容进行合同审阅：未签字的价格建议书；业务条款和条件以及谈判策略。但是，合同大小不能：(i)超过 20 页，或(ii)包含附件，因为在一次分析师咨询期间，Gartner 分析师不太可能分析讨论 20 页以上的合同，这样对道恩也没什</p>	<p>约翰（指定用户）是他所在公司的首席营销官，正在进行新产品推向市场之前的市场宣传资料准备工作。他想安排一次分析师咨询电话，以确保公司的价值主张正确传达到目标市场。尽管资料不到 20 页，但约翰还希望为 Gartner 分析师提供其他参考资料，以便进行审阅。这是不可接受的分析师咨询使用方式，因为文件审阅仅限于文件本身（最多 20 页），不会再审阅其他参考资料。在一次分析师咨询期间，Gartner 分析师不太可能分析讨论 20 页以上的合同，这样对约翰也没什么用处。此外，这不是一项法律服务，Gartner 不会提供书面回</p>

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

<p>么用处。此外，这不是一项法律服务，Gartner 不会提供书面回复、标记或逐行定价分析。</p>	<p>复、标记或逐行定价分析。如果您希望审阅的文件包含任何其他参考资料，您可以联系您的客户代表购买战略咨询服务 (“SAS”)。</p>
	<p>道恩（指定用户）希望 Gartner 能够审阅即将续期的重要硬件合同。她希望 Gartner 分析师对合同进行全面审阅，但合同超过了 20 页。为了达到 20 页的限制，道恩正在考虑大幅度修改合同的格式。这是不可接受的分析师咨询使用方式，因为文件审阅仅限于文件本身（最多 20 页），不会再审阅其他参考资料。在一次分析师咨询期间，Gartner 分析师不太可能分析讨论 20 页以上的合同，这样对道恩也没什么用处。此外，这不是一项法律服务，Gartner 不会提供书面回复、标记或逐行定价分析。如果您希望审阅的合同超过 20 页或包含任何其他参考资料，您可以联系您的客户代表了解 Gartner Consulting 的合同和成本优化服务或战略咨询服务 (“SAS”)</p>

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

	的购买。
--	------

请注意：以上内容为基本的使用政策，可能依您所购买的产品而有所变动。  
点击[这里](#)获得更多内容。

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

*©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新*

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

### 指定用户的用户名及使用密码

**综合概述：**凡属于指定用户，您的用户名及密码仅供您个人使用，不得与他人共享，而不论该他人是贵公司内部或外部之人员。但贵公司可以在下列 1 两种例外情形下，将您的用户名及密码转让予贵公司内部之另一替代人选：

1. 您的工作职责发生重大变更，以致于您无须再取得 Gartner 服务时；或
2. 您永久离开公司时。

**注：**当您的公司决定指定用户之替代人选时（如前所述），新的指定用户必须和原指定用户位于同一国境内。如有特殊情况，本公司建议您咨询您的 Gartner 业务代表，该业务代表会与您共同寻求一项适当的解决方案。

**注：**当客户公司的指定用户位于美国，客户公司确认并同意所有有购买意向的，已售的，已提供的服务仅由 Gartner, Inc. 提供。

**注：**如果您的公司希望指定一个临时工作为指定用户的替代人选时：

- 该临时工必须等同于全职员工，拥有客户公司指定的电子邮件地址、客户公司的名片，而且他的职能从任何方面看都应等同于一个全职员工（不能是临时的或受雇期间不连续的）；
- 客户公司必须以书面合约的方式同意将《使用 Gartner 的服务之使用政策》提供给该临时工，并且同意对该临时工违反《使用 Gartner 的服务之使用政策》的情况负全部责任；

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

- 该临时工必须同意只为履行在客户公司（即，发出服务的客户公司）的职能而使用 Gartner 服务；
- 任何时候都不允许指定用户将用户名和密码与临时工分享；和
- 在临时工与客户公司的服务期结束时，客户公司应该即刻根据《使用 Gartner 的服务之使用政策》在其公司内部安排新的指定用户。

指定用户可以从 4 个以下（最多 4 个）的个人电脑或其他电子设备（例如，台式电脑，笔记本电脑，智能手机，平板电脑，等等）上使用用户名及密码登陆 Gartner 数据库使用所购买的服务。

### 使用用户名及密码之实例说明

实例 1：为什么用户名必须是指定用户的邮箱地址	
可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 玛莎是一位新的指定用户（指定用户）。由于用户名必须是指定用户个人所专用，玛莎公司的会员管理人员可根据玛莎的姓名或她个人在公司的电子邮件为玛莎建立一个用户名。</p>	<p>➤ 约翰贝克，是一位新的指定用户（指定用户），最近获得 Gartner Core Research Advisor 使用权限。约翰要求他的用户名要提及他部门的名称或使用部门的通用电子邮件地址，这是不能接受的使用方式，因为指定用户的用户名必</p>

免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

	<p>须是指定用户的个人专有的名称，不可以使用公司部门名称或部门通用电子邮件地址。于本例示中可接受的用户名为 John Baker 或 john.baker@client_company.com。</p>
--	--

### 实例 2：变更指定用户用户名或密码

可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 茱蒂（指定用户），是客户公司的 IT 部门经理，将从客户公司离职赴他处接受其他职务。在客户要求之下，Gartner 将发出一个新的用户名及密码，提供给客户公司安排的指定用户的替代人选。</li> <li>➤ 道恩（指定用户），是客户公司的 IT 部门经理，位于加拿大。她要离开 IT 部门，接受</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 法兰克（指定用户）允许莎利（非指定用户）使用其用户名及密码登入 gartner.com 网站，以协助莎利进行其工作相关专案。如果要让莎利可以登入 gartner.com，莎利个人需要购买服务。客户应接洽 Gartner 业务代表另外购买服务。业务代表将确保提供解决方案，以满足莎利的需要。</li> <li>➤ 法兰克（指定用户）和同事莎利</li> </ul>

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新

## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

客户公司委派的另一项不需要接触 Gartner 的研究文件的职位。在客户要求之下，Gartner 将发出一个新的用户名及密码，提供给客户公司的指定用户的替代人选，前提是此替代人选必须也位于加拿大。

及凯特（均非指定用户）是 IT 团队同事。法兰克代其小组接受 Gartner 之服务。虽然法兰克的工作没有重大变动，但他认为莎利可以在读取 Gartner 的研究成果时从中获益，于是便将其指定用户的用户名及密码提供给莎利，供莎利在专案期间内使用，而于完成专案时，莎利再将该用户名及密码归还法兰克。法兰克（指定用户）之后再将其用户名及密码提供凯特（非指定服务接受人），以便凯特能读取 Gartner 的服务。这是不能接受的使用方式，因为 Gartner 不允许系统性地对任一 Gartner 用户权限循环利用。指定用户变更只在下述二种个别情形下存在，并且只能是非经常性地：（1）原指定用户已永久离开客户公司；或（2）原指定用户之工作职责发生重大变化，已无再读取 Gartner 的研究

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新



## 使用 Gartner 服务之使用政策

\*根据 Gartner 政策，本使用政策只适用于中国地区客户

成果之需要。

### 实例 3：如何用电脑或其他电子设备去使用服务

可接受的使用方式	不能接受的使用方式
<p>➤ 法兰克（指定用户）拥有多台电脑和电子设备。法兰克有时会用笔记本电脑去使用 Gartner 的服务，而有时他会用自己的智能手机或平板电脑去开启及读取 Gartner 的研究文件。这都是可接受的使用方式，因为法兰克是为了个人使用而用电脑或其他电子设备去使用 Gartner 服务。</p>	<p>➤ 亨利（指定用户）跟五位同事分享了他的用户名及密码。每位同事各自使用他们自己的电脑或其他电子设备去登入 gartner.com 网站。这是不能接受的使用方式，因为指定用户的用户名和密码只有指定用户自己可以使用，不可与别人分享。如果亨利要让他的五位同事登入 gartner.com 网站，客户应联络其 Gartner 业务代表，另外为亨利的每一个同事再购买服务。</p>

**请注意：**以上内容为基本的使用政策，可能依您所购买的产品而有所变动。  
**点击[这里](#)获得更多内容。**

*免责声明：本使用政策包含基本条款并通用于所有购买 Gartner 服务之指定用户。如所购买的 Gartner 产品具有特别条款并不同于本使用政策所包含的基本条款，则适用该产品的相关条款。Gartner 保留定期更新本使用政策之权利。*

©2017 Gartner, Inc. 及 / 或其关系企业。所有权利均予保留。2017 年 5 日更新