



维护合同情境示例

以下是对几种常见案例的情境描述：

1. 情境：产品与维护合同同时购买。

此时，维护服务在授权启动之日或发运之日 90 天后正式启动（视较早日期而定）。

示例：F5 于 2005 年 3 月 1 日接收有关其产品及服务的订单，并于 2005 年 3 月 8 日发运产品。授权启动日期为 2005 年 4 月 1 日。由于授权启动日期先于 2005 年 6 月 6 日（即自发运之日起第 90 天），因此，维护合同于 2005 年 4 月 1 日（即授权启动之日）开始生效。

2. 情境：购买产品的同时未购买维护合同，而在产品发运之日 30 天后购买维护合同。

经销商在 F5 发运产品 30 天以后，发出维护合同订单。此时，应向经销商索取附加费用。维护合同将于授权启动之日或发运之日 90 天后生效（视较早日期而定）。

示例：F5 于 2005 年 6 月 1 日接收产品购买订单，并于 2005 年 6 月 8 日开始发运。授权于 2005 年 7 月 1 日启动。随后，经销商又于 2005 年 9 月 1 日购买维护合同，此时应对经销商收取附加费用。同时，由于授权启动日期先于 2005 年 9 月 6 日（即自发运之日起第 90 天），因此维护合同应于 2005 年 7 月 1 日（即授权启动之日）开始生效。

3. 情境：客户购买产品时未购买维护合同，而在验收产品后才购买。

客户已验收产品后，经销商才发出维护合同的购买订单。此时，维护合同仍将于授权启动之日或自产品发运之日起 90 天后生效（视较早日期而定）。此外，如果在 F5 发运产品 30 天以后，经销商方购买维护合同，则应对其收取附加费用。



[特别注意：F5 对其所有产品与服务实行分类交易。某些提供商将服务组件的价格包含在产品定价中——或为全盘包括，或为部分包括。F5 则使这项交易完全透明。服务组件可确保整个支持机构的建立、调整与员工调动，并确保其可随时响应任何援助以及支持要求。F5 网络支持中心可协助解决工程师的所有相关问询，甚至可在其开展测试、部署等工作时提供帮助。合作伙伴与客户购买的不仅仅是 F5 的产品及维护合同，同时还购买到了一份安心、实用与保障。而 F5 的维护服务在授权启动之时，或发运之日 90 天后便可启动（视较早日期而定）。

我们希望 F5 的业务合作伙伴能够理解并向客户讲解我们的产品及服务政策，同时根据项目与客户的性质，在必要时向客户说明我们的定价因素。

示例：F5 于 2005 年 6 月 1 日接收到产品购买订单，并于 2005 年 6 月 8 日发送产品。授权则于 2005 年 7 月 1 日启动，以便客户进行测试。客户于 2005 年 10 月 1 日完成最终验收。随后，经销商于 2005 年 10 月 2 日购买维护合同。

此时，由于维护合同在产品发运 30 天以后购买，因此需收取附加费用。此外，由于授权启动日期先于 2005 年 9 月 6 日（即发运之日后 90 天），则维护合同的生效日期应追溯到 2005 年 7 月 1 日（即授权启动日期）。

4. 情境：维护合同在其到期 30 天后予以更新。

经销商若在维护合同失效超过 30 天后，订购维护购买订单。此时，应对客户收取附加费用，维护服务应于上一个维护合同的到期日期开始生效。

示例：产品维护合同于 2005 年 1 月 1 日到期。F5 于 2005 年 2 月 15 日续订维护合同订单。

此时，由于维护合同失效日期已经超过 30 天，则应收取附加费用。新维护合同将于 2005 年 1 月 2 日开始生效，并于 2006 年 1 月 1 日终止。