

ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА

на предоставление права доступа (права использования) к платформе ADAPTER

Редакция действует с «01» января 2026 г.

Настоящая Тарифная политика (далее — Политика) распространяется на программное обеспечение ADAPTER / платформу ADAPTER, исключительные права на которые принадлежат Обществу с ограниченной ответственностью «КБ Адаптер» (далее — Правообладатель). Политика устанавливает принципы, методы и структуру формирования стоимости предоставления неисключительного права доступа (права использования) программного обеспечения ADAPTER (далее — ПО) по подписочной (помодульной) модели.

1. Термины и определения

ПО ADAPTER — программное обеспечение, предоставляемое по модели облачного сервиса (SaaS), предназначенное для автоматизированного подключения к личным кабинетам Пользователя на торговых площадках, сбора и анализа данных, проведения аудита, а также автоматизации и сопровождения продвижения на торговых площадках Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет и иных.

Право доступа (право использования) — предоставляемое Пользователю на основании лицензии неисключительное право доступа к функциональным возможностям ПО / платформы ADAPTER в объёме подключённых модулей в течение оплаченного периода.

Пользователь — юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, которому предоставлено право использования ПО ADAPTER.

Модуль — функционально обособленная часть ПО, право использования которой предоставляется и тарифицируется самостоятельно. Модули подключаются как по отдельности, так и в любой комбинации.

Модуль аудита — функциональность ПО, обеспечивающая подключение к личному кабинету Пользователя на маркетплейсе и автоматизированную проверку кабинета по установленным алгоритмам и критериям (контент карточек, рекламные кампании, юнит-экономика) с формированием отчёта и рекомендаций.

Модуль продвижения — функциональность ПО, обеспечивающая автоматизацию, контроль и оптимизацию рекламных кампаний на соответствующем маркетплейсе.

Пакет (готовый набор) — предустановленная комбинация модулей, предоставляемая по совокупной цене.

SKU — уникальная товарная позиция Пользователя, обрабатываемая и анализируемая средствами ПО.

Обрабатываемые SKU — SKU, по которым ПО осуществляет автоматизированный сбор данных, аналитику, контроль и формирование рекомендаций в рамках подключённого модуля.

Рекламные заказы — сумма заказов по обрабатываемым SKU, сформированных по результатам рекламных кампаний на маркетплейсе за расчётный период (показатель тарификации модулей продвижения).

GMV обрабатываемых SKU — сумма продаж по обрабатываемым SKU на маркетплейсе Wildberries за расчётный период (показатель тарификации).

Расчётный период — календарный месяц, если иное не предусмотрено договором с Пользователем.

2. Правовые основания

Предоставление права использования ПО ADAPTER осуществляется на основании лицензионного договора (договора о предоставлении права использования ПО) в соответствии со статьями 1235–1238, 1286 Гражданского кодекса Российской Федерации.

ПО ADAPTER включено в Реестр российского программного обеспечения. Настоящая Политика раскрывает сведения о стоимости ПО за единицу (в рублях) по каждой тарифицируемой позиции (модулю).

Стоимость, указанная в настоящей Политике, является базовой стоимостью соответствующих тарифов, модулей и пакетов. Конкретный размер вознаграждения по договору с Пользователем определяется коммерческим предложением, договором и/или приложением к договору с учётом состава предоставляемого права использования ПО, объёма подключённых модулей, периода доступа и индивидуальных условий.

3. Принципы формирования стоимости

Стоимость права использования ПО формируется на следующих принципах:

- модульность: Пользователь подключает один или несколько функциональных модулей, право использования каждого из которых тарифицируется самостоятельно; модули можно докупать в любой момент;
- разделение функциональности на модули аудита и модули продвижения по каждому из маркетплейсов (Ozon, Wildberries, Яндекс Маркет);
- зависимость стоимости модулей продвижения от объёма обрабатываемых данных (количества обрабатываемых SKU) и показателей результата (рекламные заказы, GMV обрабатываемых SKU);
- ежемесячная (подписочная) тарификация; базовые тарифные уровни применяются к типовым условиям предоставления права использования ПО, если коммерческим предложением, договором или приложением к договору не предусмотрено иное;
- возможность предоставления готовых пакетов (наборов модулей) по совокупной цене;

- возможность согласования индивидуальных (кастомных) тарифов и скидок от базовых цен, в том числе для Пользователей с большой ассортиментной матрицей, несколькими маркетплейсами, пилотным периодом, ограниченным объёмом функциональности или иными индивидуальными условиями договора.

Все цены указаны в рублях РФ. НДС начисляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и условиями договора. Реализация прав использования ПО может освободиться от НДС при наличии предусмотренных законом оснований.

4. Модель тарификации

Стоимость использования ПО за расчётный период складывается из:

1. Фиксированной части — ежемесячной стоимости права использования подключённых модулей или пакета.
2. Переменной части — процента от рекламных заказов или GMV обрабатываемых SKU (для модулей продвижения).

Итоговая стоимость равна сумме фиксированных частей всех подключённых модулей (либо цены пакета) и переменных частей по модулям продвижения, с учётом согласованных индивидуальных условий, скидок и состава фактически предоставляемого права использования ПО.

5. Базовый доступ и аналитика

Базовый доступ (модульный тариф) предоставляет право доступа (право использования) ПО и его аналитической функциональности по маркетплейсам (Ozon, Wildberries). Является минимальной точкой входа и может дополняться любыми модулями. Тариф «Аналитика PRO» расширяет аналитические возможности ПО.

Тариф	Право использования (функциональность ПО)	Базовая стоимость тарифа, ₽/мес
Базовый доступ	Доступ к ПО, подключение кабинета; базовая аналитика по двум маркетплейсам: выручка по дням, выкупы, базовая динамика показателей.	от 5 000
Аналитика PRO	Расширенная аналитика: маржа в различных плоскостях, воронка продаж (от трафика до конверсий по этапам), аналитика брендов с разрезами по SKU, расширенная динамика показателей, мониторинг СПП, аналитика поставок Ozon.	От 10 000

Распределение аналитических возможностей по тарифам и модулям приведено в разделе 10.

6. Модули аудита

Модуль аудита обеспечивает подключение ПО к личному кабинету Пользователя на соответствующем маркетплейсе и автоматизированную проверку кабинета по установленным алгоритмам. Аудит проводится по следующим критериям:

- контент: оформление и заполнение карточек товаров, медиа, характеристики, SEO-показатели;
- рекламные кампании: структура, настройки, эффективность и расходование бюджета;
- юнит-экономика: расчёт маржинальности и рентабельности по товарам и заказам.

По результатам аудита ПО формирует отчёт с выявленными отклонениями и рекомендациями. Модуль предоставляется по подписке (первичный аудит и регулярный мониторинг) либо в формате разового аудита.

Модуль аудита	Базовая стоимость подписки (мониторинг), ₽/мес	Разовый аудит, ₽
Аудит Ozon	от 5 000	7 500
Аудит Wildberries	от 5 000	7 500

Стоимость модуля аудита зависит от количества обрабатываемых SKU и состава критериев; точная стоимость фиксируется в коммерческом предложении и договоре.

Модуль аудита по маркетплейсу Яндекс Маркет предоставляется по индивидуальному тарифу, определяемому коммерческим предложением и договором.

7. Модули продвижения

Модуль продвижения обеспечивает автоматизацию, контроль и оптимизацию рекламных кампаний на соответствующем маркетплейсе. В состав модуля также может входить регулярное формирование отчётности, рекомендации по ценам и остаткам, а также сопровождение Пользователя в рабочем чате, если это предусмотрено тарифом, коммерческим предложением или договором. Модуль подключается отдельно по каждой площадке.

7.1. Модуль «Продвижение на маркетплейсе Ozon»

Параметр	Значение
Фиксированная часть	90 000 ₽ / мес
Количество рекламных кампаний в ПО	не ограничено
Автоматизированный контроль и корректировка кампаний	ежедневно
Рекомендации ПО по ценам и остаткам	еженедельно
Формирование отчётности	еженедельно
Переменная часть	2% от рекламных заказов обрабатываемых SKU

Формула: стоимость модуля «Продвижение на маркетплейсе Ozon» = 90 000 ₽ + 2% × рекламные заказы обрабатываемых SKU.

7.2. Модуль «Продвижение на маркетплейсе Wildberries»

Фиксированная часть зависит от количества обрабатываемых SKU, переменная — от GMV обрабатываемых SKU.

Количество обрабатываемых SKU	Фиксированная часть модуля, ₽/мес
20 SKU	80 000
30 SKU	115 000
40 SKU	140 000
свыше 40 SKU	по индивидуальному тарифу
GMV обрабатываемых SKU за период	Ставка переменной части
до 3 000 000 ₽	2,0%
от 3 000 000 ₽ до 7 000 000 ₽	1,0%
свыше 7 000 000 ₽	0,5%

Формула: стоимость модуля «Продвижение на маркетплейсе Wildberries» = фиксированная часть по количеству обрабатываемых SKU + ставка переменной части × GMV обрабатываемых SKU.

7.3. Модуль «Продвижение на маркетплейсе Яндекс Маркет»

Модуль предоставляется по индивидуальному тарифу. Стоимость определяется коммерческим предложением, договором и/или приложением к договору исходя из количества обрабатываемых SKU и объёма рекламных кампаний.

8. Модуль ценообразования

Модуль ценообразования обеспечивает автоматизированный расчёт, рекомендации и корректировку цен по обрабатываемым SKU на маркетплейсах с учётом маржинальности, остатков, динамики продаж и цен конкурентов.

Базовая стоимость модуля — от 5 000 до 100 000 ₽/мес в зависимости от количества обрабатываемых SKU. Точная стоимость фиксируется в коммерческом предложении и договоре.

9. Дополнительные модули

По соглашению сторон Пользователю могут предоставляться дополнительные функциональные возможности ПО ADAPTER, включая автоматизацию ценообразования, расширенную аналитику, интеграции с учётными/складскими системами и иные доработки или настройки платформы. Состав, период доступа и стоимость такой функциональности определяются коммерческим предложением, договором, приложением или техническим заданием.

10. Аналитические возможности и распределение по модулям

Функциональность платформы ADAPTER может включать аналитические инструменты:

- Единый дашборд по магазинам и маркетплейсам
- Аналитику продаж
- Маржинальности по SKU
- Остатков
- Спроса
- Рекламных кампаний и отчётности
- Автоматические уведомления (алерты) об отклонениях: остатки без заказов, резкое падение продаж, перерасход рекламного бюджета
- Анализ цен и активности конкурентов на Wildberries и Ozon.

Конкретный состав доступной функциональности определяется выбранным тарифом, подключёнными модулями, коммерческим предложением и договором.

11. Индивидуальные (кастомные) тарифы и скидки

Для Пользователей могут быть согласованы индивидуальные (кастомные) тарифы, а также скидки или специальные условия от базовых цен, установленных настоящей Политикой.

Индивидуальные тарифы и скидки применяются, в частности, для Пользователей с большой ассортиментной матрицей, несколькими подключёнными маркетплейсами, высоким объёмом рекламных кампаний, пилотным периодом, ограниченным набором функций или нестандартными требованиями к функциональности.

Индивидуальный тариф определяется коммерческим предложением, договором и/или приложением к договору и сохраняет основные принципы настоящей Политики: модульность, зависимость стоимости от состава подключённых модулей, периода доступа, количества обрабатываемых SKU и объёма рекламных заказов / GMV. Указание базовых цен в настоящей Политике не исключает согласование специальных условий в договоре.

12. Изменение Тарифной политики

Правообладатель вправе изменять настоящую Политику, состав модулей и пакетов, тарифные уровни и стоимость. Актуальная редакция размещается на официальном сайте Правообладателя либо предоставляется Пользователю иным способом, предусмотренным договором. Для действующих Пользователей изменения применяются в порядке и сроки, установленные договором.

13. Реквизиты и контакты Правообладателя

Правообладатель: ООО «КБ Адаптер»

Сайт: <https://adapter.ru/>

E-mail: info@adapter.ru

Телефон: +7 (499) 110-55-82