

Приложение № 3

к публичной оферте ООО «ТИСЭЙЛ» на заключение договора о предоставлении ограниченных прав пользования специализированным программным комплексом (программным обеспечением) с оказанием дополнительных услуг по организации продаж на Маркетплейсах от 25.03.2022 г.

**ТАРИФЫ
НА УСЛУГИ ИСПОЛНИТЕЛЯ ПО СПЕЦИАЛЬНЫМ НАСТРОЙКАМ МОДУЛЕЙ
ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

Тарифы категории «Р». Сопровождение магазинов на Маркетплейсах с расширенными функциями маркетинга.

Все Тарифы категории «Р» применяются на следующих Маркетплейсах:

- **AliExpress** (расположенный в сети Интернет по адресу: <https://www.aliexpress.ru>).
- **Яндекс Маркет** (расположенный по адресу в сети Интернет: <https://market.yandex.ru/>);
- **Ozon.ru** (расположенный в сети Интернет по адресу: <https://www.ozon.ru>);
- **Wildberries** (расположенный по адресу в сети Интернет <https://www.wildberries.ru/>);
- **СберМегаМаркет** (расположенный в сети Интернет по адресу <https://sbermegamarket.ru/>);
- **КазаньЭкспресс** (расположенный в сети Интернет по адресу <https://kazanexpress.ru/>).

Тариф «Р - В ТОП»

1. Перечень программных модулей СПК:

1.1. Product Information Management (**XWAY.PIM**) - модуль экспорта, импорта, хранения, обогащения и управления контентом (товаром и товарными группами).

1.2. Order Management System (**XWAY.OMS**) - модуль управления заказами, отслеживания заказов, трансляции статуса заказов, анализа и информирования.

1.3. Online Retail Monitoring (**XWAY ORM**) – модуль мониторинга и анализа карточек товара, контента, цен и промоакций, а также автоматизации ценообразования в зависимости от цен конкурентов, цен на товар в разных маркетплейсах, цен на товары-аналоги.

1.4. Merchant Management System (**XWAY.MMS**) - модуль запуска и управления маркетплейсами, в т. ч. управления селлерами, логистикой, другими партнерами.

1.5. Marketplace Management Platform (**XWAY.MMP**) – визуальная часть Веб-интерфейса Заказчика (личный кабинет), используемая как персональный центр управления Заказчиком функционалом модулей СПК согласно выбранному им Тарифу (тарифам). Личный кабинет позволяет Заказчику использовать представленный функционал, корректировать настройки, формировать собственные аналитические данные, оплачивать тарифы и пр.

2. Область применения программных модулей СПК и дополнительные (расширенные) области применения и результат услуг:

Перечень и основные характеристики дополнительных настроек ПО	Применяемый модуль СПК
Сопровождение аккаунта Заказчика на постоянной основе посредством консультаций представителя Исполнителя, закрепленного за Заказчиком. Техническая поддержка Заказчика на платформе и коммуникация с платформой (Маркетплейсом) при возникновении ошибок. Контроль спорных ситуаций (претензии, блокировки). Контроль рейтинга Магазина Заказчика с дальнейшим информированием и рекомендациями по его увеличению.	OMS и MMS
Контроль и выгрузка товарных остатков на складах Маркетплейсов. Контроль и информирование Заказчика по возвратам на складах платформы (Маркетплейса).	OMS

Автоматическое формирование заявок на поставку (при наличии технической возможности Маркетплейса).*	
Прогрузка цен и стоков (по шаблонам Маркетплейса).	PIM
Дополнительная настройка модулей СПК, результатом которой станет формирование отчета по продажам и финансовым показателям за Отчетный период (при наличии технической возможности Маркетплейса).*	OMS
Регистрация товаров в акции Маркетплейса. Установка плашек (при наличии технической возможности Маркетплейса).* Настройка / корректировка витрины (при наличии технической возможности Маркетплейса).*	ORM
Подключение ботов (оплата, отправка, нерабочее время). **	ORM
Базовая маркетинговая поддержка. Подбор инструментов и расчет рекламного бюджета кампании и оптимизации рекламных кампаний.	
Расширенная маркетинговая поддержка отдельных товарных позиций по методологии "Золотая карта" по выбору Заказчика***. Детализированная проработка контента по конкретному SKU, подбор и настройка серии тестов, подключение маркетинговых инструментов продвижения через специализированные программы и сервисы.	ORM
ABC-анализ товарной матрицы, ранее введенной в магазин Заказчика на Маркетплейсе: — ABC-анализ товарной матрицы по SKU; — ABC-анализ по товарным категориям матрицы.	PIM
Подготовка стратегии развития на Маркетплейсе: — аудит магазина и контента; — прогноз продаж в разрезе 10 товарных категорий; — расчет медиаплана продвижения на Маркетплейсе.	ORM
Реализация стратегии развития на Маркетплейсе: — настройка рекламных кампаний и маркетинговых инструментов; — регистрация товаров в акции Маркетплейса;	ORM
Дополнительная настройка модулей СПК, результатом которой станет автоматическое формирование отчетности по следующим показателям Магазина Заказчика на Маркетплейсе: — еженедельной и ежемесячной отчетности по результатам рекламных кампаний; — отчета по оборачиваемости и прогноза потребности по остаткам на складах Маркетплейсов;	ORM
Подготовка рекомендаций по изменению (улучшению) контента, изменению и/или расширению товарного ассортимента.	

* Все перечисленные настройки программных модулей и дополнительные услуги применяются при условии наличия соответствующих функциональных возможностей выбранного Заказчиком Маркетплейса.

** Применимо только к сопровождению Магазина Заказчика на Маркетплейсе «AliExpress».

***По данной методологии в стандартную стоимость тарифа включена обработка 3-х товарных карточек (SKU). Методология разработана для целей активного развития данных карт, их вывод в ТОП продаж по соответствующей категории за счет детальной проработки контента, а также настройки серии тестов и подключения маркетинговых инструментов продвижения через специализированные программы и сервисы А/Б-тестирования, управления рекламными кампаниями и т.д. Условия расширенного применения указаны в п. 5.2. тарифа.

**** В стоимость настоящего Тарифа за первый месяц по желанию Заказчика могут быть включены Тариф «Q» (Базовая «SEO-оптимизация») в количестве 1 штуки, Тариф «W-1» (Инфографика) в количестве 1 штуки, Тариф «Rich-1» (Rich-контент) в количестве 1 штуки (4 инфоблока).

Применение указанных дополнительных Тарифов осуществляется для Заказчика разово в тестовом режиме в соответствии с п. 1.1.14. Оферты. Повторное предоставление указанных Тарифов

возможно только в соответствии с условиями Приложений к настоящей Оферте. При этом неказание услуг по таким дополнительным Тарифам не может являться основанием для отказа в принятии услуг по настоящему Тарифу и подписания Акта предоставления прав и оказания услуг.

3. Период предоставления неисключительных прав на модули СПК и срок оказания услуг:
12 (Двенадцать) Отчетных периодов.

4. Стоимость Тарифа «Р - В ТОП»:

4.1. Размер вознаграждения Исполнителя за предоставление неисключительных прав пользования модулями СПК, а также дополнительных услуг, состоит из фиксированной и переменной части. Итоговое вознаграждение Исполнителя складывается из суммы Фиксированной и Переменной частей.

4.1.1. Фиксированная часть ежемесячного вознаграждения Исполнителя зависит от количества карточек Товара в Магазине Заказчика на Маркетплейсе, оплаченного периода оказания услуг, количества Магазинов на сопровождении и определяется на основании следующей тарифной таблицы:

Объем наполнения контента (общий объем карточек товара в Магазине Заказчика)	Размер Фиксированной части вознаграждения за сопровождение 1 (Одного) Магазина Заказчика, исходя из оплаченного периода предоставления прав и оказания услуг и/или количества Магазинов			
	Предоплата за 1 месяц (Базовая цена)	Предоплата за 3 месяца	Сопровождение 2-х Магазинов	Сопровождение 3-х и более Магазинов
до 100	30 000,00	(Базовая цена минус 5 %) x 3 за сопровождение каждого Магазина	Базовая цена минус 5 % за сопровождение каждого Магазина	Базовая цена минус 10 % за сопровождение каждого Магазина
101 - 250	40 000,00			
251 - 500	50 000,00			
501 - 1000	60 000,00			
от 1001	70 000,00			

4.1.2. Переменная часть вознаграждения Исполнителя зависит от Оборота в Магазине Заказчика на Маркетплейсе и определяется на основании следующей тарифной таблицы:

GMV (сумма Оборота в Магазине Заказчика на Маркетплейсе), руб.	Размер Переменной части ежемесячного вознаграждения Исполнителя, % от GMV
до 500 000	3,0 %
от 500 000 до 1 000 000	2,5 %
от 1 000 000 до 2 500 000	2,0 %
от 2 500 000 до 5 000 000	1,5 %
от 5 000 000 до 15 000 000	1,25 %
от 15 000 000	1 %

4.2. Заказчик оплачивает предоставленные права и услуги в следующем порядке:

4.2.1. Заказчик ежемесячно оплачивает Фиксированную часть вознаграждения на условиях предварительной оплаты не позднее 5 числа текущего месяца, если ранее Заказчиком не была внесена предоплата за предоставление прав и оказание услуг на период, превышающий один отчетный период.

4.2.2. Переменную часть вознаграждения, выраженную в виде процента от Оборота, Заказчик оплачивает ежемесячно через 5 (Пять) дней с момента выставления Исполнителем Акта.

4.3. В случае если Заказчику необходимо применение данного Тарифа для нескольких Магазинов Заказчика на Маркетплейсах, вознаграждение за предоставление неисключительных прав пользования модулями СПК, а также дополнительных услуг, предусмотренных настоящим Тарифом, оплачивается Заказчиком отдельно за каждый Магазин.

5. Условия применения Тарифа «Р - В ТОП»:

5.1. Данный Тариф применяется только на сопровождение деятельности и уже внесенного контента (товарных карточек) в магазинах Заказчика на Маркетплейсе. При необходимости Заказчик может

выбрать создание (изменение) дополнительных Карточек Товара, которые подлежат оплате в соответствии со дополнительными тарифами «N-КТ».

5.2. По отдельной заявке Заказчика стандартный пакет продвижения товарных карточек по методологии «Золотая карта» может быть увеличен более чем на 3 SKU. В этом случае каждая дополнительная карточка товара оплачивая сверх стандартного тарифа из расчета 5 000 рублей в месяц без НДС за 1 карточку товара.

Тариф «Р»

1. Перечень программных модулей СПК:

1.1. Product Information Management (XWAY.PIM) - модуль экспорта, импорта, хранения, обогащения и управления контентом (товаром и товарными группами).

1.2. Online Retail Monitoring (XWAY ORM) – модуль мониторинга и анализа карточек товара, контента, цен и промоакций, а также автоматизации ценообразования в зависимости от цен конкурентов, цен на товар в разных маркетплейсах, цен на товары-аналоги.

1.3. Marketplace Management Platform (XWAY.MMP) – визуальная часть Веб-интерфейса Заказчика (личный кабинет), используемая как персональный центр управления Заказчиком функционалом модулей СПК согласно выбранному им Тарифу (тарифам). Личный кабинет позволяет Заказчику использовать представленный функционал, корректировать настройки, формировать собственные аналитические данные, оплачивать тарифы и пр.

2. Область применения программных модулей СПК и дополнительные (расширенные) области применения и результат услуг:

Перечень и основные характеристики дополнительных настроек ПО	Применяемый модуль СПК
Базовая маркетинговая поддержка. Подбор инструментов и расчет рекламного бюджета кампании и оптимизации рекламных кампаний.	
Расширенная маркетинговая поддержка отдельных товарных позиций по методологии "Золотая карта" по выбору Заказчика*. Детализированная проработка контента по конкретному SKU, подбор и настройка серии тестов, подключение маркетинговых инструментов продвижения через специализированные программы и сервисы.	ORM
ABC-анализ товарной матрицы, ранее введенной в магазин Заказчика на Маркетплейсе: — ABC-анализ товарной матрицы по SKU; — ABC-анализ по товарным категориям матрицы.	PIM
Подготовка стратегии развития на Маркетплейсе: — аудит магазина и контента; — прогноз продаж в разрезе 10 товарных категорий; — расчет медиаплана продвижения на Маркетплейсе.	ORM
Реализация стратегии развития на Маркетплейсе: — настройка рекламных кампаний и маркетинговых инструментов; — регистрация товаров в акции Маркетплейса;	ORM
Дополнительная настройка модулей СПК, результатом которой станет автоматическое формирование отчетности по следующим показателям Магазина Заказчика на Маркетплейсе: — еженедельной и ежемесячной отчетности по результатам рекламных кампаний; — отчета по оборачиваемости и прогноза потребности по остаткам на складах Маркетплейсов;	ORM
Подготовка рекомендаций по изменению (улучшению) контента, изменению и/или расширению товарного ассортимента.	

* По данной методологии в стандартную стоимость тарифа включена обработка 3-х товарных карточек (SKU). Методология разработана для целей активного развития данных карт, их вывод в ТОП продаж по соответствующей категории за счет детальной проработки контента, а также

настройки серии тестов и подключения маркетинговых инструментов продвижения через специализированные программы и сервисы А/Б-тестирования, управления рекламными кампаниями и т.д. Условия расширенного применения указаны в п. 5.2. тарифа.

** Все перечисленные настройки программных модулей и дополнительные услуги применяются при условии наличия соответствующих функциональных возможностей выбранного Заказчиком Маркетплейса.

3. Период предоставления неисключительных прав на модули СПК и срок оказания услуг:

12 (Двенадцать) Отчетных периодов.

4. Стоимость Тарифа «Р»:

4.1. Размер вознаграждения Исполнителя за предоставление неисключительных прав пользования модулями СПК, а также дополнительных услуг, состоит из фиксированной и переменной части. Итоговое вознаграждение Исполнителя складывается из суммы Фиксированной и Переменной частей.

4.1.1. Фиксированная часть ежемесячного вознаграждения Исполнителя зависит от количества карточек Товара в Магазине Заказчика на Маркетплейсе, оплаченного периода оказания услуг, количества Магазинов на сопровождении и определяется на основании следующей тарифной таблицы:

Объем наполнения контента (общий объем карточек товара в Магазине Заказчика)	Размер Фиксированной части вознаграждения за сопровождение 1 (Одного) Магазина Заказчика, исходя из оплаченного периода предоставления прав и оказания услуг и/или количества Магазинов			
	Предоплата за 1 месяц (Базовая цена)	Предоплата за 3 месяца	Сопровождение 2-х Магазинов	Сопровождение 3-х и более Магазинов
до 100	20 000,00	(Базовая цена минус 5 %) x 3 за сопровождение каждого Магазина	Базовая цена минус 5 % за сопровождение каждого Магазина	Базовая цена минус 10 % за сопровождение каждого Магазина
101 - 250	25 000,00			
251 - 500	30 000,00			
501 - 1000	35 000,00			
от 1001	40 000,00			

4.1.2. Переменная часть вознаграждения Исполнителя зависит от Оборота в Магазине Заказчика на Маркетплейсе и определяется на основании следующей тарифной таблицы:

GMV (сумма Оборота в Магазине Заказчика на Маркетплейсе), руб.	Размер Переменной части ежемесячного вознаграждения Исполнителя, % от GMV
до 500 000	3,0 %
от 500 000 до 1 000 000	2,5 %
от 1 000 000 до 2 500 000	2,0 %
от 2 500 000 до 5 000 000	1,5 %
от 5 000 000 до 15 000 000	1,25 %
от 15 000 000	1,0 %

4.2. Заказчик оплачивает предоставленные права и услуги в следующем порядке:

4.2.1. Заказчик ежемесячно оплачивает Фиксированную часть вознаграждения на условиях предварительной оплаты не позднее 5 числа текущего месяца, если ранее Заказчиком не была внесена предоплата за предоставление прав и оказание услуг на период, превышающий один отчетный период.

4.2.2. Переменную часть вознаграждения, выраженную в виде процента от Оборота, Заказчик оплачивает ежемесячно через 5 (Пять) дней с момента выставления Исполнителем Акта.

4.3. В случае если Заказчику необходимо применение данного Тарифа для нескольких Магазинов Заказчика на Маркетплейсах, вознаграждение за предоставление неисключительных прав

пользования модулями СПК, а также дополнительных услуг, предусмотренных настоящим Тарифом, оплачивается Заказчиком отдельно за каждый Магазин.

5. Условия применения Тарифа «Р»:

5.1. Данный Тариф применяется только на сопровождение деятельности и уже внесенного контента (товарных карточек) в магазинах Заказчика на Маркетплейсе. При необходимости Заказчик может выбрать создание (изменение) дополнительных Карточек Товара, которые подлежат оплате в соответствии со дополнительными тарифами «N-КТ».

5.2. По отдельной заявке Заказчика стандартный пакет продвижения товарных карточек по методологии «Золотая карта» может быть увеличен более чем на 3 SKU. В этом случае каждая дополнительная карточка товара оплачивая сверх стандартного тарифа из расчета 5 000 рублей в месяц без НДС за 1 карточку товара.

Тарифы категории «Q» - «SEO-оптимизация».

Все Тарифы категории «Q» применяются на следующих Маркетплейсах:

- Яндекс Маркет (расположенный по адресу в сети Интернет: <https://market.yandex.ru/>);
- Ozon.ru (расположенный в сети Интернет по адресу: <https://www.ozon.ru/>);
- Wildberries (расположенный по адресу в сети Интернет <https://www.wildberries.ru/>);
- СберМегаМаркет (расположенный в сети Интернет по адресу <https://sbermegamarket.ru/>);
- КазаньЭкспресс (расположенный в сети Интернет по адресу <https://kazanexpress.ru/>).

Тариф «Q» - Базовая «SEO-оптимизация»

1. Перечень программных модулей, область их применения:

1.1. Product Information Management (XWAY.PIM) - модуль экспорта, импорта, хранения, обогащения и управления контентом (товаром и товарными группами).

1.2. Online Retail Monitoring (XWAY ORM) – модуль мониторинга и анализа карточек товара, контента, цен и промоакций, а также автоматизации ценообразования в зависимости от цен конкурентов, цен на товар в разных Маркетплейсах, цен на товары-аналоги.

2. Область применения программных модулей СПК и дополнительные услуги:

Перечень и основные характеристики дополнительных услуг	Применяемый модуль СПК
Проработка SEO-названия. SEO-оптимизация описания. Проработка спецификаций (доп. характеристик). Проработка категорий показа.	PIM и ORM

3. Период предоставления неисключительных прав на модули СПК и срок оказания услуг:

1 (один) Отчетный период.

4. Стоимость Тарифа «Q»:

4.1. Вознаграждение Исполнителя за создание дополнительных настроек СПК и оказание ИТ-услуг по данному тарифу определяется следующим образом:

Код Тарифа	Объем оказываемых услуг	Общая стоимость вознаграждения Исполнителя, руб.
«Q-1»	SEO-оптимизация 1 Карточки товара	1 500,00 (Базовая цена)
«Q-2»	SEO-оптимизация в количестве от 10 штук	(Базовая цена минус 5 %) * кол-во штук
«Q-3»	SEO-оптимизация в количестве от 30 штук	(Базовая цена минус 7 %) * кол-во штук
«Q-4»	SEO-оптимизация в количестве от 50 штук	(Базовая цена минус 10 %) * кол-во штук

4.2. Услуги оказываются при условии предварительной оплаты.

4.3. Настоящий тариф быть выбран Заказчиком только при условии, что Заказчик является зарегистрированным пользователем Программного обеспечения «XWAY».

Тарифы категории «S» - Аналитика

Все Тарифы категории «S» применяются на следующих Маркетплейсах:

- Яндекс Маркет (расположенный по адресу в сети Интернет: <https://market.yandex.ru/>);
- Ozon.ru (расположенный в сети Интернет по адресу: <https://www.ozon.ru/>);
- Wildberries (расположенный по адресу в сети Интернет <https://www.wildberries.ru/>);
- КазаньЭкспресс (расположенный в сети Интернет по адресу <https://kazanexpress.ru/>);
- Amazon (расположенный в сети Интернет по адресу: <https://www.amazon.com/>), если это прямо предусмотрено соответствующим Тарифом.

- Тариф «S-1» - Комплексный аудит магазина:
- Тариф «S-2» - Аудит контента карточек товаров
- Тариф «S-3» - Аудит SEO товарных карточек
- Тариф «S-4» - Анализ товарных категорий с детализацией
- Тариф «S-5» - Анализ конкурентов с детализацией их товаров
- Тариф «S-6» - Анализ потенциала текущих товарных карточек с разработкой плана продвижения
- Тариф «S-7» - Анализ категории с разбивкой по ценовым сегментам
- Тариф «S-8» - Расчет юнит-экономики для выхода на зарубежные Маркетплейсы
- Тариф «S-9» - Анализ отдельных категорий на зарубежных Маркетплейсах.
- Тариф «S-10» - Разработка первичного промплана на конкретный товар
- Тариф «S-11» - Расчет прогнозной UNIT-экономики

1. Перечень программных модулей, которые подлежат дополнительным настройкам:

- 1.1. Product Information Management (XWAY.PIM) - модуль экспорта, импорта, хранения, обогащения и управления контентом (товаром и товарными группами).
- 1.2. Order Management System (XWAY.OMS) - модуль управления заказами, отслеживания заказов, трансляции статуса заказов, анализа и информирования.
- 1.3. Online Retail Monitoring (XWAY ORM) – модуль мониторинга и анализа карточек товара, контента, цен и промоакций, а также автоматизации ценообразования в зависимости от цен конкурентов, цен на товар в разных Маркетплейсах, цен на товары-аналоги.

2. Описание настроек программных модулей СПК, дополнительные (расширенные) области применения и результат услуг:

Перечень и основные характеристики дополнительных настроек ПО	Применяемый модуль СПК
Комплексный аудит магазина: - анализ 3 товарных карточек - анализ работы с отзывами - анализ SEO - анализ рейтинга магазина - анализ схемы работы - ABC категорийный анализ - ABC товарный анализ - Анализ цен в разрезе категорий - Анализ видимых извне маркетинговых инструментов - Анализ категорий и потенциала клиента в данных категориях	PIM, ORM, OMS
Анализ (аудит) контента Карточек товара: — аудит контента по категории.	PIM и ORM
Анализ (аудит) SEO продвижения конкретной Карточки товара: — анализ сезонности по категории.	ORM
Анализ конкурентов: — доля рынка по категории конкурентов / брендов	OMS
Анализ категорий:	ORM и OMS

— общие данные по категории (количество товаров и продавцов, объём продаж, минимальная / средняя / максимальная цены продажи, количество продаж, приходящееся на 1 продавца и т.п.) - Детализация по типам товаров, ценовым сегментам, оптимальным продуктовым характеристикам.	
Анализ рыночных цен: — анализ цен по категории.	PIM
Анализ потенциала текущих товарных карточек и план продвижения с бюджетом и прогнозом роста продаж по рекламе/органике	ORM
Расчет юнит-экономики на 3 месяца: — маркетинговое продвижение; — контент.	PIM и ORM
Расчет юнит-экономики для выхода на зарубежные Маркетплейсы (страны Европы, США, Канада, Мексика)**: — анализ и расчет таможенных, транспортных и складских расходов; — анализ и расчет всех расходов на площадке, включая маркетинговое продвижение; — формирование РРЦ; — расчет предполагаемой доходности.	ORM
Подготовка стратегии развития на Маркетплейсе: — прогноз продаж в разрезе SKU на 3 месяца; — прогноз продаж в разрезе категории на 3 месяца.	ORM
Аналитика ниш и конкурентов для выхода на зарубежные Маркетплейсы** — Определение и анализ основных конкурентов в категории, включая следующие показатели: цена, уровень продаж, рейтинг Карточек товаров, количество отзывов, методы и стоимость обработки заказов, характеристики товаров	ORM

* Все перечисленные настройки программных модулей и дополнительные услуги применяются при условии наличия соответствующих функциональных возможностей выбранного Заказчиком Маркетплейса.

** Тариф применим только для Маркетплейса «Amazon».

3. Период предоставления неисключительных прав на модули СПК и срок оказания дополнительных услуг:

1 (один) Отчетный период, если иное не установлено конкретным тарифом.

4. Стоимость Тарифов категории «S»:

4.1. Размер вознаграждения Исполнителя определяется следующим образом:

Код тарифа	Наименование	Кол-во/ объем	Стоимость руб., без НДС
S-1	- Комплексный аудит магазина:	до 20 категорий товаров	15 000
		от 21 до 50 категорий	20 000
		от 51 до 100 категорий	30 000
		более 100 категорий	40 000
S-2	- Аудит контента карточек товаров	до 5 SKU	2 500
		доплата за каждую SKU свыше 5	500
S-3	- Аудит SEO товарных карточек	до 5 SKU	5 000
		доплата за каждую SKU свыше 5	1 000
S-4	- Анализ товарных категорий с детализацией	1 категория	15 000
S-5	- Анализ конкурентов с детализацией их товаров	1 категория	15 000
S-6	- Анализ потенциала текущих товарных карточек с разработкой плана продвижения	до 5 SKU	15 000
		доплата за каждую SKU свыше 5	3 000

S-7	- Анализ категории с разбивкой по ценовым сегментам	1 категория	2 500
S-8	- Расчет юнит-экономики для выхода на зарубежные Маркетплейсы	Текущий контент Магазина	20 000
S-9	- Анализ отдельных категорий на зарубежных Маркетплейсах.	1 категория	20 000
		доплата за каждую последующую категорию	10 000
S-10	- Разработка первичного промоплана на конкретный товар	до 5 SKU	6 000
		доплата за каждую SKU свыше 5	1 000
S-11	- Расчет прогнозной UNIT-экономики	до 5 SKU	15 000
		доплата за каждую SKU свыше 5	3 000

4.2. Услуги по всем тарифам категории «S» оказываются при условии предварительной оплаты за оказание услуг на каждом Маркетплейсе.

5. Условия применения тарифов категории «S»:

5.1. Тарифы категории «S» являются отдельными разовыми тарифами и могут быть выбраны Заказчиком отдельно от всех остальных тарифов настоящей Оферты, но при условии, что Заказчик является зарегистрированным пользователем Программного обеспечения «XWAY».

5.3. Любой из перечисленных в Таблице тарифов может быть заказан по отдельности неограниченное количество раз при выполнении условия пункта 5.1. данного Тарифа. При этом в случае необходимости увеличения количества товарных категорий и/или конкретных товаров, подлежащих разовой расширенной аналитике, объем указанных тарифов может быть увеличен: кратно минимальному объему категорий / SKU, указанных в соответствующем Тарифе.

Тарифы категории «E» - Онлайн-курс "Консультации для пользователя СПК"

Все Тарифы категории «E» применяются на следующих Маркетплейсах:

- **Яндекс Маркет** (расположенный по адресу в сети Интернет: <https://market.yandex.ru/>);
- **Ozon.ru** (расположенный в сети Интернет по адресу: <https://www.ozon.ru/>);
- **Wildberries** (расположенный по адресу в сети Интернет <https://www.wildberries.ru/>);
- **Казань Экспресс** (расположенный в сети Интернет по адресу <https://kazanexpress.ru/>);
- **Amazon** (расположенный в сети Интернет по адресу: <https://www.amazon.com/>), если это прямо предусмотрено соответствующим Тарифом.

1. Перечень программных модулей СПК:

- 1.1. Product Information Management (**XWAY.PIM**) - модуль экспорта, импорта, хранения, обогащения и управления контентом (товаром и товарными группами).
- 1.2. Order Management System (**XWAY.OMS**) - модуль управления заказами, отслеживания заказов, трансляции статуса заказов, анализа и информирования.
- 1.3. Online Retail Monitoring (**XWAY ORM**) – модуль мониторинга и анализа карточек товара, контента, цен и промоакций, а также автоматизации ценообразования в зависимости от цен конкурентов, цен на товар в разных маркетплейсах, цен на товары-аналоги.
- 1.4. Merchant Management System (**XWAY.MMS**) - модуль запуска и управления маркетплейсами, в т. ч. управления селлерами, логистикой, другими партнерами.
- 1.5. Marketplace Management Platform (**XWAY.MMP**) – визуальная часть Веб-интерфейса Заказчика (личный кабинет), используемая как персональный центр управления Заказчиком функционалом модулей СПК согласно выбранному им Тарифу (тарифам). Личный кабинет позволяет Заказчику использовать представленный функционал, корректировать настройки, формировать собственные аналитические данные, оплачивать тарифы и пр.

2. Перечень оказываемых услуг:

Настоящий Тариф предполагает сопровождение аккаунта Заказчика посредством онлайн-консультаций представителя Исполнителя, закрепленного за Заказчиком, которые проводятся в следующих формах:

- анализ данных, составленных на основе еженедельного отчета;
- разработка и составление алгоритма работ на следующую неделю;
- информационная поддержка Заказчика при возникновении у него срочных вопросов;
- проведение обучения по темам, выбранным Заказчиком совместно с представителем Исполнителя.

3. Период предоставления Тарифа «Е» - Онлайн-курс "Консультации для пользователя СПК" и продолжительность оказания услуг:

1 (один) Отчетный период в количестве 8 (восьми) часов, которые распределяются по 2 (два) часа на каждую неделю отчетного периода.

4. Стоимость Тарифа «Е» - Онлайн-курс "Консультации для пользователя СПК":

4.1. Размер вознаграждения Исполнителя за оказание данных дополнительных услуг составляет 20 000,00 (двадцать тысяч) рублей

4.2. В случае если Заказчику необходимо применение данного Тарифа для нескольких Магазинов Заказчика на Маркетплейсах, вознаграждение за оказание дополнительных услуг, предусмотренных настоящим Тарифом, оплачивается Заказчиком отдельно за каждый Магазин.

4.3. Исполнитель приступает к началу оказания дополнительных услуг только после получения предварительной оплаты в размере 100 % стоимости, указанной в п. 4.1. настоящего Тарифа.

4.4. Ежемесячная оплата вознаграждения осуществляется Заказчиком на условиях предварительной оплаты не позднее 5 числа текущего месяца, если ранее Заказчиком не была внесена предварительная оплата за предоставление прав и оказание услуг на период, превышающий один Отчетный период.

4.5. Оплата осуществляется в российских рублях на расчетный счет Исполнителя, указанный в Оферте.

5. Условия применения Тарифа «Е» - Онлайн-курс "Консультации для пользователя СПК":

5.1. Тариф «Е» является дополнительным тарифом и применяется только при условии выбора Заказчиком тарифов категории «М», категории «N», а также иных Тарифов, если они предполагают возможность дополнительного применения Тарифа «N-КТ».

5.2. Объем проводимых консультаций равен количеству модулей из выбранного Заказчиком основного тарифа.

5.3. Заказчик приступает к оказанию дополнительных услуг не позднее 5 (Пяти) рабочих дней с даты получения акцепта от Заказчика в установленном Офертой порядке при условии внесения Заказчиком предварительной оплаты в соответствии с п. 4.3. настоящего Тарифа