



Podsumowanie kwartału

CALMEA · MAJ - LIPIEC 2026

Skala działań

LEADY

1 070

KLIENCI

192

WIZYTY

329

Pieniądze

PRZYCHÓD

56 194 zł

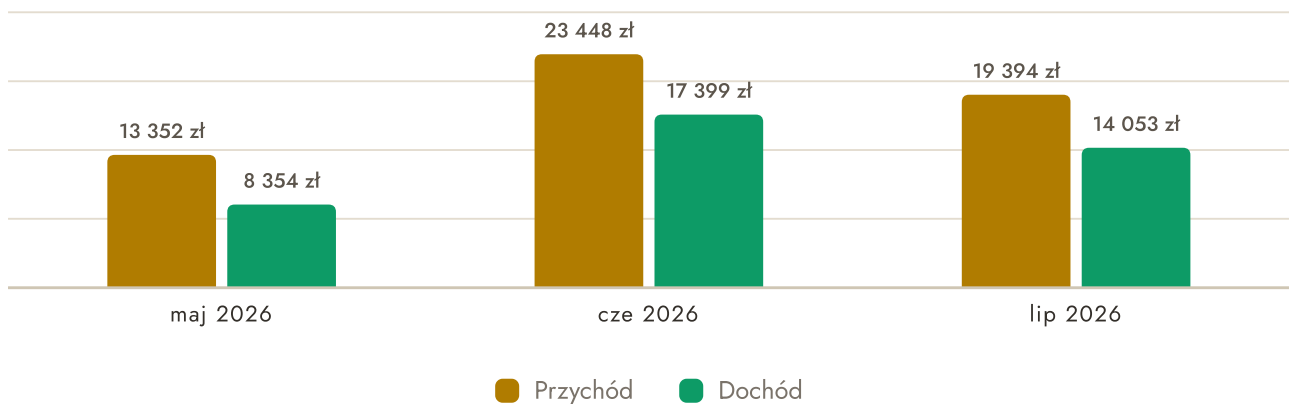
KOSZT

16 388 zł

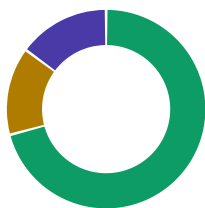
DOCHÓD

39 806 zł

Przychód i dochód w czasie



Na co poszedł przychód



Dochód klienta	39 806 zł	70,8%
Prowizja i obsługa	8 018 zł	14,3%
Budżet reklamowy	8 370 zł	14,9%

Wartość klienta

KOSZT POZYSKANIA
KLIENTA

85,36 zł

koszt łączny podzielony przez
pozyskanych klientów

WARTOŚĆ KLIENTA

292,68 zł

ile klient realnie zostawił do dziś

WARTOŚĆ DO KOSZTU
POZYSKANIA

3,4

ile wartości przypada na złotówkę
pozyskania

PROGNOZA NA 6 MIESIĘCY

526,82 zł

wartość klienta razy 1.8

PROGNOZOWANA WARTOŚĆ DO KOSZTU

6,2

ta sama proporcja w horyzoncie 6 miesięcy

Górny rząd to stan faktyczny, dolny to ostrożny szacunek: część leadów nie przeszła jeszcze pełnego okresu monetyzacji.

Jak wyszedł kwartał

JEST GIT

Okres od maja do lipca przedstawia się na naprawdę dobrym poziomie. Koszt pozyskania klienta względem jego długoterminowej wartości jest na poziomie pozwalającym nam na dalsze skalowanie i dodawanie innych wariantów usługowych z lepszą marżą.

Najbliższe 2-3 miesiące będą kluczowe w dalszym rozwoju firmy bo przejdziemy z etapu pozysku na etap restrukturyzacji i skalowania co omówię również w planie działania.

To pozwoli nam jeszcze bardziej zwiększyć wartość klienta i marżę z wizyty, co da możliwość dalszego skalowania.

Plan na kolejny kwartał: zwiększamy budżet na kampanie o najniższym koszcie za leada, utrzymujemy obecne stawki i pilnujemy, żeby wzrost liczby wizyt nadążał za wzrostem leadów.