Podsumowanie kwartału

CALMEA · SIERPIEŃ - PAŹDZIERNIK 2026

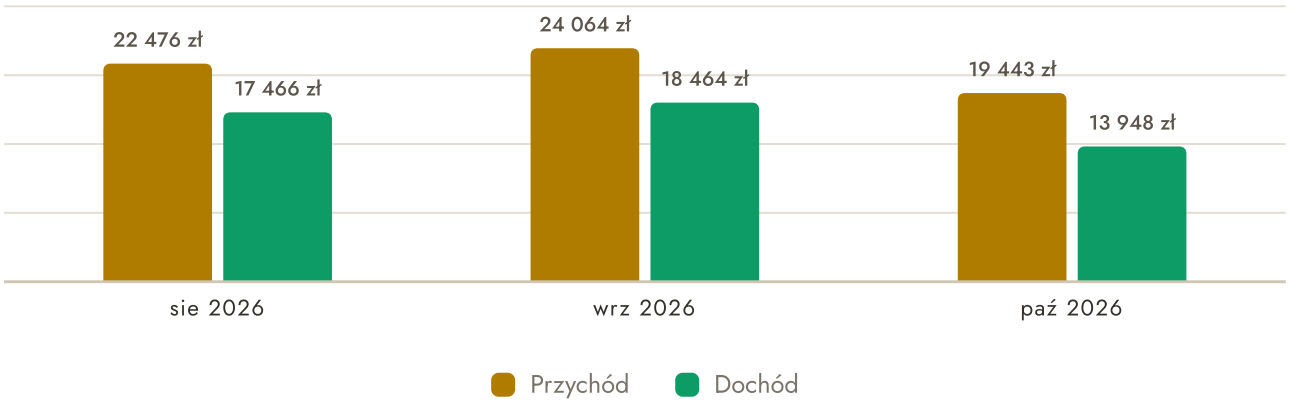
Skala działań

LEADY	KLIENCI	WIZYTY
560	251	356

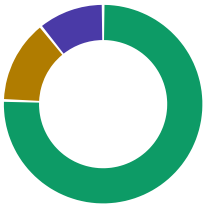
Pieniądze

PRZYCHÓD	KOSZT	DOCHÓD
65 983 zł	16 104 zł	49 879 zł

Przychód i dochód w czasie



Na co poszedł przychód



Dochód klienta	**49 879 zł**	75,6%
Prowizja i obsługa	**8 993 zł**	13,6%
Budżet reklamowy	**7 112 zł**	10,8%

Wartość klienta

KOSZT POZYSKANIA KLIENTA

64,16 zł

koszt łączny podzielony przez pozyskanych klientów

WARTOŚĆ KLIENTA

262,88 zł

ile klient realnie zostawił do dziś

WARTOŚĆ DO KOSZTU POZYSKANIA

4,1

ile wartości przypada na złotówkę pozyskania

PROGNOZA NA 6 MIESIĘCY

473,18 zł

wartość klienta razy 1.8

PROGNOZOWANA WARTOŚĆ DO KOSZTU

7,4

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

Kwartał zamknięty na wyraźnym plusie. Model się spina, można skalować.

W ciągu kwartału przychód urósł **0,9 raza**, z 22 476 zł do 19 443 zł. Na każdą złotówkę wydaną na pozyskanie klienta przypada już dziś **4,1 zł** wartości, a w horyzoncie 6 miesięcy prognozujemy **7,4 zł**. Pozyskanie jednego klienta kosztuje dziś **64,16 zł**. Utrzymanie tej częstotliwości wizyt jest teraz ważniejsze niż samo dokładanie budżetu.

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.