



FALA RELAKSU

STUDIO MASAŻU, TLENOTERAPII
I KOSMETOLOGII

LICZY SIĘ ZWROT
RAPORT KWARTALNY

Podsumowanie kwartału

FALA RELAKSU · KWIECIEŃ - LIPIEC 2026

Skala działań

LEADY

406

KLIENCI

115

WIZYTY

199

Pieniądze

PRZYCHÓD

30 543 zł

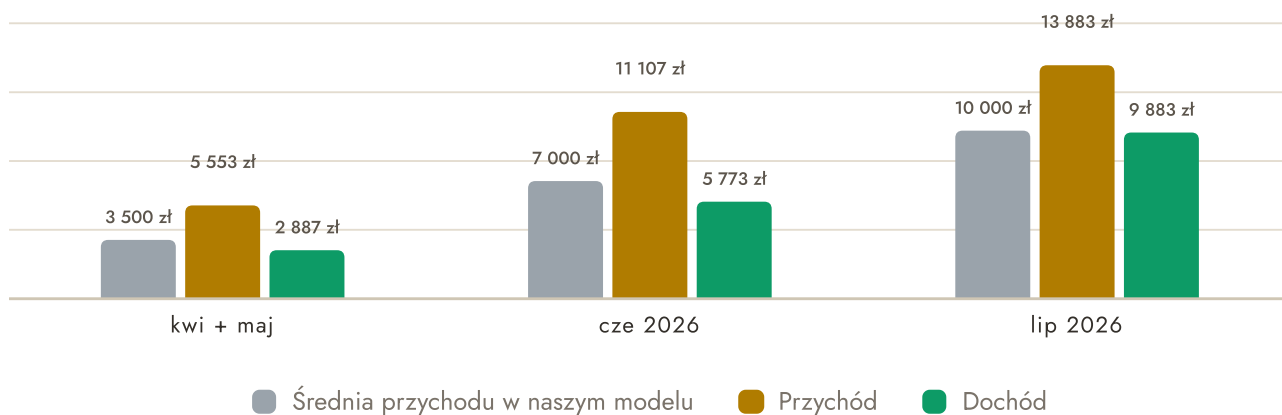
KOSZT

12 000 zł

DOCHÓD

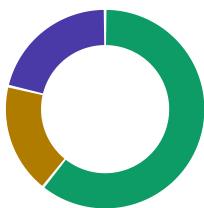
18 543 zł

Przychód i dochód w czasie



Szara kolumna to typowy przychód w danym miesiącu współpracy przy firmach podobnej wielkości. Punkt odniesienia, nie cel.

Na co poszedł przychód



■ Dochód klienta	18 543 zł	60,7%
■ Prowizja i obsługa	5 500 zł	18,0%
■ Budżet reklamowy	6 500 zł	21,3%

Wartość klienta

KOSZT POZYSKANIA
KLIENTA

104,35 zł

koszt łączny podzielony przez
pozyskanych klientów

WARTOŚĆ KLIENTA

265,59 zł

ile klient realnie zostawił do dziś

WARTOŚĆ DO KOSZTU
POZYSKANIA

2,5

ile wartości przypada na złotówkę
pozyskania

PROGNOZA NA 6 MIESIĘCY

796,77 zł

wartość klienta razy 3

PROGNOZOWANA WARTOŚĆ DO KOSZTU

7,6

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 początku współpracy do końca lipca przedstawia się znacznie powyżej średniej. Mimo tego, że zawiera on okres rozpoczęcia współpracy, który jest zawsze najdroższy (co widać na analizie przychód vs dochód), to kolejne miesiące prezentują się powyżej średniej naszego modelu, który zakłada +/- 10k przychodu w 3 miesiącu współpracy w podobnych rozmiarowo firmach.

Wartość klienta względem ceny jego pozyskania już na tym etapie wygląda bardzo przyjemnie, mimo tego, że leady z 2 i 3 miesiąca nie przeszły pełnego okresu monetyzacji, który trwa co najmniej 3 miesiące. Według prognoz średnia wartość klienta zwiększy się jeszcze o +/- 3x.

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.