Podsumowanie kwartału

FIZJO-RELAKS · SIERPIEŃ - PAŹDZIERNIK 2026

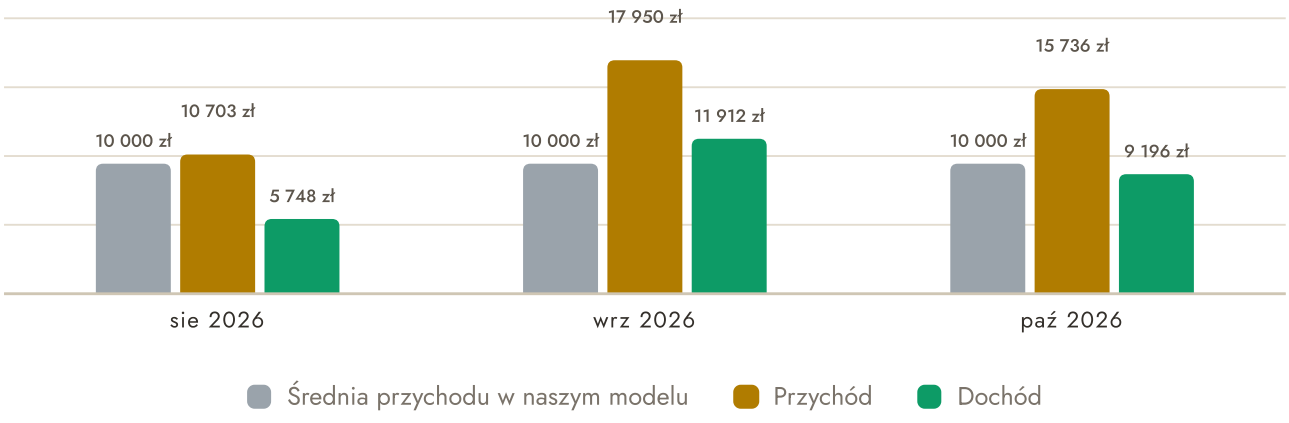
Skala działań

LEADY	KLIENCI	WIZYTY
772	283	371

Pieniądze

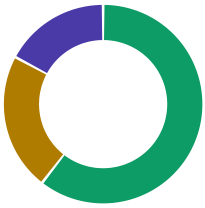
PRZYCHÓD	KOSZT	DOCHÓD
44 389 zł	17 533 zł	26 856 zł

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	**26 856 zł**	60,5%
Prowizja i obsługa	**9 912 zł**	22,3%
Budżet reklamowy	**7 621 zł**	17,2%

Wartość klienta

KOSZT POZYSKANIA KLIENTA

61,96 zł

koszt łączny podzielony przez pozyskanych klientów

WARTOŚĆ KLIENTA

156,85 zł

ile klient realnie zostawił do dziś

WARTOŚĆ DO KOSZTU POZYSKANIA

2,5

ile wartości przypada na złotówkę pozyskania

PROGNOZA NA 6 MIESIĘCY

282,33 zł

wartość klienta razy 1.8

PROGNOZOWANA WARTOŚĆ DO KOSZTU

4,6

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

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

W ciągu kwartału przychód urósł **1,5 raza**, z 10 703 zł do 15 736 zł. Na każdą złotówkę wydaną na pozyskanie klienta przypada już dziś **2,5 zł** wartości, a w horyzoncie 6 miesięcy prognozujemy **4,6 zł**. Pozyskanie jednego klienta kosztuje dziś **61,96 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.