

Podsumowanie kwartału

ODNOWA HUTA · MAJ - LIPIEC 2026

Skala działań

LEADY

485

KLIENCI

126

WIZYTY

221

Pieniądze

PRZYCHÓD

30 909 zł

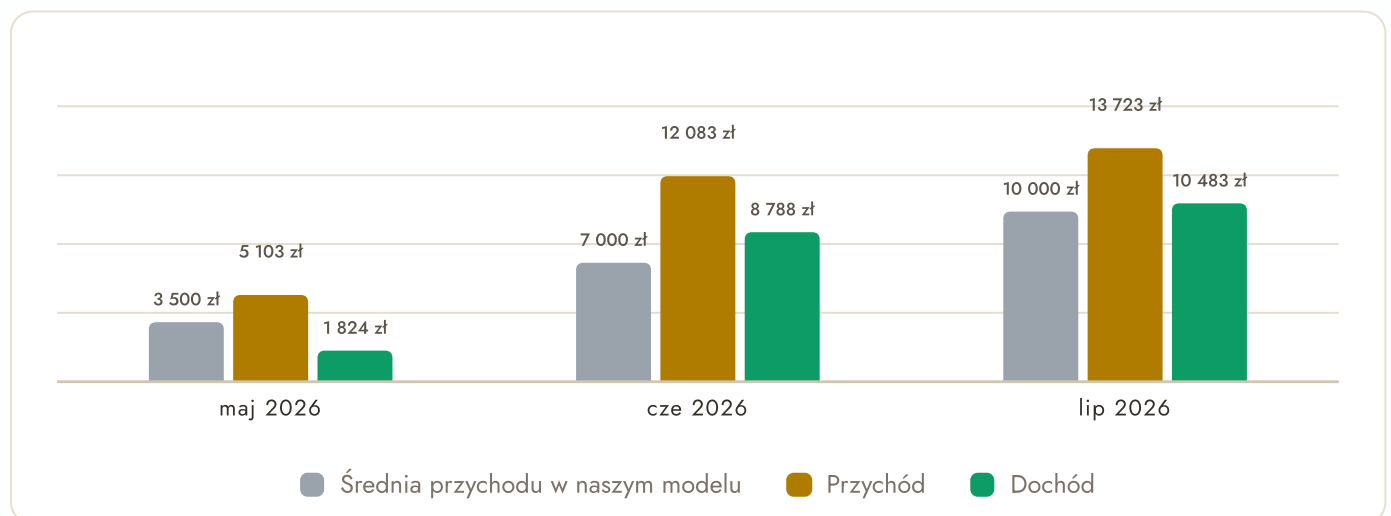
KOSZT

9 815 zł

DOCHÓD

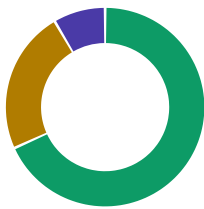
21 095 zł

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	21 095 zł	68,2%
Prowizja i obsługa	7 200 zł	23,3%
Budżet reklamowy	2 615 zł	8,5%

Wartość klienta

KOSZT POZYSKANIA
KLIENTA

77,89 zł

koszt łączny podzielony przez
pozyskanych klientów

WARTOŚĆ KLIENTA

245,31 zł

ile klient realnie zostawił do dziś

WARTOŚĆ DO KOSZTU
POZYSKANIA

3,1

ile wartości przypada na złotówkę
pozyskania

PROGNOZA NA 6 MIESIĘCY

441,56 zł

wartość klienta razy 1.8

PROGNOZOWANA WARTOŚĆ DO KOSZTU

5,7

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

Wyniki są znacznie wyższe niż średnia naszego modelu, która w 3 miesiącu zakłada +- 10 000 zł przychodu.

Daje nam to możliwość na dalsze skalowanie i wprowadzanie kolejnych usług.

Aktualny cel? Pozyskać nowych pracowników oraz utrzymać koszt za leada na stabilnym poziomie.

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.