LICZY SIĘ ZWROT
RAPORT KWARTALNY

# Podsumowanie kwartału

ODNOWA HUTA · SIERPIEŃ - PAŹDZIERNIK 2026

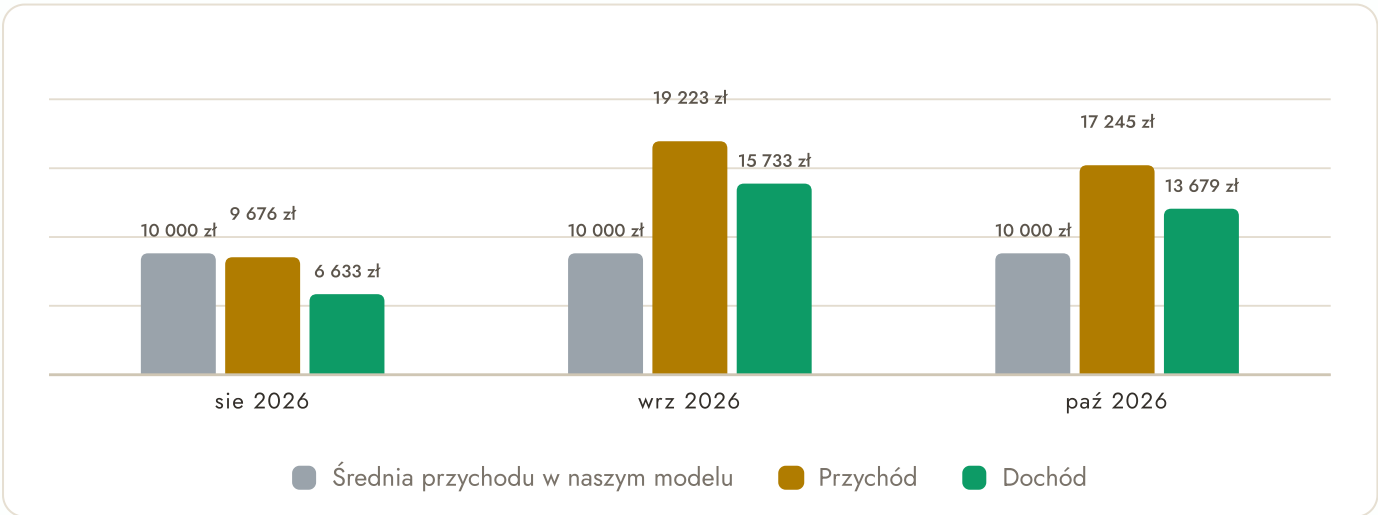
## Skala działań

| LEADY | KLIENCI | WIZYTY |
|---|---|---|
| 352 | 185 | 308 |

## Pieniądze

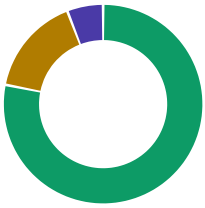
| PRZYCHÓD | KOSZT | DOCHÓD |
|---|---|---|
| 46 144 zł | 10 099 zł | 36 045 zł |

## 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 | **36 045 zł** | 78,1% |
| Prowizja i obsługa | **7 400 zł** | 16,0% |
| Budżet reklamowy | **2 699 zł** | 5,8% |

## Wartość klienta

KOSZT POZYSKANIA KLIENTA

**54,59 zł**

koszt łączny podzielony przez pozyskanych klientów

WARTOŚĆ KLIENTA

**249,43 zł**

ile klient realnie zostawił do dziś

WARTOŚĆ DO KOSZTU POZYSKANIA

**4,6**

ile wartości przypada na złotówkę pozyskania

PROGNOZA NA 6 MIESIĘCY

**448,97 zł**

wartość klienta razy 1.8

PROGNOZOWANA WARTOŚĆ DO KOSZTU

**8,2**

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

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

W ciągu kwartału przychód urósł **1,8 raza**, z 9 676 zł do 17 245 zł. Na każdą złotówkę wydaną na pozyskanie klienta przypada już dziś **4,6 zł** wartości, a w horyzoncie 6 miesięcy prognozujemy **8,2 zł**. Pozyskanie jednego klienta kosztuje dziś **54,59 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.