

Podsumowanie kwartału

WAX&LAKER · MAJ - LIPIEC 2026

Skala działań

LEADY

456

KLIENCI

104

WIZYTY

147

Pieniądze

PRZYCHÓD

22 335 zł

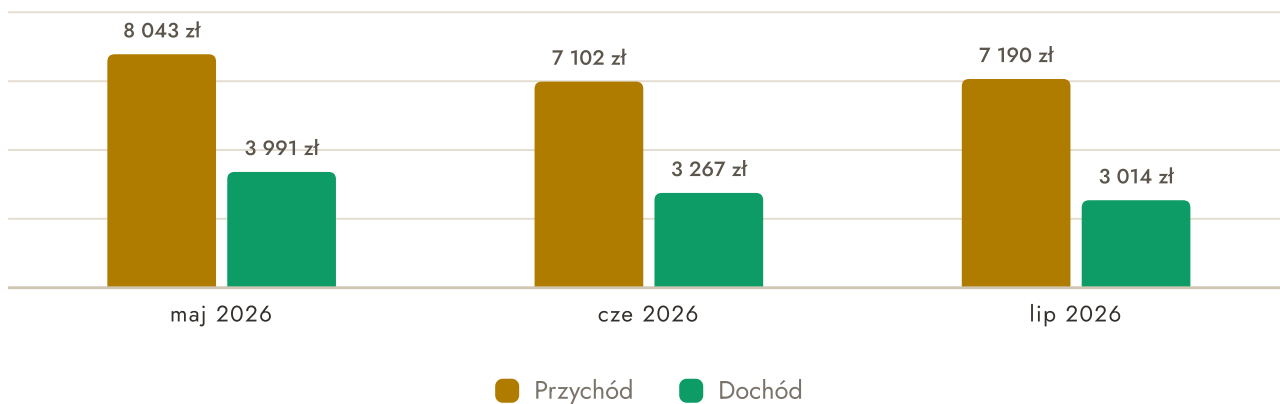
KOSZT

12 064 zł

DOCHÓD

10 271 zł

Przychód i dochód w czasie



Na co poszedł przychód



 Dochód klienta	10 271 zł	46,0%
 Prowizja i obsługa	6 650 zł	29,8%
 Budżet reklamowy	5 414 zł	24,2%

Wartość klienta

KOSZT POZYSKANIA KLIENTA

116,00 zł

koszt łączny podzielony przez pozyskanych klientów

WARTOŚĆ KLIENTA

214,76 zł

ile klient realnie zostawił do dziś

WARTOŚĆ DO KOSZTU POZYSKANIA

1,9

ile wartości przypada na złotówkę pozyskania

PROGNOZA NA 6 MIESIĘCY

322,14 zł

wartość klienta razy 1.5

PROGNOZOWANA WARTOŚĆ DO KOSZTU

2,8

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

DO POPRAWY

Wyniki wyglądają stabilnie na przestrzeni ostatnich miesięcy. Widoczny jest zwiększony koszt na przestrzeni ostatnich 2-miesięcy spowodowany zmianą strategii i dodaniem ofert typu kobido + masaż, które mają wyższy koszt pozyskania klienta, natomiast celują w wyżej jakości klientów z większą szansą na powrót.

Celujemy więc, że w następnych miesiącach te wyniki się poprawią, a koszt za klienta znacznie spadnie.

Plan na kolejny kwartał: zawężamy grupy odbiorców, tniemy koszt pozyskania klienta i pracujemy nad powracalnością, bo to ona najszybciej podnosi wartość klienta.