LICZY SIĘ ZWROT
RAPORT KWARTALNY

Zadbani SPA

Podsumowanie kwartału

SIERPIEŃ - PAŹDZIERNIK 2026

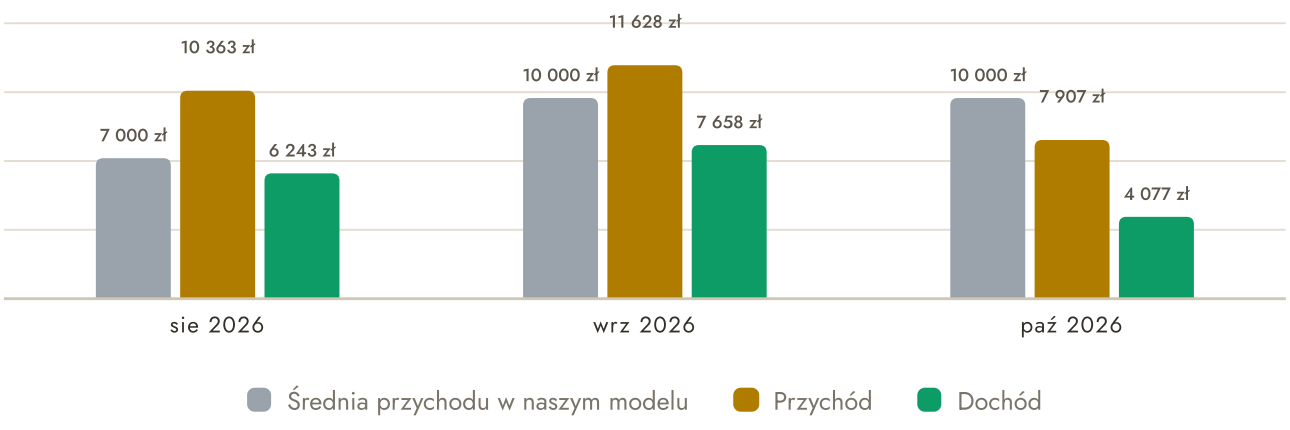
Skala działań

LEADY	KLIENCI	WIZYTY
510	136	180

Pieniądze

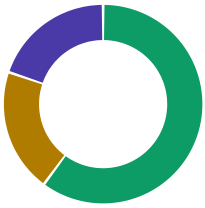
PRZYCHÓD	KOSZT	DOCHÓD
29 898 zł	11 920 zł	17 978 zł

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	17 978 zł	60,1%
Prowizja i obsługa	6 000 zł	20,1%
Budżet reklamowy	5 920 zł	19,8%

Wartość klienta

KOSZT POZYSKANIA KLIENTA

87,65 zł

koszt łączny podzielony przez pozyskanych klientów

WARTOŚĆ KLIENTA

219,84 zł

ile klient realnie zostawił do dziś

WARTOŚĆ DO KOSZTU POZYSKANIA

2,5

ile wartości przypada na złotówkę pozyskania

PROGNOZA NA 6 MIESIĘCY

549,60 zł

wartość klienta razy 2.5

PROGNOZOWANA WARTOŚĆ DO KOSZTU

6,3

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 **0,8 raza**, z 10 363 zł do 7 907 zł. Na każdą złotówkę wydaną na pozyskanie klienta przypada już dziś **2,5 zł** wartości, a w horyzoncie 6 miesięcy prognozujemy **6,3 zł**. Pozyskanie jednego klienta kosztuje dziś **87,65 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.