



Podsumowanie miesiąca

CALMEA · 29.04 - 31.05

Skala działań

LEADY

305

KLIENCI

59

WIZYTY

87

Pieniądze

PRZYCHÓD

13 352 zł

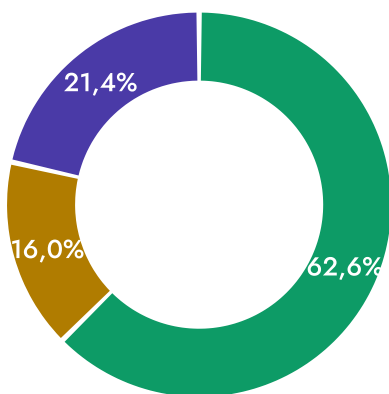
KOSZT

4 998 zł

DOCHÓD

8 354 zł

Na co poszedł przychód



■ Dochód klienta	8 354 zł	62,6%
■ Prowizja i obsługa	2 135 zł	16,0%
■ Budżet reklamowy	2 863 zł	21,4%

Metryki efektywności

KOSZT ZA LEADA

9,39 zł

budżet reklamowy podzielony przez
leady

KOSZT POZYSKANIA WIZYTY

32,91 zł

budżet reklamowy podzielony przez
wizyty

ŚREDNI PRZYCHÓD Z
WIZYTY

153,47 zł

przychód podzielony przez wizyty

Krótko: jak wyszedł miesiąc

JEST GIT

Okres od maja do lipca przedstawia się na naprawdę dobrym poziomie. Koszt pozyskania klienta względem jego długoterminowej wartości jest na poziomie pozwalającym nam na dalsze skalowanie i dodawanie innych wariantów usługowych z lepszą marżą.

Najbliższe 2-3 miesiące będą kluczowe w dalszym rozwoju firmy bo przejdziemy z etapu pozysku na etap restrukturyzacji i skalowania co omówię również w planie działania.

To pozwoli nam jeszcze bardziej zwiększyć wartość klienta i marżę z wizyty, co da możliwość dalszego skalowania.