



Podsumowanie miesiąca

FIZJO-RELAKS · 29.07 - 28.08

Skala działań

LEADY

248

KLIENCI

80

WIZYTY

93

Pieniądze

PRZYCHÓD

10 703 zł

▼ 23,6% M/M

KOSZT

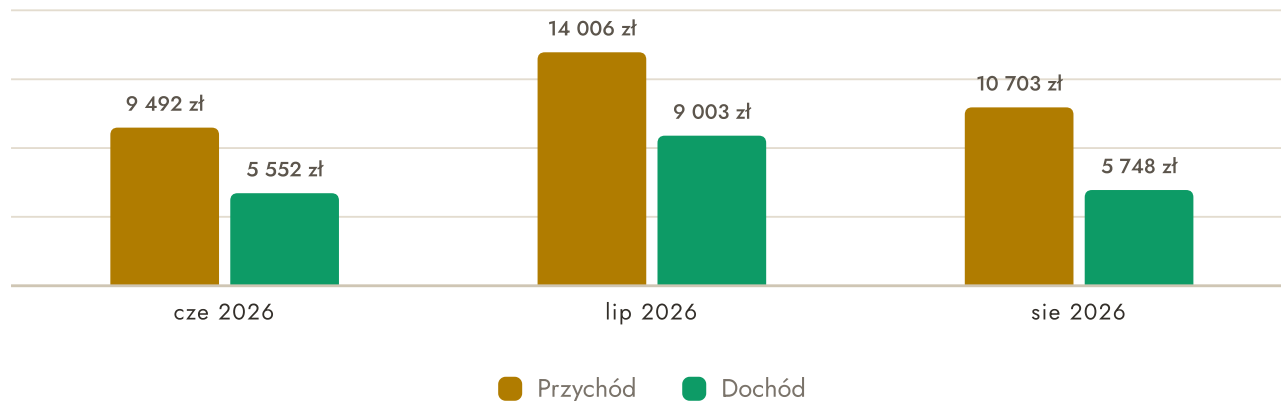
4 955 zł

DOCHÓD

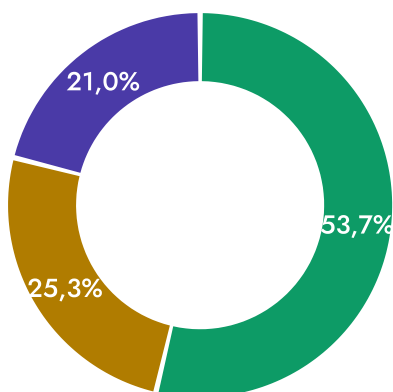
5 748 zł

▼ 36,2% M/M

Przychód i dochód w czasie



Na co poszedł przychód



■ Dochód klienta	5 748 zł	53,7%
■ Prowizja i obsługa	2 705 zł	25,3%
■ Budżet reklamowy	2 250 zł	21,0%

Metryki efektywności

KOSZT ZA LEADA

9,07 zł

budżet reklamowy podzielony przez
leady

KOSZT POZYSKANIA WIZYTY

24,19 zł

budżet reklamowy podzielony przez
wizyty

ŚREDNI PRZYCHÓD Z
WIZYTY

115,09 zł

przychód podzielony przez wizyty

Krótko: jak wyszedł miesiąc

JEST GIT

Miesiąc naturalnie gorszy od poprzedniego pod względem przychodu i ilości zrealizowanych wizyt co było związane z urlopami, mniejszą ilością leadów oraz tymczasowym brakiem pracownika. Widać to także po niższej powracalności i sprzedaży pakietów niż w innych okresach co wskazuje nam na wyjazdy i sezonowy spadek niż realny trend.

Mimo to, sierpień prezentuje się przyjemnie i zaobserwowany spadek raczej nie będzie regułą co będziemy badać we wrześniu.

Dochodzimy też do momentu tzw. bieżni więc we wrześniu skupimy się głównie na poprawie powracalności, dodamy nowe warianty typu plecy + kobido oraz dodamy landing page.

To powinno jeszcze bardziej poprawić wyniki w najbliższych miesiącach.