LICZY SIĘ ZWROT
RAPORT MIESIĘCZNY

JK Beauty

Podsumowanie miesiąca

20.08-20.09

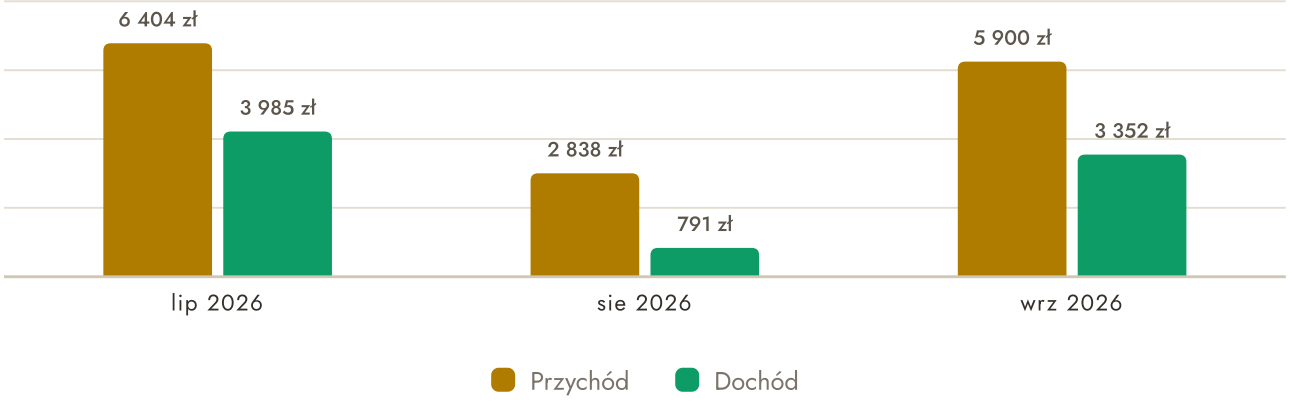
Skala działań

LEADY	KLIENCI	WIZYTY
125	38	38

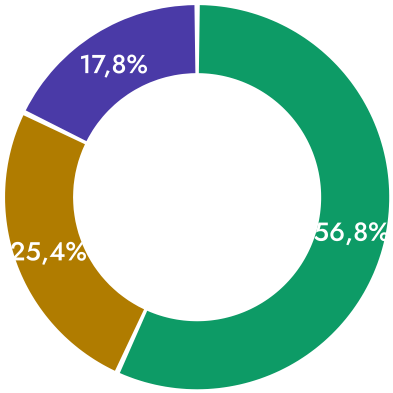
Pieniądze

PRZYCHÓD	KOSZT	DOCHÓD
5 900 zł	2 548 zł	3 352 zł
▲ 107,9% M/M		▲ 323,8% M/M

Przychód i dochód w czasie



Na co poszedł przychód



Dochód klienta	**3 352 zł**	56,8%
Prowizja i obsługa	**1 500 zł**	25,4%
Budżet reklamowy	**1 048 zł**	17,8%

Metryki efektywności

KOSZT ZA LEADA

8,38 zł

budżet reklamowy podzielony przez leady

KOSZT POZYSKANIA WIZYTY

27,58 zł

budżet reklamowy podzielony przez wizyty

ŚREDNI PRZYCHÓD Z WIZYTY

155,26 zł

przychód podzielony przez wizyty

Krótko: jak wyszedł miesiąc

JEST GIT

Kampania wychodzi na swoje z nadwyżką. Jest przestrzeń, żeby zwiększyć budżet.

Z każdej złotówki włożonej w kampanię i obsługę wróciło **2,32 zł** przychodu. Dochód stanowi **56,8%** przychodu. Wobec poprzedniego miesiąca wzrost przychodu o **107,9%**.