

Podsumowanie miesiąca

SIERPIEŃ 2026

Skala działań

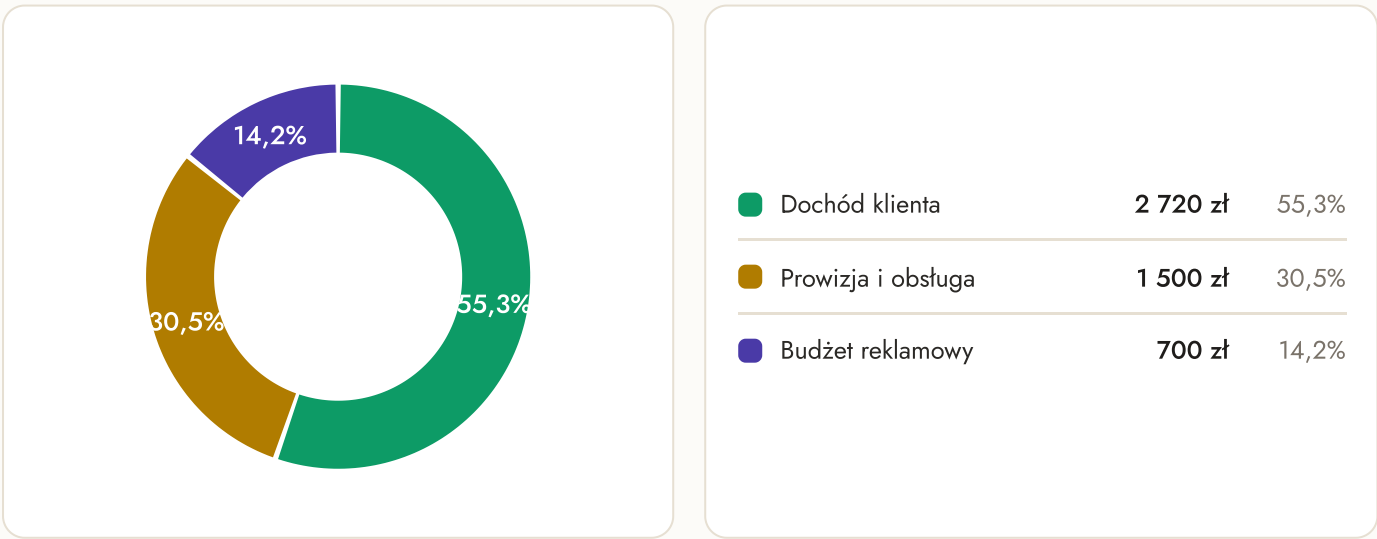
LEADY	KLIENCI	WIZYTY
109	-	-

Do uzupełnienia przez agencję: liczba klientów.

Pieniądze

PRZYCHÓD	KOSZT	DOCHÓD
4 920 zł	2 200 zł	2 720 zł

Na co poszedł przychód



Metryki efektywności

KOSZT ZA LEADA

6,42 zł

budżet reklamowy podzielony przez
lead

KOSZT POZYSKANIA WIZYTY

—

budżet reklamowy podzielony przez
wizyty

ŚREDNI PRZYCHÓD Z
WIZYTY

—

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 **2,24 zł** przychodu. Dochód stanowi **55,3%** przychodu.