

Podsumowanie miesiąca

MONIKA BRANICKA MUA · CZERWIEC 2026

Skala działań

LEADY

72

KLIENCI

25

WIZYTY

25

Pieniądze

PRZYCHÓD

3 985 zł

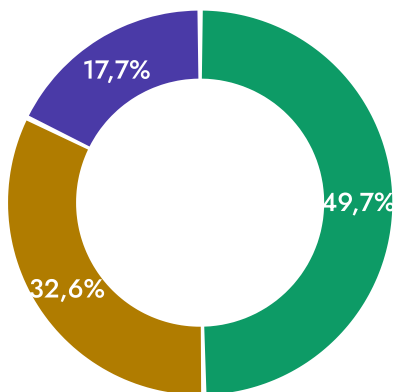
KOSZT

2 005 zł

DOCHÓD

1 980 zł

Na co poszedł przychód



■ Dochód klienta	1 980 zł	49,7%
■ Prowizja i obsługa	1 298 zł	32,6%
■ Budżet reklamowy	707 zł	17,7%

Metryki efektywności

KOSZT ZA LEADA

9,82 zł

budżet reklamowy podzielony przez
lead

KOSZT POZYSKANIA WIZYTY

28,28 zł

budżet reklamowy podzielony przez
wizyty

ŚREDNI PRZYCHÓD Z
WIZYTY

159,40 zł

przychód podzielony przez wizyty

Krótko: jak wyszedł miesiąc

DO POPRAWY

Zwrot jest, ale cienki. W kolejnym miesiącu zawężamy grupy i tniemy koszt wizyty.

Z każdej złotówki włożonej w kampanię i obsługę wróciło **1,99 zł** przychodu. Dochód stanowi **49,7%** przychodu.