

Podsumowanie miesiąca

MONIKA BRANICKA MUA · LIPIEC 2026

Skala działań

LEADY

170

KLIENCI

30

WIZYTY

30

Pieniądze

PRZYPŁYŚĆ

4 731 zł

▲ 18,7% M/M

KOSZT

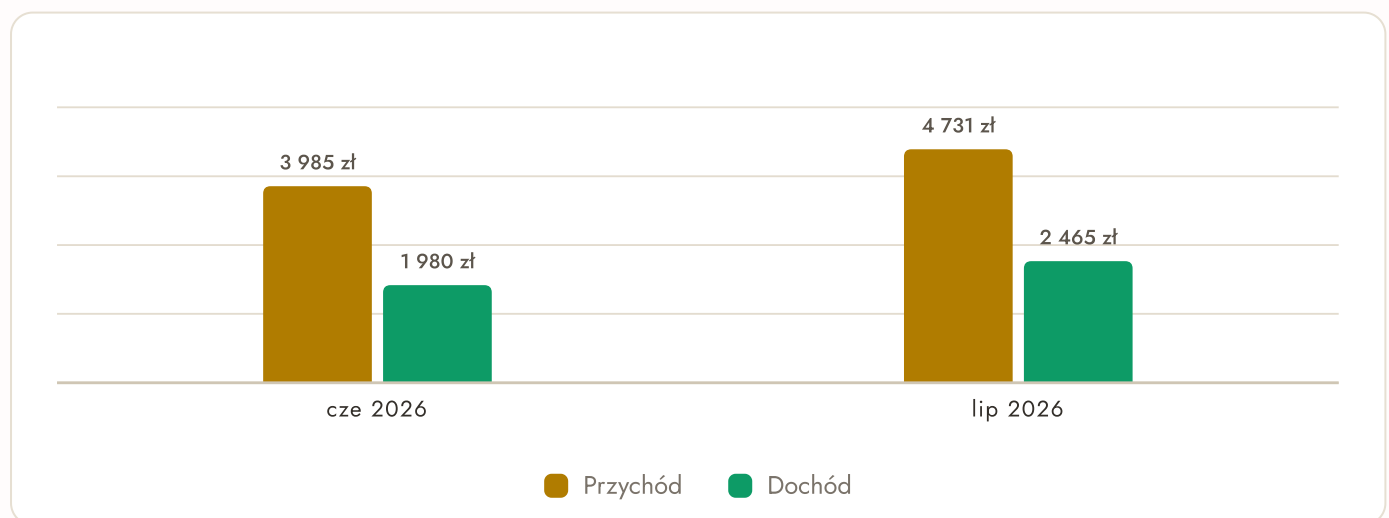
2 266 zł

DOCHÓD

2 465 zł

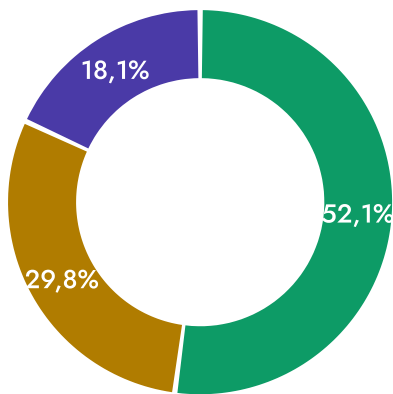
▲ 24,5% M/M

Przychód i dochód w czasie



Porównanie obejmie trzy miesiące, gdy zbierzemy kolejne rozliczenia.

Na co poszedł przychód



Dochód klienta	2 465 zł	52,1%
Prowizja i obsługa	1 410 zł	29,8%
Budżet reklamowy	856 zł	18,1%

Metryki efektywności

KOSZT ZA LEADA

5,04 zł

budżet reklamowy podzielony przez leady

KOSZT POZYSKANIA WIZYTY

28,53 zł

budżet reklamowy podzielony przez wizyty

ŚREDNI PRZYCHÓD Z WIZYTY

157,70 zł

przychód podzielony przez wizyty

Krótko: jak wyszedł miesiąc

JEST GIT

Dobry miesiąc pod względem wygenerowanych leadów i kosztu za leada, minimalnie spowolniony ze względu na okres wakacyjny i wyjazdy.

Efekty tego miesiąca będzie można określić dopiero w sierpniu, gdy znaczna część umówionych leadów z kobido czy masażu pleców zacznie się monetizować i wracać.