

Podsumowanie miesiąca

MONIKA BRANICKA MUA · SIERPIEŃ 2026

Skala działań

LEADY

194

KLIENCI

43

WIZYTY

44

Pieniądze

PRZYCHÓD

6 807 zł

▲ 43,9% M/M

KOSZT

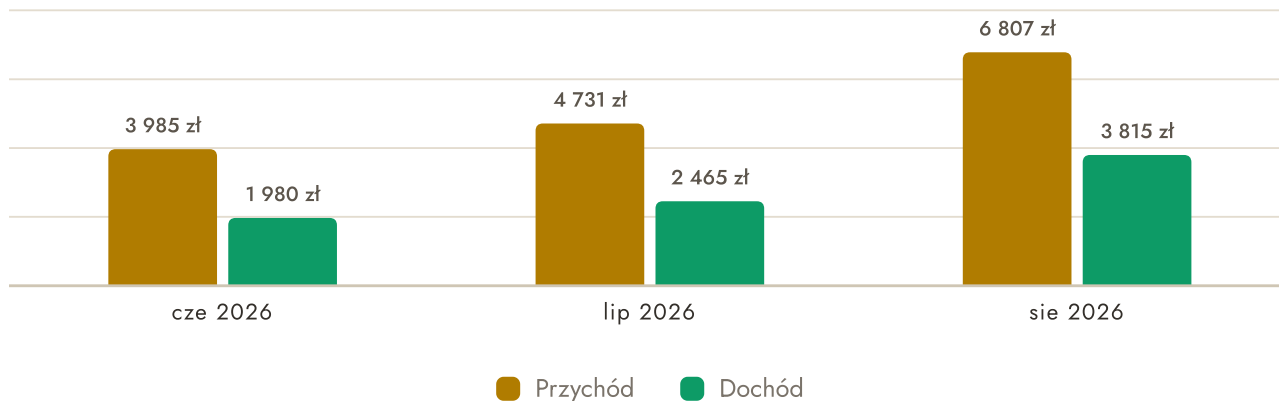
2 992 zł

DOCHÓD

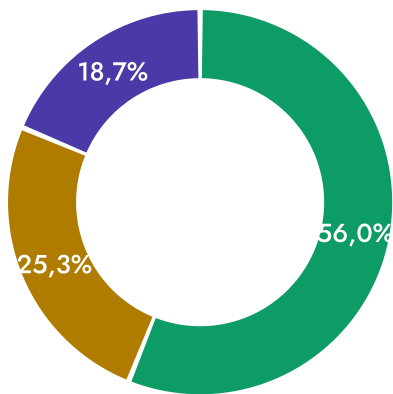
3 815 zł

▲ 54,7% M/M

Przychód i dochód w czasie



Na co poszedł przychód



Dochód klienta	3 815 zł	56,0%
Prowizja i obsługa	1 721 zł	25,3%
Budżet reklamowy	1 271 zł	18,7%

Metryki efektywności

KOSZT ZA LEADA

6,55 zł

budżet reklamowy podzielony przez
lead

KOSZT POZYSKANIA WIZYTY

28,89 zł

budżet reklamowy podzielony przez
wizyty

ŚREDNI PRZYCHÓD Z
WIZYTY

154,70 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 **2,28 zł** przychodu. Dochód stanowi **56,0%** przychodu. Wobec poprzedniego miesiąca wzrost przychodu o **43,9%**.