

Podsumowanie miesiąca

THE MESSAGE · 01-07 - 05.08

Skala działań

LEADY

70

KLIENCI

15

WIZYTY

20

Pieniądze

PRZYCHÓD

3 800 zł

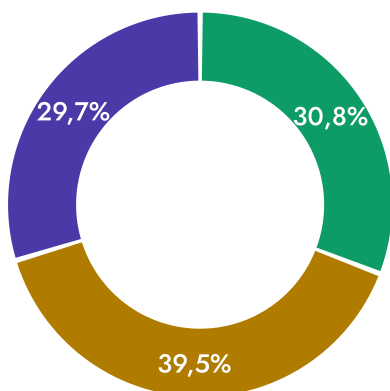
KOSZT

2 628 zł

DOCHÓD

1 172 zł

Na co poszedł przychód



■ Dochód klienta	1 172 zł	30,8%
■ Prowizja i obsługa	1 500 zł	39,5%
■ Budżet reklamowy	1 128 zł	29,7%

Metryki efektywności

KOSZT ZA LEADA

16,11 zł

budżet reklamowy podzielony przez
lead

KOSZT POZYSKANIA WIZYTY

56,40 zł

budżet reklamowy podzielony przez
wizyty

ŚREDNI PRZYCHÓD Z
WIZYTY

190,00 zł

przychód podzielony przez wizyty

Krótko: jak wyszedł miesiąc

DO POPRAWY

Miesiąc prezentuję się na okej poziomie, biorąc pod uwagę, że powracalność wynosi ponad 35% na chwilę obecną, a może dojść nawet do 66% (norma to 25%).

To z kolei sprawia, że koszt pozyskania powracającego klienta jest znacznie niższy względem normy, co długoterminowo będzie generować lepsze wyniki.

W koszt współpracy, nie została uwzględniona opłata za ten miesiąc - ona zostanie dodana przy następnym raporcie.