Zadbani SPA

LICZY SIĘ ZWROT
RAPORT MIESIĘCZNY

Podsumowanie miesiąca

01.10 - 31.10

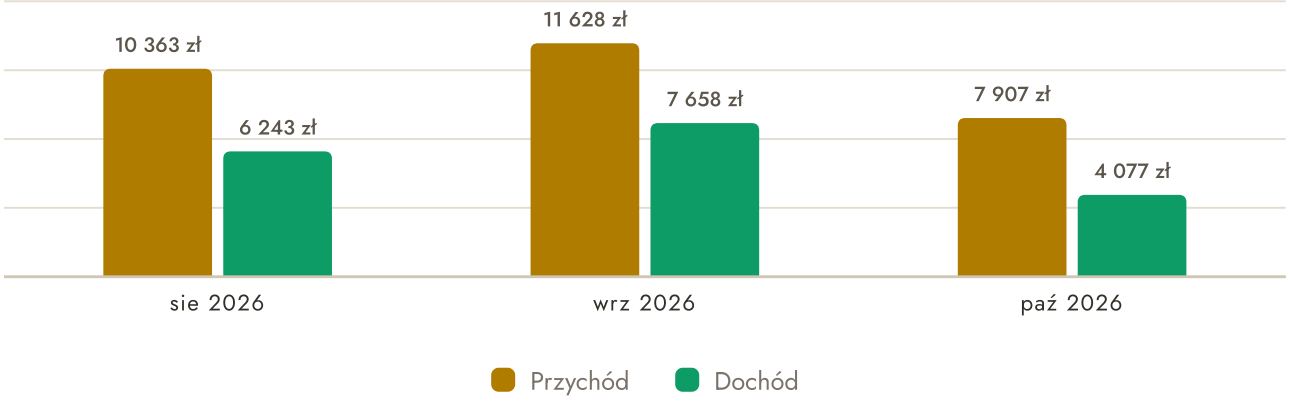
Skala działań

LEADY	KLIENCI	WIZYTY
169	30	45

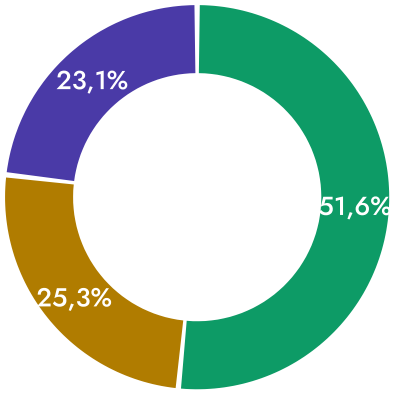
Pieniądze

PRZYCHÓD	KOSZT	DOCHÓD
7 907 zł	3 830 zł	4 077 zł
▼ 32,0% M/M		▼ 46,8% M/M

Przychód i dochód w czasie



Na co poszedł przychód



Dochód klienta	4 077 zł	51,6%
Prowizja i obsługa	2 000 zł	25,3%
Budżet reklamowy	1 830 zł	23,1%

Metryki efektywności

KOSZT ZA LEADA

10,83 zł

budżet reklamowy podzielony przez leady

KOSZT POZYSKANIA WIZYTY

40,67 zł

budżet reklamowy podzielony przez wizyty

ŚREDNI PRZYCHÓD Z WIZYTY

175,71 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 **2,06 zł** przychodu. Dochód stanowi **51,6%** przychodu. Wobec poprzedniego miesiąca spadek przychodu o **32,0%**.