

Koszt kampanii przez 3 msc

37 tys. zł

Średni koszt pozyskania kwalifikowanego leada

370 zł

Średni koszt pozyskania leada

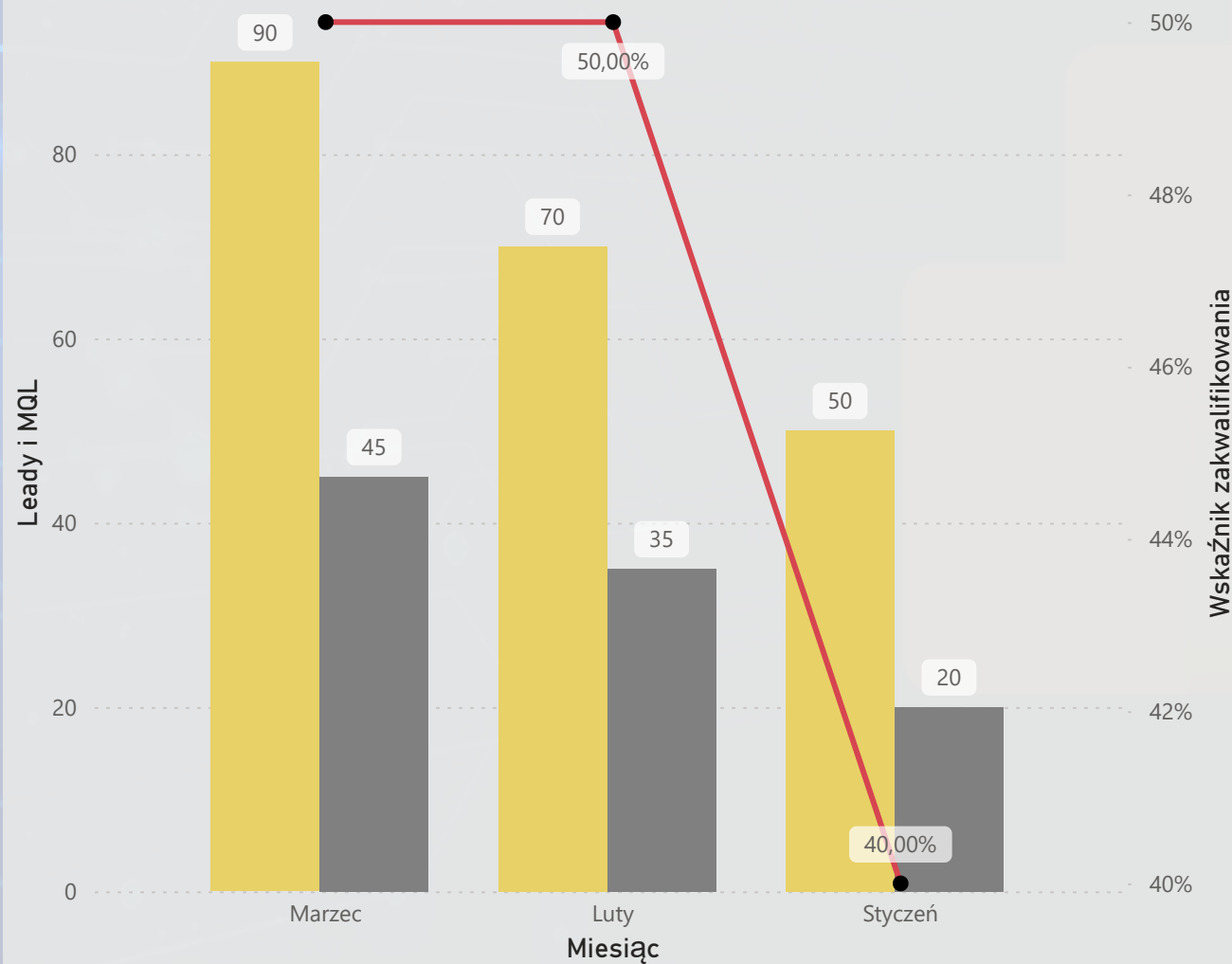
176,19 zł

Liczba MQL za 3 msc

100

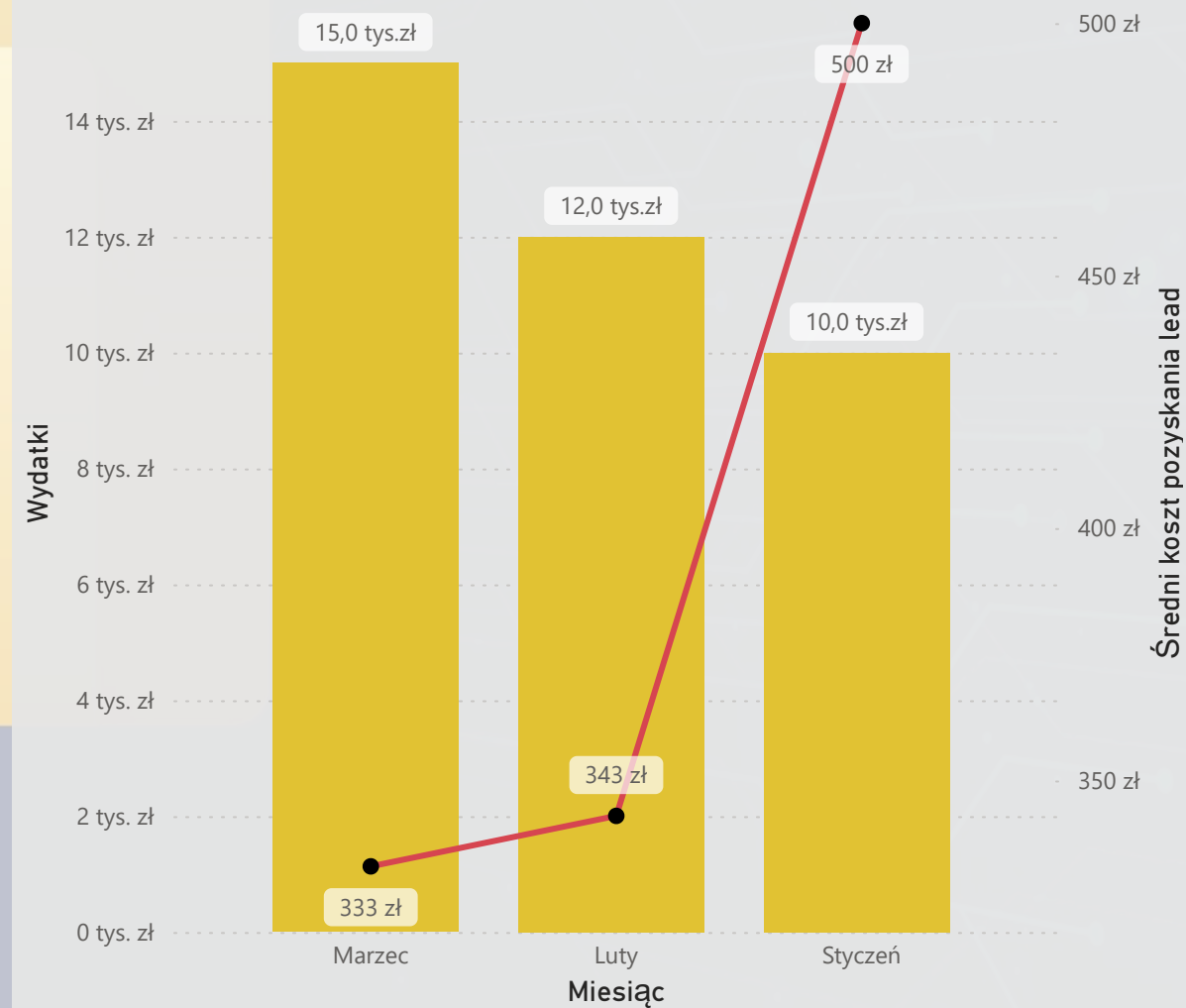
Leady, MQL i Wskaźnik zakwalifikowania wg Miesiąc

● Leady ● MQL ● Wskaźnik zakwalifikowania



Wydatki i Średni koszt pozyskania lead wg Miesiąc

● Wydatki ● Średni koszt pozyskania lead



Najlepszym miesiącem pozyskania MQL był:

MARZEC

Na podstawie tych danych moją rekomendacją jest zwiększenie inwestycji w MQL w okresie marca, gdzie przy niskich kosztach pozyskania można zmaksymalizować liczbę nie wychodząc poza budżet.

Kolejną rekomendacją jest lepsze dopasowanie treści ofert do danego klienta, co znacząco może wpłynąć na pozyskanie MQL.