PolishLead

PRZYKŁAD NA FIKCYJNYCH DANYCH

Raport miesięczny z kampanii

Listopad 2026 · Kampania testowa · Firma przykładowa

Podsumowanie

Firmy w kampanii	Odsetek odpowiedzi	Pozytywne odpowiedzi	Umówione spotkania
155	26,5%	9	5

Wyniki według list

Lista	Firmy	Odpowiedzi	Odsetek	Pozytywne	Spotkania
Inwestycje magazynowe 2027	40	12	30%	2	1
Firmy logistyczne – Dolny Śląsk	60	16	27%	4	2
Producenci maszyn – Wielkopolska	55	13	24%	3	2
Razem	**155**	**41**	**26,5%**	**9**	**5**

Rodzaje odpowiedzi

Pozytywne – chcą rozmawiać	9
Nie teraz – wrócić później	14
Przekazano do właściwej osoby	7
Brak zainteresowania	8
Prośba o usunięcie z listy	3

Lejek

Firmy w kampanii	155
Odpowiedzi	41
Pozytywne	9
Spotkania	5
Oferty	2

Do kogo piszemy i kto odpisuje

Jedna osoba kontaktowa w każdej firmie, posortowane według odsetka odpowiedzi.

Stanowisko	Kontakty	Odpowiedzi	Odsetek odpowiedzi	Pozytywne
Dyrektor operacyjny	38	14	37%	4
Kierownik logistyki	25	7	28%	1
Prezes / właściciel	32	8	25%	2
Dyrektor handlowy	45	9	20%	2
Kierownik zakupów	15	3	20%	0

Po którym mailu przychodzą odpowiedzi



Wielkość firmy

Pracownicy	Firmy	Odpowiedzi	Odsetek
10–49	50	9	18%
50–249	70	23	33%
250+	35	9	26%

Wnioski

- Najwyższy odsetek odpowiedzi (30%) daje lista „Inwestycje magazynowe 2027” – działa konkretny powód kontaktu: nowa inwestycja firmy.
- Najczęściej odpisują dyrektorzy operacyjni (37%), a dyrektorzy handlowi wyraźnie rzadziej (20%). W grudniu w firmach produkcyjnych piszemy najpierw do operacji.
- 63% odpowiedzi przyszło dopiero po follow-upach. Bez kolejnych maili kampania dałaby 15 odpowiedzi zamiast 41.
- Najczęściej odpisują firmy zatrudniające 50–249 osób (33%), najrzadziej najmniejsze (18%), więc to na nich skupiamy kolejne listy.
- 14 osób poprosiło o kontakt później – przypomnienia są zaplanowane w CRM na styczeń.

Plan na grudzień

- Rozszerzyć listę inwestycji magazynowych o kolejne 40 firm.
- Przetestować drugą wersję tematu maila na liście producentów maszyn.
- Przygotować krótkie podsumowanie dla 2 firm po spotkaniach.