

CENNIK USŁUG

Marketing B2B, który łączy pozyskiwanie klientów, strony internetowe i analitykę.

STRATEGIA • GOOGLE ADS • STRONY WWW • SKLEPY ONLINE • ANALITYKA

01 Google Ads — obsługa miesięczna

LeadLab Ads Start

1 500 zł netto /mies.

- Obsługa jednego konta Google Ads i do 2 kampanii w wyszukiwarce.
- Dobór słów kluczowych i wykluczeń, przygotowanie tekstów reklam.
- Comiesięczna optymalizacja, raport i krótkie rekomendacje.

Dla mniejszych firm B2B, które chcą regularnie pozyskiwać zapytania.

LeadLab Ads Growth • rekomendowany

2 200 zł netto /mies.

- Do 4 aktywnych kampanii; podział według usług, produktów lub intencji zakupowej.
- Analiza zapytań, optymalizacja budżetu i testowanie komunikatów.
- Analiza kosztu konwersji, raport miesięczny i konsultacja do 60 minut.
- Współpraca z GA4/GTM, jeśli pomiar jest prawidłowo wdrożony.

Dla firm, które chcą systematycznie rozwijać pozyskiwanie leadów.

LeadLab Ads Scale

3 200 zł netto /mies.

- Do 6 aktywnych kampanii lub inna struktura uzgodniona przed startem.
- Segmentacja usług i intencji, analiza jakości leadów i rozwój kampanii.
- Raport, plan działań oraz konsultacja strategiczna do 90 minut.
- Koordynacja działań z landing page i analityką.

Dla firm z kilkoma liniami usług, większym budżetem lub potrzebą skalowania.

Ważne: budżet reklamowy opłaca klient bezpośrednio do Google. Liczba kampanii i pracochłonność są potwierdzane w specyfikacji.

02 Strategia marketingowa B2B

USŁUGA	CENA NETTO
Konsultacja strategiczna — 60–90 minut, diagnoza i rekomendacje	450 zł
Audyt marketingowy — kanały, komunikacja, działania i szanse	1 500 zł
Strategia marketingowa B2B — ICP, propozycja wartości, kanały, plan 90 dni i KPI	3 500 zł
Strategia rozszerzona — analiza konkurencji, plan lead generation, budżet i pomiar	5 000 zł

03 Analityka i konwersje — GA4 / GTM

USŁUGA	CENA NETTO
Audyt GA4/GTM — kontrola tagów, zdarzeń, konwersji i błędów pomiaru	900 zł
Podstawowe wdrożenie GA4 + GTM — konfiguracja i podstawowe zdarzenia	1 500 zł
Pomiar konwersji B2B — formularze, kliknięcia telefonu/e-maila, konwersje reklamowe i testy	2 000 zł
Rozszerzone wdrożenie — niestandardowe zdarzenia, wiele formularzy lub integracje	od 3 000 zł
Dashboard Looker Studio — raport z uzgodnionych źródeł	1 200 zł
Opieka nad analityką — kontrola pomiaru i miesięczny przegląd	500 zł/mies.

Co otrzymuje klient?

Przejrzysty pomiar formularzy i kontaktów, sprawdzenie poprawności zdarzeń oraz konfigurację konwersji w uzgodnionym zakresie. Integracje CRM, server-side, rozbudowane wdrożenia zgód i niestandardowe programowanie wyceniane są osobno.

04 Strony internetowe

Audyt i optymalizacja istniejącej strony

900 zł netto od / projekt

- Audyt strony pod kątem pozyskiwania leadów.
- Analiza formularzy, CTA, treści i ścieżki kontaktu.
- Lista rekomendacji i jedna runda drobnych zmian, jeśli możliwe w obecnym systemie.

Większe zmiany techniczne i programowanie wyceniane osobno.

Przebudowa i poprawa strony

2 500 zł netto od / projekt

- Przebudowa wybranych sekcji i poprawa struktury oferty.
- Usprawnienie komunikatów sprzedażowych, formularzy i ścieżki kontaktu.
- Podstawowe SEO on-page, dostosowanie mobilne i kontrola po wdrożeniu.

Cena zależy od CMS, liczby podstron i zakresu zmian.

Nowa strona firmowa B2B

4 500 zł netto od / projekt

- Ustalenie celu, struktury strony i ścieżki klienta.
- Strona główna i do 5 uzgodnionych podstron.
- Wdrożenie w uzgodnionym CMS, formularz kontaktowy i CTA.
- Podstawowe SEO on-page, konfiguracja GA4/GTM w zakresie możliwym technicznie.
- Testy przed publikacją i jedna runda poprawek.

Nie obejmuje hostingu, domeny, licencji, rozbudowanego copywritingu ani niestandardowych integracji.

Landing page pod kampanię

1 800 zł netto od / projekt

- Jedna strona docelowa dla konkretnej usługi i celu konwersji.
- Struktura treści, sekcje korzyści i zaufania oraz formularz/CTA.
- Wersja mobilna i przygotowanie do pomiaru konwersji.

Dodatkowe usługi WWW

USŁUGA	CENA NETTO
Dodatkowa podstrona	od 400 zł
Przygotowanie treści na stronę	od 600 zł
Dodatkowy formularz lub prosta integracja	od 300 zł
Audyt UX i konwersji	900 zł
Podstawowa optymalizacja szybkości	od 600 zł
Opieka techniczna nad stroną	od 300 zł/mies.
Rozwój strony i bieżące zmiany	250 zł/h

05 Sklepy internetowe

Wycena zależy od liczby produktów dodanych do sklepu, złożoności wariantów, jakości dostarczonych danych i funkcji sprzedażowych. Poniższe pakiety zakładają standardowy sklep na gotowej platformie (np. WooCommerce lub Shopify), bez niestandardowego programowania.

Sklep Start — do 20 produktów

4 500 zł netto od / projekt

- Konfiguracja sklepu na uzgodnionej platformie i gotowym motywie.
- Podstawowe kategorie, menu, strony informacyjne i ustawienia sklepu.
- Dodanie do 20 produktów na podstawie kompletnych materiałów od klienta.
- Konfiguracja podstawowych metod płatności i dostawy, jeśli dostępne na platformie.
- Podstawowe SEO produktów i konfiguracja analityki w uzgodnionym zakresie.
- Testowe zamówienie i jedna runda poprawek.

Produkty z wariantami lub wymagające ręcznego opracowania danych mogą podlegać dopłacie.

Sklep Growth — do 50 produktów

6 500 zł netto od / projekt

- Wszystko z pakietu Sklep Start.
- Dodanie do 50 produktów i uporządkowanie kategorii.
- Konfiguracja kuponów/promocji w zakresie funkcji platformy.
- Rozszerzona kontrola ścieżki zakupowej i podstawowych zdarzeń e-commerce.

W cenie do 50 produktów łącznie, a nie 50 dodatkowych.

Sklep Scale — do 100 produktów

9 000 zł netto od / projekt

- Wszystko z pakietu Sklep Growth.
- Dodanie do 100 produktów i większa struktura kategorii.
- Konfiguracja podstawowych filtrów dostępnych w motywie/wtyczkach.
- Kontrola procesu zakupowego i pomiaru podstawowych zdarzeń e-commerce.

Funkcje niestandardowe, migracje dużych katalogów i integracje ERP/CRM są wyceniane osobno.

Dodatkowe produkty i funkcje sklepu

USŁUGA	CENA NETTO
Każde kolejne 10 prostych produktów ponad pakiet	350 zł
Produkt z wariantami / złożonymi atrybutami	od 25 zł/szt.
Wprowadzanie produktów z niekompletnych danych, obróbka opisów lub zdjęć	od 15 zł/szt. dodatkowo
Dodatkowa kategoria lub rozbudowa nawigacji	od 250 zł
Integracja kuriera, płatności lub marketplace poza standardem	od 600 zł
Integracja ERP/CRM lub niestandardowe API	wycena indywidualna
Import/migracja katalogu z innego sklepu	od 900 zł
Opieka techniczna nad sklepem	od 500 zł/mies.

Warunki liczenia produktów: limit oznacza liczbę produktów wprowadzonych do sklepu łącznie w ramach projektu. Cena bazowa zakłada dostarczenie przez klienta gotowych nazw, cen, opisów, zdjęć, SKU i informacji o wariantach w uzgodnionym arkuszu. Domena, hosting, abonament platformy, płatne motywy/wtyczki, prowizje operatorów i copywriting nie są wliczone.

06 Dodatkowe usługi i dopłaty

USŁUGA	CENA NETTO
Dodatkowa godzina pracy	250 zł
Dodatkowa kampania poza pakietem	od 400 zł/mies.
Rozbudowa struktury konta reklamowego	od 600 zł
Konfiguracja nowego konta Google Ads	800 zł
Landing page — brief i rekomendacje (bez wykonania strony)	od 700 zł
Dodatkowy raport lub analiza specjalna	od 400 zł
Pilne wdrożenie poza harmonogramem	+30% do wyceny
Warsztat dla zespołu klienta — 3 godziny	900 zł

07 Przykładowe pakiety łączone

LeadLab — Pozyskiwanie klientów

od 3 500 zł netto netto/mies. + wdrożenie

- Google Ads + landing page + pomiar konwersji.
- Zakres miesięczny i jednorazowe wdrożenie określone w specyfikacji.
- Dla firm, które chcą połączyć ruch reklamowy z mierzalnym kontaktem.

LeadLab — Rozwój marketingu B2B

od 4 500 zł netto netto/mies.

- Strategia + Google Ads + pomiar + optymalizacja strony.
- Zakres dopasowany do liczby usług, kampanii i potrzeb firmy.
- Budowa sklepu lub większa przebudowa strony wyceniana jako osobny projekt.

Zasady współpracy

- Budżet reklamowy, domena, hosting, abonamenty platform, płatne licencje, narzędzia, produkcja materiałów i programowanie są dodatkowe, jeśli nie wskazano inaczej.
- Zakres abonamentu jest ograniczony do usług opisanych w specyfikacji; prace dodatkowe wymagają akceptacji wyceny.
- Rekomendowany minimalny okres abonamentu: 3 miesiące; dalsze zasady wypowiedzenia określa umowa.
- Ceny są kwotami netto; VAT doliczany jest, jeśli jest należny.
- Nie gwarantujemy określonej liczby leadów ani sprzedaży. Wyniki zależą także od oferty, konkurencji, budżetu, strony i procesu sprzedaży klienta.
- Końcowa wycena zależy od audytu, platformy, liczby produktów, wariantów i złożoności projektu.

LeadLab łączy strategię, kampanie, sklepy internetowe i analitykę, aby pomagać firmom pozyskiwać klientów oraz rozwijać sprzedaż w oparciu o dane.