**Wskaźnik ltv - czym jest?**

**Wskaźnik ltv to pojęcie sprzedażowe, które powinien znać każdy właściciel firmy.**

Jeśli jesteś właścicielem firmy i rozwijasz swój biznes, to musisz posiadać ogrom wiedzy, aby wszystkie działania były prawidłowe, a zarazem efektywne. Warto również pamiętać o tym, że trzeba się rozwijać i pozyskiwać wiedzę. Dzisiaj chcemy nieco przybliżyć pojęcie [wskaźnik ltv](https://enterpriseadvisors.pl/ltv/), czym jest, jak go liczyć i dlaczego warto. Jest to pojęcie typowo sprzedażowe, które każdy właściciel firmy powinien znać. Co to pojęcie określa i jak się go mierzy?

**Wskaźnik ltv - czym jest?**

**Wskaźnik ltv** to Lifetime value lub customer lifetime value, to w skrócie wartość życiowa klienta. W praktyce jest to przychód, jaki klient dał właśnie firmie. Dzięki odpowiednim obliczeniom i danych, ten wskaźnik możemy wykorzystać do wyliczenia, jaką wartość może dać nam relacja z konkretnym typem kontrahentów w jakimś horyzoncie czasowym.

**Jak się to liczy?**

Jest bardzo dużo sposobów na wyliczenia. *Wskaźnik ltv* można liczyć na proste, ale też bardziej skomplikowane wzory. Najłatwiejszy to bowiem całkowity przychód z relacji z klientem w określonym czasie. Więcej na temat tego zjawiska i jak możesz je wykorzystać znajdziesz na naszej stronie internetowej!