

Čo je PNO

Last updated 27 mája, 2025

PNO je skratka pre *podiel nákladov na obrate*. Ide o ukazovateľ efektivity online marketingu, ktorý udáva, koľko percent z tržieb bolo vynaložených na reklamu.

Výpočet PNO:

$$PNO = (\text{náklady na reklamu} / \text{tržby}) \times 100$$

Napríklad ak firma minie 500 € na [PPC](#) reklamu a získa z nej tržby vo výške 2500 €, PNO bude 20 %. To znamená, že na reklamu pripadlo 20 % celkového obratu.

Na čo sa PNO používa

PNO slúži na vyhodnotenie návratnosti reklamných kampaní – predovšetkým v e-shopoch a výkonnostnom marketingu. Umožňuje porovnať, ako sa jednotlivé kampane alebo reklamné kanály podieľajú na celkovom zisku.

Nízke PNO značí efektívnu reklamu (nízke náklady, vysoké tržby). Naopak, vysoké PNO môže znamenať, že reklama je neefektívna, alebo že sú produkty predávané s nízkou maržou.

Aký PNO je ešte v poriadku?

Optimálna hodnota PNO sa odvíja od marže na predávanom tovare. Ak je napríklad marža 30 %, PNO by nemalo túto hodnotu presiahnuť – inak kampaň nie je zisková. Každý e-shop má však hranicu rentability nastavenú inak.

Rozdiel medzi PNO a ROAS

PNO je prevrátený ukazovateľ k [ROAS](#) (Return On Ad Spend). Zatiaľ, čo **ROAS** vyjadruje, koľko tržieb reklama priniesla z každého investovaného eura, **PNO** ukazuje, koľko percent z týchto tržieb padlo na náklady.

- **PNO** = (náklady / tržby) × 100
- **ROAS** = tržby / náklady

Například:

- ROAS 5 znamená PNO 20 %
- ROAS 2 znamená PNO 50 %