

KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

Znajdź okazję. Dodaj wartość. Zgarnij marżę.

JAK ZARABIAĆ NA KUPNIE I SPRZEDAŻY ELEKTRONARZĘDZI

Jak znajdować niedoszacowane narzędzia,
testować akumulatory i silniki oraz zwiększać
marżę na kompletnych zestawach



JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Ekonomia flippingu elektronarzędzi: gdzie naprawdę powstaje zysk	17
Rozdział 2 - Co kupować: wybór kategorii, marek, systemów i modeli z potencjałem odsprzedaży	27
Rozdział 3 - Gdzie szukać okazji: źródła zakupu i metody znajdowania niedoszacowanych elektronarzędzi	38
Rozdział 4 - Jak analizować ogłoszenie i rozmawiać ze sprzedającym przed zakupem	50
Rozdział 5 - Oględziny przed zakupem: jak bezpiecznie ocenić stan elektronarzędzia	61
Rozdział 6 - Akumulatory i ładowarki: jak oceniać najdroższy element wielu zestawów	73
Rozdział 7 - Silniki, przekładnie i układy napędowe: jak odróżniać normalną pracę od sygnałów ostrzegawczych ..	86
Rozdział 8 - Czerwone flagi: kiedy obniżyć ofertę, kiedy wezwać serwis, a kiedy całkowicie zrezygnować	99
Rozdział 9 - Czyszczenie, przygotowanie i drobne ulepszenia: jak zwiększać wartość bez ryzykowej ingerencji	113
Rozdział 10 - Kompletny zestaw czy sprzedaż na części: jak budować konfiguracje o najwyższej marży	126
Rozdział 11 - Zdjęcia i prezentacja oferty: jak sprawić, by używane narzędzie wyglądało wiarygodnie, a nie podejrzenie	142

Rozdział 12 - Opis, cena i negocjacje: jak zamienić dobrze przygotowany sprzęt w opłacalną sprzedaż.....	153
Rozdział 13 - Pakowanie, wysyłka i odbiór osobisty: jak dostarczyć ciężki sprzęt bez utraty marży.....	170
Rozdział 14 - Po sprzedaży, zwroty i reklamacje: jak chronić reputację, kapitał i czas	183
Rozdział 15 - Zarządzanie zapasem i kapitałem: jak nie zamienić okazji w magazyn martwych narzędzi	199
Rozdział 16 - Liczby, arkusz i analiza wyników: jak dowiedzieć się, na czym naprawdę zarabiasz	212
Rozdział 17 - Powtarzalny system zakupów: jak budować pipeline okazji zamiast przypadkowo polować na narzędzia	229
Rozdział 18 - Skalowanie działalności: procedury, delegowanie i wzrost bez utraty kontroli nad jakością.....	243
Rozdział 19 - Strategia zaawansowana: jak wybierać najlepsze transakcje, specjalizować się i zwiększać wynik bez zwiększania ryzyka.....	263
Rozdział 20 - Kompletny system KUP. ULEPSZ. SPRZEDAŻ.: od pierwszego ogłoszenia do powtarzalnego dochodu....	278

INTRO

Elektronarzędzia są interesującym rynkiem dla sprzedawcy z jednego prostego powodu: ich wartość jest trudniejsza do oceny niż wartość wielu zwykłych przedmiotów używanych. Wiertarka może wyglądać na zużytą, a działać bez zarzutu. Inna może prezentować się niemal jak nowa, ale mieć słaby akumulator, uszkodzony uchwyt albo silnik pracujący pod obciążeniem znacznie gorzej niż podczas kilkusekundowego uruchomienia. Dla przypadkowego kupującego te różnice są problemem. Dla osoby, która nauczy się je rozpoznawać, mogą stać się źródłem przewagi.

Na tym właśnie opiera się flipping elektronarzędzi. Nie chodzi o kupowanie dowolnej używanej wkrętarki i wystawianie jej kilka procent drożej. Nie chodzi również o naprawianie skomplikowanej elektroniki bez odpowiednich kwalifikacji ani o ryzykowne eksperymentowanie z akumulatorami litowo-jonowymi. Model opisany w tej książce polega przede wszystkim na lepszym wyborze zakupów, prawidłowej identyfikacji sprzętu, podstawowym i bezpiecznym testowaniu, kompletowaniu atrakcyjniejszych zestawów, poprawianiu prezentacji oferty oraz konsekwentnym kontrolowaniu kosztów.

W tej kategorii wartość często ukrywa się w szczegółach. Ten sam korpus narzędzia może być wart dla jednego kupującego znacznie mniej niż dla drugiego, jeśli pierwszy korzysta z innego systemu akumulatorowego. Ładowarka, której sprzedający nie uważa za szczególnie wartościową, może znacząco podnieść atrakcyjność zestawu. Dwa sprawne akumulatory mogą zmienić ofertę dla profesjonalisty bardziej niż idealnie wyczyszczona walizka. Z kolei stary

model z popularnej platformy może nadal cieszyć się popytem, jeśli użytkownicy posiadają już kompatybilne baterie i nie chcą wymieniać całego systemu.

Dlatego pierwsza zasada tego rynku brzmi: nie wyceniaj elektronarzędzia wyłącznie jako pojedynczego przedmiotu. Wyceniaj cały ekosystem, stan techniczny, kompletność, kompatybilność i problem, który dany zestaw rozwiązuje dla kupującego. Dlaczego elektronarzędzia nadają się do flippingu

Rynek używanych elektronarzędzi obejmuje bardzo różne grupy klientów. Są na nim majsterkowicze, osoby remontujące mieszkania, właściciele domów, pracownicy budowlani, instalatorzy, stolarze, mechanicy, ekipy wykończeniowe i ludzie, którzy potrzebują narzędzia tylko do jednego projektu. Każda z tych grup patrzy na ofertę inaczej. Jedna szuka możliwie taniego sprzętu na weekendowy remont, inna potrzebuje konkretnego modelu kompatybilnego z posiadanymi akumulatorami, a jeszcze inna zapłaci więcej za zestaw gotowy do pracy od razu po odebraniu paczki.

To powoduje, że cena nie zależy wyłącznie od wieku urządzenia. Znaczenie mają marka, seria, system zasilania, napięcie platformy, rodzaj silnika, pojemność i kondycja akumulatorów, dostępność części, liczba dołączonych elementów, stan wizualny, sposób użytkowania oraz wiarygodność sprzedawcy. Dochodzą do tego czynniki pozornie drobne, takie jak obecność walizki, dodatkowego uchwytu, osłony, prowadnicy, klucza, magazynka, adaptera czy oryginalnej ładowarki.

W wielu ogłoszeniach te informacje są opisane słabo albo nie są opisane wcale. Sprzedający umieszcza zdjęcie kilku narzędzi i pisze: "sprzedam zestaw, wszystko działa". Nie podaje modeli, pojemności baterii, numerów serii ani

informacji o tym, co dokładnie znajduje się w komplecie. To właśnie w takich sytuacjach może powstawać okazja. Nie dlatego, że sprzedający musi być nieświadomy wartości sprzętu, ale dlatego, że słabo przygotowana oferta dociera do mniejszej liczby odpowiednich kupujących i trudniej ją porównać z rynkiem.

Flipper może stworzyć wartość bez ingerowania w konstrukcję urządzenia. Może zidentyfikować każdy element, przetestować podstawowe funkcje w bezpieczny sposób, wyczyścić zewnętrzne powierzchnie, uporządkować zestaw, uzupełnić brakujący niedrogi element, wykonać dobre zdjęcia i przygotować opis odpowiadający na pytania, które kupujący i tak będzie chciał zadać. Czasami właśnie ta praca informacyjna i organizacyjna tworzy większą część marży.

Marża zaczyna się przy zakupie. Najczęstszy błąd początkującego sprzedawcy pojawia się jeszcze przed pierwszym testem urządzenia. Jest nim założenie, że skoro przedmiot można sprzedać drożej, zakup musi być dobry. To nie wystarcza. Między ceną zakupu a ceną sprzedaży znajdują się koszty, ryzyko i czas.

Jeżeli kupisz narzędzie za 300 zł i sprzedasz je za 400 zł, nie oznacza to automatycznie 100 zł zysku. Mogą pojawić się prowizje platformy, koszt wysyłki lub opakowania, koszt dojazdu, brakujący element zestawu, zwrot od klienta, koszt testowego materiału, czas poświęcony na czyszczenie, fotografowanie i obsługę ogłoszenia. Jeśli dodatkowo urządzenie okaże się mniej sprawne, niż sugerował sprzedający, pozorna marża może szybko zniknąć.

Dlatego w tej książce będziemy posługiwać się pojęciem maksymalnej ceny zakupu. Nie zaczynasz od pytania: "Czy 300 zł za tę wkrętkę to okazja?". Zaczynasz od oszacowania realistycznej ceny sprzedaży, odejmujesz

wszystkie przewidywane koszty, dodajesz bufor na ryzyko, określasz minimalny oczekiwany zysk i dopiero wtedy obliczasz, ile maksymalnie możesz zapłacić.

W uproszczeniu: Maksymalna cena zakupu = realistyczna cena sprzedaży - wszystkie koszty - bufor ryzyka - minimalny oczekiwany zysk. To podejście jest mniej ekscytujące niż kupowanie "okazji" na wyczucie, ale znacznie lepiej chroni kapitał. Sprzedawca, który potrafi odejść od transakcji, ma przewagę nad sprzedawcą, który zakochuje się w każdym potencjalnym zakupie.

Nie kupujesz marki. Kupujesz konkretny egzemplarz Popularne logo na obudowie nie gwarantuje dobrej transakcji. W obrębie jednej marki mogą istnieć serie przeznaczone dla różnych grup użytkowników, kilka generacji tego samego urządzenia, różne systemy akumulatorowe i modele o bardzo różnej wartości na rynku wtórnym. Dodatkowo dwa identyczne urządzenia mogą mieć zupełnie inną historię użytkowania.

Narzędzie używane sporadycznie podczas domowego remontu może być starsze, ale znajdować się w bardzo dobrej kondycji. Młodszy egzemplarz wykorzystywany codziennie na budowie mógł przepracować wielokrotnie więcej godzin. Sam rok produkcji nie opisuje więc pełnego stanu urządzenia.

Podobnie jest z wyglądem. Zadrapania obudowy nie zawsze oznaczają poważne zużycie techniczne, a czysta obudowa nie gwarantuje dobrego stanu elementów wewnętrznych. Dlatego nauczysz się oddzielać stan kosmetyczny od objawów mogących sugerować problemy mechaniczne, elektryczne lub związane z zasilaniem.

W przypadku droższego sprzętu, elektroniki sterującej, akumulatorów z podejrzeniem uszkodzenia, urządzeń po zalaniu, narzędzi noszących ślady przegrzania lub sprzętu wymagającego ingerencji wewnątrz obudowy bezpieczniejszym rozwiązaniem może być profesjonalna diagnoza. Ta książka nie zastępuje kwalifikacji serwisowych. Jej celem jest pokazanie, jak sprzedawca może rozsądnie oceniać transakcje i wykonywać podstawowe czynności niewymagające ryzykownej ingerencji w urządzenie.

Akumulator może być ważniejszy od narzędzia. W narzędziach bezprzewodowych bardzo duża część wartości zestawu znajduje się w systemie zasilania. Dobre narzędzie z mocno zużytym akumulatorem może być dla kupującego znacznie mniej atrakcyjne niż przeciętnie wyglądający korpus z dwoma sprawnymi bateriami. Jednocześnie prawidłowa ocena akumulatora jest trudniejsza niż sprawdzenie, czy po naciśnięciu spustu silnik się obraca.

Akumulator może się ładować, a mimo to mieć wyraźnie ograniczoną użyteczną pojemność. Może również zachowywać się poprawnie bez obciążenia, a szybko tracić napięcie podczas pracy. Mogą pojawić się problemy z elektroniką zabezpieczającą, komunikacją z ładowarką, temperaturą, uszkodzeniem obudowy lub styków.

Niektóre próby związane z pakietami akumulatorowymi mogą być niebezpieczne. Szczególnie nie należy traktować rozbierania pakietów, zwierania styków, obchodzenia zabezpieczeń, samodzielnego regenerowania ogniów lub eksperymentowania z ładowaniem jako zwykłego elementu flippingu. Jeśli akumulator jest spuchnięty, pęknięty, nadmiernie się nagrzewa, ma uszkodzone styki, nosi ślady zalania albo zachowuje się w sposób nietypowy, priorytetem jest bezpieczeństwo, a nie próba odzyskania marży.

W dalszych rozdziałach skupimy się więc na ocenie, którą można przeprowadzić bezpiecznie z perspektywy sprzedawcy: identyfikacji baterii, oględzinach, obserwacji procesu ładowania zgodnie z instrukcją producenta, porównaniu czasu pracy w kontrolowanych warunkach, sprawdzaniu zachowania narzędzia pod odpowiednim obciążeniem i dokumentowaniu wyników bez udawania profesjonalnej ekspertyzy laboratoryjnej.

Silnik bezszczotkowy nie zawsze oznacza lepszą transakcję. Określenia takie jak "brushless", "bezszechotkowy", "professional", "heavy duty" czy nazwy systemów producentów przyciągają uwagę i często wpływają na ceny. Nie należy jednak budować strategii zakupowej wyłącznie na takich oznaczeniach. Droższy technologicznie produkt może być złą inwestycją, jeśli został kupiony za blisko swojej realistycznej ceny odsprzedaży.

W flipowaniu nie wygrywa najdroższe narzędzie. Wygrywa właściwa różnica pomiędzy pełnym kosztem wejścia a możliwym do uzyskania wynikiem sprzedaży, skorygowana o prawdopodobieństwo problemów i czas potrzebny do zamknięcia transakcji. Czasami lepszym zakupem będzie kilka popularnych, prostych urządzeń kupionych w pakiecie niż jedno efektowne narzędzie klasy profesjonalnej. Innym razem cały zestaw można kupić poniżej wartości dlatego, że sprzedający chce szybko opróżnić garaż, zamknąć działalność, zmienić system akumulatorowy albo nie chce zajmować się sprzedażą pojedynczych elementów.

Umiejętność wyceny pakietów stanie się jednym z najważniejszych tematów tej książki. Zestaw może być wart więcej niż suma przypadkowych części. Wyobraź sobie, że posiadasz sam korpus wkrętarki. Dla osoby, która używa kompatybilnego systemu, może to być atrakcyjna oferta. Dla

początkującego kupującego oznacza jednak dodatkową pracę. Musi znaleźć akumulator, ładowarkę, być może walizkę i odpowiednie akcesoria.

Jeżeli przygotujesz komplet zawierający narzędzie, sprawdzony akumulator, właściwą ładowarkę oraz podstawowe elementy potrzebne do rozpoczęcia pracy, sprzedajesz nie tylko sprzęt. Sprzedajesz gotowość. Nie oznacza to, że każdy przedmiot należy automatycznie rozbudowywać do największego możliwego zestawu. Czasami więcej zarobisz, rozdzielając pakiet na korpusy, akumulatory i ładowarki. Innym razem koszt pozyskania brakującej baterii będzie tak wysoki, że kompletowanie zestawu obniży rentowność. Kluczowa będzie analiza wartości każdego elementu osobno oraz wartości konfiguracji, którą można z nich stworzyć.

Właśnie dlatego będziemy porównywać trzy strategie: sprzedaż całego pakietu, rozdzielenie go na elementy oraz przebudowanie go w kilka logicznych zestawów. Dobry flipper nie zakłada z góry, która opcja będzie najlepsza. Liczy.

Najwięcej okazji nie zawsze znajduje się w najładniejszych ogłoszeniach Profesjonalne zdjęcia, dokładna nazwa modelu, lista akcesoriów i precyzyjny opis zwykle oznaczają, że sprzedający wie, co posiada. Takie oferty nadal mogą być opłacalne, ale margines na błąd wyceny bywa mniejszy.

Więcej pracy wymagają oferty nieuporządkowane. "Narzędzia po remoncie", "sprzęt po dziadku", "zestaw wkrętarek", "wyposażenie warsztatu", "sprzedam wszystko ze zdjęcia", "nie znam się", "bez ładowarki", "nie mam jak sprawdzić" - każda z tych sytuacji może kryć zarówno okazję, jak i problem.

Nie wolno zakładać, że "nie mam jak sprawdzić" oznacza "na pewno działa". W praktycznym flippingu sprzęt nieprzetestowany powinien być wyceniany z uwzględnieniem większego ryzyka. Im mniej informacji posiadasz, tym większy powinien być margines bezpieczeństwa.

Częścią przewagi jest więc nie tylko wyszukiwanie ogłoszeń, ale zadawanie właściwych pytań. Kiedy ostatnio urządzenie pracowało? Czy akumulator przyjmuje ładowanie? Czy narzędzie było używane zawodowo? Czy występuje nietypowy hałas, zapach, przegrzewanie lub przerywanie pracy? Czy sprzedający ma inne elementy tego samego systemu? Czy można kupić cały pakiet?

Jedno dobre pytanie może uratować transakcję albo uchronić cię przed zakupem problemu. Flipping to proces, a nie polowanie na pojedyncze okazje. Pierwsza udana sprzedaż niewiele mówi o jakości modelu biznesowego. Można przypadkowo kupić coś bardzo tanio, sprzedać szybko i uznać, że strategia działa. Dopiero seria transakcji pokazuje, czy rzeczywiście potrafisz powtarzalnie znajdować sprzęt, oceniać ryzyko i odzyskiwać kapitał z odpowiednią marżą.

Dlatego będziemy budować system. Obejmie on wybór segmentów rynku, tworzenie list obserwacyjnych, analizę konkretnych modeli, kalkulację maksymalnej ceny zakupu, kontakt ze sprzedającymi, oględziny, testy, logistykę, czyszczenie, przygotowanie zestawów, fotografowanie, opisywanie, ustalanie cen, negocjacje i obsługę sytuacji problemowych.

Ważnym elementem będzie również kontrolowanie zapasu. Dziesięć urządzeń wyglądających na "dobre okazje" nie jest sukcesem, jeśli przez pół roku leżą w garażu i blokują