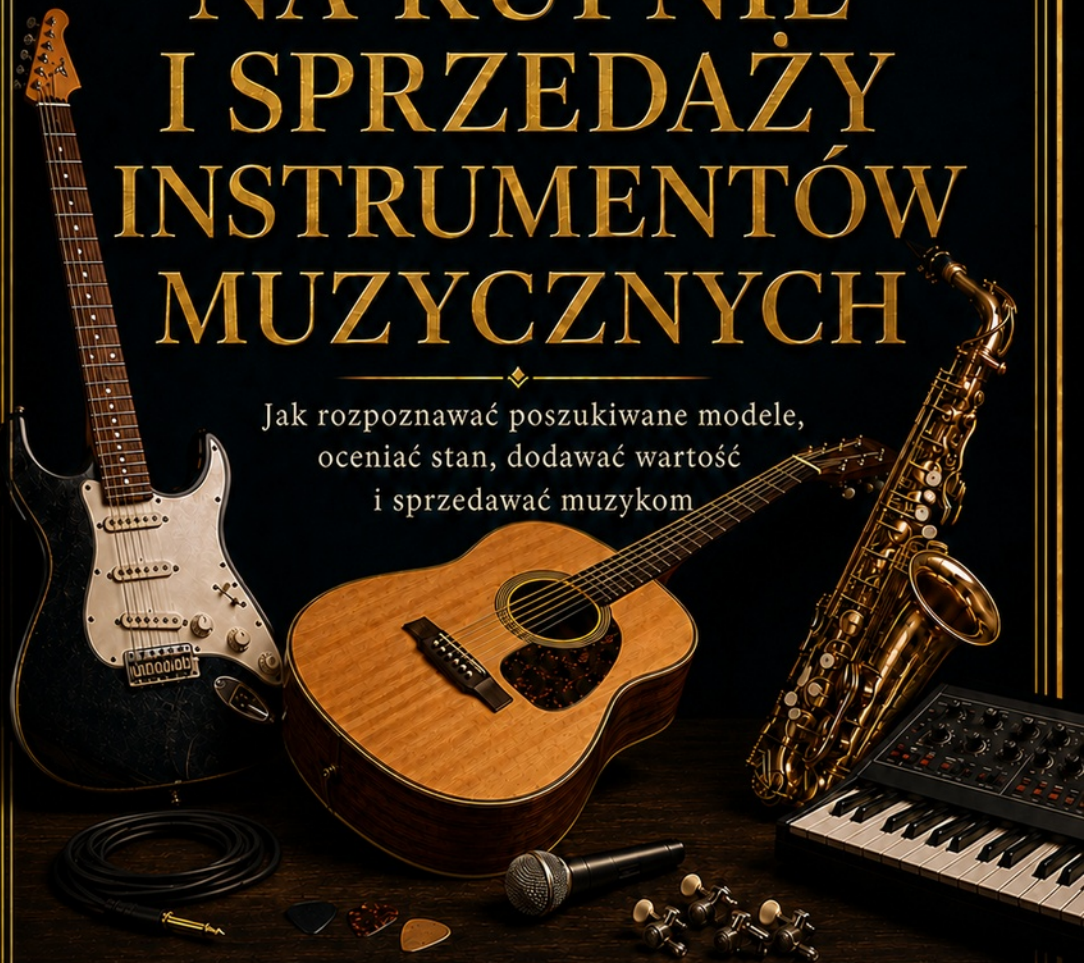


KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

Znajdź okazję. Dodaj wartość. Zgarnij marżę.

JAK ZARABIAĆ NA KUPNIE I SPRZEDAŻY INSTRUMENTÓW MUZYCZNYCH

Jak rozpoznawać poszukiwane modele,
oceniać stan, dodawać wartość
i sprzedawać muzykom



JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Jak działa rynek używanych instrumentów muzycznych	15
Rozdział 2 - Jak znajdować okazje i budować skuteczny system sourcingu	26
Rozdział 3 - Jak identyfikować instrument, model, wersję i realną wartość rynkową	39
Rozdział 4 - Jak oceniać stan instrumentu i wykrywać kosztowne problemy przed zakupem	51
Rozdział 5 - Jak dodawać wartość bez przepalania marży na naprawy i ulepszenia	65
Rozdział 6 - Gitary elektryczne, akustyczne i basowe - jak kupować, oceniać i sprzedawać z marżą.....	78
Rozdział 7 - Keyboardy, syntezatory i pianina cyfrowe - jak oceniać elektronikę, klawiaturę i popyt	95
Rozdział 8 - Wzmacniacze, efekty i sprzęt gitarowy - jak zarabiać na produktach łatwych do porównania i testowania	109
Rozdział 9 - Instrumenty dęte - jak ograniczać ryzyko przy zakupie saksofonów, trąbek, klarnetów i innych instrumentów wymagających specjalistycznej oceny	125
Rozdział 10 - Perkusje akustyczne, elektroniczne i hardware - jak oceniać kompletność, zużycie i logistykę	139
Rozdział 11 - Mikrofony, interfejsy audio i sprzęt studyjny - jak oceniać funkcjonalność, kompatybilność i wartość zestawu	157

Rozdział 12 - Skrzypce, wiolonczele i pozostałe instrumenty akustyczne - kiedy potrzebujesz specjalisty zamiast własnej oceny	173
Rozdział 13 - Podróbki, składaki, fałszywe oznaczenia i niejasne pochodzenie - jak nie kupić produktu, którego wartości nie potrafisz obronić	191
Rozdział 14 - Jak ustalać maksymalną cenę zakupu, marżę i ofertę sprzedaży bez oszukiwania samego siebie.....	207
Rozdział 15 - Jak fotografować, opisywać i prezentować instrumenty tak, aby kupujący szybciej podejmowali decyzję	227
Rozdział 16 - Wysyłka, pakowanie, płatności i bezpieczeństwo transakcji - jak nie stracić marży po zawarciu sprzedaży.....	243
Rozdział 17 - Jak budować reputację, obsługiwać klientów i sprzedawać muzykom bez niepotrzebnych sporów.....	267
Rozdział 18 - Jak skalować flipping instrumentów - kapitał, magazyn, dane, automatyzacja i decyzja, kiedy zwiększać obrót	283
Rozdział 19 - Jak zarządzać ryzykiem, portfelem instrumentów i decyzjami, kiedy rynek się zmienia	313
Rozdział 20 - Kompletny system JACK FLIPWELL - od pierwszego alertu do reinwestowania zysku	327

INTRO

Rynek używanych instrumentów muzycznych ma cechę, która czyni go szczególnie interesującym dla sprzedawcy: wartość przedmiotu nie wynika wyłącznie z wieku, wyglądu ani pierwotnej ceny detalicznej. Dwie gitary wiszące obok siebie mogą wyglądać niemal identycznie, a mimo to jedna będzie produktem trudnym do sprzedania, podczas gdy druga znajdzie kupca szybko i za znacznie wyższą kwotę. Podobnie jest z keyboardami, wzmacniaczami, efektami gitarowymi, instrumentami dętymi, perkusją czy sprzętem studyjnym. Różnicę tworzą marka, seria, wersja, kraj i okres produkcji, specyfikacja, stan techniczny, kompletność, historia egzemplarza, aktualny popyt oraz to, czy sprzedający potrafi prawidłowo przedstawić produkt właściwemu nabywcy.

To właśnie ta różnica między tym, co widzi przeciętny sprzedający, a tym, co potrafi zauważyć dobrze przygotowany kupujący, tworzy okazje. Nie trzeba być zawodowym muzykiem ani lutnikiem, aby nauczyć się zarabiać na obrocie instrumentami. Trzeba natomiast wiedzieć, czego nie wolno zgadywać. Umiejętność rozpoznania granicy między prostą oceną handlową a diagnozą wymagającą specjalisty jest równie ważna jak znajomość modeli, cen czy technik sprzedaży.

Flipping instrumentów nie polega na kupowaniu wszystkiego, co wygląda tanio. Polega na kupowaniu rzeczy, których realną wartość potrafisz oszacować lepiej niż sprzedający, przy jednoczesnym zachowaniu odpowiedniego marginesu bezpieczeństwa. Cena zakupu jest tylko początkiem równania. Musisz jeszcze uwzględnić koszty czyszczenia, części, serwisu, transportu, opakowania,

pro wizji platformy, płatności, ewentualnego zwrotu, czasu potrzebnego na sprzedaż oraz ryzyka, że podczas dokładniejszych testów odkryjesz problem niewidoczny przy zakupie.

Największy błąd początkującego flippera brzmi zwykle: "Przecież podobne kosztują znacznie więcej". Podobne nie oznacza identyczne. Gitara z tej samej marki może pochodzić z innej serii, mieć inne przetworniki, mostek, konstrukcję, kraj produkcji albo modyfikacje obniżające jej atrakcyjność. Keyboard może wyglądać prawie tak samo jak droższy model, lecz różnić się klawiaturą, generatorem dźwięku, polifonią, złączami lub funkcjami, których poszukują muzycy. Wzmacniacz z popularnym logo może pochodzić z linii, które używane egzemplarze sprzedają się wolno. Nazwa producenta jest wskazówką, nigdy pełną wyceną.

Dlatego podstawową umiejętnością w tym biznesie jest identyfikacja. Zanim zapytasz, ile można zarobić na danym instrumencie, powinienes wiedzieć dokładnie, co znajduje się przed tobą. Marka i ogólna nazwa produktu często nie wystarczają. Liczą się oznaczenia modelu, wersja, generacja, konfiguracja, numer seryjny, fabryczne wyposażenie i cechy charakterystyczne pozwalające odróżnić egzemplarz od podobnych produktów.

Nie oznacza to, że każdy numer seryjny należy publikować w ogłoszeniu albo że z samego numeru zawsze można wiarygodnie ustalić wszystko o instrumencie. Sposób kodowania numerów zależy od producenta i okresu produkcji, a dostępne w internecie dekodery bywają niekompletne lub błędne. Informacje o pochodzeniu i datowaniu należy weryfikować w dokumentacji producenta, wiarygodnych katalogach i innych odpowiednich źródłach. Jeśli identyfikacja pozostaje niepewna, bezpieczniej

sprzedać przedmiot z uczciwie opisanym zakresem wiedzy niż tworzyć atrakcyjną historię, której nie da się potwierdzić.

Drugą kluczową umiejętnością jest ocena stanu. W instrumentach muzycznych wygląd potrafi być zwodniczy. Gitara z licznymi rysami może być świetnie grającym i łatwym do sprzedania instrumentem, a niemal idealny wizualnie egzemplarz może mieć problemy z gryfem, progami, elektroniką albo stabilnością stroju. W cyfrowym pianinie obudowa może prezentować się doskonale, podczas gdy część klawiszy reaguje nierówno. W instrumencie dętym połysk powierzchni nie mówi jeszcze nic o szczelności mechanizmu.

Sprzedawca powinien więc nauczyć się przeprowadzać testy, które są bezpieczne, odwracalne i mieszczą się w jego kompetencjach. Można sprawdzić podstawowe działanie przełączników, potencjometrów, gniazd, klawiszy, pedałów, wyjść audio czy funkcji urządzenia. Można oglądać elementy konstrukcyjne w dobrym świetle, dokumentować uszkodzenia i porównywać egzemplarz z fabryczną specyfikacją. Nie należy natomiast udawać technika, elektronika, lutnika czy serwisanta, jeśli prawidłowa diagnoza wymaga pomiarów, regulacji albo demontażu, do których nie masz odpowiednich umiejętności.

Ta zasada jest szczególnie ważna przy urządzeniach zasilanych z sieci, starszych wzmacniaczach i sprzęcie mogącym magazynować niebezpieczne napięcie nawet po odłączeniu od prądu. Otwieranie urządzenia nie jest warunkiem prowadzenia dochodowego handlu. W wielu przypadkach bardziej racjonalne jest uwzględnienie kosztu profesjonalnej diagnozy w cenie zakupu albo zrezygnowanie z transakcji. Dobry flipper nie próbuje samodzielnie wykonywać każdej naprawy. Dobry flipper wie, kiedy

dodatkowa wiedza techniczna zwiększa marżę, a kiedy ryzyko przewyższa potencjalną korzyść.

Trzecim filarem jest dodawanie wartości. W instrumentach wartość można zwiększyć na wiele sposobów bez prowadzenia skomplikowanych napraw. Dokładne, bezpieczne czyszczenie, właściwe skompletowanie akcesoriów, wymiana oczywiście zużytego elementu eksploatacyjnego, profesjonalne zdjęcia, kompletna dokumentacja, rozsądnie wykonany podstawowy setup przez kompetentną osobę albo sprzedaż urządzenia z właściwym zasilaczem mogą znacząco zwiększyć atrakcyjność oferty. Czasem największą wartością dodaną nie jest fizyczna zmiana produktu, lecz usunięcie niepewności kupującego.

Wyobraź sobie dwa ogłoszenia dotyczące tego samego modelu efektu gitarowego. Pierwsze zawiera jedno ciemne zdjęcie i informację: "działa, stan dobry". Drugie pokazuje urządzenie z każdej strony, dokumentuje ślady użytkowania, potwierdza działanie wszystkich przełączników, informuje o sposobie zasilania, zawartości zestawu i rezultacie testu wejścia oraz wyjścia. Drugi sprzedawca nie stworzył lepszego efektu gitarowego. Stworzył lepszą ofertę.

Właśnie dlatego flipping jest w dużej mierze biznesem redukcji ryzyka. Kupujący instrument często zadaje sobie pytania, których sprzedający nawet nie zauważa. Czy gryf jest prosty? Czy elektronika trzeszczy? Czy wszystkie klawisze reagują? Czy wzmacniacz nie wydaje niepokojących dźwięków? Czy urządzenie współpracuje z typowym zasilaczem? Czy w zestawie jest futerał? Czy instrument został naprawiony? Czy modyfikacja jest odwracalna? Im więcej ważnych pytań możesz uczciwie zamknąć przed publikacją oferty, tym łatwiej kupującemu podjąć decyzję.

Czwartym filarem jest wycena oparta na realnych transakcjach i porównywalnych egzemplarzach. Cena widoczna w aktywnym ogłoszeniu nie jest dowodem wartości. Może być ceną właściciela, który od miesięcy nie potrafi sprzedać produktu. Przydatniejszym punktem odniesienia są dane o faktycznie zakończonych transakcjach, jeśli platforma je udostępnia, oraz porównanie wielu możliwie podobnych egzemplarzy z tego samego rynku. Równie ważne jest obserwowanie, jak długo produkty pozostają wystawione.

Rynek instrumentów jest również silnie segmentowany geograficznie. Model popularny w jednym kraju może być mniej płynny w innym. Koszt wysyłki dużej kolumny gitarowej może całkowicie zmienić ekonomię transakcji, podczas gdy mały efekt można sprzedać na znacznie większym obszarze. Zanim uznasz zagraniczną cenę za punkt odniesienia, sprawdź koszty transportu, podatki, opłaty importowe, zasady platformy, kurs walutowy i inne obowiązujące koszty. Przepisy oraz warunki poszczególnych platform zmieniają się, dlatego należy korzystać z aktualnych oficjalnych informacji.

Piątym filarem jest płynność. Nie wystarczy wiedzieć, że instrument jest wartościowy. Musisz jeszcze ocenić, ile potencjalnych nabywców może być zainteresowanych konkretnym egzemplarzem i jak długo jesteś gotów czekać na sprzedaż. Rzadka gitara może mieć wysoką wartość kolekcjonerską, ale jeśli istnieje niewielka grupa kupujących, zamrożenie kapitału może trwać długo. Popularny model średniej klasy może zapewniać niższą marżę jednostkową, ale umożliwiać znacznie szybszy obrót.

To prowadzi do ważnego rozróżnienia między marżą papierową a marżą rzeczywistą. Jeżeli kupisz instrument za

100 jednostek waluty, a podobne oferty pojawiają się po 180, nie oznacza to automatycznie zysku 80. Być może realna cena sprzedaży wynosi 160, prowizje i płatności zabiorą 15, transport i opakowanie 10, nowe struny lub drobne materiały 5, a dodatkowe 10 trzeba przeznaczyć na serwis. Dopiero po uwzględnieniu wszystkich kosztów można ocenić, czy transakcja była naprawdę dobra.

W tej książce będziemy często patrzeć na zakup przez prosty model decyzyjny: Maksymalna cena zakupu = konserwatywna cena sprzedaży - wszystkie przewidywane koszty - wymagany zysk - rezerwa na ryzyko.

To nie jest wzór gwarantujący zysk. Jest narzędziem dyscypliny. Każę określić oczekiwania przed zakupem, zamiast najpierw kupić przedmiot pod wpływem emocji, a później próbować uzasadnić decyzję optymistyczną wyceną. Rezerwa na ryzyko ma szczególne znaczenie w instrumentach używanych. Im mniej wiesz o egzemplarzu, tym większa powinna być. Nieprzetestowany keyboard, gitara ze zdjęciami uniemożliwiającymi ocenę gryfu, wzmacniacz sprzedawany jako "nie mam jak sprawdzić" czy instrument dęty o nieznanej historii serwisowej nie powinny być wyceniane tak samo jak przedmioty dokładnie zweryfikowane. Brak informacji jest ryzykiem ekonomicznym i powinien znaleźć odzwierciedlenie w cenie.

Szóstym filarem jest umiejętność kupowania. Najlepsze okazje często nie wyglądają jak okazje. Mogą mieć słabe zdjęcia, nieprecyzyjny tytuł, błędnie dobraną kategorię, brak numeru modelu albo opis napisany przez osobę, która nie zna instrumentów. Twoim zadaniem nie jest jednak wykorzystywanie ludzi poprzez wprowadzanie ich w błąd. Przewaga powinna pochodzić z wiedzy, szybkości,

organizacji, zdolności do oceny ryzyka oraz gotowości do wykonania pracy, której inni nie chcą wykonywać.

Negocjacje powinny być proste. Ustal maksymalną cenę przed rozmową i nie pozwól, aby emocje przesunęły granicę tylko dlatego, że poświęciłeś czas na kontakt ze sprzedającym. Pytania zadawaj przed zakupem, szczególnie gdy odpowiedź może zmienić wartość produktu. Jeżeli stan przedmiotu znacząco różni się od opisu po obejrzeniu go na miejscu, ponownie oceń transakcję albo odejdź.

Umiejętność rezygnacji jest jednym z najważniejszych narzędzi w tym biznesie. Nie musisz kupować dlatego, że przejechałeś kilkadziesiąt kilometrów. Nie musisz brać instrumentu dlatego, że sprzedający opuścił cenę. Nie musisz ratować transakcji, którą nowa informacja uczyniła nieopłacalną. Kapitał, którego nie straciłeś, jest równie ważny jak kapitał zarobiony.

Siódmym filarem jest sprzedaż odpowiedniej osobie. Muzyk kupujący instrument myśli inaczej niż przypadkowy konsument kupujący używany przedmiot codziennego użytku. Interesuje go nie tylko wygląd, lecz także funkcjonalność, specyfikacja, kompatybilność, historia, konfiguracja i to, czy produkt odpowiada jego stylowi grania. Dobry opis powinien odpowiadać na te pytania bez marketingowej przesady.

Sprzedawanie muzykom wymaga także precyzyjnego języka. Jeśli nie możesz potwierdzić, że instrument jest "profesjonalnie wyregulowany", nie używaj takiego określenia. Jeśli nie wiesz, czy element jest fabryczny, nie przedstawiaj go jako oryginalnego. Jeśli sprzęt ma wadę, opisz ją tak, aby kupujący rozumiał jej znaczenie. Transparentność ogranicza spory i buduje reputację, która w

dłuższym okresie może być bardziej wartościowa niż jednorazowa dodatkowa marża.

Ósmym filarem jest ochrona przed podróbkami, błędną identyfikacją i niejasnym pochodzeniem. W niektórych kategoriach instrumentów wartość marki i konkretnego modelu jest na tyle duża, że istnieje ryzyko kopii, zmodyfikowanych egzemplarzy oraz produktów z elementami pochodzącymi z różnych instrumentów. Logo na główce nie jest wystarczającym dowodem autentyczności. Tak samo pudełko, etykieta lub numer seryjny nie powinny być traktowane jako jedyny element weryfikacji.

Jeżeli autentyczność ma zasadniczy wpływ na wartość i nie potrafisz jej potwierdzić, powinieneś skorzystać z kompetentnej pomocy albo zrezygnować z zakupu. Nigdy nie zakładaj, że ryzyko da się później przerzucić na następnego kupującego. Świadoma sprzedaż podróbki jako oryginału nie jest strategią flippingową. Jest oszustwem.

Ważnym elementem tej książki będzie również skalowanie. Pierwszych kilka transakcji powinno służyć bardziej nauce procesu niż maksymalizacji obrotu. Łatwiej opanować jedną lub dwie kategorie, nauczyć się typowych usterek, modeli i oczekiwań klientów, a dopiero później rozszerzać zakres. Sprzedawca specjalizujący się początkowo w gitarach elektrycznych i efektach może szybciej zbudować kompetencje niż ktoś, kto jednego dnia kupuje saksofon, następnego syntezator, a trzeciego kontrabas bez wystarczającej wiedzy o żadnym z tych produktów.

Specjalizacja nie oznacza jednak przywiązania do jednej marki. Jej celem jest zbudowanie powtarzalnego procesu. Powinieneś wiedzieć, gdzie sprawdzasz ceny, jak dokumentujesz stan, jakie zdjęcia wykonujesz, jakie pytania zadajesz przed zakupem, jak testujesz podstawowe funkcje,