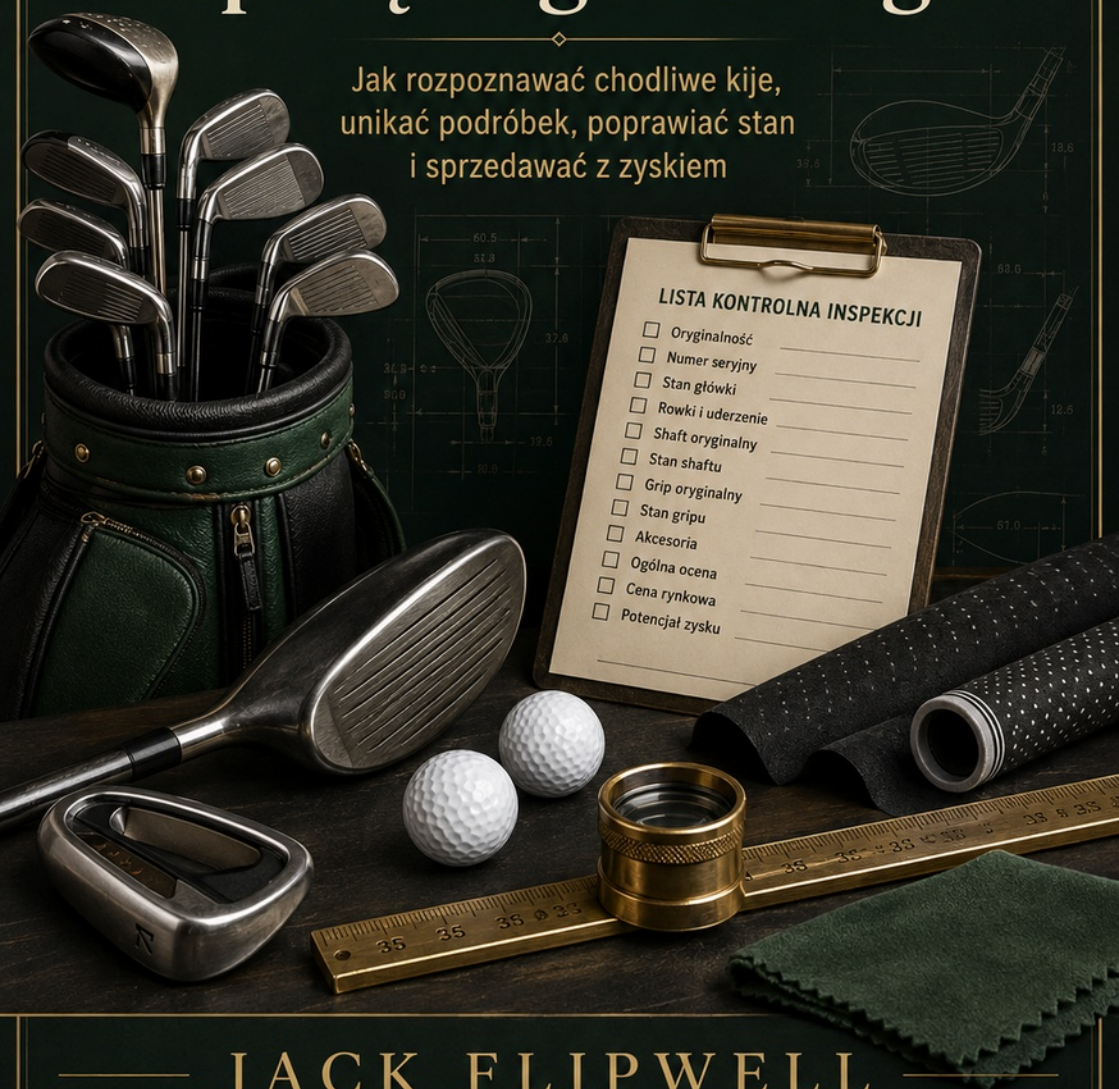


KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

Jak zarabiać na kupnie i sprzedaży sprzętu golfowego

Jak rozpoznawać chodliwe kije,
unikać podróbek, poprawiać stan
i sprzedawać z zyskiem



LISTA KONTROLNA INSPEKCJI

- ☐ Oryginalność
- ☐ Numer seryjny
- ☐ Stan główki
- ☐ Rowki i uderzenie
- ☐ Shaft oryginalny
- ☐ Stan shaftu
- ☐ Grip oryginalny
- ☐ Stan gripu
- ☐ Akcesoria
- ☐ Ogólna ocena
- ☐ Cena rynkowa
- ☐ Potencjał zysku

JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - JAK DZIAŁA RYNEK UŻYWANEGO SPRZĘTU GOLFOWEGO.....	18
Rozdział 2 - JAK CZYTAĆ KIJE GOLFOWE I PRAWIDŁOWO IDENTYFIKOWAĆ SPRZĘT.....	28
Rozdział 3 - JAK ROZPOZNAWAĆ CHODLIWE KIJE I OCENIAĆ REALNY POPYT	41
Rozdział 4 - JAK ROZPOZNAWAĆ PODRÓBK I BEZPIECZNIE WERYFIKOWAĆ AUTENTYCZNOŚĆ	52
Rozdział 5 - JAK OCENIAĆ STAN KIJA, WYKRYWAĆ USZKODZENIA I UNIKAĆ KOSZTOWNYCH NIESPODZIANEK	66
Rozdział 6 - JAK BEZPIECZNIE CZYŚCIĆ, POPRAWIAĆ STAN I DODAWAĆ WARTOŚĆ BEZ NISZCZENIA SPRZĘTU.....	78
Rozdział 7 - GDZIE SZUKAĆ OKAZJI I JAK KUPOWAĆ SPRZĘT GOLFOWY PONIŻEJ JEGO WARTOŚCI	91
Rozdział 8 - JAK KUPOWAĆ CAŁE ZESTAWY, ROZDZIELAĆ PAKIETY I ZWIĘKSZAĆ ŁĄCZNĄ WARTOŚĆ SPRZEDAŻY	102
Rozdział 9 - DRIVERY, FAIRWAY WOODY I HYBRYDY - JAK KUPOWAĆ JE Z MARŻĄ	116
Rozdział 10 - IRONY I WEDGE'E - JAK OCENIAĆ ZESTAWY, ZUŻYCIE I OPŁACALNOŚĆ ODSprzedaży.....	127
Rozdział 11 - PUTTERY - JAK ROZPOZNAWAĆ WARTOŚCIOWE MODELE, OCENIAĆ STAN I UNIKAĆ PUŁAPEK	142

Rozdział 12 - SHAFTY, GRIPY, TORBY, HEADCOVERY I AKCESORIA - GDZIE UKRYWA SIĘ DODATKOWA MARŻA	155
Rozdział 13 - JAK WYCENIAĆ SPRZĘT, LICZYĆ PRAWDZIWĄ MARŻĘ I USTALAĆ MAKSYMALNĄ CENĘ ZAKUPU	171
Rozdział 14 - JAK ROBIĆ ZDJĘCIA I PISAĆ OFERTY, KTÓRE BUDUJĄ ZAUFANIE I SPRZEDAJĄ SPRZĘT.....	186
Rozdział 15 - JAK WYBRAĆ KANAŁ SPRZEDAŻY, NEGOCJOWAĆ I ZAMYKAĆ TRANSAKCJE BEZ ODDAWANIA MARŻY.....	204
Rozdział 16 - JAK PAKOWAĆ I WYSYŁAĆ KIJE GOLFOWE, ABY CHRONIĆ PRODUKT, MARŻĘ I REPUTACJĘ	217
Rozdział 17 - ZWROTY, SPORY, REKLAMACJE I TRUDNI KUPUJĄCY - JAK CHRONIĆ TRANSAKCJĘ BEZ UTRATY REPUTACJI	232
Rozdział 18 - JAK ZARZĄDZAĆ MAGAZYNEM, KAPITAŁEM I ROTACJĄ, ABY FLIPPING STAŁ SIĘ POWTARZALNYM BIZNESEM.....	248
Rozdział 19 - JAK SKALOWAĆ FLIPPING SPRZĘTU GOLFOWEGO I BUDOWAĆ PRZEWAGĘ, KTÓREJ NIE DA SIĘ ŁATWO SKOPIOWAĆ	276
Rozdział 20 - KOMPLETNY SYSTEM BUY. IMPROVE. FLIP. - OD PIERWSZEGO WYSZUKIWANIA DO POWTARZALNEGO ZYSKU	294

INTRO

SPRZĘT, KTÓRY MOŻE BYĆ WART WIĘCEJ, NIŻ WYGLĄDA Rynek używanego sprzętu golfowego jest interesujący dla sprzedawcy z jednego prostego powodu: dwa przedmioty wyglądające dla niewtajemniczonej osoby niemal identycznie mogą mieć zupełnie inną wartość rynkową. Stary kij znaleziony w garażu może być praktycznie niesprzedawalny, podczas gdy stojący obok model w podobnym stanie może mieć aktywny rynek kupujących. Torba pełna przypadkowych kijów może być mniej atrakcyjna niż pojedynczy dobrze dobrany putter, wedge albo driver. W tym biznesie przewagę daje więc nie samo kupowanie tanio, lecz umiejętność rozpoznania, co dokładnie znajduje się przed tobą.

Golf jest jednocześnie sportem, hobby, rynkiem technologicznym i kategorią kolekcjonerską. Gracze zmieniają sprzęt, testują inne konfiguracje, szukają konkretnych parametrów i często sprzedają poprzednie zestawy, aby sfinansować kolejny zakup. Inni kończą grę, opróżniają garaże, sprzedają sprzęt po członkach rodziny albo wystawiają całe zestawy bez dokładnego sprawdzania modeli. Właśnie w takich sytuacjach mogą pojawiać się okazje dla osoby, która potrafi prawidłowo zidentyfikować sprzęt i realistycznie ocenić jego wartość.

Nie oznacza to jednak, że każdy kij golfowy nadaje się do flippingu. Duża część używanego sprzętu ma mały popyt, jest przestarzała, źle skonfigurowana albo kosztowna w wysyłce w stosunku do możliwej marży. Niektóre produkty wyglądają atrakcyjnie, ale są podróbkami. Inne mają niewidoczne na pierwszy rzut oka uszkodzenia, skrócone shafty, wymienione komponenty albo zużycie, które mocno ogranicza ich

wartość. Dlatego celem tej książki nie jest nauczenie cię kupowania większej liczby kijów. Celem jest nauczenie cię kupowania mniejszej liczby złych przedmiotów.

Flipping sprzętu golfowego można sprowadzić do kilku powtarzalnych decyzji. Musisz wiedzieć, co kupujesz, w jakim jest stanie, kto może to później kupić, ile kosztuje doprowadzenie przedmiotu do stanu sprzedażowego oraz jaka cena końcowa pozostawi rozsądną marżę po wszystkich kosztach. Jeśli którykolwiek z tych elementów pozostaje nieznanym, zakup staje się bardziej spekulacją niż biznesem.

Ta książka pokazuje, jak zamienić te decyzje w system. CO WŁAŚCIWIE SPRZEDAJESZ Początkujący sprzedawca może patrzeć na ofertę i widzieć po prostu "kije golfowe". Kupujący widzi znacznie więcej. Interesuje go producent, seria, generacja, numer kija, loft, rodzaj shaftu, flex, długość, orientacja dla gracza prawo- lub leworęcznego, stan główki, stan face'u, grip oraz ewentualne modyfikacje.

Driver nie jest po prostu driverem. Ten sam model główki może występować w różnych loftach i z wieloma shaftami. Zestaw ironów może obejmować inne numery kijów, mieć stalowe albo grafitowe shafty i być przeznaczony dla innego typu gracza. Putter może różnić się długością, konstrukcją główki, typem necka oraz gripem. Wedge może wyglądać dobrze na zdjęciu, ale mieć mocno zużyte rowki lub ślady intensywnego używania w piasku.

Im lepiej potrafisz opisać przedmiot, tym łatwiej jest znaleźć właściwe porównania sprzedażowe. A bez dobrych porównań trudno prawidłowo wycenić zakup. Jedną z najważniejszych umiejętności w tym rynku jest więc identyfikacja. Nie chodzi tylko o odczytanie nazwy znajdującej się na główce. Trzeba ustalić dokładny wariant sprzętu oraz jego konfigurację. Czasami kilka szczegółów

decyduje o tym, czy oglądasz produkt poszukiwany, przeciętny czy bardzo trudny do sprzedaży.

DLACZEGO LUDZIE SPRZEDAJĄ SPRZĘT PONIŻEJ JEGO POTENCJALNEJ WARTOŚCI Okazuje nie powstają dlatego, że sprzedający chce oddać pieniądze kupującemu. Najczęściej powstają przez brak informacji, potrzebę szybkiej sprzedaży albo niewłaściwy sposób prezentacji przedmiotu.

Ktoś może wystawić kompletny zestaw pod tytułem "kije golfowe" bez wymienienia modeli. Ktoś inny może sprzedawać kilka kijów razem, mimo że jeden z nich ma znacznie większy popyt niż pozostałe. Sprzęt może być zakurzony, źle sfotografowany lub opisany tak ogólnie, że część kupujących nawet go nie znajdzie. Czasami sprzedający nie zna znaczenia parametrów znajdujących się na shafcie albo nie zdaje sobie sprawy, że konkretny putter, wedge lub utility iron może być sprzedany osobno.

To nie daje sprzedawcy prawa do wprowadzania kogokolwiek w błąd. Możesz jednak legalnie i uczciwie wykorzystać własną wiedzę. Jeśli potrafisz lepiej rozpoznać produkt, dokładniej go opisać, bezpiecznie oczyścić, poprawnie sfotografować i skierować ofertę do właściwej grupy kupujących, dodajesz realną wartość.

Na tym polega flipping. Nie kupujesz wyłącznie przedmiotu. Kupujesz różnicę między tym, jak rynek widzi go teraz, a tym, jak może go zobaczyć po prawidłowym przygotowaniu. **MARŻA POWSTAJE PRZY ZAKUPIE**

Najbardziej fotogeniczna oferta sprzedażowa nie uratuje zakupu wykonanego za zbyt wysoką cenę. Dlatego podstawową zasadą tej książki będzie liczenie od końca. Najpierw szacujesz realistyczną cenę sprzedaży. Następnie odejmujesz prowizję platformy, koszty płatności, materiały

opakowaniowe, możliwy koszt wysyłki pokrywany przez sprzedawcę, koszt brakujących elementów, koszt bezpiecznego czyszczenia oraz rozsądny margines na nieprzewidziane problemy. Dopiero wtedy możesz określić maksymalną cenę zakupu.

Prosty model wygląda następująco: Maksymalna cena zakupu = realistyczny przychód netto ze sprzedaży - wszystkie pozostałe koszty - oczekiwana marża. Nie opieraj kalkulacji na najwyższej cenie znalezionej w internecie. Pojedyncza droga oferta nie jest dowodem wartości rynkowej. Znacznie ważniejsze są porównywalne zakończone transakcje, aktualny popyt, konfiguracja przedmiotu i jego rzeczywisty stan.

Jeżeli podobne egzemplarze są wystawiane miesiącami bez sprzedaży, wysoka cena ofertowa niewiele znaczy. Flipper nie potrzebuje ceny, którą ktoś chciałby otrzymać. Potrzebuje ceny, którą kupujący faktycznie jest gotów zapłacić. **PŁYNNOŚĆ JEST WAŻNIEJSZA NIŻ TEORETYCZNA WARTOŚĆ**

Sprzęt golfowy może być wartościowy i jednocześnie trudny do sprzedania. To ważne rozróżnienie. Możesz znaleźć rzadki kij, który wygląda imponująco w katalogach i archiwalnych ofertach, ale liczba osób aktywnie go poszukujących może być niewielka. Z drugiej strony popularny model w typowej konfiguracji może przynosić niższą marżę jednostkową, lecz znaleźć nabywcę znacznie szybciej.

Kapitał zamrożony w magazynie również kosztuje. Zajmuje miejsce, ogranicza możliwość kupowania kolejnych okazji i zwiększa ryzyko, że cena rynkowa zmieni się przed sprzedażą. Dlatego w kolejnych rozdziałach będziemy analizować nie tylko potencjalny zysk, lecz także płynność.

Dobry przedmiot do flippingu powinien mieć możliwą do zweryfikowania wartość oraz wystarczający rynek kupujących.

NAJWAŻNIEJSZE KATEGORIE Rynek sprzętu golfowego nie kończy się na pełnych zestawach kijów. Można handlować driverami, fairway woodami, hybrydami, ironami, wedge'ami, putterami, shaftami, torbami, headcoverami i wybranymi akcesoriami. Każda z tych kategorii ma własną dynamikę oraz inne ryzyka.

Pełny zestaw może wydawać się naturalnym zakupem, ale nie zawsze będzie najlepszym sposobem sprzedaży. Czasami większą wartość uzyskasz, dzieląc zestaw na logiczne części. Innym razem kompletny, spójny zestaw powinien pozostać razem, ponieważ rozdzielenie go obniży atrakcyjność dla kupujących.

Umiejętność podejmowania takich decyzji będzie jednym z głównych tematów tej książki. Będziemy analizować, kiedy sprzedawać kij pojedynczo, kiedy tworzyć zestaw, kiedy wydzielić wartościowy shaft oraz kiedy nie warto poświęcać czasu na demontaż czy dodatkowe przygotowanie.

PARAMETRY MAJĄ ZNACZENIE W wielu kategoriach flippingu wystarczy znać model produktu. W golfie konfiguracja może być prawie równie ważna jak model. Flex shaftu, jego masa, długość kija, loft oraz orientacja dla gracza wpływają na grupę potencjalnych kupujących. Modyfikacje mogą zwiększać albo zmniejszać wartość zależnie od tego, czego szuka rynek. Nawet popularny model może stać się trudniejszy do sprzedaży, jeśli został znacząco skrócony lub skonfigurowany w nietypowy sposób.

Nie oznacza to, że każdy sprzedawca musi zostać club fitterem. Musisz jednak nauczyć się rozpoznawać

podstawowe informacje i wiedzieć, kiedy konfiguracja wymaga dokładniejszej weryfikacji. Jeżeli parametr ma wpływ na decyzję zakupową klienta, powinien być prawidłowo opisany.

PODRÓBKİ SĄ REALNYM RYZYKIEM Sprzęt golfowy popularnych producentów może być podrabiany, szczególnie gdy dany produkt jest drogi, rozpoznawalny i łatwy do zaoferowania w internecie. Podróbka może wyglądać przekonująco na kilku zdjęciach, a oznaczenia mogą być wystarczająco podobne, aby zmylić osobę, która nie zna konkretnego modelu.

Nie istnieje jedna uniwersalna cecha pozwalająca potwierdzić autentyczność każdego kija. Numer seryjny może być pomocny, ale sam w sobie nie zawsze daje wystarczającą pewność. Naklejka na shaftcie również może zostać skopiowana. Kolor, font, śruby, oznaczenia, kształt główki, sposób wykończenia i jakość wykonania trzeba oceniać razem.

Dlatego właściwe podejście brzmi: buduj zestaw dowodów, zamiast szukać jednego magicznego testu. Jeżeli autentyczności nie można potwierdzić z rozsądnym poziomem pewności, nie sprzedawaj produktu jako oryginalnego. W przypadku szczególnie wartościowych egzemplarzy warto korzystać z wiarygodnych ekspertów, autoryzowanych kanałów producenta lub specjalistycznych usług, jeśli są dostępne dla danego produktu i rynku.

Sprzedaż podejrzanego sprzętu z dopiskiem "nie wiem, czy oryginalny" nie rozwiązuje problemu. Sprzedający nadal odpowiada za to, co oferuje. **STAN TECHNICZNY I KOSMETYCZNY TO NIE TO SAMO** Kij golfowy może wyglądać źle i nadal być dobrym produktem. Może też

wyglądać świetnie, ale mieć problem, który czyni zakup ryzykownym.

Rysy na podeszwie ironu często są normalnym skutkiem użytkowania. Drobne ślady na koronie drivera mogą wpływać na wygląd, lecz nie muszą oznaczać problemu konstrukcyjnego. Zużyty grip można stosunkowo łatwo wymienić. Z drugiej strony pęknięcie główki, uszkodzenie shaftu, luz w połączeniu główki z shaftem albo niepewna naprawa wymagają znacznie większej ostrożności.

Trzeba nauczyć się odróżniać wady kosmetyczne od konstrukcyjnych. Sprzedawca może samodzielnie wykonać wiele prostych czynności przygotowawczych: delikatne czyszczenie, usuwanie powierzchniowego brudu, mycie gripów odpowiednią metodą, przygotowanie zdjęć czy wymianę niektórych łatwych akcesoriów. Naprawy wpływające na integralność główki lub shaftu, skomplikowane klejenie, prostowanie, profesjonalne pomiary loftu i lie angle oraz prace wymagające specjalistycznych narzędzi powinny być wykonywane przez osoby posiadające odpowiednią wiedzę i wyposażenie.

Flipping nie polega na zamienianiu garażu w nieprofesjonalny serwis. CZYSZCZENIE MA DODAC WARTOŚĆ, A NIE UKRYĆ HISTORIĘ Jednym z najtańszych sposobów zwiększenia atrakcyjności sprzętu jest prawidłowe czyszczenie. Brud na rowkach, osad na podeszwie, kurz na shafcie i zaniedbany grip mogą sprawić, że dobry kij wygląda znacznie gorzej niż w rzeczywistości.

Jednocześnie zbyt agresywne czyszczenie może obniżyć wartość. Mocne środki chemiczne, ścierne gąbki, nieodpowiednie szczotki, polerowanie powierzchni z wykończeniem fabrycznym albo próba "odnowienia"

oznaczeń mogą spowodować trwałe uszkodzenia. Zasada jest prosta: czyść, nie fałszuj.

Przedmiot po przygotowaniu powinien wyglądać jak zadbane używany sprzęt, a nie jak produkt, którego ślady użytkowania zostały celowo zamaskowane. Jeżeli kij ma rysy, obicia, zużycie face'u lub uszkodzenia kosmetyczne, pokaż je na zdjęciach.

Dobre przygotowanie zwiększa zaufanie. Ukrywanie wad je niszczy. GRIPY, SHAFTY I KOMPONENTY Wartość kija nie zawsze znajduje się wyłącznie w główce. Shaft może być osobnym wartościowym komponentem, szczególnie jeżeli jest to model poszukiwany i znajduje się w dobrej konfiguracji. Grip także wpływa na odbiór sprzętu, choć koszt jego wymiany trzeba porównywać z możliwym wzrostem ceny sprzedaży.

Nie każda modernizacja się opłaca. Jeżeli wymiana gripu kosztuje pieniądze i czas, a kupujący i tak planuje założyć własny, możesz nie odzyskać wydatku. Z kolei bardzo zużyty, śliski albo popękany grip może obniżyć atrakcyjność oferty na tyle, że wymiana ma sens.

Każdą poprawę będziemy traktować jak inwestycję. Jeżeli wydajesz 1 jednostkę pieniędzy, powinieneś wiedzieć, dlaczego oczekujesz odzyskania więcej niż 1 jednostki w cenie albo szybszej sprzedaży. "Będzie wyglądało lepiej" nie zawsze jest wystarczającym argumentem biznesowym.

NIE KAŻDY ZESTAW TRZEBA KOMPLETOWAĆ Jedną z typowych pułapek jest kupowanie brakujących kijów tylko po to, aby stworzyć pełniejszy zestaw. Załóżmy, że znalazłeś atrakcyjny zestaw ironów, ale brakuje jednego kija. Możesz próbować dokupić brakujący numer, jednak jego cena, wysyłka i czas poszukiwania mogą pochłonąć większość