

KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

Jak zarabiać na kupnie i sprzedaży sprzętu wędkarskiego

Jak oceniać wędki, kołowrotki i akcesoria,
kompletować zestawy oraz
sprzedawać z marżą



JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Rynek sprzętu wędkarskiego i wybór właściwej niszy	18
Rozdział 2 - Jak rozpoznawać wartość sprzętu i nie przepłacać	26
Rozdział 3 - Jak oceniać używane wędkę przed zakupem..	36
Rozdział 4 - Jak oceniać kołowrotki i rozpoznawać kosztowne usterki	46
Rozdział 5 - Jak oceniać akcesoria i wyposażenie dodatkowe	58
Rozdział 6 - Jak kupować całe zestawy i rozbijać je na zyskowe transakcje	70
Rozdział 7 - Gdzie kupować sprzęt i jak negocjować dobre transakcje	82
Rozdział 8 - Czyszczenie, przygotowanie i drobne ulepszenia sprzętu	93
Rozdział 9 - Jak kompletować zestawy, które mają sens dla kupującego	106
Rozdział 10 - Jak robić zdjęcia i pisać ogłoszenia, które sprzedają sprzęt	115
Rozdział 11 - Jak ustalać cenę i wybierać strategię sprzedaży	127
Rozdział 12 - Jak prowadzić negocjacje z kupującymi i bezpiecznie finalizować sprzedaż	138
Rozdział 13 - Sezonowość, rotacja zapasu i właściwy moment sprzedaży	150

Rozdział 14 - Magazynowanie, ewidencja i logistyka sprzętu	160
Rozdział 15 - Jak liczyć realny zysk, kontrolować kapitał i oceniać rentowność	171
Rozdział 16 - Jak ograniczać ryzyko, unikać podróbek i problematycznych zakupów	183
Rozdział 17 - Jak budować przewagę wiedzą, specjalizacją i własnymi danymi	196
Rozdział 18 - Jak skalować flipping sprzętu wędkarskiego bez utraty kontroli.....	206
Rozdział 19 - Kompletny proces jednej transakcji od zakupu do sprzedaży	220
Rozdział 20 - Plan działania od pierwszej transakcji do powtarzalnego biznesu	232

INTRO

Sprzęt wędkarski jest interesującą kategorią dla osoby zajmującej się flippingiem, ponieważ łączy kilka cech, których warto szukać na rynku rzeczy używanych. Wiele produktów ma długi okres użytkowania, część można stosunkowo łatwo sprawdzić przed zakupem, a zaniedbany wygląd często da się poprawić bez kosztownych napraw. Jednocześnie rynek jest wystarczająco specjalistyczny, aby sprzedający bez wiedzy technicznej regularnie źle wyceniali posiadany sprzęt.

Nie oznacza to jednak, że każda używana wędka lub każdy kołowrotek jest okazją. W tej kategorii bardzo łatwo pomylić produkt wartościowy z produktem, który tylko wygląda profesjonalnie. Długa wędka z dużą liczbą przelotek nie musi być droga, ciężki kołowrotek nie musi być solidny, a duże pudełko pełne akcesoriów może zawierać głównie przedmioty o niewielkiej wartości odsprzedażowej. Zysk zaczyna się więc nie od samego zakupu, lecz od prawidłowej identyfikacji tego, co właściwie leży przed tobą.

Rynek sprzętu wędkarskiego jest dodatkowo podzielony na wiele metod łowienia. Innego sprzętu szuka spinningista, innego karpiarz, innego wędkarz feederowy, jeszcze innego osoba łowiąca metodą muchową albo na morzu. Oznacza to, że pojęcie "dobra wędka" jest zbyt ogólne, aby podejmować na jego podstawie decyzję zakupową. Liczą się przeznaczenie, długość, ciężar wyrzutowy, moc, akcja, materiał, jakość komponentów, stan techniczny, marka, seria oraz dopasowanie do aktualnego popytu.

Podobnie wygląda sytuacja z kołowrotkami. Dwa modele o zbliżonych wymiarach mogą różnić się konstrukcją, kulturą pracy, przełożeniem, hamulcem, masą, pojemnością szpuli, dostępnością części i zastosowaniem. Jeden będzie

poszukiwanym modelem spinningowym, drugi przeciętnym kołowrotkiem rekreacyjnym, a trzeci sprzętem, którego dalsza eksploatacja jest ryzykowna ze względu na zużyte przekładnie lub uszkodzoną obudowę. Jeśli nie potrafisz rozpoznać tych różnic, możesz kupić tani sprzęt i nadal przepłacić.

W flippingu cena zakupu jest tylko jednym z elementów równania. Liczy się również czas potrzebny na sprawdzenie i przygotowanie produktu, koszt części, transport, opakowanie, prowizje platformy, ryzyko zwrotu, możliwość ukrytych uszkodzeń oraz czas oczekiwania na klienta. Wędką kupioną bardzo tanio może okazać się fatalnym interesem, jeśli trzeba wysłać ją w kosztownej tubie, a jej potencjalna cena sprzedaży jest niewiele wyższa. Z kolei kilka używanych elementów kupionych razem może stworzyć kompletny zestaw, który będzie łatwiejszy do sprzedaży i bardziej wartościowy dla początkującego wędkarza.

Dlatego w tej książce nie będziemy traktować sprzętu wędkarskiego jako jednej kategorii. Nauczysz się patrzeć na niego jak na zestaw oddzielnych rynków, na których obowiązują różne kryteria wartości. Będziemy analizować wędkę, kołowrotki, podbieraki, podpórki, sygnalizatory, torby, krzesła, pudełka, przynęty wielorazowe, wyposażenie dodatkowe i gotowe zestawy. Celem nie będzie zostanie ekspertem od każdej techniki łowienia, lecz zdobycie wystarczającej wiedzy, aby podejmować rozsądne decyzje handlowe.

Najważniejszą umiejętnością będzie selekcja. Profesjonalny sprzedawca rzeczy używanych nie próbuje kupić wszystkiego, co wydaje się tanie. Przepuszcza okazje, których nie rozumie, odrzuca produkty z nieakceptowalnym ryzykiem i koncentruje kapitał na sprzęcie, którego wartość

potrafi oszacować. Brak zakupu może być równie dobrą decyzją biznesową jak udana transakcja.

Zysk powstaje przy zakupie

Jedna z podstawowych zasad flippingu mówi, że zysk w dużej mierze powstaje już podczas zakupu. Nie chodzi o to, że dokładny wynik finansowy jest wtedy znany, ale że większość późniejszych możliwości zostaje określona przez cenę wejścia i jakość kupionego sprzętu. Jeśli zapłacisz zbyt dużo, nawet perfekcyjne czyszczenie i świetne ogłoszenie mogą nie uratować transakcji. Jeśli kupisz rozsądnie, pozostawiasz sobie margines na nieprzewidziane koszty.

Przed zakupem powinienś więc znać nie tylko cenę, za którą podobne przedmioty są wystawiane, ale przede wszystkim realny poziom, przy którym mają szansę znaleźć kupca. Cena ofertowa i cena transakcyjna to dwie różne rzeczy. Sprzedający może wystawić kołowrotek za dowolną kwotę, ale nie oznacza to, że rynek ją zaakceptuje. Tam, gdzie platforma pokazuje historię sprzedaży lub zakończone transakcje, warto z niej korzystać, a aktualne opłaty i zasady konkretnej platformy zawsze należy sprawdzać przed kalkulacją.

Prosty model kalkulacji wygląda następująco: Maksymalna cena zakupu = ostrożnie założona cena sprzedaży - wszystkie koszty - wymagany zapas bezpieczeństwa. Jeżeli zakładasz, że dany zestaw można sprzedać za określoną kwotę, nie traktuj całej różnicy między tą kwotą a ceną zakupu jako zysku. Odejmij materiały do czyszczenia, brakujące drobiazgi, opakowanie, koszty platformy, ewentualne koszty wysyłki ponoszone przez sprzedawcę i inne przewidywalne wydatki. Następnie pozostaw miejsce na błąd wyceny oraz możliwość, że sprzedaż będzie wymagała obniżki.

Nie będziemy w tej książce przyjmować uniwersalnej marży minimalnej, ponieważ nie istnieje jedna wartość odpowiednia dla każdego rynku i modelu sprzedaży. Inaczej wygląda transakcja lokalna bez kosztów wysyłki, inaczej sprzedaż długiej wędki przez internet, a jeszcze inaczej zakup całej kolekcji wymagającej wielu godzin sortowania. To ty musisz określić, ile musi zarobić transakcja, aby była warta twojego czasu, kapitału i ryzyka.

Wiedza daje przewagę większą niż narzędzia

W sprzęcie wędkarskim największa przewaga często nie wymaga warsztatu pełnego specjalistycznego wyposażenia. Potrzebujesz przede wszystkim wiedzieć, gdzie patrzeć i jakie pytania zadawać. Kilka minut dokładnych oględzin może ujawnić pęknięcie blanku, uszkodzoną przelotkę, ślady nieprofesjonalnej naprawy, luzy w mechanizmie kołowrotka albo korozję wskazującą na niewłaściwe przechowywanie.

Szczególnie ważne jest odróżnianie wad kosmetycznych od wad konstrukcyjnych. Zabrudzony uchwyt z pianki EVA, kurz na obudowie kołowrotka albo resztki starej zanęty w torbie mogą wyglądać źle, ale często są problemami prostymi do rozwiązania. Pęknięty blank, mocno uszkodzona stopka kołowrotka, głęboka korozja, zdeformowana szpula czy poważne problemy z przekładnią należą do innej kategorii ryzyka.

Ta różnica jest podstawą modelu BUY. IMPROVE. FLIP. oraz jego polskiego odpowiednika KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ. Najlepszy kandydat do flippingu nie zawsze jest przedmiotem w idealnym stanie. Często jest nim przedmiot technicznie dobry, ale źle zaprezentowany, brudny, niekompletnie opisany albo sprzedawany przez osobę, która nie chce poświęcić czasu na przygotowanie oferty.

Twoim zadaniem jest poprawić to, co można poprawić uczciwie i ekonomicznie. Możesz wyczyścić sprzęt, poprawić prezentację, uporządkować komplet, dołączyć właściwe elementy, wykonać dokładniejsze zdjęcia i stworzyć rzetelny opis. Nie powinienes natomiast maskować pęknięć, ukrywać luzów, przedstawiać naprawionego sprzętu jako nigdy nienaprawianego ani podejmować skomplikowanych ingerencji technicznych, których nie potrafisz wykonać bezpiecznie.

Wędka musi być oceniana od końca do końca

Wędka może wyglądać dobrze na zdjęciu i jednocześnie posiadać uszkodzenie, które drastycznie obniża jej wartość. Przy oględzinach nie wystarczy spojrzeć na rękojeść i lakier. Trzeba przejść od dolnika aż po szczytówkę, sprawdzając cały blank, mocowanie kołowrotka, omotki i każdą przelotkę.

Pęknięcia, rozwarstwienia i miejsca po naprawach wymagają szczególnej uwagi. Nie każde zarysowanie powierzchni jest poważnym problemem, ale osoba bez doświadczenia może nie potrafić odróżnić rysy lakieru od uszkodzenia materiału konstrukcyjnego. Jeśli masz wątpliwości dotyczące integralności blanku, nie przedstawiaj własnej diagnozy jako pewnej. Lepiej obniżyć wycenę, zrezygnować z zakupu albo poprosić osobę posiadającą odpowiednie doświadczenie o ocenę.

Przelotki również mogą wydawać się drobiazgiem, dopóki nie uszkadzają żyłki lub plecionki. Należy sprawdzić, czy pierścienie są kompletne, niepopękane i prawidłowo osadzone, a ramki nie są wygięte. W przypadku droższego sprzętu nawet pojedynczy problem może wpływać na decyzję kupującego, dlatego warto dokumentować stan

dokładnie i nie opisywać sprzętu ogólnym hasłem "jak nowy", jeżeli nie jest ono uzasadnione.

Kołowrotek trzeba poczuć, a nie tylko obejrzeć

Kołowrotki wymagają innego sposobu kontroli. Wygląd obudowy jest ważny, lecz większe znaczenie ma praca mechanizmu. Obracając korbką, zwracaj uwagę na nietypowe opory, przeskoki, wyraźne zgrzytanie, nierówną pracę oraz niepokojące luzy.

Trzeba również sprawdzić działanie kabłąka, rolki prowadzącej żyłkę, hamulca, szpuli, mechanizmu składania lub mocowania korbki oraz innych elementów właściwych dla danego typu kołowrotka. Nie każdy luz oznacza awarię, ponieważ różne konstrukcje mają różne tolerancje. Jeśli jednak nie jesteś w stanie ocenić, czy zachowanie mechanizmu jest normalne dla danego modelu, uwzględnij tę niepewność w cenie zakupu.

Proste czyszczenie zewnętrzne należy odróżnić od serwisowania mechanizmu. Wytarcie obudowy, usunięcie powierzchniowego brudu i oczyszczenie łatwo dostępnych miejsc jest czymś zupełnie innym niż rozbieranie przekładni, wymiana łożysk czy ingerencja w układ hamulcowy. Jeżeli nie masz odpowiedniej wiedzy, narzędzi i dokumentacji, skomplikowany serwis powinien zostać wykonany przez osobę, która się na tym zna.

To istotne również finansowo. Zakup kołowrotka wymagającego naprawy ma sens tylko wtedy, gdy potrafisz rozsądnie oszacować koszt i ryzyko naprawy. Nie zakładaj automatycznie, że "to pewnie tylko smarowanie". Objawy podobne dla niedoświadczonego użytkownika mogą mieć bardzo różne przyczyny.

Akcesoria mogą zmienić ekonomię całej transakcji

W dużych pakietach sprzętu wędkarskiego największą wartością nie zawsze jest największy przedmiot. Sprzedający może koncentrować się na wędkach i kołowrotkach, podczas gdy w torbach znajdują się dobre sygnalizatory, podbierak, podpórki, zapasowe szpule, markowe pudełka lub inne elementy mające własny rynek. Dlatego zakup całego zestawu powinien zaczynać się od inwentaryzacji, a nie od szybkiego spojrzenia na jeden najbardziej widoczny produkt.

Jednocześnie duża liczba akcesoriów nie oznacza automatycznie wysokiej wartości. Zużyte żyłki, przypadkowe ciężarki, stare opakowania, mocno skorodowane elementy czy duża liczba drobnych produktów niskiej jakości mogą zwiększać objętość pakietu bez znaczącego wpływu na cenę odsprzedaży. Trzeba nauczyć się odróżniać ilość od wartości.

Niektóre produkty wymagają również szczególnej ostrożności ze względu na stan, bezpieczeństwo lub aktualne regulacje. W przypadku przedmiotów mogących podlegać ograniczeniom, przepisom dotyczącym transportu, handlu albo użytkowania należy sprawdzić aktualne zasady obowiązujące w danym kraju i na danej platformie sprzedażowej. Książka nie zastępuje bieżącej weryfikacji przepisów i regulaminów.

Kompletowanie zestawów może tworzyć wartość

Jedną z ciekawszych strategii w tej kategorii jest budowanie kompletnego zestawu z elementów kupowanych oddzielnie. Początkujący wędkarz nie zawsze chce samodzielnie analizować kompatybilność wędkę, kołowrotka, żyłki i podstawowych akcesoriów. Jeżeli potrafisz stworzyć

logiczny zestaw przeznaczony do konkretnego zastosowania, możesz oferować klientowi nie tylko kilka przedmiotów, lecz rozwiązanie konkretnego problemu.

Nie oznacza to jednak przypadkowego łączenia tego, co akurat znajduje się w magazynie. Wędka i kołowrotek powinny być sensownie dobrane pod względem przeznaczenia, wielkości i parametrów. Jeśli tworzysz zestaw dla początkującego, opis powinien jasno wyjaśniać, co zawiera, do czego służy oraz czego kupujący może jeszcze potrzebować.

Zestaw nie zawsze powinien być sprzedawany razem. Czasem droższy kołowrotek osiągnie lepszy wynik jako oddzielna oferta, podczas gdy tańsza wędka będzie miała większy sens jako część kompletu. Będziemy więc porównywać dwa modele działania - rozbijanie pakietów na pojedyncze produkty oraz scalanie elementów w zestawy.

W obu przypadkach liczy się matematyka. Powinienes porównać przewidywany przychód, koszty sprzedaży, czas potrzebny na przygotowanie wielu ogłoszeń i szybkość uwolnienia kapitału. Maksymalizacja ceny każdej pojedynczej rzeczy nie zawsze maksymalizuje zysk całego przedsięwzięcia.

Sezonowość ma znaczenie, ale nie zastępuje jakości zakupu

Zainteresowanie różnymi kategoriami sprzętu może zmieniać się w ciągu roku, a lokalne warunki, sezon, pogoda i preferowane metody łowienia wpływają na popyt. Nie należy jednak przyjmować jednego sztywnego kalendarza dla wszystkich rynków. To, co sprzedaje się dobrze w jednym kraju lub regionie, może zachowywać się inaczej w innym miejscu.