

KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

Jak zarabiać na kupnie, naprawie i sprzedaży sprzętu **AGD**

Jak testować, naprawiać, transportować
i z zyskiem sprzedawać
pralki, lodówki oraz małe urządzenia



JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Jak wybierać sprzęt AGD, który rzeczywiście warto kupować	18
Rozdział 2 - Jak znajdować okazje i rozmawiać ze sprzedającymi przed zakupem.....	27
Rozdział 3 - Jak testować pralki przed zakupem i przed sprzedażą	38
Rozdział 4 - Jak oceniać lodówki, zamrażarki i urządzenia chłodnicze	47
Rozdział 5 - Jak oceniać zmywarki przed zakupem i przed sprzedażą	57
Rozdział 6 - Jak oceniać suszarki do ubrań i pralko-suszarki	67
Rozdział 7 - Jak oceniać małe AGD: odkurzacze, ekspresy, blendery, roboty i mikrofalówki	79
Rozdział 8 - Jak diagnozować usterki bez zamieniania flippingu w kosztowny serwis	89
Rozdział 9 - Jak czyścić i przygotowywać sprzęt AGD do sprzedaży	99
Rozdział 10 - Jak bezpiecznie transportować i magazynować duże oraz małe AGD	110
Rozdział 11 - Jak kupować części, akcesoria i materiały bez zjadania marży.....	123
Rozdział 12 - Jak kalkulować maksymalną cenę zakupu i prawdziwy zysk.....	133

Rozdział 13 - Jak wyceniać używany sprzęt AGD i ustalać cenę, która chroni marżę.....	143
Rozdział 14 - Jak tworzyć ogłoszenia, które sprzedają sprzęt AGD bez ukrywania wad	154
Rozdział 15 - Jak prowadzić rozmowy z kupującymi, negocjować i bezpiecznie finalizować sprzedaż	167
Rozdział 16 - Reklamacje, odpowiedzialność, bezpieczeństwo i sytuacje po sprzedaży	179
Rozdział 17 - Jak skalować flipping AGD bez zamrażania kapitału i zapewniania magazynu	194
Rozdział 18 - Jak budować system zakupów, automatyzować monitoring rynku i podejmować lepsze decyzje	206
Rozdział 19 - Jak zamienić pojedyncze transakcje w powtarzalny model biznesowy	217
Rozdział 20 - Kompletny system BUY. IMPROVE. FLIP. dla sprzętu AGD	228

INTRO

Sprzęt AGD jest jedną z tych kategorii rynku wtórnego, w których wartość bardzo często znika szybciej niż użyteczność. Pralka może kosztować niewiele tylko dlatego, że właściciel kupił nową i chce natychmiast zwolnić miejsce. Lodówka może zostać wystawiona tanio przed przeprowadzką, ponieważ transport jest dla sprzedającego większym problemem niż sama cena urządzenia. Ekspres, odkurzacz, robot kuchenny czy mikrofalówka mogą trafić na sprzedaż jako "uszkodzone", chociaż prawdziwą przyczyną problemu jest zabrudzenie, zatkany filtr, zużyty przewód, niewłaściwe użytkowanie albo drobny element eksploatacyjny.

To właśnie tworzy przestrzeń dla osoby, która potrafi kupować lepiej niż przeciętny klient rynku wtórnego. Flipping AGD nie polega jednak na kupowaniu każdego taniego urządzenia, wykonywaniu przypadkowej naprawy i wystawianiu go drożej. W tej kategorii jedna zła decyzja może szybko zniszczyć marżę. Urządzenie może wymagać kosztownej części, której nie zauważyłeś podczas oględzin. Pralka może działać podczas krótkiego testu, a później ujawnić problem podczas wirowania. Lodówka może chłodzić, ale nie osiągać prawidłowej temperatury. Ekspres może uruchamiać się poprawnie, lecz mieć poważnie zaniedbany układ wodny. Do tego dochodzą transport, waga, ryzyko uszkodzenia podczas przenoszenia, miejsce do przechowywania i odpowiedzialność za uczciwe przedstawienie rzeczywistego stanu produktu.

Dlatego w tej książce nie będziemy traktować sprzętu AGD jak jednej wielkiej kategorii. Inaczej ocenia się pralkę, inaczej chłodziarko-zamrażarkę, inaczej zmywarkę, a jeszcze

inaczej mały odkurzacz lub blender. Każdy typ urządzenia ma własne punkty ryzyka, typowe objawy zużycia i własną ekonomikę naprawy. Wspólny pozostaje natomiast system podejmowania decyzji: znajdź urządzenie, ustal jego realny stan, policz wszystkie koszty, dodaj wartość tam, gdzie ma to ekonomiczny sens, a dopiero później sprzedawaj.

Sprzęt AGD jako produkt do flippingu

Największą przewagą AGD jest to, że kupujący nie szukają wyłącznie najnowszego modelu. W wielu przypadkach potrzebują przede wszystkim urządzenia, które działa, mieści się w określonym miejscu i kosztuje mniej niż nowy odpowiednik. Student wyposażający mieszkanie, właściciel lokalu na wynajem, osoba przeprowadzająca się do pustego mieszkania czy rodzina potrzebująca szybko zastąpić zepsutą pralkę mogą być bardziej zainteresowani sprawnym urządzeniem z rynku wtórnego niż najnowszym modelem z katalogu.

Jednocześnie duże urządzenia tworzą naturalną barierę wejścia. Trzeba je odebrać, przenieść, czasem wnieść po schodach, przetestować i gdzieś przechować. Nie każdy kupujący ma samochód umożliwiający przewóz pralki lub lodówki. Nie każdy sprzedawca chce organizować transport. Osoba posiadająca odpowiedni system logistyczny może dzięki temu docierać do ofert, które dla innych są zwyczajnie zbyt niewygodne.

Nie oznacza to jednak, że większy sprzęt zawsze daje większą marżę. Czasami dużo lepszym wyborem będzie pięć małych urządzeń, które można łatwo przetestować, wyczyścić i wystać, niż jedna duża lodówka zajmująca kilka dni przestrzeń magazynową. Flipping AGD należy więc analizować nie tylko przez cenę sprzedaży, lecz także przez

czas, ryzyko, zajętą przestrzeń i trudność obsługi transakcji. Najważniejszą jednostką nie jest cena urządzenia. Jest nią zwrot z całej operacji.

Marża zaczyna się przy zakupie

Najczęstszy błąd początkującego flipera wygląda niewinnie. Widzi urządzenie za 300 zł, zauważa podobne oferty wystawione za 600 zł i uznaje, że znalazł możliwość zarobienia 300 zł. Tymczasem cena ofertowa nie jest ceną sprzedaży, a różnica między zakupem i sprzedażą nie jest zyskiem.

Do ceny zakupu mogą dojść paliwo, wynajęcie transportu, pomoc drugiej osoby, części, środki czyszczące, przewody, węże, opakowanie, prowizje platformy, koszty dostawy oraz strata wynikająca z urządzenia, którego ostatecznie nie uda się opłacać naprawić. Czas również ma wartość. Jeżeli na urządzenie trzeba poświęcić kilka godzin, a potencjalna marża jest niewielka, transakcja może być słabsza niż sprzedaż tańszego produktu wymagającego jedynie krótkiego czyszczenia.

Podstawowy rachunek wygląda więc tak: Przewidywany wynik = realistyczna cena sprzedaży - cena zakupu - transport - części - materiały - koszty sprzedaży - pozostałe przewidywalne koszty. To nadal nie jest gwarancja zysku. Jest to jedynie narzędzie pozwalające ograniczyć liczbę decyzji podejmowanych na podstawie emocji.

Realistyczną cenę sprzedaży należy ustalać na podstawie aktualnego rynku. Warto porównywać ten sam model lub możliwie podobne urządzenia, uwzględniając wiek, stan, wyposażenie, lokalizację i sposób dostawy. Jeżeli korzystasz z serwisów, w których można zobaczyć faktycznie zakończone transakcje, takie dane mogą być bardziej

użyteczne niż same ceny widoczne w aktywnych ogłoszeniach.

Najlepsze okazje często wyglądają przeciętnie

Nie wszystkie dobre zakupy są spektakularne. Czasami największą wartość ma zwykła pralka sprzedawana szybko po remoncie mieszkania. Innym razem będzie to lodówka z zabrudzonym wnętrzem, która technicznie działa poprawnie, ale fatalnie prezentuje się na zdjęciach. Małe urządzenie może być wycenione nisko tylko dlatego, że brakuje instrukcji, pudełka lub właściciel nie chce poświęcać czasu na dokładne czyszczenie.

Fliper zarabia tam, gdzie potrafi zmniejszyć niepewność. Sprzedający może nie znać dokładnego modelu. Ty możesz go zidentyfikować. Sprzedający może nie wiedzieć, jak prawidłowo przetestować wszystkie funkcje. Ty możesz przeprowadzić kontrolowany test. Sprzedający może zrobić trzy słabe zdjęcia w ciemnym pomieszczeniu. Ty możesz urządzenie wyczyścić, przygotować, sfotografować i przedstawić kupującemu komplet informacji potrzebnych do decyzji.

Dodawanie wartości nie musi oznaczać naprawy. Czasami wartością jest czystość. Czasami kompletność. Czasami bezpieczny transport. Czasami dokumentacja testu. Czasami uczciwy opis wady, dzięki któremu kupujący dokładnie wie, co kupuje. Czasami możliwość wniesienia urządzenia będzie ważniejsza niż obniżenie ceny o kilkadziesiąt złotych.

Testowanie przed naprawianiem

Jedna z najważniejszych zasad tej książki brzmi: najpierw diagnozuj, później wymieniaj części. Zakup używanego sprzętu bez testu jest zakupem informacji niepełnej. Czasami

warto świadomie zaakceptować takie ryzyko, jeżeli cena jest odpowiednio niska, ale powinno to być wynikiem kalkulacji, a nie nadziei. Im droższa i bardziej skomplikowana maszyna, tym ważniejsze staje się ustalenie, które funkcje naprawdę działają.

Testowanie nie oznacza przypadkowego uruchomienia urządzenia na kilka sekund. W pralce istotne mogą być pobieranie i odpompowywanie wody, ruch bębna, wirowanie, szczelność, nietypowe dźwięki i zachowanie programu. W lodówce samo włączenie oświetlenia wewnętrznego niczego nie mówi o układzie chłodniczym. W odkurzaczu trzeba zwrócić uwagę nie tylko na start silnika, ale również na siłę ciągu, przepływ powietrza, stan filtrów, przewodu, obudowy i końcówek.

Każdy test powinien mieć cel. Chodzi nie o udowodnienie sobie, że urządzenie "jakoś działa", ale o zebranie informacji potrzebnych do odpowiedzi na trzy pytania: Czy urządzenie jest bezpieczne do dalszej obsługi?; Czy jego stan można wiarygodnie określić?; Czy potencjalne usunięcie problemu ma ekonomiczny sens? Jeżeli odpowiedź na pierwsze pytanie budzi poważne wątpliwości, urządzenia nie należy podłączać lub dalej testować bez właściwej wiedzy i odpowiednich kwalifikacji.

Naprawiaj tylko to, co powinieneś naprawiać

Rynek sprzętu AGD łatwo może stworzyć fałszywe poczucie pewności. Film instruktażowy pokazujący wymianę części w kilka minut nie oznacza, że każda naprawa jest właściwa dla osoby bez doświadczenia. Urządzenia elektryczne mogą pracować z napięciem sieciowym, zawierać kondensatory, grzałki, elementy ruchome, ostre

krawędzie, układy ciśnieniowe albo inne komponenty stwarzające ryzyko.

W przypadku lodówek i zamrażarek dodatkowym obszarem wymagającym szczególnej ostrożności jest układ chłodniczy. Prace przy czynniku chłodniczym, szczelności układu lub innych elementach objętych wymaganiami technicznymi i prawnymi należy pozostawiać osobom posiadającym właściwe kwalifikacje. Aktualne wymagania mogą różnić się w zależności od kraju i rodzaju urządzenia, dlatego przed wykonywaniem takich prac trzeba sprawdzić obowiązujące przepisy i dokumentację producenta.

W praktycznym flippingu bardzo często wystarczy skupić się na pracach niskiego ryzyka, które rzeczywiście zwiększają wartość. Dokładne czyszczenie, usuwanie osadów w elementach przeznaczonych do czyszczenia przez użytkownika, wymiana dostępnych części eksploatacyjnych zgodnie z dokumentacją, kompletowanie brakujących akcesoriów czy wymiana prostego elementu mechanicznego może poprawić produkt bez wchodzenia w obszary wymagające specjalistycznych pomiarów.

Jeżeli nie potrafisz jednoznacznie ocenić bezpieczeństwa naprawy, nie eksperymentuj na urządzeniu przeznaczonym później dla klienta. Koszt serwisanta trzeba potraktować jak normalny element kalkulacji transakcji. Jeżeli profesjonalna naprawa niszczy marżę, prawdopodobnie problemem nie jest cena serwisu, lecz zbyt wysoka cena zakupu.

Usterka nie zawsze jest okazją

Ogłoszenia "uszkodzona pralka", "lodówka nie chłodzi", "ekspres do naprawy" wyglądają atrakcyjnie, ponieważ cena bywa niska. To jednak właśnie w tej grupie najłatwiej pomylić

potencjalnie dochodowy zakup z kosztownym odpadem. Opis sprzedającego nie jest diagnozą.

"Nie wiruje" może mieć kilka różnych przyczyn. "Nie chłodzi" również. "Nie włącza się" może oznaczać prostą usterkę przewodu, ale może również wskazywać problem, którego naprawa nie ma żadnego ekonomicznego sensu. Twoim zadaniem nie jest zgadywanie najbardziej optymistycznej możliwości, lecz wycenienie ryzyka.

Jeżeli urządzenie ma nieznaną usterkę, powinieneś przyjmować scenariusz ostrożny. Wartość zakupu powinna pozostawiać wystarczający margines na niespodziewany koszt albo całkowite niepowodzenie naprawy. Czasami najlepszą decyzją będzie zwyczajnie rezygnacja. Zdolność powiedzenia "nie kupuję" jest jedną z najbardziej dochodowych umiejętności w flippingu.

Duże AGD to także logistyka

Pralka może ważyć kilkadziesiąt kilogramów. Lodówka może być wysoka, szeroka, trudna do chwytania i podatna na uszkodzenia. Samo znalezienie dobrej oferty nie wystarczy, jeżeli urządzenia nie potrafisz bezpiecznie odebrać. Przed zakupem dużego AGD warto ustalić nie tylko adres, ale również piętro, dostęp do windy, szerokość przejść, możliwość podjazdu, liczbę osób potrzebnych do przeniesienia i sposób przygotowania urządzenia do transportu. W przypadku sprzętu podłączonego do wody trzeba uwzględnić możliwość pozostania wody w przewodach lub pompie. Ruchome elementy powinny zostać odpowiednio zabezpieczone zgodnie z wymaganiami danego urządzenia.

Lodówki wymagają dodatkowej uwagi związanej z pozycją podczas transportu i czasem przed ponownym

uruchomieniem. Zalecenia mogą różnić się między modelami, dlatego należy sprawdzać instrukcję producenta zamiast stosować jedną uniwersalną regułę do wszystkich urządzeń. Każde uderzenie podczas przewozu może zmienić dobry zakup w stratę. Dlatego koce transportowe, pasy, wózek, odpowiedni samochód i pomoc drugiej osoby nie są luksusem. Są częścią systemu ochrony marży.

Czystość jest elementem produktu

W sprzęcie AGD różnica pomiędzy "używanym" a "zadbanym" jest wyjątkowo widoczna. Osad w szufladzie pralki, brudna uszczelka, kurz za lodówką, tłusta mikrofalówka czy zapchany filtr odkurzacza natychmiast obniżają postrzeganą wartość produktu.

Nie oznacza to jednak, że każdy sprzęt można po prostu polać mocnym środkiem chemicznym i wyszorować. Trzeba rozróżniać powierzchnie, materiały, elementy mające kontakt z żywnością oraz części elektryczne. Środki czyszczące powinny być używane zgodnie z ich przeznaczeniem i instrukcjami producenta urządzenia.

Czyszczenie powinno mieć również granice. Jeżeli urządzenie ma silny zapach pleśni, ślady poważnego zalania, oznaki obecności szkodników lub zabrudzenie mogące mieć znaczenie sanitarne, samo kosmetyczne odświeżenie może być niewystarczające. W takich sytuacjach konieczna jest ostrożna ocena, czy produkt w ogóle nadaje się do dalszej sprzedaży. Celem nie jest ukrycie historii urządzenia. Celem jest przywrócenie go do uczciwie prezentowanego, czystego i możliwego do zweryfikowania stanu.