

JACK FLIPWELL

KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

Jak zarabiać na odsprzedaży iPhone'ów

Jak kupować poniżej ceny rynkowej,
wykrywać wady i sprzedawać z zyskiem



Znajdź okazję. Dodaj wartość. Zgarnij marżę.

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Na czym naprawdę zarabia się przy odsprzedaży iPhone'ów	9
Rozdział 2 - Jak wybierać modele, które naprawdę warto obrać.....	16
Rozdział 3 - Gdzie szukać iPhone'ów do odsprzedaży i jak wyłaniać okazje	24
Rozdział 4 - Jak ustalić realną wartość i maksymalną cenę zakup konkretnego iPhone'a	33
Rozdział 5 - IMEI, numer seryjny, Activation Lock i MDM - jak nie kupić telefonu, którego nie da się bezpiecznie sprzedać	42
Rozdział 6 - Pełny test iPhone'a przed zakupem - ekran, bateria, kamery, porty, czujniki i biometria.....	51
Rozdział 7 - Historia części i napraw - jak odróżnić dobry egzemplarz po serwisie od problematycznego składaka ...	60
Rozdział 8 - Ekonomia napraw - kiedy warto ulepszać telefon, a kiedy sprzedać go bez inwestowania	68
Rozdział 9 - Negocjacje zakupu - jak obniżać cenę bez tracenia dobrych okazji	77
Rozdział 10 - Bezpieczeństwo danych i prawidłowe przejęcie telefonu - co zrobić przed, podczas i po zakupie	85
Rozdział 11 - Przygotowanie iPhone'a do sprzedaży - jak zwiększyć wartość bez niepotrzebnych kosztów	94
Rozdział 12 - Zdjęcia i ogłoszenie - jak sprzedać szybciej bez koloryzowania stanu telefonu.....	103

Rozdział 13 - Wysyłka, zwroty i oszustwa - jak chronić telefon, pieniądze i dowody	111
Rozdział 14 - Kontrola zapasu i kapitału - jak nie zamienić biznesu w szufladę pełną telefonów	121
Rozdział 15 - Skalowanie flippingu - jak zwiększać liczbę transakcji bez utraty kontroli	130
Rozdział 16 - Prawo, podatki i dokumentacja - kiedy odsprzedaż staje się działalnością gospodarczą	140
Rozdział 17 - Zarządzanie ryzykiem - jak podejmować decyzje, gdy okazja nie jest idealna	151
Rozdział 18 - Jak analizować wyniki i poprawiać strategię - od pojedynczej marży do przewidywalnego biznesu	160
Rozdział 19 - Plan wdrożenia - pierwsze 30 dni i pierwsze 10 transakcji	170
Rozdział 20 - System JACK FLIPWELL - od znalezienia okazji do powtarzalnej marży	178

INTRO

Odsprzedaż iPhone'ów wygląda z boku wyjątkowo prosto. Kupujesz telefon za 1800 zł, czyścisz go, robisz kilka ładniejszych zdjęć, wystawiasz za 2200 zł i właśnie zarobiłeś 400 zł podczas picia kawy. Internet uwielbia takie historie, szczególnie kiedy pomija koszt przesyłki, prowizję platformy, zużytą baterię, niewidoczny na zdjęciach ślad po upadku, blokadę MDM oraz kupującego, który po czterech dniach odkrywa „dziwną plamkę” widoczną wyłącznie pod kątem 37 stopni w świetle zachodzącego słońca. Prawdziwy handel używanymi telefonami jest bardziej wymagający, ale właśnie dlatego da się na nim zarabiać.

Najważniejsza zasada tej książki brzmi: zysk powstaje przede wszystkim w momencie zakupu, a nie sprzedaży. Jeżeli kupisz iPhone'a po cenie zbliżonej do rynkowej, późniejsze polerowanie ekranu, wymiana szkła ochronnego i najbardziej poetycki opis ogłoszenia nie stworzą nagle wysokiej marży. Możesz sprzedać szybciej, możesz ograniczyć negocjacje, możesz zwiększyć zaufanie kupującego, ale nie naprawisz złej ceny wejścia. Profesjonalny reseller zaczyna więc od odpowiedzi na jedno pytanie: ile maksymalnie mogę zapłacić za ten konkretny egzemplarz, żeby po wszystkich kosztach nadal zostało mi wystarczająco dużo pieniędzy?

Założmy, że realna cena sprzedaży danego iPhone'a wynosi około 2500 zł. Nie interesuje nas najwyższe ogłoszenie w serwisie, które od trzech tygodni bezskutecznie czeka na romantyka przekonanego, że jego telefon jest wart więcej, ponieważ „od nowości w etui”. Interesuje nas cena, przy której podobne egzemplarze rzeczywiście znajdują nabywców. Jeżeli chcesz zarobić 350 zł, przewidujesz 70 zł

kosztów przygotowania i sprzedaży oraz zachowujesz 100 zł bufora na nieprzewidziane wydatki, maksymalna cena zakupu wynosi 1980 zł. Kalkulacja jest banalna: 2500 minus 350 minus 70 minus 100. Trudniejsze jest konsekwentne trzymanie się tej liczby, kiedy sprzedający patrzy ci w oczy i zapewnia, że „2200 to już naprawdę minimum”.

Właśnie ta dyscyplina odróżnia handel od kolekcjonowania okazji, które tylko wyglądają na okazje. Telefon kupiony o 200 zł za drogo może wyzerować połowę planowanej marży. Drugi egzemplarz z ukrytym problemem z Face ID może pochłonąć zysk z dwóch wcześniejszych transakcji. Trzeci, który przez tydzień nie chce się sprzedać, zamraża kapitał, przez co nie możesz kupić dwóch znacznie lepszych sztuk. W odsprzedaży elektroniki zarabiasz nie tylko na różnicy między ceną zakupu i sprzedaży, ale również na szybkości obrotu kapitałem, jakości selekcji i ograniczaniu kosztownych błędów.

iPhone jest szczególnie interesującym produktem do odsprzedaży, ponieważ łączy dużą rozpoznawalność marki, szeroki rynek wtórny, stosunkowo łatwe porównywanie wariantów oraz wysoką wartość pojedynczego urządzenia. Kupujący doskonale wiedzą, czym jest iPhone 14 Pro czy iPhone 15, nawet jeśli nie potrafią wyjaśnić różnicy między modelem a modelem sąsiada. Jednocześnie ogromna popularność oznacza dużą liczbę ofert, dużą konkurencję i ogromną liczbę urządzeń po przejściach. Na rynku znajdziesz telefony po zwykłej wymianie na nowszy model, ale również urządzenia po zalaniu, składaki z kilku egzemplarzy, telefony z nieoryginalnymi częściami, sprzęt zarządzany przez firmę, urządzenia powiązane z cudzym kontem oraz sztuki o niejasnym pochodzeniu.

Dlatego w tej książce nie będziemy traktować iPhone'a jak czarnego prostokąta, który albo działa, albo nie działa. Będziemy rozkładać transakcję na elementy: model, pojemność, stan wizualny, kondycję baterii, ekran, aparat, mikrofony, głośniki, port ładowania, przyciski, czujniki, łączność, biometrię, historię części, blokady, numery identyfikacyjne i potencjalne koszty napraw. Każdy z tych elementów może przesunąć wartość telefonu o kilkadziesiąt, kilkaset, a czasami ponad tysiąc złotych. Im większą masz wiedzę o tych różnicach, tym mniej zależysz od szczęścia.

Nie oznacza to jednak, że celem jest kupowanie najtańszych telefonów w internecie. Najtańsza oferta często jest najdroższą lekcją. Telefon za 1500 zł może być gorszym zakupem niż identyczny model za 1850 zł, jeżeli pierwszy wymaga ekranu, baterii i naprawy Face ID, a drugi wystarczy wyczyścić i poprawnie sfotografować. W profesjonalnym flippingu nie kupujesz niskiej ceny. Kupujesz różnicę między rzeczywistą wartością urządzenia a ceną, której oczekuje sprzedający.

Czasem wartość dodasz poprzez prostą poprawę prezentacji. Prywatny właściciel może wystawić dobry telefon w ciemnym pokoju, na pościeli, z tłustym ekranem i opisem „iphone działa zapraszam”. Ty możesz go dokładnie zweryfikować, bezpiecznie wyczyścić, przygotować komplet informacji o stanie, zrobić jasne zdjęcia, opisać każdą wadę i stworzyć ofertę, której kupujący nie musi rozszyfrowywać jak depeszy wojennej. W innych przypadkach wartość powstanie dzięki drobnej naprawie, wymianie baterii, zakupowi brakującego elementu zestawu albo zwyczajnie dzięki temu, że potrafisz poprawnie ocenić urządzenie, którego sprzedający chce się szybko pozbyć.

Ta książka nie będzie jednak zachęcała do naprawiania wszystkiego. Jedną z najbardziej kosztownych chorób początkującego resellera jest przekonanie, że każdą wadę da się zamienić w marżę. Da się, tylko nie zawsze twoją. Jeśli kupisz telefon z uszkodzonym ekranem za 1200 zł, ekran kosztuje 900 zł, a sprawny egzemplarz sprzedaje się za 2250 zł, teoretycznie widzisz 150 zł różnicy. W praktyce wystarczy koszt transportu, drobna wada obudowy i jedno nieprzewidziane uszkodzenie, żeby cały projekt zamienił się w działalność charytatywną na rzecz serwisu. Ekonomia napraw będzie więc zawsze ważniejsza od samej możliwości naprawy.

Równie istotne jest bezpieczeństwo. Przy telefonach obracasz nie tylko drogim sprzętem, ale również urządzeniami, które jeszcze kilka godzin wcześniej zawierały czyjeś zdjęcia, dokumenty, aplikacje bankowe, wiadomości i dane logowania. Sprzedający musi prawidłowo usunąć swoje konto oraz blokady, a ty musisz wiedzieć, czego nie robić z cudzymi danymi i kiedy w ogóle zrezygnować z zakupu. Nie będziemy szukać sposobów obchodzenia zabezpieczeń. Jeśli urządzenie pozostaje powiązane z kontem właściciela, jest zarządzane w sposób uniemożliwiający bezpieczną odsprzedaż albo jego pochodzenie budzi poważne wątpliwości, najlepszą transakcją może być brak transakcji.

W dalszych rozdziałach przejdziemy przez cały proces od wyboru modeli po skalowanie zapasu. Nauczysz się szacować realne ceny sprzedaży, ustalać maksymalną cenę zakupu, analizować ogłoszenia, prowadzić rozmowę ze sprzedającym i sprawdzać urządzenie przed przekazaniem pieniędzy. Zbudujemy procedurę testów, która ograniczy ryzyko przeoczenia usterek, oraz model decyzyjny pomagający rozstrzygnąć, kiedy telefon kupić, kiedy

negocjować, kiedy naprawiać, a kiedy podziękować i wyjść. Zajmiemy się też sprzedażą: zdjęciami, opisem, ceną, wysyłką, płatnością, zwrotami, oszustwami i dokumentowaniem stanu urządzenia.

Później przejdziemy poziom wyżej. Jedna udana transakcja daje satysfakcję, ale nie tworzy systemu. Jeśli chcesz zarabiać regularnie, musisz wiedzieć, ile kapitału znajduje się w urządzeniach, które modele rotują najszybciej, ile średnio zarabiasz na jednej sztuce, ile dni trwa sprzedaż oraz które źródła ofert generują najlepsze zakupy. Telefon, na którym zarobisz 500 zł w sześć tygodni, może być gorszym wykorzystaniem pieniędzy niż telefon przynoszący 250 zł zysku co sześć dni. W skalowaniu nie wygrywa osoba posiadająca największą stertę iPhone'ów, tylko ta, która najlepiej zarządza kapitałem, ryzykiem i przepływem towaru.

Omówimy również kwestie prawne i podatkowe, ale bez udawania, że jedna zasada obowiązuje każdego sprzedawcę w każdej sytuacji. Inne konsekwencje może mieć okazjonalna sprzedaż własnego sprzętu, inne regularne kupowanie urządzeń z zamiarem odsprzedaży z zyskiem, a jeszcze inne sprzedaż prowadzona jako zorganizowana działalność. Znaczenie mają również kraj, status sprzedawcy, sposób sprzedaży, platforma, relacja z konsumentem i aktualne przepisy. Dlatego zamiast magicznych progów z internetowych komentarzy będziemy skupiać się na zasadzie bezpieczniejszej: im bardziej twoje działania przypominają regularny handel, tym bardziej powinieneś traktować je jak regularny handel także od strony dokumentów, obowiązków i podatków.

Najważniejsze jest jednak podejście. Nie musisz być serwisantem Apple, mistrzem negocjacji ani człowiekiem, który rozpoznaje model telefonu po dźwięku odkładania go

na stół. Potrzebujesz procesu. Dobry proces sprawia, że zanim kupisz urządzenie, wiesz, ile możesz zapłacić; zanim zapłacisz, wiesz, co sprawdzić; zanim naprawisz, liczysz opłacalność; zanim wystawisz, znasz swoją cenę minimalną; zanim zwiększysz skalę, potrafisz powiedzieć, na czym rzeczywiście zarabiasz.

Seria KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ. opiera się właśnie na tej logice: Znajdź okazję. Dodaj wartość. Zgarnij marżę. Nie chodzi o magiczne sztuczki ani o kupowanie każdego telefonu, który ktoś oznaczył w ogłoszeniu jako „PILNE”. Chodzi o konsekwentne znajdowanie sytuacji, w których masz przewagę informacyjną, operacyjną albo sprzedażową. Kiedy nauczysz się rozpoznawać takie sytuacje i odrzucać pozostałe, flipping iPhone’ów przestaje być polowaniem na szczęście, a zaczyna przypominać mały, dobrze zarządzany biznes.

Rozdział 1 - Na czym naprawdę zarabia się przy odsprzedaży iPhone'ów

Największy błąd początkującego handlarza telefonami polega na tym, że patrzy na cenę sprzedaży zamiast na cały model transakcji. Widzi iPhone'a wystawionego za 2400 zł, znajduje podobny za 1900 zł i automatycznie zakłada 500 zł zysku. Problem w tym, że cena z ogłoszenia nie jest jeszcze ceną sprzedaży, a różnica między dwiema liczbami nie jest jeszcze marżą. Prawdziwy wynik pojawia się dopiero po uwzględnieniu negocjacji, kosztu transportu, prowizji, przygotowania telefonu, ewentualnej naprawy, ryzyka zwrotu i czasu, przez który kapitał pozostaje zamrożony.

Dlatego pierwszą umiejętnością, którą trzeba opanować, nie jest wyszukiwanie tanich iPhone'ów. Jest nią liczenie ceny maksymalnego zakupu. Dobra cena wejścia powinna zawierać nie tylko planowany zysk, lecz także bufor na nieprzewidziane problemy. Jeżeli zakładasz sprzedaż telefonu za 2800 zł, a chcesz zarobić minimum 400 zł, nie powinienes automatycznie kupować go za 2400 zł. Jeżeli dochodzi 80 zł kosztów sprzedaży, 50 zł przygotowania i przynajmniej 120 zł rezerwy na niespodzianki, maksymalna cena zakupu spada do 2150 zł.

To proste równanie będzie towarzyszyło ci przez całą książkę: maksymalna cena zakupu równa się realistycznej cenie sprzedaży pomniejszonej o wszystkie koszty, oczekiwaną marżę i bufor bezpieczeństwa. W praktyce niektóre elementy będą stałe, a inne zmienne. Koszt szkła ochronnego czy wysyłki można oszacować łatwo, koszt potencjalnej naprawy płyty głównej już znacznie gorzej. Im

większa niepewność co do stanu urządzenia, tym większy powinien być bufor.

Najważniejsze słowo w tym wzorze brzmi „realistyczna”. Nie możesz opierać ceny sprzedaży na najwyższej ofercie znalezionej w serwisie ogłoszeniowym. Jeżeli pięć podobnych telefonów jest wystawionych za 2299, 2349, 2399, 2499 i 2799 zł, nie oznacza to, że twoja sztuka jest warta 2799 zł. Ta najwyższa oferta może wisieć miesiącami, podczas gdy faktyczny rynek transakcyjny znajduje się bliżej 2300-2400 zł. Twój biznes powinien być zbudowany na pieniądzach, które prawdopodobnie dostaniesz, a nie na pieniądzach, które ktoś chciałby dostać.

Warto też rozróżnić marżę nominalną od marży rzeczywistej. Kupujesz telefon za 1800 zł i sprzedajesz za 2200 zł, więc na pierwszy rzut oka zarabiasz 400 zł. Jeśli jednak wydałeś 50 zł na transport, 70 zł na baterię, 30 zł na akcesoria, 60 zł na prowizję i 40 zł na dodatkową wysyłkę po nieudanej transakcji, realny zysk spada do 150 zł. Wciąż jest dodatni, ale obraz biznesu wygląda już zupełnie inaczej.

Jeszcze ciekawiej robi się wtedy, gdy uwzględniś czas. Telefon przynoszący 300 zł zysku w ciągu czterech dni może być lepszą transakcją niż telefon dający 500 zł po pięciu tygodniach. Pierwszy pozwala szybciej odzyskać kapitał i ponownie go wykorzystać. Jeżeli dysponujesz ograniczoną gotówką, szybkość obrotu staje się jednym z najważniejszych parametrów całego modelu.

Załóżmy, że masz 10 000 zł kapitału. Możesz kupić cztery droższe telefony po około 2500 zł i liczyć na 500 zł zysku z każdego, ale jeśli ich sprzedaż zajmie miesiąc, zarobisz teoretycznie 2000 zł miesięcznie. Możesz też kupować telefony po 1500-1700 zł, zarabiać przeciętnie 250-300 zł na sztuce i obracać kapitałem co tydzień lub dwa. W drugim