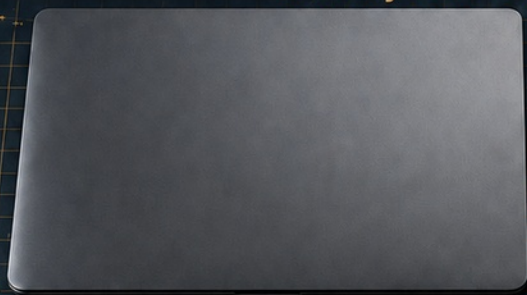


KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

JAK ZARABIAĆ NA UŻYWANEJ ELEKTRONICE

Jak kupować, testować, wyceniać
i sprzedawać smartfony, laptopy,
tablety oraz konsole



JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Zbuduj system, zanim kupisz pierwszy sprzęt ..	8
Rozdział 2 - Gdzie szukać okazji i jak odróżnić okazję od problemu.....	15
Rozdział 3 - Jak wyceniać używaną elektronikę i nie przepłacać	23
Rozdział 4 - Jak testować sprzęt przed zakupem i wykrywać kosztowne problemy	31
Rozdział 5 - Smartfony - jak kupować modele, które szybko zamieniają się z powrotem w gotówkę.....	39
Rozdział 6 - Laptopy - większa marża, więcej zmiennych i droższe błędy	47
Rozdział 7 - Tablety - prosty produkt tylko z pozoru	55
Rozdział 8 - Konsole - handel sprzętem, który kupuje się emocjami, ale wycenia liczbami	63
Rozdział 9 - Jak dodawać wartość bez przeinwestowania w sprzęt.....	72
Rozdział 10 - Negocjacje, które chronią marżę przy zakupie i sprzedaży	80
Rozdział 11 - Ogłoszenie, które skraca czas sprzedaży i chroni cenę.....	88
Rozdział 12 - Gdzie sprzedawać, jak wysyłać i jak bezpiecznie finalizować transakcje.....	96
Rozdział 13 - Prawdziwy zysk, rotacja kapitału i kontrola pieniędzy	104

Rozdział 14 - Zwroty, spory, oszustwa i dokumentacja, która chroni marżę.....	111
Rozdział 15 - Jak wychodzić ze słabych transakcji i nie zamieniać magazynu w cmentarz kapitału.....	120
Rozdział 16 - Jak skalować flipping elektroniki bez utraty kontroli.....	127
Rozdział 17 - Jak budować przewagę, której inni sprzedający nie widzą.....	136
Rozdział 18 - Sezonowość, premiery i portfel kategorii, który ogranicza ryzyko	144
Rozdział 19 - Plan pierwszych 30 dni i przejście od jednej okazji do powtarzalnego procesu	152
Rozdział 20 - System JACK FLIPWELL - kupuj świadomie, ulepszaj z sensem i sprzedawaj z marżą	160

INTRO

Na używanej elektronice można zarabiać, ale nie dlatego, że każdy telefon kupiony tanio da się sprzedać drożej. Zysk powstaje dopiero wtedy, gdy potrafisz znaleźć sprzęt poniżej jego realnej wartości, poprawnie ocenić stan, ograniczyć ryzyko ukrytych wad, policzyć wszystkie koszty i sprzedać urządzenie szybciej oraz lepiej niż przeciętny sprzedający. To nie jest gra w zgadywanie. To prosty biznes oparty na informacji, dyscyplinie i powtarzalnym procesie.

Smartfony, laptopy, tablety i konsole różnią się konstrukcją, typowymi usterkami i profilem kupującego, ale mechanizm zarabiania jest niemal zawsze taki sam. Kupujesz przedmiot, którego cena nie odzwierciedla w pełni jego wartości rynkowej. Następnie usuwasz problem, który obniżał cenę - może to być brud, brak dobrych zdjęć, niepełny opis, zła prezentacja, brak aktualizacji systemu, tani uszkodzony element albo zwykła niecierpliwość właściciela. Na końcu odsprzedażasz sprzęt za kwotę, która nadal jest atrakcyjna dla kupującego, ale daje ci sensowną marżę.

Najważniejsze jest jednak to, że marża na papierze nie oznacza jeszcze zysku. Jeśli kupisz konsolę za 800 zł i sprzedasz za 1050 zł, różnica wynosi 250 zł, ale z tej kwoty mogą zniknąć koszty dojazdu, przesyłki, prowizji, nowego pada, czyszczenia, opakowania, zwrotu albo reklamacji. Jeżeli sprzedaż zajmie sześć tygodni, twój kapitał będzie zamrożony przez półtora miesiąca. Dlatego w tej książce będziemy patrzeć nie tylko na różnicę między ceną zakupu i sprzedaży, lecz także na koszt całej operacji, czas rotacji pieniędzy i prawdopodobieństwo problemów.

Początkujący często skupiają się na jednym pytaniu: ile mogą na tym zarobić? Lepsze pytanie brzmi: ile mogą stracić,

jeśli moja ocena będzie błędna? Elektronika potrafi wyglądać dobrze na zdjęciach, a jednocześnie mieć zużytą baterię, ślady zalania, blokadę konta, problem z płytą główną, przegrzewanie, uszkodzony port, wypalone piksele albo nieoryginalne podzespoły. Czasami wada kosztuje 50 zł. Czasami zamienia pozorną okazję w sprzęt, którego nie da się sprzedać bez straty.

Dlatego pierwszą przewagą flippera nie jest odwaga do kupowania. Jest nią umiejętność odrzucania złych ofert. Możesz zobaczyć dziesiątki ogłoszeń i nie kupić niczego, jeżeli liczby się nie spinają. To nadal jest dobra praca. Każdy odrzucony zakup, który miał ukryte ryzyko, zbyt małą marżę albo słabą płynność, chroni twój kapitał i zostawia ci pieniądze na lepszą okazję.

Drugą przewagą jest szybkość podejmowania decyzji. Dobre oferty znikają szybko, ale szybka decyzja nie może oznaczać decyzji impulsywnej. Potrzebujesz prostego systemu: rozpoznać model, sprawdzić orientacyjną wartość sprzedaży, odjąć koszty, oszacować ryzyko, ustalić maksymalną cenę zakupu i dopiero wtedy złożyć ofertę. Gdy robisz to regularnie, zaczynasz widzieć okazje niemal automatycznie. Wiesz, które warianty pamięci sprzedają się szybciej, jakie kolory mają znaczenie, kiedy brak pudełka jest drobiazgiem, a kiedy brak ładowarki lub kontrolera realnie obniża cenę.

Trzecią przewagą jest jakość testowania. Nie musisz być serwisantem elektroniki, ale musisz umieć wykonać zestaw podstawowych kontroli, które eliminują największe ryzyka. W telefonie sprawdzisz ekran, aparaty, mikrofony, głośniki, łączność, ładowanie, baterię, blokady i zgodność numerów. W laptopie dojdiesz do klawiatury, matrycy, portów, dysku, temperatur, baterii i podstawowej stabilności. W konsoli

interesować cię będą napęd, porty, kontrolery, sieć, obraz, hałas, przegrzewanie i możliwość uruchomienia gry. Tablet będzie łączył część testów znanych ze smartfonów i laptopów.

Nie chodzi o to, aby każdy zakup kończył się pełną diagnostyką laboratoryjną. Chodzi o stworzenie procedury, która jest wystarczająco dokładna, szybka i powtarzalna. Jeśli każdą sztukę testujesz inaczej, wcześniej czy później coś przeoczysz. Jeśli masz stałą kolejność sprawdzania, zmniejszasz liczbę błędów i możesz porównywać urządzenia na podobnych zasadach. To właśnie powtarzalność odróżnia przypadkowe okazje od działalności, którą można rozwijać.

Ważna będzie również wycena. Cena z aktywnego ogłoszenia nie jest jeszcze ceną rynkową. Sprzedający może wystawić urządzenie za dowolną kwotę i czekać miesiącami. Interesuje cię poziom, przy którym sprzęt ma realną szansę sprzedać się w rozsądnym czasie. Dlatego będziemy patrzeć na przedziały cenowe, stan, kompletność zestawu, gwarancję, wersję pamięci, kolor, akcesoria oraz to, jak łatwo dany model znaleźć. W praktyce najwięcej zarabia się nie na maksymalnej cenie, lecz na dobrej relacji między marżą a szybkością sprzedaży.

To prowadzi do kolejnego pojęcia: rotacji kapitału. Sto złotych zysku w trzy dni może być lepsze niż trzysta złotych zysku po dwóch miesiącach, szczególnie gdy dysponujesz ograniczonym budżetem. Pieniądze uwięzione w niesprzedanym laptopie nie mogą pracować przy kolejnej okazji. Dlatego czas sprzedaży jest częścią ceny. Im wolniej obraca się dany model, tym większego marginesu bezpieczeństwa powinieneś wymagać przy zakupie.

W tej książce nie będziemy zakładać, że każdą sztukę trzeba naprawiać. Często najbezpieczniejszym ulepszeniem

jest profesjonalne przygotowanie urządzenia: dokładne czyszczenie, reset, aktualizacja, dobre zdjęcia, uporządkowane akcesoria, czytelny opis i pokazanie wyników testów. To kosztuje niewiele, a zwiększa zaufanie kupującego. Naprawy mają sens tylko wtedy, gdy rozumiesz ich koszt, ryzyko i wpływ na wartość końcową. Tania część nie oznacza taniej naprawy, a samodzielna ingerencja może czasem obniżyć wartość zamiast ją zwiększyć.

Osobnym tematem jest bezpieczeństwo transakcji. Używana elektronika przyciąga nie tylko osoby szukające okazji, lecz także oszustów. Ryzyko dotyczy obu stron: fałszywych potwierdzeń płatności, podmienionych przesyłek, blokad kont, kradzionych urządzeń, nieuczciwych zwrotów, prób wyłudzenia kodów czy presji na kontakt poza platformą. Zysk nie ma znaczenia, jeśli jedna zła transakcja wyzeruje marżę z kilku wcześniejszych sprzedaży. Dlatego procedury bezpieczeństwa będą traktowane tak samo poważnie jak zakup i wycena.

Nie potrzebujesz ogromnego kapitału, magazynu ani technicznego wykształcenia, aby zacząć. Potrzebujesz natomiast cierpliwości, notowania wyników i gotowości do rezygnacji z ofert, które wyglądają atrakcyjnie tylko na pierwszy rzut oka. Najlepiej zaczynać od niewielkiej liczby modeli, które poznasz dokładnie. Gdy zrozumiesz ich ceny, typowe wady, czas sprzedaży i oczekiwania kupujących, możesz rozszerzać zakres na kolejne urządzenia.

Celem tej książki jest zbudowanie jednego systemu, który zastosujesz do smartfona, laptopa, tabletu i konsoli. Nauczysz się szukać ofert, rozmawiać ze sprzedającymi, ustalać maksymalną cenę zakupu, testować sprzęt, kalkulować marżę, poprawiać wartość, tworzyć ogłoszenia i bezpiecznie finalizować sprzedaż. Zamiast polować na

pojedynczy szczęśliwy strzał, będziesz budować proces, w którym każda decyzja ma swoje miejsce i swoje liczby.

Najważniejsza zasada jest prosta: nie zarabiasz wtedy, gdy sprzedajesz drogo. Zarabiasz wtedy, gdy dobrze kupujesz, poprawnie liczysz i szybko odzyskujesz kapitał. Reszta jest wykonaniem. Jeżeli nauczysz się trzymać tej zasady także wtedy, gdy pojawia się emocjonująca okazja, presja sprzedającego albo pokusa szybkiego zysku, używana elektronika może stać się bardzo praktycznym rynkiem do regularnego handlu z kontrolowanym ryzykiem.

Rozdział 1 - Zbuduj system, zanim kupisz pierwszy sprzęt

Największy błąd początkującego handlarza używaną elektroniką pojawia się często jeszcze przed pierwszym zakupem. Widzi atrakcyjne ogłoszenie, porównuje cenę z kilkoma droższymi ofertami i dochodzi do wniosku, że właśnie znalazł łatwy zysk. Dopiero później zaczyna sprawdzać stan urządzenia, koszty, popyt i ryzyko. Kolejność powinna być odwrotna. Najpierw budujesz system oceny transakcji, a dopiero później pozwalasz sobie kupować. Dzięki temu każda oferta przechodzi przez te same filtry, niezależnie od tego, czy dotyczy telefonu za kilkaset złotych, laptopa za kilka tysięcy, tabletu czy konsoli.

Flipping elektroniki nie polega na kupowaniu rzeczy, które wydają się tanie. Polega na kupowaniu sprzętu wystarczająco tanio względem realnej ceny szybkiej odsprzedaży. To ważna różnica. Smartfon wystawiony za 1500 zł może wyglądać atrakcyjnie, jeżeli podobne oferty widzisz po 1900 zł. Jeśli jednak większość urządzeń faktycznie zmienia właściciela w okolicy 1700 zł, twoja potencjalna przestrzeń na zysk szybko maleje. Dodaj przesyłkę, akcesoria, ewentualną prowizję, czas przygotowania, możliwość negocjacji po stronie kupującego i ryzyko ukrytej usterki. Nagle okazuje się, że pozorne 400 zł przewagi cenowej może oznaczać realnie kilkadziesiąt złotych.

Dlatego podstawą twojego systemu powinny być cztery liczby: maksymalna cena zakupu, przewidywany całkowity koszt, realistyczna cena sprzedaży i oczekiwany czas sprzedaży. Maksymalna cena zakupu mówi, ile możesz zapłacić bez niszczenia marginesu bezpieczeństwa.

Całkowity koszt obejmuje nie tylko samo urządzenie, lecz także wszystko, co musisz wydać, aby przygotować je do odsprzedaży. Realistyczna cena sprzedaży nie jest najwyższą ceną widoczną w internecie, ale poziomem, przy którym masz rozsądną szansę znaleźć kupca. Czas sprzedaży mówi natomiast, jak długo kapitał może pozostawać zamrożony.

Załóżmy, że analizujesz używany telefon. Sprzedający chce 1200 zł. Uważasz, że po przygotowaniu możesz wystawić go za 1550 zł, ale podobne egzemplarze zwykle wymagają negocjacji, więc realistycznie zakładasz sprzedaż za 1450 zł. Potrzebujesz jeszcze etui za 30 zł, przewodu za 20 zł i być może wydasz 25 zł na transport. Twój koszt wynosi więc 1275 zł. Zysk przed podatkami i kosztami działalności wyniósłby 175 zł. Jeśli telefon sprzedasz w trzy dni, wynik może być interesujący. Jeżeli będzie leżał przez miesiąc, sytuacja wygląda znacznie mniej atrakcyjnie.

Z tego powodu warto myśleć nie tylko o marży kwotowej, lecz także procentowej. Sto pięćdziesiąt złotych zysku przy zakupie za 500 zł oznacza zupełnie inną efektywność niż 150 zł przy zakupie za 3000 zł. Im więcej kapitału angażujesz, tym większej kwoty bezpieczeństwa powinieneś oczekiwać. Droższy sprzęt niesie też większe ryzyko pojedynczej straty. Jeśli pomylisz się przy urządzeniu za 400 zł, błąd może być bolesny, ale zwykle da się go szybko odrobić. Błąd przy laptopie za 5000 zł może zamrozić znaczną część całego budżetu.

W praktyce potrzebujesz własnego minimalnego progu opłacalności. Nie istnieje jedna liczba dobra dla każdego. Osoba dysponująca kapitałem 2000 zł może preferować szybką rotację i mniejsze kwoty zysku na pojedynczej sztuce. Ktoś z większym budżetem może kupować droższe

urządzenia, ale powinien wymagać większego nominalnego marginesu. Ważne jest, aby próg ustalić przed oglądaniem ofert. Jeśli podejmujesz decyzję dopiero wtedy, gdy sprzedający przekonuje cię, że "taniej już nie będzie", emocje zaczynają ustalać zasady za ciebie.

Dobry system powinien również rozróżniać zysk oczekiwany i zysk maksymalny. Maksymalny to wynik, który osiągniesz, jeżeli wszystko pójdzie idealnie: kupisz po ustalonej cenie, niczego nie będziesz naprawiał i sprzedasz bez negocjacji. Oczekiwany uwzględnia normalne tarcie transakcyjne. Kupujący poprosi o rabat, będziesz musiał coś dokupić, poświęcisz czas na odbiór albo poniesiesz koszt wysyłki. To zysk oczekiwany powinien decydować o zakupie. Maksymalny możesz traktować jedynie jako wariant optymistyczny.

Kolejnym elementem systemu jest rezerwa na ryzyko. Elektronika jest kategorią, w której nie wszystko da się sprawdzić podczas krótkiego spotkania. Laptop może działać poprawnie przez piętnaście minut i zacząć się przegrzewać po godzinie. Telefon może mieć baterię, która wygląda dobrze w ustawieniach, ale szybko traci energię pod obciążeniem. Konsola może uruchamiać menu bez problemu, a mieć niestabilny napęd. Dlatego nie powinieneś kalkulować transakcji tak, jakby prawdopodobieństwo dodatkowych kosztów wynosiło zero. Im mniej dokładnie możesz przetestować sprzęt, tym większy margines ceny powinieneś zostawić.

Warto od początku prowadzić prosty rejestr transakcji. Nie potrzebujesz skomplikowanego systemu księgowego do własnej analizy. Wystarczy tabela, w której zapisujesz model, datę zakupu, cenę zakupu, dodatkowe koszty, datę wystawienia, cenę ofertową, cenę finalnej sprzedaży i liczbę