

2 0 2 0

# JAK ZARABIAĆ DUŻE PIENIĄDZE NA ALLEGRO

10 - DNIOWY KURS SPRZEDAŻY NA ALLEGRO BEZ  
INWESTOWANIA WŁASNYCH PIENIĘDZY



## Spis treści

1. Czy handel przez internet jest dla każdego? Jak zacząć? ....	3
2. Podstawy e-commerce. Co sprzedawać i kiedy. ....	9
3. Zakładanie konta na Allegro. Jak wystawiać przedmioty. (przygotowanie aukcji, cena, opis, tytuł). ....	22
4. Metody sprzedaży przez internet: standardowa oraz dropshipping. ....	30
5. Opakowanie produktu. Jaką firmą kurierską wysłać paczki oraz jak zarządzać logistyką. ....	48
6. Księgowość w firmie. Czy potrzebuję firmy do handlu na allegro? Jak rozliczać sprzedaż?.....	57
7. Reklama i marketing. Reklama: Allegro, Facebook, Instagram, Google Ads, marketing szeptany, social media, pozycjonowanie aukcji. ....	73
8. Import towarów z zagranicy. Logo i prezencja firmy. ....	108
9. Logo i prezencja firmy. Kiedy sprzedaż maleje a konkurencja daje niższe ceny. Platformy wspierające sprzedaż oraz inne portale aukcyjne. ....	119
10. Własna marka. Automatyzacja i poszerzenie rynku. ...	132
Podsumowanie.....	144

## **1. Czy handel przez internet jest dla każdego? Jak zacząć?**

Na początku chciałbym Cię serdecznie przywitać w 10 dniowym kursie sprzedaży przez internet i podziękować za wybór naszego kursu. Kurs powstał na podstawie moich 11 lat doświadczenia w handlu przez internet głównie poprzez Allegro, Tablica.pl (później OLX), Gumtree, własne sklepy internetowe., oraz na podstawie wiedzy zaczerpniętej z najpopularniejszych kursów oraz książek dotyczących e-commerce. Same kursy kosztowały mnie czasem nawet kilka tysięcy złotych.

Pierwszą rzecz przez Internet sprzedałem w czerwcu 2008 roku. Był to dokładnie wydech do skutera o nazwie Polini For Race 2. Kupiłem zerdzewiały wydech za 180zł a sprzedałem 40 minut od wystawienia oraz po włożeniu godziny pracy i wypolerowaniu go na blask za 370zł. Zysk na czysto 190zł. Kwota nie duża, ale biorąc pod uwagę mój wiek oraz ówczesne doświadczenie, wydawała się spora. Marża ponad 100%. Wiedza w kursie jest poparta wynikami oraz dowodami, które zawarte są poniżej. Zapewniam Cię że koszt tego kursu zwróci Ci się w ciągu maksymalnie miesiąca a są przypadki kiedy zwrócił się po 2 dniach od ukończenia kursu.

Zacznijmy od pierwszej kwestii dlaczego chcesz zająć się handlem oraz dlaczego zacząć od Allegro. Kupując ten kurs pewnie twoim celem jest założenie firmy, powiedzenie swojemu szefowi „dziękuję za współpracę”, albo po prostu chcesz dorobić do wypłaty lub odciążyć rodziców aby nie musieli Cię utrzymywać. Każdy powód jest inny i ma różne podłoże jednak cel jest jeden: zarobić pieniądze. Czy handel w Internecie jest dla każdego? Jeżeli posiadasz podstawowe cechy prawdziwego przedsiębiorcy (w kolejności): samodyscyplina, zdolności organizacyjne, silna potrzeba odniesienia sukcesu, umiejętność podejmowania szybkich decyzji oraz wytrwałość w dążeniu do celu to na pewno dasz radę. Jak to mówi najmłodszy polski milioner z listy Forbes: „jak masz wiedzieć co lubisz robić skoro tego nie spróbujesz”. Dla ciekawskich łatwo sprawdzić kim jest w Google. Jednego można być pewnym. Żaden kurs nie zrobi z Ciebie milionera w 1 weekend lub 1 miesiąc. No chyba, że wcześniej byłeś miliarderem 😊. Kończąc ten kurs możesz być pewny, że przy włożonym wysiłku z twojej strony zaczniesz zarabiać w ciągu 1-2 miesięcy od kilkuset do kilku tysięcy złotych na czysto. Po kilku miesiącach lub latach spokojnie możesz przekroczyć magiczny dla Polaków próg 10000zł na czysto w skali miesiąca. Handel nie jest tak trudny jakby się wydawało. Kurs opisuje

kilka metod sprzedaży. Z kapitałem i inwestowaniem w towar oraz za pomocą modelu dropshipping.

Zacznijmy od tego, że rynek handlu w Internecie rośnie z roku na rok na całym świecie. Ludzie dążą do wygodnego nabywania usług oraz produktów. Mało kto ma czas i chęci na chodzenie po galeriach i szukanie telewizora, nowego telefonu czy ubrań. Rosnąca wartość jednostki czasu powoduje, że czas poświęcony na szukanie możemy wykorzystać na spędzanie miłych chwil z rodziną czy znajomymi. Kolejny argumentem przeważającym za wzrostem udziału e-commerce w ogólnej wartości handlu jest niższa cena produktów i usług. Firmy nie muszą płacić za najem lokali w centrach miast. Mogą posiadać jeden magazyn poza miastem i wysyłać paczki na cały świat. Jeżeli sądzisz, że najem lokalu nie jest znaczącym kosztem to dla przykładu miesięczna opłata za lokal 45m<sup>2</sup> przy jednej z głównych ulic Katowic wynosi prawie 3000zł plus opłaty. Ty jako mały przedsiębiorca możesz mieć większą marżę na produktach a cena końcowa będzie niższa niż konkurencji. Dodatkowo odpada koszt pracownika ponieważ obsługę wysyłek możesz realizować sam z domu lub poprzez dropshipping z dowolnego miejsca na Ziemi. Ale o tym będzie później. Sprzedaż przez internet wzrosła od 2013 roku z 694mld dolarów do 1500mld dolarów w 2018 roku. Statystyki

pokazują, że najwięcej ludzi zrobiło zakupy przez internet w Azji bo aż 87%, w Europie 85%, w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie 83%. Najgorzej wypada Afryka bo tam tylko 53% ankietowanych potwierdziło, że robiło kiedykolwiek zakupy przez internet. Polska jest 10 najszybciej rozwijającym się rynkiem e-commerce według analityków Planet Retail. Obecnie rynek e-commerce w Polsce wynosi ok 40mld zł a do 2022 roku ma wzrosnąć do ponad 60mld zł. Poparte jest to ciągłym rozwojem sprzedaży przez internet. Duży wpływ ma na to nasza narodowa chęć oszczędzania. Po co mam płacić za buty 150zł skoro za dwa dni kurier te same buty przyniesie mi za 100zł. Według badań w 2017 roku ponad połowa internautów skorzystała z ofert, któregoś ze sklepów z czego 57% użyła do tego smartfona lub tabletu.

Swoją sprzedaż możesz prowadzić na kilka sposobów. Na początek polecam skorzystanie z najpopularniejszych sklepów internetowych czyli Allegro, OLX. Dlaczego na początku odradzam skupienie się na własnym sklepie? Jeżeli chcesz skupić się na zyskach od pierwszego dnia to Allegro zapewni Ci klientów już od pierwszej aukcji. Mało kto wie, że Allegro od niedawna dla większości kategorii nie pobiera opłat za wystawienie tylko od sprzedanego przedmiotu. Dodatkowo Twoje szanse na powodzenie zwiększają statystyki

najpopularniejszego w Polsce internetowego portalu handlowego. Dziennie Allegro notuje ok. 4 mln użytkowników. Szacuje się, że sprzedaż na Allegro wzrośnie do 23mld zł z obecnych 15mld zł. Warto byłoby gdybyś i Ty sobie ugryzł kawałek z tego tortu i zmienił życie „etatowca” na życie przedsiębiorcy. Allegro jest liderem sprzedaży w Polsce. W rekordowym dniu 10 grudnia 2018 roku Polacy kupili aż 2,16mln przedmiotów! Co 18 polak statystycznie tego dnia kupił coś na Allegro! Co minutę klienci kupowali prawie 1800 przedmiotów. A Ty możesz mieć dostęp do nich praktycznie w ciągu kilkunastu minut potrzebnych na założenie konta. Najpopularniejsze kategorie jak można domyślić się były zabawki, wyposażenie mieszkania, gry, konsole, elektronika i wszelkie inne produkty, które mogą być prezentem. Wielu sądzi, że nie da się już zarobić na Allegro bo konkurencja jest za duża, marże za małe, prowizje hurtowni za duże. Tłumaczą się, że czasu mało bo etat, bo szkoła, bo impreza, bo chcę się wyspać, bo za młody, bo za stary. Wiesz dobrze: ile ludzi tyle wymówek. Ma to swoje plusy ponieważ konkurencja nie będzie rosła w nieskończoność. A kto chce prowadzić biznes w e-commerce to nic go nie powstrzyma. Nawet najgorszy pomysł na biznes zrealizowany przez osobę przedsiębiorczą będzie przynosił zyski ponieważ pomysł nie ma znaczenia. Pomysły na biznes ma każdy nawet dzieci. Kluczem do sukcesu jest ich

realizacja. Skoro kupiłeś ten kurs na pewno chcesz osiąść wiedzę , która pozwoli Ci zacząć. Każdy dzień kursu jest tak skonstruowany i przemyślany aby po przeanalizowaniu każdego z nich zrobił 1 krok w kierunku rozwoju. Jeżeli nie zrobisz ćwiczenia na końcu każdego z dnia nie przechodź dalej. Najważniejsze jest działanie poparte zdobywaniem wiedzy a nie samo zdobywanie jej. Nastaw się na zdobywanie praktycznej wiedzy w ciągu najbliższych 10 dni oraz stosowanie jej w praktyce . Myślę, że cena za kurs jest bardzo niska biorąc pod uwagę ilość wiedzy i doświadczenia, które możesz osiąść w ciągu 10 dni. Kurs jest tak skonstruowany aby każdy nawet największy laik mógł krok po kroku zacząć zarabiać swoje pierwsze pieniądze poprzez commerce. Każdego z 10 dni opisana jest inna dziedzina prowadzenia biznesu. Możesz przejść od razu do rozdziału, który Cię interesuje ale zaleca się analizowanie kursu dzień pod dniem. Wracając do tematu dodam, że Allegro wprowadziło zakaz stosowania szablonu aukcji firm , nazw w tytule i opisie oraz w nazwie. Oznacza to, że masz równe szanse z dużymi firmami. Możesz udawać dużą firmę a potencjalny klient tego nie zauważy. Dodatkowo masz mimo wyższych kosztów zakupu produktów masz mniejsze koszty prowadzenia biznesu dzięki czemu możesz konkurować jak równy z równym. A teraz



wykonaj ćwiczenia pierwsze i przejdź do dnia drugiego.  
Powodzenia!

### Ćwiczenie 1:

Weź kartkę i zapisz 10 powodów dlaczego chcesz zacząć prowadzić biznes. Ważne aby to były powody, które wzbudzają pozytywne emocje. Na myśl o nich masz myśleć pozytywnie. W chwilach zwątpienia, które na pewno nadejdą weźmiesz tę kartkę i przeczytasz ją od góry do dołu. W chwilach zwątpienia przypomnienie sobie powodów dlaczego się zaczęło bardzo pomaga. Motywuje do dalszego działania. Ważne też aby twoim głównym celem nie był handel na allegro „bo inni na tym zarabiają”. Zazwyczaj taki powód jest motywatorem tylko na kilka dni a nie na kilka lat. Trzeba zaznaczyć, że dobrze prosperująca firma handlowa nie powstanie w dzień. Może to zająć od kilku do kilkunastu miesięcy a nawet kilku lat.

Kartkę schowaj do biurka lub komody . W chwilach zwątpienia będzie Ci pomagać przetrwać na nowej drodze przedsiębiorcy.

## **2. Podstawy e-commerce. Co sprzedawać i kiedy.**

Witam drugim dniu kursu. Omówimy tu podstawy handlu w internecie oraz będziesz mógł zdecydować w jakiej branży chcesz działać.

Handlując wymieniasz usługę bądź towar na pieniądze bądź inne dobra materialne. Ważne jest abyś poznał podstawowe pojęcia, którymi będziemy operować w szkoleniu, a które może już trochę kojarzysz.

Zysk brutto – jest to kwota za którą sprzedaje się produkt/usługę. Jest to różnica między przychodami netto a kosztami sprzedanych produktów. Na przykład jeżeli sprzedałeś telefon za 300zł a kupiłeś za 200 to zysk brutto to 100zł.

Zysk netto- najważniejsze pojęcie, która na pewno zainteresuje Ciebie. Jest to zysk na czysto po odjęciu kosztów transportu, pakowanie, podatków itd. Przykład. Telefon kupiłeś za 200zł, koszt pakowanie wyniósł 5zł, podatek 38zł, dojazd na pocztę 3zł a sprzedałeś za 300zł to zysk netto wynosi:  $300 - (200 + 5 + 38 + 3) = 54$ zł. Czyli dokładnie tyle zostaje Ci w kieszeni.

Zysk kapitałowy –zysk o jaki wzrasta wartość produktu usługi w czasie. Przykład: kupiłeś telefon nowy za 200zł. Nie sprzedałeś go w ciągu miesiąca a ceny rynkowe wzrosły do 250zł. Wzrost wartości jest zyskiem kapitałowym.

## Co sprzedawać?

Warto sobie zadać pytanie co chce sprzedawać. Czy jest coś co lubię i się na tym znam. Chociażby lubię rowery i znam się na osprzęcie. Daje to Tobie przewagę nad innymi bo znasz się na produktach. Ceny możesz poznać wpisując konkretną nazwę produktu w wyszukiwarce allegro. Jednak tu pojawia się kolejne pytanie. Skąd brać pieniądze na produkty, którymi chce handlować. Przecież musiałbyś zainwestować kilka lub kilkanaście tysięcy w produkty, które dodatkowo musiałbyś trzymać w magazynie. Generuje to potężne koszty a przecież nawet nie zarobiliśmy złotówki. To jest najgorszy plan na realizację biznesu. Tutaj padną jedne z ważniejszych słów w kursie. Nie kupuj póki nie sprzedasz. Tak. Nie musisz kupować produktu zanim go nie sprzedaż ale o tym potem. Wróćmy do tego co sprzedawać. W ciemno nie ma co wybierać. Większość powie, że chce sprzedawać akcesoria do telefonów. Można. Pytanie się nasuwa czy warto. W tej dziedzinie działa najwięcej firm a marże są stosunkowo niskie. Musimy sprzedać dużo produktów aby zarobić nie dużo pieniędzy. Warto zacząć od produktów wysoko marżowych. Wysoko marżowych oznacza marżę na poziomie większym niż 10%. Wybór warto oprzeć o wcześniejszą analizę. Wejdź na Allegro. Aby było prościej wpisz nazwę najpopularniejszych klocków w wyszukiwarce.

Wyświetli Ci się mnóstwo ofert z różnymi zestawami oraz różnymi cenami. Ustaw przycisk sortowanie na "popularność: największa":

FILTRY  
I KATEGORIE



Oferty sponsorowane ⓘ



LEGO CREATOR ŻÓŁW HAPPY TURTLE

od Super Sprzedawcy

Rodzaj: zestaw Płeć: Chłopcy, Dzieci

**9,99 zł SMART**

kup teraz

13,98 zł z dostawą

14 osób kupiło

[DODAJ DO KOSZYKA](#)



LEGO City Posterunek policji 60141

od Super Sprzedawcy

Rodzaj: zestaw Płeć: Chłopcy Wiek dziecka: 6 lat + Liczba elementów: ...

**309,65 zł SMART**

kup teraz

Sortowanie

popularność: największa



trafność: największa

cena: od najniższej

cena: od najwyższej

cena z dostawą: od najniższej

cena z dostawą: od najwyższej

popularność: największa

czas do końca: najmniej

czas dodania: najnowsze

Bez kupowania abonamentu w programach badających statystyki możesz sprawdzić co się najlepiej w danej kategorii sprzedaje. Pierwsze oferty są to tak zwane oferty sponsorowane czyli produkty reklamowane za dodatkową opłatą w allegro (wykorzystuje się taką reklamę dla produktów dobrze sprzedających, dla których chcemy uzyskać wyższą cenę). Kolejne oferty są to oferty promowane. Usługę taką możesz dokupić przy wystawianiu przedmiotu. Twój produkt

widoczny jest wtedy na pierwszych stronach. Aby sprawdzić czy promowanie dla konkretnego przedmiotu działa trzeba wykupić usługę i zobaczyć czy dla danego przedmiotu przyniosła nam więcej zysku niż dla przedmiotu nie promowanego.

### Lista promowanych ofert



LEGO FRIENDS Pudełko serce Andrei 41354

od Super Sprzedawcy

Rodzaj: zestaw Płeć: Chłopcy, Dziewczynki Wiek dziecka: 6 lat + Liczb...

**26,88 zł** SMART

[kup teraz](#)

34,78 zł z dostawą

356 osób kupiło

WARIANTY

DODAJ DO KOSZYKA



LEGO MINECRAFT Jaskinia zombie 21141

od Super Sprzedawcy

Rodzaj: zestaw Płeć: Chłopcy Wiek dziecka: 7 lat + Liczba elementów: ...

**71,88 zł** SMART

[kup teraz](#)

79,77 zł z dostawą

333 osoby kupiły

Pod ceną widzisz ilość osób, które kupiły produkt. Ilość produktów sprawdzasz wchodząc w aukcję. Pod ceną masz napisane dla przykładu z góry: 357 osób kupiło 382 sztuki. Oznacza to, że osoba prowadząca tą aukcję, tylko na tym jednym przedmiocie zrobiła obrót 10268zł w ciągu ostatnich 30dni. Dużo prawda? Weźmy pod uwagę, że ten sprzedawca ma w tym momencie 600 aktywnych aukcji. Allegro podaje tą statystykę tylko dla 30 dni. Historię sprzedaży na okres kilku

lat można sprawdzić w programie, który pokaże w dalszych dniach szkolenia (TradeWatch). Marża na klockach oscyluje w zakresie 2-10%. Co oznacza zysk na tylko jednej aukcji od ok. 200 do ponad 1000zł. Niektórzy pracują za 2000zł miesięcznie poświęcając na pracę 8 godzin dziennie plus godzina lub dwie na dojazd. Mając 3 takie aukcje nawet odliczając podatek masz te pieniądze poświęcając zdecydowanie mniej czasu. Czas możesz spędzić z rodziną lub spełniając się, realizując swoją pasję. A jednak istnieje wiele produktów wysoko marżowych, na których możesz zarobić 1000zł nie inwestując takiej sumy pieniędzy. Ba! Nie musisz nawet inwestować w ogóle swoich pieniędzy. O tym później.

Kiedy sprzedawać?

Bardzo ważną kwestią jest to kiedy sprzedawać. Przed świętami w listopadzie i grudniu największe obroty generują zabawki, sprzęt do turystyki zimowej, ciuchy zimowe oraz wszelkiego rodzaju akcesoria sezonowe jak łopaty do śniegu, skrobaczki do szyb, odmrażacze itd. Wystawienie w tym okresie hamaka i jego sprzedaż jest bardzo ograniczona. Warto wziąć to pod uwagę. Tak samo ze skrobaczkami do szyb, które w okresie listopada i grudnia sprzedają się na potęgę. Osobiście sprzedają ok. 100-150 skrobaczek przed sezonem zimowym na marży ponad 100%. W Marcu wycofuję aukcję bo sprzedaż

spada do 1 maksymalnie 2 sztuk na miesiąc. Zapytasz jak osiągnąć taką marżę w produktach, które są bardzo konkurencyjne i nie ma na nich zysku. Otóż nie mówię tu o bezpośrednim wystawieniu skrobaczki do szyb za 5zł, którą kupiłem za 2,50zł. Taki sposób może nie zadziałać. Osobiście kupowałem skrobaczki po 4zł. Były to niemieckie skrobaczki znanej firmy. Sprzedawałem je w zestawach aby podnieść marżę. Na przykład sprzedawałem odmrażacz do szyb plus gratis skrobaczka do szyb. Teoretycznie skrobaczka była gratis ale tak naprawdę była wliczona w zysk. Taki sposób na promocję. Cena odmrażacza to 13,60zł skrobaczki 4zł. Całość sprzedawałem za 29,90zł. Marża na skrobaczce 4zł a na odmrażaczu 4,96zł na czysto po odliczeniu podatków i prowizji. Normalnie ani odmrażacz ani skrobaczka by się nie sprzedały nawet za cenę zakupu ze względu na ilość osób, które je wystawiały. Jednak zapytasz jakim cudem ja sprzedaje tyle odmrażaczy skoro można je kupić w sklepie, na stacji benzynowej czy nawet w kiosku. Racja większość firm działa w modelu sprzedażowym B2C (firma do klienta). Są firmy specjalistyczne, które działają w modelu B2B. Ty jako przedsiębiorca możesz kupować do woli. Jednak osoba prywatna nie posiadająca firmy już nie. Stąd zyskujesz przewagę i możesz oferować te produkty klientom prywatnym ze swoją marżą.