

KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

JAK ZARABIAĆ NA KUPNIE I SPRZEDAŻY WÓZKÓW ORAZ SPRZĘTU DZIECIĘCEGO

Jak wybierać modele premium, sprawdzać
akcje serwisowe, bezpiecznie czyścić
i sprzedawać lokalnie



JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Jak działa rynek używanych wózków i sprzętu dziecięcego	20
Rozdział 2 - Jak wybierać marki, modele premium i produkty z wysoką wartością odsprzedaży	29
Rozdział 3 - Jak znajdować okazje, zanim zobaczy je konkurencja	39
Rozdział 4 - Jak rozmawiać ze sprzedającym i kwalifikować produkt przed oględzinami	48
Rozdział 5 - Jak sprawdzać akcje serwisowe, wycofania i bezpieczeństwo produktu	59
Rozdział 6 - Oględziny wózka krok po kroku - stelaż, koła, hamulce, mechanizmy i pasy	69
Rozdział 7 - Jak bezpiecznie czyścić wózki, tapicerkę i tekstylia bez niszczenia materiałów	81
Rozdział 8 - Kompletność, części i kompatybilność - jak nie stracić marży na jednym brakującym elemencie	92
Rozdział 9 - Jak liczyć pełny koszt transakcji i ustalać maksymalną cenę zakupu	102
Rozdział 10 - Jak negocjować zakup i zamykać dobre transakcje bez kupowania problemów	113
Rozdział 11 - Jak robić zdjęcia i tworzyć ogłoszenia, które budują zaufanie	124
Rozdział 12 - Jak wyceniać, negocjować sprzedaż i prowadzić bezpieczny odbiór lokalny	135

Rozdział 13 - Magazynowanie, transport i organizacja zapasu bez zamrażania pieniędzy	149
Rozdział 14 - Reklamacje, spory, odpowiedzialność i błędy po sprzedaży	161
Rozdział 15 - Jak skalować flipping bez utraty jakości i kontroli nad ryzykiem	174
Rozdział 16 - Najczęstsze błędy początkujących i jak ich unikać	186
Rozdział 17 - Jak mierzyć wyniki i wiedzieć, które modele naprawdę zarabiają	200
Rozdział 18 - Jak budować powtarzalne źródła zakupów i zdobywać lepsze produkty bez ciągłego polowania na ogłoszenia	213
Rozdział 19 - Kompletny proces transakcji - od pierwszego ogłoszenia do sprzedaży	227
Rozdział 20 - Od pierwszego wózka do powtarzalnego biznesu - plan działania i zasady JACK FLIPWELL	238

INTRO

Rynek używanych wózków i sprzętu dziecięcego ma jedną cechę, która odróżnia go od wielu innych kategorii flippingu. Kupujący nie szuka wyłącznie dobrej ceny. Szuka produktu, któremu może zaufać. Wózek może wyglądać świetnie na zdjęciu, ale jeśli blokada koła nie działa prawidłowo, stelaż ma luz, mechanizm składania zacina się albo dany model został objęty akcją serwisową, atrakcyjna cena przestaje mieć znaczenie. W tej kategorii wartość tworzy się przede wszystkim przez właściwy wybór, dokładną kontrolę, bezpieczne przygotowanie i przejrzystą sprzedaż.

To właśnie dlatego używane wózki premium, gondole, spacerówki, krzeselka, łóżeczka turystyczne, nosidła, bujaczki, akcesoria oraz część pozostałego wyposażenia dziecięcego mogą być interesującym rynkiem dla osoby zajmującej się odsprzedażą. Rodzice często kupują sprzęt na stosunkowo krótki etap życia dziecka. Kiedy przestaje być potrzebny, chcą szybko odzyskać miejsce w domu i część wydanych pieniędzy. Z drugiej strony kolejni rodzice szukają dobrych produktów bez konieczności płacenia pełnej ceny nowego egzemplarza. Pomiędzy tymi dwiema grupami pojawia się przestrzeń dla sprzedawcy, który potrafi znaleźć dobry sprzęt, właściwie go ocenić i zaoferować go w znacznie lepszej formie niż przeciętne ogłoszenie.

Nie oznacza to jednak, że każdy dziecięcy przedmiot nadaje się do flippingu. Wręcz przeciwnie. W tej niszy umiejętność rezygnowania z zakupu jest równie ważna jak umiejętność znajdowania okazji. Niektóre produkty są zbyt zużyte, inne mają niejasną historię, niekompletne elementy bezpieczeństwa albo ślady napraw, których nie można właściwie zweryfikować. Jeszcze inne mogą być objęte

aktualną akcją naprawczą, wycofaniem produktu lub zaleceniem producenta dotyczącym określonej partii. Dobry flipper nie próbuje sprzedawać wszystkiego, co udało mu się kupić tanio. Dobry flipper kupuje tylko to, co po rozsądnej kontroli może uczciwie zaoferować kolejnej osobie.

W tej kategorii zaufanie jest częścią produktu

W przypadku używanego stołu, lampy czy dekoracji drobna rysa często ma niewielkie znaczenie. Przy sprzęcie dla dziecka kupujący patrzy na każdą niedoskonałość inaczej. Pyta, czy materiał da się utrzymać w czystości, czy koła obracają się prawidłowo, czy hamulec działa, czy pasy są kompletne, czy stelaż nie był uszkodzony i czy wszystkie mechanizmy pracują tak, jak powinny. Nawet jeśli konkretne pytanie nie zostanie wypowiedziane, zwykle kryje się za nim jedno: "Czy mogę bez obaw korzystać z tego produktu?"

Sprzedawca, który rozumie tę psychologię, ma przewagę. Nie musi ukrywać otarcia na ramie ani przedstawiać kilkuletniego wózka jako "jak nowy". Znacznie skuteczniejsze jest pokazanie rzeczywistego stanu, opisanie przeprowadzonych kontroli i wyraźne zaznaczenie znanych wad kosmetycznych. Jeśli materiał został wyprany zgodnie z instrukcją producenta, można o tym powiedzieć. Jeśli koła zostały zdjęte, oczyszczone i sprawdzone, warto to pokazać. Jeśli jakiegoś elementu nie udało się zweryfikować, również należy powiedzieć to wprost.

Transparentność nie obniża wartości dobrego produktu. Bardzo często ją podnosi, ponieważ zmniejsza ryzyko odczuwane przez kupującego. Osoba oglądająca kilka podobnych ofert może wybrać nie najtańszy egzemplarz, lecz ten, którego sprzedawca przedstawił stan najbardziej

wiarygodnie. W praktyce właśnie jakość informacji bywa jednym z najtańszych sposobów zwiększania wartości oferty.

Dlaczego modele premium są szczególnie interesujące

W flippingu nie chodzi o kupowanie drogich rzeczy. Chodzi o kupowanie rzeczy, których wartość na rynku wtórnym jest wystarczająco duża, aby po wszystkich kosztach została sensowna marża. Wózek sprzedawany pierwotnie jako model z wyższej półki może po kilku latach nadal mieć grupę kupujących, jeśli marka jest rozpoznawalna, konstrukcja trwała, części pozostają dostępne, a dany model ma dobrą reputację wśród użytkowników. Ta sama zasada dotyczy niektórych krzesłek, nosideł, dostawek, akcesoriów czy rozwiązań modułowych.

Nie należy jednak utożsamiać wysokiej ceny detalicznej z wysoką wartością odsprzedaży. Rynek może szybko stracić zainteresowanie konkretną wersją, kolorem, systemem albo generacją produktu. Część marek dobrze utrzymuje wartość, inne po kilku latach sprzedają się znacznie trudniej. Niektóre modele mają wiele kompatybilnych akcesoriów, a inne stają się problematyczne po zagubieniu jednego elementu. Właśnie dlatego przed zakupem trzeba analizować nie tylko markę, lecz konkretny model, generację, kompletność, stan i realne zainteresowanie podobnymi ofertami.

Szczególnie interesujące bywają zestawy, których pierwotny właściciel nie chce rozdzielać. Stelaż, gondola, siedzisko spacerowe, torba, adaptory, osłona przeciwdeszczowa i dodatkowy komplet tekstyliów mogą zostać wystawione razem za cenę atrakcyjną dla osoby gotowej odebrać całość. Flipper może oczyścić zestaw, uzupełnić brakujący niedrogi element, prawidłowo

przyporządkować akcesoria i zdecydować, czy większą wartość ma sprzedaż kompletu, czy kilku osobnych części. Warunkiem jest jednak dokładne sprawdzenie kompatybilności. W sprzęcie dziecięcym nie wolno zakładać, że element "pasuje, bo wygląda podobnie".

Najlepsza okazja często wygląda niepozornie

Wózki dziecięce są duże, zajmują miejsce i szybko przeszkadzają właścicielowi, który już ich nie używa. To tworzy specyficzne okazje. Sprzedający może bardziej cenić szybki odbiór niż uzyskanie maksymalnej ceny. Zdjęcia bywają robione w garażu, piwnicy albo ciemnym korytarzu. Tapicerka może wyglądać na znacznie gorszą, niż jest w rzeczywistości, ponieważ pokrywa ją kurz i zwykłe zabrudzenia eksploatacyjne. Koła mogą być oblepione błotem, kosz pełen drobiazgów, a metalowe elementy matowe.

W takim przypadku przewagą nie jest agresywne targowanie się. Przewagą jest zdolność odróżnienia brudu od trwałego uszkodzenia. Zabrudzoną tkaninę czasami można bezpiecznie oczyścić. Pękniętej części konstrukcyjnej nie powinno się maskować. Koło wymagające zwykłego oczyszczenia może być łatwe do przygotowania. Mechanizm blokujący, który działa nieprawidłowo, wymaga już znacznie ostrożniejszej oceny i może całkowicie wykluczyć zakup.

Z czasem zaczniesz patrzeć na ogłoszenia inaczej niż przeciętny kupujący. Zamiast oceniać wyłącznie wygląd, zaczniesz pytać o model, rok lub generację, kompletność zestawu, stan mechanizmów, miejsce przechowywania, dostępność instrukcji oraz historię użytkowania. Będziesz próbował określić, które zabrudzenia można usunąć bez naruszenia materiałów, a które plamy mogą pozostać.

Będziesz szukał brakujących adapterów, pałków, wkładek, uchwytów i innych elementów, które mogą zmienić ekonomię całego zakupu. To jest właśnie różnica między przypadkowym handlem a procesem.

Bezpieczeństwo ma pierwszeństwo przed marżą

Sprzęt dziecięcy nie jest kategorią, w której należy eksperymentować z improwizowanymi naprawami. Jeśli producent przewidział określoną część, system mocowania albo procedurę serwisową, należy się jej trzymać. Klejenie elementu konstrukcyjnego, przerabianie pasów, dorabianie mocowań, zastępowanie oryginalnych komponentów przypadkowymi zamiennikami albo modyfikowanie mechanizmu blokującego może stworzyć ryzyko, którego kupujący nie jest w stanie zobaczyć podczas oględzin.

W tej książce będziemy wyraźnie odróżniać bezpieczne czynności przygotowawcze od napraw wymagających kompetencji lub autoryzowanego serwisu. Czyszczenie zgodne z instrukcją, usunięcie włosów z osi koła czy wymiana producentem przewidzianego, łatwo montowanego akcesorium to zupełnie inna sytuacja niż ingerencja w konstrukcję. Jeżeli masz wątpliwości dotyczące elementu odpowiedzialnego za bezpieczeństwo, właściwą decyzją może być konsultacja z producentem, serwisem albo rezygnacja ze sprzedaży produktu do dalszego użytkowania.

Szczegółnej ostrożności wymagają fotele samochodowe oraz inne produkty, w których historia wypadkowa, wiek, stan materiałów i zgodność z wymaganiami mogą mieć bezpośrednie znaczenie dla bezpieczeństwa. Nie należy traktować fotelika jak zwykłego elementu zestawu tylko dlatego, że został sprzedany razem z wózkiem. Jeśli nie można wiarygodnie ustalić jego historii albo spełnić

aktualnych wymagań dotyczących bezpiecznego dalszego użytkowania i odsprzedaży, nie powinien być automatycznie oferowany kolejnemu użytkownikowi. Aktualne zalecenia producenta i obowiązujące przepisy trzeba sprawdzać na moment dokonywania transakcji.

Akcje serwisowe i wycofania produktu nie są formalnością

Jedną z najważniejszych umiejętności w tej niszy jest prawidłowa identyfikacja produktu. Sama nazwa handlowa często nie wystarcza. W zależności od kategorii znaczenie może mieć numer modelu, oznaczenie wariantu, data produkcji, numer seryjny albo inny identyfikator wskazany przez producenta. Dwie wizualnie podobne wersje mogą należeć do różnych generacji i mieć inne części, instrukcje lub status serwisowy.

Dlatego sprawdzanie akcji serwisowych i komunikatów bezpieczeństwa powinno stać się częścią rutyny przed zakupem i ponownie przed sprzedażą. Informacje mogą się zmieniać, a nowe komunikaty mogą pojawić się długo po premierze produktu. Nie wystarczy więc zapamiętać, że dany model "kiedyś był bezpieczny". Trzeba korzystać z aktualnych oficjalnych źródeł producenta oraz właściwych instytucji publikujących informacje o niebezpiecznych produktach, wycofaniach i działaniach naprawczych.

Samo wystąpienie akcji serwisowej nie zawsze oznacza, że każdy egzemplarz trzeba wyrzucić. Charakter działań może być różny. Producent może przewidzieć kontrolę, dodatkowy element, wymianę części, określoną procedurę naprawczą albo zakończenie użytkowania konkretnej serii. Sprzedawca nie powinien samodzielnie interpretować takich komunikatów w sposób wygodny dla transakcji. Należy

wykonać dokładnie to, co przewiduje oficjalna informacja dotycząca danego egzemplarza.

Ta procedura chroni nie tylko kupującego. Chroni również reputację sprzedawcy. Jedna dobrze zarządzana transakcja może prowadzić do poleceń i kolejnych klientów. Jedna próba pozbycia się problematycznego produktu może zniszczyć zaufanie znacznie szybciej, niż powstało.

Czyszczenie ma dodawać wartość, a nie maskować problemy

Jednym z największych źródeł wartości w tej kategorii jest właściwe przygotowanie produktu. Wózek używany codziennie przez kilka lat może po dokładnym i bezpiecznym czyszczeniu wyglądać o wiele lepiej bez wykonywania jakiegokolwiek poważnej naprawy. Materiały odzyskują kolor, z zakamarków znika piasek, rama przestaje być pokryta kurzem, a koła zaczynają wyglądać jak element zadbanego sprzętu zamiast przedmiotu wyciągniętego z piwnicy.

Problem pojawia się wtedy, gdy sprzedawca używa zbyt agresywnych środków albo metod. Wysoka temperatura, niewłaściwa chemia, intensywne szorowanie, wybielacze, rozpuszczalniki czy nieprawidłowe suszenie mogą uszkodzić tkaniny, powłoki, pianki, plastiki i elementy konstrukcyjne. Nie każdy zdejmowany materiał można prać w pralce. Nie każdą piankę powinno się całkowicie moczyć. Nie każdy środek bezpieczny dla domowej tapicerki będzie właściwy dla produktu dziecięcego.

Podstawową zasadą będzie korzystanie z instrukcji producenta. Jeżeli dokumentacja przewiduje czyszczenie ręczne, nie próbujemy "ulepszyć" procedury przez użycie bardziej agresywnej metody. Jeśli nie znamy materiału albo produktu, zaczynamy od identyfikacji, a nie od chemii. Celem

jest przywrócenie higienicznego i estetycznego stanu bez naruszania właściwości produktu.

Równie ważne jest rozpoznawanie momentu, w którym czyszczenie przestaje mieć sens ekonomiczny. Kilka godzin pracy nad tanim, mało poszukiwanym produktem może wygenerować gorszy wynik niż trzydzieści minut przygotowania dobrego wózka premium. W flippingu liczy się nie tylko marża na sztuce, ale również wartość własnego czasu.

Nie kupujesz przedmiotu. Kupujesz potencjalną transakcję

Początkujący często zadaje pytanie: "Czy ten wózek jest tani?" Lepsze pytanie brzmi: "Czy po wszystkich kosztach i całej pracy ta transakcja nadal ma sens?" Cena zakupu to tylko jeden z elementów kalkulacji. Do tego dochodzi dojazd, czyszczenie, ewentualne części, brakujące akcesoria, materiały eksploatacyjne, czas, prowizje platformy, koszt płatności, ryzyko negocjacji i prawdopodobny czas sprzedaży.

Możesz kupić wózek bardzo tanio i nadal zrobić słaby interes. Jeśli brakuje poszukiwanego elementu, tapicerka wymaga wielu godzin pracy, koła są zużyte, a lokalny rynek jest pełen identycznych ofert, niska cena zakupu niewiele pomaga. Możesz też zapłacić więcej za kompletny, zadbane egzemplarz popularnego modelu i osiągnąć lepszy wynik dzięki szybkiemu przygotowaniu i łatwiejszej sprzedaży.

Dlatego w całej książce będziemy myśleć w kategoriach kosztu całkowitego. Nie interesuje nas różnica pomiędzy ceną zakupu a ceną z ogłoszenia. Interesuje nas kwota, która rzeczywiście zostaje po transakcji. Jeżeli kupujesz za 300 zł, wydajesz 40 zł na dojazd, 30 zł na zgodny element,