

ARKADIUS BIZAK
PASTOR | PRZEDSIĘBIORCA | GEMOLOG

LEPIEJ DEKO HANDLU NIŻ KIŁO ROBOTY

PRAKTYCZNY PRZEWODNIK
DO WOLNOŚCI FINANSOWEJ

*„Widziałem sługi na koniach,
a książąt idących pieszo
jak służby”*

Kazn. 10:7

**KTO POTRAFI
HANDLOWAĆ, TEN ZAWSZE
ZNAJDZIE SPOSÓB,
ŻEBY ŻYĆ.**



STRATEGIA
SPRZEDAŻ
INWESTOWANIE
PSYCHOLOGIA
NEZALEŻNOŚĆ
RODZINA
LEPSZE ŻYCIE



WIĘKSZE MOŻLIWOŚCI | WIĘKSZA WOLNOŚĆ | LEPSZE ŻYCIE

DARMOWY ROZDZIAŁ

Zysk robi się przy zakupie

Rozdział 2 z książki „Lepiej deko handlu niż kilo roboty”

Przeczytaj go z długopisem w ręku. Na końcu czeka zadanie
i krótka lista kontrolna.

ZANIM ZACZNIESZ

Ten rozdział odwołuje się do zadania z rozdziału 1. Jeśli go nie znasz, zrób to teraz: znajdź jeden przedmiot (u siebie w domu, na lokalnym ogłoszeniu, na targu) i zadaj sobie pytanie: gdybym miał to sprzedać, komu i za ile?

Rozdział 2.

Zysk robi się przy zakupie

W poprzednim rozdziale nauczyłeś się patrzeć jak handlowiec – widzieć okazję tam, gdzie inni widzą zwykły przedmiot.

Ale samo dostrzeżenie okazji niczego jeszcze nie daje. Zysk nie pojawia się w momencie sprzedaży. Zysk powstaje wcześniej – w momencie zakupu.

Jeśli kupisz źle, żadna sprzedaż tego nie naprawi. Jeśli kupisz dobrze, sprzedaż staje się formalnością.

Jak ustalić maksymalną cenę zakupu

Zanim zapytasz „za ile mogę to sprzedać?”, zadaj pytanie odwrotne: „ile mogę za to maksymalnie zapłacić, żeby transakcja miała sens?”

Prosty wzór, którego używam:

Maksymalna cena zakupu = realna cena sprzedaży – (marża, którą chcesz osiągnąć + wszystkie koszty + margines na ryzyko)

Ustalasz tę liczbę PRZED negocjacją, nie w jej trakcie. Jeśli wchodzisz w rozmowę bez tej liczby w głowie, sprzedający – świadomie czy nie – poprowadzi Cię tam, gdzie jemu wygodnie, nie tam, gdzie Tobie się opłaca.

Marża, koszty, prowizje, naprawy i ryzyko

Cena zakupu to nie jedyny koszt. Prawdziwa marża liczy się dopiero po odjęciu wszystkiego:

- **Koszty bezpośrednie** — naprawa, czyszczenie, autoryzacja, wycena, przesyłka
- **Prowizje** — platforma sprzedażowa, pośrednik, prowizja od karty płatniczej
- **Czas** — ile tygodni/miesięcy pieniądze będą „zamrożone” w tym przedmiocie, zanim się sprzeda
- **Ryzyko** — szansa, że przedmiot okaże się wadliwy, niekompletny, albo że rynek się zmieni, zanim go sprzedasz

Handlowiec-amator liczy: „kupiłem za 1000, sprzedałem za 1500, zarobiłem 500.”

Handlowiec liczy: „kupiłem za 1000, naprawa 100, prowizja 100, dwa miesiące kapitału zamrożonego — realny zysk to 250, nie 500.”

Dlaczego tanio nie zawsze oznacza dobrze

Niska cena zakupu to nie to samo co dobra transakcja.

Przedmiot może być tani, bo:

- ma ukrytą wadę, którą odkryjesz dopiero po zakupie,
- jest trudny do odsprzedania (niska płynność rynku),

- wymaga kosztownej naprawy, która zje całą marżę,
- sprzedający ukrywa istotną informację.

Pytanie nie brzmi „czy to jest tanie?”. Pytanie brzmi „czy to jest tanie w stosunku do tego, ile realnie i szybko mogę to sprzedać, po odjęciu wszystkich kosztów?”.

Kiedy odmówić, nawet jeśli przedmiot bardzo się podoba

To jest najtrudniejsza umiejętność w tym rozdziale — i najważniejsza.

Im bardziej przedmiot Ci się podoba, tym łatwiej przekroczyć swoją maksymalną cenę zakupu „tylko trochę”. Właśnie to „trochę” najczęściej zjada całą marżę.

Zasada, której trzymam się od lat: jeśli cena przekracza Twój limit, a sprzedający nie chce zejść — odchodzisz. Nie dlatego, że przedmiot jest zły. Dlatego, że transakcja przestała mieć sens ekonomiczny.

Emocjonalne przywiązanie do przedmiotu to koszt, którego nie widać na żadnym rachunku — ale on istnieje.

Zadanie po rozdziale

Weź przedmiot, który wybrałeś w zadaniu z rozdziału 1. Policz jego maksymalną cenę zakupu według wzoru z tego rozdziału – z uwzględnieniem kosztów, prowizji i ryzyka, nie tylko ceny sprzedaży.

LISTA KONTROLNA

- ☐ Polczyłem/am realną cenę sprzedaży (nie wystawioną, tylko rynkową)
- ☐ Odjąłem/ęłam koszty bezpośrednie (naprawa, czyszczenie, przesyłka)
- ☐ Odjąłem/ęłam prowizje (platforma, pośrednik, karta)
- ☐ Uwzględniłem/am margines na ryzyko i czas zamrożenia kapitału
- ☐ Mam zapisaną jedną liczbę: moją maksymalną cenę zakupu

To przygotowuje grunt pod rozdział 3: Nie kupuj emocji.



Cała książka — e-book i wersja papierowa

E-book kupisz na stronie ksiazka.bizakco.com, wersję papierową — na Amazonie.

Wstęp · Zacząłem wcześniej

Rozdział 1. Oko handlowca

Rozdział 2. Zysk robi się przy zakupie — przeczytałeś

Rozdział 3. Nie kupuj emocji

Rozdział 4. Wycena — serce handlu

Rozdział 5. Negocjacje bez strachu

Rozdział 6. Zaufanie jest walutą

Rozdział 7. Handel bez utraty duszy

Rozdział 8. Handel przez internet

Rozdział 9. Od pojedynczej transakcji do systemu

Rozdział 10. Pierwsza dochodowa transakcja

„Widziałem sługi na koniach, a książąt idących pieszo jak słudzy.” — Koh 10,7