Negocjacje:

- zawsze zostaw sobie pole do obniżki,
- nie wchodź w dyskusje z kupującymi, którzy obrażają lub naciskają. Możesz grzecznie odmówić i nie kontynuować rozmowy,
- jeśli ktoś pisze od razu „ostatnia cena" z dużą zniżką, a rzecz jest warta swojej ceny, odpowiedz uprzejmie i trzymaj się swojego minimum.

Rozdział 10. Pakowanie i wysyłka

Przed wysyłką:

- sprawdź, czy rzecz jest czysta, pachnąca i bez uszkodzeń,
- złóż ubranie estetycznie, owiń w papier pakowy lub folię i włóż do koperty bąbelkowej, kartonu lub torby foliowej,
- dołącz karteczkę z podziękowaniem. To drobiazg, ale wpływa na oceny.

Wysyłka krok po kroku:

1. Kupujący wybiera opcję wysyłki i płaci.
2. Dostajesz powiadomienie i etykietę w aplikacji.
3. Pakujesz rzecz, naklejasz etykietę i nadajesz paczkę we wskazanym punkcie lub oddajesz kurierowi.
4. Zachowaj potwierdzenie nadania do czasu zakończenia transakcji.

Zasady, które chronią Cię przed problemami:

- wysyłaj w terminie wskazanym przez platformę (nie zwlekaj),
- rób zdjęcie opakowanej paczki z etykietą (w razie sporu to dowód),
- nie przesyłaj rzeczy innych niż opisane i nie zmieniaj ustaleń po zakupie,
- dobieraj opakowanie do wartości: delikatne i droższe rzeczy pakuj mocniej.

Oszczędzanie czasu: nadawaj paczki hurtowo 1-2 razy w tygodniu w jednym dniu i miejscu. Przygotuj stałą „stację pakowania" z kopertami, taśmą, drukarką lub telefonem do etykiet.

Rozdział 11. Problemy, zwroty i spory

Nawet przy dobrym koncie zdarzają się trudne sytuacje.

Typowe problemy:

- paczka zagubiona lub opóźniona,
- kupujący zgłasza, że rzecz nie zgadza się z opisem,
- prośba o zwrot bez uzasadnienia,

6. Nieuważne pakowanie i brak dowodów nadania.
7. Przenoszenie rozmów i płatności poza platformę.
8. Ignorowanie podatków i dokumentacji, aż do momentu, gdy pojawi się problem.
9. Brak systemu: wszystko na „czuja", bez liczenia kosztów.
10. Zmęczenie i rzucenie tematu po kilku tygodniach. Regularność wygrywa z jednorazowym zrywem.

Rozdział 15. Plan na pierwsze 30 dni

Tydzień 1: fundamenty

- uzupełnij i dopracuj profil,
- przejrzyj szafę i wybierz 15-20 rzeczy do sprzedaży,
- zrób dobre zdjęcia, napisz opisy i wystaw pierwsze oferty.

Tydzień 2: testy i nauka

- wystawiaj codziennie 2-3 rzeczy,
- odpowiadaj na wiadomości w ciągu godziny,
- sprawdzaj, które oferty zbierają polubienia i wyświetlenia, i wyciągaj wnioski.

Tydzień 3: towar z zewnątrz

- odwiedź 2-3 lumpeksy lub wyprzedaże z budżetem testowym (np. 100-200 zł),
- kupuj tylko rzeczy, które spełniają regułę 3x,
- wystaw nowy towar z dopracowanymi zdjęciami.

Tydzień 4: porządki i liczby

- odśwież nieschodzące oferty (cena, tytuł, zdjęcia),
- podlicz przychód, koszty i zysk,
- zaplanuj kolejny miesiąc i sprawdź kwestie podatkowe.

Dodatek A. Checklista sprzedawcy

Przed wystawieniem:

- [ ] rzecz czysta, wyprasowana, bez zapachu
- [ ] sprawdzona wartość rynkowa
- [ ] 4-8 zdjęć w dobrym świetle (przód, tył, metka, detale, wady)
- [ ] tytuł z marką, rodzajem, rozmiarem i wyróżnikiem
- [ ] opis z wymiarami, składem i stanem