

HSSUPPLY

Jak zacząłem sprzedawać buty ze zwrotów konsumenckich

Moja droga od pierwszej paczki do własnego biznesu –
i jak możesz zacząć razem ze mną.

Krótki, praktyczny przewodnik. Bez lania wody.

O mnie

Zacząłem od sprzedaży swoich prywatnych rzeczy. Sam proces sprzedawania bardzo mi się spodobał, a w tym samym czasie na TikToku zaczęły wyświetlać mi się filmiki o zwrotach konsumenckich.

Zamówiłem wtedy na pierwszej lepszej stronie boxa z kilkunastoma sztukami towaru. Przyszedł bardzo słaby asortyment i sprzedałem go ze stratą. Nie poddałem się – kupiłem dostęp do różnych hurtowni i testowałem kolejne, aż w końcu znalazłem swoje najlepsze typy towaru, które faktycznie zaczęły przynosić zysk.

Po półtora miesiąca od startu założyłem działalność gospodarczą i zainwestowałem zarobione pieniądze w większe ilości towaru. W lipcu przebiłem liczbę 1000 par butów, które przeszły przez moje ręce. Szło mi naprawdę dobrze – kilka, kilkanaście sprzedaży dziennie.

Po drodze napotkałem przeszkodę, która nauczyła mnie czegoś ważnego: sprzedawałem wyłącznie z jednego miejsca, a kiedy pojawił się problem, cała sprzedaż stanęła. Wtedy zrozumiałem, że nie mogę być zależny od jednego kanału sprzedaży. Zamiast się poddać, zdywersyfikowałem sprzedaż – rozłożyłem ją na kilka kanałów, żeby żadna pojedyncza przeszkoda nie zatrzymywała już całego biznesu.

Jest sierpień i dalej rozwijam swoją działalność – konsekwentnie, krok po kroku, ucząc się na własnych błędach. Handluję wyłącznie butami – to moja jedyna kategoria, dzięki czemu znam ten towar naprawdę dobrze.

Czym są zwroty konsumenckie?

Mechanizm jest prostszy, niż mogłoby się wydawać. Gdy zamawiasz coś online, np. na Zalando, i okazuje się, że rozmiar nie pasuje, zwracasz parę butów do sklepu.

Sklep nie może już sprzedać takiej pary jako nowej – nawet jeśli para była tylko przymierzona, formalnie przestaje być "produktem nowym w pełnym tego słowa znaczeniu". Klient zamawiający produkt ma dostać egzemplarz świeży, a nie przymierzany czy z drugiej ręki. Sprzedawanie zwróconego towaru jako nowego zniszczyłoby wizerunek sklepu.

Dlatego sklepy internetowe odsprzedają takie zwroty firmom, które kupują je hurtowo, całymi paletami, za ułamek pierwotnej ceny. Te firmy odsprzedają dalej – przedsiębiorcom takim jak my, którzy sprzedają towar detalicznie lub hurtowo, docierając do klienta końcowego innym kanałem niż oryginalny sklep.

Ja osobiście handluję wyłącznie butami – to pozwala mi naprawdę dobrze poznać ten konkretny towar: jakie modele się sprzedają, jakie rozmiary schodzą najszybciej i ile realnie warta jest dana para w danym stanie.

Najczęstsze błędy początkujących

1. Słabe źródło towaru

To największy i najczęstszy błąd. Duża część polskich hurtowni działa w sposób, który mocno obniża opłacalność zakupu dla klienta końcowego: najlepszy towar jest "przebierany" i zostawiany sobie – sprzedawany prywatnie w detalu, na czym hurtownia sama zarabia najwięcej. Dopiero reszta, czyli towar gorszej jakości, trafia do sprzedaży hurtowej – i na tym hurtownia zarabia po raz drugi. W efekcie kupujący od takiej hurtowni dostaje przetrzebioną paletę, w której brakuje najbardziej wartościowych par.

2. Słaby system sprzedaży i nakładanie marży "na oko"

Drugi częsty błąd to brak systemu. Wycenianie towaru "na oko", bez zapisywania kosztu zakupu, kosztów dodatkowych i realnej marży, prowadzi do tego, że sprzedający nie wie, czy faktycznie zarabia, czy tylko przekłada towar z ręki do ręki bez realnego zysku. Bez arkusza czy prostego systemu liczenia marży, łatwo się oszukać co do rzeczywistej opłacalności biznesu.

Kategorie zwrotów

Towar w paletach zwrotów jest klasyfikowany według stanu. Znajomość tych oznaczeń jest kluczowa, żeby wiedzieć, czego się spodziewać po danej palecie, zanim ją kupisz.

A**Kategoria A**

Towar w pełni nowy — może mieć metkę, może być bez niej.

A–**Kategoria A–**

Praktycznie jak nowy, bywa, że przymierzony i zwykle bez metki.

B**Kategoria B**

Towar noszony, ale wciąż w porządnym, sprzedażowym stanie.

B–**Kategoria B–**

Towar noszony, wymagający odświeżenia lub czyszczenia przed sprzedażą.

C**Kategoria C**

Towar wyraźnie zniszczony, potrzebujący naprawy — klejenia lub szycia.

Oznaczenie zawartości palety

Poza kategorią pojedynczej pary, palety opisuje się też skrótem informującym, jaki zestaw kategorii się w nich znajduje.

Samo A

W palecie znajduje się wyłącznie towar z kategorii A.

Mix AB

Paleta łączy ze sobą towar z kategorii A oraz B.

Mix ABC

W jednej partii znajdziesz towar z trzech kategorii naraz: A, B i C.

Gdzie sprzedawać

Głównym miejscem sprzedaży jest Vinted – to zdecydowanie najlepsza platforma do sprzedaży butów ze zwrotów konsumenckich, z dużym ruchem i odbiorcami dokładnie w tej kategorii.

Mimo to warto dywersyfikować sprzedaż na wiele kanałów, zamiast polegać wyłącznie na jednym miejscu. Chodzi o to, żeby żadna pojedyncza przeszkoda – problem techniczny, spadek zasięgów, cokolwiek – nie zatrzymywała całego biznesu. Oprócz Vinted warto rozglądać się też za innymi platformami sprzedażowymi (np. OLX, Facebook Marketplace) oraz budować własne kanały dotarcia do klienta, np. przez media społecznościowe.

Firma, podatki

Na start nie musisz od razu zakładać działalności gospodarczej. W Polsce możesz sprzedawać w ramach tzw. działalności nierejestrowanej, o ile Twój przychód nie przekracza określonego limitu miesięcznego (powiązanego z minimalnym wynagrodzeniem – warto sprawdzić aktualną kwotę, bo zmienia się ona co roku).

To dobra opcja na przetestowanie modelu bez angażowania się od razu w formalności związane z otwieraniem firmy. Ważne jednak, żeby od samego początku zachowywać dowody zakupu towaru (faktury, paragony, potwierdzenia przelewów) – przydadzą się w przyszłości, gdy zdecydujesz się przejść na działalność gospodarczą i rozliczać się z księgowym.

Gdy sprzedaż zacznie rosnąć i regularnie przekraczać limit działalności nierejestrowanej, kolejnym krokiem jest założenie działalności gospodarczej – to pozwala legalnie skalować biznes bez ograniczeń przychodowych.

Uwaga: limity i przepisy podatkowe zmieniają się z roku na rok – powyższe informacje mają charakter ogólny i warto zweryfikować aktualne kwoty oraz skonsultować się z księgowym przed rozpoczęciem regularnej sprzedaży.

Rzeczywistość

Prawda jest taka, że nie wygląda to tak prosto, jak można by pomyśleć oglądając TikToka.

Za każdą sprzedaną parą stoi konkretna praca: trzeba zamówić towar, sprawdzić go po przyjeździe, rozpisać w arkuszu, często wyczyścić, zrobić dobre zdjęcia, wystawić ofertę, obsłużyć sprzedaż, spakować paczkę i ją wysłać. To wiele drobnych kroków, które trzeba powtarzać konsekwentnie, paczka po paczce.

Nie jest to łatwe – ale na pewno większość osób, które podejda do tego systematycznie, poradzi sobie z tym procesem.

Działaj ze mną

Przez ostatnie miesiące przetestowałem dziesiątki hurtowni, dostawców i pośredników. Odsiałem te słabe i zostawiłem tylko sprawdzone źródła, które faktycznie dają zarabiać. To wszystko znajdziesz gotowe, bez konieczności testowania tego samodzielnie od zera.

PAKIET STARTOWY

Hurtownia

- Jedna sprawdzona hurtownia, idealna na start.
- Dobra jakość towaru w rozsądnej cenie zakupu.
- Pozwala przetestować proces bez dużego ryzyka finansowego.

DLA CHCĄCYCH SKALOWAĆ

Zestaw hurtowni

- Wszystkie hurtownie, z których sam aktualnie korzystam.
- Dostęp do niemieckiego likwidatora – towar z pierwszej ręki, w najniższych cenach.
- Dodatkowo sprawdzeni, dobrzy polscy pośrednicy.
- Więcej źródeł = możliwość ciągłego zatowarowania i lepsze negocjowanie cen.

NAJWIĘKSZA WARTOŚĆ

Mentoring

- Prowadzę Cię osobiście od pierwszej paczki, aż po realnie rozwinięty biznes.
- Pomagam dobrać hurtownie i typy towaru dopasowane do Twojego budżetu.
- Uczę, jak liczyć marżę, segregować towar i skalować sprzedaż.
- Pomagam przy założeniu działalności gospodarczej, kiedy jesteś na to gotowy/a.

Podobało Ci się to, co przeczytałeś/aś?

Napisz do mnie, jak Ci się czyta i z czym zaczynasz – chętnie odpowiem na pytania i pomogę dobrać pakiet do Twojej sytuacji.

Hssupply