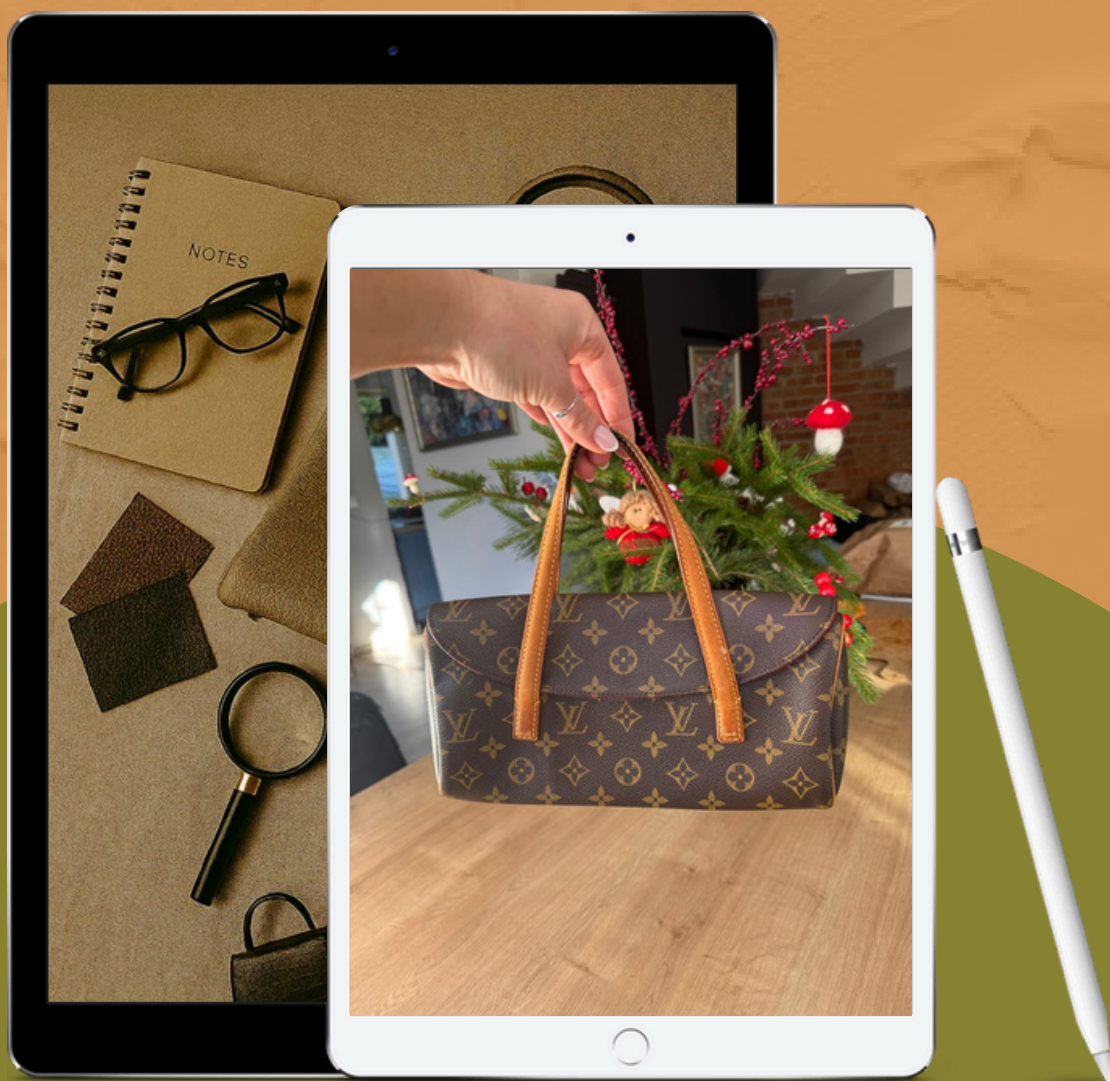


BONUS

jak wycenic

torebkę

którą chcesz sprzedać



Asia Schaffer VintageSoulAtelier

Cześć, Jestem Asia

Tworze społeczność *Okno na Luksus*, gdzie edukuje, analizuje ogłoszenia i pokazuje kobietom, jak kupować markowe rzeczy z drugiej ręki bez stresu i impulsywnych błędów.

Od ponad 15 lat szukam perełek, sprawdzam detale i ucze, kiedy warto kupić, a kiedy najlepiej... odpuścić. Wierzę, że luksus ma dawać radość i spokój nie presję ani strach.

Tu mnie znajdziesz:

INSTAGRAM

VintageSoul_Atelier

ADRES E-MAIL

hivintagesoul@gmail.com

STRONA INTERNETOWA

www.vintagesoulatelier.com



Ten bonus nie obiecuje „najwyższej ceny”.
On daje realną, rynkową wartość, którą sprzedaje – bez
stresu i zgadywania.

1. Sprawdź REALNE ceny sprzedanych torebek (nie ofert)

Zanim spojrzysz na rynek wtórny, musisz znać wartość
startową.



Co sprawdzić:
aktualna cena nowej torebki na stronie producenta
jeśli model nie jest już produkowany – ostatnia cena katalogowa lub
cena podobnego modelu
To jest Twoja baza procentowa, do której będziesz wracać w kolejnych
krokach.

Najczęstszy błąd: patrzenie tylko na ceny wystawione.

Co robić:
sprawdzaj ceny u resellerów, ale:
zwracaj uwagę, czy produkt się sprzedaje,
porównuj ten sam model, podobny stan.
sprawdź kilka platform (nie jedna).

!!! Cena, która się NIE sprzedaje przez miesiące, nie jest rynkowa.

Nie każda torebka musi się sprzedać od razu.

Ale:

- jeśli przez 2–3 tygodnie nie ma żadnego zainteresowania
- → cena jest za wysoka względem rynku, nie Twoich emocji.

2. Okresl stan torebki (uczciwie)

Stan ma największy wpływ na procent ceny.



Orientacyjna skala procentowa:

Stan idealny / jak nowa

80–90% ceny nowej

użyta kilka razy, bez śladów

Stan bardzo dobry

65–80%

minimalne ślady użytkowania

Stan dobry

50–65%

widoczne ślady, ale bez uszkodzeń konstrukcyjnych

Stan używany / wyraźne ślady

35–50%

przetarcia, rysy, patyna

Lepiej uczciwie obniżyć cenę niż sprzedawać miesiącami bez efektu.

Dokumenty i komplet = + wartość

Zestaw ma realny wpływ na cenę.

Co podnosi wartość:

paragon / faktura

worek przeciwkurzowy

pudełko

karta autentyczności (jeśli była)

Brak dokumentów nie dyskwalifikuje, ale: obniża cenę o kolejne 5–15%.

Dobra wycena torebki to połączenie:
realnej ceny rynkowej + uczciwej oceny stanu +
zdrowego dystansu emocjonalnego.

3. Marka i model – nie każdy luksus starzeje się tak samo

Nie wszystkie torebki trzymają wartość



Lepsza wartość:

- klasyczne modele
- neutralne kolory
- kultowe linie

Gorsza wartość:

- sezonowe kolory
- bardzo trendowe fasony
- limitki bez popytu
wtórnym

Warto sprawdzić:

- czy model jest
poszukiwany
- jak szybko znika z ofert

Ustal cenę startową i minimalną

Nigdy nie wystawiaj jednej ceny „na sztywno”.

Zrób to tak:

cenę startową: górna granica Twojego przedziału

cenę minimalną: kwota, za którą naprawdę chcesz sprzedać

To daje Ci pole do negocjacji bez frustracji.

4. GDZIE SPRZEDAĆ TOREBKĘ?



To jest najlepszy wybór, jeśli chcesz sprzedać sama i mieć kontrolę nad ceną.

POLSKA

- Vinted
- OLX
- Allegro
- + plusy:
 - brak lub niskie prowizje
 - szybki start
 - duży ruch
- minusy:
 - więcej podróbek = mniejsze zaufanie
 - więcej negocjacji
 - więcej „dziwnych” wiadomości

ZAGRANICA

- Vestiaire Collective
 - eBay
 - Depop
- + plusy:
 - większy rynek = większa szansa na sprzedaż droższych modeli
 - bardziej świadomi kupujący
- minusy:
 - prowizje
 - wysyłka zagraniczna
 - czas oczekiwania

5. KOMISY / SKLEPY SECOND HAND (WYGODA)



Oddajesz i ktoś sprzedaje za Ciebie.

+ plusy:

- zero stresu
- nie zajmujesz się klientami
- większe zaufanie kupujących

- minusy:

- prowizja (często 20–40%)
- mniejsza kontrola nad ceną
- czasem niższa wycena

+ dla kogo:

- jeśli nie chcesz się tym zajmować
- jeśli nie masz czasu
- jeśli chcesz „zamknąć temat” szybko i bez emocji

SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA (INSTAGRAM / SPOŁECZNOŚĆ)

+ plusy:

- brak prowizji
- budujesz markę
- większe zaufanie (jeśli masz społeczność)

- minusy:

- trzeba mieć odbiorców
- wymaga czasu

6. Opis i zdjęcia, które sprzedają



◆ OPIS, KTÓRY SPRZEDAJE

Największy błąd to ogólniki typu: „stan dobry, polecam”.
Twój opis ma odpowiedzieć na pytania, zanim ktoś je zada.

Co powinno się w nim znaleźć:

- dokładna nazwa modelu i rozmiar
- realny stan (co jest OK, co ma ślady użytkowania)
 - historia (jeśli ją znasz – gdzie i kiedy kupiona)
- co jest w zestawie (np. paragon, pudełko, dust bag)
 - praktyczne info (czy ciężka, czy mieści dużo)

Pisz normalnie, po ludzku. Konkrety zawsze wygrywa.

◆ ZDJĘCIA = PIENIĄDZE

To jest kluczowy element. Słabe zdjęcia = niższa cena albo brak sprzedaży.

Zawsze pokaż:

- przód i tył
- wewnątrz
 - rogi
 - logo
- elementy metalowe
 - wszystkie wady

Jak robić zdjęcia:

- przy naturalnym świetle
 - na jasnym tle
 - bez filtrów
- ostre i wyraźne

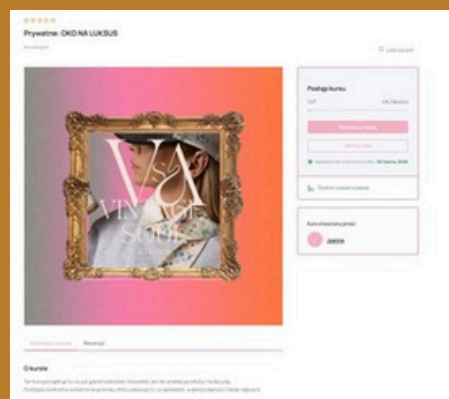
Jeśli coś ukryjesz na zdjęciach, wróci to do Ciebie jako problem po sprzedaży.



Copyrights [Asia Schaffer VintageSoulAtelier 2025]

Chcesz wiedzieć więcej?

DOŁĄCZ DO KURSU!



Ważna informacja

Ten materiał jest moją autorską pracą i jest chroniony prawem autorskim. Nie możesz go kopiować, udostępniać dalej, sprzedawać ani przysyłać innym osobom ani w całości ani we fragmentach. Dotyczy to również nagrań, screenów, PDF-ów i wszystkich materiałów z kursu.

Jeśli ktoś otrzyma ten materiał od Ciebie bez mojej zgody, to naruszenie prawa. A ja naprawdę dbam o swoją pracę i w razie potrzeby podejmuję odpowiednie kroki. Szanuj to, co tworzę – tak jak sama chciałabyś, żeby ktoś szanował Twoją pracę.

Dziękuję