
Wykres zarobków Flipera

*Jak zarabiać na używanych telefonach
i nie tracić po drodze*

DARMOWY FRAGMENT

Ten fragment możesz czytać i przysyłać dalej za darmo. Obejmuje prolog i rozdział „Mental flippera” z pełnej wersji książki.

© 2026. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Książka ma charakter poradnikowy. Nie jest poradą prawną, podatkową ani finansową i nie gwarantuje żadnych zarobków.

iPhone i iCloud są znakami towarowymi Apple Inc. OLX, Allegro Lokalnie i Vinted są znakami swoich właścicieli. Książka nie jest powiązana z żadną z tych firm.

Prolog: dwóch kumpli, ten sam tysiąc złotych

Ta historia jest wymyślona. Ale każda jej scena wydarza się codziennie na OLX.

KUBA i Olek studiują na tym samym roku. W październiku obaj wpadają na ten sam pomysł: kupować używane iPhone'y i sprzedawać drożej. Obaj mają po tysiąc złotych odkładanych z wakacyjnej pracy.

Kuba zaczyna od razu. W drugim tygodniu widzi telefon 300 zł poniżej rynku. Sprzedający pisze na WhatsAppie, że wyjeżdża i musi sprzedać dziś, ale wyśle kurierem. Kuba robi przelew. Paczka nigdy nie przychodzi.

Zły, że stracił czas, kupuje szybko następny, na spotkaniu pod blokiem. Telefon działa, sprzedający jest miły, więc Kuba nie sprawdza konta iCloud. W domu okazuje się, że telefonu nie da się skonfigurować. Po miesiącu Kuba mówi znajomym, że „flip to scam” i że „tylko frajerzy na tym tracą”.

Olek zaczyna wolniej. Przez pierwszy tydzień niczego nie kupuje, tylko przegląda ogłoszenia i liczy, za ile telefony naprawdę się sprzedają. Pierwszy kupuje tani, starszy model, z checklistą w ręku. Sprzedaje go prawie po kosztach. Zysk: 40 zł i jedna ważna lekcja o baterii.

Potem Olek robi coś nudnego. Codziennie rano, przy kawie, 20 minut przegląda nowe ogłoszenia. Każdy zakup liczy wzorem. Każdy odbiór przechodzi z listą. Zysk nie idzie na wyjścia, tylko wraca do budżetu. Po kilku miesiącach Olek ma w obrocie kilka razy więcej niż na starcie i kupuje już dwa telefony naraz.

Kuba i Olek mieli ten sam budżet, ten sam rynek i to samo miasto. Różnica nie leżała w talencie ani w szczęściu. Leżała w systemie.

Ta książka jest o tym, jak zostać Olkiem.

Mental flippera: 7 przekonań, z którymi zaczynasz

WIEDZA bez odpowiedniej głowy to dobry samochód bez kierowcy. Możesz znać każdą sztuczkę oszustów i każdą ścieżkę w Ustawieniach, a i tak kupić cegłę, bo w kluczowej chwili wygra emocja.

Dlatego zanim przejdiesz do konkretów, przyjmij siedem przekonań. Przez pierwszy miesiąc przeczytaj je przed każdym zakupem.

1. *Najpierw ochrona, potem zysk*

Myśl jak ubezpieczyciel, nie jak hazardzista. Hazardzista patrzy na wygraną. Ubezpieczyciel najpierw wycenia ryzyko, a dopiero potem podpisuje umowę. Dlatego to on zarabia na długo. Więcej w rozdziale 1.

2. *Oceniam decyzje, nie wyniki*

Annie Duke, była zawodowa pokerzystka, w książce „Thinking in Bets” opisuje błąd, który nazywa „resulting”: ocenianie decyzji wyłącznie po jej wyniku. Dobra decyzja może skończyć się stratą, a zła zyskiem.

Kupiłeś z listą, z policzoną ceną i straciłeś przez rzadki pech? To była dobra decyzja. Kupiłeś w ciemno i się udało? Miałeś szczęście. A szczęście się kończy, proces zostaje.

3. *Okazji jest więcej niż pieniędzy*

Kto czuje, że „to ostatnia taka okazja”, kupuje w panice. Kto wie, że jutro będą następne, kupuje spokojnie i tylko to, co się opłaca. Ten

spokój jest twoją największą ochroną przed oszustami. W rozdziale 2 zobaczysz, jak oszuści grają na poczuciu niedoboru.

4. Lista jest mądrzejsza ode mnie pod presją

Nie musisz być geniuszem. Musisz nie zapominać. Najlepsi piloci i chirurdzy pracują z checklistą nie dlatego, że są słabi, tylko dlatego, że są mądrzy. Historia z rozdziału 4 pokaże ci dlaczego.

5. Liczba ma ostatnie słowo

Telefon może być piękny, sprzedający miły, a historia wzruszająca. Jeśli liczba się nie zgadza, nie kupujesz. Emocja doradza, liczba decyduje. Rozdział 6.

6. Reputacja to mój kapitał

Każda uczciwa transakcja to dobra ocena, polecenie albo kupujący, który wróci. Każde ukrycie wady to ryzyko, że stracisz wszystkie trzy. W handlu używanymi rzeczami zaufanie jest rzadkie, więc ten, kto je ma, wygrywa.

7. Jestem uczniem, nie ekspertem

Najdroższe zdanie we flipie brzmi: „już to umiem”. Po trzech udanych transakcjach przestajesz sprawdzać listę i wtedy przychodzi pierwsza duża strata. Każdy telefon czegoś cię uczy, jeśli tylko chcesz się uczyć. Rozdział 9 pokazuje, co mówią o tym badania.

*To nie wiedza oddziela tych, którzy zarabiają, od tych, którzy tracą.
Oddziela ich to, co robią, gdy emocje krzyczą najgłośniej.*

Co jest dalej

KUBA stracił pieniądze na dwa sposoby. Oba zobaczysz w tej książce jeszcze nie raz. Olek nie miał lepszego oka ani więcej szczęścia. Znał kilka prostych rzeczy, których Kuba nie znał, i robił je za każdym razem.

W pełnej wersji znajdziesz je wszystkie:

- *Rozdział 2.* Dlaczego „link do odbioru pieniędzy” to najdroższe kliknięcie na OLX i po jakich siedmiu sygnałach w rozmowie wiesz, że czas wyjść.
- *Rozdział 3.* Jedyny pewny sposób, żeby nie kupić telefonu zablokowanego na cudzym koncie. Strony „iCloud checker” ci w tym nie pomogą.
- *Rozdział 4.* Piętnaście punktów, które przechodzisz w kwadrans, zanim oddasz pieniądze. I historia samolotu, który rozbił się przez jeden zapomniany punkt.
- *Rozdział 5.* Jak kupić telefon z drugiego końca Polski i nie zostać z pustą paczką.
- *Rozdział 6.* Wzór, który mówi, ile maksymalnie możesz zapłacić, zanim w ogóle napiszesz do sprzedającego.
- *Rozdział 11.* Wykres, od którego książka wzięła tytuł. Dlaczego dwie osoby z takim samym zyskiem na telefonie po roku mają zupełnie inne wyniki.

Pełna wersja ma dwanaście rozdziałów, gotowe wzory wiadomości, umowę kupna-sprzedaży i dziennik flipa. Znajdziesz ją na flipownia.pl.