Татьяна Михайлова

Краткий курс

Как я в декрете

Стала перекупом

“

Личная история, инсайды
пошаговый чек-лист

”

Татьяна Михайлова

Как я в декрете стала перекупом

https://litres.ru/74712923
SelfPub; 2026

Аннотация

В 24 года я сидела в декрете в Забайкальском крае с нулем на карте. Муж закрывал базу, но мне до слез надоело просить деньги на личные прихоти. Я выгорала на удаленке в банке и сливала крохи в сетевом, пока одна случайная переписка на Авито не изменила всё.

Эта книга — честный, ироничный и жесткий разбор того, как обычная мама без технического образования взломала рынок б/у техники и построила прибыльный конвейер на перепродаже телефонов. Без стартового капитала, розовых очков и фальшивого пафоса об «успешном успехе». Только личный опыт, реальные грабли и изнанка бизнеса.

Внутри вы найдете не просто мемуары, а готовое прикладное руководство:

Как извлекать жирные деньги из обычных обменов гаджетами;

Стратегия «телефонов-доноров»: как собирать рабочие устройства за копейки;

Партизанский маркетинг: как взломать умную ленту Авито и получать сотни заявок в час;

Пошаговый чек-лист под скриншот: как досконально проверить телефон при покупке и не нарваться на хлам.

Как я в декрете стала перекупом

Вся информация, представленная в данной книге, является личным практическим опытом автора и носит исключительно ознакомительный и информационный характер. Автор не является профессиональным финансовым или юридическим консультантом.

Описанные методы, стратегии и чек-листы не гарантируют получения аналогичных результатов или фиксированного дохода.

Финансовый успех в сфере перепродаж б/у техники зависит от индивидуальных усилий, рыночной ситуации, личных навыков читателя и множества внешних факторов.

Автор не несёт финансовой, юридической, гражданско-правовой или иной ответственности за любые прямые или косвенные убытки, потери, недополученную прибыль или любые другие последствия, возникшие в результате практического применения информации, советов и методик из данной книги. Читатель принимает на себя полную ответственность за все свои действия, совершаемые на торговых площадках и в процессе ведения бизнеса.

В 24 года, сидя в декрете, я устала просто сидеть и искала хоть какой-то заработок через интернет. Муж, конечно, работал и закрывал наши базовые потребности, но внутри

меня росло гнетущее чувство собственной ненужности. Мне казалось, что от меня нет вообще никакой пользы.

Думаю, многие мамы в декрете сейчас узнают себя. Это паршивое ощущение, когда кажется, что от тебя нет толку, а в чем реализовать свой потенциал — ты понятия не имеешь. А ведь декрет — это не просто день сурка. Это время, когда хочется не просто сидеть дома, а заниматься чем-то по-настоящему интересным, полезным и, будем честны, иметь свои личные деньги.

Деньги на простые женские прихоти: реснички, ноготочки, красивую одежду для себя и лучшие вещи для ребенка. В конце концов, хочется помочь мужу. В молодом возрасте все мы амбициозны — мы хотим строить планы на будущее, покупать квартиры, закрывать ипотеки и строить дома. Терять эти полтора, два, а то и пять лет жизни, сидя без копейки в кармане, — непозволительная роскошь. Именно эта злость и нежелание плыть по течению однажды открыли для меня новое окно в совершенно другой мир...

Я начала искать варианты. Пыталась проходить какие-то онлайн-курсы, штурмовала разные сетевые компании (а я прошла их немало), пробовала работать на удаленке в банке — даже устроилась оператором раннего взыскания. Хваталась за всё подряд.

Быстро пришло горькое осознание: везде уходит уйма времени и сил, либо у тебя сразу просят деньги. «Купи продукт для активации контракта», «внеси взнос за обучение»,

«приведи знакомых»... Напряжения много, а выхлоп — нулевой. Весь этот псевдо-бизнес не приносил ни копейки, а только вытягивал те крохи, которых и так не хватало. В какой-то момент я разозлилась и подумала: «Хватит ловить этот успешный успех. Я хочу делать то, что принесет мне пусть небольшие, но реальные, осязаемые деньги прямо сейчас».

Всё изменил случай. Мне срочно понадобились наличные, и я решила продать свой собственный старенький айфон. Разместила объявление, и вдруг в личку прилетает сообщение с предложением обмена на другую модель, да еще и с доплатой мне в карман. Моей первой реакцией было искреннее недоумение: «В смысле — с доплатой? Как это вообще работает?»

Но пока мы вели переписку и обсуждали детали сделки, в моей голове со свистом провернулись шестеренки. Я вдруг четко увидела в этой схеме живые деньги. Рискнуть последним, чтобы заработать, или продолжить ныть? Я выбрала риск. Наскребла копейки, купила на б/у рынке свой первый аппарат для перепродажи и официально шагнула в мир перекупов. Как это было на самом деле? Рассказываю по шагам. Купив первый телефон, я выставила его на Авито.

Я выставила аппарат по средней рыночной цене и добавила в описание ключевую фразу: «Продажа или обмен». При этом для обмена сразу заложила условие — в трейд-ин цена телефона будет выше его чистой стоимости. Тогда я интуи-

тивно нащупала мощную тенденцию: наличных денег на покупку Айфона (даже подержанного) у людей в то время не было, но обладать заветным яблоком хотели абсолютно все.

Многие сидели со своими Андроидами или старыми моделями и парой тысяч рублей в заначке. Они не могли быстро продать свое устройство, но мечтали о моем телефоне. В этот момент я включала холодный расчет. Быстро прикидывала себестоимость их гаджета, прибавляла их доплату и оценивала выгоду. Чтобы сделка имела коммерческий смысл, я умышленно просила доплату на пару тысяч выше рынка. И знаете что? Люди соглашались! Причем молниеносно. Парой я выбирала из тех кто предложит больше денег.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.