SERIA: KONKRETNE ROZWIĄZANIA

SZAFA NA SPRZEDAŻ

Jak sprzedawać na Vinted szybciej i z głową: zdjęcia, opisy, ceny i wysyłka, dzięki którym rzeczy przestają wisieć w ogłoszeniach tygodniami

PLAN 7 DNI

Praktyczny przewodnik • Wydanie I • 2026

Spis treści

	Zanim zaczniemy	3
1	Dlaczego Twoje rzeczy wiszą tygodniami	5
2	Dzień 1: Szafa przejrzana w jeden wieczór	8
3	Dzień 2: Zdjęcia, przy których kciuk się zatrzymuje	11
4	Dzień 3: Tytuł i opis, które znajdzie wyszukiwarka	14
5	Dzień 4: Cena, która sprzedaje	17
6	Dzień 5: Oferty, rozmowy i „a za 5 zł?”	20
7	Dzień 6: Paczka, która zbiera dobre oceny	22
8	Dzień 7: Rytm, odświeżanie i to, co nie schodzi	24
9	Oszuści: jak ich rozpoznać w 10 sekund	26
10	Zwroty, spory i podatki — bez paniki	28
11	Rutyna 15 minut dziennie i czerwone flagi	30
	Ściągawka	32

NA START

Zanim zaczniemy

Ten poradnik ma jedno zadanie: sprawić, żeby rzeczy z Twojej szafy szybciej zamieniały się w pieniądze i wolne miejsce. Dostajesz plan na 7 dni, szablony opisów, listy kontrolne, gotowe odpowiedzi na wiadomości i rutynę, która po pierwszym tygodniu zajmuje około 15 minut dziennie.

Jak z niego korzystać. Rozdział 1 przeczytaj w całości jeszcze dziś — to diagnoza. Rozdziały 2–8 to kolejne dni planu i każdy kończy się konkretnym zadaniem. Dni 1 i 2 są najcięższe (policz półtorej do dwóch godzin), potem robi się lżej. Rozdziały 9 i 10 — oszustwa, zwroty i podatki — przeczytaj przed pierwszą wysyłką, nawet jeśli brzmią nudno. Na końcu czeka Ściągawka.

Uczciwie o oczekiwaniach. Nie obiecam Ci konkretnej kwoty ani terminu. To, ile i jak szybko sprzedasz, zależy od tego, co masz w szafie, od sezonu, marek, stanu rzeczy i od tego, ile podobnych ogłoszeń wisi obok Twoich. Część rzeczy nie sprzeda się wcale — i to też cenna informacja, bo zwalnia Cię z ich pilnowania. Obiecać mogę co innego: po tym tygodniu Twoje ogłoszenia będą wyglądały jak ogłoszenia kogoś, kto wie, co robi, a Ty przestaniesz zgadywać.

Ważne zastrzeżenia. Ten poradnik jest niezależny i nie jest w żaden sposób związany z platformą Vinted ani z innymi serwisami, o których wspominam. Nazwy platform są znakami towarowymi ich właścicieli. Funkcje aplikacji, opłaty, terminy i regulaminy się zmieniają, dlatego tam, gdzie to ważne, odsyłam Cię do aktualnego regulaminu i centrum pomocy platformy. Fragment o podatkach to ogólna orientacja, a nie porada podatkowa.

Kiedy najpierw ktoś inny niż ten poradnik. Jeśli ktoś już wyłudził od Ciebie dane karty albo zniknęły Ci pieniądze — najpierw bank, potem cała reszta (rozdział 9). Jeśli sprzedajesz dużo, kupujesz rzeczy po to, żeby je odsprzedać, albo nie wiesz, czy musisz coś rozliczyć — porozmawiaj z doradcą podatkowym lub księgowym (rozdział 10). Spór

o wysoką kwotę to sprawa dla obsługi platformy, a w ostateczności dla prawnika.

Gotowe? To otwórz aplikację i zajrzyj do swoich najstarszych ogłoszeń. Zaczynamy od nich.

ROZDZIAŁ 1

Dlaczego Twoje rzeczy wiszą tygodniami

Niedziela, wieczór. Otwierasz aplikację trzeci raz tego dnia. Dwanaście ogłoszeń, które trzy tygodnie temu pojawiły się w Twojej szafie, wisi prawie nietkniętych. Dwa się sprzedały — oczywiście te najtańsze. Płaszcz, który w sklepie kosztował sporo, ma cztery serduszka i jedną wiadomość: „a za 5 zł?". Dziecięca kurtka, praktycznie nowa — zero reakcji. A w przedpokoju dalej stoi worek rzeczy „do wystawienia", który powoli staje się meblem.

Pierwsza myśl: „tu się nic nie sprzedaje" albo „ludzie chcą wszystko za darmo". To nieprawda — i to kosztowna. Na platformach z używaną odzieżą codziennie zmienia właściciela mnóstwo rzeczy, także płaszcze i dziecięce kurtki. Problem nie w tym, że nikt nie kupuje, tylko w tym, że kupujący omijają **Ciebie**. A to da się zmienić.

Cztery bramki, przez które przechodzi każda sprzedaż

Spójrz na to oczami kupującego. Ma wieczorem 10 minut, telefon w ręce i konkretną potrzebę: ciepła kurtka dla dziecka w rozmiarze 116. Zanim kliknie „kup", Twoje ogłoszenie musi przejść przez cztery bramki. Odpada na pierwszej, na której się potknie.

Bramka 1: Widoczność. Kupujący wpisuje słowa w wyszukiwarkę i ustawia filtry: rozmiar, marka, stan, cena. Jeśli w ogłoszeniu brakuje marki, rozmiar jest wpisany źle, a tytuł brzmi „Kurtka ładna", dla wyszukiwarki po prostu nie istniejesz. Twoja rzecz może być najlepsza na całej platformie — i nikt jej nie zobaczy.

Bramka 2: Kciuk. Wyniki to ściana miniaturek. Kciuk przesuwa je szybko, a decyzja „zatrzymuję się czy lecę dalej" zapada w ułamku sekundy, na podstawie pierwszego zdjęcia. Ciemne, pomięte, zrobione na wzorzystej kołdrze? Kciuk leci dalej.

Bramka 3: Porównanie. Kupujący, który się zatrzymał, zwykle ma otwartych kilka podobnych ogłoszeń. Porównuje cenę, stan, wymiary — i to, ile w sumie zapłaci z opłatami i wysyłką. Jeśli Twoja kurtka

kosztuje wyraźnie więcej niż trzy bardzo podobne obok, dostaje serduszko „na później”. I tam zostaje.

Bramka 4: Zaufanie. Ostatnie pytanie brzmi: „czy to będzie tak, jak na zdjęciu?”. Odpowiadają na nie opis, uczciwie pokazane wady, wymiary, oceny sprzedającego i szybkość odpowiedzi. Brak wymiarów to częsty powód, dla którego ktoś, zamiast kupić, pyta albo rezygnuje.

Co mówią liczby pod ogłoszeniem

Przy swoich ogłoszeniach zwykle widzisz liczbę wyświetleń i liczbę osób, które dodały rzecz do ulubionych. Te dwie liczby mówią, na której bramce się zacinasz:

- **Mało wyświetleń** — problem z widocznością: tytuł, kategoria, brak marki lub rozmiaru, rzecz nie w sezonie.
- **Dużo wyświetleń, mało serduszek** — ludzie wchodzą i wychodzą: zawodzi pierwsze zdjęcie albo cena odstrasza od progu.
- **Sporo serduszek, brak sprzedaży** — ludzie chcą, ale czekają: cena jest trochę za wysoka albo brakuje czegoś, co buduje zaufanie (wymiary, zdjęcie metki, opis wad).
- **Wiadomości typu „a za 5 zł?”** — to nie diagnoza, tylko szum: łowcy okazji piszą do wszystkich. Gotowe odpowiedzi znajdziesz w rozdziale 6.

Żadna z tych przyczyn nie brzmi „masz pecha”. Każdą da się naprawić konkretnym ruchem — i właśnie to robimy przez najbliższe 7 dni.

> **Ćwiczenie 1.1: Audyt trzech najstarszych ogłoszeń**
>
> Wybierz trzy ogłoszenia, które wiszą najdłużej. Przy każdym zapisz liczbę wyświetleń i serduszek, a potem odpowiedz „tak” albo „nie”:
>
> 1. Czy w formularzu są wypełnione marka, rozmiar, stan, kolor i materiał?
> 2. Czy tytuł zawiera markę, rodzaj rzeczy i rozmiar?

3. Czy pierwsze zdjęcie jest jasne, ostre, na gładkim tle i pokazuje całą rzecz?
4. Czy jest zdjęcie metki z rozmiarem?
5. Czy opis podaje wymiary w centymetrach?
6. Czy wady są nazwane i sfotografowane (albo wyraźnie napisano, że ich nie ma)?
7. Czy cena mieści się w dolnej połowie podobnych ogłoszeń? Jeśli nie wiesz — to też jest odpowiedź.
8. Czy rzecz pasuje do obecnego sezonu?

Każde „nie” przypisz do bramki: pytania 1, 2 i 8 to widoczność, pytanie 3 — kciuk, pytanie 7 — porównanie, pytania 4–6 — zaufanie. Zobaczysz wzór. U większości osób te same dwie, trzy luki powtarzają się we wszystkich ogłoszeniach. A to oznacza, że naprawiając je raz, naprawiasz całą szafę.

Zachowaj tę kartkę. Za tydzień zrobisz ten sam audyt i porównasz wyniki. A dziś wieczorem zaczynamy od samego początku: od szafy, zanim cokolwiek trafi do aplikacji. Bo najszybciej sprzedaje się rzecz wystawiona we właściwym momencie — a najwięcej czasu traci się na te, których w ogóle nie warto było wystawiać.

W pełnej wersji dalej:

ROZDZ. 2 Dzień 1: Szafa przejrzana w jeden wieczór
s. 8

ROZDZ. 3 Dzień 2: Zdjęcia, przy których kciuk się zatrzymuje
s. 11

ROZDZ. 4 Dzień 3: Tytuł i opis, które znajdzie wyszukiwarka
s. 14

ROZDZ. 5 Dzień 4: Cena, która sprzedaje
s. 17

ROZDZ. 6 Dzień 5: Oferty, rozmowy i „a za 5 zł?”
s. 20

ROZDZ. 7 Dzień 6: Paczka, która zbiera dobre oceny
s. 22

ROZDZ. 8 Dzień 7: Rytm, odświeżanie i to, co nie schodzi
s. 24

ROZDZ. 9 Oszuści: jak ich rozpoznać w 10 sekund
s. 26

ROZDZ. 10 Zwroty, spory i podatki — bez paniki
s. 28

ROZDZ. 11 Rutyna 15 minut dziennie i czerwone flagi
s. 30

Ściągawka
s. 32

Cały plan: 39 zł

PDF od razu po płatności — na ekranie i w mailu.

Płatność BLIK-iem lub kartą, w minutę.

plannaproblem.pl/vinted