



Condiciones de los productos Vendidos en GO Liquidator Llc.

Diferentes compañías o programas usan diferentes definiciones de productos para describir la condición de los productos que se venden. Los términos tales como liquidación, o salvamento, liquidaciones, excedentes de estanterías, sobre inventario y devoluciones se utilizan a menudo en la industria de la liquidación. Usamos el término general **Mercancía de liquidación** para describir cualquier tipo de productos que se están liquidando. En GO Liquidator Llc. utilizamos 9 condiciones generales de los productos diferentes para agrupar y describir los productos que vendemos:

- **Devoluciones de clientes**
- **Excedentes de estanterías**
- **Overstocks o sobre inventario**
 - **Caja original de fabrica.**
 - **Usado**
 - **Defectuoso**
 - **Probado-Trabajando**
 - **Remanufacturado**
 - **Irregulares**

DEVOLUCIONES DE CLIENTES

¿Qué son las devoluciones de los clientes?

Las devoluciones de los clientes son artículos que una vez se vendieron en la tienda (o sitio web) y luego son devueltos por el consumidor en diversas condiciones.

En ocasiones, también denominadas Mercancías de salvamento. Las devoluciones de los clientes son normalmente artículos que se compraron en una tienda (o tienda en línea) pero que luego los devolvió un cliente. Las tiendas tienen políticas de devolución individuales variables, así como políticas de liquidación de productos que pueden afectar el tipo y la condición de los productos que puede ver en diferentes cargas. Aunque la política varía de una tienda a otra, la gran mayoría de los productos devueltos por el cliente simplemente se someten a una verificación visual rápida a nivel de la tienda antes de ingresar a una carga de devolución. Los artículos de mayor valor pueden estar sujetos a una inspección más completa antes de ser seleccionados para su liquidación.

La "calidad" general de las cargas de retorno de los clientes **puede variar significativamente** de un programa a otro y es común que algunos programas tengan una tasa de defectos mayor o igual al 50%, mientras que la mayoría son solo del 10% o 20%. Las cargas de devolución con bajas tasas de defectos a veces se denominan cargas de devolución del cliente "limpias". Las cargas de retorno con tasas de defectos muy altas en ocasiones se denominan cargas de recuperación.

Las devoluciones de los clientes suelen tener las siguientes características y las tiendas pueden decidir liquidar estos productos por varios motivos:

- Defectuoso al ser devuelto por el cliente.
- Manchas cosméticas o defectos leves.
- Productos fuera de caja
- Faltan componentes menores o mayores (controles remotos, manuales, cubiertas, cables)
- Artículos de exhibición en la tienda
- Embalaje exterior dañado.
- Artículos que la tienda no quiere o no puede volver a archivar
- Una o más características no funcionan
- La tienda está repleta de tales artículos
- Artículos fuera de temporada.
- Artículos descatalogados o fuera de temporada.
- Códigos de barras y / o etiquetas desfasadas.

- Señales de manejo, tanto el embalaje externo como el artículo en sí.

A menudo, las etiquetas de devolución o de seguimiento de retorno de la tienda se pueden encontrar en los artículos. Todos los productos devueltos por el cliente siempre se venden sin garantía, ASIS. Cualquier garantía encontrada con los bienes es inválida y no puede ser usada legalmente. Los programas varían de una tienda a otra; consulte las descripciones de las listas y consulte a su Representante de cuenta para obtener más información sobre cualquier lista en particular.

Muchas tiendas no tienen programas separados para liquidar las devoluciones de los clientes con el exceso de mercancía nueva y con la nueva mercancía sacada de la estantería o exceso de existencias; esta situación de mezcla de condiciones se puede encontrar comúnmente en las cargas de devolución de los clientes. GO Liquidator Llc. siempre definirá una lista como 'Devoluciones de clientes', incluso si incluye un % significativo de Shelf-Pull o Overstock Merchandise. Dependiendo de la categoría del producto y de cada política de liquidación de las tiendas, los porcentajes de cosas buenas en las cargas de devolución del cliente pueden variar enormemente.

Además, las definiciones de porcentaje de cosas trabajando, también pueden variar según la categoría de productos en cuestión. A menudo, cuando uno se refiere al "porcentaje de trabajo" de los productos, se refiere al "porcentaje vendible" de la carga. (Por ejemplo, si estamos hablando de un juego de utensilios de cocina de 6 piezas y falta una o está dañada una pieza, aunque uno puede considerar que el elemento no funciona o está defectuoso, tiene un valor de reventa y uno aún puede recuperar un porcentaje del valor original del producto). En términos generales, se dice que el promedio reconocido de la industria cuando se trata de estimar los porcentajes de "cosas que trabajan" es de alrededor del 65-75% sin o con poco defecto, el 20% para reparar, y el resto es desechable / o para desechar /.

En la práctica, ninguna carga o paleta individual tendrá ese desglose exacto, pero estos porcentajes son bastante representativos cuando se describe la condición promedio esperada de los productos al comprarlos regularmente. En última instancia, esta es una aproximación aproximada y el porcentaje de productos que trabajan realmente en cualquier paleta o estiba o carga puede ser mayor o menor.

Comprar las devoluciones de los clientes y revenderlas con fines de lucro es un concepto probado y comprobado. Sin embargo, antes de iniciar una empresa comercial que involucre productos de liquidación, debe saber que:

- Típicamente, liquidadores como GO Liquidator Llc. opere una política de no devoluciones con todas las ventas consideradas finales y todos los bienes vendidos **TAL CUAL o AS-IS** independientemente de la condición, a menos que se indique lo contrario.
- La compra de devoluciones de clientes no es para todos los comerciantes, hay que entender el negocio, y aprender a hacerlo.
- Existe el riesgo de que sus compras no sean rentables, y este riesgo aumenta al comprar las devoluciones de los clientes.

- Hay una curva de aprendizaje empinada que los recién llegados a la industria experimentan típicamente y uno debería esperar hacerlo mucho mejor una vez que tengan más experiencia con tales bienes.
- En muchos casos, los artículos no están listos para la venta al por menor y tratar con productos de liquidación requiere mucho más trabajo en términos de investigación, procesamiento, fijación de precios y creatividad que tratar con los nuevos artículos de mayoreo de cosas nuevas.

La compra de devoluciones de grandes almacenes no es para todos. Este **no** es un esquema de "hacerse rico rápidamente". Los beneficios son altos para aquellos que están preparados para trabajar duro y esforzarse en sus compras para crear el mayor retorno posible de la inversión. Este es un esquema de "hacerse rico" lentamente con trabajo duro, dedicación y con creatividad.

Para maximizar su éxito con este tipo de mercancía, debe estar preparado para procesar, probar, verificar e investigar los precios de los productos antes de venderlos. **En el largo plazo (y en varias compras), la mayoría de las personas en esta industria están de acuerdo en que los beneficios y rendimientos son muy rentables y que el riesgo a largo plazo es generalmente mínimo.** Los productos de liquidación y las devoluciones de los clientes normalmente tienen un precio acorde y le permiten obtener ganancias generosas mientras ofrece a sus clientes excelentes ofertas en artículos.

- Si no está preparado para probar artículos, no compre devoluciones de clientes.
- Si no está preparado para reparar artículos, no compre devoluciones de clientes.
- Si solo desea ocuparse de artículos listos para la venta al 100%, no compre devoluciones de clientes.
- Si no está preparado para esperar que un porcentaje de artículos esté fuera de la caja, defectuoso, estéticamente manchado, etc., no compre devoluciones de clientes.

Por favor, no se equivoque: después de todo, no queremos desalentarlo. Este es un negocio rentable para la gran mayoría y la industria en general tiene un tamaño aproximado de \$ 100 mil millones. La conclusión es: si está preparado para hacer una buena cantidad de trabajo y esfuerzo, esto podría ser muy rentable para usted. De lo contrario, tenemos nuevos artículos de exceso de inventario que normalmente están en mejores condiciones de venta y requieren un trabajo mínimo de su parte.

OVERSTOCKS NUEVOS

¿Qué son los productos nuevos de excedentes de inventario u OVERSTOCK?

Los Overstocks nuevos son artículos que nunca se expusieron a la venta en un entorno minorista, aunque es posible que ya no se encuentren en su estuche principal original o en el embalaje de fábrica.

Los nuevos excedentes, a menudo denominados Liquidaciones, son bienes que normalmente nunca han sido comercializados o expuestos a la venta en una tienda minorista. Dichos productos pueden materializarse a partir de minoristas, importadores, fabricantes o distribuidores que están cerrando o simplemente han descontinuado o han excedido los productos en su almacén que deben mover. GO Liquidator Llc. también, fuentes y ofertas de servicios de liquidación para agentes de carga, industrias de logística, fabricantes, seguros y entidades financieras y similares. Los productos de sobretensión tienden a estar en condición 100% nueva.

Los nuevos artículos de Overstock tienen típicamente las siguientes características:

- Los artículos suelen ser 100% listos para la venta y en nuevas condiciones
- No hay etiquetas / etiquetas de venta / descuento o de almacén adicionales en los artículos
- Los artículos están en su empaque original, pero ocasionalmente también se pueden empacar
- El empaque y el artículo tienden a estar en buenas condiciones sin signos excesivos de manejo

Los programas varían de una tienda a otra; consulte las descripciones de los listados y consulte a su Gerente de cuenta para obtener más información sobre cualquier artículo en particular.

EXCEDENTES DE ESTANTERÍA

¿Qué son los productos sacados de la estantería?

Los productos sacados de la estantería son artículos que ya estaban expuestos a la venta en un entorno de venta minorista pero que se han "sacado" de los estantes y la tienda los ha liquidado. Estos bienes son típicamente nuevos y nunca han sido utilizados

En general, los estantes son bienes en exceso que se han mostrado para la venta en una tienda o en venta en línea o internet, pero que nunca han sido comprados por un cliente. los productos sacados de la estantería generalmente se consideran un exceso de inventario de los estantes de las tiendas. **En la gran mayoría de los casos, la extracción de estantes requiere mucho menos trabajo que las devoluciones de los clientes** en términos de pruebas y reparaciones, pero debe esperar que se realicen algunos trabajos de revisión, así como la limpieza de artículos potencialmente polvorientos y la eliminación de etiquetas de precios (si es necesario) Antes de revender los artículos.

Los tiradores de estantes generalmente estarán en buenas condiciones de venta y pueden tener algunas o todas las siguientes características:

- Fin de temporada y productos de temporada.
- Productos descatalogados o discontinuados
- Es posible que los artículos aún tengan sus etiquetas / etiquetas originales de precios minoristas.
- Los artículos pueden tener etiquetas de descuento minoristas adicionales en ellos
- El empaque o artículo puede mostrar signos de manejo
- El embalaje exterior a menudo se encuentra un poco menos de "perfecto estado"
- Se pueden desfigurar / eliminar (etiquetas internas o etiquetas eliminadas para evitar que vuelvan a la tienda original)
- Algunos artículos todavía pueden tener sensores de seguridad minoristas adjuntos
- Un porcentaje de los artículos puede estar fuera de la caja o en cajas abiertas
- Un porcentaje de los artículos pueden ser unidades de visualización en la tienda o muestras
- En algunos lotes se pueden encontrar productos con fecha vencida o caducados.

Los programas varían de una tienda a otra; consulte las descripciones de los listados y consulte a su Gerente de cuenta para obtener más información sobre cualquier artículo en particular.

IRREGULARES

¿Qué son los productos irregulares?

Los irregulares (según el producto también conocido como Scratch y Dent) son generalmente productos nuevos que se descartan o se liquidan como resultado de una fabricación inadecuada o defectuosa. En algunos casos, este término también se usa para describir muebles o electrodomésticos grandes que pueden tener algunos rasguños y abolladuras pero que son completamente funcionales. También pueden ser llamados "bienes imperfectos". En la mayoría de los casos, los artículos irregulares tienen defectos de fabricación muy pequeños, como el hilo de color incorrecto, la costura incorrecta, la decoloración leve del color del artículo deseado, otras manchas menores, arañazos, abolladuras, decoloración u otras imperfecciones.

Los artículos irregulares pueden tener las siguientes características:

- Aparecen en estado nuevo sin signos de uso previo
- Dentro o fuera del empaque original de fábrica.

- Puede mostrar signos de defectos de fabricación (costura incorrecta, etc.)
- Puede mostrar pequeñas manchas que se produjeron durante la fabricación
- Puede tener arañazos y abolladuras
- En su mayoría listos para la venta

REVISADOS TRABAJANDO

¿Qué son productos probados, trabajando?

GO Liquidator Llc. ocasionalmente ofrecerá artículos que hayan pasado por un proceso de prueba y se consideren funcionales o "probados en funcionamiento". Estos artículos pueden ser una mezcla de exceso de existencias, estantes y devoluciones de los clientes y son unidades más caras y costosas.

Los productos sometidos a prueba pueden tener las siguientes características:

- Típicamente, pero no necesariamente en la caja original
- Puede o no contener todos los elementos / componentes necesarios (controles remotos, cables, manuales, etc.)
- La mayoría o todas las funciones de trabajo y artículo pueden clasificarse como funcionales para fines de reventa
- El artículo puede mostrar signos de manejo y uso
- Los artículos pueden tener etiquetas, etiquetas de precio y / o etiquetas de identificación interna o adhesivos adicionales

Los programas varían de una tienda a otra; consulte las descripciones de los listados y consulte a su Gerente de cuenta para obtener más información sobre cualquier artículo en particular.

EN SU CAJA ORIGINAL DE FABRICA.

¿Qué son los bienes de "Master Case"?

Los productos de "Master Case" o en su caja de fábrica, son típicamente 100% nuevos en el empaque original del fabricante y son completamente funcionales y completos. Estos productos no han sido expuestos a la venta en ningún entorno minorista y los productos pueden considerarse 100% nuevos y listos para la venta.

Los artículos al por mayor en su caja original de fábrica, pueden tener las siguientes características:

- 100% nuevo
- En embalaje original de fábrica o fabricante.
- Incluirá todas las partes, componentes, accesorios y documentación.
- No hay signos visuales de desgaste, uso o manejo excesivo.
- Listo para la venta

REFORMADO / REMANUFACTURADO

¿Qué son los bienes restaurados o remanufacturados?

GO Liquidator Llc. También ofrece productos "renovados" para la venta de forma periódica. Los productos restaurados son artículos que han pasado por un proceso de prueba en la fabricación, y an retornado a la línea de producción para corregirlos o repararlos. Los artículos salen de este proceso en sus condiciones de trabajo originales. A menudo, estos artículos se empaquetan en cajas genéricas y es posible que no incluyan todos los artículos que se encuentran en el embalaje original de la fábrica. Algunos productores si usan el empaque original del producto.

Los bienes restaurados pueden tener las siguientes características:

- Todos los artículos deben estar en buenas condiciones de trabajo
- Todas las partes / componentes necesarios se incluyen típicamente
- Los artículos pueden o no pueden venir con la garantía del fabricante (ver la lista específica para detalles)
- Los artículos pueden ser empacados en cajas genéricas.
- Los artículos pueden mostrar signos de uso leve o manchas cosméticas

Los programas varían de una marca a otra; consulte las descripciones de los listados y consulte a su Representante de ventas para obtener más información sobre cualquier artículo en particular.

DEFECTUOSO

¿Qué son los productos defectuosos?

GO Liquidator Llc. ocasionalmente ofrecerá paletas o cargas probadas que no funcionan o "defectuosas". Dichos artículos suelen ser componentes electrónicos de gama alta que han pasado por un proceso de prueba, elementos visualmente defectuosos, conjuntos incompletos (como muebles, artículos para el hogar, etc.), artículos válidos solo para piezas de repuesto o

artículos desactualizados. Los bienes defectuosos tienen el potencial de ser rentables si tiene la capacidad de repararlos o despojarlos de sus partes para revenderlos.

Pueden tener las siguientes características:

- Los artículos han pasado por un proceso de prueba y se han considerado que no funcionan.
- Los artículos pueden ser visualmente defectuosos o incompletos
- Conjuntos incompletos o parciales o partes
- Los artículos pueden ser nuevos, pero con un defecto de control de calidad importante, lo que los hace defectuosos (por ejemplo, audio poco fiable en un sistema estéreo)

Los programas varían de una tienda a otra; consulte las descripciones de los listados y consulte a su Gerente de cuenta para obtener más información sobre cualquier artículo en particular.

PRE-TRABAJO / USADOS

¿Qué son los productos pre-gastados o usados?

GO Liquidator Llc. Pocas veces ofrece una prenda o artículos usados (usada). Estos productos pueden provenir de una variedad de fuentes y están disponibles todo el año. Nuestros productos prefabricados pasan por un proceso de inspección para garantizar el control de calidad y ofrecer una tremenda relación calidad-precio para el mercado adecuado.

Los productos prefabricados pueden tener las siguientes características:

- La ropa usada previamente ha sido usada o usada
- Los lotes pueden estar formados por marcas, modelos o estilos discontinuos.
- Los artículos pueden mostrar signos de desgaste y uso.
- En general, no hay etiquetas, etiquetas o marcas de tiendas adicionales en los artículos
- Se puede vender por unidad, paleta o por peso.

Los programas varían de una tienda a otra; consulte las descripciones de los listados y consulte a su Gerente de cuenta para obtener más información sobre cualquier artículo en particular.

CONSISTENCIA DEL PRODUCTO

Al comprar productos de liquidación y según las necesidades de su negocio, es importante tener en cuenta la consistencia del producto o la regularidad de los productos que está comprando. La información en esta sección es general y puede o no aplicarse a usted específicamente. Cada

cliente es único y puede tener sus propias necesidades específicas, políticas de precios, etc. La disponibilidad de determinados tipos de mercancías debe afectar los tipos de productos que usted compra y la forma en que elige procesar, vender y tasar los productos. Los bienes disponibles en la industria de la liquidación generalmente se pueden dividir en 3 categorías:

PRODUCTOS REGULARES CONSTANTES

Disponible de forma regular ya sea inmediatamente o en unos pocos días

BIENES NO CONSISTENTES O NO CONSTANTES

Disponible periódicamente, importantes tiempos de espera entre disponibilidad.

COMPRA ÚNICA, DE OPORTUNIDAD

Por lo general, las ofertas únicas en bienes que una vez se vendieron no estarán nuevamente en stock o solo estarán en stock después de un período de tiempo muy extenso).

Bienes constantes (en curso, regulares de recompra)

Muchos de nuestras paletas, cargas y camiones son artículos que vendemos de forma continua, lo que significa que o bien los tenemos en stock todo el tiempo, o recibimos un nuevo stock poco después de la venta. Tenemos docenas de listados como estos que hemos estado ofreciendo durante años y seguiremos ofreciendo durante el tiempo que estén disponibles.

Es importante tener en cuenta los bienes constantes en curso porque:

1. El suministro constante de productos similares puede ayudar a construir y hacer crecer un negocio.
2. Saber que puede obtener más del mismo tipo de mercancía tan pronto como (o antes) se agote, le permite tener un flujo constante de productos para sus clientes y aumenta la lealtad de sus clientes.
3. Tratar con tipos constantes de bienes que puede comprar una y otra vez le permite ser más flexible y competitivo con los precios, ya que puede volver a comprarlos fácilmente.
4. Trabajar con el mismo tipo de productos a lo largo del tiempo puede hacer que esté extremadamente familiarizado con cualquier programa en particular y le permita aprovechar aún más ese conocimiento cada vez mayor para maximizar sus rendimientos.

Si los artículos se pueden volver a comprar fácilmente, su objetivo sería tasar los artículos para maximizar sus ganancias absolutas.

Ejemplo: supongamos que compra el producto "X" por \$ 10. Mejor compre y venda 100 unidades por \$ 20 (y obtenga una ganancia bruta de \$ 1,000), luego retenga \$ 25 y solo compre y venda 50 unidades (y obtenga una ganancia bruta de \$ 750).

Bienes inconsistentes (disponibilidad esporádica)

Varias cargas y cargas de contenedores disponibles en la industria solo están disponibles de manera inconsistente y tienen un suministro relativamente bajo y esporádico (por ejemplo, bolsos de diseñador). Es importante tener en cuenta los bienes en curso no consistentes porque:

1. Es poco probable que estén disponibles para volver a comprarlos y pueden tener tiempos de espera significativos entre las disponibilidades.
2. Es difícil mantener un suministro regular de dichos bienes para sus clientes
 1. Construir la lealtad del cliente y hacer crecer su negocio es más difícil cuando se trata de mercancías que tienen un suministro inconsistente
 2. Debe maximizar el beneficio potencial de los bienes que no están disponibles de forma regular. Una vez que se hayan vendido, no podrá volver a comprarlos pronto y, por lo tanto, debería ponerles un precio en consecuencia. Por ejemplo, para los artículos que no son fáciles / fácilmente disponibles para volver a comprar, es mejor tomar 2 semanas para venderlos por \$ 40 / unidad que venderlos en una semana por \$ 30 / unidad.

Ofertas únicas y lotes de oportunidad.

Casi todos los días, en GO LIQUIDATOR LLC. habrá ofertas únicas que, una vez vendidas, ya no estarán disponibles de nuevo (Modelos discontinuados, productos de compañías de seguros, cierres de tiendas / almacenes, etc.) Normalmente, una vez que estos productos se venden, ofertas similares probablemente no estarán disponibles de nuevo. Dichos acuerdos pueden ser muy rentables y se consideran de oportunidad. Los compradores siempre deben tratar de maximizar su precio de venta y el beneficio en las compras, ya que el stock es limitado y, por lo general, habrá poca competencia y suministro de artículos similares. Además, los productos similares no pueden volver a comprarse, por lo que siempre que su precio sea competitivo y pueda venderlos a su debido tiempo, no hay necesidad de ponerles un precio demasiado barato.

Si es una mercancía regular y constante que puede comprar todas las semanas, puede hacer su pan y mantequilla y venderla de manera barata y rápida. Si la mercancía es más difícil de alcanzar o no estará disponible nuevamente después de que se agoten, puede comprar una cantidad mayor de una sola vez o venderla a un margen de ganancia más alto para maximizar sus devoluciones. También puede informar a sus clientes que es un producto de oferta por tiempo limitado, que aumenta su valor y es atractivo.

¿Qué son los bienes de temporada?

Por lo general, los nuevos excedentes son bienes nuevos que nunca han sido comprados por un cliente, pero que se consideran un exceso de inventario de las tiendas por una variedad de razones. Lo siguiente explicará cómo la compra de excedentes de temporada puede presentar

una gran oportunidad para compradores de páginas web o de EBay, vendedores en línea y minoristas que tienen espacio de almacenamiento disponible. Los excesos estacionales se refieren a la mercancía que normalmente se vende durante una temporada específica del año. Muebles de exteriores, aparatos de aire acondicionado, calefactores, ropa de invierno, ropa de verano y decoraciones navideñas son ejemplos de exceso de temporada.

GO Liquidator Llc. lleva excedentes de temporada a precios significativamente por debajo del mayorista. Puede comprar estos productos a granel por caja, paleta, carga o contenedor. Hemos encontrado que la mercancía de exceso de temporada puede ofrecer una oportunidad única que ningún otro tipo de mercancía de exceso puede ofrecer. Puede ser una muy buena inversión a corto plazo para comprar estos artículos fuera de temporada, mientras que son más baratos y están más disponibles que cuando están en temporada y con una gran demanda.

Con un pequeño espacio de almacenamiento y algo de capital inicial, puede comprar una carga o un contenedor de productos de exceso de temporada (Ejemplo: Árboles de Navidad) y mantenerlos durante una temporada. Luego puede revenderlo cuando regrese a la temporada para obtener un mayor margen de ganancia. Como tal, los excedentes de temporada pueden ser una buena inversión a corto plazo al poner su dinero en un activo real tangible que aumentará de valor cuando vuelva la temporada.

GO LIQUIDATOR LLC.

Miami Fl. USA.

