

GUIA DO ANUNCIANTE

LIQUIDAEXPRESS

Como transformar estoque excedente em oportunidades de negócio

23 ANOS DE EXPERIÊNCIA

Estratégia para organizar, apresentar e vender lotes no atacado.

ORGANIZE • DIVIDA • APRESENTE • VENDA

. ÍNDICE

01	Bem-vindo ao LiquidaExpress
02	O papel do LiquidaExpress
03	Tipos de estoque
04	Conheça seu estoque
05	Como organizar os lotes
06	Lotes homogêneos
07	Por que evitar o lote de tudo
08	Dividir grandes estoques
09	Pequeno, médio e grande comprador
10	Caixa, palete ou carga fechada
11	Inventário e estado
12	Documentação e procedência
13	Precificação
14	Fotos e título
15	Descrição
16	IA do LiquidaExpress
17	Exemplo de anúncio
18	Exemplo de estoque dividido
19	Checklist
20	Erros a evitar
21	Antes de publicar
22	Conclusão
23	Apoio comercial
24	Copyright e condições

1. Bem-vindo ao LiquidaExpress

O **LiquidaExpress** é uma plataforma especializada na divulgação de lotes de mercadorias no atacado, aproximando empresas que possuem estoques disponíveis de compradores que procuram oportunidades de aquisição em volume.

Há **23 anos**, o LiquidaExpress atua nesse mercado, acumulando experiência na divulgação de estoques, lotes e oportunidades comerciais.

O objetivo deste guia

Ajudar você a transformar um estoque disponível em um anúncio mais claro, organizado e comercialmente atrativo.

2. O papel do LiquidaExpress

O LiquidaExpress funciona como uma **vitrine** para aproximar anunciantes e compradores. O anunciante apresenta sua oportunidade e os interessados entram em contato para avaliar a compra.

Importante: o LiquidaExpress não participa da negociação entre comprador e anunciante e não se responsabiliza pelas condições ou resultados da negociação.

Entre as partes são definidos diretamente itens como preço, pagamento, retirada ou entrega, transporte, prazos e demais condições comerciais.

3. Tipos de estoque

- Estoques parados ou sem giro
- Excedentes de estoque
- Saldos comerciais
- Mercadorias de retorno
- Troca de coleção
- Encerramento ou redução de operações
- Open box e itens de vitrine
- Paletes fechados e cargas completas

O que é excesso para uma empresa pode representar uma oportunidade para outra.

4. Conheça seu estoque antes de anunciar

Antes de criar o anúncio, reúna as informações disponíveis: produtos, quantidades, marcas, modelos, categoria, estado, embalagem, origem, localização, valor de referência e condições de retirada ou entrega.

5. Organize antes de montar os lotes

Evite colocar todo o estoque em um único lote automaticamente. Primeiro, procure uma organização que faça sentido comercial.

6. Crie lotes homogêneos

Sempre que fizer sentido, prefira lotes compostos por produtos iguais ou pertencentes à mesma categoria. Isso facilita a compreensão do comprador e pode ampliar o número de interessados.

Exemplo

Em vez de juntar ferramentas, roupas, brinquedos e eletrônicos em um único lote, avalie criar lotes separados por categoria.

7. Evite o “lote de tudo”

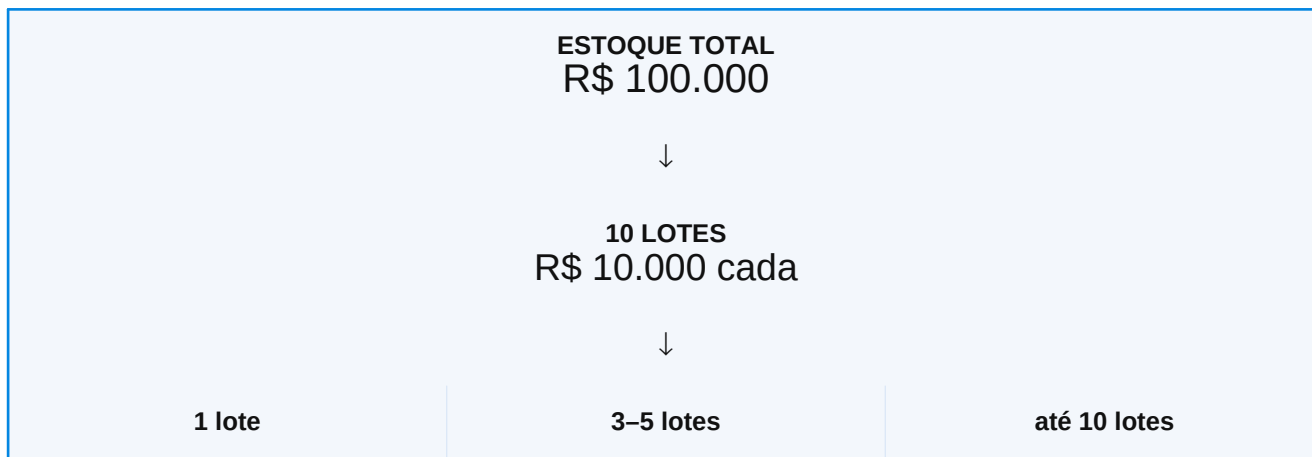
Um lote com muitos produtos diferentes pode afastar compradores que trabalham apenas com determinadas categorias.

Antes de misturar produtos, pergunte: **“Existe um comprador natural para tudo isso?”**

8. Dividir grandes estoques pode ampliar o mercado

Uma das estratégias mais interessantes é avaliar se um estoque grande pode ser dividido em vários lotes menores.

Imagine um estoque de **R\$ 100.000**. Em vez de oferecer tudo de uma vez, uma alternativa seria criar **10 lotes de aproximadamente R\$ 10.000**, se a mercadoria permitir.



Pequeno comprador: pode comprar 1 lote.

Comprador médio: pode comprar vários lotes.

Grande comprador: pode adquirir grande parte ou todos os lotes.

O estoque é o mesmo. O que muda é a porta de entrada para diferentes compradores.

9. Pequeno, médio e grande comprador

- Pequeno comprador → começa com um investimento menor.
- Comprador médio → compra vários lotes e aumenta o volume.
- Grande comprador → pode adquirir muitos lotes ou o conjunto.

10. Caixa, palete ou carga fechada?

- Caixa: adequada para volumes menores.
- Palete fechado: facilita operações de volume intermediário.
- Carga completa: indicada para operações de maior escala.

Dividir não é uma regra. Considere custos de separação, embalagem, logística, armazenamento, demanda e características dos produtos.

11. Inventário e estado das mercadorias

- Produto e marca/modelo
- Quantidade exata
- Estado e embalagem
- Avarias ou itens sem teste
- EAN/código de barras, quando disponível
- Observações relevantes

Regra de ouro: informe o que você gostaria de saber se estivesse do outro lado da negociação.

12. Documentação e procedência

Quando aplicável, mantenha organizada a documentação relacionada ao lote, como nota fiscal, informações de origem, relação dos produtos e códigos.

13. Precificação estratégica

Não existe um desconto único que sirva para todo tipo de estoque. Avalie demanda, estado, liquidez, quantidade, potencial de revenda, mercado, custos e urgência.

Defina previamente o valor mínimo que sua empresa considera viável e uma condição comercial interessante para o comprador.

Não confunda valor de referência com garantia de venda.

Use valores de referência somente quando forem baseados em informações confiáveis.

14. Fotos e título do anúncio

Fotos reais

- Visão geral do estoque
- Produtos e embalagens
- Caixas e paletes
- Etiquetas e quantidades
- Detalhes e eventuais avarias

Quanto melhor o comprador conseguir visualizar o lote, mais fácil será avaliar a oportunidade.

Título objetivo

Evite: “Lote de mercadorias”.

Prefira: “Lote de ferramentas — 500 unidades — estoque para revenda”.

15. Descrição do anúncio

A descrição deve responder às principais perguntas do comprador: o que é, quanto existe, em que estado está, de onde veio, quanto custa e como será realizada a retirada ou entrega.

16. Use a IA do LiquidaExpress

Na página de anúncio, o LiquidaExpress disponibiliza uma ferramenta de **inteligência artificial** que ajuda a transformar as informações fornecidas pelo anunciante em uma descrição mais completa e organizada.

1	2	3	4	5
Informe os dados	Gere a descrição	Revise	Confira	Publique

A IA ajuda a escrever e organizar. Quem conhece e confirma as mercadorias é o anunciante.

17. Exemplo de anúncio

LOTE DE UTILIDADES DOMÉSTICAS — 200 UNIDADES

Origem: sobra de estoque

Quantidade: 200 unidades

Estado: produtos novos, conforme inventário

Preço: R\$ 20.000

Fotos: imagens reais do lote

Lote destinado a revendedores, lojistas e comerciantes. Consulte a disponibilidade de outros lotes e as condições de negociação diretamente com o anunciante.

18. Exemplo de estoque dividido

Estoque: 1.000 unidades · **valor de referência:** R\$ 100.000

Uma possibilidade, dependendo da mercadoria: **10 lotes de 100 unidades**, com preço definido para cada lote.

- Comprador menor → 1 lote
- Comprador médio → vários lotes
- Comprador maior → grande parte ou todos os lotes

19. Checklist do anunciante

ESTOQUE

- ■ Quantidade conferida
- ■ Produtos e categorias identificados
- ■ Estado e avarias classificados

LOTE

- ■ Possibilidade de desmembramento avaliada
- ■ Formato caixa/palete/carga definido

INFORMAÇÕES

- ■ Inventário organizado
- ■ Origem/documentação disponível
- ■ Localização e logística esclarecidas

PREÇO

- ■ Mercado avaliado
- ■ Potencial de revenda considerado
- ■ Valor mínimo definido

ANÚNCIO

- ■ Título objetivo
- ■ Descrição completa
- ■ Fotos reais
- ■ Outros lotes informados

IA

- ■ Informações preenchidas corretamente
- ■ Descrição gerada revisada
- ■ Nenhuma informação inventada ou incorreta

20. Erros a evitar

- Misturar produtos sem lógica comercial.
- Criar um lote grande demais sem avaliar alternativas.
- Dividir demais e aumentar custos desnecessariamente.
- Não informar quantidade, estado ou avarias.
- Usar apenas imagens genéricas.
- Definir preço sem avaliar o mercado.
- Publicar uma descrição vaga.
- Aceitar automaticamente qualquer texto gerado por IA sem revisar.

21. Antes de publicar

“Se eu fosse o comprador, eu teria informações suficientes para avaliar essa oportunidade?”

Se a resposta for sim, seu anúncio estará muito mais preparado para receber contatos.

22. Conclusão

Vender estoque excedente não significa simplesmente colocar tudo à venda pelo menor preço possível. Existe estratégia.

Organize. Separe. Divida quando fizer sentido. Apresente. Seja transparente. Precifique. Fotografe. Revise.

**UM ESTOQUE.
VÁRIAS OPORTUNIDADES.
DIFERENTES COMPRADORES.**

23. Precisa de apoio comercial?

Nem toda empresa tem tempo, equipe ou estrutura para conduzir a divulgação de grandes volumes. Para essas situações, o LiquidaExpress também oferece **soluções comerciais especializadas**.

23 anos de experiência no mercado. O serviço é opcional e possui custo, com condições avaliadas conforme as características e necessidades de cada operação.

- Estoques acumulados sem giro comercial
- Encerramento ou redução de operações
- Troca de coleção e renovação de estoque
- Necessidade de liberar espaço operacional
- Saldos e mercadorias de retorno
- Paletes fechados
- Cargas completas
- Grandes volumes destinados ao atacado

Como funciona

01	Análise das mercadorias
02	Divulgação comercial
03	Geração de oportunidades
04	Comercialização

O LiquidaExpress não compra as mercadorias. O serviço é voltado à divulgação comercial e à geração de oportunidades junto a compradores profissionais.

Saiba mais sobre as soluções para estoques excedentes:

sobradeestoque.com.br/servicos/solucoes-para-estoques-excedentes.html

24. Copyright e condições

© 2026 LiquidaExpress Marketplace. Todos os direitos reservados.

Este material foi elaborado para orientação dos anunciantes do LiquidaExpress Marketplace. É proibida a reprodução, distribuição, comercialização ou utilização deste conteúdo, total ou parcialmente, sem autorização prévia do titular dos direitos.

As informações apresentadas neste guia possuem caráter orientativo e não constituem garantia de venda, preço, liquidez ou resultado comercial.

As negociações são realizadas diretamente entre compradores e anunciantes, sendo de responsabilidade das partes definir suas respectivas condições comerciais.

LIQUIDAEXPRESS MARKETPLACE
23 anos conectando estoques a oportunidades de negócio.

