

# الدليل الشامل للبدء في تجارة المرتجعات والتصفية Liquidation في أمريكا

دليل عربي عملي لفهم السوق، اختيار البضاعة، حساب الربح  
الحقيقي، تجنب المخاطر، وبناء مشروع صغير قابل للنمو دون  
وعود وهمية.

## إعداد: عرب أمريكا

مناسب للمبتدئين، أصحاب المحلات، بائعي الإنترنت، ومن يريد دخول تجارة الباليات واللوطات بطريقة  
محسوبة.

# مقدمة مهمة قبل أن تبدأ

تجارة المرتجعات والتصفية في أمريكا تبدو سهلة من الخارج: تشتري باليت بسعر منخفض، تفتح الصناديق، ثم تبيع القطع واحدة واحدة وتربح. هذه الصورة ناقصة وخطرة. الحقيقة أن الربح في هذا المجال لا يأتي من الحماس ولا من السعر الظاهر للبايت، بل من القدرة على قراءة المخاطر، تقدير التلف، حساب النقل والتخزين والرسوم، اختبار المنتجات، ثم البيع بسرعة وبقنوات مناسبة.

هذا الدليل لا يبيع لك حلمًا سريعًا، بل يعطيك طريقة عملية لتبدأ بأقل مخاطرة ممكنة. ستتعلم كيف تفرّق بين Returns و Shelf Pulls و Overstock و Salvage، وكيف تقرأ المانيفست، وكيف تحسب السعر الأقصى الذي يجب ألا تتجاوزه في المزاد، وما المنتجات التي يجب أن تتجنبها في البداية.

## تنبيه قانوني وتجاري

هذا الدليل تعليمي عام، وليس استشارة قانونية أو ضريبية أو مالية. قوانين البيع، الضرائب، التصاريح، وتحصيل ضريبة المبيعات تختلف من ولاية إلى أخرى ومن مدينة إلى أخرى. قبل إطلاق مشروعك رسميًا، راجع موقع ولايتك الضريبي، واستشر محاسبًا أو مستشارًا مختصًا إذا كان حجم العمل أو المخاطر كبيرًا.

**19.3%**

تقدير نسبة إرجاع المبيعات الإلكترونية في 2025 حسب .NRF

**849.9 مليار دولار**

قيمة المرتجعات المتوقعة في أمريكا خلال 2025 وفق تقرير .NRF/Happy Returns

**9%**

نسبة من المرتجعات اعتبرها تقرير NRF احتيالية أو مرتبطة بإساءة استخدام.

**ممنوع**

بيع المنتجات المسحوبة Recall قانونيًا حسب CPSC.

## مصادر الأرقام الأساسية

اعتمد الدليل على بيانات حديثة من National Retail Federation حول المرتجعات، وعلى إرشادات SBA و IRS و CPSC الرسمية الخاصة بتسجيل الأعمال، السجلات، والتعامل مع المنتجات المسحوبة.

# فهرس الدليل

الفصل 1	1. ما هي تجارة التصفية والمرتجعات؟
الفصل 2	2. هل هذا المشروع مناسب لك؟
الفصل 3	3. المتطلبات القانونية والضريبية الأساسية
الفصل 4	4. مصادر شراء البضاعة في أمريكا
الفصل 5	5. كيف تختار أول باليت أو لوط؟
الفصل 6	6. حساب الربح الحقيقي قبل الشراء
الفصل 7	7. التشغيل: الفرز، الاختبار، التخزين، والتصوير
الفصل 8	8. أين تبيع؟ قنوات البيع المناسبة
الفصل 9	9. التسعير، التصريف، وحماية الكاش فلو
الفصل 10	10. أخطاء قاتلة واحتياالات شائعة
الفصل 11	11. خطة عملية لأول 30 و90 يومًا
الملاحق	12. قوالب وجداول جاهزة للاستخدام

# الفصل الأول: ما هي تجارة التصفية والمرتجعات؟

التصفية التجارية تعني بيع مخزون لا يريد البائع الأصلي الاحتفاظ به، غالبًا بسعر أقل بكثير من سعر التجزئة. هذا المخزون قد يكون مرتجعات عملاء، بضاعة زائدة، منتجات موسمية انتهى وقتها، صناديق مفتوحة، قطع متضررة، أو بضائع لم تعد مناسبة لمساحة المتجر أو نظام المستودع.

الفرصة موجودة لأن كبار التجار لا يريدون دائمًا فحص كل قطعة وإعادة بيعها منفردة. أحيانًا تكون تكلفة الفرز والتخزين وإعادة الشحن أعلى من هامش الربح المتوقع، فيقررون بيع المخزون بالجملة إلى مشتريين متخصصين. هنا يدخل بائع التصفية الصغير: يشتري بالجملة، يفرز، يصلح أو ينظف، يصور، ثم يبيع بالقطعة أو بالحزمة.

## المصطلحات التي يجب أن تفهمها

المصطلح	المعنى العملي	مستوى المخاطرة
Overstock	بضاعة زائدة لم تُبع، وغالبًا تكون جديدة أو شبه جديدة.	منخفض إلى متوسط
Shelf Pulls	بضاعة سُحبت من الرف بسبب موسم، تغليف قديم، أو تغيير تشكيلة المتجر.	متوسط
Customer Returns	منتجات اشتراها عملاء ثم أعادوها. قد تكون ممتازة أو مكسورة أو ناقصة.	متوسط إلى عالٍ
Open Box	منتج مفتوح التغليف، قد يكون مجربًا أو ناقص ملحق بسيط.	متوسط
Salvage	بضاعة تالفة أو غير مضمونة، تصلح أحيانًا للقطع أو التصليح.	عالٍ جدًا
Manifest	قائمة تفصيلية بمحتويات البليت أو اللوط: اسم المنتج، الكمية، سعر التجزئة المقدر، وأحيانًا UPC/ASIN.	وجوده يقلل المخاطرة
Unmanifested	لوط بدون قائمة واضحة بالمحتويات. تشتري شبه عمياني.	عالٍ

### قاعدة صارمة

لا تبدأ بـ Salvage أو Unmanifested إذا كنت مبتدئًا. السعر الرخيص لا يعني صفقة جيدة. الرخيص قد يكون مقبرة للكاش.

## كيف يربح بائع التصفية؟

الربح يأتي من فرق السعر بين تكلفة الشراء بالجملة والقيمة التي تستطيع تحقيقها عند البيع بالتجزئة أو الجملة الصغيرة. لكن هذا الفرق لا يصبح ربحًا إلا بعد خصم النقل، التخزين، العمالة، عمولات المنصات، المرتجعات، القطع التالفة، التغليف، الوقت، وأحيانًا الإصلاح.

**- صافي الربح = إجمالي المبيعات - تكلفة البضاعة - النقل - الرسوم - التغليف  
المرتجعات - التلف - العمالة**

لذلك، المشروع ليس مجرد "شراء وبيع". هو مشروع عمليات: شراء ذكي، فرز سريع، تسعير صحيح، وتصريف مستمر. من يفشل غالبًا يفشل لأنه يملأ الكراج أو المستودع ببضاعة لا يعرف كيف يبيعهها.

# الفصل الثاني: هل هذا المشروع مناسب لك؟

تجارة التصفية قد تكون مناسبة جدًا لشخص يملك محلاً، مساحة تخزين، خبرة في البيع، أو قدرة على تصوير المنتجات وإدارتها على الإنترنت. لكنها ليست مناسبة لمن يريد دخلاً مضموناً من أول باليت، أو لا يملك وقتاً للفرز والاختبار، أو لا يتحمل وجود بضاعة غير صالحة للبيع.

## متى تكون الفكرة مناسبة؟

- لديك مساحة نظيفة وآمنة لتخزين البضاعة وفرزها.
- تستطيع اختبار المنتجات أو تعرف شخصاً يصلح الإلكترونيات أو الأدوات.
- تجيد البيع على Facebook Marketplace أو eBay أو داخل محل فعلي.
- تقبل أن بعض القطع ستكون خاسرة أو بطيئة البيع.
- تستطيع الالتزام بنظام تسجيل للمشتريات والمبيعات والمخزون.

## متى لا أنصحك أن تبدأ؟

- إذا كان رأس مالك كله سيذهب لأول باليت.
- إذا لا تملك سيارة مناسبة أو طريقة نقل رخيصة.
- إذا ستشتري من فيديوهات تيك توك أو إعلانات "باليتات أمازون مضمونة" دون مصدر موثوق.
- إذا لا تستطيع رفض الصفقة عندما تكون الأرقام سيئة.
- إذا تخلط بين مال البيت ومال المشروع ولا تسجل شيئاً.

### اختبار سريع قبل البداية

قبل أن تشتري أي باليت، جرّب بيع 20 قطعة مستعملة لديك أو اشتري لوّطاً صغيراً من مصدر محلي. الهدف ليس الربح الكبير، بل اختبار قدرتك على التصوير، الوصف، التفاوض، الشحن، والتعامل مع العملاء.

## أحجام البداية الممكنة

المستوى	رأس مال تقديري	نوع الشراء	المناسب له
تجربة منزلية	500 - 1,500 دولار	صناديق أو لوطات صغيرة	مبتدئ يريد التعلم دون مخاطرة كبيرة
مشروع جانبي	2,000 - 5,000 دولار	باليه واحد أو عدة باليهات صغيرة	شخص يبيع أسبوعيًا ولديه مساحة محدودة
مشروع شبه كامل	7,000 - 20,000 دولار	عدة باليهات أو نصف شاحنة	محل، جراج كبير، أو بائع لديه قنوات بيع واضحة
تصفية احترافية	25,000 دولار فأكثر	شحنات كبيرة وعقود توريد	مستودع، فريق فرز، وأنظمة مخزون ومحاسبة

# الفصل الثالث: المتطلبات القانونية والضريبية الأساسية

لا تبدأ المشروع بعقلية "بيع بسيط من البيت فلا أحد يهتم". بمجرد أن تشتري بهدف إعادة البيع وتكرر العملية، فأنت تمارس نشاطًا تجاريًا. قد تحتاج تسجيل اسم تجاري أو شركة، رقم ضريبي، تصريح مبيعات، حساب بنكي تجاري، وتأمين مناسب. التفاصيل تختلف حسب الولاية والمدينة وطبيعة المنتجات.

## 1. اختيار الشكل القانوني

أبسط شكل هو العمل كفرد، لكنه لا يعطي نفس الحماية التي قد يوفرها تأسيس LLC أو كيان تجاري آخر. اختيار البنية يؤثر على الضرائب، المسؤولية الشخصية، القدرة على فتح حسابات تجارية، والملفات المطلوبة. SBA تؤكد أن تسجيل النشاط وكيفية يعتمدان على هيكل العمل وموقعه.

### طبّق الآن

ابحث في موقع وزير الولاية Secretary of State في ولايتك عن إمكانية تسجيل LLC أو اسم تجاري. لا تدفع لمواقع وسيطة قبل أن تعرف الرسوم الرسمية.

## 2. رقم EIN وحساب بنكي منفصل

رقم EIN هو رقم تعريف ضريبي فيدرالي للشركات وبعض الأنشطة. SBA توضح أن الحصول عليه من أداة IRS الرسمية مجاني، ويصبح متاحًا فور التحقق في الحالات العادية. وجود حساب بنكي منفصل يساعدك على معرفة الربح والخسارة بدل خلط مصاريف البيت بالمشروع.

## 3. تصريح البيع وضريبة المبيعات

كثير من الولايات تطلب تصريح بائع أو ضريبة مبيعات إذا كنت تبيع سلعة خاضعة للضريبة. كذلك، عند الشراء لإعادة البيع، قد يطلب المورد شهادة إعادة بيع Resale Certificate أو إثبات إعفاء ضريبي. لا توجد قاعدة واحدة لكل أمريكا؛ الولاية هي الأساس.

## 4. السجلات والمحاسبة

IRS تشدد على أن سجلات العمل يجب أن تُظهر الدخل والمصاريف، وأن تحتفظ بمستندات تدعم المشتريات والمبيعات والخصومات. في تجارة التصفية، السجل السيئ يعني أنك لن تعرف هل ربحت فعليًا أم فقط حولت المال إلى مخزون.

المستند	لماذا مهم؟	طريقة حفظ مقترحة
فاتورة شراء البالييت/اللوط	إثبات تكلفة البضاعة	ملف PDF + صورة في Google Drive
إيصال النقل أو الشحن	جزء من تكلفة البضاعة الفعلية	مجلد شهري باسم الشهر
تقرير المبيعات	حساب الدخل والرسوم	تصدير CSV من المنصة
إيصالات التغليف والإصلاح	مصروفات تشغيلية	تطبيق محاسبة أو جدول Excel
سجل المخزون	معرفة القطع المتبقية والبطيئة	جدول واحد محدث أسبوعيًا

## 5. المنتجات المسحوبة والخطرة

هذه نقطة لا تفاوض فيها: بيع منتج مسحوب Recalled Product غير قانوني. CPSC تنبه أن قوانينها تنطبق على من يبيع أو يعرض أو يوزع منتجات استهلاكية في الولايات المتحدة، بما في ذلك البيع عبر الإنترنت والبيع المستعمل. لذلك يجب فحص المنتجات الحساسة قبل عرضها، خصوصًا منتجات الأطفال، الأجهزة الكهربائية، السخانات، البطاريات، الأدوات، والخوذات.

### لا تتبع هذه الفئات دون فحص صارم

منتجات الأطفال والنوم، الخوذات ومقاعد السيارات، المنتجات الكهربائية ذات الحرارة العالية، البطاريات، الأدوات الحادة، مستحضرات التجميل المفتوحة، الأغذية أو المكملات، المنتجات الطبية، وأي منتج بلا ملصقات سلامة واضحة.

# الفصل الرابع: مصادر شراء البضاعة في أمريكا

مصدر الشراء هو نصف المشروع. نفس الباليت قد يكون فرصة عند الشراء المباشر، وكارثة عند شرائه من وسيط يضاعف السعر. لا يوجد مصدر "أفضل دائمًا"، بل يوجد مصدر مناسب لخبرتك ومساحتك وقنوات بيعك.

## 1. منصات المزادات والتصفية الكبيرة

منصات مثل B-Stock و Liquidation.com تعرض باليتات، لوطات، وشحنات من فئات متعددة. B-Stock تذكر أنها تستضيف مزادات وقوائم شراء مباشر لمخزون مرتجع وزائد من تجار ومصنعين، وتعرض أحجامًا من الطرود إلى الشاحنات. Liquidation.com يعرض فلاتر حسب الفئة، الموقع، الحالة، حجم اللوط، وشروط الشحن.

المصدر	مميزاته	مخاطره	مناسب لمن؟
B-Stock	مزادات B2B، موردون كبار، باليتات وشاحنات	منافسة عالية، شحن قد يكون مكلفًا	من لديه Resale Certificate ويقراً المانيفست
Liquidation.com	تنوع كبير، فلاتر للموقع والحالة والحجم	اختلاف جودة البائعين، رسوم وشحن	مبتدئ متوسط يريد مقارنة لوطات كثيرة
Amazon Bulk Liquidations	مصدر مرتبط بمخزون أمازون الزائد أو المتضرر	قد يتطلب أهلية/حالة ضريبية، وفئات متغيرة	من يملك وضعًا تجاريًا واضحًا ويقبل الشروط
مستودعات محلية	إمكانية المعاينة أو الاستلام المحلي وتقليل الشحن	قد يكون المصدر وسيطًا يرفع السعر	من يريد اختبار السوق محليًا

## 2. المزادات المحلية والمستودعات القريبة

المصدر المحلي قد يكون ممتازًا لأنك توفر الشحن وتستطيع رؤية جزء من البضاعة. لكن لا تنخدع بكلمة "Amazon pallets" على اللافتة. اسأل عن أصل البضاعة، سياسة الاسترجاع، وجود مانيفست، حالة المنتجات، وهل السعر يشمل رسومًا إضافية.

## 3. شراء لوطات صغيرة من تجار آخرين

يمكنك التعلم بشراء لوطات صغيرة من بائعين محليين، لكن لا تعتمد على كلام البائع وحده. اطلب صورًا حقيقية، قائمة محتويات، وابدأ بمبلغ صغير. لوط صغير سيئ أفضل من شاحنة سيئة؛ الخسارة الصغيرة تعلمك، أما الخسارة الكبيرة قد توقف المشروع.

## قاعدة اختيار المصدر

المصدر الجيد يعطيك معلومات كافية لتقول "لا" قبل أن تقول "نعم". إذا كان المصدر يضغط عليك، يخفي الرسوم، يرفض توضيح الحالة، أو يستخدم صورًا عامة غير حقيقية، ابتعد.

## أسئلة يجب أن تسألها قبل الشراء

- هل اللوط Manifested أم Unmanifested؟
- ما الحالة الرسمية للبضاعة: Returns, Overstock, Shelf Pulls, Salvage؟
- هل السعر يشمل Buyer Premium أو رسوم منصة؟
- من يدفع الشحن؟ وهل يمكن الاستلام المحلي؟
- هل توجد سياسة اعتراض إذا كان الوصف غير مطابق؟
- هل المنتجات قد تحتوي على أغذية، مكملات، سوائل، مواد خطيرة، أو منتجات أطفال؟
- ما الحد الأدنى للشراء؟ وهل تحتاج Resale Certificate؟

# الفصل الخامس: كيف تختار أول باليت أو لوط؟

أول عملية شراء يجب أن تكون تدريبًا محسوبًا، لا مقامرة. هدفك من أول باليت ليس أن تصبح غنيًا، بل أن تتعلم دورة العمل كاملة: استلام، فرز، اختبار، تصوير، تسعير، نشر، بيع، شحن، وحساب نتيجة نهائية.

## الفئات الأنسب للمبتدئ

الفئة	الفرصة	الخطر	التقييم
أدوات منزلية صغيرة	طلب جيد، سهولة التصوير والبيع المحلي	احتمال نقص قطع أو تلف كهربائي	جيدة
ملابس وأحذية	شحن سهل، تلف أقل غالبًا	مقاسات كثيرة، بيع بطيء إذا كانت ماركات ضعيفة	جيدة بشرط سعر منخفض
أدوات و Home Improvement	طلب قوي محليًا	وزن، قطع ناقصة، تلف استخدام	جيدة لمن يبيع محليًا
إلكترونيات صغيرة	هامش قوي عند النجاح	اختبار، أعطال، إرجاعات، قيود منصات	للمتوسطين لا للمبتدئ المطلق
منتجات أطفال	طلب موجود	مخاطر Recall وسلامة عالية جدًا	تجنبها في البداية
أغذية/مكملات/تجميل مفتوح	قد تبدو رخيصة	انتهاء صلاحية، سلامة، قيود بيع	تجنبها غالبًا

## كيف تقرأ المانيست؟

المانيست ليس ضمانًا للربح. أحيانًا يذكر سعر التجزئة الأصلي، لكن السوق الحالي قد يكون أقل بكثير. لا تعتمد على MSRP وحده. ابحث عن سعر البيع الفعلي في eBay Sold Listings, Facebook Marketplace, Amazon, Walmart, أو Google Shopping. المهم هو ما يدفعه العميل اليوم، لا ما كان مكتوبًا على الملصق سابقًا.

### طريقة فحص سريعة

اختر 10 منتجات من أعلى قيمة في المانيست. ابحث عن سعر البيع الفعلي لكل منتج. إذا كانت أعلى 10 منتجات ضعيفة أو مشبوهة أو مكررة جدًا، فاللوط كله غالبًا لا يستحق المزايدة.

## علامات الصفة الجيدة

- مانيفست واضح مع UPC أو موديل يمكن البحث عنه.
- فئة تفهمها أو تستطيع اختبارها.
- موقع قريب يقلل الشحن.
- حالة ليست Salvage.
- تنوع معقول لا يجبرك على بيع 200 قطعة من نفس المنتج البطيء.
- سعر يسمح لك بالخسارة في جزء من القطع والربح في الباقي.

## علامات الصفة السيئة

- صور عامة من الإنترنت وليست صور اللوط.
- كلام تسويقي مثل "مضمون الربح" أو "أسرار أمازون".
- مانيفست مليء بمنتجات غير معروفة أو بلا موديلات.
- رسوم شحن أعلى من قيمة البضاعة.
- فئة تحتاج خبرة لا تملكها مثل الإلكترونيات المعطلة أو Salvage.

# الفصل السادس: حساب الربح الحقيقي قبل الشراء

أكبر خطأ في تجارة التصفية هو حساب الربح على أساس "اشترت بـ 500 والقيمة الأصلية 3,000". هذا ليس حسابًا. القيمة الأصلية قد لا تعني شيئًا إذا كانت القطع تالفة، قديمة، ناقصة، أو بطيئة البيع. الحساب الصحيح يبدأ من سعر البيع المتوقع الواقعي، ثم ينزل منه كل التكاليف.

## المعادلات الأساسية

سعر الشراء + رسوم المزداد + الشحن + النقل المحلي + التخزين = Landed Cost  
الأولي

مجموع أسعار البيع المتوقعة × نسبة البيع المتوقعة = Expected Revenue

الإيراد المتوقع - الربح المطلوب - جميع التكاليف المتغيرة = Max Bid

إذا لم تستطع حساب Max Bid قبل دخول المزداد، فأنت لا تشتري؛ أنت تراهن.

## مثال عملي

### مثال من الواقع

وجدت باليت أدوات منزلية MSRP الظاهر لها 4,000 دولار. بعد البحث، تقدر أن سعر البيع الواقعي للقطع السليمة هو 1,900 دولار. تتوقع أن 25% من القطع تالفة أو بطيئة جدًا، وأن رسوم المنصات والتغليف تساوي 20% من المبيعات، والشحن/النقل 220 دولارًا. إذا أردت ربحًا صافيًا لا يقل عن 500 دولار، فلا يجوز أن تدفع أكثر من:  $1,900 \times 75\% = 1,425$  إيرادًا متوقعًا. بعد خصم 20% رسومًا وتغليفيًا يبقى 1,140. بعد خصم الشحن 220 يبقى 920. بعد خصم الربح المطلوب 500 يصبح الحد الأقصى للشراء 420 دولارًا. إذا وصل المزداد إلى 700، اتركه.

## جدول قرار الشراء

العامل	سؤال القرار	إذا كانت الإجابة سيئة
سعر البيع الحقيقي	هل بحثت عن أسعار Sold وليس Listed فقط؟	لا تزايد
نسبة التلف	هل وضعت افتراض تلف 20%-40% في المرتجعات؟	ارفع هامش الأمان
الشحن	هل الشحن معروف قبل الشراء؟	اعتبر الصفقة خطيرة
سرعة البيع	هل تستطيع بيع 60% خلال 30-45 يومًا؟	لا تربط الكاش
القيود	هل المنتج مسموح على قنوات البيع؟	تجنب الصفقة

### قاعدة 30/30/30 للمبتدئ

عند شراء المرتجعات، افترض مبدئيًا أن 30% من القطع سثباع بسعر جيد، و30% سثباع بسعر منخفض، و30% ستكون بطيئة أو تالفة أو تحتاج وقتًا. هذه ليست قاعدة علمية ثابتة، لكنها تمنعك من التفاؤل الزائد. عندما تجمع بياناتك الخاصة، استبدالها بأرقامك الفعلية.

#### لا تعتمد على MSRP

إذا كان اللوط معروضًا بـ 1,000 دولار وقيمه الأصلية 10,000 دولار، فهذا لا يعني أنك أمام فرصة. قد تكون القيمة الأصلية مبالغًا فيها، أو المنتجات قديمة، أو السوق مشبع، أو القطع ناقصة.

# الفصل السابع: التشغيل بعد وصول البضاعة

الفرق بين الهاوي والمحترف يظهر بعد استلام الباليت. الهاوي يفتح الصناديق بحماس ثم تتراكم الأشياء في الزوايا. المحترف يحول الفوضى إلى نظام: منطقة استقبال، منطقة فحص، منطقة تصوير، منطقة مخزون جاهز، ومنطقة خردة أو تبرع أو قطع غيار.

## تجهيز مساحة العمل

- طاولة فحص قوية وإضاءة جيدة.
- رفوف مرقمة أو صناديق تخزين واضحة.
- ميزان شحن، شريط قياس، طابعة ملصقات إن أمكن.
- عدة اختبار: بطاريات، شواحن شائعة، مفك، كابلات، قفازات.
- مكان منفصل للمنتجات المشكوك فيها أو غير الآمنة.

## نظام الدرجات

الدرجة	الوصف	طريقة البيع
A	جديد أو شبه جديد، مكتمل، يعمل، تغليف جيد	سعر قريب من السوق مع خصم معقول
B	مفتوح، يعمل، نقص بسيط أو أثر استخدام	سعر متوسط مع وصف واضح
C	يعمل جزئيًا أو يحتاج تنظيف/قطعة بسيطة	بيع محلي أو للصيانة أو بسعر منخفض
D	تالف، ناقص جوهري، غير مضمون	قطع غيار أو خردة أو تخلص آمن
Hold	منتج يحتاج فحص Recall أو تحقق قانوني	لا يعرض للبيع قبل التحقق

## تصوير ووصف المنتج

الصور السيئة تخفض السعر وتزيد الأسئلة. التقط 5 إلى 8 صور لكل قطعة مهمة: الواجهة، الجوانب، الملحقات، العيوب، رقم الموديل، وحالة التغليف. في الوصف، لا تقل "مثل الجديد" إذا لم يكن كذلك. اكتب: مفتوح الصندوق، تم اختباره، يعمل، يوجد خدش بسيط، لا يشمل كذا. الوضوح يقلل الإرجاع ويزيد الثقة.

## قالب وصف مختصر

الحالة: مفتوح/مستعمل/جديد. الاختبار: تم تشغيله ويعمل/لم يتم اختباره. المرفقات: يشمل كذا ولا يشمل كذا. العيوب: اذكر العيب بوضوح. سياسة البيع: بيع نهائي أو استرجاع حسب المنصة.

## إدارة المخزون

كل قطعة يجب أن تأخذ رقم SKU داخليًا، حتى لو كان المشروع صغيرًا. الرقم يمكن أن يكون بسيطًا مثل: L001-A-05، أي اللوط الأول، رف A، القطعة 05. بدون SKU ستبيع قطعة ثم لا تجدها، أو تنسى أنها موجودة، أو تكرر نشرها.

# الفصل الثامن: أين تبيع؟ قنوات البيع المناسبة

لا توجد قناة واحدة تكفي لكل شيء. المنتج الصغير القابل للشحن قد يناسب eBay. الأثاث والأدوات الثقيلة تناسب البيع المحلي. الملابس قد تناسب منصات الملابس أو البيع بالحزم. الإلكترونيات تحتاج منصة تتيح وصف الحالة بوضوح وتقبل سياسة مناسبة.

## مقارنة قنوات البيع

القناة	مناسب لـ	نقاط القوة	نقاط الضعف
Facebook Marketplace	الأثاث، الأدوات، الأجهزة، البيع المحلي	بدون شحن غالبًا، كاش سريع	مفاوضات كثيرة وعدم حضور العملاء
eBay	قطع صغيرة، إلكترونيات، قطع غيار، ماركات	وصول واسع وبحث قوي	رسوم، شحن، إرجاعات، منافسة
Amazon/Walmart Marketplace	منتجات جديدة أو مفتوحة مع UPC واضح	طلب عالٍ	قيود فئات وماركات وحالة المنتج
Mercari/Poshmark	ملابس، إكسسوارات، منتجات منزلية صغيرة	سهولة نشر نسبيًا	حجم سوق وتنافسية حسب الفئة
محل أو ركن داخل متجر	مخزون متنوع وسريع الحركة	ثقة محلية وتصريف مستمر	إيجار، موظفون، التزام تشغيلي
Flea Market / Swap Meet	قطع منخفضة السعر وبضائع مختلطة	تصريف سريع للكميات	أسعار أقل وجهد ميداني
موقعك الإلكتروني	عمل طويل المدى وبراندا خاص	تحكم كامل بالهوية والبيانات	يحتاج تسويق وثقة وتحصيل ضريبة وشحن

## قاعدة اختيار القناة

اسأل نفسك: هل هذا المنتج يحتاج شحنًا أم بيعًا محليًا؟ هل يحتاج ضمانًا؟ هل قيمته تكفي رسوم المنصة والوقت؟ هل يوجد طلب مثبت عليه؟ إذا كان المنتج يباع بـ 12 دولارًا ورسومه وتغليفه وشحنه يستهلكون معظم الربح، الأفضل بيعه محليًا ضمن Bundle أو تصفيته بسرعة.

## البيع بالجملة الصغيرة

ليس ضروريًا أن تبيع كل قطعة منفردة. أحيانًا الأفضل أن تجمع 20 قطعة منخفضة القيمة في حزمة لتاجر آخر أو صاحب بسطة. الربح الفردي يقل، لكن دوران المال يتحسن. في تجارة التصفية، سرعة عودة الكاش أحيانًا أهم من محاولة استخراج آخر دولار من كل قطعة.

### مثال

لديك 60 غطاء هاتف متنوع من لوط إلكترونيات. بيع كل واحد منفردًا سيأخذ وقتًا طويلًا. الأفضل تقسيمها إلى 3 حزم وبيع كل حزمة لمحل هواتف أو بائع محلي بسعر جملة، مع الاحتفاظ بالقطع الأعلى قيمة للبيع الفردي.

# الفصل التاسع: التسعير، التصريف، وحماية الكاش فلو

المخزون الذي لا يتحرك يأكل أرباحك. كثير من البائعين يربحون على الورق لكنهم يخسرون في الواقع لأن المال محبوس في رفوف مليئة بمنتجات لا تتحرك. لذلك يجب أن يكون لديك نظام تسعير ونظام تصريف.

## استراتيجية تسعير بسيطة

- ابدأ بسعر أقل من السوق بنسبة 10%-25% للمنتج الجيد المفتوح.
- للمنتج المستخدم أو الناقص، استخدم خصمًا أكبر مع وصف واضح.
- إذا لم يتحرك المنتج خلال 14 يومًا، خفض السعر أو غير القناة.
- إذا لم يتحرك خلال 45 يومًا، ضعه في Bundle أو تصفية جماعية.
- بعد 90 يومًا، لا تمسك به عاطفيًا. حرر المساحة والكاش.

## نموذج تخفيض زمني

عمر المخزون	الإجراء	الهدف
0 - 14 يومًا	سعر سوقي منافس، صور قوية، نشر في قناة مناسبة	تحقيق أعلى هامش
15 - 30 يومًا	خفض 10%-15% أو إعادة تصوير/تعديل العنوان	تحريك البطيء
31 - 60 يومًا	Bundle، عرض محلي، أو خصم أكبر	استرجاع الكاش
61 - 90 يومًا	تصفية نهائية أو بيع جملة	تحرير المساحة
بعد 90 يومًا	تبرع، خرقة، قطع غيار، أو رمي آمن	منع تراكم المخزون الميت

## مؤشرات يجب متابعتها شهريًا

- نسبة البيع خلال 30 يومًا من كل لوط.
- متوسط الربح لكل قطعة مباعة.
- نسبة القطع التالفة أو غير القابلة للبيع.
- المال المربوط في مخزون عمره أكثر من 60 يومًا.
- أفضل 3 فئات ربحًا وأساء 3 فئات.

## الحقيقة الصارمة

إذا لم تعرف ربح كل لوط على حدة، فلن تعرف أي مورد أو فئة تستحق التكرار. لا تخلط نتائج اللوطات. كل لوط مشروع صغير مستقل.

# الفصل العاشر: أخطاء قاتلة واحتياطات شائعة

هذا المجال يجذب المبتدئين لأن كلمة "مرتجعات أمازون" تبدو جذابة. لذلك تنتشر فيه إعلانات مضللة، وسطاء يبيعون بأسعار مبالغ فيها، ومقاطع تعرض أفضل القطع وتخفي الخسائر. الحماية تبدأ من الشك الصحي.

## أخطاء المبتدئين

الخطأ	لماذا خطير؟	التصرف الصحيح
شراء أول باليت كبير	يحول التعلم إلى خسارة كبيرة	ابدأ بلوط صغير أو باليت منخفض المخاطر
تجاهل الشحن	قد يجعل الصفقة خاسرة قبل وصولها	احسب Landed Cost قبل المزايدة
الثقة في MSRP	لا يعكس سعر البيع الحقيقي	ابحث عن Sold Comps
شراء فئات لا تفهمها	صعب اختبارها وبيعها	ابدأ بما تعرفه
بيع منتجات خطيرة	مسؤولية قانونية وسلامة عملاء	افحص Recall ولا تبع المشكوك فيه
عدم تسجيل الأرقام	لا تعرف الربح الحقيقي	استخدم جدول بسيط من أول يوم

## احتياطات وعلامات حمراء

- إعلانات "باليتات أمازون أصلية مضمونة الربح".
- طلب تحويل مال عبر طرق غير قابلة للاسترجاع دون عقد أو فاتورة.
- صور متكررة تظهر في مواقع كثيرة.
- رفض إعطاء عنوان مستودع حقيقي أو بيانات شركة.
- سعر منخفض بشكل غير منطقي مع شحن غامض.
- ادعاء وجود علاقة مباشرة مع Amazon أو Walmart دون إثبات.

### قاعدة أمان

لا تشتري من مورد لا تستطيع التحقق من عنوانه، شروطه، سمعته، سياسة الشكاوى، وطريقة الدفع. وإذا كان العرض جيداً لدرجة غير منطقية، فهو غالباً غير منطقي فعلاً.

## المنتجات المحظورة أو عالية الحساسية

تجنب في البداية أي منتج يمكن أن يسبب ضررًا مباشرًا أو يخضع لقواعد صارمة: مقاعد أطفال للسيارات، أسيرة أطفال، خوذات، أجهزة طبية، أدوية أو مكملات، أغذية، مستحضرات مفتوحة، أجهزة كهربائية حرارية، بطاريات ليثيوم بكميات كبيرة، أو منتجات تحمل ماركات قد تثير مشاكل أصالة أو قيود منصة.

# الفصل الحادي عشر: خطة عملية لأول 30 و90 يومًا

## خطة أول 30 يومًا

الفترة	المهمة	النتائج المطلوب
اليوم 1 - 3	حدد الفئة التي تفهمها، ومساحة التخزين، وقنوات البيع	قرار واضح: ماذا ستبيع وأين
اليوم 4 - 7	افتح جدول محاسبة ومخزون، وابحث متطلبات ولايتك	نظام تسجيل بسيط من البداية
الأسبوع 2	ادرس 20 لوطًا دون شراء، واحسب Max Bid لكل واحد	تعلم قراءة الأرقام قبل المخاطرة
الأسبوع 3	اشترِ لوطًا صغيرًا أو باليتًا منخفض المخاطر	تجربة تشغيلية لا تتجاوز ميزانيتك
الأسبوع 4	افرز، صوّر، انشر، وبع أول دفعة	قياس سرعة البيع ونسبة التلف

## خطة 90 يومًا

- كرر الشراء فقط من الفئة التي أثبتت أرقامها.
- لا توسع رأس المال قبل أن تبيع 60%-70% من أول مخزون.
- اجمع بيانات كل لوط: تكلفة، مبيعات، تلف، وقت، ربح صافي.
- ابنى علاقة مع مصدرين أو ثلاثة، لا تعتمد على مصدر واحد.
- ابدأ بتوحيد التصوير والوصف وSKU لتقليل الفوضى.
- خصص يومًا أسبوعيًا للتصريف: تخفيض، Bundle، بيع جملة، أو تخلص.

## متى تتوسع؟

توسع عندما تكون لديك أرقام تثبت أن الفئة مربحة، وليست مجرد شعور. إذا اشتريت 3 لوطات من نفس الفئة وحققت ربحًا صافيًا بعد كل التكاليف، ونسبة التلف تحت السيطرة، والبيع يتم خلال فترة معقولة، يمكنك رفع حجم الشراء تدريجيًا. أما إذا كان الربح غير واضح، فالمشكلة ليست في قلة رأس المال بل في النموذج نفسه.

### قرار التوسع

لا تضاعف حجم الشراء إلا إذا كان لديك: مصدر موثوق، قناة بيع مثبتة، مساحة كافية، جدول مخزون محدث، واحتياطي نقدي للطوارئ. التوسع دون نظام يضاعف الفوضى لا الأرباح.

# الملاحق: قوالب وجداول جاهزة للاستخدام

## 1. نموذج تحليل لوط قبل الشراء

البند	القيمة	ملاحظات
اسم المصدر		
رقم المزاد/اللوط		
الفئة		
الحالة	Returns / Overstock / Shelf Pulls / Salvage	
سعر الشراء المتوقع		
رسوم المزاد		
الشحن/النقل		
إجمالي Landed Cost		
إيراد البيع المتوقع		بعد البحث عن الأسعار الفعلية
نسبة التلف المفترضة		ابدأ بتحفظ
الحد الأقصى للمزايدة		لا تتجاوزه

## 2. سجل فحص المنتج

SKU	اسم المنتج	الحالة	اختبار	ناقص؟	سعر النشر	القناة
		A/B/C/D/Hold	يعمل/لا يعمل/لم يُختبر			
		A/B/C/D/Hold	يعمل/لا يعمل/لم يُختبر			
		A/B/C/D/Hold	يعمل/لا يعمل/لم يُختبر			

## 3. قائمة فحص السلامة وRecall

- هل المنتج من فئة أطفال أو نوم أو سلامة شخصية؟
- هل يحتوي على بطارية أو عنصر تسخين أو سلك كهربائي؟

- هل الموديل والرقم التسلسلي واضحان؟
- هل بحثت في موقع CPSC Recalls عن الموديل أو العلامة؟
- هل المنتج مكتمل وغير مكسور؟
- هل توجد تعليمات أو ملصقات تحذير أساسية؟
- إذا لديك شك، لا تعرض المنتج للبيع.

## 4. نموذج ربح وخسارة لكل لوط

المبلغ	البند
	سعر الشراء
	الشحن والنقل
	رسوم المزايد/المنصة
	التغليف والإصلاح
	إجمالي التكلفة
	إجمالي المبيعات
	رسوم البيع
	المرتجعات/الخسائر
	صافي الربح
	نسبة الربح

## 5. سياسة بيع مختصرة يمكن تعديلها

### نص مقترح

هذا المنتج من مخزون تصفية/مرتجعات. تم وصف الحالة بوضوح حسب الفحص المتاح. الرجاء قراءة الوصف ومراجعة الصور قبل الشراء. المنتجات المفتوحة أو المستخدمة قد تحتوي على آثار استخدام أو نقص ملحقات مذكور في الوصف. سياسة الإرجاع حسب المنصة أو الاتفاق المكتوب قبل البيع.

## 6. مصادر رسمية ومفيدة

**:National Retail Federation - 2025 Retail Returns Landscape**

<https://nrf.com/research/2025-retail-returns-landscape>

**:SBA - Register your business**

<https://www.sba.gov/business-guide/launch-your-business/register-your-business>

**:SBA - Apply for licenses and permits**

<https://www.sba.gov/business-guide/launch-your-business/apply-licenses-permits>

**:SBA - Get federal and state tax ID numbers**

<https://www.sba.gov/business-guide/launch-your-business/get-federal-state-tax-id-numbers>

**:IRS - What kind of records should I keep**

<https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/what-kind-of-records-should-i-keep>

**:CPSC - Resale/Thrift Stores Information Center**

<https://www.cpsc.gov/Business--Manufacturing/Business-Education/ResaleThrift-Stores-Information-Center>

**:CPSC - Stop Online Sale of Recalled Products**

<https://www.cpsc.gov/Business--Manufacturing/Business-Education/ResaleThrift-Stores-Information-Center/Stop-Online-Sale-of-Recalled-Products>

**:B-Stock**

<https://bstock.com/>

**:Liquidation.com**

<https://www.liquidation.com/>

# خلاصة تنفيذية

تجارة المرتجعات والتصفية في أمريكا فرصة حقيقية، لكنها ليست فرصة سهلة ولا مضمونة. السوق كبير لأن المرتجعات ضخمة، لكن هذا لا يعني أن كل باليت مربح. الفائز في هذا المجال هو من يشتري بناءً على أرقام، لا بناءً على الحماس.

ابدأ صغيرًا، اختر فئة تفهمها، احسب التكلفة الكاملة، لا تتجاوز الحد الأقصى للمزايدة، افحص المنتجات الخطرة والمسحوبة، وسجل نتائج كل لوط. بعد 90 يومًا، ستعرف بوضوح هل لديك مشروع قابل للنمو أم تجربة يجب تعديلها.

## أفضل قرار تبدأ به

لا تشتري أول باليت اليوم. ادرس 20 لوطًا، احسب Max Bid لكل واحد، ثم اشترِ اللوط الذي يبقى منطقيًا بعد الأرقام، لا اللوط الذي يبدو مثيرًا في الصور.