

E-BOOK

FAIRE SA PREMIÈRE BOUTIQUE.

Avec l'aide shopify



ALEXIS TAULEIGNE

Chapitre : Présentation

Dans un premier temps, je vais me présenter brièvement. Je m'appelle Alexis, et je rédige cet ebook pour vous expliquer à quel point il est simple de lancer votre première boutique ecommerce avec un budget modeste. Je ne prétends pas être le meilleur, loin de là, et je ne vous promets pas de faire un million en une semaine. J'ai suivi les conseils d'un célèbre entrepreneur, Yomi Denzel.



Premier chapitre : La recherche de produit

La recherche de produit :

- Définition : Avant de pouvoir vendre, il est crucial d'avoir un produit. Cela implique plusieurs étapes.
- Solutions proposées :
 - a. **Repérer les tendances internationales** :
Observer les produits populaires à l'étranger et envisager de les tester sur le marché français.
 - b. **Explorer les tendances actuelles** :
Identifier les produits en vogue grâce aux données de tendances.
 - c. **Utiliser des applications spécialisées** :
Des outils comme Minea (payants) sont conçus pour découvrir de nouveaux produits potentiellement populaires.

Je vous conseille de choisir une niche, car cela facilitera la vente de produits. Par exemple, vous pourriez opter pour des produits de beauté, des produits pour animaux, ou d'autres segments spécialisés.

Une fois votre produit trouvé, rendez-vous sur des sites comme AliExpress.

Une question qui revient souvent : "**Est-ce que la qualité est médiocre ?**" Eh bien, cela dépend. Il vous suffit de trouver un vendeur ayant de bons avis et ayant réalisé plus de 1000 commandes sur ce produit. Ainsi, vous pourrez obtenir le produit à un coût faible et le revendre à un prix élevé.

Deuxième chapitre : Créer son compte Shopify

Maintenant que vous avez votre produit, il suffit de créer un compte Shopify. Je vous conseille de regarder les vidéos de Yomi Denzel, il explique tout de A à Z.

https://www.youtube.com/watch?v=ooR3HhRtlko&ab_channel=YomiDenzel

Maintenant que votre site est prêt, il manque deux choses essentielles. Premièrement, vous devez acheter un nom de domaine pour environ 10 à 15 euros par an. Deuxièmement, déterminez le prix de vente de votre produit : **appliquez la règle du x3, x5 ou même x10.**

Vous pouvez vous baser sur vos concurrents pour comparer les prix ou estimer combien ce produit pourrait se vendre en grande surface avant de fixer votre prix.

Voici un exemple concret : l'entreprise Bleame vend un rasoir anti-douleur et anti-coupure à 29 dollars, alors que sur AliExpress, le même article coûte seulement 2 euros.

Troisième chapitre : Créer des pubs

Maintenant que votre site est créé, il vous reste une dernière étape : faire de la publicité.

Si vous ne faites pas de publicité, personne ne tombera sur votre site.

Je vous conseille de promouvoir votre produit sur TikTok, Instagram ou encore Facebook, en redirigeant vos abonnés vers votre site. Pour accélérer le processus et augmenter vos ventes, envisagez également de payer un influenceur pour promouvoir votre produit.

Dernier chapitre : Payer vos impôts

Si vous réalisez vos premières ventes, n'oubliez pas de déclarer vos gains à l'État, sinon vous pourriez être hors la loi.