



# MOTIVATION

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS



# MO TIVA TION

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

- **Se lancer dans le business**, c'est embrasser l'incertitude, mais c'est aussi s'offrir une chance de transformer ses rêves en réalité. La peur est naturelle, mais elle ne doit pas être un frein : elle est le signe que vous sortez de votre zone de confort, là où la croissance et le succès vous attendent.
- **Chaque grand entrepreneur** a commencé avec des doutes, mais ce qui les distingue, c'est leur capacité à avancer malgré eux. Prenez confiance en vos idées, entourez-vous des bonnes personnes, et surtout, passez à l'action.



*"Le plus grand risque est de ne prendre aucun risque."*

*Dans un monde qui change très rapidement,  
la seule stratégie qui échoue à coup sûr est  
de ne pas prendre de risques."*

**- Mark Zuckerberg**

# MO TIVA TION

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

**Créer un business ne se fait pas en un jour.**

Chaque grande entreprise a commencé petit.

Regardez les géants comme Amazon ou Apple : ils ont débuté dans un garage avec peu de moyens.

Ce qui a fait la différence, c'est la persévérance et la capacité à s'adapter.

Peu importe où vous en êtes aujourd'hui, si vous appliquez les bonnes stratégies et que vous restez constant, votre activité finira par grandir.



1976 : Début d'Apple



1994 : Début d'Amazon





# AS TU CES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS



# ASTUCES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

## Astuce pour ce lancer dans le business !

1

Nous allons te donner quelques astuces pour réussir.  
Même si cela te semble peut-être inutile, je te garantis d'après mon expérience personnelle que cela va te servir.

Prends 5 minutes de ton temps et lis.

# ASTUCES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

## 2

### Trouve une idée simple et réalisable.

Pas besoin d'inventer la prochaine révolution ! Choisis un business que tu peux lancer avec peu d'investissement, comme la revente de produits, la prestation de services (montage vidéo, graphisme) ou la création de contenus. D'ailleurs, nous les avons trouvées pour toi, il te suffit de choisir.

Utilise ce que tu as déjà. Plutôt que d'investir beaucoup d'argent dès le début, exploite tes compétences et tes ressources actuelles.

Un smartphone, un ordinateur et les réseaux sociaux peuvent suffire pour commencer.

# ASTUCES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

# 3

## Apprends à vendre.

Ta phrase est déjà bien formulée, mais voici une version légèrement optimisée pour plus de fluidité :

Peu importe ton business, la vente est une compétence essentielle. Sois clair sur la valeur que tu apportes à tes clients et utilise les réseaux sociaux pour gagner en visibilité. Au début, n'hésite pas à demander à ton entourage de partager ton contenu sur leurs réseaux.

# ASTUCES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

# 4

## Apprends à gérer ton argent

Note toutes tes dépenses et tes revenus. Réinvestis intelligemment au lieu de tout dépenser. Ouvre un compte séparé pour ton activité (même un simple compte épargne).

# ASTUCES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

5

## Utilise les réseaux sociaux à fond

Snapchat, Instagram, TikTok... Poste régulièrement et montre ton travail (avant/après, témoignages de commandes reçues, coulisses, etc.).

Ce type de contenu inspire la confiance auprès de ta clientèle. Collabore aussi avec d'autres jeunes entrepreneurs pour élargir ta visibilité.

# ASTUCES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

# 6.

## Sois régulier et patient

Au début, tu n'auras peut-être pas beaucoup de clients, mais ne te décourage pas. Fixe-toi de petits objectifs et célèbre chaque progrès. La persévérance est souvent la clé du succès.

# AS TU CES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

# 7

## Demande des retours et améliore-toi

**Écoute tes premiers clients et ajuste ton produit/service.**  
Sois réactif et montre que tu es sérieux. Une bonne réputation t'aidera à attirer encore plus de monde.

# ASTUCES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

# 8

## Commence petit, mais vise grand !

**Même si tu débutes seul, imagine comment ton business pourrait évoluer.**  
Évite de te disperser : fais bien une chose avant d'en ajouter une autre.

Sois créatif et cherche toujours des moyens d'innover.

Par exemple, mets en place des petites promotions ou des jeux concours : cela peut t'aider à attirer plus de clients.

# ASTUCES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

# 9

## Fais-toi connaître localement

**Parle de ton projet autour de toi** (amis, famille, voisinage). Propose des offres spéciales à tes premiers clients pour créer du bouche-à-oreille. Si possible, participe à des événements ou marchés locaux pour te faire connaître et rencontrer tes futurs clients.

# ASTUCES

POUR SE LANCER DANS LE BUSINESS

# 10

## Chaque difficulté est une leçon.

Si une idée ne fonctionne pas, analyse pourquoi et rebondis. L'important, c'est de toujours tester, s'adapter et continuer !

Bon, maintenant que tu as compris un peu mieux comment ça fonctionne, passons aux choses sérieuses.





# CRÉATION DE TON BUSINESS



# CRÉA TION

DE TON BUSINESS

Pour commencer nous allons essayer de débuter ensemble avec les bases :



# CRÉA TION

DE TON BUSINESS



**Premièrement, tu dois avoir une idée de business à lancer.**

Ici, on te propose une multitude d'idées de business, avec les fournisseurs et toutes les infos essentielles. Tu n'as plus qu'à choisir !

**Petit conseil :** ce qui fonctionne le mieux en ce moment, ce sont les domaines comme l'électronique, le textile ou encore les sneakers.

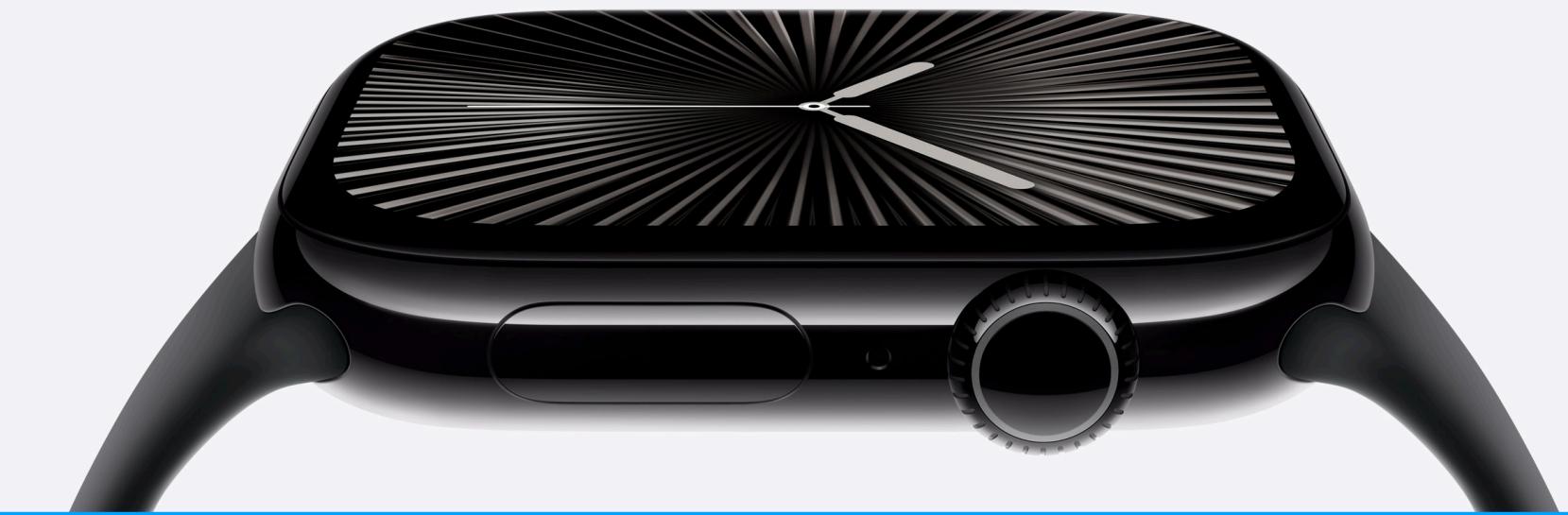
WATCH

SERIES 10

Encore plus fine. Toujours plus grande.

[En savoir plus](#)

[Acheter](#)



# CRÉA TION

DE TON BUSINESS



Une fois que tu as choisi ton domaine, **contacte le fournisseur** pour connaître tous les produits disponibles et les tarifs.

Nous avons sélectionné pour toi les meilleurs fournisseurs avec un excellent rapport **qualité-prix**.

Si tu as déjà un produit en tête, envoie-lui directement ta commande avec la quantité souhaitée.

En général, **plus tu commandes, plus le prix diminue**, alors n'hésite pas à négocier !

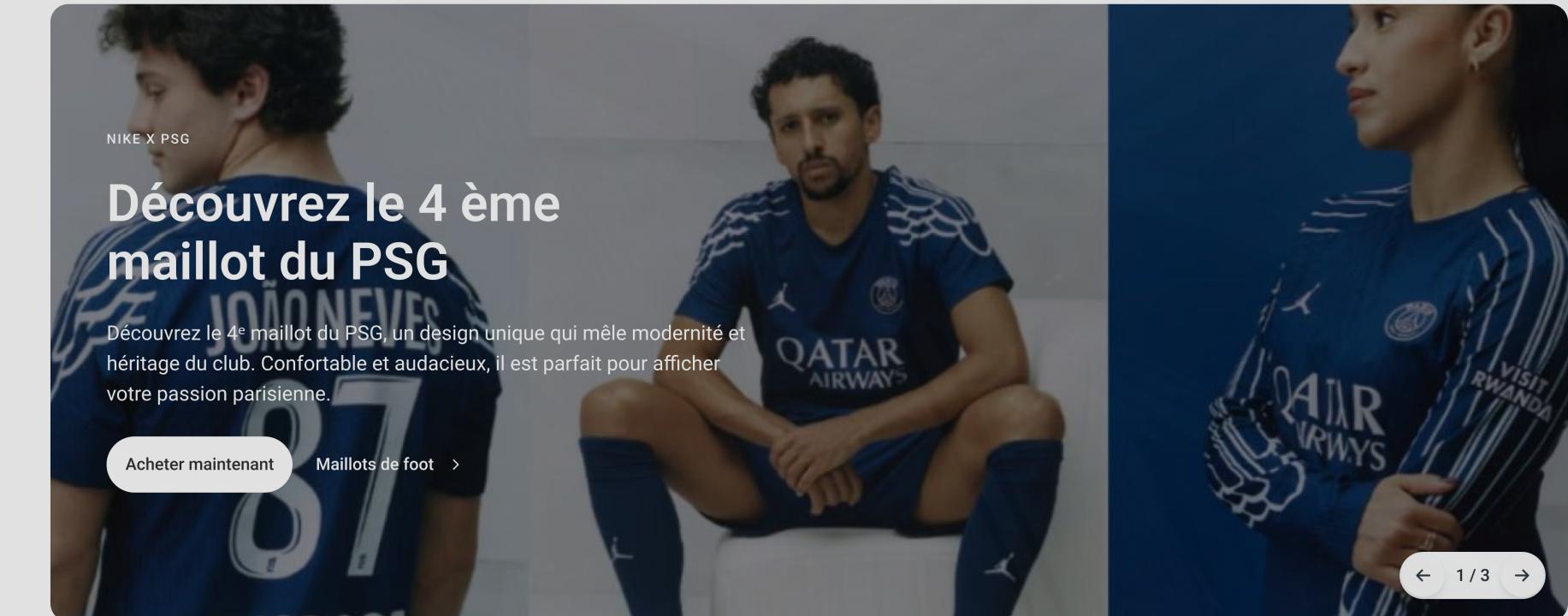


# CRÉATION DE TON BUSINESS



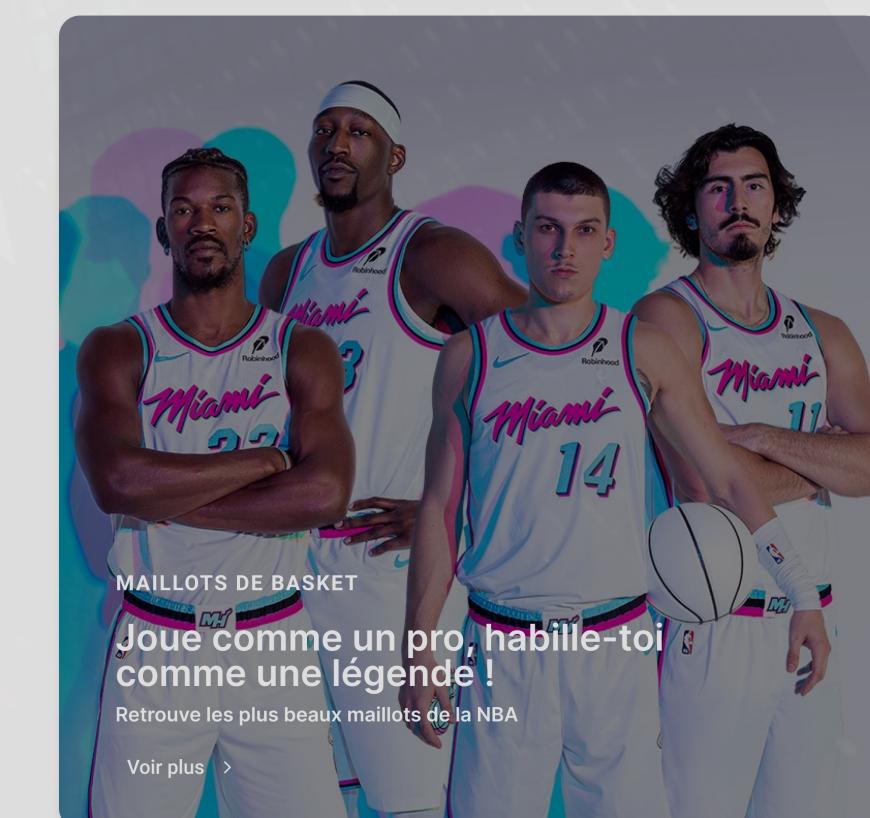
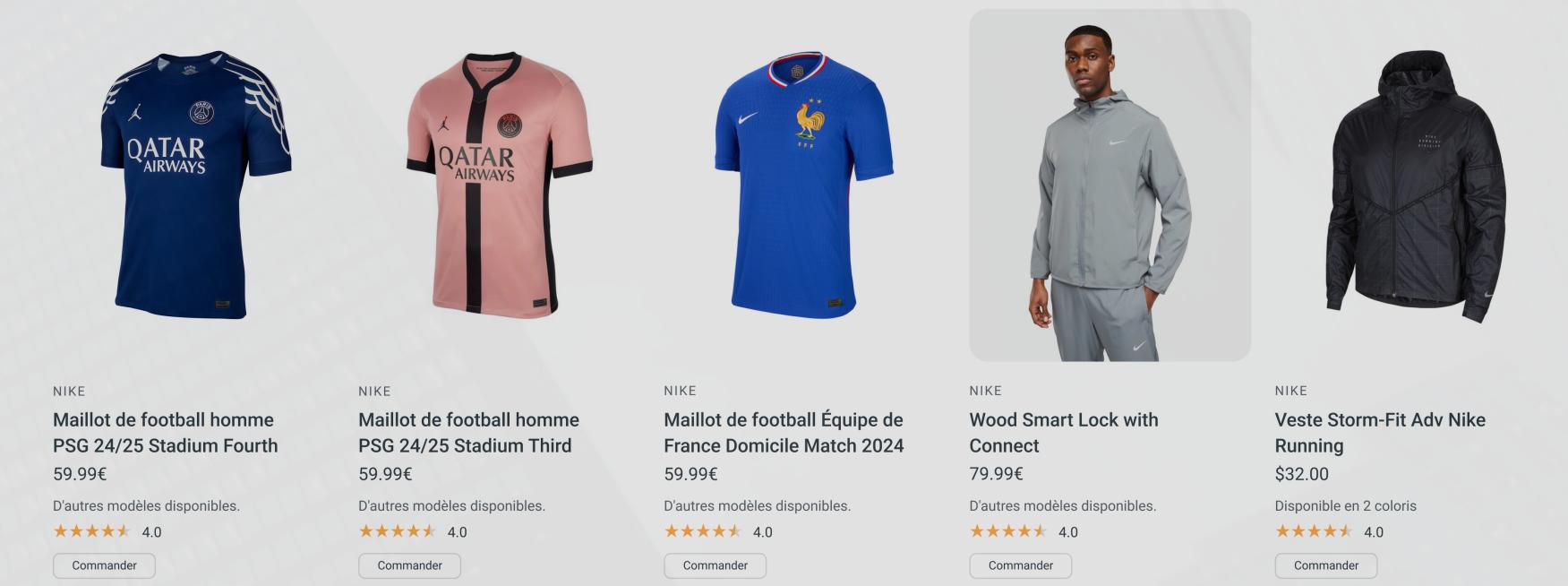
Une fois ta commande passée, on peut attaquer la communication.

**⚠ Ne néglige surtout pas cette étape : c'est la vitrine de ton business.  
Ton marketing reflète la qualité de ton produit aux yeux des clients.**



## Meilleures ventes

Parcourez le meilleur de nos styles et marques en promotion.



# CRÉA TION

DE TON BUSINESS



Contacte un designer (on t'a mis des contacts pros et abordables). Demande-lui un flyer : ça coûte entre 30 et 50 €, un petit prix pour une vitrine pro qui fera toute la différence dès le départ.



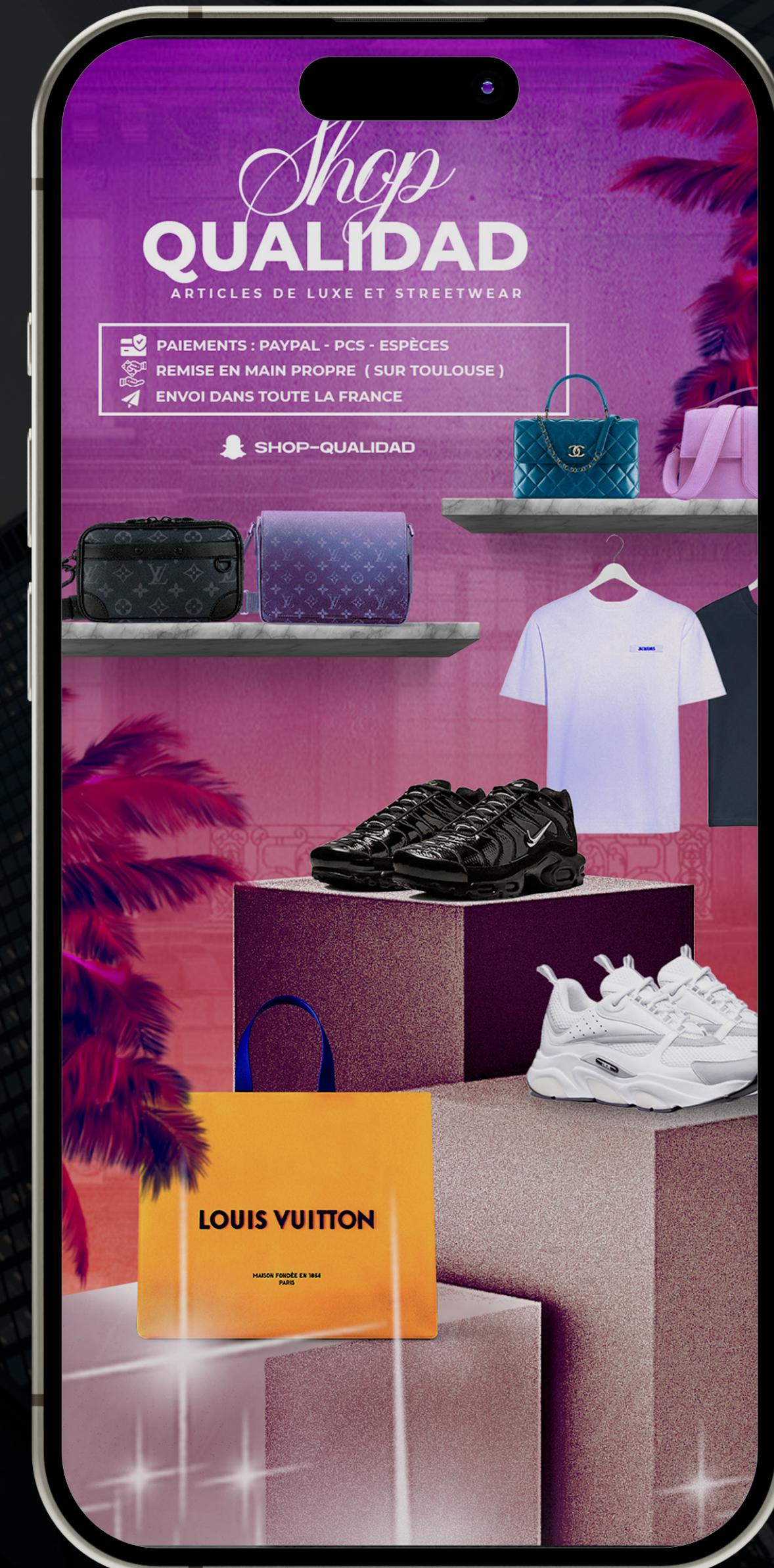
# CRÉA TION

DE TON BUSINESS



En parallèle, crée un compte Snapchat (ou change le nom de ton compte actuel) avec un nom de business (ex : Parfumerie59).

On te recommande Snapchat, car c'est le réseau le plus efficace pour toucher les 15-30 ans, une clientèle idéale.



# CRÉA TION

DE TON BUSINESS



-Dès que tu as créé ton compte Snapchat, reçu le stock et reçu ton flyer. Tu dois filmer tes produits, fait de belle video n'hésite pas à faire des petits montage via Capcut, rajoute de la musique sur les vidéo pour captiver l'attention des clients, opte pour des musiques tendances type trend TikTok.



# CRÉA TION

DE TON BUSINESS



Pour finir, envoi ton flyer à tout tes amis, famille, voisin pour qu'il te partage sur Snapchat. Et à toi de gérer tes ventes.

Concernant les ventes avec envoi, nous te conseillons de te créer un compte **Mondial Relay**.

Le coût d'un envoi est de **4,20 €**. Pour maximiser tes ventes, tu peux annoncer en story que les frais d'envoi sont offerts.

Pour rester rentable, il te suffit d'augmenter le prix de tes produits de **5 €**.

Au final, cela reviendra au même pour toi, mais l'idée de « **livraison offerte** » attirera davantage de clients.

-N'hésite pas à demander des retour clients, pour pouvoir les afficher en story, c'est très important pour tes débuts !!



# CRÉA TION

DE TON BUSINESS



**Voilà, nous t'avons donné toutes les bases pour lancer ton business.**

N'hésite pas à checker régulièrement la partie

**"Astuces et Motivation pour se lancer dans le business."**

Et surtout, **crois en toi** : si tu ne le fais pas, personne ne le fera à ta place !

**Prochaine catégorie : tout ce qui concerne les fournisseurs**

# FOURNISSEURS

POUR DÉMARRER TON BUSINESS



# FOUR NI SSEURS

POUR DÉMARRER TON BUSINESS



06.69.19.58.21



LUXDESIGN2127

Pour tous vos besoins en visuels, n'hésitez pas à contacter notre graphiste.

# FOUR NI SSEURS

POUR DÉMARRER TON BUSINESS

## Fournisseurs électronique ( écouteurs sans fil, casque, télé...)

**Numero 1:** +33 07 59 44 98 24, France (gross. écouteurs, casque)

2) +86 137 1469 2792, Chine (gross. écouteurs, casque)

3) +86 180 3302 5108, Chine (gross. écouteurs, casque)

4) +27 43 743 3228, Afrique du Sud ( app. photo)

5) +33 01 85 39 22 10, France ( gross. téléphone)

6) +33 09 80 46 36 05, France ( pièce tél)

# FOUR NI SSEURS

POUR DÉMARRER TON BUSINESS

## Fournisseurs textiles :

- Numéro 1:** +33 07 44 77 94 95, France (gross. Vêtements, tee-shirts, vestes)
- 2) +91 120 620 9830, Inde (gross. Tissus, création de marque)
- 3) +1 906-493-5092, Etats-Unis (gross. Jeans)
- 4) +27 21 511 1961, Afrique du Sud (gross. Casquettes)
- 5) +1 647-334-8058, Etats-Unis (gross. Vestes)
- 6) +33 0161308967, France (gross. Vêtements Femmes)

**ME  
RCI**

