**Marche à suivre pour créer sa première boutique E-Commerce**

Ce fichier a pour but de répondre aux question fréquentes que possèdent les personnes qui débutent et ainsi les guider dans les premières étapes de la construction d’une boutique à succès.

**1. Se lancer**

C’est sûrement l’étape la plus importante. Il faut oser sauter le pas. Pour cela, n’hésitez-pas à faire un contrat avec vous-même. Arrêtez Netflix, YouTube ou les jeux vidéo, l’entrepreneuriat est devenu votre nouvelle passion. Fixez-vous plusieurs types d’objectifs :

* Avoir créé ma première boutique dans une semaine
* Avoir généré ma première vente dans les deux semaines
* Pouvoir se dégager un premier salaire en un mois
* Vivre de son business dans les 3 mois

Le but ici est de partir de votre objectif à long terme et d’en décomposer le chemin jusqu’à arriver à son premier objectif réaliste à court terme. De cette manière, vous resterez toujours motivé en gardant votre objectif à long terme toujours en vue.

**2. Plan d’action**

Ici, l’objectif est de préciser les objectifs fixés au tout début. Quel type de boutique ? Pour quels clients ? Quels types de marchés visés ?

Après avoir répondu à ces questions, il vous faut préparer votre véritable passage à l’action. Définir ce que vous allez faire précisément tel jour à telle heure. L’important ici est de fixer des échéances précises et réalisables. Ecrivez-les sur papier ou dans un fichier texte. Mettez en place un système de récompenses / punitions pour vous inciter à vous en tenir à votre plan.

**3. Créer votre boutique Shopify**

Maintenant, au travail ! Vous allez enfin créer votre première boutique en ligne.

Pour cela, rien de plus simple, suivez ce lien pour profiter d’une période d’essai de 2 semaines:

[https://goo.gl/ZEkvuj](https://www.youtube.com/redirect?q=https%3A%2F%2Fgoo.gl%2FZEkvuj&redir_token=Ds8SRUO3FuGIgeRgR5cMAe1NZNV8MTUyNjIxMTM2MkAxNTI2MTI0OTYy&event=video_description&v=ua41PsebH44)

Il faut ensuite passer à la création de la boutique en elle-même. Pour cela ne faites rien de compliqué. Contentez-vous d’un design simple et efficace.

Au niveau de la fiche produit, renseignez-vous et comparez le plus d’exemples possibles. N’hésitez pas à vous inspirer des exemples d’AliExpress, Amazon ou de sites concurrents. Bien entendu, l‘important est de personnaliser votre fiche produit et de ne surtout pas faire de copier-coller. Au niveau des images, n’hésitez pas à prendre celles des fournisseurs vendant votre produit ou un produit similaire.

Au niveau des liens légaux, vous trouverez tous les ressources nécessaires [ici](https://docs.google.com/document/d/1kCuuYxfdZruZwDWZfuk2ye7kr26n0SffkgBuKZhRPfk/edit?usp=sharing).

**4. Créer une offre marketing**

Commencez par la questions la plus importante : Pourquoi est-ce que quelqu’un achèterait sur ma boutique ?

Pour cela analysez les éléments suivants :

* Quel type de clients je souhaite toucher ?
* Quelles sont leurs caractéristiques ?
* Quels produits ajouter à ma boutique ?
* Quel argument marketing vais-je mettre en avant ?

Le plus important est vraiment d’essayer de se mettre à la place de vos clients potentiels. Il faut que vous réfléchissiez depuis leur point de vue. Ce qui vous plaît à vous personnellement ne vas pas forcément être le meilleur argument pour convaincre vos clients.

Voici les deux avantages concurrentiels que vous pouvez cibler :

* Avantage du prix : trouver un produit vendu très cher en grande surface que vous pouvez vendre bien moins cher sur votre boutique
* Avantage du produit (nouveauté) : trouver un produit novateur que votre client n’a jamais vu

Afin de déclencher un achat, plusieurs arguments marketing sont utilisables :

* La preuve sociale
* La rareté
* L’exclusivité
* L’urgence

**5. Générer vos premières ventes**

Deux méthodes principales existent, les Facebook Ads et les influenceurs Instagram. Chacune possède ses avantages et inconvénients.

Facebook Ads: le but ici est d’afficher votre produit / boutique dans le fil d’actualité des utilisateurs Facebook. Vous pouvez très facilement effectuer un ciblage très précis. Vous vendez des colliers pour femme ? Ciblez les femmes de France / Suisse / Belgique parlant français et résidant dans ces pays. Rajoutez également une tranche d’âge (18 - 25 ans par exemple) et ciblez des intérêts tels qu’online shopping, mode ou bijoux.

Le secret ici est de toujours tester de nouveaux ciblages. Dupliquer vos publicités et tester des cibles différentes est la clef de la réussite ! Pas besoin de commencer avec un budget quotidien énorme, commencez par exemple avec 20€ par jour répartis sur 4 publicités différentes. N’oubliez pas également de paramétrer votre Pixel Facebook pour obtenir des statistiques détaillées telle que le coût par mise au panier / coût par achat.

Finalement, testez également les audiences lookalike une fois que votre pixel a collecté suffisamment d’informations sur vos clients.

Instagram : le but ici est d’utiliser l’image d’une célébrité pour générer des ventes. Vous profitez du fait qu’une personne soit connue et suivie dans un domaine (sport, mode, beauté, etc.) pour lui proposer un partenariat.

Le but est simple : un échange d’une petite somme d’argent (de 100€ à 1000€), un influenceur Instagram accepte de filmer votre site et de le mettre 24h dans sa story ainsi que de rajouter le lien en swipe-up et dans sa biographie.

La difficulté réside dans le choix de l’influenceur. Il faut quelqu’un qui fasse autorité dans son domaine et qui possède une véritable audience. Petite astuce ici : regarder le nombre de commentaires sur ses publications pour avoir un avis réaliste sur sa popularité. De plus, lors de la négociation, ne pas hésiter à demander le nombre de vue de ses story pour vous permettre de mieux calculer vos marges.

Oui, c’est la partie la plus technique mais aussi la plus passionnante je trouve. Vous êtes en train d’optimiser votre site internet, vous essayez constamment d’obtenir les publicités les moins chères possible et finalement vous nouez des partenariats pour développer davantage votre boutique !

Je sais que ça fait déjà beaucoup d’informations à assimiler, mais pas de panique, tout sera plus clair avec le temps !

**6. Se former**

Vous avez défini votre objectif à long terme ? Vous souhaitez atteindre l’indépendance financière ? Vous vous êtes décidé à vous lancer ?

Premièrement, félicitations, l’étape la plus difficile est derrière vous. Maintenant, il faut vous former pour tout connaître sur l’E-Commerce ! Assister à cette conférence était la première étape. Vous avez pu définir votre but ainsi que les étapes intermédiaires importantes pour réussir. Il vous reste maintenant à trouver le chemin pour y arriver.

Pour cela, vous avez deux méthodes principales :

* La méthode lente et tumultueuse : vous former vous-même. Pour cela internet et YouTube seront vos principaux alliés. C’est possible de réussir comme ça, mais cela sera très long (et n’oubliez pas que le but est de générer 6’000€ par mois rapidement, toute perte de temps ne fera que vous éloigner de ce but).
* Profiter de l’expérience d’experts du domaine qui vous formeront. J’ai dépensé des milliers d’euros en formations en ligne ainsi qu’en Mastermind. Je vous propose aujourd’hui un condensé de mon savoir avec un rabais exceptionnel de 500€.

**Vous avez toutes les informations sur ma formation E-Commerce Pro ELITE ici:** <https://go.yomi-denzel.com/ecpro-elite>

De plus, vous pouvez profiter de l’offre satisfait ou remboursé sous 24 heures! Toutes les informations sont sur le lien ci-dessus.

J’ai également une chaîne YouTube dans laquelle je partage mon savoir, pour y accéder: [Clique ici](https://www.youtube.com/user/IKleEnz7Editing)