**Top 10 des Niches pour lancer votre boutique Shopify**

1. **Beauté**

C’est sûrement la meilleure niche pour débuter. Vous pourrez toucher facilement des millions de clients potentiels via la publicité Facebook ou les influenceurs. L’avantage de cette niche est que vous pourrez vendre vos produits largement moins chers qu’en magasin classique. Le point important ici sera d’avoir un site avec une image de marque poussée et un aspect professionnel. Vos clients seront exigeant là-dessus. En effet, les produits dans la niche de la beauté sont souvent assez personnel. Les clients ont donc besoin d’être rassurés avant de passer à l’achat. C’est également pour cela que ces produits sont souvent promus par des influenceurs : en voyant leur star préférée promouvoir un produit, les acheteurs potentiels seront rassurés et passeront plus facilement à l’achat.

1. **Electronique**

L’avantage le plus gros de ce type de niche est le prix ! Vous pourrez facilement proposer des produits 2 à 3x moins cher qu’en magasin traditionnel. De plus, vous aurez accès à toutes les nouveautés de cette niche ! Chargeur et batterie portables, montres connectée, tous ses produits seront très facilement commercialisables. Attention cependant à bien choisir votre fournisseur et à toujours tester les produits en le commandant chez vous directement.

1. **Ménage / Jardin / Cuisine**

Le but ici est de cibler une clientèle plus âgée via Facebook Ads. Via des publicités ciblées pour ces types de niche plus spécifiques, vous aurez de gros potentiels de ventes. Ici, la création de votre publicité sera très importante. Votre produit devra être innovant et combler un problème de vos clients. Le but de votre publicité sera de mettre en image le problème et la solution dans un format rapide et amusant.

1. **Animaux de compagnie**

Pour cette niche, l’émotionnel est vraiment important. Les propriétaires d’animaux de compagnie sont des personnes vraiment passionnées. Ici, le marketing se fera également par Facebook Ads mais peut également se faire via Google Ads. C’est une des niches qui s’est le plus vendue en 2017, quand le dropshipping via AliExpress était à ses débuts.

1. **Sport**

Voici un exemple de niche qui a explosé ces derniers mois. Le sport est de nouveau une affaire de passionné. Mais ici, vous aurez en plus la possibilité d’offrir des prix bien moins cher que la concurrence. Le secteur du sport à domicile a notamment connu une énorme croissance ces derniers mois suite aux mesures de confinement et la fermeture des salles de sport. Ainsi, tous les équipements de sport à domicile (haltère, tapis de Yoga, barre de traction) ont été sold-out sur la plupart des sites E-Commerce. A vous de vous attirer une partie de ces clients via des publicités Facebook ciblées ou des influenceurs sportifs !

1. **Niches d’été**

Passons maintenant aux tendances estivales. Une des difficultés en E-Commerce est de vendre le bon produit au bon moment. Mais l’avantage, c'est que nous savons que chaque année certains produits vont revenir en force ! Ainsi dès les premières chaleurs, les clients vont se dépêcher d’acheter maillots de bain, autobronzant, petit ventilateur portable et autres accessoires de plages. A vous d’être prêt avec votre marketing et votre boutique à l'approche des grandes chaleurs.

1. **Niche de l’hivers**

Sur le même principe que l’été, certains produits vont revenir l’hiver prochain. Ici les produits visent à simplifier la vie et offrir un peu de confort pendant les périodes de grand froid. Quelques exemples de produits qui reviennent chaque année : veste chauffante, gant pour smartphone, objet permettant de dégivrer facilement une voiture, etc.

1. **Soins**

Le but ici est d’offrir des solutions simples et non médicales pour soulager certaines douleurs. Ainsi, les correcteurs de posture et autre objets pour messages sont des produits très apprécié. La publicité Facebook sera tout particulièrement utilisée pour ce type de produits

1. **Vêtements et accessoires**

Voici une des niches les plus intéressantes de cette liste mais aussi une des plus compliquées. Avec ce type de produits, la concurrence sera bien plus faible en publicité. Cependant, vous aurez un très gros travail de choix de fournisseurs et de tests à effectuer. Attention également aux tailles qui peuvent passablement changer entre les descriptions AliExpress et la réalité. A vous d’essayer !

1. **Niche ultra personnalisée**

Pour ce type de produit, les possibilités sont infinies. Le but ici est de cibler les personnes ultra-fan d’une certaine niche (Donald Trump, les personnes nées en novembre, les habitants d’un département précis, etc.) et de leur proposer un produit vraiment personnalisé. Le concept vient du print-on-demand, cependant beaucoup d’articles sont trouvables sur AliExpress. Le moyen le plus efficace de toucher ce type de client sera par la publicité Facebook.