

DROPSHIPPING



La méthode
PAS-À-PAS la plus
FACILE pour **VIVRE**
d'INTERNET en **30**
JOURS grâce à
SHOPIFY

3E
ÉDITION

THOMAS GAUVIN



La méthode PAS-À-PAS la plus **FACILE**
pour VIVRE d'INTERNET en **30 JOURS**
grâce à SHOPIFY.

~ 3^e édition ~ <https://french-bookys.org/>

Le code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans l'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'Éditeur ou du Centre Français d'Exploitation du Droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Édition Lascaux

Introduction

- Mai 1980 : Ma mère me donne vie sur la table de la cuisine. Une malformation me vaut un stage de 7 mois à l'hôpital. On me diagnostique une maladie neurodégénérative. Les médecins annoncent à ma mère que je n'ai quasiment aucune chance de survivre. Miraculeusement, je m'en sors vivant et apprends à parler qu'à l'âge de 5 ans, alors que je marche depuis 1 an.
- Septembre 1986 : Début des ennuis. Je suis alors en CP. Je refuse d'écouter les conseils de ma maîtresse pour apprendre à lire. Il faut dire que l'enseignement n'était visiblement pas fait pour elle. Elle m'envoie au fond de la classe pendant que les autres élèves bafouillent des syllabes. Je m'en fiche, je dessine des pirates.
- Été 1994 : Je décroche mon premier job d'été. Je lave des camions toute la journée. Je me rends rapidement compte que la méthode du patron n'est pas efficace. Je trouve une alternative pour faire le travail demandé en deux fois moins de temps, et passe l'autre moitié du temps à lire les magazines pour les clients. Je suis viré en un temps record de 4 jours.
- 1999 : Je décroche mon Bac avec une moyenne de travail avoisinant les 2h par semaine, et mon taux d'absence est un record. Je choisis les cursus où l'entrée se fait sur concours, et je majore celui de Sciences Po, malgré les conseils de mes professeurs.
- 2000 : Il est grand temps de commencer à gagner ma vie, et pour de vrai. Hors de question de travailler à McDo. Je décide d'apprendre aux lycéens à passer le concours de Sciences Po avec succès. J'imprime 300 PDF rédigés par moi-même pour aller les vendre à la sortie des lycées. Total des ventes : 1.

- 2001 : Avec un copain, on décide de donner des cours individuels aux lycéens. Cela marche bien, mais je n'ai plus de temps pour mes propres cours. J'abandonne l'idée au bout de 2 mois. Mon tarif horaire exorbitant de 60e/h me fait perdre mes clients peu à peu, et je me retrouve fiché comme escroc, dans toute la ville.
- Fin 2001 : Ma raison me rattrape et je décide de ne plus jamais retourner à l'école. Je ne suis de toute façon pas fait pour ça. Mon père pense que je suis un moins que rien, et me fait finalement penser pareil. Ma mère me soutient en disant qu'il n'y a aucune raison d'en faire tout un plat.
- 2002 : Je trouve un job à la capitale en tant que commercial. J'abandonne avant la fin de la période d'essai et décide de devenir athlète professionnel. Je me lance à corps perdu dans la natation. Je remporte le championnat national 8 semaines plus tard, avec une tendinite à l'épaule.
- 2003 : Ma confiance retrouvée, je retourne à Sciences Po et je finis mon master. Un ami à moi vient de vendre son entreprise pour plus de 30 millions d'euros. Je réussis à rester sans emploi pendant 3 mois et trouve enfin un job de commercial (encore) dans une entreprise parisienne.
- 2004 : Je suis parmi les 15 commerciaux de cette boîte qui appellent de 9h à 17h tous les numéros de l'annuaire. Je demande pourquoi on est obligé d'utiliser des méthodes ridicules. Réponse : « Parce que je l'ai décidé ainsi. » Début des soucis avec le patronat.
- Fin 2004 : Après avoir appelé 3 fois l'annuaire depuis que je suis ici, je décide d'exploiter ce temps perdu, à apprendre à comment lancer une entreprise. Je découvre l'univers d'internet et le fait que l'on puisse tout externaliser, de la production à la livraison. Deux semaines plus tard, mon premier site de dropshipping était en ligne. Cela tombe à pic, je me fais virer le lendemain.

- 2005 : Mon site s'est envolé et je touche plus de 30 000 euros de bénéfices par mois. Le seul problème est que je me suis construit une prison dorée : je travaille 7j/7, 12h/j. Pas vraiment la vie de rêve. Je décide de tout plaquer, le temps d'une semaine à Bali.
- Fin 2005 : Je décide d'externaliser et d'éliminer toutes les tâches possibles, dans l'espoir d'une revente de l'entreprise. Je ne veux plus qu'il y ait besoin de moi. Mes mots d'ordre deviennent : déléguer, automatiser et supprimer.
- 2006 : Miraculeusement, mon entreprise survit et je ne travaille plus que 20h par semaine. Je me récompense avec un aller simple pour le Japon. Je ne reviendrai pas en France pendant 8 mois, après avoir découvert toute l'Asie, ainsi que l'Australie. Mes marges explosent, mon temps de travail est réduit de moitié et mon niveau de Bonheur et de Liberté atteint des sommets. Je n'ai plus aucun doute, j'ai trouvé ce que je voulais faire.
- Hiver 2006 : Je reviens en France après 8 mois d'abondance, de paysages fabuleux et de voyages aux 4 coins de l'Asie. J'ai trouvé l'El Dorado, et devinez-quoi ? On peut tout avoir.

<u>INTRODUCTION</u>	3
<u>QU'EST-CE QUE LE DROPSHIPPING ? AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS</u>	10
<u>AVANTAGES</u>	11
<u>INCONVÉNIENTS</u>	14
<u>POURQUOI COMMENCER AVEC LE DROPSHIPPING ?</u>	16
<u>LANCEMENT DE VOTRE PREMIÈRE BOUTIQUE DE DROPSHIPPING!</u>	17
<u>L'ENGAGEMENT REQUIS</u>	<u>17</u>
<u>INVESTISSEMENT TEMPOREL</u>	18
<u>INVESTISSEMENT MONÉTAIRE</u>	20
<u>COMBIEN PEUT-ON GAGNER EN FAISANT DU DROPSHIPPING ?</u>	21
<u>PUIS-JE TRAVAILLER DE PARTOUT DANS LE MONDE ?</u>	23
<u>ALIEXPRESS DE A À Z</u>	25
<u>Qu'est-ce que AliExpress ?</u>	<u>25</u>
<u>Comment fonctionne AliExpress ?</u>	26
<u>COMMENT DÉCLARER VOS REVENUS ?</u>	33
<u>COMMENT PROMOUVOIR SA BOUTIQUE SIMPLEMENT ET GRATUITEMENT?</u>	34
<u>QUELLE PLATEFORME UTILISER POUR VOTRE BOUTIQUE ?</u>	37
<u>TROUVER SA NICHE : FAIRE MOINS ET GAGNER PLUS !</u>	43
<u>Sélection rentable de niche pour le Dropshipping</u>	<u>45</u>
<u>LES ÉLÉMENTS CLEFS DU SUCCÈS</u>	46
<u>Apporter de la valeur</u>	<u>47</u>
<u>Focus sur le marketing et le référencement</u>	48
<u>Se spécialiser !</u>	<u>49</u>
<u>Avoir une perspective à long terme</u>	50
<u>Offrir un service client exceptionnel</u>	<u>51</u>
<u>La règle 80/20</u>	52
<u>L'étape la plus importante</u>	53
<u>PASSAGE À L'ACTION : LES 4 ÉTAPES À SUIVRE POUR RÉUSSIR À GÉNÉRER</u>	
<u>VOS PREMIERS EUROS SUR INTERNET</u>	54
<u>Étape 1 : L'essentiel pour se lancer.</u>	55
<u>Étape 2 : Trouver un grossiste - le guide pratique</u>	56
<u>Étape 3 : Comment sélectionner un produit pour le Dropshipping ?</u>	
61	
<u>Étape 4 : Minimisation des coûts et optimisation des bénéfices</u>	65

<u>Comment faire pour réduire les coûts de votre entreprise de dropshipping ?</u>	66
<u>Comment maximiser ses profits ?</u>	67
<u>CONCLUSION</u>	70

Vous voulez **vivre de votre e-commerce** et être accompagné par des professionnels reconnus ?

✓ **+1400 Membres** qui vivent du Web sans déboursier 1€ en publicité

✓ Un seul objectif pouvoir **se dégager un salaire** et **vivre du web** :
grâce à la puissance du SEO.

✓ Une [chaîne YouTube](#) avec **des vidéos à forte valeur ajoutée.**

✓ Une question ? Une hésitation ? Prenez en main votre réussite et contactez-nous :

- **Par mail** : team@mon-salaire-en-slip.fr
- **Par téléphone** : 07 60 83 61 62
- **Ou bookez un rendez-vous téléphonique** :
<https://calendly.com/mon-salaire-en-slip/15min>

✓ Offre spéciale **uniquement pour les clients Kindle** :

<https://mon-salaire-en-slip.fr/offre-kindle>



Qu'est-ce que le dropshipping ? Avantages et inconvénients

« Certains rêvent d'incroyables réalisations, pendant que d'autres restent éveillés et les font ». - *Nolan Bushnell*

Le dropshipping est une méthode de vente au détail où un magasin ne conserve pas les produits qu'il vend en stock. Au lieu de cela, lorsqu'un magasin vend un produit, il l'achète à un tiers (souvent, un grossiste) et l'expédie directement au client. En conséquence, le commerçant ne voit jamais ni ne manipule le produit (mais en est responsable).

La plus grande différence entre le dropshipping et le modèle de vente au détail standard est que le vendeur ne stocke pas ou ne possède pas l'inventaire.

Au lieu de cela, le commerçant achète des stocks selon les besoins d'un tiers, généralement un grossiste ou un fabricant pour exécuter et envoyer les commandes.

Achat d'un client -> encaissement -> utilisation de l'encaissement pour commander une unité au grossiste -> encaissement de la différence.

Avantages

Moins de capital est requis - Probablement le plus gros avantage du dropshipping est qu'il est possible de lancer un shop sans avoir à investir des milliers d'euros en inventaire. Traditionnellement, les détaillants ont dû immobiliser des quantités énormes d'inventaires d'achat de capitaux. Avec internet, cette époque est révolue !

Avec le modèle du dropshipping, vous n'avez pas à acheter un produit, à moins que vous ayez déjà fait la vente et été payé par le client. Sans gros investissements d'inventaire en amont, il est possible de démarrer une entreprise de dropshipping réussie avec très peu d'argent. (Le prix d'une boutique = 30e)

Facile à démarrer – La création d'un shop est beaucoup plus facile lorsque vous n'avez pas à traiter avec des produits physiques.

Avec le dropshipping, vous n'avez pas à vous soucier de :

- La gestion ou le l'achat d'un entrepôt
- L'emballage et l'expédition de vos commandes
- L'inventaire de suivi pour des raisons comptables
- La gestion des retours
- La commande continue des produits et la gestion du niveau de stock



Faible frais généraux - Parce que vous n'avez pas à traiter avec l'inventaire d'achat ou la gestion d'un entrepôt, vos frais généraux sont assez bas.

En fait, de nombreuses entreprises de dropshipping à succès sont exécutées à partir d'un bureau à domicile avec un ordinateur portable pour moins de 100e par mois (boutique + pub).

Au fur et à mesure de votre croissance, ces dépenses augmenteront probablement, mais elles seront toujours faibles par rapport à celles des entreprises traditionnelles offline.

✓ **Location Flexible** - Une entreprise de dropshipping peut être gérée à partir de n'importe où avec une connexion Internet. Tant que vous pouvez communiquer avec les fournisseurs et les clients facilement, vous pouvez gérer votre entreprise.

Vous pouvez gérer votre entreprise de votre maison au pied des pistes des Ménuires ou d'une plage à Miami.

✓ **Large sélection de produits** - Parce que vous n'avez pas à préacheter les articles que vous vendez, vous pouvez offrir une large gamme de produits à vos clients potentiels.

✓ **Facile à mettre à l'échelle (scaler)** - Avec une entreprise traditionnelle, si vous recevez trois fois plus de clients, vous aurez généralement besoin de faire trois fois plus de travail. En tirant parti des fournisseurs de dropshipping, la plupart du travail pour traiter les commandes supplémentaires sera supporté par les fournisseurs, vous permettant de développer votre croissance avec moins de travail supplémentaire. La croissance des ventes apportera toujours des travaux supplémentaires ; en particulier liés au service après-vente, mais les entreprises qui utilisent le dropshipping sont particulièrement avantagées par rapport aux entreprises de e-commerce traditionnelles. (Avec stock)

Tous ces avantages font du dropshipping un modèle très attrayant pour les marchands débutants. Malheureusement, le dropshipping n'est pas tout rose. Toute cette commodité et flexibilité a un prix.

Pour résumer :

✓ **Faible exigence de capital** : Le Dropshipping ne demande pas l'investissement initial de milliers d'euros. En fait, vous pouvez démarrer votre entreprise de dropshipping avec moins de 100€. Vous avez

seulement besoin d'acheter un article lorsque vous recevez une commande.

- ✓ Variété de produits : Avec le dropshipping, vous bénéficiez d'une sélection de produits gigantesque. Pensez-y ; puisque vous n'avez pas besoin de préacheter les produits que vous commercialiserez, vous avez la possibilité de vendre presque tout ce vous voulez.

Vous devez simplement afficher leurs photos et leurs descriptions sur votre shop. Cela signifie que vous pouvez vendre des sacs à main, des bijoux, des appareils de cuisine, et tout autre produits auquel vous pensez.

Avec une large gamme de produits, vous augmentez votre base de clients et ainsi, vos ventes.

- ✓ Risque minimisés : Parce que le dropshipping élimine la nécessité d'investir des milliers d'euros pour acheter du stock, il minimise le risque de démarrage d'une entreprise rentable en ligne.

Si un produit ne se vend pas bien, puisque vous n'avez pas acheté d'inventaire, vous ne perdez pas les milliers d'euros qui auraient autrement été consacrés à l'achat d'un inventaire.

- ✓ Emplacement et indépendance : Lorsque vous optez pour le modèle du dropshipping, vous n'avez pas à vous soucier de l'ouverture d'un entrepôt approprié, ni de l'ouverture d'un magasin réel ; vous avez l'indépendance complète de votre emplacement de travail.

Vous pouvez gérer votre entreprise de dropshipping d'où vous voulez ; tout ce dont vous avez besoin est une connexion Internet haut débit et un ordinateur fonctionnel.

- ✓ Incroyablement évolutive : En plus d'offrir les avantages mentionnés ci-dessus, le dropshipping vous offre également une évolutivité incroyable. Parce qu'il élimine la nécessité de traiter personnellement chaque commande, il est assez facile de devenir une entreprise en ligne gigantesque, générant plusieurs centaines de milliers d'euros par mois.

Inconvénients

✘ **F**aibles marges – Les faibles marges sont le plus grand inconvénient dans le business model du dropshipping. Parce qu'il est si facile de commencer - et les frais globaux sont minimes. De nombreux commerçants vont mettre en place une boutique et vendre des articles à bas prix dans le but d'une croissance rapide. Ils ont investi si peu dans la mise en place de l'entreprise qu'ils peuvent se permettre d'opérer sur des marges minuscules, ce qui ne nous intéresse pas.

Certes, ces marchands ont souvent des sites Web de mauvaise qualité et un service clientèle médiocre. Mais cela n'empêchera pas les clients de comparer leurs prix aux vôtres. Cette augmentation de la concurrence va rapidement détruire la marge dans une niche donnée.

Heureusement, vous pouvez faire plein de choses pour atténuer ce problème en sélectionnant une niche qui est bien adapté au dropshipping. Nous en discuterons plus en détail dans le chapitre dédié.

✘ **P**roblèmes d'inventaire - Si vous stockez tous vos propres articles, il est relativement simple de garder une trace des articles qui sont en et hors stock. Mais lorsque vous achetez à partir d'entrepôts multiples, qui sont également remplis des commandes pour d'autres commerçants, cela peut poser problème. Bien qu'il existe des façons de mieux synchroniser l'inventaire de votre shop avec celui de vos fournisseurs, ces solutions ne fonctionnent pas toujours parfaitement (pour le moment) et les fournisseurs ne prennent pas toujours en charge la technologie requise.

✘ **C**omplexités de livraison - Si vous travaillez avec plusieurs fournisseurs, cela complique globalement les expéditions.

Exemple : Un client fait une commande pour trois articles, qui sont tous disponibles uniquement auprès de 3 fournisseurs distincts. Vous aurez à

payer trois fois les frais d'expédition aux 3 fournisseurs différents pour l'envoi de chaque article au client.

✘ Erreurs fournisseur - Avez-vous déjà été blâmé pour quelque chose qui n'était pas de votre faute, mais vous avez dû en accepter la responsabilité ?

Même les meilleurs fournisseurs de dropshipping font des erreurs - les erreurs pour lesquelles vous devez assumer l'entière responsabilité et vous en excuser. Les fournisseurs médiocres et de mauvaise qualité causeront des frustrations sans fin avec des articles manquants, des expéditions bâclées et des emballages de mauvaise qualité, qui peuvent endommager la réputation de votre entreprise.

Pourquoi commencer avec le dropshipping ?

« Pour réussir, il faut que votre désir de réussite soit plus grand que votre peur de l'échec » - *Bill Cosby*

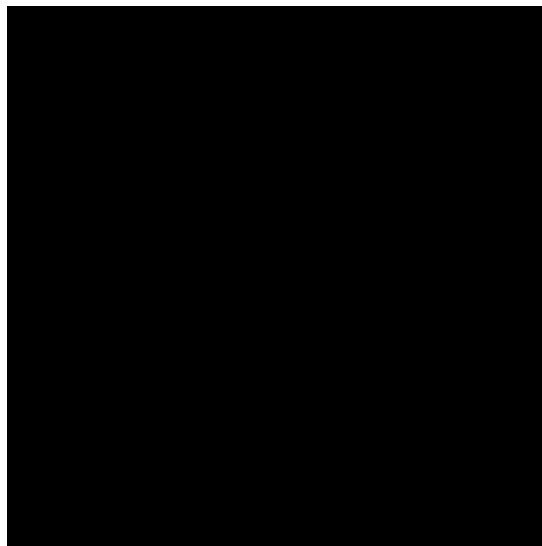
Opportunités de carrière avec un bon salaire, hauts bénéfices et liberté sont difficiles à trouver dans le monde de l'entreprise. C'est pourquoi nous aimons les modèles nous permettant d'être libre et plus précisément, le monde du e-commerce.

La barrière à l'entrée sur le marché en ligne n'a jamais été aussi faible et elle diminue continuellement sous nos yeux. En fait, il n'est pas si rare de vendre une grande variété de produits sans une seule pièce d'inventaire. Rien en stock. Inventaire zéro, mais cash-flow positif dès la première vente.

Avec un peu de débrouillardise et d'huile de coude, on peut facilement commencer un site de e-commerce de dropshipping pour moins de 100 euros, l'idéal étant d'avoir entre 300 euros et 1000 euros pour se lancer.

Maintenant que vous savez pourquoi il est intelligent de commencer avec le dropshipping, passons au lancement de votre première boutique !

Lancement de votre première boutique de dropshipping!



L'engagement requis

Comme avec toute entreprise, le démarrage d'une entreprise de dropshipping demande un engagement significatif et une vision long-termiste. Si vous espérez un revenu à six chiffres à partir de six semaines de travail à temps partiel, vous allez être tristement déçu. En lançant votre entreprise avec des attentes réalistes sur l'investissement requis et votre rentabilité, vous serez beaucoup moins susceptibles de vous décourager et d'abandonner.

Lorsque vous démarrez une entreprise de dropshipping, vous aurez besoin d'investir lourdement en utilisant l'une des deux monnaies suivantes : le temps ou l'argent.

Investissement temporel

Investir de la sueur et de l'huile de coude pour construire votre entreprise est notre approche recommandée, en particulier pour les entrepreneurs débutants.

Nous privilégions cette approche plutôt que d'investir une grosse somme d'argent pour de nombreuses raisons :

- Vous apprendrez comment l'entreprise opère de l'intérieur et de l'extérieur, ce qui sera crucial pour gérer vos prestataires ou vos boutiques futures
- Vous serez intimement lié avec vos clients et le marché, vous permettant de prendre de meilleures décisions
- Vous serez moins susceptible de dépenser de grosses sommes sur des projets de vanité qui ne sont pas essentiels à votre réussite
- Vous développerez plusieurs nouvelles compétences qui feront de vous un meilleur entrepreneur

La plupart des gens ne sont pas en mesure de quitter leur emploi pour passer six mois sur leur nouveau shop. Cela peut être un peu plus difficile, mais il est largement possible de commencer avec le dropshipping même si vous travaillez encore.

Quand vous commencerez à grossir, vous pourrez ensuite faire la transition pour travailler à temps plein sur votre entreprise avec le flux de trésorerie et la rentabilité que vous dégagerez.

Toutes les entreprises et les entrepreneurs sont uniques, mais il est possible de générer un flux de revenu mensuel de 1 000 à 2 000 euros par mois dès la première année en travaillant environ 15 à 20 heures par semaine. Ce sont des attentes réalistes.

Si vous avez l'option de travailler sur votre entreprise à temps plein, c'est le meilleur choix pour améliorer votre potentiel de croissance et les chances de succès. Concentrer tous ses efforts sur le marketing est particulièrement utile pendant les premiers jours de l'entreprise, où l'élan que vous allez donner à celle-ci est crucial. Basé sur notre expérience, il faudra au moins 10 mois de travail à temps plein avec un fort accent sur le marketing sur votre entreprise de dropshipping pour remplacer un revenu à temps plein d'un cadre en France.

Cela peut sembler beaucoup d'effort pour un gain relativement faible, mais gardez ces deux choses à l'esprit :

Une fois que votre entreprise de dropshipping est opérationnelle, le maintien de celle-ci prendra probablement beaucoup moins de temps qu'un travail de 40 heures par semaine. Une grande partie de votre investissement est rentable en termes d'efficacité et d'évolutivité offertes par le modèle du dropshipping.

Lorsque vous montez une entreprise, vous créez plus qu'un simple flux de revenu - vous construisez également un actif que vous pouvez vendre à l'avenir. C'est là que l'enrichissement se fait. Les entreprises de dropshipping se revendent généralement entre 20x et 30x leur profit mensuel.

Exemple : Mon shop génère 5000 euros de profit mensuel. Je peux espérer le revendre entre 100,000 et 150,000 euros.

Plusieurs plateformes existent pour mettre en relations les vendeurs et les acheteurs, la plus connues en France étant vente2site.fr.

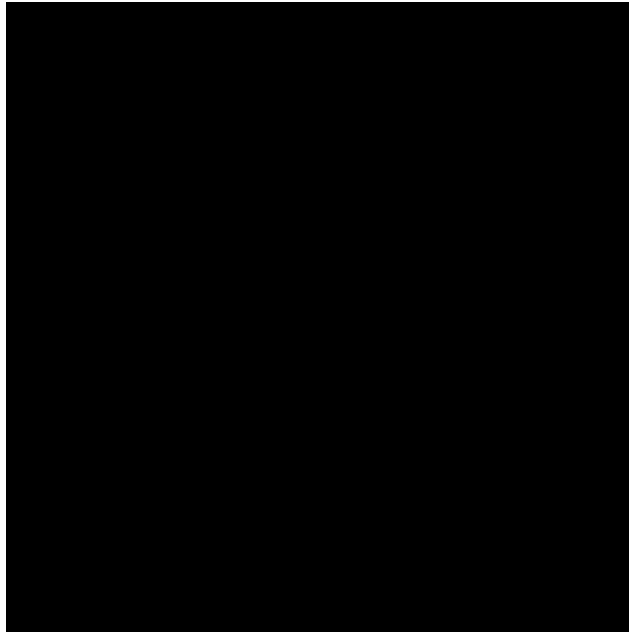
Investissement monétaire

Il est possible de créer et de développer une entreprise de dropshipping en investissant une grosse somme d'argent, mais nous vous le déconseillons. Nous avons essayé les deux approches pour la croissance d'une entreprise et avons eu infiniment plus de succès en allant dans les tranchées de l'entreprise faire le gros du travail.

Pendant les premiers mois, il est crucial d'avoir quelqu'un qui est profondément investi dans le succès de l'entreprise. Sans comprendre comment votre entreprise fonctionne à tous les niveaux, vous serez à la merci des programmeurs coûteux, des développeurs et des commerçants qui vont rapidement grignoter tous les profits que vous générez.

Vous aurez toutefois besoin d'un coussin de trésorerie d'environ 300-1000 euros pour lancer votre entreprise et la rendre opérationnelle.

Combien peut-on gagner en faisant du dropshipping ?



« Si les opportunités ne frappent pas à la porte, construisez une nouvelle porte. » - *Milton Berle*

Sans aucun doute, le dropshipping est le moyen le plus facile que je connaisse pour commencer à gagner de l'argent en ligne sans avoir besoin d'un gros investissement de départ.

Mais combien pouvez-vous, en étant réaliste, gagner juste avec le dropshipping ?

Juste un peu d'argent de poche pour acheter quelques nouveaux jouets chaque mois ? Ou sommes-nous en train de parler d'un nouveau salaire

pour prendre sa retraite sur-une-île-tropicale ?

Cela dépend de deux facteurs : combien vous gagnez par vente et combien d'articles vous pouvez vendre chaque mois.

Combien pouvez-vous gagner par vente ?

Cela dépend des efforts que vous mettez dans la recherche des articles à vendre. Si vous êtes heureux de faire 1-5 euros par vente, vous pourriez facilement trouver un tas d'articles à vendre. Mais cela finit par être beaucoup de travail pour très peu de récompense. Et ce n'est juste pas la peine.

Au lieu de cela, vous devriez être à la recherche de produits qui vous permettent de gagner au moins 15 euros de bénéfice par vente - **minimum**.

Assurez-vous d'investir un peu de temps dans la recherche de ces produits à forte rentabilité.

C'est la première chose que vous devez savoir pour savoir combien vous pouvez gagner. Voici la seconde...

Combien de produits vendez-vous chaque mois ?

Prenons un bénéfice de 15 euros par vente.

Vendez seulement 3 à 4 produit par jour pour obtenir un SMIC.

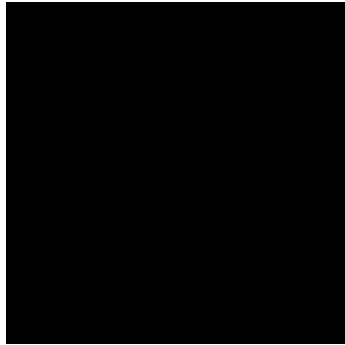
- 15 euros de bénéfices
- 3,33 ventes par jour (en moyenne) = 50 euros de bénéfice par jour
- 30 jours x 50 euros = 1500 euros

Croyez-moi, 3 à 4 ventes par jour sont très facile à obtenir avec une bonne stratégie et une bonne connaissance du marketing.

En parlant de marketing.. Je vous recommande de suivre la chaîne Youtube ecomfrenchtouch - <http://bit.ly/2YRXCOF>, ainsi que leur groupe Facebook, où de nombreuses astuces sont partagées quotidiennement : <http://bit.ly/2HXwS8M>.

Ce sont des ressources m'ayant beaucoup aidé à mes débuts.

Puis-je travailler de partout dans le monde ?



Les pays sans connexion internet, ou avec une connexion censurée sont :

- ARABIE SAOUDITE
- BELARUS
- BIRMANIE
- CHINE
- COREE DU NORD
- CUBA
- EGYPTE
- IRAN
- OUZBEKISTAN
- SYRIE
- TUNISIE
- TURKMENISTAN
- VIET-NAM

Vous l'avez compris, gagnez de l'argent d'où vous le souhaitez !
J'ai personnellement un petit faible pour Bali.

Intéressant, n'est-ce pas ? Passons maintenant à comment utiliser Aliexpress pour sourcer efficacement ses produits !

Aliexpress de A à Z



« Point n'est besoin d'espérer pour entreprendre, ni de réussir pour persévérer. » - *Guillaume Ier d'Orange-Nassau*

Qu'est-ce que AliExpress ?

Charmant Jack Ma ne devrait pas être un étranger pour vous. Un homme d'affaire ayant construit Alibaba, un empire, et une superstar maintenant. Souvent comparé à Jeff Bezos d'Amazon, Jack a commencé son activité en 1999 après avoir échoué à trouver des produits chinois en ligne. Il a construit une plate-forme pour offrir des produits aux fournisseurs chinois dans le monde occidental.

Sur son entreprise principale, Alibaba, vous pouvez acheter des produits pour votre shop et les stocker dans votre propre entrepôt. C'est le modèle traditionnel, mais cela ne nous intéresse pas.

Sur AliExpress, vous pouvez acheter des produits en pièces uniques pour vous-même, **ou vous pouvez les vendre**. C'est parfait pour le modèle du dropshipping !

Les deux options sont des Marketplaces, ce qui signifie que les vendeurs individuels peuvent s'inscrire et vendre leurs produits partout dans le monde. Ni Alibaba, ni AliExpress ne détiennent d'inventaire. Ce sont des places de marchés, comparables à eBay.

Comment fonctionne AliExpress ?

AliExpress est parfait pour le dropshipping. Vous copiez le produit de AliExpress dans votre magasin, fixez vos propres prix / marges, et après la vente d'un produit, vous l'achetez d'AliExpress et ils l'expédient directement à votre client.

Le dropshipping d'AliExpress possède de nombreux avantages. Lorsque vous pratiquez le dropshipping, avec des produits d'AliExpress, vous gagnez plus de liberté et de temps pour vous concentrer sur ce qui importe le plus : le marketing.

L'expédition à l'unité est possible même sans entrer en contact avec le fournisseur.

Vous n'avez pas besoin d'une entité commerciale établie (SAS, SASU, EURL, SARL) avant de démarrer votre boutique en ligne. Bien que vous en aurez besoin quand vous grossirez.

Vous avez accès à des millions de produits. Immédiatement. Les produits AliExpress sont à la mode. Les fournisseurs chinois font leurs recherches en analysant les tendances du marché.

Tout cela semble plutôt intéressant, non ?

Pouvez-vous vendre des produits AliExpress facilement ?

Oui, vous pouvez facilement vendre des produits AliExpress. C'est encore plus facile avec des outils comme Oberlo.

Le dropshipping de AliExpress est gagnant-gagnant.

AliExpress, comme toute Marketplace, obtient sa part des revenus, les fournisseurs vendent leur produit, et vous faites des profits !

Mes clients sauront-ils si je fais du dropshipping sur des produits d'AliExpress ?

Seulement si ils trouvent les mêmes produits sur AliExpress eux-mêmes.

Il y a rarement des promotions dans les paquets que votre client reçoit. Surtout si vous dites aux fournisseurs de ne pas les ajouter. (Important)

Si vous faites un peu de ventes, vous pouvez même organiser des forfaits personnalisés ou ajouter des dépliants gratuitement dans vos packets.

Pourquoi quelqu'un devrait-il acheter chez moi si vous pouvez acheter le même produit chez AliExpress moins cher ?

Parce que vous êtes mieux.

Le mieux de l'exécution marketing qui a atteint le client potentiel en premier, au bon moment, avec la bonne approche. L'appelle d'une marque.

Ne jamais être obsédé par la concurrence des prix. Dans l'e-commerce, vous ne serez jamais le moins cher et vous ne serez probablement jamais unique.

Surtout avec des produits peu chers (<100 euros), le prix n'est pas le facteur déterminant.

Pourquoi achetez-vous vos habits chez Nike ? La réponse est la même que celle qui fait acheter votre client chez vous.

L'expédition d'AliExpress prend trop longtemps, mes clients n'attendent pas.

Aliexpress a réalisé plus de 14 milliards d'euros de ventes en une journée.
14 milliards.

Votre tâche est de définir des attentes claires, de définir votre politique de livraison et de les afficher dans les endroits pertinents de votre shop.

Avec l'option de livraison ePacket, cela ne prend que 7-14 jours au produit pour arriver en France ou aux USA.

Un autre avantage du modèle est que la méthode de livraison ePacket est maintenant mise en œuvre dans 29 pays à travers le monde. Vendez où vous le voulez !

De plus, certains fournisseurs gardent leurs produits les plus populaires dans des entrepôts américains ou Français, qui offrent une livraison encore plus rapide.

Choisissez seulement les meilleurs fournisseurs et faites vos recherches.
<https://french-bookys.org>

PS: les différences entre les options d'expéditions sont énormes. Certains fournisseurs revendiquent d'expédier leurs commandes le jour même avec la livraison ePacket (délai de livraison : environ deux semaines), d'autres expédient leurs commandes dans les 10 jours et offrent la livraison standard de 45 jours de China Post (délai de livraison: environ deux mois).

Qu'en est-il du risque de qualité et des infractions au droit d'auteur ?

Vous avez probablement entendu des histoires sur la qualité ridiculement mauvaise des produits chinois. Malheureusement, ces histoires sont vraies. Mais il y a toujours deux versions à chaque histoire.

Vous pouvez tout aussi facilement employer un mauvais fournisseur en Europe ou aux États-Unis. Aussi, c'est vous qui allez devoir trier les mauvais fournisseurs des bons. Les histoires malheureuses sont bien documentées. Lisez-les et ne répétez pas les mêmes erreurs.

AliExpress est une place de marché, comme je peux mettre n'importe quel article sur eBay, un fournisseur chinois peut mettre n'importe quel article sur AliExpress. Tout comme eBay a eu des milliers d'escrocs et des problèmes de qualité, AliExpress en a aussi.

AliExpress offre un généreux programme de sécurité des acheteurs et embauche des milliers d'employés pour vérifier leurs listings. En fait, le groupe d'Alibaba embauche plus de 2 000 employés pour vérifier que leurs listings ne contiennent pas d'infractions au droit d'auteur.

Beaucoup de fournisseurs chinois ne peuvent plus se permettre de vendre des produits bon marché et de mauvaise qualité.

Les fournisseurs d'AliExpress parlent-ils anglais ?

L'anglais des fournisseurs chinois peut comporter quelques erreurs.

Mais, vous pouvez contacter les fournisseurs à l'avance pour avoir une idée de leur anglais avant de faire des affaires avec eux.

Les fournisseurs plus gros sont très réactifs. Ils ont des équipes de vente qui peuvent gérer vos commandes et répondre à vos questions en live chat ou par mail.

Comment gérez-vous les retours d'AliExpress et les remboursements ?

Une politique de remboursement et de retour facile est l'un des avantages concurrentiels que vous pouvez offrir. Mais attention, cette partie est la plus délicate.

Les fournisseurs d'AliExpress acceptent rarement les retours.

De mon expérience, je vous suggère d'accepter les retours à votre bureau et si le produit n'est pas gâté ou utilisé, renvoyez-le plus tard de votre propre destination.

Ce sera plus simple pour vos clients et vous offrirez un meilleur service client.

Si votre magasin communique les informations pertinentes sur les caractéristiques du produit et les conditions de livraison, votre taux de retours devrait être en moyenne de 6-8%.

Remboursements

Les deux scénarios les plus fréquents :

- La commande n'est pas expédiée ou est extrêmement tardive ;
- Le client a choisi le mauvais produit ou n'est pas satisfait de la qualité du produit.

Dans le second cas, vous pouvez appliquer votre politique de retour. Acceptez-le à votre bureau / entrepôt, et si c'était un problème de qualité, couvrez les frais de retour et émettez un remboursement.

Si votre client a choisi le mauvais produit / ne veut plus le produit, il suffit de délivrer le remboursement.

Dans le premier scénario, il est peu probable d'obtenir un remboursement du vendeur AliExpress, puis d'émettre le remboursement de votre solde à votre client. Vous couvrirez le remboursement vous-même.

Les vendeurs d'AliExpress s'opposent à l'émission d'un remboursement. Ils continueront de prétendre que la commande est expédiée ou éventuellement, ils offriront une nouvelle expédition.

Les risques augmentent lorsque vous faites plus de ventes. Essayez d'organiser un accord de remboursement avec votre fournisseur au début parce qu'une entreprise "aveugle" peut avoir de graves problèmes.

Comment les éviter ?

Essayez d'être strict et persistant, si le fournisseur refuse de vous rembourser, même s'il y a une raison acceptable pour le retour (le colis n'a jamais été livré ou l'état de suivi des commandes est en attente pendant 30 jours), faites appel au programme AliExpress Buyer's Safety.

Comment déclarer vos revenus ?



Le statut d'auto entrepreneur est le plus rapide et le plus fiable au début, en France.

Attention à ne pas dépasser le plafond du chiffre d'affaire, aux alentours de 3200e pour les e-commerçants.

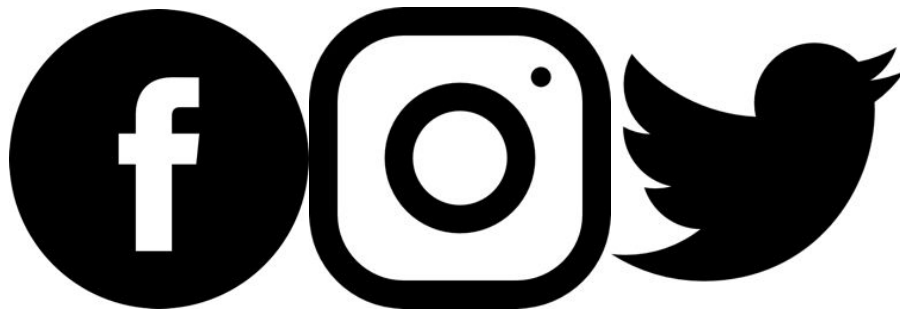
Une fois ce plafond dépassé, il sera temps d'ouvrir une réelle société.

Ne vous faites pas surprendre, cela peut arriver **très vite**. C'est tout le mal que je vous souhaite !

Vous savez maintenant comment sourcer des produits à l'aide de AliEpxress, comment déclarer vos revenus et l'investissement nécessaire pour assurer le succès de votre entreprise. Passons maintenant à comment promouvoir votre boutique !

Comment promouvoir sa boutique simplement et gratuitement ?

« Tout le monde peut pointer le risque. L'entrepreneur lui, verra la récompense. » - *Robert Kiyosaki*



Les réseaux sociaux sont le moyen le plus facile et rapide de promouvoir son shop. De plus, c'est entièrement gratuit !

Comment promouvoir un shop de Dropshipping sur les réseaux sociaux ?

Il suffit de suivre ces 4 étapes simples :

Étape 1 :

Créez 4 comptes sur les réseaux sociaux : Facebook, Twitter, Instagram et Pinterest.

Étape 2 :

Garnissez les comptes avec du contenu inédit (neutre/divertissant/viral et commercial).

Commencez par 10-15 postes avant de commencer la promotion.

Étape 3 :

Laissez vos comptes être indexés pendant 2 ou 3 jours, puis commencez à promouvoir vos produits sur ces comptes. Assurez-vous de faire de belles photos.

Mettez l'accent sur les vidéos, celle-ci sont très appréciées !

Étape 4 :

Surveillez vos comptes, votre trafic et vos conversions.

L'art de promouvoir ses boutiques sur les réseaux sociaux est une compétence à part entière, et pourrait faire l'objet d'un livre tout entier.

L'art de choisir les bons influenceurs pour promouvoir votre boutique, l'art de lancer des publicités profitables et rentables, l'art d'automatiser la croissance de vos différents comptes, tout cela est faisable par des professionnels, c'est à ça que vous servira votre budget de départ.

Voici quelques ressources pour apprendre gratuitement comment promouvoir sa boutique sur les réseaux sociaux, inutile de payer pour des formations !

<http://idee-marketing.fr/>

<https://www.facebook.com/groups/ecomfrenchtouch/>

<https://mon-salaire-en-slip.fr>

<https://www.1min30.com>

Promouvoir ma boutique, c'est bien beau.. Mais sur quelle plateforme dois-je me lancer ? Voici mes 3 plateformes favorites !

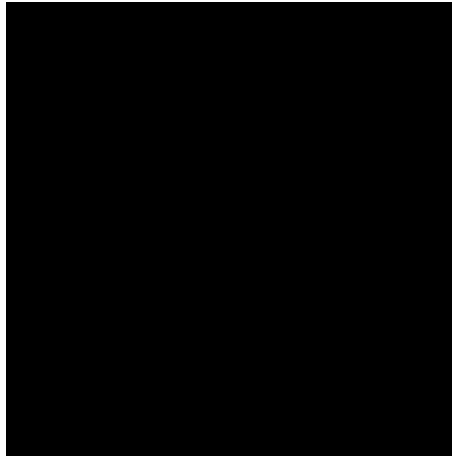
Quelle plateforme utiliser pour votre boutique ?

Pour démarrer votre propre entreprise de Dropshipping, une des choses les plus importantes que vous avez à faire est de choisir une plate-forme de e-commerce (CMS).

Vous utiliserez cette plate-forme pour gérer votre entreprise, il est donc important de prendre note des avantages et des inconvénients de certaines des plates-formes, telles que la tarification, la facilité d'utilisation et le SAV.

Trois de mes plates-formes de e-commerce préférées sont Shopify, BigCommerce et WooCommerce, mais les trois sont très distinctes.

Les ayant testées toutes les trois, voici mes conclusions..



Shopify est un puissant, tout en un outil de e-commerce qui est utilisé par 275 000 magasins actifs et ne montre aucun signe de ralentissement. Ils ont une boutique de plug-ins fantastique qui peut vous permettre d'agrémenter votre magasin avec des fonctionnalités bien spécifiques.



Prix

Le plan de base de Shopify commence à 29 \$ par mois, les plans plus avancés coûtent respectivement 79\$ et 299 \$. C'est relativement cher par rapport à WooCommerce, qui est gratuit, mais tous les plans Shopify viennent avec leur propre hébergement de site Web, qui pourrait se révéler être tout aussi bon marché, sinon plus que les plates-formes auto-hébergées comme WooCommerce.



Facilité d'utilisation

Shopify est extrêmement facile à utiliser, donc si vous êtes nouveau sur le web et la conception de shop, Shopify sera parfait pour vous. Il dispose d'un tableau de bord simple, des options pour importer des produits de votre

ancien magasin et un processus d'embarquement grandiose qui vous prend par la main à travers toutes les étapes nécessaires sur la façon d'utiliser la plate-forme.

De plus, les thèmes changeants, la réorganisation des parties de votre site Web par le glisser-déposer et le démarrage d'un blog sont tous grandement simplifiés, vous permettant de faire votre tout premier shop avec toutes les fonctionnalités d'un site Web avancé.



Shopify fournit aux utilisateurs un soutien 24/7, par mail, par téléphone ou par chat en direct, ce qui vous permet de résoudre les problèmes en quelques secondes ainsi que de répondre aux questions générales sans attendre.

Avec sa facilité d'utilisation mais sa large gamme disponible de fonctionnalités personnalisables, Shopify tend à attirer toutes sortes d'utilisateurs de différentes industries.



WooCommerce est un plugin WordPress open-source qui intègre un shop via un site WordPress. Il a actuellement une part de marché impressionnante de 37% de tous les sites Web d'E-Commerce.



Prix

WooCommerce est open-source et gratuit ! C'est parfait si vous avez déjà un site Web et que vous cherchez simplement à créer un shop en tant qu'extension. Toutefois, si ce n'est pas le cas, vous allez devoir vous trouver vous-même un hébergeur qui pourrait se révéler coûteux. De plus, WooCommerce lui-même est relativement basique et fonctionne mieux lorsqu'il est combiné avec des addons (fonctions d'expédition avancées, intégration Instagram etc) dont les coûts peuvent s'accumuler avec le temps.



Facilité d'utilisation

WooCommerce est facile à installer et à utiliser si vous êtes déjà familier avec WordPress. Sinon, ce n'est toujours pas particulièrement difficile, mais certaines personnes se sont plaintes que la courbe d'apprentissage est un peu raide au début. Cela étant dit, avec un peu de temps consacré à l'apprentissage de la plate-forme, il n'y a pas de véritable difficulté à utiliser WooCommerce si vous trouvez que c'est la plate-forme idéale pour vous.



WooCommerce offre un support standard de mail et de billetterie, ce qui est certainement efficace, mais ne correspond pas au support 24/7 offert par Shopify ou BigCommerce. Ce n'est pas un problème énorme, mais si vous préférez des relations plus étroites avec les plateformes, Shopify ou BigCommerce pourraient être des meilleures plateformes pour vous.



Une plate-forme de e-commerce tout-en-un similaire à Shopify, BigCommerce se définit comme la plate-forme avec tous les outils pour aider à augmenter le trafic et les conversions de votre site Web. Avec son accent sur l'analyse, la croissance et la performance, BigCommerce est une excellente option si vous cherchez à maximiser les ventes de produits par opposition à la création d'image de marque.



Prix

Les prix commencent comme avec Shopify à 29,95 \$ pour un compte de base, et les comptes plus avancés coûtent respectivement 79,95 \$ et 199,95 \$. Le plan de base est très similaire à Shopify, avec les plans les plus avancés donnant aux utilisateurs plus d'accès aux mesures d'optimisation de conversion et d'analyse de volume élevé.

Cependant, les plates-formes de e-commerce mettent en garde contre le fait qu'avec leur nouvelle structure de tarification, la mise à niveau vers BigCommerce est difficile car elle nécessite automatiquement une mise à niveau vers un compte d'entreprise lorsque votre shop gagne plus de 125 000 euros par an.



Facilité d'utilisation

Similaire à Shopify, BigCommerce est très facile et intuitif à utiliser. Son processus d'intégration vous permet de configurer votre boutique avec facilité, et ses nombreux thèmes sont facilement modifiables. Vous êtes même libre de modifier le code si vous vous sentez à l'aise, mais ce n'est pas nécessaire.



Tout comme Shopify, BigCommerce offre un support 24/7 par téléphone, par e-mail et par chat en direct.

Vous avez choisi votre CMS ? Super ! Découvrez désormais comment gagnez plus, tout en faisant moins ! (j'adore ce concept)

Trouver sa niche : Faire moins et gagner plus !



« Si certaines choses vous semblent hors de contrôle, c'est que vous n'allez pas assez vite. » - *Mario Andretti*

Mon tout premier shop a commencé à gagner de l'argent dans les 24 heures qui ont suivi sa mise en ligne. J'ai fait une vente pour 485 euros la première nuit après que mon magasin ai été mis en place.

Je ne vous dis pas cela pour frimer. Je le dis parce que je veux que vous appreniez et compreniez le processus. Le même processus que nous avons

utilisé pour faire plus de 3000 euros de ventes en un peu plus de trois semaines avec notre premier shop.

Les gens sont souvent choqués quand ils entendent cela parce qu'ils pensent qu'il suffit de jeter une boutique en ligne sur Google et que cela suffit pour commencer à gagner de l'argent. Mais la vérité est que j'ai passé beaucoup, beaucoup, beaucoup de temps avant son lancement.

Avant la création de ce shop, j'ai réalisé plusieurs heures d'études de marché afin d'avoir le plus de chance de succès possible. La raison pour laquelle j'ai gagné 485 euros quelques heures après le lancement de ce shop est que j'ai trouvé **une niche rentable**.

- Avant de lancer un shop, vous allez devoir faire une profonde étude de marché. C'est celle-ci qui déterminera si votre shop sera un succès ou un échec.

Cela ne signifie pas de penser à ce sujet sur le trajet pour aller chez des amis. Vous devez bloquer du temps et vous concentrer sur le sujet pendant plusieurs heures.

Pour trouver de nouvelles idées, je pense souvent à des produits que j'ai récemment achetés en ligne. Pensez aussi à demander à votre famille et à vos amis.

Pensez à ce que vous avez acheté dans le passé. Pensez à toute votre famille et vos amis et ce qu'ils ont dans leur maison. Écrivez tout, même si vous en êtes pas sûr.

Prenez cette liste et commencez les tests.

- Utilisez eBay pour tester un marché.

eBay est une bonne Marketplace pour vérifier si des articles se vendent en ligne.

Une fois que vous êtes sur eBay, vous devez identifier des produits dans des niches qui sont chers. (100 euros ou plus)

Passez ensuite par différentes catégories sur eBay et modifiez vos résultats de recherche pour afficher seulement les « ventes réussies ». L'option se trouve dans la barre de gauche.

Analysez de plus près les produits qui sont affichés et essayez d'identifier des tendances.

J'ai l'habitude de le faire encore et encore jusqu'à ce que j'ai identifié environ 20 produits dans une niche donnée qui se vendent continuellement. (10 + unités par jour).

Sélection rentable de niche pour le Dropshipping

La première (et la plus importante) astuce que je vais vous partager sur la recherche d'une niche rentable est de vendre des produits chers !

Basé sur mon expérience, le bénéfice net moyen lors d'une vente est d'environ 20%.

Si vous voulez gagner 200 euros, il faut un produit à vendre à 1000 euros, ou 100 produits à 10 euros. Imaginez les problèmes de gestion que rencontre la seconde solution, comparée à la première.

Si vous voulez gagner de l'argent, vous devez vendre des articles chers. Il n'y a rien d'autre à faire.

Pas si compliqué, si ?

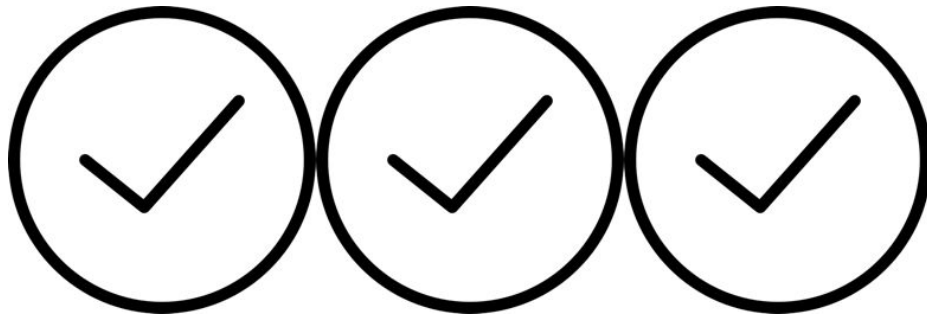
Trouver une niche rentable est probablement le facteur le plus important pour gagner de l'argent en ligne. Passez-y du temps pour être sûr de faire les bons choix.

En parlant d'argent, <https://moneylo.fr/> est un blog que je recommande absolument pour apprendre à en gagner, mais aussi à le gérer, et en

économiser ! Des astuces sur la création de business, jusqu'au choix de la bonne banque pour vos activités, il y en a pour tous les goûts !

Dans le chapitre suivant, récapitulons les éléments clef du succès du lancement d'un shop. N'oubliez pas de prendre des notes !

Les éléments clefs du succès



« Tu dois apprendre de tes concurrents, sans jamais les copier. » *Jack Ma*

Nous avons couvert un tas d'informations jusqu'à présent, en discutant des fondamentaux du dropshipping, jusqu'aux subtilités de choisir une niche rentable pour votre entreprise.

À l'heure actuelle, vous devriez avoir une base de connaissance suffisante pour commencer avec confiance dans la recherche et le lancement de votre propre entreprise en dropshipping.

Avec tant de choses à considérer, il est facile de se laisser submerger et de perdre le fil de ce qui est vraiment important. C'est pourquoi nous avons créé cette liste des éléments cruciaux pour votre succès.



Apporter de la valeur

Avoir un plan solide sur la façon dont vous pouvez apporter de la valeur à vos clients est le facteur de succès le plus crucial. C'est important pour toutes les entreprises, mais beaucoup plus dans le monde du dropshipping, où vous serez en concurrence étroites avec de nombreux concurrents.

Avec le dropshipping, il est facile de penser que vous vendez seulement un produit à des clients. Mais les petits marchands qui réussissent comprennent que ce n'est pas seulement le produit qu'ils offrent ; ils vendent des idées, des informations, des solutions, une vision.

Alors, comment pouvez-vous apporter de la valeur et aider à résoudre les problèmes de vos clients ?

Si vous n'êtes pas en mesure d'apporter de la valeur grâce à des informations de qualité, la seule chose sur laquelle vous pouvez concurrencer vos concurrents est le prix. Bien que ce soit une stratégie viable, elle ne vous aidera pas à construire une entreprise d'e-commerce à succès.

Gardez en tête qu'il y aura toujours moins cher que vous.



Focus sur le marketing et le référencement

Venant en deuxième place après l'apport de valeur comme un facteur clé du succès est d'être en mesure de générer du trafic vers votre nouveau site. Le problème #1 auquel les nouveaux commerçants font face est un manque de trafic vers leurs shops.

Trop de commerçants travaillent beaucoup pendant des mois pour avoir un site parfait, pour le publier dans un monde qui n'a aucune idée qu'il existe.

Le marketing et le trafic est absolument essentiel à la réussite de votre entreprise et il est difficile d'externaliser cela, surtout si vous avez un petit budget. Vous devez prendre l'initiative personnelle de développer votre propre SEO, stratégie marketing etc.

Ceci est particulièrement crucial pendant les 6 à 12 premiers mois, quand personne ne sait qui vous êtes. Après le lancement de votre site, vous devez consacrer au moins 75% de votre temps sur le marketing, le référencement et la génération de trafic pendant au moins 4 à 6 mois - oui, 4 à 6 mois ! Une fois que vous avez établi une fondation de marketing solide, vous pouvez réduire un peu le travail.

En terme de trafic, je ne pourrais pas parler de Hana, auteure et rédactrice du blog <https://blog-business-smart.com/>, présentant de nombreux articles sur la génération de trafic qualifié, la conversion, le SEO, et plus globalement, de tout ce qui touche de près ou de loin au business en ligne.



Se spécialiser !

Presque tous les shops à succès en dropshipping que nous rencontrons ont une chose en commun : ils se spécialisent dans un certain produit ou une niche. Plus les magasins se spécialisent, plus ils ont de succès.

Vous ne voulez pas vendre des sacs à dos. Vous voulez vendre des sacs à dos conçus spécialement pour les Backpackers voyageant plus de 6 mois par an. Vous ne voulez pas simplement vendre de l'équipement de caméra de sécurité. Vous voulez vous concentrer sur les systèmes de sécurité pour les stations- service.

Beaucoup pensent que la réduction de la taille de leur potentiel marché leur coûtera des ventes. Seul le contraire est vrai ! La spécialisation vous permet de communiquer plus efficacement avec vos clients, se démarquer plus facilement de la concurrence et de rivaliser avec de grosses entreprises sur une fraction de leur marché. La spécialisation est rarement une mauvaise décision à faire dans une entreprise de dropshipping.

Cherchez à attraper deux souris et vous n'en attraperez aucune !

Si vous lancez un shop dans une nouvelle niche, vous ne saurez probablement pas sur quel segment de marché vous devez vous concentrer et c'est OK. <https://french-bookys.org>

Mais comme vous allez acquérir de l'expérience avec vos clients, vous allez devoir identifier le segment qui est le plus rentable et sur lequel vous pouvez ajouter le plus de valeur. Ensuite, essayez de positionner votre entreprise pour vous concentrer exclusivement sur les besoins et les problèmes de ces clients. Vous serez étonné de voir comment vos taux de conversion montent en flèche, même si vous êtes positionné sur le haut du marché.

Rappelez-vous : si tout le monde est votre client, alors personne ne l'est. La spécialisation rend plus facile le fait de se différencier, de facturer un prix élevé et de concentrer vos efforts de marketing.



Avoir une perspective à long terme

Construire une entreprise de dropshipping est comme construire une famille : cela prend un niveau significatif d'engagement et d'investissement au fil du temps. Pourtant, pour une raison quelconque, les gens supposent qu'ils peuvent construire un revenu passif à six chiffres avec le dropshipping après quelques mois de travail à temps partiel. Ce n'est pas la façon dont cela marche.

Comme nous l'avons mentionné au chapitre 5, il faudra au moins 10 mois pour construire une entreprise qui génère un revenu moyen de 50,000 euros par an, même si vous pouvez vous lancer à temps plein après 30-60 jours de travail **intelligent**.

Il est également important de comprendre que les premiers mois sont les plus difficiles. Vous allez lutter, avoir des doutes, rencontrer des problèmes avec votre site Web et vous aurez probablement un lancement de site qui génère zéro vente. Comprenez que c'est normal ! Rome n'a pas été construite en un jour. <https://french-bookys.org>

Si vous vous préparez mentalement à un début difficile et ne vous attendez pas à devenir riche pendant la nuit, vous serez beaucoup plus susceptibles de persévérer sur votre entreprise jusqu'à ce qu'elle devienne un succès.



Offrir un service client exceptionnel

L'Internet a toujours été un endroit assez transparent, mais la récente hausse des réseaux sociaux a fait de votre réputation d'entreprise un paramètre encore plus important pour votre succès en ligne. Si vous ne traitez pas bien vos clients, ils le feront souvent savoir au monde entier - y compris à de nombreux clients potentiels.

Avoir des clients satisfaits est le meilleur marketing que vous puissiez faire. Comme c'est vrai dans toutes les entreprises, il est beaucoup plus facile de faire une vente à un client satisfait que d'essayer de convaincre un nouveau prospect d'acheter. Si vous traitez vos clients exceptionnellement bien, ils sont susceptibles de parler de leur expérience avec votre entreprise.

Avec un service exceptionnel, vous pouvez construire une entreprise où des clients réguliers génèrent une grande partie de vos revenus.

Assurez-vous que le service-client soit une priorité dès le départ.



La règle 80/20

Ne vous concentrez pas trop sur les détails. Le nom de votre entreprise, le logo, le thème ou le service de marketing email ne vont pas déterminer votre réussite.

Ce qui rend une entreprise prospère sont les choses dont nous venons de parler : l'ajout de valeur, le marketing, un service client exceptionnel, la spécialisation et un engagement à long terme. Pourtant, les nouveaux marchands passeront des semaines, parfois des mois à lutter pour prendre une décision entre deux logos ou fournisseurs. C'est un temps précieux mieux dépensé à développer les aspects essentiels de votre entreprise.

Faites votre recherche et prenez une décision éclairée, mais ne laissez pas de petites décisions vous paralyser.

Pour illustrer cette règle, quoi de mieux que de vous présenter le logiciel ProfitWolf.

Ce logiciel est une mine d'or. C'est un logiciel d'Online Arbitrage. Le concept de l'arbitrage est simple : Achetez moins cher, et vendez plus cher.

ProfitWolf scan des millions de produits sur le web entièrement automatiquement, pour dénicher ceux pouvant être vendu plus cher que ce qu'il ne sont acheté, notamment, sur Amazon.

Ce logiciel illustre parfaitement la règle 80/20. Laissez le logiciel faire le gros du travail pour vous !

Pour en savoir plus : <https://profitwolf.eu>



L'étape la plus importante

L'étape la plus importante, celle que la plupart des gens ne font jamais, est de réellement commencer à monter votre entreprise ! C'est la chose la plus difficile pour la plupart des gens et c'est habituellement un résultat de la peur et de l'incertitude.

Faites vos recherches, évaluez vos options et allez de l'avant avec cette information en dépit de vos craintes et réserves. C'est ce que font les entrepreneurs. **Passer à l'action.**

Afin de vous donner un petit coup de pouce, je vous présente la méthode A.G.I.R. [Gabriel Miquet](#) a fait une vidéo illustrant parfaitement le concept, que vous pouvez retrouver ici : <http://bit.ly/2HVfhy6>.

N'hésitez pas à le suivre sur Instagram !
<https://www.instagram.com/gabrielmiquet/>

Trop théorique pour vous.. ? Passons à la pratique ! Découvrez les 4 étapes pour se lancer dans le dropshipping dès aujourd'hui ! Effectuez ces étapes en même temps que vous lisez ce livre !

PASSAGE À L'ACTION :
Les 4 étapes à suivre pour
réussir à générer vos
premiers euros sur internet



« Je suis convaincu que ce qui sépare les 50% d'entrepreneurs qui réussissent des 50% qui échouent, c'est la persévérance. » - *Steve Jobs*



Étape 1 : L'essentiel pour se lancer.

Le dropshipping est un modèle de e-commerce facile à mettre en place. Il exige néanmoins d'avoir quelques éléments essentiels pour commencer. Dans cette section, nous allons récapituler les pré-requis avant de se lancer. Après cela, plus aucune excuse !

- ✓ L'argent : Bien que vous n'ayez pas besoin de beaucoup d'argent, vous avez besoin d'argent pour démarrer une entreprise de dropshipping. En général, de 100 à 500 euros est suffisant pour vous aider à démarrer.
- ✓ Un site Web et des réseaux sociaux : Vous devez avoir un site Web ou au moins, des comptes sur les principaux réseaux sociaux actifs que vous pouvez utiliser pour faire connaître les produits que vous visez à commercialiser et à vendre.

Un doute ? Relisez la page 35 de ce livre !

La plupart du temps, les dropshippers dirigent leur entreprise via un site web (Shopify) et un compte Facebook.

Vous devez avoir un endroit où vous pouvez stocker des images de marchandises, une description, et le prix du produit que vous voulez vendre. Le site Shopify peut servir à cette fin.

Après avoir recueilli ces éléments de base, passez à l'étape suivante.



Étape 2 : Trouver un grossiste - le guide pratique

La prochaine étape vers le démarrage de votre entreprise de dropshipping est de trouver un grossiste. Un grossiste pour le dropshipping est une personne ou organisation qui offre des services de dropshipping.

Prêt(e) ? Faites cette étape en même temps que vous lisez ce livre !

Avant de discuter des étapes à suivre pour trouver un bon grossiste pour le dropshipping, il y a une chose que vous devez connaître.

Méfiez-vous des faux grossistes : Comment les reconnaître ?

Comme dans toute autre industrie, le dropshipping a sa juste part de fraudes.

Vous rencontrerez beaucoup de gens qui font semblant d'être de véritables grossistes mais qui seront juste là pour votre argent.

En conséquence, vous devez être en mesure de repérer un grossiste malhonnête et être en mesure de faire la différence entre un authentique et un faux.

Les facteurs indicatifs suivants devraient vous aider à éviter ces escrocs.

<https://french-bookys.org>

Les grossistes authentiques ne facturent pas leurs clients sur un forfait mensuel ou régulier.

Si un fournisseur vous demande des frais de services mensuels ou d'adhésion, vous êtes susceptible de tomber dans le piège d'un fournisseur frauduleux.

Toutefois, si un grossiste ne vous oblige pas à passer par un processus d'inscription sans frais, et offre les produits directement sur le marché, il

n'est pas vraiment un grossiste mais un simple détaillant de fourniture à prix gonflés.

Si vous tombez sur un grossiste qui demande une redevance continue, vous devez rester prudent. Cependant, vous devrez payer deux frais véritables à chaque grossiste; Ce sont :

1. Les frais de précommande : La plupart des dropshippers facturent des frais de dropshipping par commande, allant de 2 à 5 euros, ou un peu plus selon la complexité et la taille des produits expédiés.

Ces prix sont standard. Bien qu'il puisse sembler élevés, si on les compare aux frais impliqués pour l'emballage d'une commande individuelle et à l'expédition, cela reste une bonne affaire par rapport au traitement et à l'expédition d'une commande en vrac.

Les frais sont donc, rétrospectivement, une bonne affaire.

2. La taille minimale de commande (MOS) : Certains grossistes ont une condition connue sous le nom de MOS, qui est le montant minimum que vous devez acheter pour envoyer votre première commande. Cette condition vise à filtrer les marchands des lèche-vitrines qui gaspillent le temps précieux d'un grossiste.

Avant de passer commande, pensez à regarder la taille minimum de commande d'un grossiste et choisissez un grossiste qui a une MOS qui correspond à votre budget.

Par exemple, un grossiste pourrait demander 500 euros pour une commande minimum, ce qui rendrait difficile de travailler avec un tel grossiste si vous n'avez pas un capital d'exploitation de 500 euros.

Par conséquent, garder ces frais à l'esprit lorsque vous choisissez votre fournisseur de dropshipping.

Maintenant que vous savez comment identifier un faux grossiste, discutons sur comment trouver un grossiste approprié à notre business.

Comment trouver de bons grossistes pour le Dropshipping ?

Tout comme il y a plusieurs façons de choisir une voiture, il y a plusieurs façons de choisir un grossiste adapté au dropshipping.

Ci-dessous sont les méthodes les plus efficaces que vous pouvez utiliser pour trouver des grossistes véritables, efficaces et adaptés pour le dropshipping.



Contactez le fabricant

Vous pouvez utiliser cette méthode extrêmement facile pour localiser les grossistes légitimes.

Si vous avez identifié un produit, il suffit d'appeler le fabricant et de demander une liste des distributeurs de gros de l'élément.

Ensuite, entrez en contact avec les grossistes pour savoir si ils offrent du dropshipping.

Si l'un d'eux fournit ce service, renseignez-vous sur la création d'un compte, puis trouver leurs honoraires et leurs frais.

Étant donné les grands nombres de grossistes utilisant cette approche, vous serez sûrement en mesure de vous procurer une variété de produits dans une niche particulière que vous désirez.

Après avoir fait quelques appels à certains des fabricants bien connus dans votre niche préférée, vous trouverez bientôt les principaux grossistes pratiquant le dropshipping sur ce marché.



Utilisez Google

Vous pouvez utiliser cette approche viable pour trouver des fournisseurs légitimes de dropshipping.

Cependant, pour tirer le meilleur parti de cette méthode, gardez les conseils suivants à l'esprit.

✓ Recherchez intensivement : Pour localiser les grossistes authentiques et fiables, effectuer une recherche en ligne élaborée.

En général, les grossistes ne disposent pas de bonnes compétences en marketing et en promotion ; donc trouver de bons grossistes ne sera pas facile.

Pour trouver des fournisseurs légitimes, vous allez devoir creuser.

✓ Utilisez des requêtes variées :

Les grossistes ne font pas usage de tactiques de SEO.

Pour localiser leurs sites Web, utilisez plusieurs requêtes différentes de recherche.

Ne renoncez pas à votre recherche après avoir utilisé « (nom du produit) grossiste » ; utilisez diverses requêtes telles que « distributeur », « entrepôt », « vendeur », « fournisseur » et « vrac ».

Cela vous aidera à trouver de meilleurs résultats.

✓ Ne jamais juger un livre par sa couverture :

Les fournisseurs sont tristement célèbres pour ne pas avoir de sites Web très élaborés, les sites avec le style des années 90 ou avec des mauvaises conceptions web cachent parfois de vraies mines d'or.

Un bon fournisseur est tout à fait susceptible d'avoir un site Web délaissé ou avec un mauvais design ;

Ne vous laissez pas effrayer.

Il est important d'entrer en contact avec le fournisseur, vous familiariser avec leur travail et leurs politiques, et décider ensuite si vous voulez travailler avec eux.



Gardez ces pointeurs à l'esprit et utilisez ces méthodes pour trouver un fournisseur authentique et fiable.

Une fois que vous obtenez un premier contact avec eux, assurez-vous de poser des questions sur leurs clients actuels et d'en demander leurs coordonnées afin que vous puissiez poser des questions à ces clients sur les services des produits et la fiabilité d'un fournisseur particulier.

Si le grossiste est honnête dans ses relations et légitime dans la façon dont ils font leurs affaires, ils n'hésiteront pas à vous donner ces informations.

Dans l'étape suivante, nous allons discuter de ce qui vient après avoir trouvé un bon fournisseur.

Un des sites de grossiste assez largement répandu dans la communauté des e-commerçants est bigbuy.net.



Étape 3 : Comment sélectionner un produit pour le Dropshipping ?

Vous avez trouvé votre grossiste ? Parfait ! Faites cette étape en même temps que vous lisez ce livre !

Vous ne pouvez pas créer une entreprise de dropshipping prospère jusqu'à ce que vous choisissiez un produit rentable à vendre.

Bien que la plupart des entrepreneurs exécutent cette étape avant de choisir un fournisseur, je recommande d'effectuer ces étapes côte à côte.

Discutons ensemble de comment sélectionner des produits pour votre entreprise de dropshipping, de comment trouver un produit rentable, et de pourquoi vous avez besoin d'être créatif au moment de décider de vos articles à vendre.

Sélection de vos produits pour le dropshipping : Considérations importantes - Résumé

Lorsque vous choisissez vos articles de dropshipping, effectuez des recherches approfondies. À cet égard, voici quelques facteurs importants à prendre en compte lors de votre choix de produit.

- ✓ Popularité : La popularité d'un produit joue un rôle extrêmement important dans la détermination de la réussite de votre entreprise de dropshipping.

Vous pouvez utiliser Google Trends pour vérifier la popularité d'un produit.

✓ Demande : Vous devez être courant de la demande actuelle du marché pour le produit. Quelle est la demande de ce produit ?
Votre marché cible attend avec impatience ce produit ?
Répondre à ces deux questions vous aidera à déterminer votre succès en dropshipping. Google Keyword Tool (Générateurs de mots clefs Google) et Google Trends sont deux façons fiables que vous pouvez utiliser pour déterminer la popularité et la demande d'un produit spécifique.

✓ Besoin : Besoin et demande sont deux choses différentes.
Très souvent, les gens ne sont pas conscients de leurs besoins et se concentrent davantage sur leurs demandes.
Vous devez effectuer des recherches approfondies sur le besoin du marché cible, et promouvoir votre produit d'une manière à rendre votre cible consciente de cette nécessité.

✓ Prix : Le prix du produit est un facteur important car il vous aide à définir votre budget. En outre, si vous avez mis de côté un montant précis, des fonds pour votre entreprise de dropshipping, vous devez connaître le prix du produit, de sorte que vous puissiez choisir un produit qui correspond à votre budget.

✓ Unicité : L'unicité est une considération importante parce que les gens apprécient toujours quelque chose de nouveau et exceptionnel. Vous pouvez trouver de nombreux produits unique pour le dropshipping sur Alibaba, Salehoo, Doba Drop Shipping, World Wide, Central, et autres sites similaires.

Si un produit est difficilement disponible sur les marchés locaux, les acheteurs sont plus susceptibles de le chercher en ligne ; et si votre site le vend, ils seront heureux de devenir vos clients.

✓ Potentiel de commercialisation : Vous devez considérer le potentiel de commercialisation d'un produit avant de le lancer car si vous trouvez qu'un produit est difficilement commercialisable après le lancement, vous finirez par gaspiller de l'argent. (Taille, poids du produit etc)

- ✓ Faible taux de mise à jour : Concentrez-vous sur des produits qui ne nécessitent pas de mises à jour annuelles. Contrairement à cela, si les produits changent chaque année, vous aurez besoin de mettre à jour votre site chaque année, ce qui vous coûtera beaucoup de temps supplémentaire, d'effort et d'argent. Les revenus passifs sont une réalité sur le web.

Tenez compte de ces facteurs et vous allez certainement trouver des produits attrayants et lucratifs.

Maintenant que nous avons cela à l'esprit, nous allons discuter brièvement des produits de dropshipping rentables et facilement disponibles pour ce business model.

Les meilleurs produits à dropshipper : Vous ne pouvez pas vous tromper avec ces articles dans ces niches.

Bien que tout produit à le potentiel pour devenir rentable, certains articles sont très populaires. Voici une liste de certaines catégories qui vendent que vous devriez prendre en considération.

- ✓ Produits de beautés : Les gens ont besoin, et souvent, des produits de beauté et de cosmétique, ce qui explique leurs nombres de ventes. Attention toutefois aux risques de santé que peut rencontrer votre client.
- ✓ Accessoires informatiques : Nous améliorons constamment nos ordinateurs et ordinateurs portables, et puisque de nouveaux produits technologiques arrivent sans cesse sur le marché, des acheteurs sont toujours à l'affût des nouveaux accessoires informatiques. Ces deux facteurs rendent les accessoires informatiques un produit de dropshipping viable et intéressant.
- ✓ Vêtements et accessoires : Les vêtements et accessoires tels que les chaussures, les bijoux, les sacs à main sont toujours en demande.

Peu importe ce qui se passe, les acheteurs, les femmes en particulier, ne cessent d'acheter ces produits, ce qui explique pourquoi les vêtements et accessoires sont une bonne idée pour le dropshipping.

Cependant, vous devez garder à l'esprit les changements saisonniers de ses accessoires.

Par exemple, les gants et bonnets deviennent plus demandés en hiver, alors que la demande des lunettes de soleil augmente en été. Vous devez le garder à l'esprit.

✓ Téléphones et accessoires : Les téléphones portables sont de bons produits à dropshipper.

Normalement, les acheteurs de téléphones cellulaires potentiels savent quel modèle de téléphone ils veulent et n'aiment pas les tracas que proposent les magasins réels, qui nous livrent à de longues discussions avec des vendeurs dont le seul but est la vente incitative.

Si vous décidez de vendre ce produit, ne pas oublier d'inclure des accessoires de téléphonie mobile, en particulier les coques pour mobile.

La demande pour ces coques est souvent élevée et les consommateurs qui achètent des téléphones cellulaires veulent souvent une coque, si bien que vous pourriez aussi bien vendre seulement des coques pour mobiles.

✓ Billets : L'achat de billets en ligne est plus pratique que de rester dans la file d'attente pendant de longues heures pour obtenir un billet.

Par conséquent, les billets de film, théâtre et billets d'opéra sont une bonne idée.

✓ Livres, jouets, musique, jeux et films :

Selon une enquête menée par Home Power Biz, un site Web populaire aux US, déclare que les livres, jouets, jeux, films et musique sont quelques uns des meilleurs produits pour commencer en dropshipping.

✓ Meubles : Les éléments de mobilier sont encombrants et lourds ; si vous les dropshippez, vous offrez à l'acheteur un moyen efficace de réduire les coûts d'expédition.

En outre, l'enquête menée par Power Accueil Biz a montré que les meubles sont devenus un élément de dropshipping très populaire.

Les articles ci-dessus sont rentables, et très populaire pour vous aider à démarrer le grand voyage qu'est la création d'une entreprise de dropshipping rentable.

Par conséquent, envisagez à les ajouter à votre ligne de produit lorsque vous démarrez votre entreprise.

Je vends personnellement des produits inclus dans les catégories 1,3,5 et 6 ci-dessus.



Étape 4 : Minimisation des coûts et optimisation des bénéfices

Vous avez trouvé votre produit ? Parfait ! Avant de vous lancer, gardez en tête les deux aspects ci-dessous.

En plus de choisir un fournisseur et de bons produits à promouvoir, vous devez également tenir compte de certains aspects importants à l'exécution de votre entreprise ; ces considérations sont de réduire vos coûts et de maximiser vos profits.

Considérons ces deux aspects un par un.

Comment faire pour réduire les coûts de votre entreprise de dropshipping ?

Pour profiter des bénéfices plus élevés, réduire vos coûts est extrêmement important. Voici quelques conseils qui peuvent efficacement réduire vos coûts.

- ✓ Acheter des produits en vrac : L'Achat en gros permet d'optimiser vos coûts parce que le prix pour une unité individuelle est généralement plus élevé que les tarifs pour acheter en gros.

Un article publié sur Salehoo montrait que le prix pour le dropshipping d'un hélicoptère téléguidé est de 39,41 \$, alors que le tarif gros est de 29,97 \$.

Attention : La vente en gros ne vient qu'après le succès de votre shop en dropshipping !

- ✓ Connaître les tendances du marché : Lorsque vous connaissez les tendances du marché, vous savez quel produit va devenir tendance et quand la demande de cet article diminuera.

Cela vous permettra l'achat de produits en vrac avec une forte demande, donc une meilleure gestion efficacité/coûts.

En plus de tenir compte de ces facteurs, vous devez également vous concentrer sur des stratégies pour maximiser vos profits.

Comment maximiser ses profits ?

Maximiser ses profits garantit le succès de votre entreprise. Lorsque vous avez besoin de maximiser vos profits, nombreux sont les facteurs critiques entrant en jeu.

Voici les facteurs auxquels vous devez accorder une attention particulière afin de monétiser et grossir votre entreprise de dropshipping.



Un bon marketing et une bonne promotion sont un des principaux facteurs de la réussite de votre entreprise.

Un problème souvent connu par la plupart des marchands de e-commerce et de dropshippers est le faible trafic sur leur site Web.

Un mauvais marketing est la principale raison derrière cette difficulté. Par conséquent, pour assurer la réussite de votre site, concentrez-vous fortement sur le marketing et la promotion de votre boutique de dropshipping afin d'en faire une entreprise prospère.



C'est là où le référencement SEO et le marketing sur les réseaux sociaux entrent en jeu, comme vu précédemment dans ce livre.

Le SEO ou Search Engine Optimization est une stratégie pour améliorer la visibilité de votre site Web/boutique.

Pour obtenir les meilleurs résultats SEO possible, il est sage de demander de l'aide à des SEO professionnels.

Cela aidera à réduire le temps que vous passerez sur le référencement, ce qui vous permettra de vous concentrer sur d'autres aspects du marketing.

✓ Comme énoncé précédemment dans ce livre, vous devez également créer et gérer des comptes sur les réseaux sociaux tels que Facebook, Twitter et Instagram. L'interaction avec votre marché cible est la clef, concentrez-vous dessus.

De plus, vous pouvez créer des vidéos et faire des tutoriels des différents produits que vous vendez, puis les mettre en ligne sur votre chaîne YouTube. C'est une stratégie que j'utilise et qui marche extrêmement bien.

Cette tactique de promotion extrêmement efficace est très populaire auprès de nombreux dropshippers.

Attention, avec ces facteurs améliorés, vos ventes décolleront rapidement, tenez-vous prêt !

✓ La vente internationale est une tactique efficace pour booster vos ventes et vos profits. Cela va élargir votre audience et votre base de clients.

✓ Etablissez un suivi avec les clients pour les fidéliser à votre site Web et les rendre fidèles à votre entreprise de dropshipping.

Vous devez leur envoyer au moins un email 10 jours après la réception de leurs colis.

De plus, inviter vos clients à jeter un œil sur les autres produits de votre boutique peut significativement augmenter vos ventes. Cette tactique améliore vos chances de conserver un client et optimise grandement vos profits.

✓ Créer vous un listing professionnel sur des Marketplaces tels que eBay et Amazon.

Vous devez avoir des comptes sur ces sites Web et vous faire apparaître comme des grands professionnels.

Pour cela, vous devez télécharger vos coordonnées, votre photo, votre logo d'entreprise, votre nom et une description attrayante de votre entreprise.

En faisant cela, vous aidez vos clients potentiels à vous établir comme un vendeur légitime et professionnel, cimenté de crédibilité.
Cela boostera vos ventes sans aucuns doutes.

Conclusion

« Dans un monde qui change extrêmement vite, le plus gros risque serait de n'en prendre aucun. » - *Mark Zuckerberg*

Vous avez lu les 4 étapes récapitulatives pour vous lancer ? Super ! N'attendez-plus, toutes les informations dont vous avez besoin sont désormais dans votre tête. Tout le reste ne sera que procrastination. Passez à l'action !

Le démarrage d'une entreprise de dropshipping réussie est assez simple ; tout ce dont vous avez besoin est d'adhérer et de mettre en œuvre les informations précieuses et les conseils fournis dans ce guide. Si vous mettez tout en œuvre, la réussite de votre entreprise de dropshipping sera sans aucun doute fulgurante.

Si toutefois, vous sentez le besoin de vous faire accompagner durant le lancement de votre entreprise, je vous recommande les formations de **Mon Salaire en Slip**. Ses consultants en SEO et e-commerce sont réputés sur le web pour le succès de leurs clients :

<https://mon-salaire-en-slip.fr/>

Il n'y aucune honte à se faire accompagner, cela a d'ailleurs été personnellement mon cas !

Vous voulez **vivre de votre e-commerce** et être accompagné par des professionnels reconnus ?

✓ **+1400 Membres** qui vivent du Web sans déboursier 1€ en publicité

✓ Un seul objectif pouvoir **se dégager un salaire** et **vivre du web** :
grâce à la puissance du SEO.

✓ Une [chaine YouTube](#) avec **des vidéos à forte valeur ajoutée.**

✓ Une question ? Une hésitation ? Prenez en main votre réussite et contactez-nous :

- **Par mail** : team@mon-salaire-en-slip.fr
- **Par téléphone** : 07 60 83 61 62
- **Ou bookez un rendez-vous téléphonique** :
<https://calendly.com/mon-salaire-en-slip/15min>

✓ Offre spéciale **uniquement pour les clients Kindle** :

<https://mon-salaire-en-slip.fr/offre-kindle>

