

Comment GAGNER jusqu'à 2500€ par mois

sur eBay et Amazon et bien d'autres avec le Dropship ou Ecommerce



En lisant le titre de cet article, tu as dû te dire : « C'est impossible de gagner autant d'argent en revendant simplement des trucs .. si, si je vous assure et bien plus que ça ...certaines marketeurs font entre 10.000 et 30.000 en quelques JOURS ...mais ils faut du temps et apprendre !!!

Personnellement, je revends mes vêtements et d'autres babioles sur le net, et je ne suis pas riche, mais je fais un appoint chaque mois. Pourtant, il existe bien une méthode pour se faire de l'argent comme ça et tu trouveras sur le net des tonnes d'exemples qui te le prouvent en chiffre.

Au début, j'étais comme toi, mais lis ce qui suit et tu verras que tu vas vite changer d'avis, et je l'espère, t'y mettre à fond pour arrondir tes fins de mois, voire même t'offrir ce dont tu rêves ...

La Base du Ecommerce

La Base, ça se résume à acheter des produits, vêtements, etc. moins chers et puis les revendre 2 ou 3 fois plus cher pour gagner des sous. J'imagine que tu connais AliExpress, le site d'e-commerce chinois. Il y a [AliBaba](#) aussi, [Wish](#) ou encore [Joom](#) ... et bien d'autres. C'est sur ce genre de magasin en ligne très peu cher que tu peux acheter plein de choses et faire une bonne rente.

Si tu veux revendre des chaussures ou des vêtements plutôt, tu peux aussi faire un tour dans des friperies ou brocantes. Ça a l'air vieillot, mais en fait c'est rarement le cas, il y a souvent de bonnes affaires.

Bref, la base c'est la marchandise que tu vas vendre.

Faut la trouver à petit prix pour pouvoir te faire une marge.

En résumé tu vas FAIRE ce qu'on appelle du E- Commerce ... Et si tu veux faire MIEUX tu peux aussi vendre sans acheter de stock et démarrer sans sortir un seul EURO de ta poche REGARDE en BAS de PAGE ça s'appelle le **DROPSHIPPING** et je te donne une solution ETAPE par ETAPE ... Avantage du DROPSHIP, tu peux démarrer sans stock donc sans devoir acheter pour revendre.

Comment choisir ton fournisseur ?

Pour trouver des produits peu chers, comme je te l'ai dit, tu peux checker AliExpress, AliBaba et d'autres sites dans le genre. Le truc, c'est que les sites étrangers, souvent on se dit que ce n'est pas fiable. Pour ma part, en tant que simple acheteur, j'ai testé AliExpress, et c'est fiable !

Alors bien sûr, comme pour toutes les fois où j'achète sur le net, j'ai checké le nom des vendeurs, leurs notes, et surtout les commentaires des acheteurs ! Ils mettent beaucoup de photos de leurs produits, sous tous les angles, donc on voit bien ce qu'on achète.

J'avoue j'ai déjà eu un petit souci : je n'avais pas reçu ma commande. Mais AliExpress ne blague pas avec les vendeurs qui sont sur le site !

Ils ont géré mon problème et m'ont remboursée direct ...C'était rapide et efficace.

Aussi, cherche bien, ça peut mettre plusieurs heures, mais même sur AliExpress il peut y avoir de grands écarts de prix pour le même produit.

Recherche le moins cher pour une meilleure marge.

Après, n'hésite pas à te faire ton avis. Checke les différents sites et achète 2 ou 3 bricoles pour voir comment ça marche.

Quel type de produits vendre ?

Bracelets, sacs, lunettes... Ça peut être n'importe quel produit, mais assure-toi qu'il pourra bien se vendre. Il faut que ce soit quelque chose que les gens

puissent acheter pour eux ou pour quelqu'un en guise de cadeau.

Pour apporter plus de valeur à l'objet, tu peux le personnaliser en y ajoutant ta marque ou une inscription. Tu pourras ainsi le revendre plus cher.

Pour avoir une boutique en ligne qui marche, il vaut mieux privilégier un domaine en particulier, et ne pas s'éparpiller en vendant des stylos, des câbles Péritel et des chaussettes par exemple ... Il te faut UNE NICHE !!!

Ainsi, ta clientèle pourrait acheter un ou plusieurs articles en une fois ou revenir en acheter un autre qui lui fallait aussi.

Par exemple si tu vends des cahiers, des carnets et de beaux stylos. Le client pourrait les acheter pour un cadeau ou bien même acheter un cahier et revenir quelques semaines plus tard prendre un carnet.

Où les vendre ?

Comme suggéré dans le titre, tu peux mettre tes produits sur des marketplace, des magasins en ligne, comme Amazon ou eBay. AliExpress aussi est un marketplace, mais là pour le coup, si tu revends tes produits où tu les as achetés, ça va pas le faire lol !!!

Les sites d'annonces gratuites peuvent aussi être aussi une solution pour commencer, mais il vaut vraiment mieux te concentrer sur des géants internationaux, surtout pour toucher des gens du monde entier.

La France, c'est bien, mais à l'échelle du monde, c'est petit en vérité !!!

Tu peux aussi vendre de ton propre site e-commerce et Pour un site basique, tu peux t'en tirer pour peu cher.

Mais dis-toi que tes produits, tu peux même les vendre via Instagram ou Snapchat. C'est la magie d'Internet !

Aussi, si tu connais un pote qui a une boutique, tu peux faire un partenariat avec lui ou elle pour qu'il place ta marchandise. Et bim ! #momoney

Comment mettre en avant tes Produits sur ton site ou le marketplace ?

La description de tes produits, c'est le petit texte qui les accompagne quand tu les mets en vente.

Comme pour toute publication sur le net, tu dois bien l'écrire : elle doit parfaitement décrire ton produit et contenir des mots-clés accrocheur pour qu'il soit mieux référencé que les autres.

Comme ça, quand un acheteur potentiel fera une recherche sur ton site ou le marketplace, ton produit sera le mieux placé dans la liste de résultats.

Tu dois aussi choisir de belles photos.

Mets-toi à la place du consommateur : présente tes produits comme tu aimerais qu'ils soient présentés si tu étais acheteur.

Autre astuce pour attirer les clients potentiels !!!

Propose des packs. Si tu as choisi le domaine de la papeterie, tu peux vendre un pack pour envoyer du courrier par exemple. Dedans tu mettrais de jolies enveloppes, un beau stylo et du papier à lettres de qualité.

Imaginons que ces 3 articles te coûtent 5€.

Tu peux les revendre, ensemble, 3 à 4 fois plus cher grâce à cette astuce simple. T'imagines ? ... Je te laisse faire calcul

Voilà aussi pourquoi il vaut mieux que tu privilégies 1 ou 2 domaines de niches précis plutôt que de vendre des produits trop différents les uns des autres.

Alors ? C'est puissant, non ?

Maintenant que tu as lu l'article, je suis sûre que tu te dis : « Mais si on est beaucoup à avoir cette méthode maintenant, on va toutes le faire et on aura plein de concurrents ! »

Non, pas forcément; parmi les personnes qui ont lu l'article, seules quelques-unes agiront en mettant en place des actions pour se lancer.

Et parmi ces personnes, une poignée seulement revendra vraiment des produits.

Et aussi, dis-toi que vous ne vendrez pas toutes les mêmes choses et que personnaliser cette méthode sera la clé de ton succès : le temps que tu peux y accorder, ta capacité à t'adapter au marché, le montant de tes frais de port, la rapidité à laquelle tu envoies tes colis, etc.

Si cela t'intéresse de LANCER ton E-commerce sans stock et Facilement je te conseille d'utiliser la méthode FACILE du DROPSHIP ETAPE par ETAPE

On t'explique plus en détail toutes les étapes, comment choisir tes produits, où et comment les vendre etc ...



Découvrez comment construire une entreprise de produits physiques en ligne de six chiffres sans dépenser un centime sur l'inventaire ou d'expédier vous même les produits.

Aucune Expérience En Ligne Préalable Requise

DÉCOUVRIR

C'est parti ... Fonce ... soit dans l'action et non la réflexion

Commence avec quelques essais et ensuite vises plus haut !!!

Bon GAINS Amicalement Francisco