Comment démarrer le Dropshipping -Guide étape par étape pour les débutants

Vous rêvez de démarrer une entreprise de dropshipping mais vous n'avez pas l'argent pour investir ?

Nous allons réaliser ce rêve. Dans ce guide, nous vous montrerons comment démarrer une entreprise de dropshipping en ligne pour **moins de 45 \$** qui vous aidera à gagner un revenu rentable à domicile.

La meilleure partie est que vous n'avez même pas besoin de stocker des produits dans votre garage ou d'expédier les produits un à la fois, avec un magasin de dropshipping, les fournisseurs de services de vente au détail s'en chargent pour vous.

Tout ce que vous avez à faire est d'ouvrir le magasin, d'importer des produits d'un autre site, de faire la promotion et de commencer à collecter de l'argent.

Ce guide concerne le démarrage d'une entreprise de dropshipping avec Shopify. Il est totalement adapté aux débutants et nous vous guiderons tout au long du processus étape par étape.

À la fin de ce guide, vous apprendrez à :

- Choisir une niche rentable pour votre boutique dropshipping.
- Trouver des produits qui se vendent.
- Comment promouvoir les produits.
- Comment configurer une boutique de dropshipping avec Shopify.
- Importez des produits d'AliExpress à l'aide d'Oberloo.
- Comment faire plus de ventes en utilisant Instagram.

Et plus.

Commençons, voulez-vous ?

Qu'est-ce que le Dropshipping ?



Pas d'inventaire, semi-automatisé, gagnez jusqu'à 1 000 \$ le premier mois

Le dropshipping est une stratégie de commerce électronique qui consiste à vendre des produits sans conserver de stock. Vous achetez simplement des produits auprès d'un grossiste comme AliExpress et vendez les produits à profit. Vous n'avez jamais à gérer les produits, l'expédition ou les retours.

En termes simples, lorsque vous avez un magasin de dropshipping, vous trouvez des produits sur un site de vente complet tiers comme AliExpress et présentez ces produits dans votre propre magasin au prix de détail. AliExpress ne vous facture pas pour la présentation de ces produits dans votre boutique dropshipping. Et, lorsqu'un client achète un produit dans votre magasin, vous traitez la commande via AliExpress et ils gèrent toute la logistique pour vous en gérant l'inventaire et en expédiant le produit à vos clients.



Par exemple, vous voyez ici une boutique vendant un produit au prix de détail complet. Sur AliExpress, cela ne coûte que 35 \$. Ce qui signifie que ce vendeur réalise un bénéfice de 15 \$ sur chaque vente de ce produit.

Pouvez-vous gagner de l'argent en dropshipping ?



Le dropshipping est l'un des moyens les plus simples de démarrer une entreprise et de réaliser un profit incroyable. Certains vendeurs de dropshipping gagnent plus de 20 000 \$ par mois, en faisant un travail minimum.



Oui, vous pouvez aussi gagner autant d'argent avec votre boutique dropshipping. La clé est de choisir le bon créneau. Nous en reparlerons plus dans un instant.

Qu'est-ce que Shopify et pourquoi l'utiliser ?



Pour configurer votre boutique dropshipping, nous allons utiliser Shopify.

Shopify est un logiciel de commerce électronique en ligne qui vous permet de configurer des magasins assez facilement. Avec ce logiciel, vous n'avez pas à vous soucier de la conception de sites Web et de l'embauche de développeurs Web.

En fait, cela ne prend que moins de 20 minutes pour configurer une boutique dropshipping dans Shopify. Vous pouvez compléter l'ensemble du processus en quelques clics. C'est si facile.

Shopify n'est pas un logiciel libre. Ils vous offrent l'hébergement, gèrent les systèmes de paiement et plus encore pour vous aider à servir vos clients. Vous devrez donc acheter un abonnement Shopify pour ouvrir votre boutique au public,

qui ne coûte que 29 \$ par mois. Ce n'est vraiment rien comparé à ce que vous pouvez gagner avec votre magasin.

Bien sûr, vous pouvez tester gratuitement Shopify pendant 14 jours. Pas de carte de crédit nécessaire.

Comment trouver une niche rentable et des produits qui se vendent

La principale raison pour laquelle la plupart des entreprises de dropshipping échouent est qu'elles essaient d'inclure de nombreux produits dans des dizaines de catégories. Plus de produits ne signifie pas nécessairement plus de ventes.

Au lieu de cela, vous devriez essayer de trouver une niche et d'inclure une collection des meilleurs produits sur votre boutique Shopify. Cela vous facilitera la gestion et la promotion de vos produits.

Pour trouver une niche rentable, allez sur AliExpress et recherchez une catégorie de produits. Recherchez ensuite les niches les plus vendues dans cette catégorie.



Par exemple, disons que vous cherchez à démarrer un magasin de dropshipping pour vendre des chaussures. Ensuite, recherchez « *chaussures* » sur AliExpress et voyez quel type de chaussures a le plus de ventes.

Comme vous pouvez le voir, il existe une botte de style steampunk qui se vend comme un petit pain chaud.

Au lieu de construire un magasin de chaussures général, vous pouvez démarrer un magasin spécialisé comme les chaussures Steampunk ou les bottes militaires.

Utilisez cette même tactique pour trouver les meilleurs articles à expédier également dans votre magasin.

Trouvez un nom pour votre magasin

	Shoes		6	Generate names	
P	lease don't infringe on	other brands' trademarks with this t	ool	<i>21</i>	
We fou	ind 100	business nam	nes col	ntaining Shoe	es
Click the business nam	ie to open your sto	re. Can't find what you are loc head start.	king for? Buy	a store on Exchange by Shopi	fy and get a
Shoes	\odot	Shoes Wonder	\odot	Pod Shoes	$\overline{\bigcirc}$
Shadow Shoes	Θ	Shoes Galaxy	\odot	Shoes War	\bigcirc
Discovery Shoes	$\overline{\bigcirc}$	Defender Shoes	\odot	Brand Shoes	T
Shoes Topics	\odot	Nationwide Shoes	\odot	Lumen Shoes	$\overline{\bigcirc}$
Shoes Foundry	\odot	Starboard Shoes	$\overline{(\mathbf{a})}$	Montecarlo Shoes	\odot
Renovation Shoes	\odot	Ariel Shoes	\odot	Shoes Navigator	\odot

Avant de commencer le processus de construction du magasin, trouvons un nom sympa pour votre magasin. Vous pouvez changer cela plus tard, mais il est préférable d'entrer dans le processus préparé.

Une excellente façon de trouver un nom unique est de combiner deux mots, par exemple, vous pouvez essayer quelque chose comme *Infinite+Shoes=InfiniShoes*.

Ou, vous pouvez utiliser l'outil <u>Shopify Business Name Generator</u> pour générer rapidement un nom pour votre boutique

Assurez-vous que le nom de votre magasin est également disponible à l'achat en tant que nom de domaine.

Concevez un logo par vous-même

Design a logo from hundreds of templates



Il est important que vous donniez à votre boutique dropshipping une apparence aussi professionnelle que possible pour gagner la confiance des clients et générer plus de ventes. Commencez par concevoir un logo unique pour votre magasin.

Utilisez l'outil <u>Shopify Logo Maker</u> pour créer rapidement un logo simple pour votre boutique.

Étape 1 : Inscrivez-vous avec Shopify

Start your free 14-day trial of Shopify

Password Your store name Create your store	Email address	
Your store name Create your store	Password	
Create your store	Your store name	
		Create your store

Commençons par créer un compte Shopify.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, Shopify coûte 29 \$ par mois pour entretenir votre boutique dropshipping.

Mais, vous pouvez vous inscrire et créer le site gratuitement avec son **essai gratuit de 14 jours**. C'est deux semaines entières gratuites ! Plus qu'assez de temps pour tester la plate-forme et se mettre à l'aise.

Inscrivez-vous en utilisant le lien ci-dessous.

Inscrivez-vous gratuitement avec Shopify

Étape 2 : Configurez votre magasin

Une fois le processus d'inscription terminé, vous devriez pouvoir vous connecter au tableau de bord de votre compte Shopify. C'est ici que vous configurerez et gérerez votre boutique dropshipping.



Le tableau de bord peut sembler vide pour le moment, mais une fois que votre magasin est opérationnel, il vous montrera des analyses, des commandes, des ventes et bien plus d'informations sur votre magasin.

Vous remarquerez que Shopify a déjà configuré la boutique pour vous. Il y a très peu de travail à faire pour le personnaliser.

Tout d'abord, rendez-vous sur la **page Paramètres**. Maintenant, ne vous sentez pas dépassé par toutes les options et tous les onglets de cette page. Shopify a déjà configuré la plupart des paramètres et vous n'avez pas à les modifier, sauf si vous le souhaitez.



Allez dans **Taxes** et choisissez comment vous souhaitez facturer les taxes (il est préférable d'inclure les taxes dans votre prix, choisissez cette option).



Accédez à **Fournisseurs de paiement** et choisissez comment les clients peuvent payer lors du paiement. Vous pouvez permettre à vos clients de payer avec de nombreuses options différentes, notamment PayPal, carte de crédit, Skrill, Stripe et bien d'autres.



Après avoir choisi un mode de paiement, Shopify vous demandera de l'activer en connectant Shopify à votre processeur de paiement préféré.

Si vous avez PayPal, connectez votre PayPal à Shopify.

C'est tout ce que vous avez à configurer pour le moment. Nous reviendrons à la section Expédition plus tard.

Étape 3 : Installer un thème

Pour donner à votre boutique un aspect plus professionnel, vous devez installer un thème de boutique Shopify.

Vous pouvez soit parcourir une collection de thèmes gratuits, soit acheter un thème premium dans la boutique de thèmes Shopify. L'utilisation d'un thème premium rendra votre boutique plus professionnelle.

Pour l'instant, utilisons un thème gratuit.



Accédez à la **boutique en ligne >> Thèmes** et sélectionnez **Explorer les thèmes gratuits** pour parcourir les thèmes et choisissez celui qui convient à votre boutique. Le thème Supply est notre thème gratuit préféré.

Cliquez sur le bouton **Personnaliser** pour personnaliser la conception de votre magasin.



À partir de là, vous pouvez ajouter une image d'arrière-plan à votre boutique, télécharger votre logo, changer les couleurs et bien plus encore.

Passez à l'onglet **Conception de thème** pour modifier les couleurs et les polices du magasin.



Notez qu'ici, vous pouvez également choisir les **collections** à afficher sur votre page d'accueil. Sélectionnez les collections appropriées à afficher dans différentes sections de votre boutique. Nous vous montrerons ensuite comment créer des collections.

Étape 4 : créer des collections

Avant d'ajouter des produits à votre boutique, vous devez créer des collections.

Les collections sont comme des catégories pour vos produits. Il vous aide à organiser correctement vos produits et à organiser vos produits sur la page d'accueil de votre magasin.

Par exemple, si vous vendez des chaussures, vous devriez avoir des chaussures de styles différents comme des bottes et des baskets.

 Home Orders Orders Products All products All products Transfers Inventory Collections Filter Q. Search collections Filter	Roshan Perera Kangaroooshop
Inventory Collections Filter • Q. Search collections Gift cards • Title Product conditions Image: Analytics • Sneakers • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	Create.collection
Discounts	
D+ .	
SALES CHANNELS	
Conline Store	

Allez dans **Produits >> Collections** et créez différentes collections pour les catégories.

Lors de la création de collections, choisissez le type de

collection comme **manuel**. Cela vous permet d'ajouter des produits manuellement à votre boutique.

Étape 5 : Achetez un nom de domaine

Même s'il est facultatif, nous vous recommandons fortement d'utiliser un nom de domaine personnalisé pour donner à votre boutique un aspect plus professionnel et renforcer son autorité.

Shopify vous donnera un sous-domaine gratuit pour votre boutique (par exemple : mystore.shopify.com). Mais, cela donne généralement à votre magasin un aspect bon marché et amateur. Et les clients éviteront d'acheter dans votre magasin si cela ne semble pas professionnel.

Alors, achetez un nom de domaine personnalisé, comme yourstore.com, pour que votre boutique se démarque.



Allez dans **Boutique en ligne >> Domaines** pour acheter un nom de domaine pour votre boutique. Cela coûtera environ 14 \$. Shopify gérera le domaine et le connectera à votre boutique pour vous.

Étape 6 : Installez Oberloo

AliExpress est la plate-forme que nous utiliserons pour ajouter des produits à votre boutique. AliExpress est un fournisseur de services de vente au détail populaire qui prend en charge les magasins de dropshipping en fournissant des produits à des prix de gros.

Désormais, vous n'avez plus besoin d'utiliser AliExpress directement pour ajouter des produits à votre boutique. Au lieu de cela, nous utiliserons un outil appelé <u>Oberloo</u> pour faciliter ce processus.



Find products for your store in minutes.

Oberlo allows you to easily **import dropshipped products** directly **into your ecommerce store** and ship them directly to your customers – in only a few clicks.

GET OBERLO NOW. IT'S FREE.



Lorsque vous utilisez Oberloo, vous pouvez facilement parcourir les produits sur AliExpress et importer instantanément ces produits dans votre magasin, y compris les images, les descriptions et les balises des produits.

Créez un compte Oberloo en installant l'application Oberloo dans Shopify. C'est gratuit.



Depuis votre tableau de bord Shopify, **accédez à Applications** et cliquez sur l'application **Oberloo** pour l'installer. Shopify vous demandera de vous **reconnecter** pendant le processus d'installation. Utilisez vos informations de connexion et suivez les instructions pour créer un compte Oberloo et l'intégrer à Shopify.

Étape 7 : Comment trouver des produits avec Oberloo

Une fois que vous connectez votre boutique Shopify à Oberloo, il vous redirige vers le tableau de bord de votre compte Oberloo.



Désormais, vous ne trouverez plus les produits AliExpress directement sur Oberloo. Au lieu de cela, vous devez installer l'extension Oberloo Chrome pour importer des produits depuis AliExpress.

Utilisez <u>ce lien</u> pour installer l'extension Oberloo Chrome. Vous aurez besoin du navigateur Google Chrome pour que cette extension fonctionne.

Après avoir installé l'extension, accédez au site Web <u>AliExpress</u> et recherchez un produit. Vous verrez de nombreuses nouvelles informations s'afficher pour chaque produit sur AliExpress lorsque vous passez votre souris dessus.



Cliquez simplement sur l'icône **de la balise Oberloo** pour ajouter un produit à votre **liste d'importation Oberloo**.

Étape 8 : importez votre premier produit dans votre magasin

Après avoir trouvé un produit que vous aimez sur AliExpress, vous pouvez commencer à l'ajouter à votre liste d'importation de produits pour télécharger les produits AliExpress dans votre boutique Shopify plus tard.

Une fois que vous avez ajouté quelques produits à votre liste d'importation, retournez au <u>tableau de bord de</u> votre <u>compte Oberloo</u> et vous trouverez tous ces produits dans votre **liste d'importation**.

	Product	Description	Variants	0	smages		More actions V + Import to sto
MORAZ		Ori	ginal title:				View original produ
	A	(g) 😕	MORAZORA ankle boots	. New ho	t sale autumn wom	en fashion bo	oots large size 34-40 skull street round toe lace-up
	1:	Ch	ange title: ORAZORA Ne	w hot sa	le automo women f	astrion hoots	larne size 34-40 skull street, round the Jace-up ankle
	1.2		lectione				The second
4			Military Boots	×			
-	"acareres"	Туг	e:				Tags:
		C	boose Type				Insert Tags Here
	Product	Description	Variants	0	Images		More actions + Import to sto
	Product	Description	Variants		Images		More actions + Import to sto

À partir de là, vous pouvez personnaliser les détails de chaque produit avant de les télécharger dans votre boutique Shopify. Vous devez modifier le titre, choisir une collection pour ajouter le produit, rédiger une description personnalisée et choisir les images à importer.

Utilisez l'onglet **Variantes** pour définir le prix de vos produits.

				ages		MOR	e actions	ate a	троп и
			-						
Sugger Busine	sted price: \$29.99 sses in your industry a	ire selling these p	products for a simi	ilar price.				Set \$29	.99 price
vent product	price from auto-updat	ing 🧿 🕴							
Use all	SKU	Color	Shoe Size	Cost	Price		Compared	At Price	Inven
					Change Al	Prices	Change Al	I Prices	
-1	11506165-black	black	5	\$14.30	29.99	USD	29.99	USD	9939
-									
-by	11506165-black	black	6	\$14.30	29.99	USD	29.99	USD	9892
-1-3-	1 1 1								
-	11506165-black	black	2	\$14.30	29.99	USD	29.99	USD	9825
	Sugge Busine Vent product Use all Dise all	Suggested price: \$29.99 Businesses in your industry e vent product price from auto-updat Use all SKU 11506165-black	Suggested price: \$29.99 Businesses in your industry are selling these p vent product price from auto-updating () ? Use all SKU Color Use all ISO6165-black black 11506165-black black	Suggested price: \$29.99 Businesses in your industry are selling these products for a sim vent product price from auto-updating () ? Use all SKU Color Shoe Size 11506165-black black 5 11506165-black black 6	Suggested price: \$29.99 Businesses in your industry are selling these products for a similar price. vent product price from auto-updating: ① ? Use all SKU Color Shoe Size Cost 11506165-black black 5 \$14.30 11506165-black black 6 \$14.30	Suggested price: \$29.99 Businesses in your industry are selling these products for a similar price. vent product price from auto-updating: ① ? Use all SKU Color Shoe Size Cost Price ************************************	Suggested price: \$29.99 Businesses in your industry are selling these products for a similar price. vent product price from auto-updating: Use all SKU Color Shoe Size Cost Price Change All Prices 11506165-black black 6 S14.30 29.99 USD	Suggested price: \$29.99 Businesses in your industry are selling these products for a similar price. vent product price from auto-updating () ? Use all SKU Color Shoe Size Cost Price Change All Prices Change All 11506165-black black black 6 \$14.30 29.99 USD 29.99	Suggested price: \$29.99 Set \$29 Businesses in your industry are selling these products for a similar price. Set \$29 vent product price from auto-updating: Use all SKU Color Shoe Size Cost Price Compared At Price Change All Prices Change All Prices 11506165-black black black 6 \$14.30 29.99 USD 29.99 USD

Après avoir personnalisé les produits, cliquez sur le bouton **Importer dans le magasin** pour ajouter les produits à votre boutique en dropshipping.

Si vous devez apporter des modifications après avoir importé un produit, accédez simplement à la **page Produits** de votre tableau de bord Shopify et cliquez sur le bouton **Modifier**.

Votre boutique est maintenant presque prête à être mise en ligne !

Étape 9 : Configurer l'expédition

Avant de mettre en ligne, vous devez définir la façon dont vous facturez les frais d'expédition de vos clients.

Accédez à la page **Paramètres >> Expédition** pour modifier les tarifs d'expédition et les pays.

Add price based rate		×
2		-
Free Shinping		
Customers will see this at check	kout	
RANGE		
C Minimum order price	Maximum order price	
\$ 0.00	S No limit	
RATE		
Free shipping rate		
Rate amount		
\$0		

Étant donné que vos commandes sont traitées via AliExpress, vous pouvez inclure les frais d'expédition dans votre prix. Alors, créez un **tarif de livraison gratuite**. Et appuyez sur Enregistrer pour enregistrer les modifications.

Étape 10 : Faites un achat test

Maintenant, vous devez vous assurer que tout fonctionne parfaitement dans votre magasin avant d'ouvrir le magasin dropshipping à vos clients. Vous pouvez le faire en passant une commande test.

Vous êtes toujours en période d'essai de Shopify, votre boutique ne sera donc pas disponible en public pour que vous passiez une commande. Pour **activer votre boutique** et commencer à accepter des clients, vous devez passer à un forfait payant.

Choisissez simplement **un plan tarifaire Shopify** et entrez vos informations de facturation pour mettre votre boutique en ligne.



Après cela, rendez-vous dans votre magasin et passez une commande (il est préférable de créer un échantillon de produit avec un prix inférieur pour vous faciliter la tâche).

Retournez au tableau de bord de votre compte Shopify et vous verrez qu'il y a une commande en attente d'être exécutée. Étant donné que nous effectuons le dropshipping depuis Oberloo, vous ne pouvez pas traiter les commandes à partir de votre tableau de bord Shopify. Vous devez **aller à Oberloo** pour le faire.

회 shopify	Q Search	Roshan Perera Kangaroooshop
Home Orders	Apps	Visit Shopify App Store
Customers Customers Analytics Discounts Apps	Installed apps Oberlo	View details 🗴
SALES CHANNELS ⊕	Choose from 1000+ apps that can extend your store's features Apps can add new functionality, drive sales, and optimize how you run your business. Visit Shopify App Store	
	Working with a developer on your shop? Manage private apps	

Depuis votre tableau de bord Shopify, **accédez à Applications** et ouvrez l'application **Oberloo**. Sur le tableau de bord de l'application Oberloo, vous verrez les commandes en attente d'être exécutées. Cliquez simplement sur le bouton **Commander un produit** pour traiter la commande. **Confirmez** et **payez** le produit sur AliExpress.

Awaiting payment (3)	Awaiting shipment (54) Awa	alting delivery (363) Di	isputes (0) Unread	irder messages (29)	
Order number:	Producti [3	Sharch More filters	0	
Sync orders w	rith Oberlo:		B	Sync this page	Sync all orders

Si vous avez plusieurs commandes à traiter dans Oberloo, cliquez sur le bouton **Synchroniser toutes les commandes** pour passer des commandes pour tous les produits à la fois.

C'est ça! Vous êtes maintenant prêt.

Faisons un bref aperçu du fonctionnement de l'ensemble du processus.

- Vous importez un produit dans votre magasin depuis AliExpress en utilisant Oberloo
- Un client achète un produit sur votre boutique
- Vous gérez le processus de paiement et approuvez la commande
- Vous traitez la commande via Oberloo
- Votre magasin envoie tous les détails et informations d'expédition à AliExpress
- AliExpress envoie le produit à votre client

Meilleure méthode pour promouvoir et vendre des produits

Maintenant que votre magasin est opérationnel, il est temps pour vous de commencer à promouvoir vos produits pour attirer des clients dans votre magasin.

Il existe de nombreuses méthodes différentes que vous pouvez utiliser pour promouvoir votre boutique dropshipping et vendre des produits. Dont certains incluent :

- Instagram
- Facebook
- Google
- TikTok

Cependant, la méthode la plus efficace pour promouvoir les produits est le marketing d'influence Instagram.

Cette méthode consiste à contacter les utilisateurs d'Instagram avec un nombre élevé d'abonnés et un public engagé et à les payer pour promouvoir votre produit en tant que publication sponsorisée. Bien sûr, cela vous coûtera de l'argent. Selon l'influenceur que vous ciblez, il peut vous facturer entre 50 \$ et même 1 000 \$. Mais cela générera également une tonne de ventes pour votre magasin.

Lorsqu'elle est exécutée correctement, cette stratégie vous apportera des résultats rentables.

Conclusion

Vous savez maintenant comment créer une boutique dropshipping réussie, trouver les produits les plus vendus et les promouvoir. Comme vous pouvez le voir, ce n'est pas aussi difficile que la plupart des gens le prétendent.

Même si, ne vous attendez pas à des résultats instantanés. Comme pour la plupart des entreprises, les magasins de dropshipping mettent également du temps à se développer et à générer des revenus. Donnez-lui quelques mois et continuez à investir dans votre magasin et à tester de nouvelles stratégies promotionnelles pour tirer le meilleur parti de vos efforts.