

DROPSHIPING 101



**The Ultimate Business Model
That Lets You Sell Huge
Inventories Without
Lifting a Finger**



dropshipping 101

Le modèle UI affaires-estimer qui vous permet de Sel l énormes stocks Wi Thout Li fting un doigt

Contenu

Introduction	4
Chapitre 1: Qu'est-ce que Dropshipping?	6
Dropshipping vs le marketing d'affiliation	7
Chapitre 2: Les grands avantages de Dropshipping	9
La capacité de vendre des produits physiques	9
La flexibilité.....	dix
Risque réduit	11
L'image de marque - Comment faire fonctionner votre entreprise dropshipping et renforcer votre marque	12
White Label Dropshipping	13
Chapitre 3: Le défi de Dropshipping - Trouver des partenaires	15
Conseils pour trouver cruciaux et de travailler avec Dropshippers	17
Chapitre 4: Le choix d'un créneau et une industrie	19
Comment choisir votre créneau	20
Ce sont les Niches parfait pour choisir	21
Chapitre 5: Choisir le produit parfait	25
Plus de facteurs à prendre en compte	26
Quels types de produits sera mise en vente?	27
Chapitre 6: Création de votre marque et développer votre audience	28
Création de votre logo	30
Construire votre public et créer la confiance	31
Chapitre 7: Construction d'un magasin de commerce électronique et réalisation de produits s'envoler les étagères numériques	34

Création de votre magasin Ecommerce	34.
Prix et placement pour stimuler les ventes	35
Chapitre 8: La rédaction persuasive pour augmenter les ventes	40
Conclusion	42

introduction

Quel est le modèle parfait d'affaires?

Bien sûr que tout dépendra de qui vous demandez et vos préférences personnelles.

Mais il est certainement très possible de faire un argument particulièrement fort pour dropshipping. C'est un modèle d'affaires qui a d'énormes avantages par rapport à la vente de vos propres produits, plus de devenir une société affiliée commercialisation et certainement plus faire de l'argent annonces. Il a toutes les forces de chacun et aucun des inconvénients de l'un d'eux.

Ceci est un modèle d'entreprise qui vous permet de travailler à domicile et gagner un revenu passif, tout en **temps la construction d'une grande marque pour vous-même et la vente *réel* produits physiques.**

Alors pourquoi pas tout le monde s'impliquer dans dropshipping déjà? Pourquoi tant de gens choisissent encore faire de l'argent en tant que filiale de commercialisation à la place?

La réponse est simple: beaucoup de gens ne savent toujours pas ce que dropshipping est, ou comment se impliquer.

Bien sûr, ce livre va changer tout cela et vous aider à comprendre ce que dropshipping est, pourquoi il est si bénéfique et comment commencer avec elle.

À la fin, vous serez votre propre entreprise dropshipping - faire de l'argent en vendant des produits avec ***votre*** l'image de marque sur et sans avoir à dépenser de l'argent dès le départ ou prendre toute forme de risque financier.

Est-ce que je dis pas qu'il était le modèle parfait d'affaires?



CHAPTER 1

WHAT IS DROPSHIPPING?

Chapitre 1: Qu'est-ce que Dropshipping?

Dropshipping est techniquement un « modèle accomplissement ». Accomplissement dans un terme commercial signifie bien sûr la livraison,

En ce sens, dropshipping est la manière dont les commandes sont livrées aux clients.

Normalement, la vente d'un produit signifie physique que vous avez besoin d'acheter de nombreux articles et de les vendre à un prix gonflé. La façon dont vous le feriez normalement faire est en tant que revendeur. Ici, vous acheter en gros articles (inventaire acheté en vrac à un prix réduit) et vous alors vendre sur à un coût gonflé et de garder la différence (votre marge bénéficiaire).

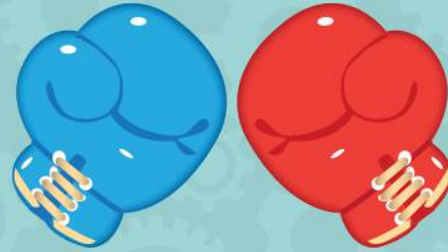
Le problème avec ce modèle est que vous avez besoin de faire un gros investissement dans le stock de tout et que vous devez livrer les produits à vos clients. Cela signifie que vous prenez un risque financier par de commander le stock à l'avance (si vous faites des ventes zéro, alors vous aurez perdu sur beaucoup d'argent). Au en même temps, cela signifie que vous devez non seulement payer pour l'expédition, mais aussi gérer toutes les dispositions administratives les tâches. Vous aurez besoin de prendre constamment le bilan de votre inventaire et vous devrez rembourser les clients pour les livraisons qui ne sont pas arrivés.

Bref, il y a beaucoup à prendre pour un individu dans l'espoir d'exploiter une entreprise à domicile dans leur temps libre.

changements Dropshipping parce que maintenant le grossiste est de livraison manipulation et ils ne nécessitent pas vous à commander en vrac.

Si simple: vous listez les articles en vente dans votre boutique en ligne comme vous le feriez normalement, puis, lorsqu'un les commandes des clients eux, vous passez cette vente sur directement au grossiste. Ils envoient ensuite le produit en votre nom et assurez-vous qu'il atteint l'acheteur et vous obtenez l'argent!

Dropshipping vs Affiliate Marketing



Dropshipping vs le marketing d'affiliation

Cela peut paraître très semblable au marketing d'affiliation, mais il y a quelques différences. Pour commencer, le montant d'argent que vous gagnez aura tendance à être plus élevé que le marketing d'affiliation. Lorsque vous utilisez comme revendeur, la méthode habituelle de prix est ce qu'on appelle « la tarification clé de voûte ». prix Keystone essentiellement signifie que le montant que vous vendez le produit est 2x le montant que vous payez les fabricants. Ceci est l'une des conventions les plus courantes pour ce type d'entreprise et à tous les degrés et les buts, **entreprises dropshipping sont revendeurs.**

L'autre grand avantage de dropshipping sur le marketing d'affiliation est que vous n'avez pas mention de la existence de l'entreprise dropshipping du tout. En d'autres termes, le client ne sait jamais que ce n'est pas *vous* qui vend le produit. Vous n'êtes pas les envoyer à un autre site Web où ils peuvent caisse et vendre le produit - vous êtes juste les vendre le produit comme si elle était votre propre et oublier il. C'est fantastique car cela signifie que votre entreprise a l'air beaucoup plus professionnel et parce que **vous n'êtes plus envoyer les visiteurs une façon de votre marque afin de rendre les ventes!**



CHAPTER 2

THE BIG ADVANTAGES OF DROPSHIPPING

Chapitre 2: Les grands avantages de Dropshipping

Si tout va bien, vous pouvez déjà voir quelques-uns des grands avantages de dropshipping. Il y a beaucoup d'autres en plus que trop, que nous plonger dans ici ...



La capacité de vendre des produits physiques

Travailler en tant que filiale de commercialisation signifie souvent que vous avez à vendre des produits numériques afin d'obtenir la grandes marges bénéficiaires. Il est vrai que vous pouvez obtenir 75% et vers le haut à partir des réseaux d'affiliation comme JVZoo, cela signifie normalement que vous êtes limité à la vente des ebooks et des cours en ligne. Cela peut être un moyen efficace façon d'exécuter un modèle d'affaires, mais il est aussi parfois très contraignant. Alors que les produits numériques présentent de nombreux avantages, leur appel est pas aussi large que pour les produits physiques.

Par exemple, si vous essayez de vendre un produit numérique à votre grand-mère, vous aurez probablement des difficultés. le même *Probablement* va pour votre maman. Et très probablement votre papa.

Et il va aussi *plus* de vos pairs dans la réalité! En fait, le principal genre de personne prêt à dépenser beaucoup de l'argent sur un cours d'ebook ou en ligne va être quelqu'un qui est déjà assez familier avec

La technologie. La personne la plus susceptible d'acheter chez vous tout est probablement *d'autres spécialistes du marketing numérique* à la recherche de d'autres façons de gagner de l'argent en ligne. Et comme vous le savez probablement, ce sont un groupe qui ne sont pas avertis facilement va avoir la laine tiré sur les yeux!

Cela, et ils ont déjà eu des gens essayer en ligne pour les vendre à peu près tous les produits numériques existants. Combien de fois avez-vous vu des annonces sur Facebook pour les régimes « faire de l'argent à la maison »?

Il est juste un marché très encombré avec un public potentiel limité.

vêtements d'autre part sont quelque chose que vous pouvez vendre à tout le monde! Et puis il y a tout le reste: des trucs comme

la technologie, des jouets ou des suppléments de conditionnement physique. Tout à coup, vous pouvez vendre des choses que la moyenne des gens vraiment *avoir besoin* et cela fait une énorme différence!



La flexibilité

Un autre avantage de la vente de produits physiques est l'énorme quantité de flexibilité qu'il vous donne. Nous avons déjà

vu que vous aurez beaucoup plus de flexibilité en termes de types de choses que vous pouvez vendre, mais bien sûr, cela allongera également **d'augmenter considérablement votre flexibilité en termes de *façon* vous vendez.**

Pour commencer, vous avez soudainement des niches à peu près sans limites que vous pouvez choisir (industries) et puis il y a les nombreuses façons de vendre ces zones.

Parce qu'en ce moment, si vous êtes le « type de marketing internet », alors vous imaginez sans doute les moyens que vous pouvez vendre des produits à partir de votre site web ou votre liste de diffusion. Vous pensez probablement sur le contenu le marketing, la création de votre autorité dans votre domaine ... etc., etc.

Mais ce n'est pas la seule façon que vous pouvez faire de l'argent d'une entreprise dropshipping. Saviez-vous par exemple, que la plupart des produits vendus sur eBay sont effectivement dropshipped? Cela signifie que vous pouvez vous épargner la peine de construire un public et la création d'un site - juste trouver un produit vous aimez, créer une liste et vous êtes bon pour vous!

Même les grandes entreprises comme Home Depot et Sears auraient recours à dropshipping sur certains de leurs produits moins populaires - donc vous savez que ce doit être un bon modèle!

Avec vous dropshipping avez également un contrôle total sur la façon dont vous vendre le produit. Cela signifie qu'il est à vous si vous souhaitez présenter une réduction de temps limité, ou si vous voulez regrouper plusieurs éléments ensemble dans afin de proposer des offres spéciales, etc.

Tout cela peut vous aider à faire beaucoup plus de ventes et il est *ne pas* une option que vous avez à votre disposition si vous agissez en tant que filiale. Dans ce scénario, le propriétaire du produit fixerait le prix et que vous ont pas d'autre choix que d'aller avec elle.



[réduction des risques](#)

Nous avons déjà vu que vous pouvez réduire le risque en dropshipping. Il y a moins de risques que la revente ici **mais aussi loin moins de risque que de vendre votre propre produit**. En effet, la création de votre propre produit impliquerait le processus long et stressant de concevoir les spécifications du produit, en collaboration avec les usines puis dépenser beaucoup d'argent sur les matériaux etc. Rien de tout cela est de dire qu'il est impossible - il est juste un énorme quantité de risque!

Avec dropshipping, vous n'avez pas de ce risque parce que vous n'êtes pas Spendi ng investissement initial. Vous trouver simplement le produit que vous voulez vendre et la promotion!

Mais il y a une autre façon que vous pouvez réduire le risque avec dropshipping trop - qui est en choisissant un produit **c'est déjà très populaire! En trouvant des produits que vous connaissez vendent déjà très bien et que** sont très en vogue, vous pouvez complètement minimiser la possibilité que votre produit ne vendra. Maintenant vous êtes la vente de produits qui se vendent en masse - vous avez juste besoin de trouver les personnes qui achètent et de le rendre facile pour eux!



L'image de marque - Comment faire fonctionner votre entreprise dropshipping et renforcer votre marque

Peut-être le plus grand avantage du modèle d'affaires dropshipping cependant, est que beaucoup de gens ne considèrent même pas.

Comme mentionné précédemment, dropshipping a l'avantage de vous permettre de garder l'entreprise du fabricant / réalisation effective en tant que partenaire silencieux. Ils envoient les produits en votre nom mais pour autant que le client est conscients, ils l'ont acheté directement auprès de vous. Ceci a l'avantage massif de sens que vous n'êtes pas envoyer les visiteurs *une façon* à partir de votre site Web.

Ceci est une affaire énorme en tant que marketing numérique. Si vous avez travaillé dans cette entreprise un certain temps, alors vous **devrait avoir une bonne idée de la *difficile* il est d'attirer les clients vers votre site et votre entreprise. Voici ce que vous passerez la** plupart de votre temps à faire travailler en ligne et vous trouverez probablement il prend une grande partie de vos efforts.

Si vous êtes une filiale de commercialisation, vous apportez les visiteurs à votre site Web afin que vous pouvez vendre produits que d'autres entreprises créées. Cela signifie donc que, quand ils achètent ces produits, ils ont **à *laisser* votre site Web et ainsi débrayer votre marque.**

Quelle marque sont-ils plus susceptibles de se souvenir et de visiter à l'avenir? Le gars qui a recommandé le **produit à eux? Ou la société qui fait *vendu* à eux? Et quand ils veulent plus de la même** chose, où vont-ils aller à l'avenir?

Et maintenant, considérez ceci: comment peuvent-ils acheter *plus* produits de votre part au cours de la même session, si vous les envoient activement loin de votre site? Au lieu d'être en mesure d'offrir un assortiment de produits triés sur le volet que vous, vous êtes maintenant simplement leur dire d'aller ailleurs pour acheter *un* article.

Avec une entreprise dropshipping vous n'avez plus ce problème. Maintenant, vous pouvez offrir *tout* les articles que vous avez en vente sur votre site Web d'un endroit et laissez vos clients choisissent autant qu'ils veulent et *puis* continuer à acheter chez vous!

Mais ce n'est pas même la meilleure partie ...

White Label Dropshipping

La meilleure partie est que dans certains cas, les produits que vous vendez sera même en mesure d'avoir le nom de votre entreprise

sur eux. On appelle cela dropshipping, avec « marque blanche » l'étiquette blanche décrivant essentiellement la

l'emballage ou l'image de marque.

Disons que vous voulez vendre un supplément comme la créatine à partir de votre site de remise en forme. Avec une étiquette blanche

le service, sera développé le produit avec des emballages *Littéralement* se compose d'un pot et une étiquette blanche

attaché. Cette étiquette blanche peut alors avoir votre image de marque imprimée droit sur elle, ce qui signifie que tous les degrés et fins cela est

maintenant votre propre produit. Dans de nombreux cas, vous pouvez même choisir le « mélange » de

ingrédients qui entrent dans le produit. En d'autres termes, si vous vendez un supplément comme une tablette de vitamine,

vous pouvez sélectionner toutes les vitamines et minéraux vous-même, puis ajoutez votre propre logo.

Si vous ne vendez pas un seul élément, alors vous avez rien perdu. Mais si vous vendez beaucoup, vous allez faire une

profit en même temps que la construction de votre propre marque et votre propre présence sur le marché.



CHAPTER 3

THE CHALLENGE OF DROP SHIPPING – FINDING PARTNERS

Chapitre 3: Le défi de la Dropshipping - Recherche de partenaires

Le grand défi en matière de dropshipping cependant, est de trouver un dropshipper! Ceci est très clairement un modèle d'affaires qui a plus d'avantages pour la commercialisation et donc bien sûr pas tout le monde va être désireux d'offrir leurs services. Comment allez-vous trouver un dropshipper quand ils sont en si peu la fourniture?

Il y a un certain nombre d'options. Mais avec toute entreprise numérique, nous avons tendance à préférer garder les choses simples et pas cher.

Dans ce cas, le meilleur endroit pour vous de commencer est en regardant des sites Web qui agissent comme des répertoires pour dropshippers, les grossistes et les fabricants.

Un site qui va faire est Alibaba (www.alibaba.com). Une autre bonne est du monde Marques larges

(www.worldwidebrands.com). Ce dernier est sans doute préférable que cette *Plus précisément* caractéristiques dropshipping

entreprises et dispose d'un grand nombre d'avantages pour les entreprises dropshipping. Par exemple, vous pouvez utiliser ce site pour vous assurer que vous avez affaire à la *réel* grossiste. Qu'est-ce que ça veut dire? Cela signifie que vous pouvez éviter de faire l'erreur de signer pour vendre des produits que quelqu'un d'autre est à dropshipping *vous* - et le grattage ainsi tirer profit. Ceci est une pratique courante et un à faire attention lors du démarrage en dehors.

World Wide Brands est parfait si vous prévoyez de trouver un fabricant dropshipping rapidement et vendre leurs produits sur eBay ou Amazon. Le seul produit avec ce plan est qu'il ya une inscription assez lourde frais. À l'heure actuelle, il en coûte 249 \$. Ok, donc ce n'est pas astronomique et ceci est un *durée de vie* adhésion. Mais si vous attiré dropshipping d'abord parce que vous vouliez un modèle d'affaires avec zéro frais généraux, alors il pourrait être un peu rebutant. D'autant plus que votre point de seuil de rentabilité a été repoussée plutôt.

Une autre option est d'essayer ThomsaNet.com (www.thomasnet.com), Qui, comme Alibaba a une sélection de différents types de fabricants et grossistes qui vendent des différents types de produits et différents types des services. Makers Row (www.makersrow.com) Pourrait également être utile de vérifier. Certains autres congés payés options incluent SaleHoo et Doba. Un grand choix libre est WholeSaleCentral.

A défaut, une autre bonne stratégie est juste de recherche Google. Lorsque vous connaissez le type de produit veulent vendre, essayez la recherche de ce produit sur Google avec le mot « dropshippers » et votre emplacement. Si vous êtes l'espoir de vendre des vêtements au Royaume-Uni par exemple, vous pouvez simplement chercher « vêtements

Dropshippers UK. Faire ce droit apporte maintenant Mode Dropshippers.com »qui semble faire exactement ce que nous recherchons, ainsi que plusieurs autres.

Ou peut-être que vous êtes à la recherche d'un dropshipper supplément de marque blanche aux États-Unis? Dans ce cas, nous pouvons recherche 'supplément white label dropshipping US. Cette fois-ci, nous trouvons « NORAX suppléments », ce qui nous permet de faire exactement cela. Il est une jolie méthode simple et directe et il y a de plus en plus des entreprises comme ce jaillissant tout le temps pour répondre à la demande! Norax va gérer la formulation, la production et d'exécution en votre nom, ce qui rend les choses agréable et simple.

La stratégie troisième et dernière pour trouver votre site dropshippers est juste pour contacter les entreprises que vous aimez directement. Trouvez les fabricants pour les produits que vous souhaitez vendre et de les déposer un email. Mieux encore, essayez les messagerie via LinkedIn ou une avenue similaire et voir si vous pouvez les amener à répondre de cette façon (cette façon, votre message se démarquer de leur boîte de réception bondée). Vous pouvez même visiter les magasins en personne et demander le propriétaire si vous pouviez avoir les coordonnées de la société qui les a vendu les produits X (ce works mieux pour les petits, les magasins de propriété privée bien sûr!).

Si la société ne propose pas déjà les services de dropshipping que vous recherchez, puis expliquer juste eux les avantages et pourquoi vous souhaitez la possibilité de vendre leurs produits de cette manière. Dans de nombreux cas, ils acquiescent et vous serez en mesure de commencer à vendre un produit que d'autres détaillants en ligne n « avoir accès à.

Une autre astuce pour trouver les fabricants que vous pouvez envoyer un courriel est de regarder directement sur eBay. Rechercher un produit vous souhaitez vendre et si vous remarquez il y a beaucoup de gens qui vendent exactement le même article, alors c'est un signe qu'ils utilisent un dropshipper. Il devrait alors être une question relativement simple pour vous de retrouver cette fabricant d'origine et les contacter afin que vous puissiez essayer de faire des affaires avec vous-même.

Notez que de nombreux grossistes et les fabricants ne sont pas une grande présence en ligne. Cela signifie qu'il peut être nécessaire pour vraiment creuser profondément dans Google, ou pour essayer de regarder les magazines commerciaux et des documents à la place pour pour trouver vos partenaires potentiels.



Conseils essentiels pour de trouver et de travail Dropshippers

Certificat de revente

Pas tous, mais beaucoup d'entreprises abandonnent veulent la preuve que vous êtes un vrai détaillant et non un consommateur avant de faire des affaires avec vous. Leur préoccupation est que les consommateurs vont tout simplement prétendre être dropshippers ou revendeurs afin qu'ils puissent obtenir des articles pour pas cher.

Pour fournir cette preuve, vous pourriez avoir besoin d'un numéro EIN pour votre entreprise (vous pouvez constater que ici: [https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/apply-for-an-employer-identification-](https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/apply-for-an-employer-identification-number-line) -Ligne numéro ein) et vous pourriez avoir besoin d'un certificat de revente (que vous pouvez en apprendre davantage sur ici: <http://www.wisegeek.org/what-is-a-resale-certificate.htm>).

Si vous allez parler en personne, alors il peut aussi être une bonne idée de vous familiariser avec tous les terminologie concernant dropshipping afin que vous ne ressembliez pas à un amateur!

Look Out pour Dropshippers Faux

Au moment de choisir dropshippers, il y a un certain nombre d'entreprises que vous avez besoin de regarder pour qui sont pas vraiment « dropshippers » dans le sens le plus vrai du mot. Vous devez éviter ces entreprises, car ils ne sera pas toujours vous obtenir les meilleures offres et ils pourraient ne pas être en mesure de vous offrir le même genre de valeur que d'autres organisations.

Soyez conscient des entreprises qui veulent des frais en cours - qui dropshippers réels ne ont pas besoin. De même, être attention des entreprises qui vendent aussi directement au public. Ces entreprises ne sont souvent pas vraiment dropshippers, tant que revendeurs qui essaient simplement de vous tromper en faisant une commande groupée.

Quelques choses à attendre

Alors que les frais mensuels et les ventes commerciales directes sont des signes d'alerte, il y a quelques mises en garde et

exigences que vous *mai* doivent aller de pair avec. Nous avons déjà vu que beaucoup dropshipping

entreprises vous demandera de fournir un certificat de revente et de même, vous pourriez trouver que vous devez

demandeur un compte avant de pouvoir commencer à utiliser leurs services - ce qui impliquera normalement remplir un formulaire et en expliquant la nature de votre entreprise, etc.

Vous trouverez peut-être aussi que certaines entreprises vous obligent à passer une commande minimum pour votre première vente. Ce

est une autre stratégie qu'ils peuvent utiliser pour attirer des clients loin commerciaux, ainsi que les commerçants qui sont

juste « lèche-vitrine » et qui ne peuvent pas utiliser leurs produits à l'avenir. Ainsi, par exemple, vous pourriez avoir un

première commande minimum de 500 \$ - ce qui est un peu contraire peu à tout le concept de dropshipping que vous avez maintenant un tas d'inventaire assis autour et le risque de perdre cet investissement initial.

Alors que peux-tu faire? Le meilleur conseil est de demander si vous pouvez utiliser cette dépense initiale de crédit. Payer le premier

500 \$ et utiliser ce montant pour compenser les ventes futures jusqu'à ce qu'ils ont payé le montant hors. Laissez tomber

les un courriel ou parler en personne pour discuter de cette option.

Le choix de la société

Beaucoup de gens commencent tout juste à vont être très désireux de trouver un partenaire pour travailler et se sentira privilégié quand ils

obtiennent une réponse positive à leur demande. C'est un sentiment excitant et certainement

compliment étant donné le feu vert à la vente pour le compte d'un fabricant.

Mais en même temps, vous devez également être un peu discriminant dans votre choix. Ne pas aller pour la première

entreprise qui est prête à travailler avec vous - assurez-vous qu'ils sont en fait à la hauteur!

Une chose à faire attention est le contrôle de la qualité et de ce point, vous obtenez souvent ce que vous payez! Assurez-vous de

demandeur à la compagnie les mesures de contrôle de la qualité qu'ils ont mis en place afin d'éviter des problèmes tels que

des produits défectueux et les défauts. De même, parler avec eux au sujet de leurs délais de livraison et d'emballage.

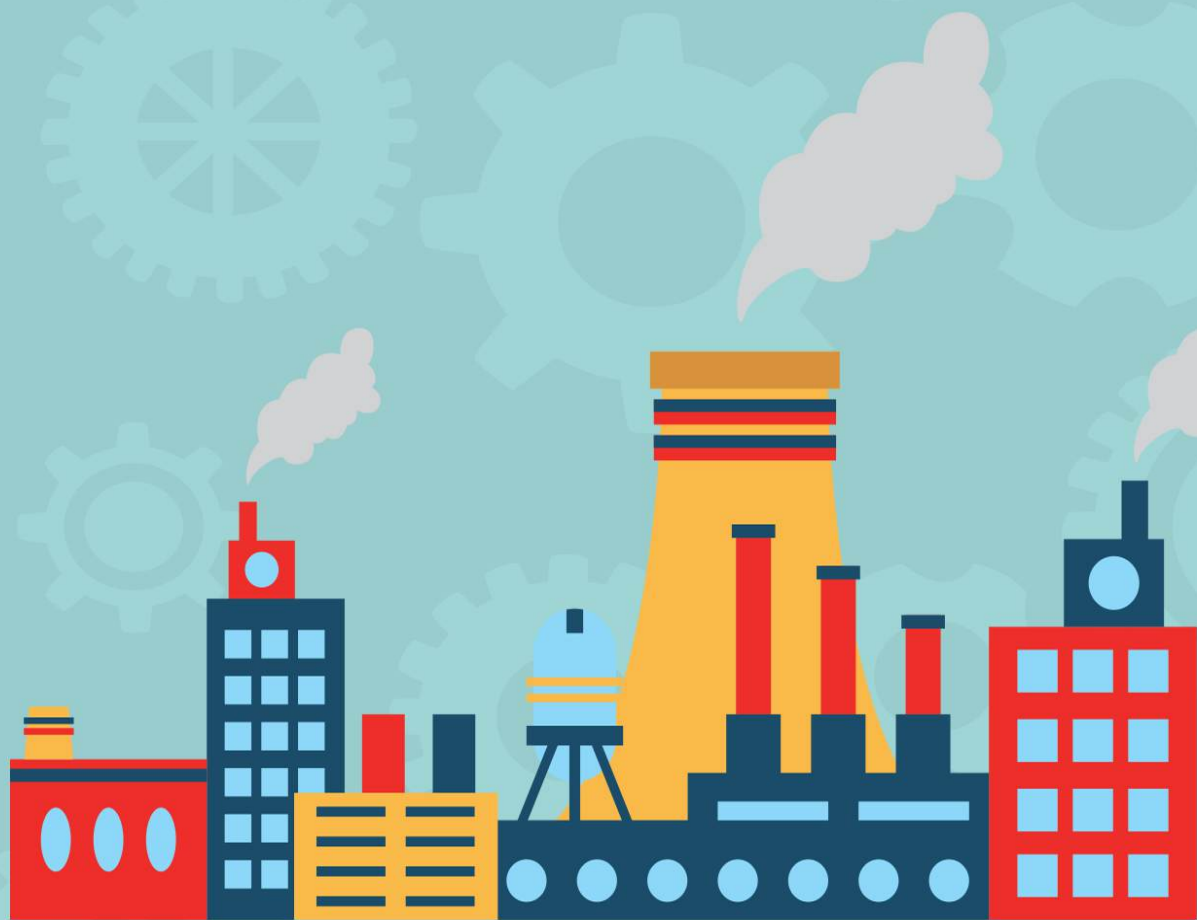
Rappelez-vous que votre réputation va être à cheval sur la qualité de leurs produits et services, de sorte que vous devez vous assurer que vous êtes heureux avec elle!

Une autre astuce à cet égard est de *toujours* demander un échantillon du produit. Si vous avez démontré leur

capacité à vendre et ils sont vraiment une grande entreprise, alors ils devraient le voir comme un investissement très faible pour voir

un échantillon de ce qu'ils vendent. Et si elles ne seront pas, puis commander un produit vous-même en tant que client. Vous

vraiment ne veulent pas mettre votre nom à tout ce que vous avez pas personnellement vérifié d'abord!



CHAPTER 4

CHOOSING A NICHE AND AN INDUSTRY

Chapitre 4: Le choix d'un créneau et une industrie

Maintenant, vous avez l'idée de base de la façon dont fonctionne dropshipping et la façon dont vous avez besoin pour commencer, vous pouvez commencer de penser à la façon dont vous allez construire votre propre entreprise. Cette al l commence par choisir votre produit et choisir votre industrie / niche.

Le produit bien sûr va être l'élément que vous avez l'intention de vendre et cela va être dicté par l'industrie ou de niche que vous choisissez d'entrer.

Une industrie ou de niche bien sûr est le sujet que vous avez l'intention d'écrire sur et l'industrie vous voulez exploiter votre entreprise dans c'est important. Ce choix va avoir un impact tout à partir du prix de vos produits, le type de personne que vous allez vendre à, au type d'entreprises que vous serez travailler avec.



Comment choisir votre créneau

La raison pour laquelle nous l'appelons un « créneau » quand on parle d'une entreprise en ligne, est qu'un créneau est un particulier Catégorie. Ceci est non seulement votre sujet, mais aussi le type de personne qui est GOI ng être la lecture de votre contenu. Il est très important que vous choisissiez cette correctement parce que le créneau aura une incidence sur la taille de votre public potentiel.

Lorsque vous choisissez un sujet, vous voulez qu'il soit un avec un « appel de niche ». Cela signifie qu'il est visant à un type particulier de personne qui est intéressée spécifiquement à ce genre de chose. Un exemple d'un niche pourrait être « tricot ». Si vous avez un blog sur le tricot et que vous vendez à tricoter accessoires, alors seulement les gens qui sont intéressés à tricoter vont lire votre blog et vous acheter. De cette façon, vous avez découper un créneau pour vous-même plutôt que d'essayer de faire appel à tout le monde et que, à son tour signifie que vous avez considérablement réduit le montant de la concurrence que vous êtes confronté. Maintenant, vous n'avez pas besoin de concurrencer wi th

les plus grandes entreprises sur le net et vous verrez que de payer pour des choses comme la publicité AdWords est beaucoup plus abordable que ce serait un sujet plus général. De même, arriver au sommet de Google pour des mots clés pertinents comme en ligne « acheter du matériel de tricot » va être *loin* plus facile que d'essayer d'obtenir un mot-clé de commerce électronique en général comme « boutique en ligne ». Ce dernier mettriez-vous contre les méga-entreprises comme Amazon et à peu près toutes les autres entreprises en ligne sur le net!

Mais le problème avec le choix d'un sujet de niche est qu'il peut parfois être *aussi* étroit, au point où personne est intéressé à acheter de vous. Si votre créneau est « chiots avec trois jambes », alors vous allez un très petit nombre de propriétaires de chiots amputés qui peuvent acheter chez vous. Vous trouverez qu'il est relativement facile pour dominer les moteurs de recherche et d'être le premier fournisseur de produits dans ce domaine. Cependant, une fois que vous avez vendu à tous les 200 lecteurs ... vous avez à peu près atteint la limite de ce que vous pouvez vendre.

D'autre part, une niche comme « condition physique » peut être considéré comme trop large. « Acheter des vêtements de conditionnement physique en ligne » est un terme de recherche très populaire que les entreprises comme la santé des hommes, Under Armour et Bodybuilding.com.

Classement des termes de recherche tels que « comment construire le muscle » est même va être très difficile.

Le créneau parfait ou de l'industrie est alors l'un avec un large appel, mais qui vous donne toujours une expérience unique « twist ».

De cette façon, vous serez en mesure de faire appel à beaucoup de gens, mais vous serez également en mesure d'éviter une concurrence directe avec les plus grands concurrents. Cela vous donnera également une meilleure « route vers le marché » - qui est un terme qui décrit tout accès direct que vous pourriez avoir à votre public cible. Un exemple d'une route sur le marché pour exemple serait un forum dédié à l'objet que vous écrivez au sujet, ou un magazine de l'industrie.



Ce sont les Niches parfait pour choisir ...

Avec tout cela à l'esprit, comment trouvez-vous le créneau parfait pour vous?

Il y a quelques choses à considérer ...

Votre actuelle niche

Beaucoup de gens qui lisent ce vont avoir déjà un blog ou un site web. Dans ce cas, le meilleur créneau est **va évidemment être celui que vous êtes *déjà* à**. Tout ce que vous devez faire est donc tout simplement choisir un produit que vos lecteurs apprécieront en cours. Vous devez déjà avoir leur confiance, donc tout ce qui reste à faire est d'offrir eux des produits et expliquer comment et pourquoi ils peuvent bénéficier.

Une zone d'intérêt

Ceci alignera souvent avec ce dernier point - mais vous devriez toujours choisir un créneau que vous trouvez ly personnelle intéressant. Cela fait une différence gigantesque à la qualité du contenu que vous mettez, à votre capacité à choisir les meilleurs produits et plus encore.

Rappelez-vous, en tant que propriétaire de blog, vous allez être nécessaire pour écrire des milliers de lignes de contenu sur ce sujet afin de démontrer votre savoir-faire et de gagner la confiance de vos visiteurs (voir pertinents chapitre). Si vous ne savez pas quoi que ce soit sur le créneau, cela va venir dans votre écriture et vous allez trouver un emploi très terne.

D'autre part, si vous avez un amour légitime de la niche que vous écrivez dans, vous le trouverez pas corvée d'écrire tout ce contenu et vous quant à lui beaucoup plus facile à impressionner vos lecteurs avec ce que tu sais. De plus, vous aurez une meilleure idée de la façon de choisir un produit vraiment grand qui va se démarquer et d'attirer votre public. Vous aurez votre doigt sur le pouls!

Niches où vous avez une main supérieure

Encore une fois, cela se rapporte directement aux deux exemples précédents dans de nombreux cas. Qu'il suffise de dire que la plupart d'entre nous aura des contacts et des avantages dans certains créneaux qui nous donnent un avantage. Peut-être par exemple, vous se connaître le propriétaire d'un site de conditionnement physique très grand, ou d'un magazine de fitness très grand. sachant cela personne ainsi le rendre beaucoup plus facile pour vous d'obtenir une publicité moins cher, ou peut-être même un article, à l'intérieur le magazine. Maintenant, vous pouvez atteindre à ce public directement et nous espérons vendre plus de produits.

Avoir un penser à long sur vos listes de contacts et amis, puis envisager de trouver un produit qui vous permettra de tirer le meilleur parti de ces avantages!

Niches avec une proposition de valeur

Si vous regardez le marketing d'affiliation, les produits numériques et le marketing internet dans son ensemble, vous remarquerez que certaines niches se distinguent comme étant de loin le plus populaire. Ce sont:

- Aptitude
- Faire de l'argent
- Sortir ensemble

Pourquoi ces créneaux les plus populaires? D'une part, il est parce qu'ils ont l'appel le plus large.

Mais la principale raison est qu'ils offrent la meilleure « proposition de valeur ». Une proposition de valeur est fondamentalement la façon dont votre entreprise est en mesure d'offrir une valeur. Ceci est la façon dont vos produits peuvent changer de personnes

vies. Quel est le *résultat final* de posséder votre produit?

Si vous vendez un sèche-cheveux, alors ce que vous vendez vraiment est la commodité et les cheveux secs! Si vous vendez vêtements, alors ce que vous vendez vraiment est la capacité de vous sentir bien, à l'air sexy et nous espérons réussir dans votre carrière et dans la datation en conséquence.

Ce est ce qui se vend.

Essayez de vendre un livre sur les chats et vous n'êtes vraiment pas offrir bien au-delà de quelques heures de divertissement.

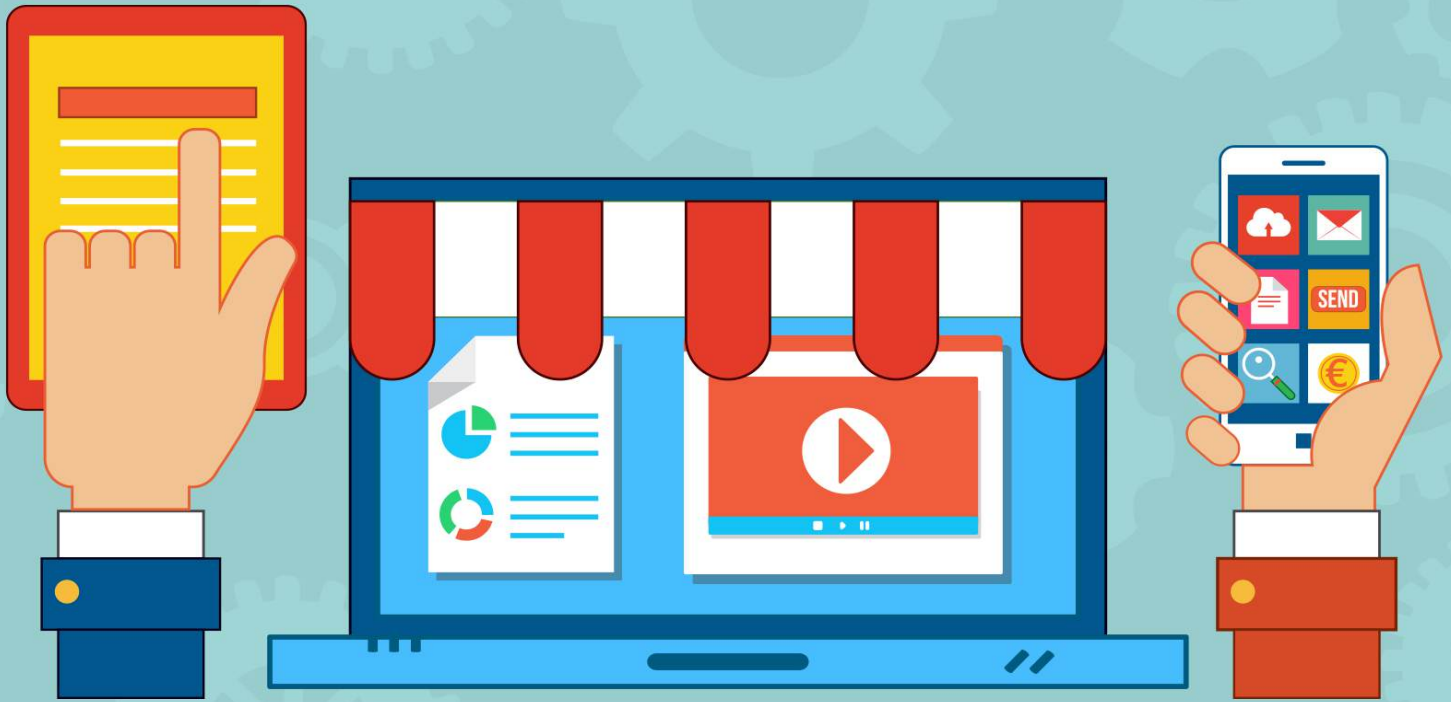
Mais vendre un livre sur l'argent et vous vendez un rêve.

En choisissant un produit qui peut vraiment changer la vie des gens, vous fournissez beaucoup plus de valeur - même si les coûts de fabrication restent les mêmes. Cela vous permet de recharger plus et faire plus d'argent à la suite!

Et il se résume à la niche.

La combinaison de Niches et trouver des sous-Niches

Pour cocher toutes ces cases, une stratégie que vous pouvez utiliser est de cibler un créneau sous; une niche dans un créneau. Un exemple de cette cible un type spécifique de la personne dans le créneau de remise en forme. Que diriez-vous « aptitude les plus de 50 ans? Ou « suivre un régime pour les diabétiques? Vous pouvez même faire 'entraînement en force pour les artistes martiaux. Dans ce dernier exemple, vous avez effectivement combiné deux créneaux distincts afin d'offrir quelque chose de vraiment unique et intéressant!



CHAPTER 5

CHOOSING THE PERFECT PRODUCT

Chapitre 5: Choisir le produit parfait

Maintenant, vous avez votre créneau, la prochaine chose à faire est de choisir une réelle *produit*. De là, vous pouvez trouver le fabricant pour vous aider à fournir.

L'important ici est qu'il y ait toujours une synergie claire entre votre marque, votre éthique et votre produit. C'est-à-dire que vous devriez avoir une réelle affinité avec le produit et vendrez comme une extension de votre énoncé de mission.

Qu'est-ce que vous *ne doit pas* faire, est de trouver simplement quel que soit le premier produit est que vous pouvez vendre dans votre créneau.

Un exemple pourrait être de créer un site de remise en forme, construire un public puis essayer de vendre une boisson protéinée vraiment basique qui est déjà bien connu.

Peut-il fonctionner? Sûr. Mais pourquoi *aurait* les gens se soucient d'acheter chez vous quand il y a d'innombrables d'autres sites

où ils peuvent trouver la même chose? Ou quand ils peuvent même acheter de leur propre ville? Également,

si vous vendez un produit qui est évidemment pas votre propre et qui est tellement générique alors il peut réellement nuire à votre crédibilité. Il est clair que vous essayez de faire de l'argent - ce qui est pas une mauvaise chose en soi - mais

vous n'êtes pas offrir une valeur unique en retour. Tu dis « oh oui, et pourquoi ne pas acheter ce générique produit pendant que vous êtes ici? ».

D'autre part, si vous pouvez trouver un produit qui est un peu nouveau, quelque peu différente et que les miroirs

votre *personnel* approche de remise en forme, aux affaires ou à tout ce que votre créneau est, alors vous pouvez vendre quelque chose que vous croyez vraiment et peut se enthousiasmer. Et ceci est quelque chose qui va venir à travers et se faire clairement pour vos visiteurs aussi. C'est une raison pour laquelle il peut être si grand d'avoir une main dans la
aider la conception du produit - comme avec un supplément par exemple où vous pouvez choisir la
Ingrédients.

De même, vous pouvez faire de l'argent de vendre un produit qui est al ittle moins connus et que vous trouvez particulièrement intéressant et passionnant. Les meilleures marques seront ceux qui peuvent se développer avec vous: trouver un
entreprise qui fait quelque chose de nouveau et passionnant et d'exprimer que vous souhaitez travailler avec eux. De
là, vous pouvez ensuite se concentrer sur la croissance et la construction de votre entreprise et cela vous aidera à former un véritable
relation c'est mutuellement bénéfique et que vos clients peuvent apprécier aussi.

More Factors to Consider



Plus de facteurs à prendre en compte

Bien sûr, il y a beaucoup de petites considérations à garder à l'esprit lors de la vente de vos produits. Si vous vendez un produit de consommation, ou si vous vendez quelque chose qui va durer longtemps? Si vous vendez un produit est très cher? Ou qui est très abordable?

Sur le chapitre sur le commerce électronique et les prix, nous en discuterons plus en détail. Mais il suffit de dire qu'il peut faire beaucoup de sens de vendre plusieurs produits à l'avenir, comme cette façon, vous serez en mesure de bénéficier de plusieurs différents types de modèles d'affaires et vous serez en mesure de tirer dans une gamme plus large d'acheteurs. Ayant une gamme de prix signifie que vous pouvez répondre à des gens avec toutes sortes de budgets et de construire certains fidèles les clients qui pourraient augmenter leurs dépenses en moyenne avec vous au fil du temps.

Par exemple, un consommable pas cher a l'avantage d'être quelque chose qui va garder votre les visiteurs à revenir. Si vous vendez shake de protéines par exemple, vos acheteurs voudront probablement ce environ une fois par mois. Si votre fournir un service fiable et des prix attractifs, cela est un excellent façon d'obtenir des affaires de répétition et d'avoir un revenu récurrent - qui à son tour sera très pratique par vous permettant de faire des plans plus concrets pour votre budget, etc.

Une autre option consiste à exécuter une entreprise « boîte ». Ce sont des entreprises qui vendent des sélections de produits sur une de manière récurrente. Quelqu'un souscrit à votre entreprise, par exemple, et vous les envoyer paquet contenant un certain nombre de produits chaque mois. Cela pourrait être une gamme de différents articles, ou pourrait être une chose.

Loot Crate par exemple, est une entreprise qui envoie la marchandise de la culture pop à ComicBook et les amateurs de jeux.

Une partie du plaisir de ce service est qu'ils ne savent jamais exactement ce qu'ils vont faire, mais il sera toujours être quelque chose d'intéressant et passionnant. Là encore, vous obtenez également des services de toilettage des hommes qui envoient la même choix de rasoirs consommables, mousses à raser, etc. chaque mois.

Ceci est une autre façon de créer votre entreprise dropshipping et qui vous permet d'ajouter une réelle valeur ajoutée et aussi pour promouvoir les produits de vos partenaires d'une manière passionnante.

Il y a beaucoup d'autres façons que vous pouvez ajouter de la valeur aussi - que ce soit fournir des billets de faveur (comme une sorte de PDF), offrant les meilleurs prix, ou la mise à niveau en quelque sorte le produit que vous offrez avant d'atteindre le client.

Quoi que vous décidiez, la grande question à se poser est la suivante: quelle valeur sont *vous* fournir? Qu'offrez-vous sur des produits eux-mêmes? Comment allez-vous fournir de la valeur non seulement pour les clients, mais aussi pour les fournisseurs? Quel avantage pour qu'ils obtiennent en venant à vous au lieu d'aller à Amazon?

Quels types de produits sera mise en vente?

Enfin, vous devez bien sûr vous demander quels types de produits se vendront bien. Et cela est particulièrement important lorsque vous débutez et peut-être avoir qu'un seul élément pour commencer. Si vous allez commencer votre magasin **avec un seul élément, il est *très* important que celui-ci produit quelque chose qui va** vendre bien et obtenir votre entreprise sur le meilleur départ.

Et la meilleure façon de le faire est de choisir quelque chose qui a une fonction très claire et qui est facile à expliquer.

Résoudre un problème que vos visiteurs ont. Qu'est-ce que les gens dans ce créneau ont besoin? Et comment pouvez-vous résoudre cette question pour eux? Si vous pouvez répondre à cela, alors vous ne devriez avoir aucun problème à vendre votre premier élément comme tant qu'il est bien fait et aussi longtemps que vous êtes assez persuasif pour le faire sonner incroyable.



CHAPTER 6

**CREATING YOUR BRAND AND BUILDING
YOUR AUDIENCE**

Chapitre 6: Création de votre marque et développer votre audience

Si vous avez déjà un site Web et un public, vous pouvez sauter ce chapitre. Dans le cas contraire, il est crucial que vous continuiez à lire afin de vous assurer que votre marque soit aligné avec votre modèle d'entreprise et la produit que vous vendez.

Un bon endroit pour commencer est de demander ce qu'est exactement une marque *est*. Une marque est beaucoup plus qu'un simple logo et est plutôt une éthique - un énoncé de mission et une approche commerciale. Ce logo indique simplement aux gens que le produit ou le service qu'ils reçoivent est conforme aux mêmes normes que tout ce qu'ils ont utilisé de vous dans le passé.

Vous commencez votre marque en choisissant *Pourquoi* ce que vous faites tout ce que vous faites. Pourquoi les gens devraient prendre soin sur votre entreprise? Comment êtes-vous différent des autres entreprises offrant la même chose? Comment tu veulent que le monde change, à la suite de votre entreprise faisant partie de celui-ci?

C'est ce qui permet à une entreprise comme Apple pour capturer l'imagination des milliards de personnes et de créer ces clients fidèles. Apple est non seulement sur la vente de matériel - il est de faire beau matériel qui **se sent *personnel* et qui vise très à la création, qui enfreignait les règles des individus, par opposition à la grande entreprises.** Lorsque le premier ordinateur Apple a été libéré, la seule compétition était IBM et en prenant **cette position, Apple a été en mesure de se différencier un *lot* et obtenir beaucoup d'adeptes excités en conséquence.**

La même chose vaut pour de nombreuses entreprises qui sont ÉNONÇANT pour créer une planète plus verte. Ces entreprises font quelque chose de plus que simplement gagner de l'argent - et leurs fans les aiment pour cela. Cela suffit pour que les gens choisissent leurs produits au lieu des mêmes produits offerts par une autre entreprise. Et cette philosophie **signifie que les gens savent *immédiatement* que le service est destiné aux personnes *comme eux*.**

Alors demandez-vous ce que la motivation à votre activité est. Vous êtes une entreprise de conditionnement physique? D'accord.

Mais qu'est-ce que vous croyez vraiment? Pourquoi est remise en forme importante pour vous et à vos clients?

Pensez-vous que les gens sont plus heureux quand ils sont bien? Est-ce que vous voulez aider la personne moyenne ont une vie plus épanouie grâce à un mode de vie sain et l'alimentation?

Ou est-ce que vous aimez l'idée de devenir plus puissant? Êtes-vous tout sur la force et la vitesse et contestant les limites du potentiel humain?

Ces deux entreprises pourraient vendre exactement le même produit, mais la façon dont ils vont à ce sujet est complètement différent. Et si vous pouvez transmettre cette déclaration de mission, alors vous verrez que le type de client ira absolument noix pour votre marque. Voilà le genre de client dont la vision est alignée avec la vôtre.

Ne pas essayer de faire appel à tout le monde - qui ne marchera jamais. Au lieu de cela, essayer de faire appel à la pomme *plus* à la bonne personne.



[Création de votre logo](#)

Une façon de le faire est par votre logo et votre conception de sites Web. L'objectif d'un grand logo est communiquer ce que votre entreprise est tout au sujet. Vous essayez de dire aux gens ce que vous vendez et pourquoi vous **vends le *dès que* comme ils regardent votre entreprise.**

Supposons que votre entreprise était sur les produits de santé naturels et, alors vous pourriez faire un logo qui avait un arbre, ou un cœur. Il serait probablement de couleur verte et ont une élévation, nom à consonance saine.

A l'inverse, si votre entreprise est tout au sujet de punir les séances d'entraînement dans la salle de gym, votre logo pourrait inclure une image d'un haltère et ont le mot « fer » dans quelque part. L'idée est que la combinaison de votre logo, le nom de l'entreprise et peut-être de messages blog suffit de dire tout visiteur sur votre site tout de suite que cette est une entreprise qui vise carrément à eux et qu'ils vont aimer. Cela devrait également étendre tout au long de la conception de votre site.

Pendant ce temps, assurez-vous que votre logo est conçu en utilisant un fichier vectoriel (ce qui signifie qu'elle est faite dans Illustrator ou un morceau similaire de logiciel, il est facile pour vous garde d'éditer et de redimensionner) et évitez d'utiliser des clichés. Encore une fois, cela est un bon endroit pour investir un peu de votre argent dès le départ - il sera rentable à un massif degré à long terme.



Construire votre public et créer la confiance

L'erreur que beaucoup de gens font est d'essayer de vendre tout de suite. Cela peut fonctionner parfois, mais il est généralement pas la meilleure façon de bâtir la confiance, développer un public et, finalement, obtenir les meilleurs bénéfices à long terme.

C'est parce qu'il est un peu lar Simi à la marche à un étranger attrayant dans un bar et demander si elles veulent venir chez vous. 99,99% du temps, ce sera rencontré une gifle! La plupart des gens préfèrent obtenir **de connaître la personne qui les propositioning au moins un *peu* peu au début!**

Ainsi, au lieu, vous devez essayer de vous présenter correctement et laisser la personne à se sentir qu'ils vous connaissent et peut vous faire confiance d'abord. Ceci est exactement le même pour une entreprise quand vous essayez de vendre quelque chose - imaginez **Aborder un étranger dans la rue et demander s'ils veulent acheter de vous!**

Tel est le concept de base du marketing de contenu - pour construire un public de gens qui aiment votre contenu et qui font confiance à votre avis afin que vous puissiez les convaincre d'acheter les produits que vous préconisez et ainsi que vous pouvez continuer à ramener les gens à temps du site et encore, en vous donnant plusieurs la possibilité de faire une vente.

La façon dont vous le faire est de commencer par écrire un contenu de qualité et d'afficher à un blog sur une base régulière base. Plus vous écrivez et plus vous la recherche de votre sujet et le rendre différent et intéressant, le jeûne vous construirez un public dédié que vous pouvez vendre. Démontrer que vous avez vraiment savez ce que vous parlez, que vous recommandez que les choses que vous croyez vraiment et que votre public peut vous faire confiance pour être une ressource pour des idées plus utiles et des informations.

De même, essayez de construire votre liste de diffusion et de la présence des médias sociaux. Incorporer fermement votre marque sur tous les de vos pages de médias sociaux et dans tout ce que vous créez, afin que les gens sachent qu'ils ont affaire à la même entreprise. Obtenir quelqu'un pour vous suivre sur les médias sociaux quand ils pensent qu'ils pourraient être intéressé par votre marque, est beaucoup plus facile que de les amener à acheter un produit de vous et fait passer

argent! Vos comptes de médias sociaux seront quant à lui vous aider à apporter *plus* de nouveaux clients à votre site

en laissant les gens partager avec leur réseau. Vous pouvez aider cela aussi en fournissant des boutons de partage sociaux permettra aux gens de facilement «Comme votre contenu sur Facebook ou « Tweet » à Twitter.

Une seule fois que vous avez généré un grand public de gens qui viennent régulièrement à votre site, vous devez alors commencer à réfléchir à l'introduction de produits à votre page. Si vous avez vraiment créé une marque que vous croyez **et si vous avez dispensons *valeur réelle* dans votre contenu, vous devriez trouver que vous avez de vrais fans.**

Et les vrais fans seront désespérés d'acheter vos produits quand vous commencez à les vendre!

Plus de façons de promouvoir vos produits

Bien sûr, il existe de nombreuses méthodes supplémentaires que vous pouvez utiliser pour envoyer plus de clients à vos produits et de commercialiser votre magasin.

Une option est de créer votre propre programme d'affiliation et d'encourager plus de gens à aider à commercialiser votre articles. Une autre méthode consiste à payer pour la publicité - que ce soit une campagne pay-per-click Google AdWords, ou si elle est une annonce sur Facebook qui est très ciblée à vos besoins spécifiques démographique. Cela fonctionne bien dans les scénarios où vous vendez sur eBay ou Amazon et ne cherchent pas à construire une audience.

Si vous allez payer pour la publicité si, alors vous devez calculer le LCV (durée de vie client

Valeur) de chaque client. Cela vous permettra de vous assurer que tout ce que vous passez sur vos annonces, vous êtes rendant plus en arrière et ainsi voir le retour sur investissement solide.



CHAPTER 7

**BUILDING AN ECOMMERCE STORE AND
MAKING YOUR PRODUCTS FLY OFF THE
DIGITAL SHELVES**

Chapitre 7: Construction d'un magasin de commerce électronique et de faire vos produits Fly

Les étagères numériques

Mais pour prendre cette prochaine étape, vous allez avoir besoin de faire un autre nouvel ajout à votre entreprise.

Une fois que vous avez choisi votre produit et de niche et construit un public, l'étape suivante consiste à créer votre propre magasin de commerce électronique. Ceci est une vitrine de magasin en ligne où vous pouvez montrer vos différents articles et encourager les ventes.

Avoir du succès est une question ici de choisir la bonne conception pour commencer, mais aussi réfléchir à la façon vous allez organiser et le prix de vos articles pour les aider à se déplacer. Cela revient finalement à beaucoup de psychologie



Création de votre magasin Ecommerce

En ce qui concerne la conception de sites Web de commerce électronique, il y a un seul objectif primordial qui est pas toujours vrai conception régulière du site. Bien sûr, cet objectif est toujours d'essayer et d'augmenter les ventes et augmenter les profits (ce **est probablement en fait *plus* important**). Bien sûr, **vous voulez aussi regarder attrayant, pour être fonctionnel et facile à utiliser et de représenter votre marque de la bonne manière, mais tout cela est vraiment juste *un service* de** la création d'un web design qui vous aide à faire plus de ventes. Cela signifie que chaque élément dans votre conception du site devrait encourager plus de ventes et les utilisateurs pointant dans cette direction.

Le vieil adage est ici que le bon design doit « communiquer » et non « décorer ». Si un élément de votre la conception n'est pas en quelque sorte d'amener les gens à continuer à naviguer sur votre magasin ou cliquez sur « acheter », alors il n'a pas sa place dans ton design.

Si vous utilisez la bonne compagnie de développement ou un bon constructeur de commerce électronique / modèle, alors vous devriez trouver que l'expérience et l'expertise des professionnels et informe leurs décisions résultats dans les meilleurs **chiffre d'affaires et des bénéfices possibles pour vous.** À cet égard, il est *toujours* la peine de dépenser un peu plus sur un thème professionnel ou une entreprise de développement approprié. Sauf si vous êtes un concepteur professionnel vous, alors vous ne serez pas en mesure de rivaliser avec toute une organisation composée d'experts qui ont **les meilleurs outils et le plus d'expérience.** Et *tout* le manque de professionnalisme dans la conception de votre site va de réduire la confiance dans votre marque et permettre aux visiteurs de moins susceptibles d'acheter. Un magasin de commerce électronique, plus tout autre conception doit être professionnelle et ont un sens de vernis et de la brillance.

La façon la plus facile pour la plupart des spécialistes du marketing numérique pour créer leur propre boutique de commerce électronique sera généralement d'utiliser un thème WordPress comme WooCommerce. WooCommerce est un thème / plugin qui va transformer un ensemble WordPress site dans une boutique en ligne. Cela rend la gestion de votre magasin tout aussi facile que la gestion de tout site WordPress. Vous pouvez toujours obtenir un design professionnel pour votre site quant à lui, par l'embauche d'une équipe de designers professionnels pour créer votre thème pour vous, ou en achetant un que vous aimez vraiment les regards de et que vous pensez adapter à votre marque.

Il y a d'autres options aussi. Par exemple, Shopify vous donne une plate-forme de commerce électronique « hébergé ». Ça signifie que le site sera situé hors de votre serveur, comme un profil sur Facebook par exemple. Vous envoyez ensuite vos clients à cette page, où ils peuvent faire leurs achats à travers vos multiples produits. Cela peut aider à faire **les choses un peu plus simples et plus faciles à gérer, mais cela ne signifie en fin de compte que vous perdez *peu* de la liberté et de flexibilité en termes de** la façon dont vous voulez concevoir et gérer le site.

Quoi qu'il en soit cependant, le choix d'une plate-forme bien connue, comme l'un de ces - ou Magento ou BigCommerce - signifie que vous pouvez trouver une grande quantité de soutien, des thèmes libres, plugins et plus pour vous aider à vendre. Certaines de ces caractéristiques peuvent être incroyablement utiles - comme la possibilité d'ajouter des widgets à droite sur votre blog qui font la promotion de vos articles haut par exemple. Ne pas détourner de ces grands joueurs,

Prix et placement pour stimuler les ventes

L'utilisation de ces méthodes vous aidera à générer plus de ventes en ayant un aspect professionnel et site web performant. Néanmoins, il est encore toujours utile de comprendre la théorie et les principes derrière afin que vous pouvez continuer à mettre en œuvre les meilleures pratiques vous - en particulier en ce qui concerne les aspects qui ne relèvent pas du domaine de la conception comme le prix.

Voici comment la bonne combinaison de prix, le positionnement et la conception peut aider à faire vos articles se vendent plus efficacement.

Contraste

Le contraste peut bien sûr être des choix esthétiques et de faire tels que l'aide des boutons « acheter » rouge sur un fond blanc est un excellent moyen de faire des éléments particuliers se démarquer et obtenir plus de clics. (Cela vient aussi vers le bas à la psychologie de la couleur, mais nous ne rentrerons pas dans tout cela en ce moment ...).

L'autre type de contraste se réfère bien à la façon dont vous les éléments de position à côté de l'autre, avec l'objectif étant de placer des articles coûteux à côté de ceux à bas prix. Pourquoi? Parce que cela rend les articles bon marché apparaissent encore plus abordables et les articles coûteux apparaissent encore plus premium.

Disons que vous avez un lien de 10 \$ à côté d'une cravate de 50 \$. Quelqu'un qui veut le meilleur cravate pourrait être d'autant plus impressionné par votre offre premium, sachant qu'il est cinq fois plus cher que le moins cher produit. Pendant ce temps, quelqu'un qui n'a pas autant d'argent à dépenser et qui se sent coupable l'achat d'un nouveau lien peut se convaincre que la cravate 10 \$ est beaucoup. Ils peuvent faire des compromis et se convaincre qu'ils sont sensibles en choisissant le lien pas cher. Ils ont « sauvé » 40 \$, même si ils achètent encore quelque chose qu'ils pourraient ne pas avoir autrement. De cette façon, le juste prix peut vraiment aider pour sucrer une bonne affaire et une bonne conception de sites Web de commerce électronique devrait profiter pleinement de cela.

La vente d'un article bon marché

Plus tôt dans ce livre, nous avons décrit juste pourquoi il était si important d'avoir plusieurs échelles de prix afin d'attirer une gamme de différents types d'acheteurs. Lorsque nous avons examiné le contraste entre-temps, nous avons vu ce prix variable pourrait être utilisé pour fabriquer des objets ressembler à un meilleur marché, ou comme ils sont de même meilleure qualité.

Mais une autre raison très important d'avoir des articles moins chers, ainsi que d'autres plus chers, est que cette peut être un excellent moyen de bâtir la confiance. Si quelqu'un n'a jamais acheté de vous avant, ils pourraient se sentir concerné que les produits ne sont pas arrivés ou ils ne seront pas aussi annoncés. Même s'ils lisent votre contenu et ils l'aiment, ils ont aucune garantie que ce que vous vendez va être de haute qualité - ou même le site sera sécurisé contre les fuites de données. , Ils ne sont donc pas vont vouloir dépenser £ 1000 pour la première fois ils font toujours des affaires avec vous!

Mais si vous avez un élément qui coûte 5 \$ - et qui est un produit saurait - alors quelqu'un pourrait faire cet achat parce que c'est un petit risque de prendre. Maintenant, vous pouvez démontrer la qualité de votre service et enregistrer leurs détails, ce qui en fait *beaucoup* plus facile de vendre plus gros objets à l'avenir!

La chasse est lancée

Une autre astuce est de penser à vos meilleurs vendeurs et vos petits vendeurs et utiliser pour informer la conception de votre magasin. C'est quelque chose que les magasins physiques font beaucoup - ils placent leurs plus grands tiroirs droit à le dos de leurs magasins. De cette façon, les gens vont venir pour acheter la chose qu'ils veulent, mais pour y arriver, ils doivent passer par tous les petits objets que vous vendez aussi le long du chemin et nous espérons qu'ils pourrait acheter quelque chose.

Pendant ce temps, si vous avez des éléments qui ne se vendent pas du tout, alors vous pouvez trouver des façons inventives pour rendre la la majeure partie de cela. Emballage dans un incitatif gratuit par exemple, ou le vendre à un *très* tarif réduit comme moyen pour amener plus de gens dans votre boutique en ligne. Cela est moins important pour un modèle d'affaires dropshipping de Bien sûr que, comme il n'y a aucun inconvénient à être laissé avec un excès de stock.

POS et Upselling

Ce qui est important à considérer lors de la recherche à la conception d'un site Web de commerce électronique, est que pour faire une vente vous devez surmonter certaines barrières psychologiques. Ceci est en fait souvent l'étape la plus importante dans faire une vente.

Ces barrières psychologiques comprennent des choses que les clients ne veulent pas dépenser de l'argent et *ne pas être dérangé* de passer par le processus de vérifier.

Le bon développement de site de commerce électronique devrait tenir compte d'abord et avant tout en faisant comme facile que possible pour les clients de faire des achats. Voilà pourquoi option « acheter un seul clic » d'Amazon est donc contribué à leur succès.

En même temps, les webmasters doivent tirer le meilleur parti des clients qui ont déjà surmonté *certaines* de ces obstacles. Lorsqu'un client s'engage à acheter *tout* article sur votre site, ils seront instantanément devenir beaucoup plus sensibles à l'augmentation de leur ordre. Pourquoi? Parce qu'ils ont déjà *décidé* pour faire un achat.

Voilà pourquoi les détaillants physiques utilisent POS (Point Of Sale) affiche qui vendent des articles supplémentaires tandis que les clients sont en La queue. Il est si facile pour eux d'ajouter des choses supplémentaires à leur panier qu'il serait insensé de manquer opportunité. sites e-commerce peuvent faire la même chose en ajoutant le rendant facile à ajouter supplémentaire achats *à la caisse*.

Similaire est « upselling » où vous donnez vos acheteurs la possibilité de mettre à niveau leur ordre une fois qu'ils sont déjà l'achat. Une fois qu'ils ont engagés à acheter, leur dire comment pour seulement 10 \$ de plus ils pourraient avoir la très *meilleur* produit ou service au lieu de l'option moins cher, mais finalement inférieurs qu'ils achètent actuellement. Il est la décision intelligente après tout!

paquetteurs

Parfois, un acheteur voudra certains de vos articles, mais ne seront pas tous d'entre eux. D'autres fois, ils veulent combiner plusieurs éléments, mais ne veulent pas payer pour l'expédition supplémentaire ou payer le plein prix quand ils sont essentiellement l'achat en vrac.

Ainsi, en laissant vos clients combinent leurs éléments dans un seul grand ordre peut souvent encourager les ventes et est connu sous le nom de « paquet ». Ce qui est génial ventes groupées, qu'il peut également être utilisé pour vendre plus articles qu'ils auraient peut-être pas autrement achetés. Ajout d'éléments supplémentaires aux forfaits groupés est également un excellent moyen de passer des stocks d'invendus.



CHAPTER 8

**PERSUASIVE WRITING FOR
INCREASING SALES**

Chapitre 8: La rédaction persuasive pour augmenter les ventes

Un aspect qui peut vous aider à booster vos ventes est si grand et si important qu'il a besoin de toute sa propre chapitre. C'est votre écriture persuasif. C'est ce que vous allez utiliser pour vendre vos articles individuels dans leur magasin la liste, mais il est aussi ce que vous allez utiliser sur une page de vente »pour promouvoir les éléments qui sont d'une grande valeur particulière et que vous voulez vraiment changer.

Capter l'attention

La première astuce et le plus important est de capter l'attention de vos lecteurs aussi rapidement que possible. Ce signifie que vous devez utiliser une déclaration audacieuse, peut-être les capitales et vous devez vous adresser directement au lecteur.

« Maintenant, vous pouvez obtenir le corps que vous voulez »

Fonctionne beaucoup mieux que:

« Une séance d'entraînement rapide pour brûler les graisses »

Poser une question est également une méthode commune et efficace, car il oblige le lecteur à engager avec le texte en pensant à la réponse. Par conséquent:

«Êtes-vous malade de se sentir fatigué et incapable?

Le problème avec cela, est qu'il peut sembler un peu trop évident comme une technique de marketing »dans votre visage. Une stratégie encore mieux est alors d'utiliser une structure narrative pour votre ouverture. En d'autres termes, la structure votre texte comme une histoire. De cette façon, les gens veulent savoir ce qui se passe à côté et le texte semblera par nature beaucoup plus intéressant.

Cela est vrai parce que nous sommes tellement habitués à la lecture d'histoires. Nous avons écouté des histoires pendant des siècles et par conséquent, ils sont toujours un outil efficace pour amener les gens à écouter. Ils sont également plus faciles à faire émotionnellement résonance.

puis une grande ouverture pourrait être:

« Je suis satisfait de mon corps et chercher des réponses. Je ne savais pas la solution résiderait dans un ingrédient qu'on retrouve dans la plupart des régimes déjà ... »

Utilisez-têtes et Activer skimming

La raison pour laquelle ce point est si important, est que la plupart des gens sont dans une grande hâte - surtout en ligne.

la durée d'attention sont courts et personne ne veut attendre de lire un grand texte qui Ramette vient d'essayer pour les vendre quelque chose.

Une autre façon de contourner ce problème est de rendre votre texte à écumer. Une bonne façon de le faire est d'utiliser beaucoup de rubriques qui **utilisent des descriptions longues. Idéalement, un visiteur devrait pouvoir *juste* lire vos rubriques et** comprendre encore l'ensemble du terrain.

Intérêt personnel

Aborder le lecteur est particulièrement utile directement parce que nous avons évolué à prêter attention aux choses que nous pensons nous concerne. En même temps, cependant, vous devriez aussi aller plus loin en pensant plus façons que vous pouvez faire de votre texte personnel. En particulier, cela signifie en utilisant une histoire d'intérêt personnel - expliquant comment fonctionne votre produit en disant comment il a aidé quelqu'un d'autre, ou même vous. Cela fonctionne beaucoup mieux parce que cela signifie que le lecteur pourra imaginer comment cela va affecter leur vie, et parce qu'ils seront plus susceptibles de se connecter avec ce que vous offrez à un niveau émotionnel.

Plus tôt dans ce livre, nous avons discuté de l'importance de la « proposition de valeur ». C'est quelque chose que vous devriez toujours garder à l'esprit lors de la vente. Comment faites-vous le produit applicable au lecteur? Comment pouvez-vous lui donner du poids **émotionnel? Essayez de les amener à imaginer ce que sera la vie une fois qu'ils *avaient* ton produit** et ce qui les rend veulent plus.

Les préoccupations d'adressage

Quand quelqu'un lit votre texte, ils vont vous le savez vous essayez de les convaincre et ainsi être sur la défensive. Ils donc penser à toutes les raisons que ce que vous dites est probablement pas vrai, mais vous peut lutter contre ce en abordant chaque problème dans votre texte. Essayez de deviner ce que le lecteur pourrait penser et expliquer pourquoi cela ne doit pas être une préoccupation. Si c'est un CV que vous êtes inquiet au sujet, puis essayez donner des exemples des choses que vos compétences et l'expérience sont utiles et pourquoi vous êtes mieux que les autres candidats.

Cela signifie également essayer de trouver des solutions aux plus courantes « obstacles à la vente ». Voici les barrières psychologiques qui empêchent les gens qui veulent acheter - tels que l'élément de risque. Nous avons déjà vu d'une façon que vous pouvez contourner cela, en vendant des produits à partir d'un site digne de confiance et en vendant articles moins chers d'abord.

Une autre astuce est de vous assurer que vous avez une garantie de remboursement. C'est quelque chose que les gens ne utilisent souvent, mais le savoir est là va vous aider à faire beaucoup plus de ventes. Vous pouvez également essayer de lutter contre la remords acheteurs ' », ce qui signifie enlever le sentiment de culpabilité des gens obtenir en dépensant l'argent. En utilisant la technique de contraste est une façon de rendre compte de cela, une autre est de décrire votre produit comme un investissement.

Conclusion

En fin de compte, la meilleure façon de commencer à construire votre entreprise dropshipping est de commencer par la vente d'un produit de votre site, puis d'expérimenter et de se développer à partir de là. Les stratégies exactes que vous utilisez vont dépendre énormément sur la nature de votre site web, votre public et vos objectifs. Il est à vous de trouver votre chemin, à voir ce qui fonctionne et de modifier et de faire évoluer votre entreprise au fil du temps.

Nous espérons que ce guide vous a donné tous les outils dont vous avez besoin pour commencer. Vous devriez maintenant avoir une forte idée de la façon dont une entreprise dropshipping fonctionne et comment démarrer et vous devriez maintenant avoir une emprise sur la façon d'encourager les produits à se développer, comment choisir les éléments qui sont susceptibles de vendre et comment trouver le bon marché et le public pour ce que vous vendez.

Une fois que vous commencer à vendre des produits physiques à votre public, vous débloquentes les types de bénéfices que vous ne pouvez pas obtenir en tant que filiale. Et tout cela sans prendre des risques importants ou de dépenser beaucoup d'argent du tout ...