

# ■ Guide pratique & To-Do List E-commerce

## ■ Choisir son ou ses produits

Définis une niche ou un marché cible. Vérifie la demande (Google Trends, Amazon Best Sellers). Assure-toi que le produit résout un problème ou répond à une tendance.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Trouver un fournisseur

Compare plusieurs fournisseurs (Alibaba, 1688, fournisseurs locaux). Vérifie les avis, les délais de livraison et la qualité du produit. Négocie les prix et les conditions.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Créer un site web

Utilise une plateforme comme Shopify, WordPress + WooCommerce ou Wix. Mets en avant ton branding, optimise pour mobile et pense au SEO.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Créer des réseaux sociaux

Crée des pages sur Instagram, TikTok et Facebook. Uniformise ta charte graphique. Planifie un calendrier éditorial.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Commander le ou les produits

Passe une petite commande test pour vérifier la qualité avant de lancer des volumes plus importants.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Créer du contenu avec les produits

Réalise des photos lifestyle, des vidéos de démonstration, des unboxings. Utilise la lumière naturelle et mets en avant les bénéfices du produit.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Se renseigner sur la livraison

Compare les transporteurs (La Poste, Mondial Relay, DHL, UPS). Calcule les coûts, les délais et propose plusieurs options à tes clients.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Créer une plateforme de paiement

Active Stripe, PayPal ou Klarna. Vérifie que ton site est sécurisé (HTTPS, mentions légales, CGV, politique de retour).

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Définir ses prix

Calcule ton prix de revient (produit + livraison + publicité). Ajoute ta marge souhaitée. Vérifie la cohérence avec ton marché.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Faire de la publicité avec Meta Ads

Crée un compte Business Manager. Teste plusieurs audiences. Utilise des visuels impactants et analyse les KPIs (CPA, ROAS).

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Prendre des publicités avec des influenceurs

Contacte des micro-influenceurs (10k-50k abonnés) dans ta niche. Préfère les partenariats authentiques et à long terme.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Utiliser TikTok pour promouvoir son produit

Publie du contenu organique quotidien. Fais des lives pour interagir avec ta communauté et vendre en direct.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Paramétrer TikTok Shop

Relie ton catalogue produit à TikTok Shop. Optimise tes fiches produits avec photos et descriptions convaincantes.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé

## ■ Gérer son stock et prévoir un roulement auprès du fournisseur

Mets en place un suivi du stock (via ton CMS ou un logiciel). Prévois une marge de sécurité pour éviter les ruptures.

- Recherché et validé
- En cours
- Terminé