

Bâtir un business dropshipping solide : la feuille de route indispensable

1. Validation et étude de marché

- Analyser la demande réelle via Google Trends et les outils de recherche de mots-clés.
- Étudier la concurrence directe pour identifier leurs points faibles.
- Définir une proposition de valeur unique pour se différencier.

2. Sélection de la niche et des produits

- Choisir une niche avec un fort potentiel de réachat ou une forte valeur émotionnelle.
- Vérifier la fiabilité des fournisseurs (délais de livraison, qualité, communication).
- Commander systématiquement des échantillons pour tester la qualité réelle.

3. Cadre légal et administratif

- Choisir un statut juridique adapté (Auto-entrepreneur, SASU, etc.).
- Rédiger les mentions légales, les CGV et la politique de confidentialité.
- S'assurer de la conformité RGPD pour la gestion des données clients.

4. Création de la boutique

- Optimiser l'expérience utilisateur (UX) pour une navigation fluide sur mobile.
- Rédiger des fiches produits convaincantes avec un copywriting orienté bénéfices.
- Sécuriser le site avec un certificat SSL et des passerelles de paiement fiables.

5. Lancement et pilotage

- Mettre en place un service client réactif pour instaurer la confiance.
- Lancer une stratégie d'acquisition de trafic ciblée (Ads ou SEO).
- Analyser les indicateurs clés (KPIs) pour ajuster les campagnes et maximiser la rentabilité.