



**GUIDE DE
DÉMARAGE**

PRINT ON DEMAND

THOMAS GIO

PARTIE 1

COMPRENDRE LE PRINT ON DEMAND

Si on prend une définition “basique”, **Le Print on Demand**, également appelé impression à la demande, est un processus de personnalisation des produits avec un design de ta propre marque en collaboration avec un fournisseur pour les vendre à la demande. Tu ne paieras pour le produit qu’après l’avoir vendu. Il n’est donc pas nécessaire d’acheter en gros ni d’avoir un stock de produits sur les bras.

Le plus du Print On Demand, c’est que toute la logistique est prise en charge de la vente à l’expédition par le fournisseur.

Grâce aux sites E-commerce comme Shopify, il te suffit de tout configurer et la commande s’exécute directement une fois que tu as réalisé une vente. On peut définir, le **Print on Demand** comme du Dropshipping.

En effet, il n’y a pas de stock et à la différence du Dropshipping, tu vas pouvoir créer ton propre design donc vendre des produits uniques. En fonction d’un thème ou d’une niche, tu vas cibler des clients qui vont être beaucoup plus intéressés par tes produits.

Les avantages :

- **Création de ta propre marque** : tes concurrents ne pourront pas avoir le même design que toi, les produits t’appartiennent et ils sont qualitatifs.
- **Expédition des produits** : comme je t’ai dit, tu ne t’en occupes pas, c’est fait automatiquement par ton fournisseur.
- **Petit investissement** : il y a moins de risque pour ton investissement car tu n’as pas de stock physique, tu paies ton fournisseur à la commande et tu peux tester tes produits pour être sûr qu’ils fonctionnent ou les supprimer si ça ne va pas.

POURQUOI CHOISIR LE PRINT ON DEMAND ?

Mon histoire avec le Print On Demand

J'ai commencé le **Print On Demand** il y a quelques années sans même le savoir.

En effet, à la base je prenais des designs et je les mettais sur des tee-shirts que je revendais, tout simplement. Je ne savais pas que ça s'appelait du **Print On Demand** et je ne connaissais pas toutes les règles. Une fois que je me suis renseigné, formé sur le sujet, j'ai pris beaucoup de plaisir à me dire que je pouvais créer ma propre marque. Je pouvais y apporter ma touche personnelle et travailler dans mon concept et mon univers. C'était ma manière de me démarquer de la concurrence par rapport à ce que faisait les autres et je pouvais tout gérer de A à Z.

En effet, avec le **Print On Demand**, les designs que tu proposes sont uniques puisque tu vas contacter un designer pour qu'il crée un graphisme uniquement pour toi. Pour moi, créer une marque c'était vraiment important. Il n'y a pas de secret, ce qui fonctionne le mieux dans le business en ligne c'est quand tu proposes ta propre marque. Tu pourras valoriser beaucoup plus facilement ta marque, la mettre en avant et surtout si un jour tu veux la revendre ce sera beaucoup plus simple. Tu auras ta propre audience et contrairement à un site de Dropshipping, ce sont des clients qui vont te suivre, qui vont attendre tes nouveautés et donc c'est très intéressant.

Un business Automatisé

Avec les applications du **Print On Demand**, toutes les heures ou toutes les 15 minutes, l'application va chercher si tu as eu des commandes et dès qu'il y en a une, elle est directement en production. Tu n'as rien à faire, clairement.

Tu vas créer ton site, trouver tes produits et faire du marketing dessus. Mais tu n'as pas besoin de t'occuper de la logistique, de l'envoi des produits etc. Ce qui est bien avec le **Print On Demand**, c'est que tu vas automatiser ton business. Ça va te faire gagner du temps et tu pourras utiliser ce temps pour travailler sur autre chose.

C'est l'une des raisons pour laquelle j'ai vraiment un attrait pour le **Print On Demand**.

C'est sa facilité, son gain de temps et l'automatisation du business.

Tu vas pouvoir rester focus sur un bon marketing, des bons emails de relances et un bon choix de produits avec les tests qui vont avec.

Tu dois apprendre comment le business en ligne et l'E-commerce pour ensuite comprendre le **Print On Demand**.

Le **Print On Demand** c'est vraiment le business "ultime" où tu vas créer une vraie marque, un vrai business à toi, une marque qui te correspond et dont tu partages les valeurs.

Tu ne trouveras aucun autre business automatisé qui te fera gagner de l'argent même quand tu dors.

POURQUOI CHOISIR LE PRINT ON DEMAND ?

Pourquoi faire du Print On Demand ?

Ce qui a changé ma vie et qui est LE point le plus décisif pour faire du **Print On Demand**, c'est le fait que tu automatises tout. C'est-à-dire que tu t'occupes que tu marketing mais derrière dès que tu fais une vente, ce sont les logiciels en **Print On Demand** qui vont prendre en compte ta demande et gérer toute la logistique. Tu n'auras absolument pas besoin de passer tes commandes une à une comme en Dropshipping. Et ça c'est un réel gain de temps et d'argent parce que tu peux te concentrer sur ce que tu sais vraiment faire, sur les tâches qui vont faire évoluer ton business.

Tu travailles uniquement sur l'objectif de ton entreprise : vendre.



Tu n'auras pas à gérer la logistique, à préparer les colis, à faire les demandes une par une etc. La grosse différence que tu vas trouver dans le **Print On Demand** c'est également la qualité de tes produits. En effet, contrairement au Dropshipping et aux problèmes que j'ai pu avoir, le **Print On Demand** te garantit des produits de qualité. Pour te parler de l'expérience que j'ai pu avoir avec le Dropshipping, j'avais un site sur la cuisine, et j'ai eu des clients qui recevaient des colis à moitié ouvert, des produits défectueux ou qui se sont cassés au bout de 2 utilisations. Le problème c'est que si tu vends des produits de mauvaises qualités, tu perds la confiance du client et forcément il ne reviendra pas acheter chez toi. C'est une mauvaise publicité pour toi, tu ne feras pas de ventes et c'est dommage de ne pas avoir un business qui tourne juste à cause de mauvais produits.

POURQUOI CHOISIR LE PRINT ON DEMAND ?

Quand débiter le Print On Demand ?

Il n'y a pas de bon ou de mauvais moment. Tu dois juste te lancer !

C'est du travail mais si tu aimes ce que tu fais, que tu mets en avant une passion qui t'animes, tu verras que tu ne travailleras pas pour rien !

Que ce soit pour trouver des produits, des niches, grâce à des techniques que tu vas mettre en place, tu vas pouvoir valider en quelques heures ton idée et pouvoir monter tout ton projet autour de ça.

Il n'y a pas de limites dans le **Print On Demand**. La seule limite c'est toi.

Si tu ne te donnes pas les moyens d'y arriver, tu n'iras pas loin et ça dans tous les domaines de la vie. Tu dois croire en toi et faire les choses pour les bonnes raisons.

Ne loupes pas le virage du **Print On Demand**.

Le marché n'est pas encore saturé donc c'est le moment pour toi de te lancer. Si tu attends trop, dans 2 ou 3 ans tu regretteras de ne pas être passé à l'action. Donc si tu es sérieux, que tu veux te donner les moyens d'y arriver, je te conseille de passer à l'action dès aujourd'hui !



PARTIE 2

DESIGNS ET FOURNISSEURS

Où trouver le meilleur design ?

99designs

C'est une plateforme qui te permet d'obtenir un design personnalisé pour tes produits. Tu pourras embaucher des designers vraiment talentueux ! Ce qui peut être vraiment bien pour toi, c'est que grâce à ce site, tu peux faire des concours. Tu fais un brief simple et clair de ce que tu recherches, comme ça les designers pourront bien comprendre ce que tu souhaites. Ce sont vraiment des professionnels donc tu auras des designs vraiment de qualités. Tu ne seras absolument pas déçu du résultat ! Mais pour ça, il va falloir que tu détermine exactement ce que tu veux et savoir l'exprimer clairement. Ils te font des propositions de dessins, designs, logos, etc. Et ce que je te conseille de faire, c'est de prendre des captures d'écrans des designs et tu peux les faire découvrir à ta communauté et leur demander de choisir celui qu'ils préfèrent ! Comme ça tu fais participer ta communauté et ils sélectionneront un design qu'ils seront enclins à acheter. En revanche pour débiter, je ne te conseille pas forcément cet outil parce qu'il peut coûter cher. Ils ont une grande gamme de prix assez flexible donc va voir directement sur le site pour voir si ça peut te convenir.

PARTIE 2

DESIGNS ET FOURNISSEURS

Où trouver le meilleur design ?



Sur cette plateforme, tu vas retrouver des Freelances qui vont pouvoir te proposer des designs très sympa !

D'ailleurs, j'utilise aussi Fiverr pour gérer mes logos. A partir de \$5 tu peux avoir des designs top ! Mais ne t'attends parfois pas à avoir des choses exceptionnelles...

C'est-à-dire que d'après les résultats que j'ai eus, quand je fais une demande design pas compliqué, sur cinq réponses, je n'en sélectionne qu'un, parce que généralement les autres ne sont pas géniaux. Mais en même temps, c'est un site qui propose de voir les portfolios des designers pour voir ce qu'ils ont déjà fait. Et en plus, tu peux savoir où ils sont, comme ça tu peux gérer le temps de réalisation. Par exemple, si tu es pressé, je te conseille de demander à des designers en Amérique. Au contraire si tu as le temps, je te dirais de plus demander en Inde ou au Pakistan. Et tu peux vraiment échanger avec eux ! Donc tu peux leur demander de faire un petit croquis pour voir si ça te plaît, vérifier qu'ils ont compris ce que tu voulais et comme ça tu peux acheter après.

DESIGNS ET FOURNISSEURS

Quel fournisseur pour le Print On Demand ?

Comment trouver des fournisseurs qui te correspondent ? Il te suffit tout simplement d'aller sur App store de shopify !

Ensuite tu n'as plus qu'à écrire dans la barre de recherche : **Print On Demand** : fournisseurs.

Et là tu auras toutes les infos que tu recherches.

Pour aller plus loin, je te conseille de regarder les reviews, les notes, les avis, les prix, les descriptions, les screenshot (qui te permettent d'avoir un aperçu de l'interface ! Comme ça tu peux déjà en un coup d'œil, voir si tu peux te sentir à l'aise avec ou non).

Ensuite, pour vraiment être sûr, ce que je fais, c'est que je clique sur l'adresse du site et je vérifie TOUT !

Comme par exemple :

- Les produits
- La qualité
- Le prix d'un tee shirt à l'unité ou du produit que tu veux mettre en place
- Les délais de la livraison
- Les différents fournisseurs pour le **Print On Demand**



DESIGNS ET FOURNISSEURS

Quel fournisseur pour le Print On Demand ?

Printful

C'est l'un des fournisseurs les plus connus.
C'est important de t'en parler.

Printful est basé à Riga, en Lettonie.

Le choix des produits est assez incroyable :
robe, legging, bags, coussins...

Et du coup, tu as la possibilité de faire des choses créatives en fonction de ton marché ! La livraison est rapide entre 3 et 5 jours, et le tee-shirt basique est à maximum \$17 soit environ 14 euros. Ce qui est bien pour toi c'est que tu as la possibilité de faire payer tes frais de livraison plus chère.

Le + : plus de Printful c'est que la qualité des produits est meilleure !



PRINTFUL

Gooten

Gooten

C'est un fournisseur qui vient de Londres également.

Il propose un énormément choix de produits ! Je pense que tu peux vraiment y trouver ton bonheur. Je te conseille d'aller vérifier les frais de shipping, mais je crois que ce n'est pas très élevé

Pour info : un tee shirt classique coûte \$14 – donc environ 12 euros (ce qui est un très bon prix !) et la livraison est d'environ 7 jours (rapide !)

Le + : Quand tu débutes, tu n'as pas besoin d'un abonnement mensuel, tu paies juste que quand tu as une vente ! Donc je te recommande Gooten les yeux fermés.

DESIGNS ET FOURNISSEURS

Quel fournisseur pour le Print On Demand ?

Customcat

Là je m'adresse uniquement aux personnes qui font du business sur le marché Américain. J'utilise Customcat qui fonctionne avec un système d'abonnement à \$29 par mois. C'est très puissant parce que tu as juste à payer l'abonnement et ensuite tu as des prix dérisoires sur les produits environ \$9 pour ton tee shirt. Ta marge va être beaucoup plus grande ! Pour être rentable, tu dois vendre au moins 6 produits par mois, donc autant dire que c'est faisable. Quand tu fais du **Print On Demand**, tu dois bien penser à savoir où sont les entrepôts et où est-ce que tu peux vendre. Le suivi est fait très très rapidement. L'entreprise est basée à Détroit. Donc c'est hyper pratique et malin si tu veux le mettre en avant, si tu vends sur marché américain ! Si tu veux te lancer sur le marché Américain ou que tu y es déjà, je te recommande vraiment Customcat.

Le + : L'application Customcat s'installe facilement sur shopify !

Inkthreadable

Le fournisseur est basé à Londres et propose une grande quantité de produits ! Pour celui-ci, le tee shirt est à \$14 et la livraison en moins de 7 jours, donc plutôt rapide. Ils proposent des tee shirt tissés donc ce n'est pas juste un tee shirt avec une image dessus. Tu vas pouvoir mettre ton logo en relief. Tu peux le faire aussi avec des casquettes avec une simple impression ou la couture qui ressort. Évidemment il faut mettre le prix mais tu pourras encore plus te démarquer ! Sa spécificité : Le branding de malade. C'est-à-dire que tu peux mettre ton logo sur l'étiquette de ton tee shirt, ton logo sur ton paquet. En revanche je ne te le recommande pas au début parce que c'est un plus grand investissement. On est plus sur un 17€ ou 18€ pour un pack complet de tee shirt. Donc quand tu commences ça peut être un peu cher et tu vas devoir vendre tes produits plus chers à tes clients.

Le + : ce fournisseur est en livre sterling et qu'ils intègrent directement la TVA.



PARTIE 3

LES OUTILS INDISPENSABLES

Pinterest, un outil magique

Pour ceux qui ne connaissent pas, Pinterest est une plateforme qui permet de s'inspirer, de trouver des idées. Sur Pinterest, tu peux épingler des images, photos en fonction de ce qui t'intéresse. C'est vraiment un réseau social basé sur les centres d'intérêts personnels (make up, voyage, nature, nourriture etc). Il faut aussi que tu saches que plus de 80% des utilisateurs de Pinterest seraient des femmes. Donc ça peut être très intéressant pour toi si ta cible sont des femmes. **Pinterest dans le business ?**

Personnellement dans mon business, je me sers de Pinterest pour 2 choses :

- Avoir du trafic sur mon business aux US
- Trouver des idées de designs de **Print On Demand**

Comment trouver des idées de design avec Pinterest ?

Dans la barre de recherche tu peux taper "t-shirt pêche" ou alors dans le style et en fonction de ta niche bien évidemment ! Et essaie de faire en Anglais parce que tu auras surement plus de résultats, puisque c'est quand même plus connu aux États-Unis qu'en France.



Il te suffit de créer un compte gratuit et je te conseille de mettre en place un board.

Un board c'est un groupe de pin (d'images) que tu vas afficher sur ton tableau de board. Si tu fais ta recherche en fonction de ta niche, tu épingles toutes les images qui concernent ta niche et qui peuvent te servir. Comme ça quand tu vas vouloir chercher ce que tu veux sur ta niche, tu auras juste à regarder ton tableau. C'est une réelle source d'inspiration pour toi.

Le plus simple est d'envoyer ton designer sur cette page comme ça il aura une idée précise de ce que tu veux.

Le + : Tu peux voir si les images sont populaires ou non donc ça va t'aider à savoir ce qui fonctionne ou pas. Bien sûr ne copie pas les idées des autres mais tu peux t'inspirer. Trouver des idées de design qui fonctionnent grâce à un réseau social. Tu sais très bien que les réseaux sociaux sont très engageants.

PARTIE 3

LES OUTILS INDISPENSABLES

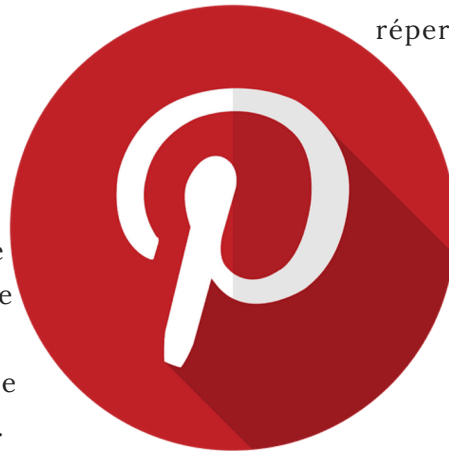
Pinterest, un outil magique

En **Print On Demand**, les designs qui fonctionnent le plus sont ceux qui font rire, des choses que les personnes sont fières de porter (les pompiers, les policiers etc), les produits d'appartenance ou d'opinion (défense des animaux, l'égalité des femmes).

Si tu touches la bonne personne au bon moment, tu feras un carton. Ton design doit être joli et facile à comprendre. Les clients ne doivent pas mettre plus de 3 secondes pour comprendre le design sinon ils partiront.

Grâce à Pinterest tu peux tester un design par jour car il y a des milliers de photos qui peuvent être inspirantes pour toi. Tu peux faire participer ta communauté sur Instagram par exemple pour qu'ils choisissent le design qu'ils préfèrent. Donc ça les fera participer et ils se sentiront concernés et pourront acheter derrière. Utilise Pinterest pour poster tes créations. Poste les pins de ton site avec tes créations. Les personnes vont passer dessus et vont les repiner sur leurs boards et ainsi de suite

donc ça va fonctionner comme du bouche-à-oreilles. Ça créera du partage automatiquement. Un post sur Pinterest jusqu'à 3 mois, 3 mois et demi alors qu'un post sur Instagram reste visible pendant une heure. Tu vois la différence et les répercussions sur le long terme.



Ça va te ramener du trafic gratuitement et ça peut être vraiment énorme. Pinterest n'est pas encore beaucoup connu en France donc c'est vraiment le moment pour toi de te lancer dessus ! Utilise Pinterest stratégiquement.

Tu peux vraiment trouver des pépites ! Enregistre tout dans ton board et tu peux le partager avec ton design pour que ce soit plus simple et que tu gagnes vraiment du temps. C'est vraiment une source d'inspiration ! Et n'hésite pas à utiliser des outils qui sont très connus à l'étranger et pas encore vraiment implantés en France parce que ça te permet d'avoir de l'avance dessus.

LES OUTILS INDISPENSABLES

Comment avoir des visuels professionnels ?

Printful

Printful possède un générateur de Mockup pour présenter des idées de prototypes d'interface utilisateurs.

Ça te permet de mettre ton design sur des tee-shirt qui sont portés par des mannequins.

C'est un outil totalement gratuit, tu as juste besoin d'avoir un compte Printful. Ensuite, tu télécharges l'application sur ton site Shopify. Une fois que c'est fait, tu as juste à télécharger les fichiers et c'est vraiment un avantage pour la pub que tu veux faire.

Ça va rendre ton site et tes pubs beaucoup plus vivantes que le simple fait de mettre un tee-shirt sur un fond blanc. Ton taux de conversion va totalement être différent et vraiment bénéfique grâce à tes images dynamiques avec un mannequin qui porte ton produit. Les gens vont pouvoir s'identifier et ça va te faire vendre plus.

PRINTFUL

Je vais t'expliquer rapidement comment ça se passe sur le site. Tu peux suivre en direct si tu ouvres une page internet avec le site . Sur le site Printful, tu peux cliquer sur Mockup Generator. Ensuite tu vas avoir le choix des produits que ce soit des tee-shirt, des chaussettes, tes accessoires, casquettes et autres. Je te conseille de prendre ce fournisseurs Printful pour tes produits parce que si tu fais des Mockup et que tu prends d'autres fournisseurs, tu risques de montrer des photos un peu faussées et ton design va pouvoir changer d'un produit à un autre. Il faut vraiment que tu sois cohérent dans ce que tu vas faire. Regarde un peu le modèle en fonction de la niche que tu veux cibler (jeunes, personnes âgées, avec une barbe ou pas etc). Une fois sélectionnée tu mets l'image de ton design avec une Excellente qualité ! Sinon ça va faire bizarre et tu ne pourras pas télécharger le produit. Ensuite tu as la possibilité de générer les fichiers en JPEG ou en PNG. Tu n'as plus qu'à les mettre sur ton site !

LES OUTILS INDISPENSABLES

Comment avoir des visuels professionnels ?

Placeit

Là c'est une solution payante où tu vas pouvoir payer des mockup avec des mannequins qui posent à la plage, devant des portes, et autres. C'est un outil indispensable pour que tu puisses avoir une vraie mise en avant de tes produits. Chaque design c'est \$8 donc en soi ce n'est pas très excessif. Mais si tu démarres, je te conseille de commencer par le gratuit et une fois que tu commences à avoir des fonds, passe au programme le payant. N'hésite pas à ouvrir le site en même temps que tu lis pour pouvoir suivre en même temps et créer tes premiers Mockup ! Placeit te propose énormément de modèles Mode, sport, homme femme, grand, petit, tu as vraiment de tout. Tu as juste besoin d'appliquer ton design sur le produit. Tu fais bien attention d'avoir un fichier d'excellente qualité. Et là tu vois vraiment ton design posé sur un mannequin. Donc au lieu de faire un shooting photo avec des mannequins, qu'il faut trouver etc. C'est plus intéressant de faire comme ça une fois que tu commences à avoir des ventes pour passer vraiment à l'étape supérieure.

Placeit

Et vraiment mais si vraiment tu vois que tu peux step up encore, fait carrément le shooting photo car il sera unique, que pour toi avec l'endroit que tu auras choisi, la plus-value sera énorme ! Pour aller plus loin, je te conseille de voir les outils que tu peux utiliser et qui vont te permettre d'apporter une réelle de la plus-value. Commence avec les outils en fonction de tes moyens, ça ne sert à rien de vouloir toujours le plus beau, le plus cher etc. Débute avec Printful pour te faire la main et commencer à avoir des retours. Ensuite tu peux upgrader avec Placeit pour avoir encore plus de photos professionnelles sur ton site et dans tes pubs. Après l'étape ultime c'est le shooting professionnel avec les mannequins que tu auras choisis, le fond parfait pour mettre en avant tes produits. N'oublie vraiment pas de donner de la valeur à tes clients, fais de la qualité, et utilise tes outils intelligemment et tu verras que tes clients te le rendront.

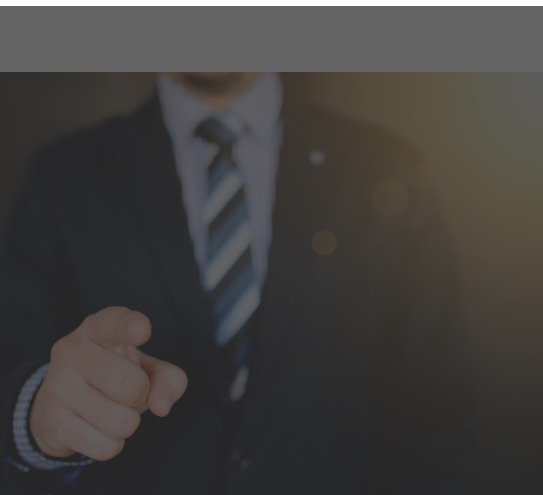
PARTIE 4

ALLER PLUS LOIN...

Mon histoire & mes idées rentables

Tout commence il y a environ 7 ans, quand j'étais en école de commerce. J'avais toujours eu cette ambition de devenir entrepreneur depuis que j'ai 12 ans. Je disais déjà à mes parents que je voulais créer une entreprise. Je ne savais pas dans quel domaine mais ce qui était certain c'est que je voulais créer quelque chose à moi, un business, avoir un projet sur lequel j'allais travailler dur et mettre toute mon énergie. Bon comme tu le vois bien maintenant depuis quelques années, c'est dans le E-Commerce. Mais avant j'essaie toujours de trouver des idées innovantes, des entreprises qui n'existaient pas encore ou alors un produit nouveau.

Et en fait, le E-commerce c'est venu du fait que je devais faire un dossier pour mon école, sur une stratégie marketing à mettre en place et la création d'une entreprise fictive. Ça m'a énormément plu parce que c'est ce que j'aime faire. Trouver les meilleures stratégies pour les meilleurs business et mettre au point un projet de A à Z. Et figure-toi que mon idée c'était de vendre des t-shirts. Alors je te vois sourire derrière ton écran parce qu'aujourd'hui je fais du **Print On Demand**. Donc mon idée était simple : c'était d'avoir une interface web ou des designers pouvaient proposer leur design.



J'étais très loin d'avoir les connaissances du Dropshipping, du **Print On demand** etc. Et finalement ce qui s'est passé, c'est que j'ai commencé à faire des recherches et je me suis rendu compte qu'il existait déjà 4 ou 5 sites qui proposaient ce service aux États-Unis. Comme j'ai vu qu'il y avait du monde sur le projet et que ça tournait bien, j'ai fait une erreur de débutant et je me suis arrêté là au lieu de continuer et de tout défoncer ! Mais au moins ça m'a permis d'apprendre sur le business et l'analyse de marché pour voir ce qui fonctionne ou pas et comment l'amener en France ou le développer à l'étranger. C'était un projet formateur qui m'a ouvert les yeux sur beaucoup de notions et qui font que j'en suis là aujourd'hui.

PARTIE 4

ALLER PLUS LOIN...

Mon histoire & mes idées rentables

Donc quand j'ai eu connaissance du **Print On Demand**, ça a vraiment fait sens chez moi. Les t-shirts ont toujours été des choses qui me passionnaient et que j'affectionne donc forcément j'ai eu une petite lumière en moi qui s'est allumé et je me suis dit que c'était le chemin que je devais suivre.

L'idée de **Print On Demand**.

Tout cette petite explication de mon parcours pour en venir à l'idée que j'ai eue et que j'aimerais partager avec toi.

Pourquoi tu ne deviendrais pas fournisseur en **Print On Demand** ?

Le **Print On Demand** pour tout le monde c'est : je fais mes designs, je les mets sur un site et j'attends de vendre mes produits. Pourquoi tu ne vas pas plus loin dans ta réflexion et ne te dis pas : je ne suis pas bon en design mais je connais des designers ou je vais en trouver des bons. Et au lieu de ne prendre qu'un seul, tu en prends des différents pour proposer des collections différentes ! Du coup tu seras un fournisseur, une plateforme pour les designers qui vont proposer leurs produits. Au lieu de le faire payer au design, tu le fais payer à la commission ! Du coup si lui est à jour, il doit avoir sa propre audience et donc il va communiquer pour toi pour pouvoir toucher et augmenter sa commission.



PARTIE 4

ALLER PLUS LOIN...

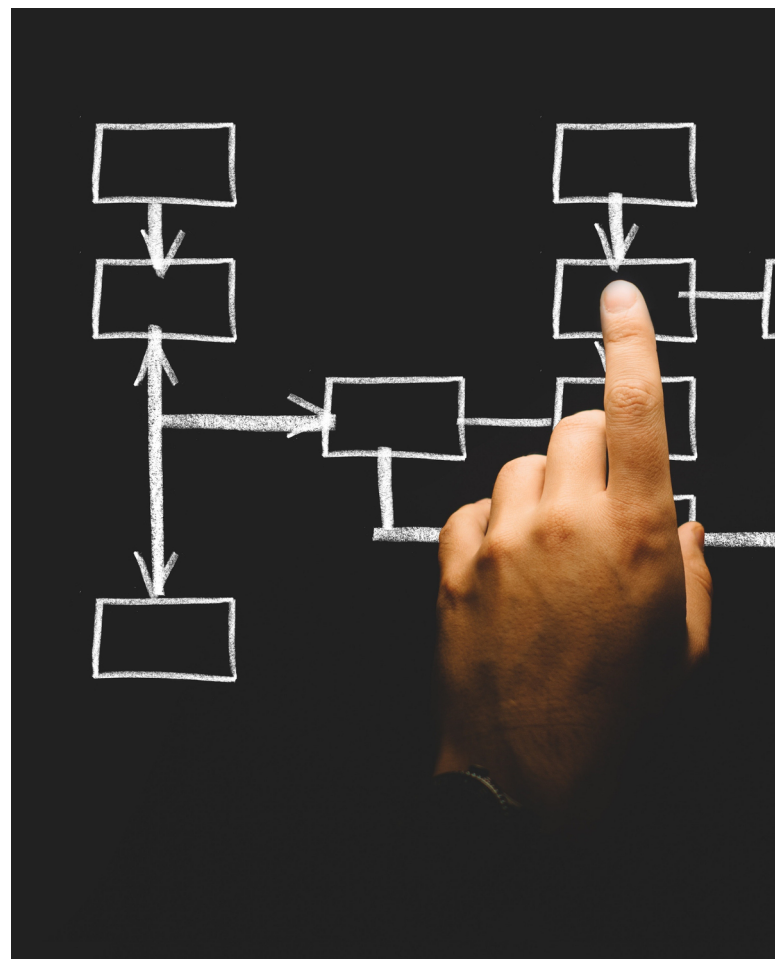
Mon histoire & mes idées rentables

Parce que ce qu'il faut que tu comprennes c'est qu'il y a énormément de designers mais ils n'ont pas toutes les connaissances que tu as en E-Commerce.

C'est une énorme opportunité pour toi ! Tu vas être une vraie plateforme pour eux avec différentes collections, différents styles et tu vas pouvoir targeter des gens totalement différents.

Tu peux aller voir le site [gate11](#) qui propose un peu le même concept.

Eux ne sont basés que sur le sport mais ils font tous les sports ! Donc les designers proposent leurs designs et dès que tu vends un de leur produit, ils touchent une commission. Mais derrière toi tu vas avoir une machine qui a son propre univers et de vraiment différenciant par rapport aux concurrents et au marché du **Print On Demand** !

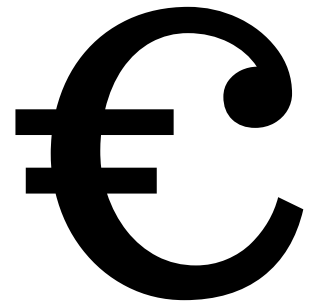


ALLER PLUS LOIN...

Comment être rentable ?

Le prix de vente ton produit

La marge que tu vas te faire sur ton produit est à calculer. Ce n'est pas un prix que tu vas déterminer comme ça en piochant un prix au hasard dans un catalogue. En fonction de ta niche, tu pourras vendre tes produits plus ou moins chers. Pour certains tee-shirts, tu pourras les vendre jusqu'à 29,90€. Pour quoi ? Parce que je mets en avant la qualité du produit, la qualité du textile, la qualité du savoir-faire, etc. Tu vois bien que Nike arrive à vendre des t-shirts à 40€ par exemple, parce qu'ils ont le branding derrière, et ils mettent en avant le savoir-faire et les propriétés du tee-shirt. Le prix de ton produit va être une façon de te positionner et surtout un état d'esprit avec un marketing bien ficelé. Si derrière tu as un produit de mauvaise qualité et que tu n'apportes pas de valeur à tes clients, la valeur perçue de ton produit ne sera pas énorme et donc tu ne vendras pas ou très peu.



Le prix d'achat ton produit

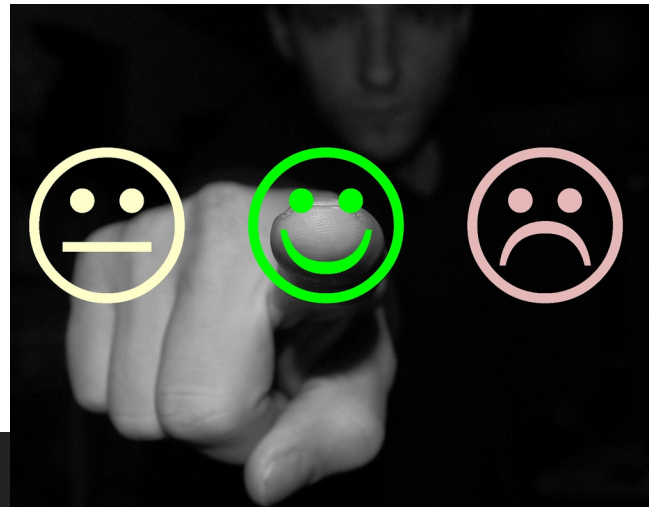
Si tu achètes un produit à 12 euros et que tu le revends 24 euros. Ça veut dire que tu as uniquement 12 euros de marge. Sachant que pour acquérir un client, tu dois dépenser entre 3 et 5 euros, il ne te reste plus que 7 euros de marge. Il faut absolument que tu penses à ça. Je sais que beaucoup de personnes font cette erreur et oublier de prendre en compte des coûts "qui en se voient pas" mais qui au final te font baisser ta marge. Donc les 7 euros, tu vas dire que ce n'est pas énorme, je suis totalement d'accord. Parce que si tu n'en vends qu'un, forcément ce n'est pas grand-chose, mais si tu en vends 100, ça te fait 700€ de marge et là c'est plutôt pas mal ! Surtout que si tu bosses bien avec ta communauté, que tu as un bon service client, et que tu proposes des produits de qualités et que tu les renouvelles, tes clients pourront acheter plusieurs fois chez toi, ils en parleront autour d'eux et grâce au bouche-à-oreille tu auras de nouveaux clients qui ne te coûteront rien ou très peu. Il faut arrêter de penser que tu ne peux pas avoir de marge, parce que tu vas en avoir !

ALLER PLUS LOIN...

Comment être rentable ?

Fidélisation client

Dès que tu as un client le but ça va être de lui faire racheter des produits. Même si le client t'a coûté entre 20 et 24€ avec la pub Facebook etc et que tu vends ton produit 24€, tu ne gagnes rien ou pas grand-chose. Mais derrière tu as acquis un client et ça c'est énorme ! Parce que tu as toutes les coordonnées de ton client, tu sais qu'il a acheté chez toi, qu'il t'a fait confiance. Et tu vas pouvoir le recontacter derrière, le relancer grâce à des séquences d'emails pour qu'il rachète chez toi et là ta valeur client va augmenter. Parce que si la première fois il t'achète un t-shirt à 24€, puis un autre panier à 40€ et une troisième fois un panier à 40€ en au final il t'aura acheté pour un peu plus de 100€ de vente sachant que tu as dépensé 12€ au début pour acquérir le client. Donc au final tu es totalement gagnant ! Et il faut absolument que tu aies une vision long terme comme je te dis souvent



Valeur client

Ne crois pas qu'un client c'est juste une vente et que ça s'arrête là. Un bon client c'est un client qui revient. Et c'est un client qui te rapporte beaucoup d'argent. C'est pour ça qu'il faut que tu le relances avec des séquences de post-achat par email en lui proposant des offres. Tu dois absolument mettre ça en place même si ça prend du temps mais ça va te permettre d'avoir de l'argent en continue. Le but c'est d'avoir un maximum de client qui va revenir sur ta boutique en ligne.

ALLER PLUS LOIN...

Comment être rentable ?

Arrête les t-shirts !

Oui, tu as bien lu, arrête les t-shirts. Ce sont des produits de base que tout le monde fait. Pour moi c'est vraiment un produit d'appel et c'est le produit qui a le moins de valeur perçue aux yeux des gens.

Fais autre chose !



Il y a tellement de possibilité avec le **Print On Demand** que tu ne dois pas être en manque d'idées. Je vais te donner des exemples avec lesquels tu vas pouvoir t'amuser :

- Les mugs : ça te coûte 8€ à l'achat et tu peux le revendre 20€
- Les coques de téléphone : 9€ et tu peux le revendre 20€ (la compétition est importante mais c'est ton design qui va vraiment faire la différence)
- Les wallet case – porte-monnaie coque : tu peux acheter le produit 7€ et le revendre 35€. Surtout si tu es sur le marché Américain comme ça tu auras moins de délais de livraison.
- Les pulls : à l'achat tu es à 20€ et ça se revend entre 40 et 45€ et tu peux vraiment faire la différence sur ce produit.

Il faut vraiment que tu penses que le **Print On Demand** ce n'est pas seulement les t-shirts. Il y a énormément d'autres produits qui peuvent intéresser ta clientèle. Il y a même des coussins, des rideaux, des sets de table, des sacs à dos, des chaussures et j'en passe ! Tout le monde veut faire des t-shirts donc la concurrence est énorme !

Alors que si tu fais un mug, tu peux déjà faire ta différence avec le produit. Puis le client peut venir t'acheter un t-shirt ou un autre produit parce que le design est le plus important et c'est ça qui va faire que ton client va acheter. Donc Oui le **Print On Demand** est rentable et j'en suis la preuve vivante. Il faut absolument te différencier, être malin, créer une réelle communauté pour vendre tes produits. Et n'oublie pas que ton client qui achète une fois, va pouvoir te rapporter encore plus car il te connaît, il a confiance en tes produits et ta valeur perçue.



ALLER PLUS LOIN...

Comment vendre sans boutique Teespring ?

Teespring

C'est un site qui permet de vendre des produits de **Print On Demand** -Teeshirt, Mugs, Coussins, et autres ! Tu n'as pas besoin de prendre un abonnement, il y a uniquement des frais de structures donc lorsque tu vends tes produits, tu paies.

Ça peut te permettre de faire des tests de nouveaux produits. Ce qui est bien c'est qu'ils te donnent le profit que tu fais. C'est-à-dire que par exemple, si tu vends un teeshirt 24€ et qu'il t'a coûté 12€, Teespring te reverse 12€. Pour moi, Teespring est vraiment le meilleur ! En plus ils ont des entrepôts aux Royaume-Unis donc c'est vraiment un avantage pour toi et ton business. Et surtout c'est le seul qui possède des outils de retargeting.



Retargeting ?

C'est une technique marketing qui permet de cibler les visiteurs de ton site. Ils sont venus sur tes pages, ils ont regardé tes produits mais ne sont pas encore passés à l'action. Juste derrière tu vas pouvoir faire une relance, une campagne de pub derrière, mettre des offres en place pour relancer ton client et qu'il achète un produit. Les outils de retargeting. Lorsque tu mets ton pixel Facebook et que tu utilises Facebook Ads pour Teespring, chaque coût de produit va te coûter 9,50€ au lieu de 10€. Parce que Teespring te fait gagner 50 centimes pour chaque produit.



ALLER PLUS LOIN...

Comment vendre sans boutique Teespring ?

Pixel de Retargeting

Tu peux mettre un pixel de retargeting sur ton site mais aussi sur chaque page donc ça veut dire chaque produit. Ça te permet de vraiment cibler le client en fonction de produits. Et c'est vraiment ça qui va faire la différence.



Recommandations

Si par exemple ton business est sur les chats, et tu vends des teeshirts avec des images de chats, Teespring va pouvoir mettre en avant tes produits si un prospect fait des recherches sur des teeshirt avec des chats. Vous avez déjà vu ce teeshirt ? Teespring va aussi faire en sorte de remonter ton teeshirt pour relancer les visiteurs et les clients.

Retargeting direct

Si quelqu'un voit ton teeshirt, que le client commence à mettre ses coordonnées mais par avant la fin, ou alors s'il est déjà client, Teespring s'engage à envoyer un mail en disant "j'ai vu que tu étais intéressé par ce produit, il est encore dans ton panier, viens terminer de rentrer tes coordonnées etc". Teespring va te prendre quelques frais mais au final tu t'y retrouves.



ALLER PLUS LOIN...

Comment vendre sans boutique Teespring ?

Mon expérience

Personnellement sur Teespring je ne fais même pas de pubs et je vends en automatique parce que c'est une grande place de marché. En plus depuis peu, ils ont fait une intégration avec YouTube.

Par exemple si tu as une boutique de cuisine et que tu fais des vidéos YouTube pour montrer des recettes, et bien grâce à Teespring tu vas pouvoir intégrer directement la boutique et acheter via YouTube. Et c'est vraiment très intelligent de leur part. Parce qu'au final, comme je te le dis souvent si tu me suis, YouTube est vraiment une plateforme pour tous et qui ne fait que grandir.

Et en même ce système en place, Teespring fait vraiment la différence face aux concurrents. Si tu veux vraiment faire des tests je te conseille d'aller sur Teespring. Mais je ne baserais pas tout mon business dessus parce qu'il y a quand même moins de taux de conversion par rapport à Shopify. Il y a toujours des avantages et des inconvénients comme dans tous les sites et les outils utilisés. Mais Teespring est la plateforme la plus facile et la plus puissante pour tester tes produits à mettre en place et surtout qui est gratuite.



ALLER PLUS LOIN...

Quels sont les 3 niches interdites en E-commerce ?

Les niches interdites ?

Sur quelles niches tu ne dois absolument pas te positionner si tu commences l'E-commerce en général ? C'est l'une des premières questions à te poser au tout début. Je vais te donner 3 niches sur lesquelles je ne te conseille vraiment pas de débiter :

- Chiens
- Chats
- Yoga

Pourquoi pas ?

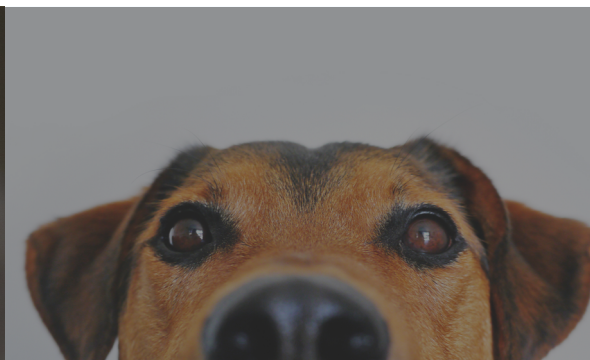
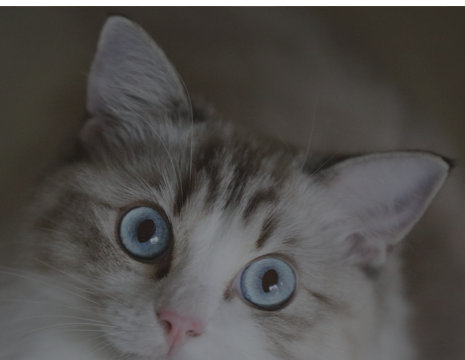
Ce n'est pas parce que tu vois qu'un produit marche ou une niche fonctionne qu'il faut te lancer dessus. Ça veut aussi dire qu'il y a beaucoup de concurrents donc ça peut être compliqué pour toi de te démarquer.

Si tu te lances dessus, ça veut dire qu'il faut que tu prévoies un énorme coup publicitaire pour essayer de te lancer.

En effet, tu vas devoir faire face à la concurrence massive, ça va être dur de sortir du lot. Grâce à Niche Miner, tu peux avoir des informations sur les publicités, les pages trouvées sur Facebook avec le mot clé que tu souhaites, donc ta niche.

Mais si la niche interdite te plaît vraiment ?

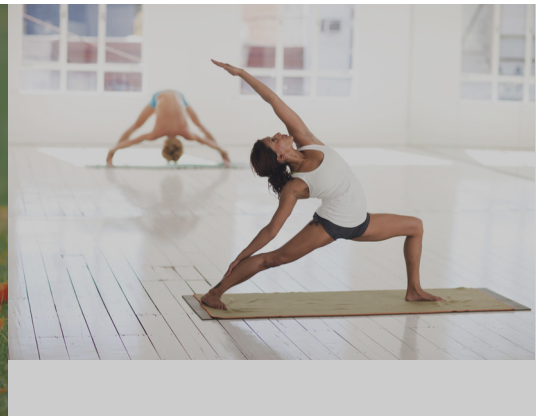
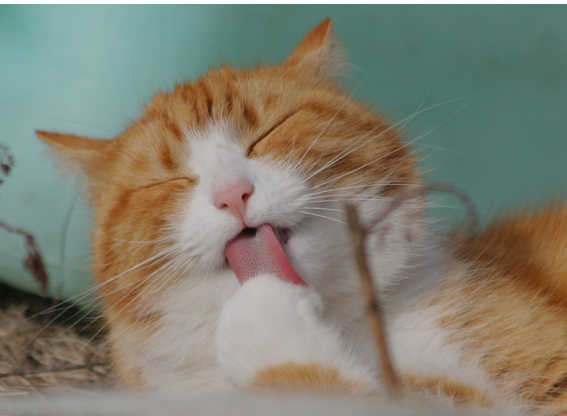
Tu sens que ta passion c'est le chien, le chat, ou le yoga. Comme je te l'ai dit, je ne te conseille pas de te lancer dessus à tes débuts. Mais disons que tu veuilles vraiment le faire... Je te dirais de débiter d'abord par une seule race de chien par exemple. Tu prends LE chien qui te plaît le plus et que tu connais le mieux. Et tu fais toutes tes pubs et produits en fonction de ça etc.



ALLER PLUS LOIN...

Quels sont les 3 niches interdites en E-commerce ?

Encore une fois ce n'est qu'une idée que je te dis pour essayer de "contourner" cette niche interdite. Tu toucheras moins de monde mais vraiment passionnés par cette niche. Après c'est à toi d'essayer de te démarquer différemment. Sois plus malin que tout le monde et ne débute pas par les mêmes niches et les mêmes produits que 99% des gens. Retiens bien que si tu veux des résultats différents des autres, il ne faut pas faire la même chose ! Donc évite les niches interdites, sauf si tu sens vraiment que tu vas apporter quelque chose de différent, d'innovant et d'unique. Mais je ne te conseille vraiment pas de te lancer dessus, surtout si tu commences à te lancer dans le E-commerce.



ALLER PLUS LOIN...

L'erreur principale à ne pas faire !

Proposer un produit qui te plait ou qui plait à ton audience ?

C'est un problème qui revient très très très fréquemment. Lorsque l'on se lance dans le **Print On Demand**, on commence à créer un produit pour soi, que l'on trouve beau et qui nous correspond.

Mais en fait ce n'est pas toi qui vas acheter le produit ! Ce sont tes clients !

Donc il faut que les produits leur plaisent à eux ! C'est eux qui vont acheter tes produits parce que ça leur convient à eux. C'est peut-être bête de dire ça, mais si toi tu aimes la couleur bleue dans ton design, peut être que tes clients préfèrent le vert. Et sincèrement, sur tous mes business en **Print On Demand**, à 90% c'était des produits que je trouvais "moches", pas à mon goût etc. Pourtant ce sont les produits qui se sont le plus vendus ! Ça parlait à ma cible mais si ça ne me plaisait pas à moi. Et donc au final tu vas perdre du temps et de l'argent parce que tu vas créer des designs que tu ne vendras pas, et tu vas faire un maximum de pub pour le faire alors que personne ne va acheter le produit.



~~Problem~~
Solution

ALLER PLUS LOIN...

L'erreur principale à ne pas faire !

Trouve le produit qui cartonne dans ta niche

Ce que j'ai beaucoup fait aussi, c'est demander à ma communauté ce qu'ils aimaient, ce qu'ils préféreraient entre tel ou tel tee-shirt et en fonction de ça, je sortais ma collection. J'étudiais aussi énormément les tee-shirt du moment, la mode et la niche dans laquelle j'étais. Donc j'allais voir chez les concurrents, les réactions, les commentaires des clients et j'adaptais ma proposition. Il faut que tu analyses les personnes, les pages Facebook etc. Et suite à ça, tu dois vraiment cibler dans ta niche. L'aspect psychologique de ton audience est tellement important mais tellement laissé de côté... Ce qu'ils attendent, ce qu'ils veulent et ce que toi tu peux leur apporter sont des éléments totalement différents. Donc propose des designs qui ressemblent à ce que tu as déjà vu. Mais attention ! Ne copie pas le design ! Parce que tu peux te faire attaquer pour ça, tu ne te démarques pas et en plus ce n'est pas juste pour la personne qui a créé ce design. Tu as des règles à respecter donc ce n'est pas parce que tu es derrière ton ordinateur que tout est permis.

Ne vends pas n'importe quel produit.

N'utilises pas un design déjà existant mais surtout pas un design protégé et connu du grand public. Ne prends pas le logo d'une équipe de foot même en la modifiant, n'utilises pas le design des super-héros car c'est interdit et que tu vas avoir des gros problèmes et tu peux dépenser des millions à cause de ça. Renseigne-toi d'abord sur les designs que tu veux utiliser et sincèrement tu n'es jamais mieux servi que par toi-même.

Fais attention à ce que tu vends, ne prends pas de copie, ne vends pas de contrefaçon etc. Reste intelligent dans la façon de choisir tes fournisseurs, dans la création de tes produits pour avoir un design qui réussit. Analyse toutes tes données et encore une fois, ne fais pas un produit qui te plaît mais qui va plaire à tes clients.



ALLER PLUS LOIN...

Pourquoi Ce Millionnaire A Choisi le Print On Demand ?

□ Interview Maxence Rigottier

Maxence Rigottier - Qui est-il ?

Maxence Rigottier est né le 08 août 1989 à Chalon-sur-Saône (71). Durant sa jeunesse, il a grandi de 0 à 19 ans dans la ferme de ses parents au milieu des vaches, des chèvres, des lapins... dans un petit village à 20 KMS de Chalon-sur-Saône. Il a obtenu un BAC ES au lycée Émiland Gauthey à Chalon-sur-Saône en 2008 puis 1 BTS Assurances à Lyon en 2010. Pour finir, il a réalisé une année d'École de Commerce à Euromed Management à Marseille en 2011 où il a obtenu là-bas une Licence Management Financier.

Durant son année d'École de Commerce, il a décidé de se lancer sur Internet car il voulait enlever 3 contraintes de la vie. Avec un Business sur Internet :

- Fini les contraintes horaires
- Fini les contraintes hiérarchiques
- Fini les contraintes géographiques

Il a démarré son 1er business dans les paris sportifs le 1er février 2011. Il accompagne les parieurs à se créer un complément ou 2ème revenu avec les paris sportifs. Puis, depuis le 7 janvier 2015, il a créé un 2ème business dans le webmarketing. Il accompagne les entrepreneurs à gagner au moins 2000 euros par mois avec une chaîne YouTube, un site Web, un compte Instagram et/ou une page Facebook.

Par ailleurs, il s'est expatrié à Malte de septembre 2012 à mars 2018 puis il a déménagé à Tallinn en Estonie depuis avril 2018.

Sa boutique E-commerce en Print On Demand.
Maxence a mis en place sa boutique E-commerce en Mars 2018 qui s'appelle tout simplement Maxence Rigottier après avoir créé une réelle communauté qui le suit.



ALLER PLUS LOIN...

Pourquoi Ce Millionnaire A Choisi le Print On Demand ?

□ Interview Maxence Rigottier

Suite à ça, il y a 3 éléments qui ressortent :

- Il a sponsorisé un athlète : Yoann KOWAL qui a été champion d'Europe du 3 000 mètres STEEPLE. C'est venu du fait que Maxence a une passion pour la course, pour le marathon et ça lui tenait à cœur de sponsoriser un athlète.
- S'ensuit la création de design en **Print On Demand** pour des mugs, des tee-shirt et des coques de téléphone pour toucher encore plus de monde.
- Comme il a une communauté sur les parieurs, il a souhaité identifier davantage cette communauté à travers deux tee-shirt principaux. Ce qui permet aux personnes de la suivre de s'identifier encore plus à lui. C'est une très bonne stratégie car Maxence a une très grande communauté en infoprenariat donc des produits dématérialisés mais pas en physique.

Et c'est une façon d'être présent physiquement auprès des personnes qui suivent Maxence.

Les 3 critères qui ont permis à Maxence de passer à l'action :

- Est-ce que les gens sont fiers de leur passion ?
- Est-ce qu'il y a des partages dans cette niche ?
- Est-ce qu'il y a des produits avec une grande gamme de prix ?

Si tu réponds à Oui à toutes ces questions, alors c'est que tu es dans une niche en or. Et donc tu vas pouvoir proposer tes produits avec des designs simples et efficaces. Plus il y a de partages, plus les gens vont être fiers de faire partie de cette communauté et donc il sera plus facile pour toi de vendre des produits derrière. Tu pourras donc devenir rapidement viral. Dans le **Print On Demand**, c'est vraiment ton design qui va faire la différence, par rapport au Dropshipping par exemple. Tu vas pouvoir cibler et parler directement au client. C'est pour ça que ton design doit être facile à comprendre en 1 seconde !



ALLER PLUS LOIN...

Pourquoi Ce Millionnaire A Choisi le Print On Demand ?

□ Interview Maxence Rigottier



**LES OUTILS QUE MAXENCE A
UTILISÉ POUR SON SHOP**

ALLER PLUS LOIN...

Pourquoi Ce Millionnaire A Choisi le Print On Demand ?

□ Interview Maxence Rigottier

Les outils que Maxence a utilisé pour son shop

Applications gratuites

Sachant que Maxence a la même vision que moi, on est parti sur un shop qui s'autofinance et pas qui soit financé par ses autres activités.

Thème gratuit

On a sélectionné un thème gratuit -le thème début- sur Shopify et on a intégré le plus d'applications gratuites possibles pour que le site soit complet. Ça nous permet d'avoir un résultat cohérent et professionnel tout en ayant un investissement minime. La stratégie était de partir avec le moins de dépense possible et au fur et à mesure où le shop fonctionne, on peut passer à un thème payant puis des applications payantes qui vont être plus performantes.

Freeshipping

Pour te donner un exemple d'application gratuite, on a utilisé l'application gratuite Freeshipping qui permet d'afficher le montant restant pour bénéficier de la livraison rapide. Donc ça va inciter ton client a acheté beaucoup plus. Ça va te permet d'augmenter ton panier moyen.

Minifier

Ensuite on a mis une application qui permet de redimensionner les images en quelques secondes. Dans le **Print On Demand**, les images vont être le reflet de ta marque et de tes produits donc tu ne peux pas passer à côté. C'est un élément important qui va être déterminant pour ton client s'il va acheter ou pas. Et c'est aussi surtout parce que ça va permettre à ton site d'être beaucoup plus réactif. Tu ne vas pas mettre 3h à charger tes pages parce que tu as beaucoup de photos trop lourdes. Si tu gagnes une seconde de temps d'attente sur ton site, tu gagnes 1% de taux de conversion en plus.

ALLER PLUS LOIN...

Pourquoi Ce Millionnaire A Choisi le Print On Demand ?

□ Interview Maxence Rigottier

Les outils que Maxence a utilisé pour son shop

Tabs

Enfin, l'application dont on n'est pas passé à côté, c'est l'application Tabs qui permet de rajouter des onglets sur chaque page de vente comme la livraison, la description et la FAQ. Ça permet à ton client d'avoir toujours accès aux informations primordiales pour sa commande et ça permet d'augmenter ton taux de conversion.

Boost Sale

Dans le cas de Maxence, si quelqu'un achète un tee-shirt concernant le tee-shirt Parieur gagnant en upsell on va pouvoir proposer au client le mug ou la coque de téléphone. En général quand la personne aime un design elle va acheter les autres produits avec le même design donc ça va t'augmenter ton panier d'achat.

Application payante

Panda selas booster

Elle ne coûte que \$9,99 et au moment du check-out, c'est-à-dire quand la personne est sur le point de quitter le site après avoir rentré ses coordonnées mais n'est pas allée au bout du paiement, un pop-up apparaît en lui proposant une offre de -20% par exemple. Grâce à ça, on a récupéré 45% de personnes qui étaient sur le point d'abandonner leurs paniers.

Retarget App

Ça permet aux personnes qui sont venues sur le site d'être ciblées. L'outil met tout en automatique donc c'est beaucoup plus simple pour toi. Une fois que le client a eu un intérêt pour un produit puis à quitter sans l'acheter, il va voir une annonce sur Facebook ou Instagram du produit en question. Le client pourra retourner directement sur le site Web et effectuer son achat. RetargetApp ajuste automatiquement le budget quotidien et prend 10% du prix que tu as mis pour la campagne.

ALLER PLUS LOIN...

Pourquoi Ce Millionnaire A Choisi le Print On Demand ?

□ Interview Maxence Rigottier

Comment Maxence récupère des emails en E-Commerce ?

Application Wheelio

Le principe est de mettre à disposition une roue pour les utilisateurs. Ils peuvent laisser leur adresse email et avoir la chance de gagner un bon de réduction. L'inscription est gratuite pour les utilisateurs et derrière tu vas pouvoir toucher les prospects grâce à des emails, newsletter et offres.

C'est vraiment ludique pour le client et c'est une manière amusante et efficace de récupérer les emails. Ça te permet de te démarquer en apportant de la valeur à tes clients. C'est l'une des raisons qui va faire décoller ton business.

Maxence a choisi le **Print On Demand** pour se démarquer et proposer une vraie marque qui lui correspond. Des produits totalement Made In France, qui augmente son image de marque et va développer sa notoriété. La marque physique permet une énorme augmentation de la crédibilité et d'accroître ta valeur perçue. Tu peux faire pareil que Maxence et te lancer dans le **Print On Demand** pour avoir des résultats de dingue et créer un vrai empire.

ALLER PLUS LOIN...

Pourquoi Ce Millionnaire A Choisi le Print On Demand ?

□ Interview Maxence Rigottier

Les outils que Maxence a utilisé pour son shop

Tabs

Enfin, l'application dont on n'est pas passé à côté, c'est l'application Tabs qui permet de rajouter des onglets sur chaque page de vente comme la livraison, la description et la FAQ. Ça permet à ton client d'avoir toujours accès aux informations primordiales pour sa commande et ça permet d'augmenter ton taux de conversion.

Application payante

Panda selas booster

Elle ne coûte que \$9,99 et au moment du check-out, c'est-à-dire quand la personne est sur le point de quitter le site après avoir rentré ses coordonnées mais n'est pas allée au bout du paiement, un pop-up apparaît en lui proposant une offre de -20% par exemple. Grâce à ça, on a récupéré 45% de personnes qui étaient sur le point d'abandonner leurs paniers.

Retarget App

Ça permet aux personnes qui sont venues sur le site d'être ciblées. L'outil met tout en automatique donc c'est beaucoup plus simple pour toi. Une fois que le client a eu un intérêt pour un produit puis à quitter sans l'acheter, il va voir une annonce sur Facebook ou Instagram du produit en question. Le client pourra retourner directement sur le site Web et effectuer son achat. RetargetApp ajuste automatiquement le budget quotidien et prend 10% du prix que tu as mis pour la campagne.

PARTIE 4

BONUS

50

Niches en

Print On Demand

BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

La majorité des designs sont réutilisables dans une autre niche que celle que tu as choisie. N'hésite pas à analyser les designs qui marchent pour les transposer dans ta niche.

Attention ! Les designs sont des propriétés intellectuelles ! Il ne faut en aucun cas que tu les copies ! Tu dois toujours t'inspirer et les adapter à ta niche mais il ne faut surtout pas les copier ! Tu n'aimerais pas que quelqu'un le fasse pour toi, alors ne le fait pas pour les autres !

Le but de ce document est de te montrer avec quelle facilité on peut trouver des idées de niches en e-commerce. Ces niches ont été toutes recherchées et analysées en amont. Pour les design j'ai simplement utiliser google image avec la recherche "Tee-Shirt + nom de la niche". Comme tu le sais j'utilise aussi Pinterest, Facebook, et les sites de vente de tee-shirt pour m'inspirer (Teespring, Teechip, Gearbubble, Spreadshirt) etc.

N'hésites pas à trouver de l'inspiration partout, cela te permet d'avoir de l'avance sur tes concurrents et de sortir le design qui te démarquera .



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Chiens



Chats



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Tortue



Licorne



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Khinésithérapeute



Docteur



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Chef



Pompier



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Infirmière



Policier



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Enseignant



Militaire



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Voile



Vin



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Whisky



Bière



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Café



Canabis

(légal dans certains pays et certains états aux États-Unis)



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Yoga



Pâtisserie



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Scrapbooking



Randonnée



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Vintage (année)



Fait en (année) (MADE IN)



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

10ème Anniversaire



90ème anniversaire



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

**80ème
anniversaire**



**70ème
anniversaire**



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

60ème anniversaire



50ème anniversaire



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

40ème anniversaire



30ème anniversaire



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

**21ème
anniversaire**



**18ème
anniversaire**



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

16ème anniversaire



Football



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Base-ball



Basketball



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Hockey



Tir à l'Arc



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Rugby



Badminton



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Tennis



Volleyball



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Ski



Snowboard



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Violon



Basse



BONUS

50 Niches en **Print On Demand**

Batteur



Pêche



RETROUVE-MOI ICI :



[thomas_blogriche](#)



[Blog Riche - Thomas Gio](#)



[Thomas Gio - Business en ligne](#)



contact@blogriche.com

THOMAS GIO