



SUP'MANAGEMENT - Ecole Supérieure Reconnue par l'Etat

Master spécialisé en : *ingénierie Communication, Marketing et E-business*

Logistique du E-commerce & drop shipping

Pr. S. EL HADRI

2023/2024

La recherche de produits

- Comment trouver des produits à vendre?
- Comment évaluer la viabilité d'un produit?

Les facteurs à prendre en compte lors de la recherche de produits

Rentabilité

Vous devez vous assurer que les produits que vous choisissez vous permettront de générer un profit.

Public cible

Vous devez choisir des produits qui intéresseront les personnes que vous ciblez.

Qualité des produits

Vous devez vous assurer que les produits que vous vendez sont de bonne qualité et qu'ils répondront aux attentes de vos clients.

Image de marque

Vous devez choisir des produits qui correspondent à l'image de votre marque.

Les facteurs à prendre en compte lors de la recherche de produits

Saisonnalité

Si vous vendez des produits saisonniers, vous devez vous assurer que vous avez un plan pour les vendre pendant les périodes creuses.

Expédition et livraison

Vous devez vous assurer que les produits que vous choisissez peuvent être expédiés facilement et rapidement.
Vous devez également vous assurer que les frais d'expédition sont raisonnables.

En choisissant un produits qui résoudre un problème, vous augmenterez vos chances de réussir votre entreprise.

Les différentes méthodes de recherche de produits

Recherche par mot-clé

Vous pouvez utiliser des outils de recherche de mots-clés pour trouver des mots et des expressions que les gens utilisent pour rechercher des produits comme les vôtres.

Recherche par tendance

Vous pouvez regarder ce qui est populaire sur les réseaux sociaux, dans les médias et dans les magasins pour trouver des tendances émergentes.

Recherche par public cible

Vous devez comprendre les intérêts, les besoins et les désirs de votre public cible pour choisir des produits qui correspondent à leurs besoins.

Recherche par espionnage concurrentiel

L'espionnage concurrentiel est une méthode qui consiste à étudier les produits et les stratégies marketing des autres entreprises de dropshipping.

Les outils gratuits de recherche des produits



pour voir les tendances de recherche sur Google.



•Pinterest pour trouver des idées de produits.



pour trouver des vidéos sur les produits.



pour trouver des groupes et des pages liés aux produits.

Les outils payants de recherche des produits



JS Jungle Scout

pour trouver des produits qui se vendent bien s



Helium 10
Empowering E-commerce Entrepreneurs

pour suivre les campagnes publicitaires des concurrents et trouver des produits qui sont susceptibles de bien se vendre.



MINEA

Aider les entreprises à identifier les produits



Dropispy

pour voir ce que les autres entreprises de dropshipping vendent.



pour trouver des produits populaires sur les réseaux sociaux



pour trouver des niches rentables pour votre entreprise.

Les outils payants de recherche des produits



ATTENTION!

Faites des recherches

Lisez les avis des autres utilisateurs

**comparez les fonctionnalités des
différents outils.**

Utilisez-le de manière stratégique