

Que vendre — et comment choisir un produit qui rapporte

Cinq contrôles, dans l'ordre où ils vous coûtent de l'argent quand vous les sautez.

01

Le produit — « Est-ce qu'il survit au transport ? »

- › S'il casse en route, vous payez deux fois : le remplacement et le retour.
- › Lourd ou fragile : le fret mange la marge — visez moins de 25 % du prix de vente.
- › Trois pièces de trois usines différentes, et la première commande devient un chantier.

02

Le coût réel — « Le prix unitaire n'est pas votre coût. »

- › Ajoutez fret, douane, TVA et livraison : le coût rendu est 2 à 3 fois le prix annoncé.
- › Demandez le prix sur la quantité réelle, pas sur celle de l'échantillon.
- › Ne fixez jamais votre prix de vente avant de connaître le coût rendu.

03

Le fournisseur — « Trois vérifications avant d'envoyer l'argent. »

- › La licence d'exploitation : nom, objet, et l'entreprise que vous payez.
- › Vraie usine ou négoce ? Demandez la ligne de production en vidéo, avec votre pièce dedans.
- › Un échantillon payant, prélevé sur la ligne — pas un « golden sample ».

04

La décision de stock — « Tester petit, puis s'engager. »

- › Sans stock, vous testez sans immobiliser d'argent — mais sans contrôler marge ni qualité.
- › Avec stock, vous contrôlez tout — et vous payez : trésorerie, stockage, minimum de commande.
- › La règle : échantillon, puis commande d'essai, puis stock — jamais les trois à la fois.

05

La norme qui bloque — « La conformité, avant la commande. »

- › UE : marquage CE, REACH, et les nouvelles obligations GPSR.
- › US : FCC pour tout ce qui émet, CPSIA pour tout ce qu'un enfant touche.
- › Un certificat coûte quelques centaines d'euros ; un conteneur bloqué coûte la commande.

COMMENT L'UTILISER

Prenez un produit que vous envisagez de vendre. Passez les cinq contrôles dans l'ordre. Celui que vous ne savez pas trancher aujourd'hui vous coûtera de l'argent demain.

Une lettre par semaine pour lancer une marque fabriquée en Chine.

Gratuit. lancersamarque.beehiiv.com