

GUIDE GRATUIT · MALIK COACHING

DÉMARRER TON ECOM HALAL SANS CRAMER TON BUDGET

Les premières étapes, dans le bon ordre. Pour le frère qui veut construire pour de vrai, pas chercher un raccourci.

AVANT DE COMMENCER

Si t'as ce guide entre les mains, c'est que t'en as marre de tourner en rond. De regarder des vidéos, d'accumuler de la théorie, et de jamais vraiment passer à l'action.

Je vais pas te vendre du rêve. Y'a pas de bouton magique, et celui qui t'en promet un te ment.

Ce que tu vas trouver ici, c'est la base. Les premières étapes, dans le bon ordre, pour démarrer ton ecom proprement sans griller ton argent à l'aveugle.

La plupart des débutants se plantent pour une seule raison : ils font les choses dans le désordre. Ils lancent la pub avant de comprendre leur marché. Ils copient un produit sans savoir à qui ils le vendent. Et ils crament leur budget en croisant les doigts.

On va remettre les choses dans l'ordre. Lis ça tranquillement, et applique étape par étape.

LES BONNES PREMIÈRES ÉTAPES

01 **Comprends ton marché avant de dépenser un euro**

C'est l'erreur n°1, et c'est elle qui ruine les budgets. On veut lancer des pubs tout de suite. Inverse l'ordre.

Avant de mettre un seul euro, tu réponds à trois questions : qui achète ce type de produit, pourquoi il l'achète vraiment, et qu'est-ce qui sature déjà sur ce marché. Tant que t'as pas ces réponses, tu touches pas à la pub.

02 **Persona avant produit**

La plupart partent d'un produit qu'ils trouvent cool, et cherchent ensuite à qui le vendre. C'est à l'envers.

Tu pars d'une vraie personne avec une vraie douleur. Ensuite seulement, tu sources un produit qui règle cette douleur. Tu fabriques pas un truc dans ton coin en priant que quelqu'un en veuille. Tu réponds à un besoin qui existe déjà.

03 **Vérifie que ton modèle est propre**

Le halal, ça se joue pas dans le nom de ta marque. Ça se joue dans la façon dont tu bosses.

Tu t'appuies sur un modèle de commerce reconnu, comme le bay' as-salam : le client paie d'avance un produit clairement défini, que tu livres ensuite. Tu vends un vrai produit, qui règle un vrai besoin, et tu livres ce que t'as montré. Pas de tromperie sur la qualité, pas de mensonge sur les délais. Pour les questions précises de ta situation, tu vois quelqu'un de qualifié. Mais le tronc, lui, il est carré.

04 **Teste petit, coupe vite**

C'est là que les budgets se sauvent ou se crament.

Tu valides que les gens veulent ton produit avant de monter le budget. Tu démarres petit. Tu regardes les vrais signaux. Et tu coupes vite ce qui marche pas, sans t'accrocher. Balancer une grosse somme d'un coup en espérant que ça passe, c'est la meilleure façon de tout perdre en une semaine.

La technique, ça s'apprend. Ce qui te fait tenir, c'est autre chose.

Tenir quand y'a pas encore de vente. Recommencer après un échec. Pas lâcher au premier mur. Garder la tête froide quand ça marche pas tout de suite. C'est ça qui sépare ceux qui réussissent de ceux qui abandonnent au bout de trois semaines. La méthode te donne la direction. Le mental te fait avancer dessus.

LES 4 ERREURS QUI CRAMENT TON BUDGET

1. Lancer la pub avant d'avoir compris ton marché.
2. Copier le produit du voisin sans savoir à qui tu le vends.
3. Mettre un budget trop haut dès le départ.
4. T'accrocher à un truc qui marche pas au lieu de couper.

LA SUITE

T'AS LES PREMIÈRES ÉTAPES. MAINTENANT, LE DÉTAIL.

Ce guide te donne l'ordre des choses. Mais le détail de chaque étape, les méthodes concrètes, les retours sur TON projet, et des frères qui construisent en même temps que toi : c'est dans le Discord.

Tu rentres par où t'en es. Tu poses tes vraies questions. Et t'avances plus seul.

Rejoindre le Discord

malik-landing.vercel.app