

MODULE 1 – LES BASES DE L'ACHAT-REVENTE SUR VINTED

(fondations mentales + techniques)

Introduction du module

Avant de chercher à gagner de l'argent, il est essentiel de **comprendre l'écosystème** dans lequel vous allez évoluer.

L'achat-revente sur Vinted n'est pas un jeu de hasard, mais une **activité structurée** qui repose sur des règles précises.

Ce module pose les fondations indispensables pour éviter les erreurs coûteuses et construire une activité durable.

1. Comprendre le fonctionnement réel de Vinted

Vinted est une marketplace de vente entre particuliers, orientée principalement vers la mode.

Contrairement à d'autres plateformes, le vendeur ne paie **aucune commission**, ce qui permet de dégager des marges intéressantes.

Cependant, Vinted possède :

- un algorithme de visibilité
- des règles strictes
- une politique anti-abus

Un vendeur qui ne respecte pas ces règles peut voir ses annonces moins visibles, voire son compte restreint.

👉 **Objectif : vendre régulièrement, pas une fois par hasard.**

2. L'achat-revente : une activité commerciale

Même si Vinted est présenté comme une plateforme “entre particuliers”, l'achat-revente reste une **activité commerciale**.

Cela implique :

- une logique de stock
- une logique de marge
- une organisation minimale
- une vision long terme

Les personnes qui échouent sont souvent celles qui :

- achètent sans calculer
- copient sans comprendre
- veulent aller trop vite

3. Ce qui se vend bien sur Vinted

Les produits performants ont plusieurs points communs :

- compréhension immédiate
- prix accessible
- demande déjà existante
- faible risque de retour

Exemples :

- vêtements tendance
- accessoires simples
- produits légers
- articles visuellement attractifs

👉 Un bon produit doit pouvoir être compris **en moins de 3 secondes** par un acheteur.

4. Ce qu'il faut absolument éviter

Produits à risque :

- produits lourds (coûts élevés)
- produits techniques (litiges)
- produits trop chers (blocage de trésorerie)

👉 Un mauvais produit peut ruiner un compte, même avec de bonnes annonces.

5. Mentalité du vendeur professionnel

Un vendeur professionnel :

- accepte les délais
- apprend de ses erreurs
- analyse ses résultats
- réinvestit intelligemment

Ce module doit être compris comme un **changement de mentalité**, pas juste une introduction.

Checklist Module 1

- ☐ Comprendre le fonctionnement de Vinted
- ☐ Comprendre la logique commerciale
- ☐ Identifier les bons produits
- ☐ Éviter les pièges classiques
- ☐ Adopter une vision long terme

