

# LES 10 ÉTAPES

POUR CONSTRUIRE VOTRE  
MACHINE À VENTES



LE PLAN DÉTAILLÉ POUR  
BÂTIR UN BUSINESS STABLE ET CROISSANT  
SUR LE LONG TERME

SEB DE LIBERTÉ DIGITALE - FBA ACCELÉRATEUR



## Étape 1 : Trouvez votre produit gagnant

On commence bien sûr avec cette étape. Vous retrouverez mes critères d'analyse et mes techniques de recherche dans le guide dédié inclus dans votre starter pack !

## Étape 2 : Sourcez votre produit chez un fournisseur de confiance

C'est votre fournisseur qui va donner vie à votre produit.

Cette étape est donc cruciale pour la réussite de votre business :

- A court-terme, pour garantir la production d'une marchandise **de qualité**
- A long-terme, pour assurer **le développement pérenne de votre business**

Trouver un bon fournisseur est simple si vous suivez les bonnes méthodes et avez les bons contacts.

## Étape 3 : Créez un branding de choc autour de votre produit

La création de votre marque est un facteur clé de votre réussite sur Amazon.

Monter une marque forte va vous permettre :

- De vous démarquer sur la plateforme
- De vous protéger, en intégrant le registre des marques d'Amazon
- De bâtir une réputation de marque forte chez vos clients
- De poser des fondations solides pour étendre votre business dans le futur
- De faciliter la revente de votre marque

Cette étape est loin d'être facile mais l'investissement en vaut la peine sur le long-terme : elle fera la différence entre un produit "éphémère" et le business long-terme, stable et rentable que vous êtes en train de créer.

## Étape 4 : Envoyez vos produits dans les entrepôts d'Amazon avec une logistique béton

Votre logistique joue le rôle de chef d'orchestre dans l'acheminement de vos produits depuis les usines jusqu'aux entrepôts d'Amazon.

Il est donc **primordial que vous** collaboriez avec le *bon* partenaire logistique pour que :

- Votre marchandise arrive dans les temps (et éviter le stress des ruptures de stock !)
- Les coûts de transport ne mettent pas en péril votre business
- Votre marchandise arrive en bon état chez le client

Vous devez également suivre certaines étapes précises pour vous assurer qu'Amazon accepte vos produits dans ses entrepôts. Avec les bonnes informations, monter une logistique en béton armé est plus simple que ce qu'on peut imaginer.

## Étape 5 : Créez une page produit irrésistible pour faire pleuvoir les ventes

Rappelez-vous : votre but est de plaire à l'algorithme A10 afin d'enclencher la machine à vendre.

Pour cela, votre page produit optimisée joue deux rôles clés :

- **Booster votre *ranking*** : Avec un listing optimisé, Amazon va être capable de vous *ranker* sur les bons mots clés et rendre votre produit plus visible aux yeux des millions de visiteurs qui visitent la plate-forme chaque jour.
- **Booster vos conversions** : Plus votre page est sexy, plus vous transformez vos visiteurs en acheteurs facilement.

Bonne nouvelle : avec la bonne méthode vous pouvez créer une page produit irrésistible facilement car il n'y a que 6 éléments à optimiser (l'optimisation SEO, le titre du produit, les listes à puces, la description, les images et le prix).

## Étape 6 : Réussissez votre lancement de produit afin d'être repéré par l'algorithme A10

Quand vous lancez un produit, vous n'avez pas d'historique de vente ni d'avis client.

Sans données, vous êtes inexistant aux yeux de l'algorithme A10.

Votre mission ? Envoyer un signal convaincant à Amazon, dès les premiers jours de lancement, pour lui prouver que :

- Votre produit se vend bien
- Votre produit convertit
- Vos clients sont satisfaits

Si vous réussissez, vous bénéficiez de la phase qu'on appelle *honeymoon\** (lune de miel) dans le milieu : c'est une phase non officielle au cours de laquelle Amazon va vous donner plus de visibilité pour tester votre produit.

À vous de mettre le paquet : réussir cette phase fera décoller votre produit et votre business !

## Étape 7 : Augmentez vos ventes et votre rentabilité avec les campagnes de pubs (PPC)

Les stratégies de publicités sont importantes pour faire décoller votre produit.

Mais attention, il ne faut pas faire les mêmes pubs lors de votre lancement et sur le long-terme :

- Pendant le lancement, vous devez travailler la visibilité (au détriment de votre rentabilité). Votre objectif est de solidifier votre *ranking* en haut de la page.
- Après le lancement, vous entrez dans une phase de campagne continue. C'est à ce moment là que vous commencerez à travailler sur votre rentabilité.

La pub sur Amazon est une arme à savoir manier : une campagne de publicités bien optimisée vous permettra d'atteindre une meilleure rentabilité en complément de vos ventes organiques (sans jamais vous en rendre dépendant !).

## Étape 8 : Optimisez la gestion de votre business et devenez un pro

Ensuite vient le temps de professionnaliser votre business : il y a un certain nombre d'actions et de projets à mettre en place pour passer dans la cour des grands :

- Déposer votre marque sur le registre d'Amazon
- Créer du "contenu A+" pour optimiser votre page produit
- Apprendre à utiliser les datas pour espionner votre concurrence
- Gérez votre service client comme un pro
- Utiliser des outils plus avancés pour optimiser vos ventes
- Réduire vos coûts et augmenter votre marge
- Et bien plus encore.

Si vous souhaitez créer un business qui devienne une source de revenu stable et croissante sur le long-terme, il est important de mettre en place ces actions afin de solidifier votre business et augmenter sa rentabilité.

## Étape 9 : Profitez de l'inertie de la machine à vendre Amazon FBA

Ça y est, vous y êtes !

Vous avez prouvé à Amazon que votre produit vend, convertit, et plait à vos clients.

Vous pouvez profiter de la puissance de l'algorithme a10 pour faire des ventes en pilote automatique.

La machine à vendre Amazon FBA est lancée alors profitez-en... et n'oubliez pas de kiffer !

## Étape 10 (optionnelle) : Scalez votre business et envoyez-le dans l'espace !

Cette dernière étape est optionnelle et ne concerne que ceux d'entre vous qui souhaitent travailler plus mais gagner (beaucoup) plus.

Il s'agit du scaling (ou "mise à l'échelle") à savoir, comment faire x10 sur votre business.

Et pour ça, plusieurs stratégies s'offrent à vous...

- **"Stratégie 1 : Concentrez-vous sur votre produit existant**

Première approche de scaling : continuer de développer votre premier produit.

*Peut-il être encore plus optimisé ? Génère-t-il assez de revenu ? Est-ce que je peux encore maximiser ma rentabilité ?*

Votre premier produit, c'est le socle sur lequel vous pourrez construire un business long-terme, solide et rentable. Chouchoutez-le et faites-le exploser !

- **Stratégie 2 : Étendez vous sur d'autres marketplaces**

Votre produit a atteint son rythme de croisière sur sa marketplace de lancement ? Et si vous décidiez d'étendre ses horizons ?

C'est l'Europe qui vous intéresse ? L'Amérique du Nord ? Ou bien ce sont les marketplaces plus émergentes comme l'Australie, les Emirats Arabes Unis ou Singapour qui vous font de l'oeil ?

A vous de choisir ! Lancez votre produit sur un autre marché et étendez votre business à l'international.

- **Stratégie 3 : Lancez un nouveau produit**

Vous avez adoré votre première expérience sur Amazon ? Alors pourquoi vous arrêter là ?

Maintenant que vous connaissez et avez expérimenté toutes les étapes du processus, lancez votre 2ème produit et ajoutez des briques solides à votre business !

- **Stratégie 4 : Revendez votre business et faites une belle plus-value**

Votre business Amazon FBA est un actif qui peut, à terme, se revendre. C'est ce qu'on appelle *faire une exit* dans le milieu des entrepreneurs.

Et il faut savoir que l'avantage du model *Amazon FBA* c'est qu'il rend très simple la revente du business (ce qui est assez rare, tous les business ne sont pas vendables aussi facilement).

Construisez un business solide et revendez-le ensuite afin de financer vos prochains projets !

### **Pour aller plus loin**

Connaître les étapes, c'est bien.

**Les appliquer et aller au bout, c'est encore mieux.**

Et la meilleure façon de le faire, c'est de [rejoindre mon programme FBA Accélérateur.](#)

Vous serez formés et accompagnés de A à Z pour bâtir un business FBA rentable et croissant.

A très vite,

Seb