

TROUVER VOTRE **PREMIER PRODUIT**



**LA CHECK-LIST DES CRITÈRES D'ANALYSE
ET MES 5 TECHNIQUES DE RECHERCHES**

SEB DE LIBERTÉ DIGITALE - FBA ACCELÉRATEUR



Certains produits vont vous permettre d'enclencher la machine plus facilement.

Ils sont nombreux et dispersés dans une multitude de niches.

Ce sont ces produits-là que vous devez cibler

Comment les trouver ?

Utilisez les outils de recherche spécialisés

L'idée ici est de vous permettre d'établir une première liste de "produits candidats".

Avec ces outils, vous pouvez analyser des milliers de données sur chaque niche

C'est un gain de temps énorme, mais vous devez savoir quoi regarder :

Quels sont les critères d'analyse pour trouver un bon produit ?

Ces critères constituent un premier filtre qui va vous permettre d'établir une liste d'idées potentielles dans laquelle vous choisirez le produit que vous voulez lancer.

Vous pouvez le voir comme un entonnoir qui se resserre de façon progressive.

À l'entrée de cet entonnoir, on retrouve 5 critères :

1. La catégorie du produit

Certaines catégories de produit sont plus propices à la réussite sur Amazon FBA (*animalerie, cuisine et maison par exemple*) quand d'autres n'ont pas beaucoup de potentiel.

Il faut donc concentrer ses efforts sur les catégories qui donnent des résultats.

2. Les ventes estimées par mois

Pour vendre, il faut de la demande. Vous devez vérifier que le produit se vend déjà.

S'il n'y a aucune concurrence à l'horizon, c'est qu'il ne répond à aucun besoin : vos chances de réussites sont quasi nulles. Il faut valider l'existence de la demande !

Le chiffre à viser va dépendre de plusieurs facteurs :

- Vos objectifs
- Votre budget
- Votre expérience

On peut dire sans trop de risques qu'en dessous de 2000 euros / mois, ça ne vaut pas le coup.

Et faites attention aux produits à plus de 8/10 000 euros par mois.

Ce n'est qu'une fourchette approximative, chaque profil de vendeur est unique.

Seule une analyse au cas par cas permet d'avoir des données plus précises.

3. Le nombre d'avis clients des produits concurrents

C'est un des critères qui vous permet d'évaluer le niveau de concurrence.

Plus il y a d'avis clients, plus il sera difficile de pénétrer le marché.

Si tous vos concurrents ont plusieurs centaines / milliers d'avis clients, méfiez-vous.

C'est un facteur important à inclure dans l'analyse.

4. Poids et taille du produit

Plus le produit est imposant, et plus la gestion sera coûteuse.

Il faut le prendre en compte au moment de faire votre choix.

Les données ne sont pas le seul moyen de l'estimer : avec l'expérience, j'ai appris à reconnaître de mes propres yeux si le produit est viable pour mon business.

Parfois, les catégorisations sont erronées et peuvent vous faire manquer de bonnes opportunités.

5. Le prix de vente

Votre produit doit être dans une bonne catégorie de prix (*de 18 à 60 euros environ*).

En dessous de 15 euros, il sera difficile de faire du profit.

Vous aurez peu de marge de manœuvre sur vos coûts (*envoi, publicité, etc*).

Au-dessus, ça peut devenir cher à l'achat, surtout si vous y ajoutez les frais d'expédition, le branding, la douane, les frais de lancement (...).

Au-dessus de 60 euros, vous avez de la place pour faire des bénéfices, et c'est un prix abordable qui ne nécessite pas de réfléchir longtemps avant d'acheter.

Que faire après avoir filtré les produits avec ces 5 critères ?

Parmi les produits qui correspondent aux critères cités, vous allez sélectionner ceux dont la niche vous semble adaptée à votre business Amazon FBA, et constituer une liste préliminaire.

Ensuite, il va falloir analyser en profondeur chaque niche pour déterminer comment vous allez pénétrer le marché, c'est l'étape ultime de sélection.

Si tous les voyants sont au vert, vous validez le produit et lancez la production.

Les critères ne remplacent pas votre réflexion et votre sens des opportunités

Avec le temps, votre sens des opportunités va s'aiguiser.

L'objectif ici est de filtrer les produits qui ont du potentiel pour votre business Amazon FBA.

Quand vous aurez de l'expérience sur la plateforme, vous deviendrez un vrai chercheur d'or.

Les données alimentent votre décision, mais ne sont pas le seul facteur

L'idée est de les utiliser comme support, mais de ne pas en faire le seul juge.

Certains éléments de décisions ne peuvent pas être rationalisés dans une donnée.

C'est un ensemble dans lequel tous ces chiffres vont jouer un rôle clé.

Nous vivons dans une époque incroyable

Imaginez à quel point il était difficile, avant l'arrivée internet, d'étudier un marché.

Il fallait connaître les bonnes personnes, être dans les bons réseaux.

L'information était difficile d'accès, il fallait se battre pour l'obtenir.

Aujourd'hui, il suffit d'avoir un ordinateur, de la wifi, et les bons outils.

Vous pouvez appuyer vos décisions grâce à une mine d'informations

Les possibilités sont infinies, il suffit de se pencher sur les données.

Si vous ne savez pas où commencer, je vais vous présenter quelques outils pour démarrer.

Ensuite, je vous donne 5 techniques de recherches pour mettre la main sur les bons produits.

Deux outils à découvrir pour rechercher votre premier produit

... et accéder à des milliers de données précieuses pour orienter vos décisions.

- **Premier outil :** [Helium 10](#)

Un outil tout en un et très complet qui va vous permettre d'identifier les mots-clés pour bien ranker, cibler les bonnes tendances, optimiser les listings et surveiller vos concurrents.

- **Deuxième outil :** [JungleScout](#)

Un autre outil tout en un avec une extension navigateur et qui contient énormément de données sur les produits. Il intègre des fonctions pour trouver de futures opportunités ou tracker la performance de vos produits.

Mettez toutes les chances de votre côté en vous équipant des meilleurs outils

Je vous l'ai déjà dit cette semaine : pour réussir sur Amazon FBA, il faut investir.

Et ces outils font partie des investissements quasi obligatoires pour votre business.

Vous pouvez essayer de faire sans, mais c'est vous tirer une balle dans le pied.

Si vous voulez vraiment un business solide sur le long terme, il vous faut :

- De l'investissement (*argent et temps*)
- Une méthode solide et prouvée

Maintenant que vous avez les critères et les outils de recherche, je vais vous partager 5 techniques pour devenir un véritable chercheur d'or sur Amazon.

Trouver ton premier produit avec JungleScout : 5 techniques

C'est souvent l'étape où les débutants bloquent sur Amazon FBA.

Pourtant, il y a encore plein d'opportunités à saisir quand on sait les identifier.

Quand vous aurez ciblé vos premiers produits, vos recherches deviendront de plus en plus faciles, jusqu'à ce que ce soit une habitude pour vous, voire un plaisir.

En plus des critères qu'on a vus hier, je vous partage 5 techniques que j'utilise pour mes recherches avec l'outil JungleScout.

Vous trouverez plus bas un lien pour télécharger le **guide visuel de la recherche de niche** ou je montre en image les étapes à suivre pour les deux premières techniques.

1) Rechercher des niches avec l'outil "Opportunity Finder"

Le "*dénicheur d'opportunités*" en Français (moins sexy, mais tout aussi efficace)

Cet outil vous permet de faire des recherches de marché avec des critères comme le niveau de concurrence et de saisonnalité, ou le nombre moyen d'unités vendues par mois.

Au lieu d'avoir une liste de produits comme résultat, vous aurez des niches (*voir guide visuel plus bas*).

Et en cliquant sur une niche, une avalanche de données apparaît !

Vous pouvez ensuite visualiser les produits dans chaque niche et identifier de futures opportunités à intégrer dans votre liste.

2) Trouver des idées via la barre de recherche Amazon

Cette technique est plus chronophage mais vous pouvez dénicher de belles opportunités.

Commencez par taper la lettre "A" et observer les suggestions d'Amazon.

En rajoutant des lettres, vous générez d'autres résultats, et ainsi de suite.

Dès qu'un type de produit intéressant apparaît, vous pouvez utiliser l'extension navigateur de JungleScout pour analyser le marché et voir s'il y a des résultats pertinents.

Filtrez ensuite les résultats avec l'extension Jungle Scout pour ne voir que les produits qui correspondent à vos critères de recherche.

Si un produit vous intéresse, ajoutez-le à votre liste d'idées de produits.

Si aucun produit ne correspond à vos critères, continuez vos recherches.

3) Rechercher par centre d'intérêt

Dans la même idée que la technique précédente : tapez un premier mot (*ex: pêche, ou bricolage*), puis utilisez l'extension pour naviguer dans les résultats.

Vous pouvez ajuster avec les critères de base présentés dans l'e-mail précédent.

4) Espionner les boutiques de gros vendeurs

Lorsque vous naviguez dans les résultats, vous pouvez cibler des produits avec des volumes de ventes élevés et un grand nombre d'avis clients, et accéder à la boutique du vendeur.

Utilisez l'extension pour analyser les produits et trouver des opportunités pour votre business.

5) Naviguer dans la section "meilleures ventes"

Cliquez sur la section "meilleures ventes" d'Amazon, puis perdez-vous dans les catégories et sous catégories. Utilisez l'extension JungleScout pour faire apparaître des produits et cibler de quoi à ajouter à votre liste préliminaire.

Vous pouvez aussi partir de ça pour aller espionner les boutiques des vendeurs.

N'hésitez pas à varier vos méthodes de recherches pour remplir votre liste de produits et pouvoir progresser ensuite dans l'entonnoir de sélection.

[Cliquez ici pour télécharger le guide visuel de la recherche de niche](#)

Et découvrir en images à quoi ressemble l'outil JungleScout !

Envie d'être accompagnés de A à Z pour monter votre business sur Amazon FBA ?

Mettez toutes les chances de votre côté dans votre quête de liberté financière et géographique en rejoignant mon [programme FBA Accélérateur](#).