

Les 6 étapes à suivre pour réussir sur Amazon FBA

1. Trouver une idée de produit

Consultez les produits déjà vendus sur Amazon ! Et oui, c'est probablement le plus intuitif. En regardant les produits qui sont vendus sur Amazon vous obtiendrez facilement des idées. Je ne vous suggère pas pour autant d'attaquer de manière frontale en lançant exactement le même produit qu'un concurrent français, et en se battant sur le prix. Il y a fort à parier que cela risque d'entraîner une lutte à la baisse, et réduire votre marge ainsi que celle de votre concurrent jusqu'à un point où il n'est même plus intéressant de vendre ce produit.

Rendez-vous sur d'autres sites e-commerce : AliExpress, Alibaba pour voir ce que les fournisseurs proposent,...

Rendez-vous dans un magasin comme Boulanger ou Darty, qui sont de vraies mines lorsqu'il s'agit de trouver des idées.

Regardez les produits qu'il y a chez vous

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à consulter cet article : <http://mistervendeur.fr/vendre-sur-amazon-fba>.

2. Valider son idée de produit

Dans un premier temps, allez voir sur Alibaba si le produit est disponible. Si c'est le cas, c'est un très bon point, puisqu'il va être possible de trouver un fournisseur pour vous le produire.

Regardez si le produit n'est pas déjà vendu sur Amazon.fr. Regardez alors si le nombre de reviews n'est pas trop important, s'il est possible de faire mieux au niveau de la fiche produit, du positionnement,...

N'hésitez pas à regarder aussi ce qui se passe du côté d'Amazon US.

Estimez le prix de vente auquel vous allez pouvoir le proposer.

Estimez les coûts :

- le prix d'achat,
- le poids et les dimensions, car Amazon FBA se sert de ces indicateurs pour calculer vos frais d'expédition,
- les frais Amazon (en général 15%, ils dépendent du type de produit que vous proposez),
- les frais de livraison vers les entrepôts Amazon.

3. Trouver le bon fournisseur

Contactez les différents fournisseurs potentiels sur Alibaba.

S'il y en a plusieurs, n'hésitez pas à ne garder que les meilleurs, et à commander des échantillons auprès de 2 ou 3 d'entre eux.

Assurez-vous de la qualité des échantillons.

Si ceux-ci vous conviennent, effectuez une première « petite » commande. A vous de trouver le bon équilibre entre deux risques : le risque de ne pas les écouler rapidement (et éventuellement de perdre de l'argent, même s'il existe toujours des moyens pour limiter la casse) et le « risque » de les écouler trop rapidement, et de vous retrouver en rupture de stock (→ pertes de ventes, mais aussi négatif en termes de référencement sur Amazon).

4. Optionnel : créer sa marque

Une étape optionnelle, car il est possible de lancer un produit sans avoir à créer sa marque.

Je vous suggère de vous rendre sur [fiverr.com](https://www.fiverr.com) et de faire appel à une personne spécialisée dans le branding pour vous créer une marque (nom, identité visuelle, etc,...)

Les avantages : Vous pouvez fidéliser des acheteurs auprès de votre marque (intéressant si votre produit peut conduire à des achats répétés, ou si vous prévoyez de lancer d'autres produits dans la même niche).

Inconvénients : Ce sera peut-être plus long

5. Rédiger son listing

Le but est de convaincre, et de maximiser votre taux de conversion !

Inspirez-vous des autres, sans les copier.

Rédigez votre listing en prenant des photos de votre produit (dimensions 1000 x 1000, de très bonne qualité). Faites-vous aider si besoin : certaines personnes sur [fiverr.com](https://www.fiverr.com) proposent de prendre pour vous de jolies photos de votre produit moyennant rémunération.

6. Lancer le produit

Rendez-vous sur des groupes Facebook pour offrir vos premiers produits gratuitement (ou avec une très grosse réduction) en échange de reviews honnêtes (avec l'objectif d'obtenir des 5/5 !).

Regardez les différents mots clés sur lesquels vous positionner.

Mettre en place des campagnes pay per click sur certains mots clés.

Proposer votre produit aux influenceurs (certains vous demanderont d'être payés en échange d'un article ou d'une vidéo ; à vous de voir si c'est intéressant en termes de retour sur investissement).