

Comment construire un business e- commerce à succès avec Amazon FBA ?



Introduction

La partie la plus importante du business sur Amazon est de trouver LE produit profitable à vendre sur cette plateforme. La question la plus récurrente des marketeurs en ligne est de connaître les stratégies de recherche d'un bon produit à vendre. J'entends ici par **bon produit** celui qui rapporte de **l'argent récurrent et évolutif** sur la plateforme. Beaucoup d'entrepreneurs sont confus et ont un doute sur les méthodes à suivre pour choisir définitivement leur produit à succès. J'ai ainsi décidé de clarifier la situation en rassemblant dans cet ebook **un guide de recherche et de validation de produit à succès**.

Alors, voici les 5 étapes ultimes pour trouver un produit rentable à vendre sur Amazon.

Première étape : Comment identifier un bon produit

La première étape essentielle est de reconnaître un bon produit. Avant de distinguer un bon produit sur le marché, il vous faut d'abord poser cette question fondamentale : **Quel état d'esprit adopter avant d'acheter son produit ?**

Plusieurs marketeurs font l'erreur de chercher une niche et de vendre des produits correspondants. Par exemple, un marketeur choisit la niche de jeux et jouets anti-stress. Alors, il achète différents types de produits relatifs à cette niche. Vous vous doutez bien que certains articles génèrent une vente mitigée, certains font zéro vente et un seul article fait un carton sur le marché. Finalement, le vendeur a perdu de l'argent sur le volume total de vente de sa boutique. Alors, il faut commencer à **acheter des produits que vous pouvez vendre systématiquement** pour se faire de l'argent récurrent. L'expérience de vendeur montre que les niches ne sont pas profitables mais il existe beaucoup de produits rentables.

Alors, vous avez d'abord besoin de trouver **un seul produit profitable** à vendre, mais pas une niche de produit à rentabiliser. Si vous cherchez une niche profitable, vous n'allez jamais trouver le bon produit. Au début de votre business, vous allez être submergé d'une montagne de données qui ne seront



pas pertinents avec ce que vous voulez faire. La seule exception à cette affirmation est la création de votre marque spécifique à votre niche.

Maintenant que vous cherchez un seul produit profitable à vendre, vous devriez vous poser la question suivante : **Qu'est-ce qui qualifie un bon produit ?** Je vais vous révéler quelques-uns des critères fondamentaux de qualification d'un bon produit. Ces critères sont vitaux pour le succès de votre commerce sur Amazon. Je les énumère sous forme de checklist pour la validation finale de votre produit. Un bon produit est :

- » **Petit et suffisamment léger pour être facilement transporté.** Plus le produit est volumineux et lourd, plus son expédition vers Amazon et le client vous coûtera cher. Et les coûts de stockage et de retour augmentent aussi.
- » **Spécifique d'un marché de niche.** Vous devriez répondre à une demande spécifique d'une clientèle ciblée. Vous n'allez pas par exemple vendre un classique collier ou une montre collier. Vous voudrez trouver un produit spécifique, comme une montre collier vintage en argent avec un hibou à ailes actives.
- » **Vendu aux clients dans une fourchette de prix entre 15 et 50 €.** Au-dessus de cette fourchette, votre fournisseur aura besoin de beaucoup d'argent pour fabriquer votre produit, et surtout vous aurez besoin d'un capital élevé pour démarrer votre business. Vous pourriez certainement tester, mais sachez que vous prendrez beaucoup de risques. Inversement, les articles vendus en dessous des 15€ sont difficilement rentables, car la plupart des marchés n'ont pas assez de stock pour générer un revenu conséquent.

Vous avez maintenant entre les mains les critères essentiels pour identifier un bon produit. Vous devriez maintenant étudier les données pour connaître les produits qui pourraient vous faire gagner de l'argent. Je vous montre par la suite comment vous y prendre.



Deuxième étape : Comment trouver un bon produit

Je vous guide maintenant à faire la recherche d'un bon produit. Vous avez besoin de différents outils pour commencer votre recherche.

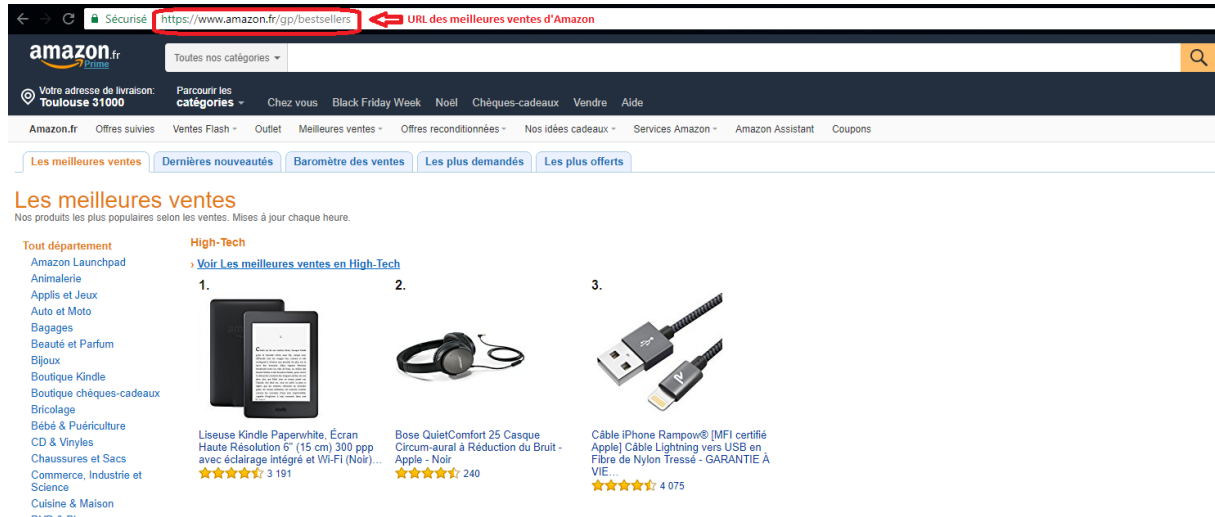
Votre premier outil est le site [Alibaba.com](https://www.alibaba.com). Il sera votre meilleur allié. Cette place de marché vous fournit des milliers de fiches produits provenant de fournisseurs étrangers. Pour l'instant, vous allez utiliser ce site pour vérifier [le prix de votre produit](#). Vous aurez besoin du site pour effectuer la commande de votre produit plus tard. Lorsque vous faites des recherches de produits ou de fournisseurs sur Alibaba, il faut toujours cocher la mention « [Gold Supplier](#) » : ce sont des fournisseurs pré-qualifiés par Alibaba. Cette mention vous préserve de la plupart des fournisseurs de mauvaise qualité et des escrocs. Il faut aussi cocher la mention « [Trade Assurance](#) » : Ce service gratuit d'Alibaba vous protège depuis vos ordres de paiement aux fournisseurs jusqu'à la livraison de votre colis chez vous ou vers les entrepôts d'Amazon.

The screenshot shows the Alibaba.com interface. At the top, there's a search bar with 'yoga mats' entered. Below the search bar, there are filters for 'Products' and 'Suppliers'. The 'Suppliers' filter is active, and it shows 'Trade Assurance' and 'Gold Supplier' selected. The search results show a list of products. The first product is 'Wholesale eco friendly tpe non slip waterproof material custom print private label factory manufacturer yoga mat' by Fuzhou Bohanson Trading Co., Ltd. The price is US \$4.2-9.8 / Piece. The supplier has a transaction level of 6 and a response rate of 66.0%.

Exemple de Page de résultat d'Alibaba avec les mentions « Trade Assurance »
et Gold Supplier



Votre deuxième outil est le site Amazon.fr lui-même. C'est la meilleure place de marché pour étudier les produits qui sont en train de bien se vendre et vous pouvez les concurrencer. Le site vous donne un classement de produits qui font les meilleures ventes. Amazon possède son propre moteur de recherche de produits en vous suggérant des mots clés y afférant. Son moteur de recherche vous donne ainsi une meilleure idée des produits les plus recherchés sur son site.



La page des meilleures ventes d'Amazon

Une fois que vous avez les outils en main, **qu'est-ce que vous allez rechercher ?** Vous allez prospecter ces sites en vue de trouver de bons produits que vous estimez vous procurer un revenu conséquent. N'oubliez pas de valider votre choix de produit en suivant **la checklist** énoncée dans l'étape précédent. Si vous trouvez un produit qui correspond aux caractéristiques d'un bon produit, et si vous estimez qu'il vous est suffisamment rentable, alors il vous faut maintenant créer **une liste Excel** où vous allez stocker les données du produit. Ces données concernent le nom du produit, son prix, son code ASIN, et sa cote d'évaluation sur le site d'Amazon. A la fin du processus, vous déciderez quel produit vous allez vendre sur Amazon.



Je vous donne maintenant quelques idées de recherche de votre premier produit à vendre. Vous pouvez :

- » Observer de façon aléatoire **divers objets** autour de vous et essayer de penser aux différentes variantes possibles (chargeurs de téléphones, jouets pour enfants, écouteurs, etc.) ;
- » Trouver **des objets tendances** ses derniers mois (accessoires vintage, cartes de vœux, des boîtes de rangement, etc.) ;
- » Trouver **des objets** qui suscitent **une vente impulsive** chez le client (Jouets pour chiens, colliers anti-aboiements, supports pour téléphones, etc.) ;
- » Voir les résultats de recherche des **mots-clés suggérés** par les sites marchands ci-dessus (huile de coco, décoration de mariage, etc.) ;
- » Voir des **objets** aléatoirement sur d'autres **places de marché** (EBay, Aliexpress, etc.).

Si vous avez des soucis de recherche d'idées aléatoires de produits, vous pouvez aussi trouver votre inspiration en regardant les meilleures ventes chez Amazon. En effet, Amazon classe ses fiches produits en fonction de leur performance de vente par pertinence ou popularité. Par conséquent, dans les résultats de recherche, vous trouverez en tête de liste la meilleure vente avec la mention « N°1 des ventes » et ainsi de suite.

Une fois que vous avez décidé de vendre un produit, vous aurez la tâche de trouver votre fournisseur et d'acheter des échantillons.



Troisième étape : Comment trouver et tester les fournisseurs

L'idéal est de trouver une dizaine de fournisseurs pour vos produits. Maintenant, vous allez chercher et contacter 3 à 10 fournisseurs pour votre produit. Cette étape de contact avec le fournisseur peut être intimidante pour vous mais rassurez-vous : ils ne sont à votre disposition pour répondre à toutes vos questions. Alors, n'hésitez pas à demander [des détails sur le produit \(sa taille, poids, etc.\)](#) afin recevoir des réponses précises. Avant de commencer à contacter les fournisseurs, je vous suggère de créer une adresse mail alternative et assurez-vous que tous les échanges commerciaux avec Alibaba passent par cette adresse. Vous pouvez ainsi facilement gérer la communication avec les fournisseurs d'Alibaba et maîtriser les différents spams d'offres aléatoires de produits.

Je vous donne ici les étapes de recherche et de contact de fournisseurs :

- » [Cherchez un produit sur Alibaba avec les bons filtres de fiches](#) : A ce point, vous voulez changer vos paramètres de recherche pour trouver un fournisseur plutôt qu'un produit et trouver par la suite votre produit. Après avoir entré vos mots-clés dans la barre de recherche, assurez-vous de cocher les filtres suivants : « Gold supplier » et « Assessed supplier » jusqu'à ce que vous ayez affaire à une dizaine de fournisseurs. Si vous pouvez trouver entre 10 et 20 fournisseurs correspondant à ces critères, alors vous pouvez commencer à les contacter sereinement.
- » [Ecrivez un message générique pour leur demander des informations dont vous avez besoin](#) : Ecrivez un mail générique à envoyer à chaque fournisseur dans un Notepad ou ailleurs. Voici l'exemple de mail à envoyer :
*Hello,
My name is [Name]. I am starting a company and I am searching for a large supply of [product X]. I came across your company in my research and wanted to get some further information regarding your [minimum order*



quantities, FOB pricing, and also the possibility of OEM packaging, shipping and payment].

So could you please get back to me as soon as possible the above information ? My email is [mail address]

Thank you and I look forward to hearing from you and hopefully placing an order with your company.

Kind regards,

[Name].

- » **Envoyez le message générique aux fournisseurs :** Vous pouvez maintenant consulter les différentes fiches produits et appuyer sur le bouton « Contact Supplier ». Copiez et collez votre message dans la boîte, et envoyez. Vous recevrez des réponses après quelques heures. Dans les 24 heures, vous devriez avoir des réponses de la quasi-totalité des fournisseurs. Vous déciderez avec lequel de ces fournisseurs allez-vous travailler ? Vous aimeriez peut-être faire un deal avec le fournisseur qui vous a répondu immédiatement. A ce moment, vous recevrez les premières réponses des spécifications du produit, un fichier Excel de la fourchette de prix et vos diverses questions. Vous devriez avoir **une idée de l'intervalle de prix d'achat de votre produit**. Ces informations combinées avec votre ressenti sur les différents échanges par mail vous permettront de sélectionner votre premier fournisseur.

- » **Achetez des échantillons :** Maintenant, vous êtes prêt à procéder à l'achat de vos échantillons. Il vous faut cliquer sur le bouton « Start Order ». Vous allez être redirigé sur la page de vente avec une boîte mail où vous allez préciser que vous achetez des échantillons, quels produits vous voulez à quelle adresse, et quelques demandes spécifiques à l'expédition. Si vous choisissez l'expédition par avion, votre colis arrive chez vous en une semaine au plus tard.



Quatrième étape : Comment vendre votre produit

Une fois que vous avez reçu vos échantillons, examinez-les profondément et voyez comment ils sont. Voici [les questions dont vous devez vous demander](#). La qualité est-elle respectée ? Certaines parties de l'objet paraissent-elles mal faites ? Manquent-elles des accessoires ? Y a-t-il quelque chose qui pourrait rendre le client mécontent s'il achète votre produit ? Si vous estimez que vos échantillons ont une qualité suffisante pour être vendu sur le marché (la plupart des produits n'ont pas besoin d'être parfaits), il faudra passer par une étape importante avant de faire une grosse commande. Il est vital de tester son produit. Pour se faire, vous pouvez offrir quelques-uns à vos proches et leur demander de l'utiliser et d'en faire un avis objectif. Ensuite, je vous conseille fortement de [vendre vos échantillons en premier](#) avant de faire une grosse commande. Cela limite votre risque.

Maintenant, comment vendre vos échantillons ? Cette partie devrait être simple pour vous. Il vous faut créer [un compte vendeur](#) chez Amazon. Ensuite, vous établissez la fiche produit des échantillons avec notamment son prix, et la quantité disponible. Vous lancez la vente et vous attendez les évaluations des clients. Si elles sont bonnes, vous pouvez faire votre commande. Sinon, vous laissez la fiche produit telle quelle.



Cinquième étape : Comment développer votre activité

A ce stade, vous devriez avoir **toutes les données** dont vous avez besoin pour savoir exactement combien d'argent vous allez gagner, combien d'unités vous allez vendre sur votre grosse commande. Je vous donne quelques suggestions pour fructifier votre business et augmenter votre chiffre d'affaire :

- » **Créez votre propre chaîne de vente** : Il est devenu de plus en plus facile pour chacun de monter une boutique e-commerce et créer sa propre chaîne de vente. Ensuite, vous pouvez toujours confier à Amazon le stockage, l'expédition et le service après-vente ;
- » **Négociez les prix auprès de votre fournisseur** : Comme la commande des unités chez votre fournisseur commence à augmenter, vous pouvez très bien négocier à la baisse le prix de chaque unité sans toucher à sa qualité ;
- » **Constituez-vous un revenu récurrent** : La meilleure façon de se faire de l'argent dans votre business est le revenu récurrent. Vous pouvez commencer à proposer des promotions dans votre boutique, de newsletters par mail, des abonnements mensuels, etc.

A vous de jouer :

- » **Identifiez un bon produit** : Le meilleur moyen de faire du profit est d'acheter du produit qui se vend systématiquement. Ce type de produit répond à des critères de sélection. Identifiez ainsi votre produit en validant ces critères ci-après : le produit est petit et suffisamment léger pour être transporté, il est spécifique d'un marché de niche, il est vendu dans une fourchette de prix entre 15 et 50 € ;
- » **Trouvez un bon produit** : Visitez la gigantesque place de marché Alibaba.com pour dénicher le produit que vous aurez préalablement choisi ; Cochez sur « Gold Supplier » et « Trade Assurance » pour vous assurer entre autres de la bonne qualité du produit et du service. Vous pouvez aussi visiter les Best Sellers d'Amazon pour voir les produits qui se vendent bien. Voici le lien : <https://www.amazon.fr/gp/bestsellers> .



- » **Trouvez et testez des fournisseurs :** Chercher à contacter 3 à 10 fournisseurs choisis au préalable sur le site Alibaba.com. N'hésitez pas à demander des détails sur le produit. Suivez les étapes de recherche et de communication avec les fournisseurs : Cherchez les produits avec les bons filtres « Gold Supplier » et « Trade Assurance », écrivez et envoyez un mail générique afin de leur demander des informations précises, commandez des échantillons.
- » **Lancez votre produit :** Dès que vous avez reçu vos échantillons, testez-les pour vérifier leur qualité. Une fois satisfait de sa qualité, vous créez un compte vendeur sur Amazon, si ce n'est déjà fait. Vous montez ensuite la fiche produit de vos articles de A à Z : de bonnes images, un excellent titre, une liste descriptive, le prix et une description détaillée. Lorsque vous aurez une certaine quantité de vente, vous pouvez passer une grosse commande de votre produit.
- » **Développez votre activité :** A ce stade, votre boutique est bien installée sur Amazon, bien garnie en commentaires clients. Fructifiez votre business et augmentez votre chiffre d'affaire en suivant les étapes ci-après : créez votre propre chaîne de vente, négociez les prix auprès de votre fournisseur, faites des promotions, des abonnements mensuels, des mails de remerciements et newsletter.

Bely Max

