

La **checklist incontournable** pour *tester ton idée*
avec les bonnes questions

Découvre ta niche digitale idéale en **60 minutes**



AURORE ELISE

Explore tes compétences et tes passions

Regarde ce que tu aimes faire ou les sujets que tu maîtrises déjà, ce sera ton meilleur point de départ.



- **Qu'est-ce que tu aimes faire au point de pouvoir en parler pendant des heures ? Y-a-t-il un sujet sur lequel tu pourrais travailler gratuitement ?** Tu vas passer du temps nez à nez avec ton business, donc que cela t'intéresse c'est *indispensable* !

- **Quelles compétences ou connaissances possèdes-tu déjà (ou sans devoir trop te former) ?** Pense à ton métier, tes hobbies, tes expériences personnelles/ professionnelles, aux épreuves que la vie a mises sur ton chemin et de comment tu les as surmontées. Peut-être peux-tu aider les gens là-dedans ? Retiens-bien : *La meilleure niche, c'est celle qui allie plaisir + expertise.*

- **Qu'est-ce que les autres viennent souvent te demander comme conseil ou aide ?** C'est souvent le signe que les gens reconnaissent en toi une certaine expertise (et elle n'a pas besoin d'être parfaite) ou bien ils sentent que le sujet te passionne.

Identifie les besoins du marché

Pas de problème = pas de besoin = pas de marché. Ton produit doit résoudre un vrai problème réel et urgent ou une envie forte.



- **Quelles problèmes reviennent souvent dans ton audience ?** Plus le problème est douloureux ou urgent, plus les gens sont prêts à payer pour le résoudre. Parfois c'est évident et ça saute aux yeux, parfois c'est plus subtile. Les discussions en ligne sont une mine d'or pour savoir ce qui bloque ou intéresse vraiment les gens. Passe en revue, les forums, groupes facebook, Quora ou Answerthepublic pour connaître ton audience.

- **As-tu déjà de la concurrence ?** Des personnes qui font la même chose que toi sur les réseaux sociaux ? (ou même sous un angle un peu différent mais avec la même thématique) (en français ou dans une autre langue) C'est toujours mieux d'avoir un peu de concurrence. Cela signifie qu'il y a un marché déjà en place, et donc un problème à résoudre.

- **À quoi ton client idéal veut-il arriver ? Quel est son objectif final ?**

Plus tu vas connaître l'objectif de ton client en profondeur, plus tu seras capable de l'aider avec précision. Plus tu seras précis, plus tu vendras. Ton produit sera un outil ou un raccourci pour l'aider à atteindre ce but.

Questions supplémentaires

Encore quelques questions à se poser pour trancher



- **Est-ce que ta niche est saisonnière ou est-ce un besoin que les gens doivent résoudre toute l'année ?** Les ventes régulières sont plus stables, mais une niche saisonnière peut exploser sur une courte période.

- **Est-ce que la concurrence est très forte ou reste-t-il de la place pour te différencier ?** 95% du temps, un entrepreneur résout le même problème qu'un autre, il ne réinvente pas la roue. Mais cela n'empêche que le fait d'observer tes concurrents est primordial pour savoir quel angle tu peux utiliser pour te différencier. (Je parle ici de la manière dont tu vas communiquer, de ta façon de résoudre le problème, ta promesse de vente etc) Quel particularité pourrais-tu utiliser pour te présenter différemment ?

Tu viens de répondre à une série de questions simples, mais qui vont faire avancer le "schmilblick" comme on dit ici en Belgique :)

Et si tu lis entre les lignes... **ton idée, elle est déjà là.**

Peut-être pas parfaitement définie, mais elle existe !

Et c'est vraiment normal que ce soit encore flou ou même que tu ne trouves pas ton idée tout de suite. Il m'a fallu plus d'un an pour savoir comment j'allais transformer mon contenu alors qu'avant, j'étais 100 % focus sur Etsy.

Et il est possible que pour toi, ce soit comme une évidence... et si c'est le cas, franchement trop bien !!!

Mais si ce n'est pas le cas, **sois indulgent avec toi-même et prends le temps de t'interroger et de savoir ce que tu as envie de construire.**

Créer un produit digital, ce n'est pas juste "créer un fichier et le mettre en ligne".

C'est partager une partie de toi : ton savoir, ton expérience, ta créativité.

C'est aussi offrir à quelqu'un, quelque part dans le monde, **un raccourci pour l'aider à atteindre son objectif, réaliser un rêve ou résoudre un problème.**

(Et c'est pas génial ça ?!)

Alors ne laisse pas cette checklist dormir dans un dossier.

Reviens-y régulièrement. Relis tes réponses. Et surtout... **passe à l'action maintenant, même si tout n'est pas encore parfait.**

Parce que la vérité, c'est que la **clarté viendra en créant.**

Même si pour moi, ça paraît facile aujourd'hui, ne crois pas que ça l'a toujours été.

Parfois, moi aussi je doute. Parfois, je suis aussi dans le flou.

La différence, c'est que **je me mets en mouvement.** J'avance malgré mes doutes, malgré mes hésitations.

Et à chaque fois, le simple fait d'agir m'apporte des réponses. Je me retrouve une étape plus loin... avec l'impression d'avoir progressé et avancé.

Alors, je ne peux que t'encourager à faire pareil : lance-toi. Même si ce n'est pas encore précis. Même si ce n'est pas parfait. Le principal, c'est d'avancer.

A propos d'Aurore

Aurore est la fondatrice de la chaîne YouTube "Aurore Elise" où elle a pour mission de montrer que l'on peut vendre des produits digitaux sur internet sans pour autant jouer au "gourou".

Très vite, elle réalise que son authenticité devient sa vraie force.

Pourtant, ses débuts ne sont pas faciles : sa première formation ne décolle pas. Elle découvre alors les tunnels de vente.

Tout change.

Ses clients suivent enfin un chemin clair, et ses ventes s'envolent.

Aujourd'hui, elle aide les femmes discrètes à créer un revenu en ligne grâce à des stratégies éthiques, prouvant qu'on peut réussir en étant soi-même : vulnérable, imparfaite et authentique.



© Aurore Elise – Tous droits réservés

Cette checklist est protégée par le droit d'auteur. Toute reproduction, diffusion ou utilisation, même partielle, sans autorisation écrite préalable est strictement interdite.