

Marketing Internet

BIEN DÉMARRER

**Une Règle Marketing
Vitale**

**Augmentez Considérablement
Vos Chances de Réussite Avec
Cette Seule Règle !**

Bizness  Machine

Sommaire

Licence.....	Erreur ! Signet non défini.
Définition et théorie.....	3
Introduction.....	5
Notions Marketing	7
Où trouver des idées de niches ?	10
Les ressources hors Internet	10
Les ressources sur Internet.....	10
Utilisez les moteurs de recherche	11
Trier toutes vos idées	15
L'étude de marché.....	19
Étape 1 – la recherche des mots clés.....	19
Étape 2 - découvrez vos principaux concurrents	20
Étape 3 - recherche sur les forums	21
Étape 4 – quels sont les blogs ayant un fort succès ?	22
Étape 5 – quelles sont les vidéos les plus visionnées ?	23
Étape 6 – les sites où se vendent les produits.....	24
Étape 7 - autres recherches diverses	25
Un moyen rapide de vérifier la rentabilité d'une niche	27
Conclusion	31

Définition et théorie

Point Zéro, représente le point de départ d'une activité qui veut réussir.

Bien entendu, le marketing est aussi lié à un état d'esprit. Certains arrêtent avant d'avoir mis les choses dans le bon ordre, d'autres persistent à tout va jusqu'à se ruiner, sans jamais mettre en application ce qu'ils apprennent. Les échecs accompagnent toute réussite et la réussite n'est pas liée à la chance, mais à votre seule volonté et à votre unique capacité de tirer des leçons de vos échecs.

Ceci étant dit, et avant d'entrer dans le vif du sujet, précisons ce qu'est une « niche ». Nous parlerons ici bien entendu « niche de marché » de « niche mercantile » ou tout autre terme lié au marketing !

Contrairement à l'autre niche réservée à un seul animal, une niche de marché est destinée à une clientèle très ciblée et unique dans ses recherches, mais surtout dans ses attentes.

Même si nous allons ici démontrer comment attaquer une niche de marché potentiellement intéressante, tout n'est pas fermé à ce point, c'est-à-dire que vous pourrez aussi devenir les initiateurs d'une nouvelle niche. Eh oui ! Un marché ne démarre-t-il pas avant tout par la création d'un besoin ?

D'un point de vue humain, tout ce que nous consommons aujourd'hui ne nous était pas utile jusqu'à ce que quelqu'un décide de le commercialiser tout en nous proposant une facilité de consommation.

Nos ancêtres étaient chasseurs, bouchers, charcutiers, pêcheurs et agriculteurs à la fois. Ils consommaient ce qu'ils savaient chasser ou attraper. Jusqu'au moment où quelqu'un leur proposa de le faire à leur place pour quelques centimes de plus...

Puis, nous sommes entrés en douceur, mais très rapidement, dans un monde de consommation effréné.

L'avantage d'internet est de pouvoir profiter de cette mentalité ancrée en nous et de la rapidité de la transmission des informations.

De nos jours, nous pouvons savoir ce que recherchent les gens bien avant que quelqu'un ne leur propose un produit répondant à leurs attentes, il suffit de savoir comment faire et c'est là tout le propos de ce guide.

D'un autre côté, une fois avoir lancé plusieurs produits de niche, vous pourrez aussi initier la vôtre.

Oui, même s'il n'y a pas encore de demande, vous pouvez la créer, mais vous aurez aussi compris que cela peut faire l'objet d'un autre guide.

Il est donc avant tout très important de savoir dénicher les marchés lucratifs, puis de développer vos propres niches, à lors, ne perdons plus une seule seconde !

Introduction

De nombreuses personnes commettent l'erreur de créer d'abord un produit puis essayent de trouver un marché pour le vendre. Pour être réellement efficace, vous aurez compris que ce processus devrait et doit être inversé.

C'est-à-dire :

- Trouver une niche où les personnes sont prêtes à dépenser de l'argent.
- Connaître les besoins de ces personnes.
- Répondre à leurs besoins à travers votre produit.

Cela semble plus facile à dire qu'à faire, mais en faisant préalablement une bonne étude de marché vous arriverez même à définir les revenus réalisables pour chacun de vos produits.

Vous l'aurez compris, pour que cette méthode soit efficace, l'idéal est de ne pas vous limiter à un seul et même produit.

Cette méthode est donc à croiser avec toutes les autres méthodes de marketing telles que la vente additionnelle, la vente arrière, l'email marketing, etc. sur lesquelles nous reviendrons dans quelques instants.

Lorsque vous pensez avoir trouvé une niche, il sera important de vous poser quelques questions :

1. Avez-vous un intérêt ou une passion pour cette niche ?
Si ce n'est pas encore le cas, pensez-vous pouvoir le développer ?
2. Des personnes sont-elles passionnées par cette niche ?
3. Ces personnes ont-elles un problème à résoudre ?

4. Vos clients potentiels ont-ils l'habitude de dépenser de l'argent ?
5. La concurrence est-elle importante ?
6. Quels sont les produits déjà existants dans cette niche ?
7. Quels sont les produits rencontrant un fort succès ?
8. Pouvez-vous créer et vendre un produit similaire ?
9. Êtes-vous capable de l'améliorer afin de vous différencier ?
10. Pourriez-vous vivre de votre activité en vendant vos produits au même prix que vos concurrents ?

En dehors des aspects et des méthodes marketing que vous pourrez utiliser afin de mettre en place un système de vente efficace, il est aussi très important d'apprendre à vous connaître dans cette étude de marché.

Car, toutes les informations que vous réunirez devront être mises en œuvre et pour ça, il n'y aura que vous...

Alors, pour entrer dans le vif du sujet voyons maintenant quelques notions de marketing.

Notions Marketing

Le dernier point de notre liste est important :

« Pourriez-vous vivre de votre activité en vendant vos produits au même prix que vos concurrents ? »

Il est tellement important qu'il me faut vous parler de toutes les possibilités concernant les prix et leur définition.

Vous constaterez que certains de vos concurrents potentiels vendront leur produit à un prix attractif. Vous serez en droit de vous demander pourquoi et comment ils peuvent se permettre de vendre à si bas prix !

Il y a des éléments et des moyens à prendre en considération afin de parvenir à une bonne analyse.

Le meilleur moyen est d'entrer dans le processus de vente de votre concurrent en devenant simplement son client. Vous verrez ce qui est vraiment proposé et vous vous apercevrez qu'en réalité, il ne réalise pas vraiment son bénéfice sur la seule vente d'un produit mais en utilisant un arsenal de stratégies marketing comme l'upsell, le cross sell, ou le back-end ?

Ces notions sont importantes, car lorsque vous créez votre produit, il faudra pouvoir les intégrer dans votre processus de vente et peut-être adapter votre produit afin d'en tirer un maximum de bénéfices.

Alors, quelles sont les différences entre une vente upsell, cross sell et back end ?

Upsell : C'est ce que j'appelle la vente additionnelle. Il s'agit de proposer un complément au produit que le client vient de vous acheter. Cela peut être une version plus complète, plus évoluée ou plus performante dudit produit.

Les upsells s'utilisent énormément sur Internet, car cela permet vraiment d'augmenter les marges.

Généralement, une vente additionnelle ou upsell prend la forme suivante : disons que vous venez d'acheter un ebook sur "Comment gagner de l'argent sur Internet" pour 27 €. Avant de passer commande (ou parfois après), vous serez amené sur une page qui vous proposera, en plus de l'ebook, une version audio, des vidéos expliquant les aspects techniques, deux études de cas en exemple et l'accès à un forum de support privé, le tout pour 67 € au lieu de 197 €.

En proposant un complément à des visiteurs qui viennent de confirmer leur intérêt s'apprêtant à vous acheter un premier produit, nombreux d'entre eux profiteront de votre offre, ce qui aura pour résultat d'augmenter le panier moyen de vos clients.

Cross sell : ou vente croisée, proposer un cross sell signifie proposer un autre produit en complément à celui que votre client vient d'acquérir.

En reprenant notre exemple, nous pourrions proposer en complément de notre ebook, un produit traitant de la mise en place d'un site Web ou la génération rapide de trafic.

Back-end : Dans le contexte de la vente sur Internet, le back-end désigne tout ce qui se passe une fois que les visiteurs sont devenus des clients, par opposition au front-end.

Ainsi, faire des offres en back-end signifie faire des offres (généralement plus coûteuses) à des personnes qui sont déjà clients.

Toutes ces stratégies peuvent se confondre dans un processus de vente et vous les affinerez au fur et à mesure de leur mise en place.

L'essentiel à retenir est de toujours proposer quelque chose à vos clients et à des moments que vous définirez.

Nombreux sont les marketers sur Internet qui négligent cet aspect et se contentent de vendre avant tout le produit qu'ils viennent de créer.

N'oubliez pas qu'il est plus facile de vendre à un client déjà acquis que de trouver sans cesse de nouveaux clients.

Je referme là cette parenthèse qu'il me semblait important d'ouvrir.

Gardez ces techniques dans un coin de votre esprit lorsque vous préparerez vos premiers produits, car elles vous permettront de mettre tout de suite en place un processus commercial et surtout, de battre le fer tant qu'il est encore chaud.

Ces techniques peuvent aussi se développer avec des produits d'affiliation ou en partenariat avec d'autres entrepreneurs, mais veillez à ce qu'ils soient de qualité au moins égale à vos propres produits.

Maintenant, voyons comment découvrir ces fameuses niches très rentables !

Où trouver des idées de niches ?

Il existe de nombreuses ressources gratuites qui vous aideront à trouver avant tout LA bonne idée, celle qui vous permettra de gagner de l'argent.

Avant d'entrer dans les détails, voici déjà ces ressources.

N'oubliez pas de toujours avoir un bloc-notes à portée de mains pour noter toutes les idées qui vous viendront.

Les ressources hors Internet

- Les journaux
- Les magazines
- Les livres
- La télévision et la radio
- Les catalogues de vente par correspondance
- Panneaux d'affichage et autres supports publicitaires. Regardez ce que font les entreprises hors ligne.
- Parlez aux personnes et observez-les. Quels sont leurs hobbies, leurs intérêts, leurs problèmes ?

Les ressources sur Internet

- Google Zeitgeist - <http://www.google.com/press/zeitgeist.html>
- Les journaux sur Internet comme [lemonde.fr](http://www.lemonde.fr)
- Yahoo! Buzz - <http://fr.buzz.yahoo.com>
- eBay Pulse – <http://pulse.ebay.com>
- Amazon (meilleures ventes) - <http://www.amazon.fr/gp/bestsellers/books/>
- Google Trends - <http://www.google.com/trends>
- Shopping.com (recherches les plus populaires) - http://www0.fr.shopping.com/top_searches
- Google Groups - <http://groups.google.com>
- Scoopeo - <http://www.scoopeo.com>
- Les sites de magazines comme - <http://www.viapresse.com/via/index.asp>
- 1TPE (meilleures ventes) - <http://1tpe.com/shop.php>

Utilisez les moteurs de recherche

Vous pouvez utiliser certains mots clés pour découvrir des niches potentielles.

Allez sur Google et tapez l'un des mots clés suivants :

- Comment faire pour
- Comment se débarrasser
- Comment se rendre
- Comment arrêter de
- Comment stopper
- Comment puis-je

Par exemple, j'indique « **comment arrêter de** » dans Google et il va me suggérer plusieurs niches.

comment arrêter de
comment arreter de fumer
comment arreter de se ronger les ongles
comment arreter de boire
comment arreter de manger
comment arreter de rougir
comment arreter de grignoter
comment arrêter de manger du sucre
comment arreter de ronfler
comment arreter de transpirer
comment arreter de tousser

En 10 secondes, vous obtenez 10 niches potentielles.

Il suffit de faire la même chose avec les autres mots.

Par exemple :

comment faire pour
comment faire pour que les cheveux poussent plus vite
comment faire pour qu'il m'aime
comment faire pour avoir un ventre plat
comment faire pour se pacser
comment faire pour etre belle
comment faire pour maigrir
comment faire pour avoir des jumeaux
comment faire pour tomber enceinte
comment faire pour grandir
comment faire pour réussir

Si vous avez déjà une idée de niche, cette technique fonctionne aussi. D'ailleurs, elle peut vous aider à mieux la cibler.

Par exemple, si vous vous intéressez à la niche « **perte de poids** », vous pouvez indiquer :

comment maigrir |
 comment maigrir **rapidement**
 comment maigrir **du ventre**
 comment maigrir **des cuisses**
 comment maigrir **vite**
 comment maigrir **en 1 semaine**
 comment maigrir **du visage**
 comment maigrir **des hanches**
 comment maigrir **des bras**
 comment maigrir **facilement**
 comment maigrir **des cuisses rapidement**

Vous pouvez également utiliser le générateur de mots clés de Google Adwords :

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal?hl=fr>

Si on reprend notre dernier exemple, cela va donner :

<input type="checkbox"/> Mot clé	<input type="checkbox"/> "comment maigrir du ventre rapidement"
<input type="checkbox"/> "comment maigrir"	<input type="checkbox"/> "comment maigrir vite et bien"
<input type="checkbox"/> "comment maigrir rapidement"	<input type="checkbox"/> "comment maigrir des joues"
<input type="checkbox"/> "comment maigrir du ventre"	<input type="checkbox"/> "comment maigrir efficacement"
<input type="checkbox"/> "comment maigrir vite"	<input type="checkbox"/> "comment maigrir naturellement"
<input type="checkbox"/> "comment maigrir"	<input type="checkbox"/> "comment maigrir en faisant du sport"
<input type="checkbox"/> "comment maigrir des cuisses"	<input type="checkbox"/> "comment maigrir tres vite"
<input type="checkbox"/> "comment maigrir facilement"	<input type="checkbox"/> "comment maigrir homme"
<input type="checkbox"/> "comment maigrir gratuitement"	<input type="checkbox"/> "comment maigrir durablement"
<input type="checkbox"/> "comment maigrir du visage"	<input type="checkbox"/> "comment maigrir cuisses"

Partir à la recherche des mots clés est une manière efficace de découvrir ce que les personnes souhaitent :

- Faire
- Résoudre
- Accomplir

Lorsque vous aurez plusieurs idées, il faudra passer à l'étape suivante afin de seulement retenir les meilleures d'entre elles.

Trier toutes vos idées

Tout d'abord, rendez-vous sur Google Zeitgeist pour vérifier les dernières tendances :

<http://www.google.com/press/zeitgeist.html>

À partir de ce site, vous pouvez choisir plusieurs outils :

- **Google Trends.** Il permet de suivre l'évolution d'une tendance.
- **Trends for Websites.** Indiquez une URL pour avoir, par exemple, des données sur l'origine des visiteurs.
- **Insights for Search.** Il reprend le principe de Google Trends, mais ajoute de nouvelles fonctionnalités.
- **Hot Trends.** Le top 100 des recherches effectuées par les internautes. Il prend en compte seulement les résultats américains.

Vous pouvez aussi cliquer sur « Rapports annuels » ou les « Archives » dans le menu de gauche pour regarder les tendances passées.

Ces différents outils vous permettront de classer vos idées par ordre d'importance.

Par exemple, une personne a deux idées de niches :

- Maigrir sans régime
- Apprendre la guitare

En quelques minutes, vous pouvez connaître le marché ayant la plus forte demande.

Pour commencer, rendez-vous sur ce site :

<http://www.google.com/insights/search/>

Ensuite, indiquez vos mots clés et cliquez sur « **Rechercher** » :

Termes de recherche

Conseil : Pour indiquer OR, ajoutez le signe plus (tennis + squash).

maigrir sans régime

apprendre la guitare

Rechercher

Filtre

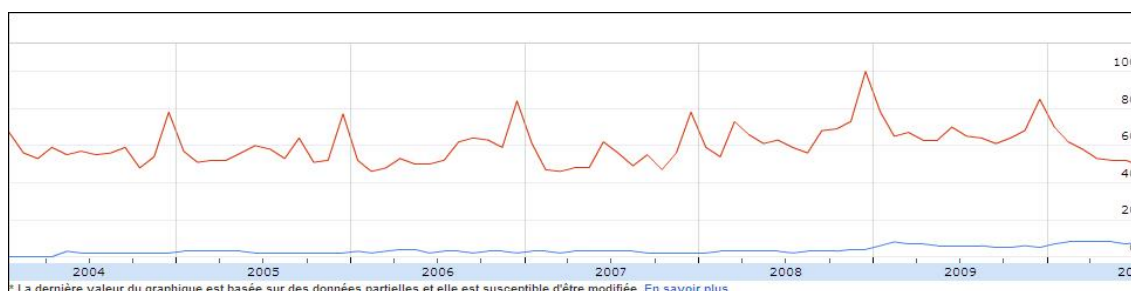
Recherche sur le Web

Dans tous les pays

De 2004 à ce jour

Toutes les catégories

Voici le résultat :



- La ligne rouge correspond au mot clé « **apprendre la guitare** ».
- La ligne bleue (au bas du graphique) correspond à « **maigrir sans régime** ».

Ce graphique est sans appel : la demande est beaucoup plus forte pour apprendre à jouer de la guitare.

Afin de confirmer ce résultat, vous pouvez vous rendre sur ce site :

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal?hl=fr>

Indiquez vos mots clés et sélectionnez la case « **expression** » :

Trouver des mots clés

Aidez-vous de l'un ou des deux char

Mot ou expression (un par ligne)

maigrir sans régime
apprendre la guitare




Options avancées Zones géogr

Recherche

Types de correspondance

- Large
- [Exact]
- "Expression"

J'obtiens ces résultats :

Mot clé	Concurrence	Recherches mensuelles globales
"apprendre la guitare"	 	60 500
"maigrir sans régime"	 	6 600

Vous constaterez qu'il y a 10 fois plus de recherches effectuées sur des informations concernant l'apprentissage de la guitare que sur la perte de poids.

En contrepartie, la concurrence doit être normalement plus importante.

Il suffit de se rendre sur Google pour vérifier.

"apprendre la guitare"

Environ 45 600 résultats (0,16 secondes)

"maigrir sans régime"

Environ 32 600 résultats (0,22 secondes)

Effectivement, le nombre de résultats est plus important pour la première requête.

Cependant, la concurrence n'est que 1, 40 fois (45600 / 32600) plus importante. Je vous rappelle que la demande est 9 fois (60500 / 6600) plus importante.

Au final, il sera certainement plus difficile de classer votre site dans les premiers résultats, mais les retombées économiques devraient être plus conséquentes.

Dernière astuce :

Si vous pensez utiliser Google Adwords pour générer du trafic ciblé, vous pouvez faire une estimation du coût par clic grâce à cet outil :

<https://adwords.google.com/select/TrafficEstimatorSandbox>

Remplissez les champs et cliquez sur « **Estimer** » :

Obtenir des prévisions du trafic

Mot ou expression (un par ligne)	CPC max.	Budget quotidien
<input type="text" value="maigrir sans régime"/> <input type="text" value="apprendre la guitare"/>	€ <input type="text" value="2"/>	€ <input type="text" value="10"/>

Options avancées Zones géographiques : France Langues : Français



Voici les résultats :

Mot clé		Recherches mensuelles locales	CPC moyen estimé
maigrir sans régime		6 600	0,70 €
apprendre la guitare		90 500	0,25 €

Une campagne publicitaire pour un site présentant un produit pour « **apprendre la guitare** » reviendra pratiquement 3 fois moins cher (pour ce mot clé).

L'étude de marché

Il s'agit d'une étape importante que l'on ne doit pas ignorer. Effectivement, il est toujours préférable de bien connaître son marché avant de lancer un produit.

De nombreuses personnes ne réalisent pas ce travail et courent tout droit vers un échec assuré.

Rappelez-vous, à ce stade, vous souhaitez savoir si :

- D'autres personnes sont passionnées par cette niche ? Si ce n'est pas le cas, ont-elles un problème important à résoudre ?
- Le marché est-il assez grand pour vous faire une place ?
- Les personnes ont-elles l'habitude de dépenser de l'argent ?
- Quels produits rencontrent un fort succès ? Pouvez-vous vendre un produit similaire ? Pouvez-vous l'améliorer ?

Intéressons-nous maintenant à la stratégie à mettre en place.

Étape 1 – la recherche des mots clés

Notez dans un bloc note ou une feuille de calcul Excel les termes courants de votre niche. Commencez avec les mots clés de base.

Par exemple, pour la niche sur la « **perte de poids** », vous commenceriez par le mot clé « **maigrir** » et ceux qui en découlent.

Voici différents outils pour vous aider à créer votre liste de départ :

- <https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal> - outil gratuit de Google

- <http://freekeywords.wordtracker.com> - version gratuite de Wordtracker
- <http://www.goodkeywords.com> - logiciel gratuit pour trouver des mots clés
- <http://www.digitalpoint.com/tools/keywords> - recherche de mots clés et outil de classement
- <http://www.keyworddiscovery.com> – outil payant avec un essai gratuit

Il existe d'autres outils de recherche, mais avec la disparition du service gratuit d'Overture, devenu un service à part entière de Yahoo Search (*l'alternative à Google Adwords*), beaucoup d'entre eux sont toujours en ligne, mais fournissent des informations parfois obsolètes ou inutiles, en dehors des outils Google (*accessible gratuitement*) et Yahoo Search (*accessible aux clients*).

Voici d'autres ressources intéressantes :

- <http://www.terapeak.com> – recherche des enchères sur eBay au cours des 30 derniers jours
- <http://addictomatic.com> - site de recherche « fouillant » le Web à la recherche des mots clés que vous indiquez

Étape 2 - découvrez vos principaux concurrents

Sur la base de ces mots-clés ou de l'expression clé que vous aurez retenus, effectuez quelques recherches sur Google pour connaître :

- Vos principaux concurrents.
- Les annonceurs présents sur la droite (Google AdWords).

Dressez une liste des 10 concurrents importants auxquels vous serez confrontés, en prenant soin de ne retenir que ceux vendant des produits similaires au vôtre.

Par exemple, si vous souhaitez vendre un produit numérique, vous pouvez ignorer les sites proposant des produits physiques. Vous pouvez toutefois vous inspirer de la présentation ou du contenu proposé.

Vérifiez aussi quels sont les annonceurs sur Google Adwords. Cette technique est intéressante pour prendre la température de votre marché. N'oubliez jamais que si certaines entreprises paient pour promouvoir des produits similaires aux vôtres, cela signifie qu'elles gagnent de l'argent. C'est donc une bonne indication .

Cependant, ce n'est pas fiable à 100 %. En effet, certaines personnes peuvent ajouter des annonces pour lancer leur produit, il faut donc surveiller cela régulièrement pour définir celles qui durent.

Je reviendrai sur cette notion de « rentabilité » dans le chapitre suivant.

Étape 3 - recherche sur les forums

Effectuez une recherche sur Google pour connaître les forums de votre niche.

Par exemple, si votre créneau est en rapport avec le dressage canin, vous pouvez indiquer : « **dressage canin forum** » ou « **dressage du chien forum** ».

dressage du chien forum

Environ 157 000 résultats (0,27 secondes)

[Dressage chien et forum canin - Fun-Educ](#) ☆

16 mars 2009 ... Education canine et **dressage de chien**. Ce site canin présente l'agility, le dog dancing (obé rythmée) et l'obéissance ainsi que le flyball.

Forum - Comportement & Education - Obéissance - Les positions

www.fun-educ.com/ - En cache - Pages similaires

[Forum chien : Comportement & Education - Fun-Educ](#) ☆

Dressage chien education canine - forum canin Accueil Dressage chien éducation canine - forum chien ... Forum **dressage chien** Forum canin Chien - Forum chien ...

www.fun-educ.com/viewforum.php?forum... - En cache - Pages similaires

[Education canine](#) ☆

Dans notre **forum** tous les sujets concernant le **chien** ou les chiots y sont traités, psychologie canine, comportement, **dressage chien** et l'éducation du chiot, ...

www.caniscool.com/ - En cache - Pages similaires

(9 forums différents, sur la première page, à exploiter.)

Les forums sont un excellent moyen pour découvrir les attentes de votre marché. Inscrivez-vous (si nécessaire) et commencez à observer.

Si vous sentez que l'ambiance est sympathique, vous pouvez vous présenter et commencer à poser des questions.

Par exemple, vous pouvez dire que vous envisagez d'acheter le produit d'un concurrent afin de recueillir les impressions de chacun. Ceci vous permettra d'ajuster le tir dans la création de votre produit

Vous pouvez aussi réaliser des sondages ou lancer des sujets de discussion. À l'aide des différentes réponses, vous connaîtrez avec précision les attentes de vos clients potentiels.

Étape 4 – quels sont les blogs ayant un fort succès ?

Consultez les meilleurs blogs de votre marché en faisant une recherche sur :

- <http://www.wikio.fr/blogs/top>

- <http://www.weborama.fr/blogs>
- <http://www.toutlemondeenblogue.com/index.aspx>
- <http://blogsearch.google.fr>

Sur les blogs que vous trouverez, pensez également à vérifier les éventuels blogs partenaires.

Par exemple :



Cette recherche est intéressante puisque si ces blogs ont du succès, cela signifie que le contenu intéresse les personnes.

- C'est une technique simple afin de trouver des idées pour votre prochain produit.
- Les commentaires laissés par les lecteurs peuvent vous aiguiller sur des pistes à développer.

Étape 5 – quelles sont les vidéos les plus visionnées ?

La vidéo a pris une place importante sur Internet et certaines d'entre elles ont été visionnées plusieurs millions de fois.

C'est une bonne indication pour connaître les sujets intéressant les personnes et découvrir les derniers buzz de la toile. S'il y a un rapport avec votre niche, vous pouvez sauter sur l'occasion.

La vidéo peut être aussi un élément de différenciation. En effet, si vos concurrents n'utilisent pas la vidéo dans leur « arsenal », il serait intéressant de vous y mettre.

Voici différents sites de partage :

- <http://www.youtube.com>
- <http://www.dailymotion.com/fr>
- <http://www.vimeo.com>
- <http://video.google.fr>

Étape 6 – les sites où se vendent les produits

Plusieurs sites proposent aux personnes d'ajouter leur produit dans un catalogue.

- <http://www.clickbank.com/index.html>
- <http://www.1tpe.com>
- <http://www.fribix.com>
- <http://www.paykoo.com>

Généralement, il y a un classement des meilleurs produits. C'est une bonne façon de connaître les produits ayant une bonne côte.

Par exemple, pour la catégorie « Santé-beauté-nature » du site 1TPE, voici les meilleurs produits :

1 - Méthode condensée (Traiter l' Ejaculation Précoce)

Comment maîtriser votre excitation sexuelle et contrôler votre éjaculation

Langue : Français - 

Voir la page de présentation de ce produit : <http://go.tabway.tabway.1.1tpe.net>

Commission affiliés : 55% soit **26,95 euros** [inscrivez-vous vite](#)

2 - Comment Perdre 3 à 5 Kg par Semaine Naturellement

Découvrez la méthode EXACTE pour perdre 3 à 5 Kg par semaine Naturellement. Efficace, Facile et 100% Naturel !

Langue : Français - 

Voir la page de présentation de ce produit : <http://go.conceptone.conceptone.5.1tpe.net>

Commission affiliés : 60% soit **23,40 euros** [inscrivez-vous vite](#)

3 - Méditation3G : Cliquez, Méditez !

Une technologie de méditation révolutionnaire, à destination de la niche grandissante des passionnés de spiritualité. Site web professionnel.

Langue : Français - 

Voir la page de présentation de ce produit : <http://go.ecthonius.ecthonius.1.1tpe.net>

Commission affiliés : 60% soit **18,60 euros** [inscrivez-vous vite](#)

Pour la niche « **maigrir sans régime** », il serait intéressant d'acheter le second produit pour connaître son contenu.

Grâce à vos différentes recherches :

- Soit, vous créez un produit similaire, mais avec du contenu supplémentaire.
- Soit, vous créez un produit complémentaire, avec la possibilité de mettre en place un partenariat avec le vendeur.

Étape 7 - autres recherches diverses

Pour avoir un aperçu rapide de votre concurrence, vous pouvez regarder les sites proposant de publier des communiqués de presse.

- <http://www.communique-de-presse-gratuit.com>
- <http://www.presse-fr.com>
- <http://www.generalite.com>

Vous pouvez aussi regarder les sites proposant de publier des articles :

- <http://www.contenulibre.com>
- <http://www.libre-article.fr/rubriques/index.html>
- <http://www.secrets-de-comment.com>
- <http://contenu-gratuit.com>

Si vous souhaitez connaître le concurrent obtenant le plus de trafic, vous pouvez utiliser ces deux services :

- <http://www.alexa.com>
- <http://compete.com>

Réaliser ces 7 étapes vous aidera à mieux connaître votre niche, vos clients potentiels et vos concurrents.

La dernière étape consiste est de vérifier si vous pouvez gagner de l'argent en créant et en publiant un produit dans la niche choisie.

Un moyen rapide de vérifier la rentabilité d'une niche

Amazon est un excellent endroit pour faire des recherches :

<http://www.amazon.fr>

C'est aussi le site idéal pour connaître les produits existants.

Par exemple :



The screenshot shows the Amazon.fr search interface. The search bar is set to 'Livres' and the search term is 'maigrir'. A red circle highlights the 'Livres' category dropdown, and a red arrow points to the search term 'maigrir'. Below the search bar, the results are displayed for 'Livres > "maigrir"'. The number of results is shown as 'Résultats 1 - 12 sur 1 819', with '1 819' circled in red. The first result is the book 'Je ne sais pas maigrir' by Pierre Dukan, published in 2010. The price is listed as EUR 6,17 (down from EUR 6,50). The book has 34 new copies and 5 used copies available. The delivery date is Friday, July 9th. The book has a 4.5-star rating from 266 reviews.

Vous devez préciser, dans les paramètres de recherches, la catégorie « **livres** » (si vous avez l'intention de vendre un infoproduit).

Ensuite, vous indiquez une niche. Dans cet exemple, c'est « **maigrir** ».

Pour ce mot clé, Amazon m'indique qu'il y a 1 819 livres.

On peut certainement cibler cette niche et Amazon va me proposer des suggestions.



Je vais prendre la première suggestion « **maigrir sans régime** ».



C'est déjà mieux !

Nous avons maintenant :

- Une sous niche à exploiter.
- On sait que les personnes dépensent de l'argent puisqu'il y a des livres en ventes.

D'ailleurs, si on clique sur le premier résultat, voici les informations obtenues :

Classement parmi les ventes Amazon.fr : 235 e) Livres (Voir les [Meilleures Ventes dans la rubrique Livres](#))
n°83 dans la rubrique [Livres](#) > [Littérature](#) > [Littérature française](#)
n°9 dans la rubrique [Livres](#) > [Littérature](#) > [Livres de référence](#) > [Critiques, analyses et essais](#)
n°8 dans la rubrique [Livres](#) > [Santé et Bien-être](#) > [Alimentation, régimes et diététique](#) > [Régimes amaigrissants](#)



Ce livre est très bien classé. La demande, pour ce genre d'informations, est réelle.

Maintenant, je souhaite connaître le nombre de clients potentiels présents dans cette niche.

Pour cela, je vais utiliser le générateur de mots clés de Google Adwords :

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal?hl=fr>

Il va me permettre de connaître le volume de recherches mensuelles pour cette niche et les niches liées.

Mot clé	Concurrence	Recherches mensuelles globales
"maigrir sans regime"		1 900
"maigrir sans régime"		6 600

Pour obtenir un chiffre reflétant la réalité, dans le menu de gauche, sélectionnez « **expression** » :

Types de correspondance

Large

[Exact]

"Expression"

Dans cet exemple, environ 8 000 personnes par mois recherchent des informations pour maigrir sans faire de régime.

En utilisant Amazon puis Google Adwords, vous pouvez rapidement savoir :

- Si les personnes sont prêtes à dépenser de l'argent.
- Si la demande est réelle (et importante).

Armé de toutes ces informations, il vous appartient de créer maintenant un produit répondant aux attentes des consommateurs que vous avez rencontrés sur les forums, les blogs et toutes les autres pistes.

Créez votre produit, publiez-le et faites-vous connaître de tous.

Pour cela, vous pouvez envisager des Joint-ventures avec des personnes déjà présentes sur votre marché. Vous pouvez aussi profiter des contacts établis sur les forums ou les blogs pour vous faire connaître.

Bien sûr il vous faudra aussi optimiser vos pages pour être mieux placés dans les résultats de recherche...

Mais vous avez maintenant votre idée de base et un projet de produit.

A vous maintenant de le réaliser.

Conclusion

En suivant les différentes étapes de ce guide, vous avez normalement :

- Trouvé des idées de niches.
- Réalisé une étude de marché.
- Vous savez si cette niche est exploitable.

Grâce aux différents sites que vous avez visités, plusieurs idées de contenus ont pu apparaître.

Si ce n'est pas le cas, regardez en particulier les forums et les sites où se vendent les produits (Amazon, 1TPE).

Cela vous permettra de connaître :

- Les attentes de vos clients potentiels.
- Les produits qui les intéressent.

Il ne vous restera plus qu'à créer votre produit et à le commercialiser.

Attention : la plupart des personnes achètent des produits afin d'améliorer leurs connaissances, mais ne passent jamais à l'action...

Vous savez maintenant ce qu'il vous reste à faire !

À votre succès,

Michel Morin