

DREAM 40

VINCENT KADIO – COMMENT
DETECTER UN BON MARCHE CIBLE
POUR SE LANCER

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

Un bon marché

- Une foule nombreuse de personnes
- Ayant un besoin urgent
- Cherchant déjà pro-activement une solution
- Ayant de l'argent pour payer

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHE CIBLE POUR SE LANCER

1. Est-ce qu'il y a des concurrents **DIRECTS** qui vendent un produit **identique**?

- Pas: mauvais signe
- Peu: bon signe
- Trop: mauvais signe

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHE CIBLE POUR SE LANCER

2. Est-ce qu'il y a des concurrents **INDIRECTS** qui vendent un produit de **substitution** ?

- Pas: mauvais signe
- Peu: bon signe
- Trop: mauvais signe

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

3. Quel est le volume de recherche Google par mois? Facebook ?

- Pas: mauvais signe
- Peu: mauvais signe
- Trop: bon signe

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

4. Est-ce que le produit est déjà en vente sur Amazon / Alibaba ?

- Pas: mauvais signe

- Présent: quelles sont les reviews ?

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

5. Quel est le prix de vente actuel ?

○ Maximum ?

○ Minimum ?

○ Est-ce possible de marger à 100% ?

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

6. Est-ce qu'il est fréquemment en rupture de stocks ?

- Oui: c'est bon signe
- Non: peut être que ça ne se vend pas tout

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

7. Est-ce qu'il y a beaucoup de vendeurs qui font des promo?

- Oui: c'est bon signe
- Non: peut être que ça ne se vend pas tout

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

8. Est-ce que les dernières publicités sont récentes ? Ou datent de plusieurs années ?

- Récentes: c'est bon signe
- Ancienne: peut être que ça ne se vend pas tout

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHE CIBLE POUR SE LANCER

9. Est-ce que les clients paient cash ou à crédit ?

- Cash: c'est bon signe
- Crédit: il faut faire attention, sinon il faut abandonner carrément

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

10. Est-ce que la cible se renouvelle ?

- Oui: c'est très bien
- Non: c'est un business saisonnier qu'il faut gérer avec efficacité

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

11. Est-ce que le produit permet un usage répétitif ?

- Oui: parfait pour le long terme
- Non: s'assurer d'avoir une bonne marge, et de préparer une suite de produits

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

12. Est-ce qu'il existe différentes gammes du produit ?

- Oui: c'est bon signe
- Non: est ce possible d'élargir la gamme? Sinon faire attention

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

13. Est-ce que l'achat se fait instantanément, ou nécessite réflexion ?

- Instantané: c'est bon signe
- Réflexion: prendre en compte la durée du cycle de vente

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHÉ CIBLE POUR SE LANCER

14. Combien de personnes sont impliquées dans la prise de la décision d'achat ?

- 1 seule personne: c'est bon signe
- Plusieurs: il faut apprendre à vendre à des groupes de décideurs.

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHE CIBLE POUR SE LANCER

15. Est-ce un produit d'appel qui peut permettre de vendre autre chose au même client ?

- Oui: c'est bon signe
- Non: il faut mieux marger

**QUELS BUSINESS LANCER QUAND
ON EST SALARIE ?**

MODULE 6: COMMENT DETECTER UN BON MARCHE CIBLE POUR SE LANCER

1. LOCATION
2. FORMATION
3. EDITION
4. REVENTE D'ACCESSOIRES

MERCI