

# NICHE NAVIGATOR



DÉCOUVREZ L'ÉTONNANT SECRET GAGNANT  
POUR TROUVER DES NICHES RENTABLES !





## **AVIS LÉGAL :**

Ce livre est protégé par copyright © [AGI-Business Développement](#) Tout droit réservé pour tout pays. Vous ne pouvez pas vendre ce livre, le donner, le montrer publiquement, vous ne pouvez pas le distribuer non plus quelle qu'en soit la forme.

Tandis que tout est mis en œuvre pour assurer l'exactitude de l'information fournie dans cette publication, l'auteur n'assume pas de responsabilité d'erreurs, d'omissions ou de cette information et de dégâts ou frais encouru par une interprétation contraire de cette information.

L'auteur ne garantit à aucun moment que le contenu est complet et précis en raison de la nature rapidement changeante de l'Internet.

Ce livre n'est pas destiné à être utilisé comme source légale d'affaires, estimation ou conseil financier. On conseille à tous les lecteurs d'avoir recours aux services d'un avocat ou de professionnels compétents, dans le domaine des affaires, de la comptabilité et des finances.

Tandis que les exemples de résultats passés peuvent être utilisés de temps en temps dans ce rapport, ils sont là à titre d'exemple seulement. Aucune représentation n'est faite ou implique que le lecteur doit aussi d'utiliser ces techniques.

L'auteur n'est pas responsable de ce que vous voulez faire avec cette information. Utilisez votre propre jugement.

Des offenses envers des gens ou des communautés ou des organisations et n'importe quelle ressemblance à la vie de personnes, morte, vivante, réel ou imaginaire, est purement involontaire.

Dans des livres de conseils pratiques, comme dans la vie, il n'est fait aucune promesse de garantie de revenus. Les lecteurs sont avertis et sensé utiliser leur propre jugement en fonction de leurs circonstances individuelles pour agir en conséquence.

N'imprimez ce livre que si vous devez vraiment le faire, sauvez des arbres lisez des ebooks !

Utilisez cette information en prenant vos responsabilités.





AVIS LÉGAL : .....	2
<b>Introduction.....</b>	<b>5</b>
Qu'est-ce qu'une niche? .....	5
<b>Qu'est-ce qui fait une bonne niche ? .....</b>	<b>7</b>
Une niche à propos de laquelle vous êtes passionnés ou bien informés .....	7
Planifiez votre attaque avant de trouver le champ de bataille.....	8
Questions de taille .....	8
Vont-ils acheter?.....	8
Les atteindre, c'est possible? .....	9
Combien de mots-clés dans le marché? .....	9
Combien de produits pouvez-vous vendre? .....	10
Achèteront-ils ce que vous vendez ? .....	11
La concurrence est votre amie .....	11
<b>Niches Affamées/Désespérées .....</b>	<b>13</b>
Intéressons-nous à une niche désespérée en premier ... ..	13
Mais ce public affamée/passionnée alors? .....	14
<b>Le Système de Choix de Niche.....</b>	<b>16</b>
Il y a-t-il assez de recherches ?.....	19
La niche se réduit-elle ? .....	25
Sont-ils acheteurs ? .....	26
Arriver à les atteindre.....	32
3 réseaux d'affiliation dont vous devez être membre :.....	39



Est-ce que les produits actuels se vendent bien? .....	40
Il y a-t-il un bon potentiel backend ? .....	41
Les prix de vos produits .....	41
Est-ce facile de mettre ces produits sur le marché ?.....	42
Combien de produits pouvez-vous créer dans ce marché? .....	42
<b>Maintenir le cap... ..</b>	<b>44</b>

Ce livre vous est présenté par **Gérard Breidenbach**

Allez visiter [AGI-Business Développement](#)



## Introduction

Bienvenue dans un guide qui pourrait bien changer votre vie pour toujours. Ce guide est entièrement consacré à la découverte de votre niche. La niche dont les bénéfices pourraient subvenir à vos besoins et à ceux de votre famille pendant les années à venir.

Bien choisir sa niche peut être déterminant pour l'avenir en ce qui concerne le succès ou l'échec de votre business. Même si vous faites beaucoup d'effort, dans une mauvaise niche, vous risquez d'avoir de médiocres résultats, par contre, avec de tout petits efforts dans une bonne niche vous aurez de très bons résultats. Imaginez maintenant que vous faites beaucoup d'effort dans une bonne niche...

La juste niche c'est le turbo de votre business. Vous serez propulsé sur la route du succès. Toutes ces longues nuits de travail commencent enfin à payer, vos profits peuvent être réinvestis et génèrent plus de profits. Votre dur labeur fini par vous rapporter.

Par contre, avec une mauvaise niche votre dur labeur est réduit à néant, vous veillez tard pour rien, vous ne faites pas assez de profits pour pouvoir réinvestir quoi que ce soit et même si vous en faites, les résultats ne justifient pas les risques que vous avez fait prendre à votre argent.

J'ai travaillé dans les des niches différentes et j'ai gaspillé mon temps et fait trop d'efforts inutiles pour finalement apprendre à la dure qu'avec une mauvaise niche, le marketing sur internet n'est en aucun cas un amusement et représente bien trop de travail!

J'ai aussi travaillé à créer des produits pour essayer ensuite de trouver la niche où les vendre. Tout cela pour me rendre compte que cette niche était inutile. Tant d'efforts pour rien.

Choisissez d'abord votre niche et choisissez **ENSUITE** quel produit promouvoir ou créer!

## Qu'est-ce qu'une niche?

C'est une notion souvent un peu vague pour les gens, en gros une niche est un sous-ensemble des gens avec un intérêt particulier à l'intérieur d'un marché plus large.

Voici la définition de Wikipedia :



"Une niche de marché est un petit segment de marché (en termes de clientèle ou de produits). Le nombre d'acteurs du côté de l'offre y est restreint mais la niche est considérée comme rentable, de par la structure peu concurrentielle de son marché."

Et encore, ce n'est pas toujours limpide, par exemple, la perte de poids est-elle un marché, ou une niche du marché de la santé ? Je sais que le régime Atkins serait une niche, ça c'est facile... mais bon, je pense que vous ne devez pas trop vous inquiéter pour le moment avec ces notions de niches ou les marchés. Trouvons juste un public à qui fournir des produits en échange d'un paiement équitable pour nos efforts, ça vous va?



## Qu'est-ce qui fait une bonne niche ?

Voyons maintenant les idées reçues sur ce qui fait une bonne niche...

### **Une niche à propos de laquelle vous êtes passionnés ou bien informés**

Combien de fois avez-vous entendu cela ? Je suis d'accord avec le principe, disons que vous suivez les étapes dont nous sommes sur le point de parler et que vous trouvez 3 ou 5 niches dont vous pensez qu'elles seraient vraiment profitables, alors **PEUT-ÊTRE** dans ce cas, oui, il serait mieux de choisir celle qui vous intéresse le plus ou celle pour laquelle vous avez le plus d'expérience.

Il est clair que ça vous aidera certainement, dans un premier temps du moins, à écrire le contenu, à trouver les idées etc, le problème pourrait être qu'en tant qu'habitué de cette niche vous ayez du mal à avoir des idées neuves alors que quelqu'un qui est moins au courant des "règles" de cette niche serait peut-être plus facilement capable de voir et de présenter les choses sous un nouvel angle.

Et si les niches pour lesquelles vous êtes passionné n'ont l'air ni bonnes ni profitables ça ne vaudra pas le coup! Je préfère une bonne niche plutôt qu'une que j'aime et qui ne rapporte pas d'argent.

Allez, rien ne vous empêche de sous traiter la rédaction et la création du contenu si vous voulez, vous ne devez pas être "dans" la niche. Une fois le produit fini ça devient juste un travail de marketing uniquement et les principes de marketing restent presque les mêmes d'une niche à l'autre.

Ne tombez pas donc dans ce piège, choisissez votre niche en suivant une logique commerciale. Vous retournerez à vos passions plus tard quand vous aurez l'expérience et le capital à réinvestir.





## **Planifiez votre attaque avant de trouver le champ de bataille**

Ok le titre est un peu théâtral, mais il met en évidence un point important. Toutes les niches ne sont pas adaptées à tous les modèles d'affaires. Si vous créez juste des sites AdSense alors une bonne niche pour vous serait différente de celle de la personne essayant de créer des produits ou diriger juste des campagnes de PPC (Paye Par Clic)

Vous devez savoir ce que vous voulez de votre niche avant de commencer à chercher, faire une liste et adapter ensuite le procédé en place pour qu'il convienne aux besoins particuliers de votre modèle. Par exemple le prix alloué au PPC sur AdSense sera assez élevé alors qu'un marketeur PPC cherchera probablement à mettre moins d'argent par PPC.

## **Questions de taille**

La taille est vraiment importante dans le choix de votre niche de marché. Ce n'est pas nécessairement la plus grande la meilleure. Elle doit être assez grande pour vous assurer un bon revenu, mais pas trop, sinon vous aurez du mal à viser correctement.

Par exemple: les pêcheurs de carpe. Cela pourrait être une bonne niche, mais les pêcheurs de carpe utilisent deux méthodes différentes, les uns utilisent une canne à pêche et les autres utilisent une gaule. Ce sera plus difficile d'essayer de vendre la même information ou les mêmes produits aux deux groupes que de viser chaque groupe séparément.

Beaucoup de facteurs entrent en jeu avec la taille, cela doit donc être envisagé prudemment. Par exemple je pourrais choisir une niche avec une fourchette de prix PPC très élevée et un SEO impénétrable, mais avec 1 million de recherches par mois, cependant c'est peut-être plus facile pour moi de m'orienter vers une autre niche ayant juste 60,000 recherches par mois, mais pour laquelle j'aurai moins de mal à obtenir un peu de ce trafic.

## **Vont-ils acheter?**

L'intention qu'ont les gens, d'acheter ou pas est extrêmement importante. Si votre niche n'aime pas dépenser de l'argent, vous allez avoir du mal à vendre. Prenez par exemple "blague", il y a eu 1 millions de recherches pour le mois d'avril 2009 pour le mot-clé "blague", si vous additionnez la liste obtenue par l'outil mot-clé de Google pour



tous les mots-clés relatifs à "blague" ça donne jusqu'à 3 - 4 millions de recherches par mois... Mais, je crois que les gens qui cherchent des blagues cherchent juste des blagues gratuites, je sais que j'aurai désormais beaucoup de mal à vendre un livre de blagues alors qu'on en trouve gratuitement en utilisant Google.

Maintenant vous allez me dire que ça n'a pas d'importance pour des sites AdSense, en fait si, ça s'applique toujours en quelque sorte, je veux dire qu'avec une niche pleine d'acheteurs les gens espèrent faire de l'argent grâce à leurs campagnes de PPC et les prix par clics peuvent être aussi beaucoup plus élevés puisque les gens se battent avec leurs concurrents pour maintenir leurs campagnes sur la route. Cela donne des clics de plus haute valeur pour vous! En plus si vous regardez le mot-clé "blagues", il n'y avait seulement qu'une annonce PPC quand j'ai vérifié, donc pas beaucoup d'espace pour des bons revenus AdSense ...

## **Les atteindre, c'est possible?**

Est-ce que ce sera facile pour vous d'atteindre les gens à qui vous voulez vendre? Existe-t-il de grands forums que vous pouvez visiter ? Serez-vous capables de bien vous positionner dans les moteurs de recherche ? Pouvez-vous utiliser le PPC ? Pouvez-vous recruter des affiliés ou démarcher de grands sites web et solliciter l'affichage de bannières etc ? Le marketing d'article fonctionnera-t-il ?

Avant, j'étais dans le marché de "l'anti-transpirant" en tant qu'affilié et je peux vous dire que c'est une niche difficile niveau écriture d'articles. Après avoir écrit un article sur la façon d'arrêter de transpirer, ou pourquoi vous suez, il est difficile de penser à quoi que ce soit de nouveau! Peut-être c'est juste moi mais j'ai vraiment eu du mal avec ça.

Vous allez devoir démarcher ces gens. Prenez cela en considération. En serez-vous capables? Cela correspond-il à votre niveau d'expérience et à votre budget ?

## **Combien de mots-clés dans le marché?**

Nous avons discuté volume, mais qu'en est-il du type de recherches faites par les gens ? Disons que vous avez un mot-clé principal qui obtient 100 000 recherches par mois, le mot-clé suivant en a 50 000, alors, disons qu'il y a encore 5 mots-clés qui ensemble, représentent environ quelques milliers de recherches. Maintenant, comment allez-vous pénétrer ce marché ?



C'est très peu profond, très ciblé, les gens sont seulement intéressés par quelques mots-clés, donc à moins que le SEO ne soit assez faible sur les sites à la première page de Google pour les mots-clés supérieurs, essayer d'obtenir un bon trafic va être difficile. Vous allez devoir vous concentrer particulièrement sur le PPC mais l'espace en première page pour autant d'annonces PPC est évidemment restreint, donc si tous les gens de cette niche se battent pour cet espace les prix au clic risquent de grimper sérieusement...

Les gros sites web avec des budgets de marketing importants choisissent les mots-clés avec un paquet de recherches, ils ne se contentent pas de juste quelques milliers de recherches par mois, mais nous oui, quelques milliers de recherches par mois pour un mot clé peuvent déjà rapporter un bon petit pécule et ce, avec juste une page. Vous faites alors d'autres pages sur votre site en visant d'autres mots-clés avec quelques milliers de recherches par mois et le trafic se construit de lui-même.

La perte de poids par exemple, il y a un choix énorme de mots-clés, et ce pour presque tous les régimes possibles et imaginables ce qui vous permet de choper du trafic gratuit généré par le moteur de recherche depuis votre site, des communiqués de presse, des articles etc.

## **Combien de produits pouvez-vous vendre?**

Que ce soit comme affilié ou vendeur, examinez le marché et essayez de découvrir ce que les autres marketeurs vendent et quelles sont leurs offres de backend. Cherchez des programmes d'affiliation auxquels vous pouvez envoyer les gens plus tard aussi.

Plus il y a de produits et de programmes d'affiliation mieux c'est. Vous devez canaliser vos visiteurs vers un endroit où ils achètent de multiples produits (sale funnel), ce qui aura pour effet d'augmenter la valeur par visiteur. Plus vous vendez à votre liste de clients et plus vous pouvez vous permettre de payer pour faire grandir cette liste. Les sociétés qui peuvent se payer les plus hautes positions pour gagner leurs clients peuvent battre toute la concurrence en utilisant le trafic payant et "voler" tout leur trafic!



Aussi si quelqu'un a sorti une série d'infoproduits avec une offre d'affiliation ou de droit de revente vous pouvez voir si ça se vend bien et donc vous épargner le difficile travail d'imagination et de conception pour de multiples produits!

## **Achèteront-ils ce que vous vendez ?**

Ca paraît simple, mais je suis tombé dans le piège aussi! Explorez pour voir ce que les gens achètent, disons que vous voulez vendre un infoproduit sur l'hypertension (ce n'est pas la niche dans laquelle j'étais, mais une semblable), vous testez le marché et vous constatez qu'ils achètent seulement des pilules pour guérir la tension, à partir de là vous pourriez bien vouloir repenser votre stratégie.

La meilleure façon d'être sûr est de trouver un concurrent qui vend exactement le même type de produit et le vend avec succès, ce qui me mène à ...

## **La concurrence est votre amie**

La concurrence n'est pas une mauvaise chose en soi quand vous créez des produits. C'est sûr que dans les moteurs de recherche ce n'est pas terrible, mais le fait que d'autres marketeurs et des sites web vendent, avec succès, les mêmes produits que les futurs vôtres... c'est une super nouvelle, non?

Si quelqu'un d'autre arrive à vendre ces produits avec succès ça signifie que le marché est réceptif à ce type de produit et que ça risque de se vendre. Cela augmente énormément vos chances de succès parce que tant que vous créez un produit aussi désirable que le leur vous pouvez commencer à piquer un peu de leur trafic et même peut-être vous accaparer certaines de leurs ventes aussi.

Ou si vous créez un produit complémentaire plutôt que concurrent, vous pouvez promouvoir vos produits à vos listes de client respectifs et vos plus grands concurrents peuvent devenir vos meilleurs affiliés!

Faites juste attention aux concurrents possédant de gros budgets pub, ils pourraient tenter de vous éjecter du marché. Faites aussi attention à ceux qui ont des points de vue totalement uniques pour leur produit. Si une célébrité du marché vend un infoproduit avec succès, c'est peut-être juste parce que les gens la connaissent et lui font confiance. À moins que vous ne puissiez prendre modèle sur cette personne vous n'obtiendrez pas forcément la même réaction du public.



Nous allons maintenant parler de la MEILLEURE catégorie de niche ...

## **Niches Affamées/Désespérées**

Si vous pouvez trouver et cibler une niche avec une demande désespérée pour le genre de produit que vous pouvez fournir, vous pourrez radicalement augmenter vos chances de succès et rendre votre marketing beaucoup plus facile.





On raconte que le défunt Gary Halbert avait demandé au public lors d'un séminaire, les avantages dont ils voudraient disposer pour vaincre la concurrence et faire de grosses ventes s'ils avaient un stand de hamburger. Les gens avaient alors suggéré un grand choix d'alternatives, mais personne ne trouva la bonne réponse. Alors il avait révélé que l'atout qu'il voudrait était simplement une foule affamée!

Ce qui fait du sens vous ne trouvez pas ?

## **Intéressons-nous à une niche désespérée en premier ...**

Votre travail sera beaucoup plus facile si les gens visés sont désespérés. Les gens qui cherchent une solution à un problème précis sont fortement motivés et prêts à dépenser de l'argent pour apprendre comment régler un problème. Par exemple, quelqu'un qui achète et vend des maisons... intéressé, mais sceptique il va peut-être acheter votre info si vous arrivez à le convaincre; difficile donc. Comparez-ça à quelqu'un qui est sur le point de se faire saisir sa maison et cherche de l'info sur une manière de se défendre contre la banque et contrer la manœuvre!

Selon vous, lequel des deux sera le plus motivé pour acheter l'info?

Maintenant, est-ce que c'est profiter d'eux ? Je sais que c'est la première question que la plupart des gens se posent quand on leur dit de rechercher une niche "désespérée", mais en fait c'est tout le contraire. Si vous pensez à cette personne qui est sur le point de se faire saisir sa maison et qui cherche une solution, si vous lui fournissez vraiment une information sérieuse sur le sujet vous ne profitez pas d'elle. En réalité vous l'aidez à s'extirper d'une mauvaise situation.

Si vous ne lui aviez pas fourni cette information qu'elle n'aurait d'ailleurs pas pu trouver aussi facilement, sa maison aurait été saisie. Non seulement vous faites de l'argent mais vous faites aussi le bien en quelques sortes! Vous profitez seulement des gens si vous leur vendez de faux espoirs et de l'intox.



## Mais ce public affamée/passionnée alors?

Ce sont des gens qui ne sont pas tout à fait désespérés, ils ne sont pas en train de souffrir gravement, il n'y a pas de danger sérieux, mais ce sont des gens qui sont vraiment avides de solutions et désirent maîtriser le problème qu'ils ont.

Le marché des produits anti-âge est un bon exemple de foule affamée prête à dépenser de grosses sommes d'argent pour tester les tout derniers produits juste pour voir si les résultats ressemblent à ceux promis sur l'emballage. Donc si vous ouvrez un site Web qui s'adresse à ce marché vous pouvez vous attendre à ce que vos visiteurs soient plus motivés pour acheter des produits que si vous vendiez juste des maquillages ordinaire etc

Cela s'applique aussi au sport, beaucoup de gens sont passionné par leur sport et passe-temps et seront prêts à dépenser de grosses sommes pour acquérir le meilleur équipement, les meilleurs conseils et la formation pour améliorer leurs compétences et frimer devant leurs potes!

Ce sont d'autres critères dont vous devez tenir compte, si vous avez une liste de niches et que vous savez qu'une d'entre elles est désespérée ou affamée vous avez tout intérêt à viser car ce choix rendra tout ce que vous faites beaucoup plus facile vu que les gens que vous visez attendent vos offres avec impatience.

Faites une recherche de mots-clés en utilisant les expressions suivantes. Je pense que vous allez être étonné par le type de sujets abordés:

- |                            |                             |                     |
|----------------------------|-----------------------------|---------------------|
| • Comment                  | • Comment renoncer          | • Apprendre         |
| • Comment je fais          | • Comment je peux renoncer  | • Se débarrasser de |
| • Comment réparer          | • Comment vous renoncez     | • Réparer           |
| • Comment je répare        | • Comment se débarrasser    | • Enlever           |
| • Comment réparez-vous     | • Comment me débarrasser de | • Empêcher          |
| • Comment empêcher         | • Comment vous              | • Guérir            |
| • Comment puis-je empêcher |                             | • Renoncer          |
| • Comment                  |                             | • Perdre            |



- empêchez-vous
- Comment guérir
- Comment je guéris
- Comment guérissez-vous?
- Comment enlever
- Comment j'enlève
- Comment enlevez-vous

- débarrassez-vous de
- Comment perdre
- Comment puis-je perdre
- Comment perdez-vous
- Comment obtenir
- Comment puis-je obtenir
- Comment obtenez-vous
- Comment arrêter
- Comment j'arrête
- Comment arrêtez-vous

- Obtenir
- Éliminer
- Rétablir
- Arrêter



## Le Système de Choix de Niche

Maintenant voyons en profondeur toutes les étapes à suivre pour trouver la niche parfaite à cibler, c'est un processus en trois étapes que voici :

**Génération Massive d'Idées de Niches** - découvrir autant d'idées de niche que vous pouvez afin de vous constituer une bonne liste et à partir de cette liste travailler et restreindre son champ.

**Évaluation de la Viabilité de la Niche** - vérification du volume de la niche, observation s'il y a des acheteurs et si c'est une niche désespérée ou passionnée etc.

**Évaluation des Profit de la Niche** - c'est la partie la plus importante! Vérifier si vous pouvez faire de l'argent dans cette niche.

Maintenant entrons dans le vif du sujet...

### Génération Massive d'Idées de Niches

Prenez un stylo et un papier pour cette étape, écrire sur l'ordinateur pourrait gêner votre créativité et l'objectif de cette étape est de trouver autant d'idées que possible!

Donc nous allons utiliser une variété de techniques différentes pour découvrir un grand choix de niches, que nous allons restreindre avant de nous lancer dans la deuxième étape.

#### 1. Chercher en vous

Donc la première chose que nous allons faire, est une évaluation rapide de vos compétences et des niches dans lesquelles vous avez de l'expérience et des connaissances, vous serez peut-être bien étonné de voir le nombre de niches différentes.

Sur votre papier, tracez quatre colonnes, "hobbies", "factures", "compétences", "emplois"

Maintenant vous devez écrire autant de choses que possible dans chaque colonne. Pour les hobbies: la danse, le poker, le tricot, n'importe quoi.

Pour les factures écrivez ce que vous payez chaque mois: abonnements, gaz, électricité, internet, magazines... nommez tout.



Dans compétences indiquez tout ce que vous pouvez faire et que tout le monde n'est pas forcément capable de faire, ça peut par exemple être s'occuper de parterres de roses... vous avez des références? Peut-être vous pouvez réparer une voiture, peindre, bien écrire, qu'importe, indiquez toutes vos compétences dans cette colonne.

Enfin, pour la colonne "emplois" écrivez les jobs que vous avez eu dans votre vie.

Prenez 10 minutes et écrivez autant que vous pouvez sans vous demander si c'est bon ou non! Chacun d'eux pourrait être une niche potentielle (si vous aviez passé des heures à chercher pour obtenir le meilleur deal pour votre facture d'électricité, vous connaissez probablement des trucs et astuces que la plupart des gens ne connaissent pas et vous pourriez faire un site Web qui compare les différents packages).

## **2. Chercher avec vos amis**

Il est parfois très intéressant de mettre vos amis à contribution, demandez-vous ce que font vos amis pour s'amuser, comment dépensent-ils leur argent, n'hésitez pas à leur poser directement des questions sur ce qu'ils aiment acheter ou ce qu'ils doivent souvent acheter.

Par exemple vous pourriez avoir un ami qui a un chien, il vous dira qu'il dépense une fortune en jouets et examine de près ses factures... voilà deux niches: la santé des chiens et les jouets pour chiens et vous savez à quel point les amoureux des animaux de compagnie sont passionnés (une niche passionnée donc!).

Ou vous pourriez avoir des amis fans de plongée sous-marine, de scrapbooking, d'arts martiaux... Nous avons tous des hobbies et des intérêts différents, demander aux gens qui ont l'expérience et qui peuvent vous dire ce qu'ils achètent etc. est une bonne façon de trouver des idées.

## **3. Fouiner, espionner pour encore plus d'idées**

4. Voici quelques sites où chercher plus d'idées :

[Relay.com](http://Relay.com) - s'il existe un magazine pour votre marché/niche c'est que ça doit être populaire, au moins assez intéressant pour que des gens achètent le magazine. Cela vous permet aussi d'avoir un bel aperçu du marché.





[Google Hot Trends](#) - Vous permet de voir les 100 recherches les plus effectuées dans Google, mis à jour pendant la journée. Souvent les mots-clés de cette page seront en anglais puisqu'il y a plus d'internautes anglophones.

[Google Zeitgeist](#) - Vous permettent de voir "Recherche sur les tendances et les faits marquants de l'année grâce à Google". Cela vous donne une vue d'ensemble.

[Yahoo ! Buzz](#) - les Actualités classées selon les votes des utilisateurs de Yahoo Buzz, avec des mises à jours faites toutes les heures des recherches les plus effectuées sur Yahoo.

[eBay Pulse](#) – une vue d'ensemble quotidienne des recherches les plus effectuées sur eBay, les objets qui ont été les plus consultés et les plus grands magasins sur eBay.

[Amazon](#) & [Amazon Nos Meilleures Ventes](#) - Amazon est un merveilleux endroit pour observer ce qui se vend bien et pour vous donner des idées, en plus si vous utilisez la lien "nos meilleures ventes" vous pouvez voir exactement le genre de niches dans lesquelles les gens sont heureux de mettre de l'argent pour avoir de l'information.

[Shopping.com Top Recherches](#) - Une très bonne liste de catégories pour vous donner des idées de niches. Cliquer sur une catégorie vous donne les 100 premières recherches des deux dernières semaines pour cette catégorie.

[Google Groups](#) ou [Yahoo Groups](#) - Parcourir par groupes et juger à quel point un sujet est populaire par le nombre de gens inscrits au groupe - une bonne manière de trouver des idées de niches et voir leur popularité en même temps.

[Clickbank Marketplace](#) - Le meilleur endroit pour observer les ventes de produits digitaux d'une niche, plus élevée est "la gravité" mieux c'est car cela signifie qu'un tas d'affiliés vendent ce produit avec succès. Choisissez une catégorie et voyez ce qui se vend pour avoir des idées de bonnes niches. N'oubliez pas de sélectionner le langage français pour voir les produits français.

[1TPE](#) – Un peu dans le même genre que Clickbank mais plus orienté produit francophone (c'est le Clickbank français) en devenant membre affilié vous pouvez voir le nombre de ventes faites par les affiliés et le nombres de demandes de remboursement, intéressant puisque certains produits se vendent mais ont un taux de remboursement élevé, plus de 3% est élevé.



[DMOZ Français](#) - Open Directory Project (O.D.P.) est un annuaire de marchés. Il vous permet de parcourir et examiner des milliers de marchés. En cliquant vous l'ouvrez et pouvez aller voir plus loin pour l'explorer.

[Wiki Réponses](#) - un site où les gens posent des questions sur toutes sortes de sujets et répondent à d'autres, examinez aussi ([les plus populaires](#)).

[Annuaire Yahoo](#) - Semblable à DMOZ, parcourir pour trouver quelques idées.

[Alexa Top 100 Sites](#) - C'est un moteur de recherche utilisant l'index de Google et classant les résultats par les données de fréquentation de sa barre

Ok, voilà qui devrait vous donner plus qu'assez d'idées pour toute une vie! Il est plus qu'évident que si quelqu'un me dit qu'il ne trouve toujours pas d'idées de niche après cette liste, c'est qu'il n'a pas même essayé!

Donc vous avez une liste de probablement des centaines de niches maintenant, pas vrai ? Tous les trucs qui ont retenu votre attention alors que vous visitiez ces sites.

Maintenant vous devez élaguer tout ça, impitoyablement. Retirez tout ce sur quoi vous pensez qu'il vous sera totalement impossible de travailler, les trucs que vous ne supportez vraiment pas. Ensuite, virez les toutes toutes petites niches du genre "cours particuliers de monocycle".

Quand vous avez fini de réduire la liste autant que vous le pouviez, même s'il en reste toujours plus de 100, vous pouvez choisir vos 10 ou 20 niches préférées. Celles avec lesquelles vous allez aller plus loin.

Si vous constatez qu'aucune d'elles ne passe le cap des étapes 2 et 3 vous pouvez simplement revenir en arrière dans le procédé et reprendre certaines d'entre elles que vous aviez abandonnées. Entamons l'étape n°2, la viabilité.

## **Évaluation de la Viabilité de la Niche**

Donc, maintenant vous avez une liste d'une vingtaine de niches, avec un potentiel commercial, et dans lesquelles vous pensez pouvoir supporter de travailler. Voyons maintenant la liste d'un peu plus près et continuons notre élagage par les niches qui ont l'air ok sur papier, mais dont le potentiel est simplement inexistant (nous nous



concentrerons ici sur "les meilleures" niches, donc, vous pourriez vouloir revenir plus tard à une niche que vous aviez trouvée un peu trop petite. Gardez pour plus tard les résultats de toutes ces recherches effectuées).

## **Il y a-t-il assez de recherches ?**

De combien de recherches avez-vous besoin? J'avoue j'en sais rien du tout là!

Cela varie tellement et quand je vois que les gens distribuent des chiffres précis ça me fait grincer des dents, 1000 recherches par mois dans la niche « acheter un jet privé » peut suffire pour faire fortune, par contre vous pourriez avoir besoin d'un bon million de recherches dans « acheter des trombones »

Vous constaterez aussi que plus c'est ciblé plus il devient facile de faire des ventes. Si vous visez le yoga et que vous vendez un cours de yoga à une personne de plus de 50 ans elle pourrait l'acheter puisque c'est ce qu'elle recherche et que ça peut l'aider.

Mais maintenant si vous avez un cours de yoga spécifiquement ciblé pour les gens plus de 50 ans, tout le reste étant pareil vous allez plus probablement vendre ce cours à ces personnes.

Donc vous devez voir s'il ne serait pas intéressant d'encore plus préciser la niche que vous êtes sur le point d'analyser, vous pourriez trouver un groupe de mots-clés liés à un segment encore plus spécifique de ce marché, qui aurait évidemment toujours un bon volume de recherche.

Allez sur <https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal> qui est l'outil de mot-clé Google, le seul outil de mot-clé auquel je fais vraiment confiance!

Alors vous devez choisir le pays, donc si vous êtes à l'extérieur du Canada cliquez sur le lien « Modifier » montré sur l'image sur la page suivante (1) une liste de pays va apparaître- vous pouvez ou choisir juste votre pays ou "Tous pays et territoires" Assurez-vous que la langue est en position français à gauche.



## Générateur de mots clés

Utilisez le Générateur de mots clés pour obtenir de nouvelles suggestions de mots clés. Sélectionnez une des deux options proposées ci-dessous selon que vous souhaitez entrer des mots clés ou bien l'adresse URL de votre site. [Conseils d'utilisation du Générateur de mots clés](#)

**Important :** Le Générateur de mots clés recense de façon automatique une liste de requêtes courantes effectuées sur le moteur de recherche de Google, en rapport avec le mot clé que vous avez saisi. Les termes énumérés ne vous sont pas conseillés ni recommandés et Google ne peut garantir que ces mots clés amélioreront les performances de votre campagne. Nous nous réservons également le droit de désapprouver tout nouveau mot clé sélectionné.

Vous êtes seul responsable des mots clés que vous sélectionnez et devez vous assurer que leur utilisation n'enfreint aucune législation ni ne porte atteinte aux droits de tiers, notamment au regard du droit des marques et de la concurrence déloyale. Avant de sélectionner un mot clé, vous devez vérifier qu'il ne s'agit pas d'un terme protégé (marque, nom commercial, dénomination sociale) en consultant un registre des marques (ex. [www.icmarques.com](http://www.icmarques.com)) et des sociétés (ex. [www.auside.com](http://www.auside.com)).

Les résultats sont adaptés au paramètre suivant : Français, Canada [Modifier](#)

**Comment souhaitez-vous générer des idées de mots clés ?**

☒ Expressions ou termes descriptifs  
(exemple : thé vert)

☐ Contenu de site Web  
(exemple : [www.exemple.fr/produit?id=74093](http://www.exemple.fr/produit?id=74093))

Entrez un mot clé ou une expression précise

☒ Utiliser des synonymes

Entrez les caractères figurant dans l'image ci-dessous.



La case n'est pas prise en compte.

[Filter mes résultats](#)

**Mots clés sélectionnés :**

Une fois que vous avez terminé, cliquez sur Inscrivez-vous avec ces mots clés. Nous conservons votre liste de mots clés pour la création de votre première campagne.

Aucun mot clé n'a encore été ajouté

[Ajouter des mots clés personnels](#)

Entrez alors votre mot-clé dans le champ prévu (2) tapez les caractères "ikrwj" dans le rectangle du captcha (3) (sécurité permettant de différencier de manière automatisée un utilisateur humain d'un ordinateur)...et cliquez sur le bouton « Trouver des idées de mots clés (4)

Essayons avec « dressage chiens » et voyons ce que ça donne: sur la page suivante...



2 Sélectionnez les colonnes à afficher : ?  
 Afficher/masquer les colonnes

Mots clés	Concurrence entre annonceurs ?	Volume de recherche locale : avril ?	Volume de recherche mensuel global ?	Type de ciblage : ? Large
<b>Mots clés en rapport avec le(s) terme(s) entré(s) - trié par pertinence ?</b>				
dressage chien	<div style="width: 25%;"></div>	49 500	40 500	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage chiens	<div style="width: 25%;"></div>	8 100	18 100	<a href="#">Ajouter</a> <<
centre dressage chiens	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	140	<a href="#">Ajouter</a> <<
ecole dressage chiens	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	110	<a href="#">Ajouter</a> <<
formation dressage chiens	<div style="width: 25%;"></div>	Données insuffisantes	73	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage pour chiens	<div style="width: 25%;"></div>	1 900	1 900	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage chiens chasse	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	260	<a href="#">Ajouter</a> <<
collier dressage chiens	<div style="width: 25%;"></div>	1 600	6 600	<a href="#">Ajouter</a> <<
dresser chiens	<div style="width: 25%;"></div>	Données insuffisantes	260	<a href="#">Ajouter</a> <<
club dressage chiens	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	110	<a href="#">Ajouter</a> <<
de dressage de chiens	<div style="width: 25%;"></div>	Données insuffisantes	480	<a href="#">Ajouter</a> <<
de dressage de chiens de	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	12	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage 2 chiens	<div style="width: 25%;"></div>	Données insuffisantes	590	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage chiens a	<div style="width: 25%;"></div>	Données insuffisantes	140	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage chiens en	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	140	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage chiens la	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	46	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage chiens saint	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	28	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage chiens st	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	28	<a href="#">Ajouter</a> <<
club de dressage chiens	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	91	<a href="#">Ajouter</a> <<
club de dressage de chiens	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	36	<a href="#">Ajouter</a> <<
de dressage de chiens a	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	Données insuffisantes	<a href="#">Ajouter</a> <<
de dressage de chiens en	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	16	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage de chiens a	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	91	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage de chiens en	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	140	<a href="#">Ajouter</a> <<
et dressage de chiens	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	73	<a href="#">Ajouter</a> <<
centre de dressage chiens	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	170	<a href="#">Ajouter</a> <<
centre de dressage de chiens	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	46	<a href="#">Ajouter</a> <<
jeux de dressage de chiens	<div style="width: 0%;"></div>	Données insuffisantes	22	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage de chiens au	<div style="width: 25%;"></div>	Données insuffisantes	91	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage de chiens	<div style="width: 25%;"></div>	3 600	4 400	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage chien de chasse	<div style="width: 25%;"></div>	1 300	1 600	<a href="#">Ajouter</a> <<
dressage chien berger	<div style="width: 25%;"></div>	Données insuffisantes	390	<a href="#">Ajouter</a> <<

Donc la première chose à faire est de régler pour qu'il nous montre les résultats réels dont nous avons besoin, mettez " Type de ciblage" (1) en position "Exact" pour éviter que les résultats de la recherche soient artificiellement gonflés.

Cliquez sur le menu déroulant (menu déroulant qui se déplie lorsque l'on y passe le curseur) (2) au dessus et choisissez "Afficher tout" vous permettant d'avoir une vue d'ensemble sur la répartition de recherches pendant l'année pour repérer les moments creux auxquels faire attention (si vous essayez de lancer un produit à un moment creux vous n'obtiendrez pas le résultat souhaité et pourriez croire que ça ne va pas marcher aussi bien que vous l'aviez espéré).

Ensuite faite un clic gauche une fois sur le "Volume de recherche mensuel global" et cela le triera en ordre de volume décroissant. Maintenant vous voyez ceci:





Calculer les prévisions à l'aide d'une enchère de CPC maximum différente :  
Dollars canadiens (CAD \$)  Recalculer

Sélectionnez les colonnes à afficher :   
Afficher/masquer les colonnes

Type de ciblage :   
Exact

Mots clés	Position prévisionnelle de l'annonce	CPC moyen prévisionnel	Concurrence entre annonceurs	Volume de recherche locale : avril	Volume de recherche mensuel global	Tendances des volumes de recherche (2008 mai - 2009 avr.)	Volume le plus élevé observé en	
<b>Mots clés en rapport avec le(s) terme(s) entré(s) - trié par pertinence </b>								
[dressage chien]	1 - 3	\$0,45		6 600	6 600		août	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[collier dressage chiens]	1 - 3	\$1,44		260	2 900		juin	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage de chien]	1 - 3	\$0,43		1 600	2 900		mars	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage chiens]	1 - 3	\$0,73		720	1 300		nov.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage de chiens]	1 - 3	\$0,41		390	880		oct.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage chien de chasse]	1 - 3	\$0,49		590	590		nov.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage des chiens]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	320	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage du chien]	1 - 3	\$0,28		210	320		mai	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage pour chiens]	1 - 3	\$0,41		Données insuffisantes	110	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage chien haute garonne]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	73	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage chien loire atlantique]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	73	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage chien truffier]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	58	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[ecole de dressage pour chien]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	58	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage chien berger]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	46	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage chien de garde]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	46	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[prix dressage chien]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	46	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage chien de troupeau]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	36	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage 2 chiens]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	28	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<
[dressage chien berger allemand]	1 - 3	\$0,08		Données insuffisantes	28	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a> <<

Vous pouvez voir qu'avoir réglé le « type de ciblage » sur "Exact" change considérablement les chiffres. Vous devez savoir que Google représente le 3/4 des recherches quotidiennes (en réalité environ 80 % récemment), donc ces chiffres peuvent être ajustés pour avoir une idée des recherches totales.

Parcourez donc et vous constaterez qu'il y a abondance de mots-clés à utiliser sur un site web et dans des articles etc, mais le mot-clé principal "dressage chien" monopolise la grosse majorité du trafic.

Vous pouvez voir que l'expression mot-clé "dressage chien" est très saisonnière et atteint un niveau maximal autour d'août, septembre, mais disparaît pratiquement pour le reste de l'année.



Si vous faites défiler en bas la page vous verrez "Mots-clés supplémentaires à envisager" ce sont des mots-clés que Google trouve appropriés aux mots-clés que vous avez entrés. Si vous regardez vous remarquerez qu'il y a quelques mots-clés qui pourraient vous intéresser:

Mots clés supplémentaires à envisager - trié par pertinence ?									
[chien]	1 - 3	\$0,45	<div><div></div></div>	368 000	301 000	<div><div></div></div>	nov.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[chiens]	1 - 3	\$0,40	<div><div></div></div>	165 000	201 000	<div><div></div></div>	sept.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[chiot]	1 - 3	\$0,34	<div><div></div></div>	246 000	74 000	<div><div></div></div>	avr.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[dressage]	1 - 3	\$0,70	<div><div></div></div>	6 600	74 000	<div><div></div></div>	oct.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[berger allemand]	1 - 3	\$0,29	<div><div></div></div>	74 000	49 500	<div><div></div></div>	mars	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[collier chien]	1 - 3	\$1,06	<div><div></div></div>	14 800	12 100	<div><div></div></div>	nov.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[adoption chien]	1 - 3	\$0,21	<div><div></div></div>	6 600	8 100	<div><div></div></div>	sept.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[annonce chien]	1 - 3	\$0,51	<div><div></div></div>	5 400	8 100	<div><div></div></div>	juin	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[collier pour chien]	1 - 3	\$1,25	<div><div></div></div>	8 100	6 600	<div><div></div></div>	nov.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[vente chien]	1 - 3	\$0,37	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	3 600	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[adopter chien]	1 - 3	\$0,28	<div><div></div></div>	1 000	2 400	<div><div></div></div>	oct.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[annonces chien]	1 - 3	\$0,43	<div><div></div></div>	1 000	2 400	<div><div></div></div>	mai	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[garde chien]	1 - 3	\$0,39	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	2 400	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[harnais chien]	1 - 3	\$0,59	<div><div></div></div>	4 400	2 400	<div><div></div></div>	nov.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[acheter chien]	1 - 3	\$0,36	<div><div></div></div>	880	1 900	<div><div></div></div>	mai	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[dressage canin]	1 - 3	\$0,41	<div><div></div></div>	1 600	1 900	<div><div></div></div>	sept.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[pension chien]	1 - 3	\$0,42	<div><div></div></div>	1 900	1 900	<div><div></div></div>	juil.	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[toiletage chien]	1 - 3	\$1,00	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	1 600	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[collier électrique chien]	1 - 3	\$1,34	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	1 000	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[éducation chien]	1 - 3	\$0,49	<div><div></div></div>	1 600	1 000	<div><div></div></div>	mars	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[dressage chiot]	1 - 3	\$0,36	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	590	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[élevage chien]	1 - 3	\$0,34	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	590	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«
[éducation chien]	1 - 3	\$0,61	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	480	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter un mot clé exact</a>	«

"Collier chien" et "collier pour chien" font l'objet de beaucoup de recherches si vous avez l'intention d'ouvrir une boutique en ligne d'accessoires pour chien. "Dressage canin" et "éducation chien" ont attiré mon attention car ils sont très ciblés.

Essayez d'autres combinaisons de mots-clés, comme "l'éducation de votre chien" ou "le comportement des chiens" essayez de penser à toutes les différentes combinaisons de mots-clés que les gens pourraient taper pour cette niche. Si vous avez du mal à trouver par vous-même, tapez juste un seul mot "chien" et google vous montera toutes les options utilisées dans les recherches. Servez-vous en pour creuser plus profondément.



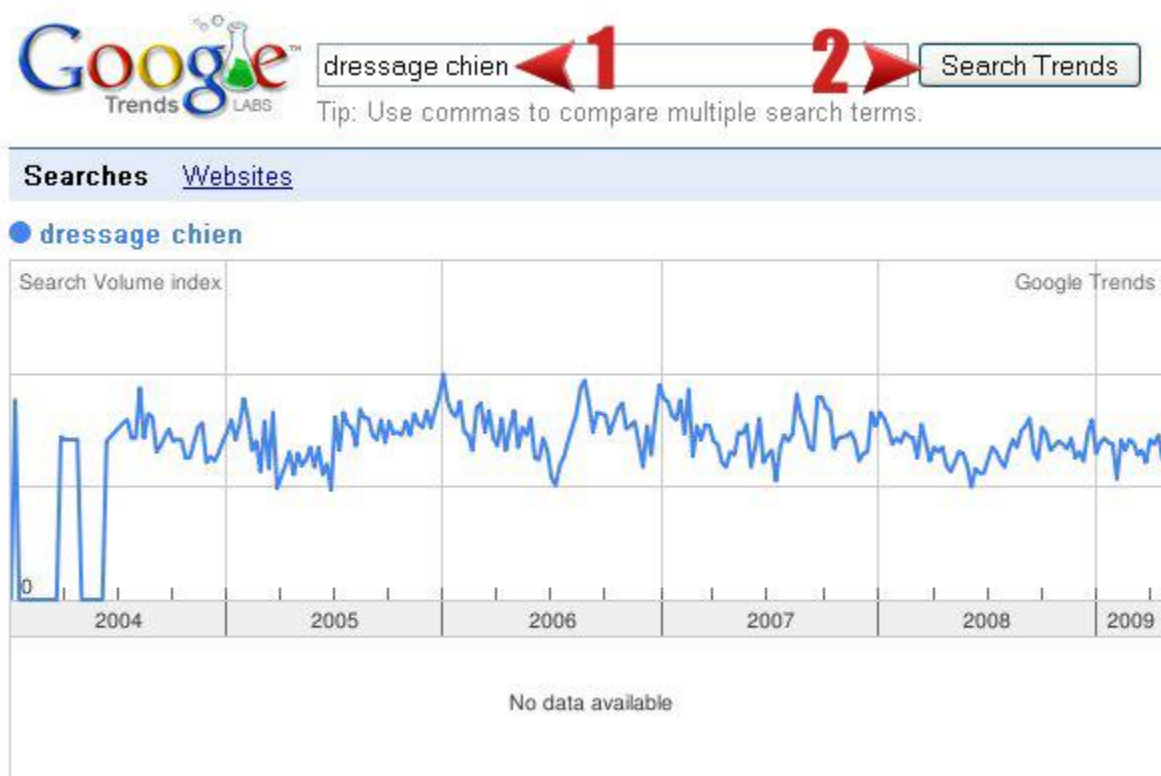
Vous avez maintenant une idée du trafic, s'il n'y en a pas vraiment beaucoup vous pouvez enlever la niche de la liste. Dans l'exemple "dressage chien" finalement nous avons trouvé "collier chien" avec 2 fois plus de recherches :

Si vous voyez qu'il n'y a pas assez de volume pour vraiment faire de l'argent dans une niche, oubliez-la tout simplement.

Faites-vous une idée du volume de recherche et continuons sur les tendances ...

## La niche se réduit-elle ?

Vous pouvez utiliser un outil bien cool en allant sur [Google Trends](https://trends.google.com) . Il vous permet de voir la tendance des recherches qui ont eu lieu au cours d'une période définie, cherchons "dressage chien":





Vous pouvez voir qu'il y a là, en fait, une certaine constance d'année en année depuis le début en 2004, ou il est écrit (no data available) ce sont les références dans les médias – dans cet exemple ça signifie qu'aucun média ne parle du "dressage chien" ?

Le truc à surveiller ici est la baisse dans les recherches à partir de 2008, est-ce que ça va continuer ?

## **Sont-ils acheteurs ?**

C'est crucial pour votre succès, si les gens ne désirent pas dépenser d'argent pour de l'information ou des produits de votre niche vous êtes mort. Peu importe le nombre de gens qui font des recherches par mois!

Il y a plusieurs façons de chercher des acheteurs, voyons-les une après l'autre:

### **1. Est-ce que des produits se vendent déjà dans cette niche ?**

C'est une des meilleures façons de savoir, espionner la concurrence, les gens qui essayent déjà de vendre à cette niche ont-ils du succès ? Vous pouvez voir depuis combien de temps ils sont dans le domaine, le volume de trafic qu'ils obtiennent est visible en regardant les évaluations sur Alexa.com. Vous pouvez aussi les trouver sur des réseaux d'affiliation ...

La plupart des réseaux d'affiliation vous diront comment un site se comporte pour que les affiliés qui s'inscrivent au réseau sachent si le site convertit les visiteurs en acheteurs de manière efficace.

### **2. Rechercher les annonces payantes présentes de manière récurrente**

Le fait est que si quelqu'un paye constamment pour une annonce ça veut soit dire qu'il a les poches profondes ou soit qu'il fait des ventes.

Donc nous pouvons utiliser le moteur Google PPC connu pour son succès phénoménal afin de découvrir si les gens achètent. Quand vous tapez un terme de recherche dans Google vous pouvez voir toutes les annonces PPC en haut à droite, en tant qu'exemple évident nous avons discuté de la niche "blagues" plus tôt et je disais que je ne pensais pas qu'il soit possible de trouver des gens cherchant cela, regardons les annonces pour ça :





Google   [Recherche avancée](#)  
[Préférences](#)

Rechercher dans : ☒ Web ☐ Pages francophones ☐ Pages : France

Web Résultats 1 - 10 sur un total d'environ 3 980 000 pour **blagues** (0,09 secondes)

**Blagues ONLINE : Blague ONLINE : Répertoire de blagues pour tous ...**   
**Blagues online - Blague online :** Blaguons un instant - Répertoire de **blagues** pour tous les goûts - **Blagues** et images humoristiques - Humour - Compilation de ...  
 Les dernières blagues - [Blagues sur Blagues.net](#) - [Anti femmes](#)  
[www.blagues.net/](#) - 22k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

**Blague info : blagues et humour**   
**Blague info :** le meilleur site de **blague**, toutes les **blagues** sur ce site d'humour.  
 Sexe - Courte - Devinettes - Coconne  
[www.blague.info/](#) - 33k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

**100 blagues - -**   
 Des milliers de **blagues** disponibles. Inscrivez vous vite et envoyez nous vos meilleurs **blagues** que nous publierons sur le site ...  
[www.100blagues.com/](#) - 26k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

**Blagues.org : humour blagues jokes farces images droles gags ...**   
 Humour **blagues** jokes farces images droles gags **blague**. Plus de 60 categories de **blagues**.  
[www.blagues.org/](#) - 8k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

**HUMOUR ET BLAGUE : blagues images droles vidéo jeux rire, marrant**   
 Le meilleur site d'humour du net avec de bonnes **blagues**, des vidéos droles, des images délirantes, des jeux flash en ligne, des logiciels à télécharger, ...  
[humour-blague.com/](#) - 37k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

• **1000 et une blagues : Plus de 55 thèmes...**   
 Découvrez plus de 1000 **blagues** à travers plus de 50 rubriques.  
[www.clubsoleil.net/humour/](#) - 18k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

**Mails Boulets - Conneries, Blagues, Humour**   
 Toutes les conneries qui polluent ma boîte mail..  
[www.mails-boulets.fr/](#) - 65k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

Liens commerciaux

**Blagues sur YouTube**  
 Fou rire, gags, parodies, en vidéos sur YouTube !  
[fr.youtube.com](#)

**Vidéo drôles**  
 Une sélection des vidéos les plus hilarantes sur Canal+  
[www.canalplus.fr](#)

[Affichez votre message ici »](#)

Vous pouvez clairement voir 2 annonces, une de Youtube et l'autre de Canal+, 2 sociétés avec un budget publicitaire énorme, je pense qu'il est sûr que personne n'a encore trouvé une façon de gagner de l'argent avec des annonces payées dans cette niche.

Vous pourriez peut-être réussir avec une liste d'email et leur vendre des trucs plus généraux et non des blagues pour faire de l'argent, mais pour ça il est tout de même préférable d'avoir un trafic gratuit plutôt que de payer.

Maintenant pour illustrer une niche avec un tas d'acheteurs jetons un œil sur les résultats que donne le mot-clé "faire de l'argent sur internet", sur l'image à la page suivante :





Google   [Recherche avancée](#)  
[Préférences](#)  
Rechercher dans : ☒ Web ☐ Pages francophones ☐ Pages : France

Web Résultats 1 - 10 sur un total d'environ 2 730 000 pour **faire de l'argent sur internet**

[Gagner de 100 à 500€/Jour](#) Liens commerciaux  
[www.GagnerArgentFacile.net](#) Gagner de l'argent grâce à **Internet** Découvrez notre rapport gratuit

[Se faire 500€ en 1H30](#)  
[www.free-money-tip.com](#) "Je ne pensais pas que ce serait si facile de gagner du cash en ligne!"

[Besoin d'un crédit ?](#)  
[www.mediatis.fr/credit](#) Crédits en ligne simples et rapides une solution adaptée à vos besoins!

[Comment gagner de l'argent facile et des cadeaux sur internet](#)   
Notre objectif, vous **faire** gagner de l'**argent** facile ou des cadeaux sur **internet** grâce à notre sélection ! Avec **Benefisnet.com**, il est impossible de se ...  
[Jeux gratuits](#) - [Mails rémunérés](#) - [Top 10 pour gagner](#)  
[www.benefisnet.com/](#) - 51k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

[Trois règles pour faire de l'argent sur Internet](#)   
**Faire de l'argent** en ligne, développer une stratégie **internet** cohérente, ça signifie d'abord **faire** preuve de réalisme et s'investir, en toute connaissance ...  
[www.sam-mag.com/archives/rentabiliser1.htm](#) - 26k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

[Comment gagner de l'argent facile sur internet gratuitement et rapide](#)   
Vous êtes un radin, vous voulez tenter le travail à domicile, vous avez besoin d'**argent** rapidement, apprendre comment **faire de l'argent sur internet**, ...  
[www.argentmania.com/](#) - 34k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

[Forum argent gagner de l'argent sur internet - forum sur rémunéré](#)   
Gagner de l'**argent** en faisant des recherches : exemple : netbux - pay-pup . .... Tous les bons plans, le gratuit sur **internet**, **faire** des économies. ...  
[www.argentmania.com/forum/index.php](#) - 85k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

[Gagner de l'argent avec son ordinateur et/ou Internet](#)   
19 nov 2005 ... Et si vous l'utilisiez pour gagner de l'**argent** et rentabiliser votre ... Vous pouvez également **faire** des compilations musicales à la demande ...  
[www.bsa.lu/gagner-argent-ordinateur-internet.html](#) - 32k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

[Gagner de l'argent sur internet, gagner du pognon - Gagner de l'...](#)   
Les sites qui vous le promettent sans que vous n'ayez rien à **faire** sont souvent menteurs ! Mais il est cependant possible de gagner de l'**argent sur Internet** ...  
[www.du-pognon.com/](#) - 58k - [En cache](#) - [Pages similaires](#) -

[faire de l'argent sur internet, gagner argent facilement](#)   
faites vous plaisir et gagnez de l'**argent sur internet**, de nombreux services dédiés vous sont

Liens commerciaux

[Je gagne 3,000€ par mois](#)  
En restant assis dans mon salon  
Vous pouvez aussi!  
[BlogueDeAlain.com](#)

[Gagner € 400 x 15 minutes](#)  
Si, ceci est réel et possible.  
Gagner de l'argent par vous-mêmes  
[www.Cash-Professor.com](#)

[Gagner de l'Argent™](#)  
Nous avons découvert une astuce,  
Elue Meilleure Méthode 2009 \*  
[www.CashVeryEasy.com](#)

[Tradez les matières 1ères](#)  
Négociez les métaux 24h/24, 0 com  
CFD IG Markets, ouvrez une démo  
[www.igmarkets.fr](#)

[Placement en Bourse](#)  
Ordre à partir de 2,45€  
La Bourse Tout Compris !  
[www.fortuneo.fr](#)

[Gagner 3'000 € à part](#)  
Création site à temps partiel  
formation gratuite  
[www.cms-webmaster.fr/](#)

[€600 Online Est Possible](#)  
Profitez De Notre Liste De Bonus  
Et Faites De L'Argent En Ligne Sûr!  
[www.BestBonus-Online.com](#)

[Gagnez 500€ par jour](#)  
Gagnez jusqu'à 500€ par jour.  
Découvrez comment ça marche!  
[www.cash-rapide-a-domicile.com](#)

Un peu différent non ?! Il y en a trois en haut, 8 sur le côté en bas et ça continue pour 7 pages! Je ne rigole pas, j'ai vérifié et il y a 7 pages du genre avec 75 annonces en tout.

Mais cela ne veut pas nécessairement dire que c'est une niche avec des acheteurs, il y a des milliers des gens qui viennent en ligne pour faire de l'argent presque tous les jour et ces gens payeront pour des annonces pour des marchés comme celui là et ce jusqu'à ce qu'ils soient à court d'argent et passent à autre chose, ensuite un autre prendra leur place. Donc nous devons nous renseigner sur la compétitivité de ces annonces et quelles sont celles qui fonctionnent correctement.

Pour en savoir plus sur la compétitivité vous devez tenir compte de deux facteurs, combien d'annonces il y a-t-il et combien ces gens payent-ils leurs annonces. Pour savoir combien il y a d'annonces, faites une simple recherche, et pour savoir combien ils payent retournons sur l'outil Mot-clé de Google.

Une fois la recherche effectuée allez sur le menu déroulant en bas "Sélectionner les colonnes à afficher" et choisissez "Afficher le CPC moyen prévisionnel". CPC signifie coût par clic.



Calculer les prévisions à l'aide d'une enchère de CPC maximum différente :  
 Euros (EUR €)  Recalculer  Sélectionnez les colonnes à afficher :  Afficher/masquer les colonnes  Type de ciblage :  Large

Mots clés	Position prévisionnelle de l'annonce	CPC moyen prévisionnel	Concurrence entre annonceurs	Volume de recherche locale : avril	Volume de recherche mensuel global	Tendances des volumes de recherche (2008 mai - 2009 avr.)	Volume le plus élevé observé en	
<b>Mots clés en rapport avec le(s) terme(s) entré(s) - trié par pertinence</b> <input type="button" value="?"/>								
faire de l'argent sur internet	1 - 3	€0,77	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	Données insuffisantes		janv.	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
comment faire de l'argent sur internet	1 - 3	€0,75	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	Données insuffisantes		janv.	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
<b>Tout ajouter - 2</b> <input type="button" value="➤"/>								
Télécharger tous les mots clés : <a href="#">texte</a> , <a href="#">csv (pour Excel)</a> , <a href="#">csv</a>								
<b>Mots clés supplémentaires à envisager - trié par pertinence</b> <input type="button" value="?"/>								
faire de l'argent sur internet	1 - 3	€0,77	<div><div></div></div>	1 300	590		janv.	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
gagner argent	1 - 3	€0,78	<div><div></div></div>	246 000	135 000		janv.	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
comment gagner l'argent	1 - 3	€0,83	<div><div></div></div>	40 500	22 200		janv.	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
gagner l'argent internet	1 - 3	€0,05	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	18 100	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
travail a domicile	1 - 3	€0,66	<div><div></div></div>	201 000	135 000		févr.	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
travail à domicile	1 - 3	€0,66	<div><div></div></div>	74 000	49 500		févr.	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
devenir riche sur internet	1 - 3	€0,05	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	320	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
se faire de l'argent sur internet	1 - 3	€0,05	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	170	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
faire argent sur le net	1 - 3	€0,05	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	210	Aucune donnée	Aucune donnée	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
faire de l'argent	1 - 3	€0,78	<div><div></div></div>	22 200	14 800		janv.	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
faire de l'argent	1 - 3	€0,78	<div><div></div></div>	Données insuffisantes	Données insuffisantes		janv.	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
se faire de l'argent	1 - 3	€0,90	<div><div></div></div>	9 900	5 400		janv.	<a href="#">Ajouter</a> <input type="button" value="↔"/>
se faire de			<div><div></div></div>	Données	Données			

Certains des mots-clés dans cette liste vont coûter jusque plus de 3€ par clic! Avec un taux moyen de conversion de 1 % vous avez besoin de 100 clics pour faire une vente, pour le mot-clé en haut sur cette image ça donnerait 77€ pour faire une vente!

Maintenant, "faire de l'argent sur internet" est souvent une niche désespérée donc je suis sûr que ces gens arrivent à des taux de conversion beaucoup plus élevés, sinon, ils y perdraient leur chemise.

Mais, à mon avis, au dessus de 0.50€ le clic ça signifie que c'est un marché compétitif et potentiellement lucratif. Penchons-nous à présent sur ceux qui tiennent la route avec une certaine constance.

Une annonce qui est présente constamment pendant 30 jours doit forcément rapporter de l'argent. Il faut être fou pour perdre de l'argent pendant tout ce temps, donc aussi



longtemps qu'une annonce est à la première page des résultats pendant 30 jours ou plus (les deuxièmes pages n'obtiennent pas autant de clics, ils ne perdent donc pas autant d'argent) nous pouvons supposer que des ventes sont faites et que de l'argent est gagné.

Pour cela vous devez le faire manuellement, faites une copie d'écran des annonces chaque jour ou tous les deux/trois jours pour certains mots-clés et vérifiez au bout de 30 jours si ce sont les mêmes annonces.

Si des gens font de la publicité de manière constante et soutenue allez visiter leur site et voyez ce qu'ils vendent, il y a de fortes chances que ce soit ce que la niche veut et ce pour quoi elle est prête à dépenser de l'argent!

C'est une bonne façon de voir si les gens arrivent à vendre en utilisant des méthodes payantes, vous devez cependant vérifier en fonction de ce qui est vendu. Par exemple vous constateriez probablement que le mot-clé "faire de l'argent sur internet" a très peu d'annonces qui restent longtemps en place, s'il y en a, car au fur et à mesure des nouveaux annonceurs arrivent et offrent beaucoup trop juste pour monter à la première page.

## **1. Cherchez des magazines**

Cette niche a-t-elle un magazine? Ou encore mieux, il y a-t-il plusieurs magazines destinés à cette niche? Les magazines comptent sur le revenu de la publicité pour les maintenir en vie et les annonceurs ne payent pas s'ils ne font pas de ventes (comme sur PPC). Donc si les gens n'achètent pas les produits les annonceurs partent et le magazine est amené à disparaître.

Trouvez quelques anciens numéros de magazines et essayez de repérer les produits dont la publicité est présente de façon récurrente et constante, vous pourriez éventuellement vendre des choses semblables en ligne.

## **Arriver à les atteindre...**

Rien ne sert d'avoir une niche fort sollicitée et beaucoup d'acheteurs, si vous ne pouvez pas les atteindre! C'est maintenant que vous devez commencer à vous demander exactement comment amener les gens à votre marché ...

## **1. Concurrence dans les Moteurs de recherche**



Pouvez-vous créer un site de contenu et espérer être classé dans les moteurs de recherche pour un moment ? C'est très difficile à prévoir donc, pour l'heure, c'est juste une déduction logique, vous ne pouvez pas savoir à coup sûr à l'avance, mais certains des mots-clés à votre marché peuvent vous aider à vous faire une idée.

Les mots-clés principaux comme "dressage chien" dans la niche dressage pour chien vont probablement être impénétrables, les sites en première page pour ce terme sont là depuis une longue période, ils ont eu le temps de mettre en place leurs pages de se bâtir une réputation et de se lier avec d'autres sites.

Souvenez-vous, nous avons parlé d'éviter les niches où il n'y avait que quelques mots-clés disponibles pour vous dans la liste. C'est maintenant que ça entre en jeu, choisissez certains des mots-clés avec moins de recherches, de 500 à 3000 par mois, et jetez-y un œil, souvenez-vous que vous pourriez devoir approfondir vos recherches de mots-clés mais l'outil de Google ne vous montre seulement que quelques résultats, continuez donc à essayer et affinez vos recherches pour trouver plus de variations.

Prenez un des mots-clés, disons "collier chien" qui a 12 100 recherches en moyenne par mois, 400 par jour.

En reprenant "collier chien" et en effectuant une recherche avec l'outil de google on obtient plusieurs mots-clés comme "collier de dressage pour chien" avec 1300 recherches en moyenne. Si votre produit donne des solutions pour faire cesser les aboiements, alors vous avez peut-être une bonne niche car les colliers se vendent cher et vous voilà avec un infoproduit avec une meilleure marge de profit.

Tapez dans Google et assurez-vous que vous obtenez les résultats de votre pays en vérifiant que vous êtes bien sur Google.**com** quand vous commencez.

Regardez alors les résultats que vous obtenez :






[Recherche avancée](#)
[SeoQuake: related keywords](#)

 Rechercher dans : ☒ Web ☐ Pages francophones ☐ Pages : Canada

Web

 Résultats 1 - 10 sur un total d'environ 61 500 pour **collier de dressage pour chien** (0,14 secondes)

## Collier de dressage chien

[www.pourchien.com](#) PetSafe, Innotek, SportDOG ... Port gratuit **pour** le Canada !

Liens commerciaux

Liens commerciaux

## Dressage des chiots

[www.lamis.com](#) Apprenez comment entraîner votre chiot à devenir un bon **chien**.

## Collier de dressage : Le collier de dressage, très pratique !

 Les **colliers de dressage** sont fort utiles **pour** apprendre à un **chien** les rudiments ... Les **colliers de dressage pour chiens** peuvent prendre plusieurs formes. ...

[www.qctop.com/articles/collier-de-dressage.htm](#) - 30k - [En cache](#) - [Pages similaires](#)

## Dressage chien : Le dressage du chien est essentiel

 8 juil 2008 ... Avant de commencer le **dressage** de votre **chien**, procurez-vous un bon **collier de dressage pour chien** afin de vous faciliter le travail. ...

[www.qctop.com/articles/dressage-chien.htm](#) - 29k - [En cache](#) - [Pages similaires](#)

## Canadian Tire Dressage à distance Remote Trainer Évaluations du ...

 "Depuis 15 jours que nous avons acheté ce **collier de dressage** et le comportement de notre **chien** s'est grandement amélioré du côté aboiement, sautage sur les ...

[reviews.canadiantire.ca/9045-fr\\_ca/0425193P/reviews.htm](#) - 41k - [En cache](#) - [Pages similaires](#)

## Chien dressage : le dressage de votre chien en trois leçons faciles

 Tout comme n'importe quel gadget électronique, les **colliers de dressage pour chiens** varient énormément. Avant de déboursier le moindre dollar, penser à bien ...

[www.chien-dressage.org/collier-dressage-chien.html](#) - 13k - [En cache](#) - [Pages similaires](#)

## Dressage collie | LesPUCES.com

 Dressage collie à vendre - occasion. Voir: **Collier de dressage pour chien** à vendre en détail. Ajouter: **Collier de dressage pour chien** à vendre à vos ...

[www.lespuc.com/a/trouve-a-vendre-Dressage%20collie.htm](#) - 24k -

[En cache](#) - [Pages similaires](#)

## collier de dressage pour chien - LesPAC.com

 Le meilleur endroit sur le Web **pour** vendre ou acheter des biens et des services au meilleur prix, n'importe où au Québec.

[rds.lespac.com/detail/animaux/accessoires-elevage-toiletage/tout/la.../ste.../collier-de-dressage-pour-chien.html](#) - 59k - [En cache](#) - [Pages similaires](#)
[PetSafe - Collier de dressage pour le contrôle des aboiements ...](#)

## Dressage Du Chiot

 Recherche de conseils de **dressage**. Experts sur les races également. [Eukanuba.com/Canada](#)

## Nourriture chiens chats

 Acheter en ligne Livraison Québec-rive-nord rapide [www.nutritionssanteanimale.com](#) Québec

## École Brigade Canine Inc.

**Dressage** et Formation depuis 1970 Famille Labbé, méthode douce. [www.ecolebrigadecanine.com](#) Québec

## Animaux-dressage

 Centre Sportif Canin de Québec (Club d'Elite), Voir Mon Profil [PagesJaunes.ca/CentreSportifCanindeSillery](#)

## Comportementaliste Canin

 Éducation Consultation Thérapie Renforcement positif, clicker [www.educanin.com](#) Québec

## Devenir Maître-Chien

 Devenez Maître-**Chien** avec une formation de Jacinthe Bouchard [www.formationjacinthebouchard.com](#) Québec

## Collier

 Bijoux argent sterling & cristaux [Bijoux de nos multinationales](#)

Vous voyez le texte sur fond jaune en haut, ce sont 2 annonces adwords, en tout 11 annonces pour ce mot clé.

Maintenant si vous utilisez Internet explorer c'est vraiment lourd de faire des recherches sur tous ces sites, utilisez plutôt [Firefox](#) à la place et puis téléchargez et installez le plugin [SEO Quake](#) pour cela (quand il vous le demande, cochez "by request" ce qui signifie qu'il fonctionnera seulement quand vous le lui demandez, mettez le reste des options sur standard).

Maintenant tant que c'est actif (regardez dans le coin en bas à droite, s'il est en gris ou pas - cliquez juste sur ce logo pour l'activer) dès que vous faites une recherche vous obtenez plein de résultats supplémentaires sous chaque résultat de recherche comme cela :

SeoQuake: PR: 3 I: 114 L: 100 LD: 5,132 I: 490 Rank: 209933 Age: Apr 14, 1997 I: 12 whois [source](#) [Sitemap: no](#) Rank: 7098 Price: 183650 ?

C'est un peu petit pour bien voir, mais voici les seuls qui nous concernent:

SeoQuake: PR: 3 I: 114 L: 213 LD: 5,132 I: 490 Rank: 209933 Age: Apr 14, 1997



Voici une analyse de ce qu'ils signifient:

1. Google Pagerank <sup>TM</sup> - c'est une valeur assignée à une page par Google basée sur combien d'autres pages se lient avec cette page et le Pagerank des pages étant liées avec elle. Plus haut c'est pour elles, et pire c'est pour vous, 4 + devient rude concurrence.
2. Google Index- Combien de pages sont dans le Google Index pour ce site, juste pour voir si ce sont de gros sites ou pas, avec 114 pages ce site n'est pas un géant.
3. Le nombre de liens renseignés par Yahoo comme indiquant cette page, plus il y en a, meilleur c'est pour eux (la qualité importe aussi) mais mauvais pour vous, c'est le nombre approximatif de liens que vous allez devoir arriver à obtenir pour pouvoir les battre.
4. Le nombre de liens renseignés par Yahoo comme menant à la page d'accueil du site.
5. Le nombre de pages dans l'index de MSN- cela vous montre combien de pages il y a vraiment dans le site, pour des raisons diverses, Google ne garde pas toujours toutes les pages dans son index, il semblerait que le site ait en réalité près de 500 pages.
6. Le classement par Alexa, qui montre la quantité de trafic arrivant sur le site, tout ce qui est en dessous de 1,000,000 est bon, le plus bas est le mieux car ça veut dire que le site obtient son trafic de son classements dans les moteurs de recherche.
7. L'âge du domaine, Google aime les domaines en ligne depuis quelque temps, ce domaine semble avoir été en ligne depuis des années ce qui jouera en sa faveur.

Si vous avez bien réglé le plugin sur "on request" lors de l'installation, vous devez à présent, soit, aller en bas et cliquer sur les points d'interrogation pour chaque site ainsi que sur les données que vous voulez, soit, aller au dessus où d'autres options sont disponibles, cliquez sur le point d'interrogation pour chaque données et il affichera les données pour tous les sites sur votre écran.





Il vous sauve la vie!

Ok maintenant regardez toutes les données en bas et cherchez les points faibles, je remarque que sur ce mot-clé, parmi les 10 sites en première page le pagerank le plus élevé est de 2, plusieurs ont 0, voilà donc qui pourrait bien être le point faible, saisissez-vous en, et travaillez là-dessus pendant quelque temps!

De plus les 2 premières places sont prises par un répertoire d'articles, rien ne vous empêche de rédiger votre propre article et de le soumettre à ce répertoire.

Pour chaque niche, grâce à certains mots-clés, vous pouvez vous faire une idée de celles qui seront trop difficiles à forcer et aussi des plus faciles, prenez des notes pour chaque niche dans votre liste.

## **2. Les sites web "dominants"**

Nous venons d'observer les grands sites web qui peuvent nous empêcher de recevoir du trafic gratuit depuis les moteurs de recherche, maintenant nous allons chambouler tout ça et rechercher ces grands sites. Basé sur la recherche que vous avez faite auparavant vous voulez peut-être en faire un peu plus maintenant également, alors voyons quels sont les plus grands sites qui monopolisent la plupart de trafic qui nourrit votre niche ?

Observez-les et voyez s'ils construisent des listes d'adresses électroniques, s'ils ont des bannières de pub sur leurs pages, s'ils ont des annonces de Google sur leurs pages etc.

S'ils utilisent certaines de ces méthodes ils pourraient, dans l'avenir, devenir vos meilleurs associés publicitaires, vous pouvez payer pour apparaître sur leur site et comme ça, plus d'importance s'ils sont au sommet des recherches des moteurs de recherche et pas vous. Vous pouvez efficacement récupérer ce trafic et l'envoyer à votre site, vous devez juste payer pour cela !

En plus s'ils se font une liste d'adresses email vous pouvez leur proposer une Joint Venture sous forme de promotion offerte à leur liste en échange de commissions d'affiliation lorsque des ventes ont lieu.

## **3. Forums/Groupes**

Les forums sont des endroits magnifiques où rencontrer des gens actifs dans votre niche, des gens qui ont éventuellement des problèmes que votre produit peut résoudre... maintenant, démarcher ces gens est un art, vous devez poster de



l'information de valeur et ne même pas mentionner votre site, placez juste un lien dans votre signature, les gens verront votre super info et espérons qu'ils cliqueront pour en savoir plus à votre sujet.

Vous pouvez trouver des forums via Google, tapez juste le mot-clé principal plus "forum" ou vous pouvez chercher sur [Big-Boards.com](http://Big-Boards.com) qui a une base de données de plus de 2000 forums et des panneaux d'affichage. En deux clics vous saurez combien il y a de membres inscrits, visitez le site et regardez les dates des derniers posts pour examiner l'activité.

Plus tard vous pourrez utiliser le forum pour faire des recherches, de la publicité discrète, placer des bannières etc, ou même une Joint Venture avec le propriétaire du forum pour une annonce sponsorisée ou une revue du produit placée sur le forum.

Jetez aussi un œil aux groupes sur Facebook, MySpace et d'autres sites de réseaux sociaux, avec Yahoo Groupes et Groupes de Google.

## 4. Articles

Non seulement un super moyen dans le cas où vous n'avez pas l'argent pour le trafic payant, mais aussi, utilisés en plus du trafic payé, ils aident à se construire une réputation en même temps que de générer du trafic.

Le principaux répertoires d'articles qui obtiennent du trafic sont :

[articles base](#)

[contenu libre](#)

[contenu gratuit](#)

[article soumission](#)

[webmaster gratuit](#)

[7 trucs](#)

[redaction web](#)

[mes articles](#)

[infos de](#)

[secrets de comment](#)



Cherchez-y votre terme principal vous obtiendrez une liste d'articles liés à ce terme. Vous pouvez alors voir ces articles et vers le bas vous verrez la date de publication et le nombre de lectures, ce qui vous donnera de bonnes indications sur la quantité de trafic que ces articles génèrent et voir si vous pourriez vous en servir.

Vous trouverez des listes des articles les plus lus, vous pouvez examiner par catégorie et voir exactement la quantité de trafic qu'ils ont généré, c'est une bonne indication du trafic maximal possible que vous pourriez obtenir en utilisant les répertoires d'articles et des articles dans cette niche.

N'oubliez pas de prendre en considération la date de publication, 1000 lectures ça peut paraître peu mais par contre, 1000 lectures pour un article qui a été soumis il y a un mois...

## **5. Concurrents**

Nous en avons discuté plus tôt, comment vos concurrents peuvent-ils devenir vos meilleurs affiliés si vos produits complètent les leurs. Vous devez découvrir s'ils ont une liste d'email. S'ils n'ont pas de liste alors vous pourriez leur demander de promouvoir votre produit sur leur page de téléchargement et leur rendre la pareille sur la vôtre.

## **6. PPC**

Nous avons parlé des PPC auparavant et je vous ai montré comment voir la moyenne CPC (coût par clic), maintenant regardons à nouveau et évaluons le niveau de concurrence en se référant au nombre d'annonces qu'il y a et à ce qu'elles vendent, regardons ensuite le CPC et voyons si le produit pourrait être vendu assez cher et s'il est assez demandé pour pouvoir supporter un tel prix.

N'oubliez pas que vous pouvez toujours payer moins et apparaître plus bas dans la page, mais si la moyenne est trop élevée alors ce sera plutôt ardu de faire du profit sans une aide professionnelle pour faire baisser ce prix.

C'est pour l'étape 2, si vous avez pris des notes pour chaque niche alors vous en saurez beaucoup sur la possibilité d'atteindre chaque niche, rayez ce qui n'est pas évidemment accessible et gardez le reste pour l'étape 3.



## Évaluation de la Rentabilité d'une Niche

Maintenant parlons des bonnes choses, argent ! Voyons exactement le potentiel de la niche, nous devons évaluer :

- Si les produits actuels se vendent bien
- Combien de produits se vendent
- Si c'est facile de sortir ces produits ?
- Combien de produits pouvez-vous créer pour ce marché
- S'il y a un potentiel backend (vendre plusieurs produits au même client)

Pour cela vous allez devoir vous inscrire sur un certain nombre de réseaux d'affiliation, vous vous êtes probablement inscrit plus tôt de toute façon, par exemple lors de vos recherches de bonnes niches, vous pouvez soit utiliser celles où vous vous êtes inscrit ou soit vous inscrire sur des nouvelles pour augmenter la portée de vos recherches :

### **3 réseaux d'affiliation dont vous devez être membre :**

[Clickbank.com](http://Clickbank.com)

[1 TPE](#)

[Fribix](#)

### **Vous pouvez également essayer:**

<http://logiciels-marketing-internet.com/>

<http://droits-de-label-prive.com/>

<http://www.action-web-marketing.com/>

<http://articles-libres.com/>

<http://www.secrets-marketing.com/>

<http://club-positif.com/>

Ce sont les principaux, mais si vous utilisez Google vous pouvez en trouver un tas d'autres.

Répondons à une question à la fois :



## **Est-ce que les produits actuels se vendent bien?**

Dans chaque réseau d'affiliation il doit y avoir un système de classement qui vous permet de voir si un site marche bien, cela vous donne une idée du succès de la niche en général. Le problème c'est si vous regardez les stats d'un site sur les animaux de compagnie alors que votre niche est le chien, vous devez presque l'ignorer puisque vous ne savez pas quelle part de ces stats reflètent effectivement les ventes des produits spécifiquement pour chiens.

## **Donc fouillez et voyez exactement quels sont les sites qui fonctionnent bien dans votre niche sur les réseaux et quels produits.**

## **Il y a-t-il un bon potentiel backend ?**

C'est une question de quantité et de qualité; combien y a-t-il de produits sur ces réseaux que vous pouvez vendre aux gens qui achètent votre produit ?

Vous devez penser à toutes ces choses dont vos clients pourraient avoir besoin (ou les gens qui n'achètent pas, mais s'inscrivent à votre liste) et que vous leurs proposerez plus tard. Des colliers pour chien, des jouets pour chien, de l'alimentation pour chien, des niches de chien, de l'info sur le dressage d'autres chiens, de l'info sur la santé du chien, comment gagner aux concours, en fait cela veut dire qu'il y a de multiples chances de vendre au même groupe de gens et de gagner plus d'argent à long terme.

Le mieux est d'avoir beaucoup de produits différents à vendre et de préférence un bon éventail de produits ce qui donnera l'opportunité aux gens qui dépensent vraiment beaucoup d'argent dans cette niche, d'acheter des articles plus chers.

Notez la quantité de produits que vous seriez capables de vendre aux gens sur le backend cela pourrait être décisif pour plus tard.

## **Les prix de vos produits**

Cela dépend tant des produits que vous vendrez que des produits que vous pourrez vendre sur le backend, penser au produit que vous voulez créer (pour un infoproduit) ou les produits que vous voulez vendre.

Pour les produits physiques, quel bénéfice allez-vous faire par vente ? Vous savez en gros comme c'est facile d'obtenir du trafic grâce à votre recherche précédente, donc vous pouvez voir si ça vaudra la peine.



Pour un infoproduit voyez ce que fait votre concurrence, quels sont leurs prix? Ont-ils des vidéo, des audio ? S'ils peuvent demander un prix élevé et qu'ils n'ont rien de spécial que vous ne puissiez facilement dupliquer (comme un logiciel personnalisé etc) vous pouvez faire pareil !

Certains marchés exigent des prix plus élevés que d'autres, ce qui correspond souvent au fait que les gens payent pour obtenir du trafic puisque plus d'affiliés veulent rivaliser pour de plus grosses commissions, mais cela peut aussi fonctionner dans votre intérêt puisque vous allez vous démarquer grâce à un produit hautement évalué que les affiliés essayeront de promouvoir pour vous (trafic gratuit!)

Prenez note d'un prix possible pour votre produit et le bénéfice que vous devriez pouvoir en tirer, comparez ensuite avec la facilité à obtenir du trafic et le prix que ça coûte, quand vous aurez tous les renseignements pour chaque niche vous verrez clairement apparaître les champions.

### **Est-ce facile de mettre ces produits sur le marché ?**

C'est quelque chose que vous devez absolument vous demander avant de poursuivre dans une niche, que devrez-vous créer pour faire un produit comparable à vos concurrents ? Ce livre se concentre surtout sur les infoproduits et c'est sur quoi ce point et le point suivant se réfèrent.

Par exemple dans la niche forex vous auriez besoin d'un système qui a fait ses preuves et généré des profits sur le marché du forex, un logiciel pour spécialistes, des vidéos, de la crédibilité en tant que trader etc, bref un véritable cauchemar à composer, même si les produits se vendent une petite fortune!

Pouvez-vous facilement créer un produit dans ce marché ou cela va vous prendre trop de temps et/ou d'argent ?

Mettez une note pour chaque niche.

### **Combien de produits pouvez-vous créer dans ce marché?**

Finalement vous devez voir combien de produits VOUS pouvez créer et vendre à la même niche, il est agréable de pouvoir faire du backend des produits en tant qu'affilié et gagner de l'argent en plus. Mais si vous faites vous-même des produits multiples vous arrivez à garder 100 % de cet argent sur le backend!

Il est également important que vous ayez plusieurs produits pour accrocher les gens à plusieurs niveaux et les faire entrer dans votre « entonnoir de vente » (sale funnel). Les





affiliés feront plus que probablement la promotion de vos produits s'ils se vendent bien, cela vous donnera donc de multiples positions grâce auxquelles vous pouvez avoir des gens sur votre liste de client, laquelle se construira donc plus rapidement, et cela va sans dire, vous amènera à faire plus de ventes !

Le but de n'importe quel bon infopreneur est d'organiser plusieurs produits dans une niche, avec de préférence un large éventail de prix permettant au client qui est là pour le produit bon marché d'éventuellement progresser vers un cours par correspondance plus cher ou quelque chose comme ça.

Notez tous les différents produits vendus par les concurrents et voyez ce que vous pourriez éventuellement arriver à faire dans le même genre, inscrivez-vous sur leurs listes d'adresses et étudiez les autres produits dont ils font la promotion et que vous pourriez créer etc. Faites un brainstorming basé sur les recherches que vous avez faites, qu'est-ce que la niche aimerait? Mettez tout cela par écrit et vous trouverez quelques niches pour lesquelles il est beaucoup plus facile de trouver de bonnes idées.



## Maintenir le cap...

Cela conclut la recherche, maintenant vous devez prendre une décision, n'oubliez pas actuellement que c'est la MEILLEURE niche dans votre liste basée sur ces critères, si vous avez envie d'en faire plus qu'une sur la liste c'est excellent, vous avez maintenant une recherche étendue dans un nombre de niches différentes qui sera très pratique la prochaine fois que vous voudrez étendre votre empire!

Donc concentrez-vous sur une niche avec en son sein une bonne quantité d'acheteurs, accessibles, avec un bon potentiel de profits. Une niche où vous pouvez créer des produits multiples ou bien une niche dont les acheteurs font partie d'un marché pour lequel vous pourriez créer d'autres produits qui les intéresseraient également.

Comme vendre une méthode d'amélioration de la mémoire à quelqu'un qui a acheté votre cours sur comment se débarrasser de ses mauvaises habitudes... ils veulent s'améliorer puisqu'ils essayent de se débarrasser de leurs mauvaises habitudes, peut-être veulent-ils améliorer leur mémoire aussi ?

À vous d'évaluer tous les facteurs et choisir ce dans quoi vous vous sentez le mieux, bien sûr vous pourriez constater qu'il en reste très peu à choisir après que vous les ayez restreints pendant votre recherche et vous pourriez ne pas aimer l'information que vous avez rassemblée sur certains d'entre eux.

Dans le cas ARRÊTEZ, faites marche arrière et prenez d'autres niches que vous aviez découvertes par le brainstorming. Ne vous enfoncez pas dans une mauvaise niche juste parce que ça vous ennuie d'en faire quelques recherches. Ce procédé vous donne une appréciation inestimable de chaque niche sur laquelle vous faites des recherches qui pourrait devenir extrêmement pratique pour l'avenir, c'est un bon entraînement pour n'importe quelle recherche que vous pouvez devoir faire dans le futur si vous désirez agrandir votre business.

Voilà, j'espère que vous êtes enthousiaste pour la niche que vous avez trouvée et j'espère que vous commencez à avancer et créer ce produit/site auquel vous avez pensé. J'espère aussi qu'il vous rapportera l'argent et le style de vie que vous désirez.

Bonne chance.

Gérard Breidenbach

Allez visiter [AGI-Business Développement](#)

