AFFISEO

Ma grille gratuite pour mesurer la demande d'une idée



Guide offert · Analyser la demande d'un marché sans outil payant, ma méthode

DANS CE MÉMO

8	9	1	2
points à garder	cases à cocher	infographie	schémas

POUR ALLER PLUS VITE

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

YOUTUBE

Ma chaîne YouTube

Mes tests et mes coulisses en vidéo

Par Romain Brunel, entrepreneur et AI business builder

L'ESSENTIEL

Les points à garder

1. Une demande réelle : des gens cherchent, se plaignent et paient déjà
2. Google Trends : France, 5 ans, 1 sujet voisin à comparer, requêtes en hausse
3. 100 sur Trends = pic relatif, pas 100 recherches
4. Suggestions Google en navigation privée : prix, avis, meilleur = intention d'achat
5. Avis 1 à 3 étoiles des concurrents = cahier des charges de ton offre
6. Bibliothèque publicitaire de Meta : une pub qui dure, quelqu'un la paie
7. Grille sur 10 : sous 5 je range, de 5 à 7 je creuse, 8 et plus je teste
8. Test réel : une page, un vrai prix, 10 conversations sur des faits passés

MON AVIS

Clairement, le volume seul est le piège numéro 1. Je préfère un sujet à 500 recherches par mois où les gens comparent des prix qu'un sujet énorme où tout le monde veut juste une définition. Les gens qui comparent ont déjà leur carte bancaire à côté du clavier.

À COCHER

Ta check-list

- [ ] Écrire mon idée en 1 phrase : pour qui, quel problème, quelle solution
- [ ] Regarder la courbe sur Google Trends, France, 5 ans, avec 1 sujet voisin à comparer
- [ ] Relever au moins 40 suggestions et questions Google dans un tableur
- [ ] Obtenir un ordre de grandeur des recherches avec le Planificateur de mots clés
- [ ] Lire 100 avis négatifs ou commentaires et les faire regrouper par problème
- [ ] Vérifier dans la bibliothèque publicitaire de Meta qui fait de la pub, et depuis quand
- [ ] Noter l'idée sur 10 avec la grille des 5 critères
- [ ] Mener 10 conversations sur des faits passés, pas sur des intentions
- [ ] Mettre en ligne une page avec un vrai prix ou une liste d'attente

MES NOTES

Analyser la demande sans outil payant

Ma méthode gratuite : 1 heure, puis un vrai test.

1 / CE QUI PROUVE UNE DEMANDE

3 signaux

- **On cherche** — Trends, suggestions
- **On se plaint** — forums, avis
- **On paie déjà** — pubs, ventes

2 / LES CHIFFRES À CONNAÎTRE

100

= le pic de la période, **pas 100 recherches**

5	termes comparés au max. sur Trends
2 ans	d'historique sur Pinterest Trends
3 mois	par défaut dans Search Console

3 / MES 5 ÉTAPES GRATUITES

1. **Trends**
2. **Suggestions**
3. **Planificateur**
4. **Avis, forums**
5. **Pubs, ventes**

4 / MA GRILLE SUR 10

Sous 5	je range
5 à 7	je creuse
8 et plus	je teste

Le piège : demander à tes proches s'ils achèteraient.

Mon conseil : une page, un vrai prix, 10 conversations.

Sources : aide Google Trends, Google Search Central, aide Pinterest, aide Search Console, novembre 2026

affiseo.fr

EN SCHÉMAS

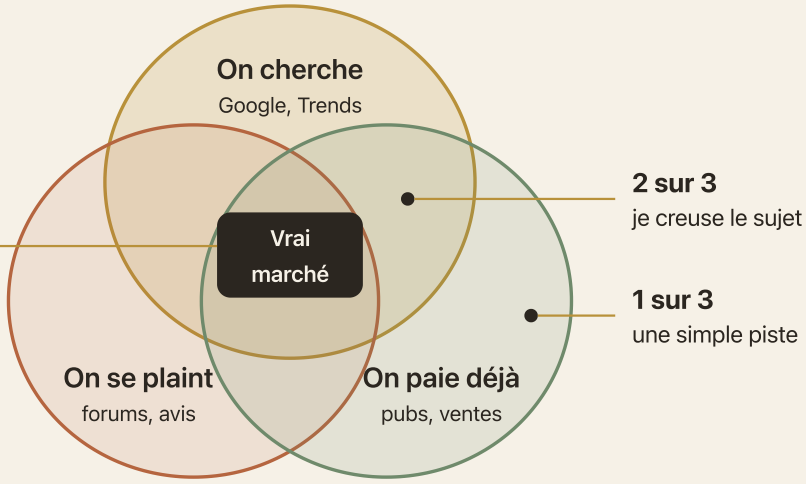
Pour visualiser

Une demande réelle, c'est 3 signaux

Un seul signal, c'est une piste. Les 3 ensemble, c'est un marché.

3 sur 3
je teste une offre réelle

Le volume seul ne suffit pas.



Méthode AFFISEO, novembre 2026

affiseo.fr

Lire Google Trends sans se tromper

Une courbe fictive de 12 mois, sur l'échelle de 0 à 100 de Trends.

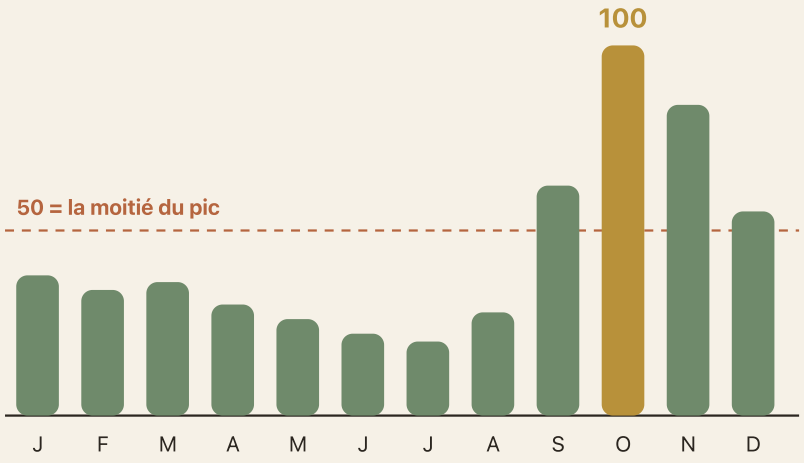
GOOGLE TRENDS

100

= le pic de la période, **pas 100 recherches**

MON RÉGLAGE

France, 5 ans, 1 sujet voisin de taille proche



Source : aide Google Trends, novembre 2026 (courbe fictive)

affiseo.fr

POUR ALLER PLUS LOIN

Et maintenant ?

Ce mémo te donne l'essentiel. Pour passer à l'action pas à pas, je t'ai préparé des formations gratuites, sans carte bancaire.

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

Voir les formations gratuites ›

QUAND TU VEUX ALLER PLUS LOIN

Le HUB AFFISEO

Mes OS IA, les lives mensuels, 500+ élèves

Découvrir le Hub ›

Romain