AFFISEO

Mon mémo pour choisir et tester un business avec l'IA



Guide offert · Quel business lancer avec l'IA quand tu démarres

DANS CE MÉMO

7	8	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. Choisir un public accessible avant un outil.
2. Comparer service, affiliation, produit et logiciel.
3. Définir un résultat vérifiable et ses limites.
4. Interroger un acheteur sur un problème récent.
5. Tester une offre et relever les objections.
6. Compter production, vente, retouches et suivi.
7. Sécuriser les données avant toute automatisation.

MON AVIS

Mon avis : je garde l'idée la plus accessible Je préfère une activité dont tu connais les acheteurs à une idée spectaculaire dont tu ignores le fonctionnement. Demande-toi à qui tu pourrais montrer une première démonstration.

À COCHER

Ta check-list

- [ ] Je choisis un public que je peux réellement contacter.
- [ ] Je relève un problème récent et la solution utilisée aujourd'hui.
- [ ] Je garde une offre que je sais livrer et vérifier.
- [ ] Je prépare une démonstration avec des données fictives.
- [ ] Je présente un périmètre, un prix et un délai explicites.
- [ ] Je note les objections et les engagements obtenus.
- [ ] Je calcule mes coûts et tout mon temps de travail.
- [ ] Je décide quoi automatiser après la première livraison.

MES NOTES

Quel business IA choisir pour commencer

Je choisis mon offre, je teste la demande, puis j'automatise.

LE POINT DE DÉPART

Un client accessible, un résultat vérifiable.

35 000 €

Mes commissions · Quel Canapé, sur 5 ans

Mon cas personnel, pas une prévision de revenu.

Service	Contenu / produit	Logiciel
Ton métier	Ton public	Une tâche récurrente

JE TESTE AVANT DE CONSTRUIRE

1 — Écouter

2 — Proposer

3 — Observer

LES PIÈGES À ÉCARTER

Production ≠ demande

Compte aussi les retouches

LE CONSEIL AFFISEO

Montre ton offre à un acheteur.

Contrôle avant d'automatiser.

Sources : Carnet AFFISEO, octobre 2026 (commissions) ; méthode éditoriale AFFISEO, novembre 2026.

Source : AFFISEO, Carnet du 19 octobre 2026

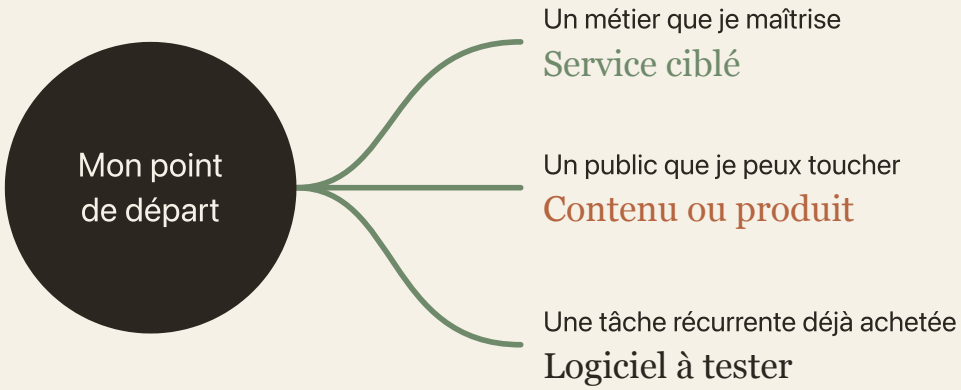
affiseo.fr

EN SCHÉMAS

Pour visualiser

Quel business selon ton point de départ

Je pars de ce que je sais faire et des personnes accessibles.



Source : AFFISEO, méthode éditoriale, novembre 2026

affiseo.fr

Service, audience ou produit

Je compare le travail à faire après avoir produit.

Activité	Ce que je vends	Acquisition	Après la vente
Prestation	Résultat livré	Client à trouver	Retouches cadrées
Affiliation	Recommandation	Audience à attirer	Dépendance au marchand
Produit	Offre propre	Acheteurs à trouver	Suivi à gérer

Source : AFFISEO, méthode éditoriale, novembre 2026

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