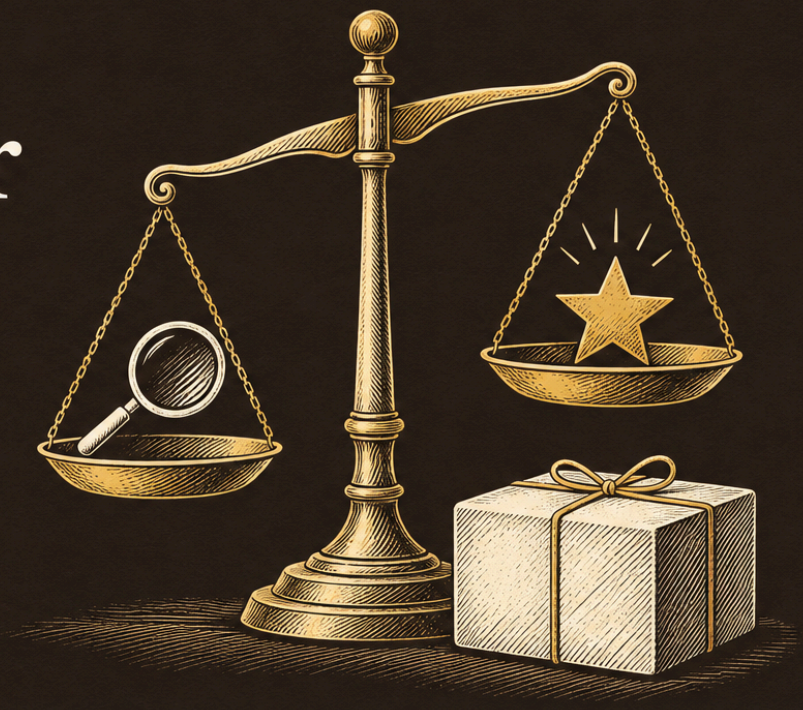
AFFISEO

Ma fiche pour décider avant le stock



Guide offert · Trouver un produit gagnant à vendre en ligne

DANS CE MÉMO

6	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. Public et situation d'achat à décrire.
2. Preuves de besoin et solutions déjà achetées.
3. Différence visible face aux offres concurrentes.
4. Calcul cohérent des coûts et de l'acquisition.
5. Échantillon, conformité et retours à vérifier.
6. Question du test, limite de dépense et décision finale.

MON AVIS

Je préfère un objet ordinaire avec une raison claire de l'acheter à un gadget spectaculaire que personne ne sait expliquer. Ton premier brouillon de fiche doit parler de son usage avant de parler de ses caractéristiques.

À COCHER

Ta check-list

- [ ] Je choisis un public que je peux interroger.
- [ ] Je note ses solutions actuelles et ses difficultés.
- [ ] Je recoupe recherches, annonces et offres concurrentes.
- [ ] Je formule une différence visible sur le produit.
- [ ] Je chiffre les coûts variables et le budget d'acquisition possible.
- [ ] Je contrôle un échantillon et les documents nécessaires.
- [ ] Je prépare une offre avec des conditions réalistes.
- [ ] Je fixe la limite du test et je vérifie le paiement sur téléphone.
- [ ] Je décide de poursuivre, corriger ou abandonner à partir des résultats.

MES NOTES

Du besoin au premier test produit

Ma méthode pour décider avant de remplir la boutique.

Le besoin avant le catalogue

1

Besoin

Je pars d'un usage observable.

2

Différence visible

Usage, échantillon, démonstration

3

Ce qui reste

Vente – coûts – acquisition

Le solde finance encore mes charges fixes.

✓

Avant de vendre

Conformité, délais et retours

5

Borner le test

Question précise + perte acceptable

Poursuivre, corriger ou arrêter

100

Google Trends

Un sommet relatif de recherches.

Je vérifie ensuite les achats.

Je garde une trace des raisons de chaque décision.

Source : Google Trends, novembre 2026 ; méthode AFFISEO.

affiseo.fr

EN SCHÉMAS

Pour visualiser

Le modèle change le choix du produit

Avant le catalogue, je regarde les contraintes.

MODÈLE	CONTRAINTE
Stock	Tu avances les achats
Livraison directe	Le fournisseur expédie
À la demande	Fabrication après achat

Je choisis aussi qui gère les problèmes

Source : Méthode AFFISEO, novembre 2026

affiseo.fr

Une tendance ne prouve pas une vente

Je distingue ce qui attire de ce qui fait acheter.

JE DISTINGUE	Intérêt	Achat
Repère	Indice	Test réel
À observer	Recherches, annonces	Prix affiché
À vérifier	Indices à recouper	Achats et retours

Je recoupe les indices, puis je teste une offre.

Source : Méthode AFFISEO, 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