

Trouver un produit gagnant en e-commerce

Méthode pratique et structurée pour identifier des produits à fort potentiel

Une seule bonne réponse par question. Le corrigé est à la fin.

1. Quel est le principal moteur d'un bon produit e-commerce ?

- ☐ A. Avoir un prix extrêmement bas
- ☐ B. Résoudre un problème concret pour le client
- ☐ C. Être le produit le plus tendance du moment
- ☐ D. Nécessiter zéro effort marketing

2. Où peut-on observer les premières sources d'inspiration produit ?

- ☐ A. Uniquement dans les magasins physiques
- ☐ B. Sur les réseaux sociaux et plateformes de tendance
- ☐ C. Dans les rapports fiscaux gouvernementaux
- ☐ D. En devinant les tendances au hasard

3. Que faut-il faire pour repérer les lacunes des concurrents ?

- ☐ A. Copier exactement leur site internet
- ☐ B. Lire attentivement les avis clients négatifs
- ☐ C. Leur envoyer un message pour demander leurs secrets
- ☐ D. Ignorer totalement ce que font les autres

4. Pourquoi privilégier des articles compacts et légers ?

- ☐ A. Pour réduire les coûts de transport et la casse
- ☐ B. Parce qu'ils se vendent toujours plus cher
- ☐ C. Pour ne pas avoir besoin de fournisseur
- ☐ D. Parce que c'est une obligation légale

5. Quel outil permet d'éviter les décisions purement émotionnelles ?

- ☐ A. Un tirage au sort
- ☐ B. Une grille de décision personnelle notée
- ☐ C. L'avis de ses amis proches
- ☐ D. Le montant de son budget publicitaire

6. Que doit inclure le calcul de la marge potentielle ?

- ☐ A. Uniquement le prix d'achat brut du produit
- ☐ B. Le prix d'achat, le transport et les frais publicitaires
- ☐ C. Seulement le coût de fabrication
- ☐ D. Le chiffre d'affaires prévisionnel brut

7. Quelle est l'utilité des sources officielles en e-commerce ?

- ☐ A. Trouver des idées de logos originaux
- ☐ B. Vérifier les normes et restrictions produits
- ☐ C. Obtenir des subventions automatiques
- ☐ D. Trouver des clients plus facilement

8. Comment séparer une mode passagère d'un marché durable ?

- ☐ A. En regardant le nombre de vues d'une seule vidéo
- ☐ B. En analysant la constance de la demande dans le temps
- ☐ C. En suivant l'avis d'un seul influenceur
- ☐ D. En lançant le produit sans analyse

9. Quel comportement faut-il adopter face à la concurrence ?

- ☐ A. Les ignorer pour ne pas être influencé
- ☐ B. Faire une veille active pour comprendre les standards
- ☐ C. Leur faire de la mauvaise publicité
- ☐ D. Vendre exactement la même chose au même prix

10. Quelle est la meilleure attitude à adopter pour débiter son projet ?

- ☐ A. Avancer de manière structurée, prudente et méthodique
- ☐ B. Dépenser tout son budget dès le premier jour
- ☐ C. Espérer des revenus rapides et garantis
- ☐ D. Copier une grande marque sans modification

Corrigé

1. Bonne réponse : B. Résoudre un problème concret pour le client

Un bon produit répond avant tout à un besoin précis et apporte une vraie valeur ajoutée.

2. Bonne réponse : B. Sur les réseaux sociaux et plateformes de tendance

Les réseaux sociaux comme TikTok ou Instagram permettent d'observer les attentes des consommateurs.

3. Bonne réponse : B. Lire attentivement les avis clients négatifs

Les avis négatifs sur les produits similaires sont d'excellentes sources pour identifier ce qui pèche.

4. Bonne réponse : A. Pour réduire les coûts de transport et la casse

Les objets lourds ou encombrants augmentent les coûts logistiques et les risques de dommages.

5. Bonne réponse : B. Une grille de décision personnelle notée

Une grille de notation objective permet d'évaluer chaque idée selon des critères précis.

6. Bonne réponse : B. Le prix d'achat, le transport et les frais publicitaires

Pour connaître sa vraie rentabilité, il faut intégrer tous les coûts directs liés à l'activité.

7. Bonne réponse : B. Vérifier les normes et restrictions produits

Il est indispensable de consulter les sources officielles pour respecter la réglementation en vigueur.

8. Bonne réponse : B. En analysant la constance de la demande dans le temps

Un marché durable repose sur un besoin de fond et non sur un simple buzz éphémère.

9. Bonne réponse : B. Faire une veille active pour comprendre les standards

La veille concurrentielle permet de comprendre les attentes du marché et de s'aligner ou se différencier.

10. Bonne réponse : A. Avancer de manière structurée, prudente et méthodique

Une approche prudente et structurée est la clé pour construire des bases solides en e-commerce.