

Choisir un marché et un problème

Valider une idée de produit avant de remplir un stock.



Photo d'illustration : Markus Winkler / Burst

OBJECTIF DE CE PREMIER MODULE

Décrire un besoin, comparer des solutions et estimer le prix minimum viable.

LE PARCOURS • 8 MODULES PLANIFIÉS

- 01 Valider le produit
- 02 Construire la boutique
- 03 Lancer et suivre

Choisir un marché et un problème

01 • Besoin observable

Cherchez une difficulté répétée chez un public identifié. Notez où il achète aujourd'hui et ce qui lui manque : choix, taille, disponibilité, livraison ou conseil.

02 • Validation légère

Comparez au moins deux produits, leurs alternatives, délais et retours clients. Faites confirmer l'intérêt avant d'immobiliser de l'argent dans une grosse commande.

03 • Coût complet

Additionnez achat, acheminement, emballage, frais de paiement et provision pour retours. La différence avec le prix de vente n'est pas encore votre bénéfice net.

Cas guidé • prix d'un accessoire

Prix affiché 9 500 FCFA ; achat 4 000, acheminement 1 200, emballage 300, paiement 300, réserve retours 500. Coût variable estimé : 6 300 FCFA. Reste indicatif : 3 200 FCFA avant charges fixes et impôts. Changez chaque hypothèse pour tester la marge.

Votre fiche pratique

Choisissez une idée produit réelle, interrogez cinq clients potentiels et construisez un calcul de coût prudent.

01 Quel problème résolvez-vous, pour qui ?

02 Quelles solutions ces personnes utilisent-elles déjà ?

03 Quel est votre coût variable complet par unité ?

04 Quel prix envisager et quels frais manquent encore ?

VÉRIFICATION PERSONNELLE

- ☐ J'ai relevé cinq retours.
- ☐ J'ai inclus la livraison et les retours.
- ☐ J'ai distingué marge et bénéfice.

Shopify · calcul de marge : shopify.com/blog/profit-margin-calculator · Exemple fictif : prix et coûts locaux doivent être vérifiés avant la vente.