

THE POWER OF



REVIEW

COMMENT OBTENIR DES AVIS VÉRIFIÉS
AMAZON EN MASSE



QUENTIN HAGUET

Si vous êtes ici, c'est que vous savez déjà que le succès d'un livre sur Amazon ne se résume pas à sa qualité d'écriture ou à la beauté de sa couverture.

Bien sûr, ces éléments sont importants, mais un facteur clé, souvent négligé par de nombreux auteurs, est le pouvoir des avis clients.

Je me suis plongé dans l'univers d'Amazon KDP il y a plusieurs années. En tant qu'auteur indépendant, j'ai appris par l'expérience — parfois de manière douloureuse — à quel point les avis peuvent transformer un livre obscur en véritable best-seller.

Lorsque j'ai publié mon premier livre, j'étais tout aussi enthousiaste que vous l'êtes peut-être en ce moment. J'avais passé des mois à peaufiner mon manuscrit, à créer une couverture accrocheuse et à optimiser ma page produit.

Pourtant, quelque chose manquait. Les ventes étaient faibles, et mon livre n'obtenait pas l'attention que j'espérais.

C'est alors que j'ai compris l'importance des avis. Les commentaires des lecteurs ne se contentent pas de refléter la qualité de votre livre ; ils jouent également un rôle essentiel dans l'algorithme d'Amazon. Ils influencent la visibilité de votre livre, la décision d'achat des autres lecteurs, et même votre classement dans les résultats de recherche.

En d'autres termes, obtenir des avis est une étape incontournable pour maximiser le potentiel de votre livre.

Dans ce livre, je vais partager avec vous les stratégies qui ont fonctionné pour moi et pour de nombreux auteurs que j'ai accompagnés dans leur parcours sur KDP.

Vous découvrirez des techniques éthiques et efficaces pour obtenir plus d'avis, comment gérer les critiques négatives, et comment entretenir une relation durable avec vos lecteurs pour continuer à recevoir des commentaires positifs sur le long terme.

Que vous soyez un auteur débutant ou que vous ayez déjà quelques publications à votre actif, ce guide est conçu pour vous donner des méthodes concrètes et testées pour obtenir ces précieux avis.

Préparez-vous à transformer votre approche et à maximiser l'impact de vos livres sur Amazon.

Quentin



SOMMAIRE

Chapitre 1 : L'Importance des Avis sur Amazon

Chapitre 2 : comment j'ai multiplié par 3 le nombre d'avis grâce à ce hack ultra simple

Chapitre 3 : l'outil méconnu d'Amazon KDP pour obtenir des avis en masse

Chapitre 4 : ma technique redoutable qui m'a apporté 102 avis en 3 jours

Chapitre 5 : la méthode *black hat* pour s'offrir des avis de qualité

BONUS : la checklist SEO ultime à imprimer

01

L'Importance des Avis sur Amazon

Les avis clients sont souvent considérés comme la pierre angulaire du succès d'un livre sur Amazon.

Mais au-delà de simples étoiles et commentaires, il existe une différence cruciale entre un avis standard et un avis vérifié. Les auteurs débutants sous-estiment souvent l'impact que peuvent avoir les avis vérifiés sur le classement, la visibilité et les ventes globales de leur livre.

Dans ce chapitre, nous allons explorer pourquoi ces avis vérifiés sont si puissants et comment ils influencent l'algorithme d'Amazon.

1. Qu'est-ce qu'un avis vérifié ?

Un avis vérifié est un commentaire laissé par un lecteur qui a acheté votre livre directement sur Amazon, que ce soit au format ebook ou papier.

Contrairement à un avis standard, un avis vérifié porte une mention "Achat vérifié", indiquant qu'Amazon peut confirmer que le lecteur a réellement acheté le produit. Cela donne une plus grande légitimité aux yeux des acheteurs potentiels et de l'algorithme d'Amazon.

Pourquoi l'algorithme A9 favorise-t-il les avis vérifiés ?

L'algorithme A9 d'Amazon, responsable de la visibilité des produits sur la plateforme, accorde une importance particulière aux avis vérifiés pour plusieurs raisons :

- **Preuve d'achat :** Un avis vérifié est considéré comme plus fiable et authentique puisqu'il provient d'une personne qui a effectivement payé pour lire le livre. Cela augmente la crédibilité des commentaires.
- **Engagement authentique :** Les avis vérifiés sont un indicateur d'un engagement réel. Un lecteur qui prend le temps d'acheter, de lire et de laisser un commentaire est vu comme un utilisateur précieux par Amazon.
- **Impact sur le classement :** Les avis vérifiés sont un facteur clé dans le calcul de la moyenne d'étoiles et dans l'algorithme de classement d'Amazon. Plus vous avez d'avis vérifiés positifs, plus votre livre est susceptible de monter dans les résultats de recherche.

2. L'effet social des avis vérifiés

Imaginez que vous soyez un lecteur en quête de votre prochaine lecture. Vous tombez sur deux livres similaires en termes de sujet et de couverture, mais l'un a plusieurs avis vérifiés tandis que l'autre n'en a aucun.

Quel livre allez-vous choisir ? Très probablement celui avec les avis vérifiés.

Les avis vérifiés jouent un rôle majeur dans l'effet de preuve sociale, une forme d'influence où les gens supposent qu'une action est plus correcte ou crédible si d'autres la font.

Un grand nombre d'avis vérifiés positifs est donc perçu comme un signe de qualité, et cela peut faire toute la différence lorsqu'un lecteur hésite entre plusieurs options.

CHIFFRES

- Les livres avec 10 avis vérifiés ou plus ont en moyenne **37 %** de ventes supplémentaires par rapport aux livres sans avis.
- **85 %** des lecteurs disent se fier davantage aux avis vérifiés qu'aux avis non vérifiés lorsqu'ils choisissent un livre.

3. Les avantages des avis vérifiés pour les auteurs

Obtenir des avis vérifiés ne se résume pas seulement à augmenter votre moyenne d'étoiles ; c'est une stratégie marketing en soi. Voici les principaux avantages :

- **Meilleure visibilité sur Amazon :** Les avis vérifiés, surtout lorsqu'ils sont positifs, envoient un signal à l'algorithme que votre livre est de qualité. Amazon est donc plus enclin à le mettre en avant dans les résultats de recherche, les recommandations et même les emails marketing de la plateforme.
- **Augmentation des conversions :** Les livres avec des avis vérifiés ont un taux de conversion plus élevé. Cela signifie que lorsque les lecteurs voient votre livre et lisent les commentaires, ils sont plus susceptibles de l'acheter.
- **Amélioration de la crédibilité :** Les avis vérifiés renforcent la crédibilité de votre livre. Les lecteurs potentiels voient que d'autres personnes ont déjà acheté, lu et apprécié votre ouvrage, ce qui les incite à faire de même.

02

Comment j'ai multiplié par 3 le nombre d'avis grâce à ce hack ultra simple

Ça peut paraître un peu dingue, mais demander aux lecteurs de laisser un avis sur Amazon KDP à la fin de votre livre est une astuce redoutablement puissante.

Depuis que je pratique cette méthode, je récolte 3 fois plus d'avis en moyenne qu'avant.

Voici quelques conseils pour formuler une demande efficace :

- **Humanisez-vous** : Rappelez aux lecteurs que vous êtes, vous aussi, un être humain avec des émotions. Racontez comme il a été difficile d'écrire ce livre. Vous pouvez même ajouter une photo naturelle de vous afin de créer un sentiment de proximité.
- **Faites-leur comprendre l'importance de laisser un avis sur Amazon** : Rappelez à vos lecteurs à quel point un avis vous aide.
- **Dites-leur que vous lirez leur avis** : Si vos lecteurs sont conscients que vous lirez leur avis, ils se sentiront plus responsables d'en laisser un. Autre chose : en sachant que vous lirez leur avis, inconsciemment, ils auront tendance à écrire des choses positives.

Voici un exemple de demande d'avis que je place à la fin de mes livres :

"J'aimerais maintenant avoir votre avis sincère exprimé sur Amazon. Non pas pour nourrir mon ego, mais plutôt pour m'indiquer ce que vous a apporté ce livre, ce que vous avez éventuellement moins aimé, ce qui a pu vous manquer, de sorte que je puisse encore enrichir cet ouvrage qui évoluera avec le temps puisque je continuerai de l'actualiser."

03

L'outil méconnu d'Amazon KDP pour obtenir des avis en masse

Peu connue, cette astuce est pourtant ultra efficace.

Rendez-vous dans votre [compte Amazon KDP](#), puis sur l'onglet Marketing. Cherchez "Lancer une promotion tarifaire" et sélectionnez "Promotion de livre gratuit".

Lancer une promotion tarifaire

Lancez une promotion [Kindle Countdown Deal](#) ou une [promotion Livre gratuit](#). Remarque : Seuls les livres KDP Select sont éligibles. Vous ne pouvez utiliser qu'une seule promotion par période d'adhésion.

- ☐ Kindle Countdown Deals
- ☒ Promotion Livre gratuit

[Créer une promotion Livre gratuit](#)

Vous pouvez alors mettre votre ebook en version gratuite pendant 5 jours. Une façon redoutable de faire exploser le nombre de téléchargements, et d'avis sur votre livre.

Je vous conseille de mettre votre promotion du lundi au vendredi, car les gens sont moins présents le week-end.

04

Ma technique redoutable qui m'a apporté 102 avis en 3 jours

Pour vous dire la vérité, j'ai failli ne pas inclure cette méthode. Non pas parce qu'elle enfreint les règles, mais parce que vous devez **ABSOLUMENT** suivre mes étapes afin de rester en conformité avec Amazon KDP.

Mais lorsqu'elle est bien exécutée, cette tactique est extrêmement meurtrière !

Créez un concours. Si les gens cliquent sur le lien qui redirige vers la page d'avis de votre livre sur Amazon (le fameux lien spécial expliqué plus haut), ils sont inscrits au concours. Et c'est tout.

Vous n'incitez pas à laisser un avis directement, mais une fois sur la page, la plupart des participants décideront d'en rédiger un.

Jeu Concours : Gagnez La Formation KDP STARTUP + 10 Autres Lots !

Suivez attentivement les étapes suivantes pour participer, c'est très simple :



05

La méthode black hat pour s'offrir des avis de qualité

Certains auteurs hésitent à utiliser des services d'achat d'avis par crainte des sanctions d'Amazon.

Il est vrai que si ce processus est mal exécuté (par exemple, si les avis sont achetés en masse sans véritable achat du livre), Amazon peut supprimer les avis ou même suspendre votre compte.

Mais l'achat d'avis vérifiés, lorsqu'il est fait de manière éthique et professionnelle, est une stratégie puissante pour renforcer la crédibilité et la visibilité de votre livre sur Amazon.

C'est une méthode qui permet aux auteurs de se démarquer dans un marché compétitif et d'atteindre plus rapidement leurs objectifs de vente.



Certains auteurs hésitent à utiliser des services d'achat d'avis par crainte des sanctions d'Amazon.

Il est vrai que si ce processus est mal exécuté (par exemple, si les avis sont achetés en masse sans véritable achat du livre), Amazon peut supprimer les avis ou même suspendre votre compte.

Mais l'achat d'avis vérifiés, lorsqu'il est fait de manière éthique et professionnelle, est une stratégie puissante pour renforcer la crédibilité et la visibilité de votre livre sur Amazon.

Voilà pourquoi, sur Bookhag, je propose un service d'achat d'avis vérifié ultra qualitatif afin d'être 100 % aux normes d'Amazon.

- Notre équipe rédactrice d'avis vérifiés Amazon est 100 % française.
- Chaque membre de l'équipe ACHÈTE votre produit AVANT d'y laisser un avis. Ainsi, vous bénéficierez uniquement d'avis "vérifiés" sur Amazon.
- Avec ce procédé, vous n'avez strictement aucun risque de sanction par Amazon, contrairement à nos concurrents.

Pour en savoir plus sur ce service, [cliquez ici](#).

La Checklist SEO Ultime pour Amazon KDP

Préparation Avant la Publication : Recherche et Planification

Recherche de Mots-Clés :

- ☐ J'ai effectué une recherche approfondie de mots-clés avec des outils comme **KDSPY**.
- ☐ J'ai sélectionné des mots-clés pertinents et populaires, avec une faible concurrence dans ma niche.
- ☐ J'ai validé que les mots-clés choisis sont bien utilisés par les livres similaires et apparaissent dans leurs descriptions ou titres.

Analyse de la Concurrence :

- ☐ J'ai analysé les livres concurrents pour comprendre leurs points forts et points faibles en matière de SEO.
- ☐ J'ai identifié les catégories et sous-catégories dans lesquelles ces livres sont classés.
- ☐ J'ai vérifié les avis et les descriptions des livres concurrents pour repérer des mots-clés supplémentaires ou des thèmes populaires.

Sélection des Catégories :

- ☐ J'ai choisi 3 catégories principales sur Amazon KDP.

Optimisation de la Page Produit sur Amazon KDP

Titre et sous-titre :

- ☐ Mon titre est clair, attractif et contient le mot-clé principal .
- ☐ Mon sous-titre complet le titre et inclut des mots-clés secondaires sans paraître surchargé.
- ☐ J'ai testé plusieurs variantes de titres et sous-titres pour choisir la version la plus percutante.

Description du livre :

- ☐ J'ai rédigé une description captivante
- ☐ J'ai inclus les mots-clés principaux de manière naturelle dans la description pour optimiser le référencement.

Choix des Mots-Clés KDP (7 cases) :

- ☐ J'ai rempli les 7 cas de mots-clés en utilisant une combinaison de mots-clés courts (1-2 mots) et de phrases longues (3-5 mots).
- ☐ J'ai utilisé des variantes de mots-clés (synonymes, orthographes différentes) pour maximiser la couverture.
- ☐ J'ai évité les mots-clés interdits par Amazon (noms d'auteurs, titres de livres, mots offensants).

Optimisation Visuelle : Couverture

- ☐ Ma couverture est professionnelle et attrayante, reflétant le contenu du livre et attirant l'attention.
- ☐ Le titre est lisible même en vignette miniature sur Amazon.
- ☐ J'ai testé plusieurs modèles de couverture pour voir lequel reçoit le meilleur accueil.