

KDP UNLOCKED

7 SECRETS POUR DOMINER AMAZON KDP



QUENTIN HAGUET

Je me souviens de mes débuts sur KDP, quand chaque clic, chaque choix de mot-clé et chaque ajustement de description me semblait être une décision monumentale.

Aujourd'hui, avec des années d'expérience et plusieurs succès à mon actif, j'ai pu percer les mystères de la plateforme. J'ai compris que pour réussir sur Amazon KDP, il ne suffit pas d'écrire un bon livre — il faut aussi savoir jouer selon les règles de l'algorithme et se démarquer dans un océan de titres.

Dans ce livre, je vais vous partager les 7 secrets qui ont radicalement changé ma façon de publier sur Amazon. Des astuces que l'on ne trouve pas facilement en ligne, des techniques que j'ai découvertes à travers mes propres tests, et des stratégies que j'utilise encore aujourd'hui pour maximiser la visibilité et les ventes de mes livres.

Préparez-vous à entrer dans les coulisses d'Amazon KDP et à découvrir comment maximiser votre potentiel en tant qu'auteur indépendant.

Quentin

01

Les special link review

C'est l'une des plus grosses erreurs faites par de nombreux auteurs. Et vous en faite surement partie.

Lorsque vous demandez à quelqu'un de laisser un avis, vous envoyez le lien vers votre livre sur Amazon, pas vrai ?

Aïe. La personne doit cliquer, et descendre tout en bas de la page jusqu'aux avis. C'est long. Beaucoup trop long.

Résultat : vos lecteurs ne donneront pas suite à votre message. Croyez-moi, je l'ai vécu.

Alors, imaginiez si vous pouviez leur envoyer un lien spécial qui les amènerait directement aux avis de votre livre ?

Eh bien, c'est possible, et voici comment :

Selon le format de votre livre, recherchez soit l'ASIN pour votre ebook, soit l'ISBN-10 de votre livre broché. Vous pouvez trouver ces numéros sur votre page produit Amazon.

Détails sur le produit

ASIN : B0DJGD796S

Langue : Français

Taille du fichier : 1802 KB

Utilisation simultanée de l'appareil : Illimité

Synthèse vocale : Non activée

Confort de lecture : Non activé

Word Wise : Non activé

Format : Print Replica

Classement des meilleures ventes d'Amazon : 4 893 en Boutique Kindle (Voir les 100 premiers en Boutique Kindle)
2 en Cyberculture (Boutique Kindle)

3 en Informatique et internet dans l'entreprise (Boutique Kindle)

4 en Marketing et Publicité (Boutique Kindle)

Commentaires client : 4,7 ★★★★★ 34 évaluations

Copiez le lien suivant en ajoutant votre ASIN ou ISBN-10 :

[http://www.amazon.fr/review/create-review?&asin=\(ASIN ou ISBN 10\)](http://www.amazon.fr/review/create-review?&asin=(ASIN ou ISBN 10))

Maintenant, à chaque fois que vous demandez un avis sur Amazon KDP, envoyez ce lien spécial vers les avis de votre livre. Vous démultipliez vos chances qu'ils laissent un commentaire.

02

Modifier les 7 mots-clés

Si vous ne réalisez pas ou peu de ventes, vous devriez sérieusement songer à **modifier vos mots-clés Amazon KDP**.

Et ça, presque aucun auteur n'y pense. Pourtant, cette stratégie peut vous aider à revenir sous les projecteurs.

Cependant, si vous avez un livre qui marche bien, vous devriez quand même penser à les changer.

Parmi les 7 cases, il se peut qu'une ou deux d'entre elles vous aident réellement tandis que d'autres sont sous-performantes.

Par conséquent, en utilisant la stratégie que je détaille ci-dessous, vous pouvez améliorer votre optimisation de vos mots-clés et ainsi **augmenter vos ventes**.

Voici ce que vous devez faire :

1. Modifiez vos mots-clés dans deux cases à la fois.
2. Enregistrez les deux mots-clés originaux qui se trouvaient dans la boîte sur une feuille séparée au cas où vous en auriez besoin plus tard.
3. Attendez 5 à 7 jours après avoir modifié vos mots clés pour voir si vous constatez une augmentation des ventes ou non.
4. Si vos ventes diminuent, remettez les deux cases d'origine et indiquez qu'elles ont eu un effet important. Passez ensuite à deux autres cases.
5. Si vos ventes augmentent, marquez-les comme mots-clés utiles et passez à deux autres cases.
6. Vérifiez que vous êtes dans les mêmes catégories, car vos mots-clés peuvent affecter les catégories qu'Amazon vous attribue (même si vous en avez sélectionné certaines dans KDP).

Mots-clés

Sélectionnez jusqu'à sept mots-clés mettant en évidence les spécificités de votre livre. Les mots-clés sont généralement de courtes phrases, d'une longueur maximale de 50 caractères, que les clients utilisent pour affiner leur recherche de livres sur Amazon.
Exemple : livres de fantasy médiévale. Comment choisir les mots-clés ? >

Vos mots-clés (Facultatif)

<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	

03

3 outils KDP dont vous ne pourrez plus vous passer

1.KDSPY

Imaginez. Vous écrivez votre livre. Le faites corriger. Mettre en page. Vous produisez la couverture. Le publiez sur Amazon KDP. Avant de vous apercevoir que c'est un véritable flop. Aucunes ventes.

La raison ? vous avez négligé la recherche de niche. Elle n'était pas rentable. Trop peu de personnes intéressées, ou trop de concurrences. Peu importe, le résultat est le même.

Voilà où intervient KDSPY. En quelques secondes, cette petite extension dans votre navigateur internet vous permet d'analyser la niche de votre livre, et de vous dire si, oui ou non, vous devriez vous lancer.

Vous voulez un exemple en direct ? Ok. Imaginons que vous vouliez écrire un livre sur la gestion de son argent. Votre mot-clé principal est "*comment gérer son argent*".

Tapez-le dans la barre de recherche Amazon, en prenant soin de sélectionner la catégorie "Livres".



Puis, cliquez sur l'icône de l'extension KDSPY en haut à droite dans votre navigateur, et patientez quelques secondes le temps que les données se mettent à jour.

Ne faites pas attention aux données qui s'affichent, mais focalisez-vous sur les trois feux tricolores en bas à droite.

Keyword: comment gérer son argent

Results: 1-20 Avg. Sales Rank: 457,896 Avg. Monthly Rev: €64 Avg. Price: €14.76 Avg. No. Reviews: 22

#	Book Title	More	Length	Price	Est. Mo. Sales	Est. Mo. Rev	Reviews	Sales Rank
1	Comment gérer son argent: Apprendre à é...		118	€8.99	4	€	36	11 124,798
2	Mieux gérer son argent pour vivre mieux		224	€14.95	19	€	284	88 25,137
3	Comment bien gérer son argent: (Général Fin...		208	€14.9	2	€	30	115 206,307
4	Question intelligente de l'argent: Comment g...		145	€13.9	2	€	28	0 191,509
5	Bien gérer son argent pour les Nuls		576	€11.17	3	€	94	43 140,492
6	COMMENT GÉRER SON ARGENT ? Com...		129	€12.99	9	€	157	4 46,911
7	Le guide ultime pour bien gérer son budget		178	€17.95	7	€	126	6 66,780
8	Savoir gérer son budget ! Pour mieux en p...		208	€16.95	18	€	305	39 21,329
9	Comment gérer son argent ? Gérer son bu...		102	€14.9	1	€	15	27 388,968
10	Comment gérer son argent: Le guide pour s...		108	€14.9	1	€	15	0 739,973
11	Comment Bien Gérer Son Argent: Apprend...		132	€14.95	1	€	15	2 703,372
12	La méthode: Apprendre à gérer son argent ...		210	€19	5	€	95	12 85,270
13	COMMENT GÉRER ET INVESTIR SON A...		119	€9.48	1	€	9	3 892,354
14	Kalabo- Je mène mon budget: Gérer son ...		101	€7.99	1	€	8	0 798,894
15	L'art de gérer son argent: Comment maitris...		130	€14.9	1	€	15	1 648,940
16	Comment gérer son argent ? Transformat...		108	€13.99	0	€	0	0 1,077,233
17	Comment gérer son argent ? 14 clés pour ...		24	€10.55	0	€	0	0 1,847,227
18	Comprendre et Gérer ses Finances: Avoir L...		108	€13.9	1	€	14	2 56 99
19	Où va l'argent: Comprendre la fonctionne...		158	€14.9	5	€	75	110 14 94
20	Comment Gérer Son Budget et Faire Des E...		95	€13.9	1	€	14	1 1 1

Total Monthly Rev: €1,295

Popularity Potential:

KDSPY indique 3 catégories :

1. **Popularité** : indique si le mot-clé est recherché sur Amazon
2. **Potentiel** : indique si les gens passent à l'achat sur ce mot-clé
3. **Concurrence** : indique si la concurrence est rude sur le mot-clé

Dans notre exemple, on peut voir que notre mot-clé n'est pas recherché sur Amazon, que les gens ne passent pas à l'achat, mais que la concurrence est inexistante.

Autrement dit, publier un livre sur ce mot-clé n'est pas une bonne idée. Je recommande d'avoir au moins deux feux verts et un feu orange pour vous lancer.

En plus de valider votre idée de livre, KDSPY permet un tas d'autres choses, comme espionner le nombre de ventes de vos concurrents, la recherche de mots-clés populaires, et bien plus.

[Consultez mon guide complet de KDSPY](#)

2. GETRESPONSE

Je l'ai toujours dit, le moyen marketing le plus puissant pour un auteur indépendant est sa liste email.

Imaginez un peu. Le jour du lancement de votre livre, vous envoyez un mail aux 2 500 personnes qui se sont inscrits sur votre site web d'auteur, en leur annonçant que votre livre est enfin disponible.

Boum. Vous faites un pic de ventes dès le début, et Amazon adore. Résultat : votre livre est mis en avant directement.

Pour ma part, j'utilise **GetResponse**, qui est pour moi la plateforme avec le meilleur rapport qualité-prix.

Je vous conseille vivement, si vous disposez d'un site web, de mettre en place cette solution. Vraiment.



3. FIVERR

Si vous envisagez de publier votre livre en auto-édition, il va sans dire que vous ne serez pas capable de tout faire vous-même, en tout cas de manière professionnelle.

Voilà pourquoi faire appel à des freelancers vous permettra de donner à votre livre un look best-seller pour un budget plus que raisonnable.

Il existe une multitude de plateformes proposant de mettre en relation des indépendants, mais certaines sont plus fiables que d'autres, et les prix plus abordables.

Pour ma part, je trouve que [Fiverr](#) est la meilleure plateforme existante. Ce n'est d'ailleurs pas pour rien si c'est l'une des plus connues au monde. La version Française se nomme Comeup, mais les prix y sont plus élevés.

Vous pourrez donc recruter pour votre livre des freelancers pour :

1. Le corriger
2. Le mettre en page
3. Élaborer la couverture

04

Ma stratégie de prix psychologique

Fixer le prix de votre livre sur Amazon KDP ne doit pas être quelque chose que vous laissez au hasard. Surtout pas.

Un prix trop haut, et personne n'achètera votre ouvrage, quand bien même exceptionnel il soit.

Un prix trop bas, et votre livre paraîtra bas de gamme, se traduisant par peu de ventes également.

Vous l'aurez compris, fixer le prix de votre livre sur Amazon KDP inclut une véritable réflexion en amont.

Ebook

Lorsque vous paramétrez le prix de vente de votre ebook sur Amazon KDP, vous avez alors le choix entre deux types de redevances :

Tarification, redevance et distribution

Sélectionnez une formule de redevance et définissez les prix catalogue de votre ebook Kindle ci-dessous.

☐ 35 % ☒ 70 %

À ce stade, vous serez tenté de me dire "*Mais, Quentin, il n'y a pas photo, autant choisir la redevance à 70 %, je gagnerai bien plus !*".

Pas si vite. Voici les différences si vous choisissez l'une ou l'autre solution :

1. **Redevance à 35 %** : Si vous choisissez ce type de redevance, le prix maximum de votre ebook ne pourra pas dépasser... 215 € ! Sauf que, on est d'accord, personne n'achète un ebook à ce prix-là.
2. **Redevance à 70 %** : Si vous choisissez ce type de redevance, le prix maximum de votre ebook ne pourra pas dépasser 9,99 €. Ce qui est très intéressant, car d'après mes tests, un ebook qui dépasse les 10 € ne se vend pas bien.

Voilà donc ma stratégie de prix pour les livres au format numérique.

Lors du lancement de votre ebook, fixez un prix à **4,90 €** avec un taux de redevance à 70 %. Ce faible prix incitera les gens à acheter, et vous récolterez plus d'avis. Et on le sait, les avis, c'est un peu le nerf de la guerre.

Une fois que vous estimez avoir assez d'avis positifs, augmentez le prix de votre ebook à **9,90 €**, toujours avec une redevance à 70 %.

Faites-moi confiance : le palier psychologique des 10 € est très puissant, veillez donc à ne pas le dépasser.

Papier

J'utilise la même stratégie pour mes livres au format papier.

Lors du lancement, fixez le prix de celui-ci à **14,90 €** afin de démultiplier les ventes, récolter un maximum d'avis, et donc mettre en avant votre ouvrage dans les classements d'Amazon.

Puis, lorsque vous estimez avoir récolté suffisamment d'avis, augmentez le prix de votre livre papier à **19,90 €**.

Là encore, le seuil psychologique des 20 € est très puissant, veillez donc à ne pas le dépasser non plus.

En appliquant ces stratégies de prix, vous mettrez toutes les chances de votre côté.

Bien entendu, relativisez mes stratégies. Si votre livre fait 400 pages et a nécessité 4 ans de travail, 19,90 € est sans doute un prix trop faible !

05

Obtenir 3x plus d'avis

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 le modèle exact que j'emploie :

"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."

Le but d'un tel appel à l'action est de demander aux personnes de donner leur avis sincère sur votre livre.

Cette méthode est autorisée par Amazon, et cela vous permettra de récolter beaucoup plus d'avis sur votre fiche produit.

06

Utiliser les 50 caractères des 7 cases KDP

Au cas où vous ne voyez pas ce que sont les 7 mots-clés Amazon KDP, voici une explication rapide, avant de passer aux choses concrètes.

Mots-clés

Sélectionnez jusqu'à sept mots-clés mettant en évidence les spécificités de votre livre. Les mots-clés sont généralement de courtes phrases, d'une longueur maximale de 50 caractères, que les clients utilisent pour affiner leur recherche de livres sur Amazon. Exemple : livres de fantasy médiévale. Comment choisir les mots-clés ? ▾

Vos mots-clés (facultatif)

<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	

Vous pouvez saisir 50 caractères par cases (il y en a 7). Mais cette situation amène les auteurs à se poser la question suivante :

"Dois-je remplir 50 caractères par case, ou insérer seulement une phrase spécifique ?"

Autrement dit : devez-vous voir large ou être plus précis avec vos mots-clés Amazon KDP ?

D'après une expérience que j'ai menée auprès d'une centaine de livres de fiction et de non-fiction, voici les résultats.

Étape 1 : Trouvez 1 à 3 phrases clés très ciblées

Ces 1 à 3 expressions clés doivent être :

1. **Très pertinentes pour votre livre** : Considérez-les comme les phrases descriptives parfaites que votre lecteur cible taperait sur Amazon pour rechercher votre livre.
2. **Faites en sorte que les acheteurs les recherchent** : Étant donné que nous allons brûler quelques-unes de nos sept boîtes pour ces expressions, elles DOIVENT réellement être recherchées par des personnes. C'est là où l'utilisation de KDSPY est très importante.
3. **Pas trop compétitif** : En utilisant une case pour un mot-clé important, vous devez vous assurer tout de même qu'il ne soit pas trop compétitif. Vous pouvez également voir cette donnée avec KDSPY.

Si vous trouvez 1 à 3 phrases qui reflètent ces trois caractéristiques, je vous recommande absolument d'utiliser une case spécifique pour chacune d'elles.

Étape 2 : Utilisez 1 à 2 cases pour cibler vos catégories

Je vous recommande de garder au moins 1 à 2 cases des 7 mots-clés Amazon KDP pour "renforcer" l'appartenance de votre livre aux catégories auquel il appartient.

Par exemple, si votre livre sur le dressage de chien est dans la catégorie "*Chiens*" ou "*Animaux de A à Z*", alors insérez ces expressions dans vos cases de mots-clés.

Étape 3 : Pour le reste, complétez avec des termes et des expressions spécifiques à votre niche

Pour les cases qu'il vous reste, remplissez-les le plus possible jusqu'aux 50 caractères, avec des mots-clés spécifiques à votre niche.

Pour la fiction, créez une liste de mots qui décrivent :

- Votre personnage ou son rôle
- Le cadre et l'époque de l'histoire
- Votre genre ou la saveur de votre genre (romance torride, amour sain, érotisme, etc.)
- Synonymes de ce qui précède

Pour la non-fiction, créez une liste de mots qui décrivent :

- Les points sensibles de votre lecteur cible
- Le succès que votre lecteur espère obtenir de votre livre
- Le type de lecteur ou sa démographie
- Synonymes de ce qui précède

Concrètement, plus vous insérez des mots-clés dans vos 7 cases, plus votre livre sera indexé sur Amazon. Mais d'un autre côté, vous affaiblirez votre classement sur ces expressions, car leur pouvoir sera dilué.

Voilà pourquoi je vous recommande d'utiliser la combinaison de deux tactiques différentes :

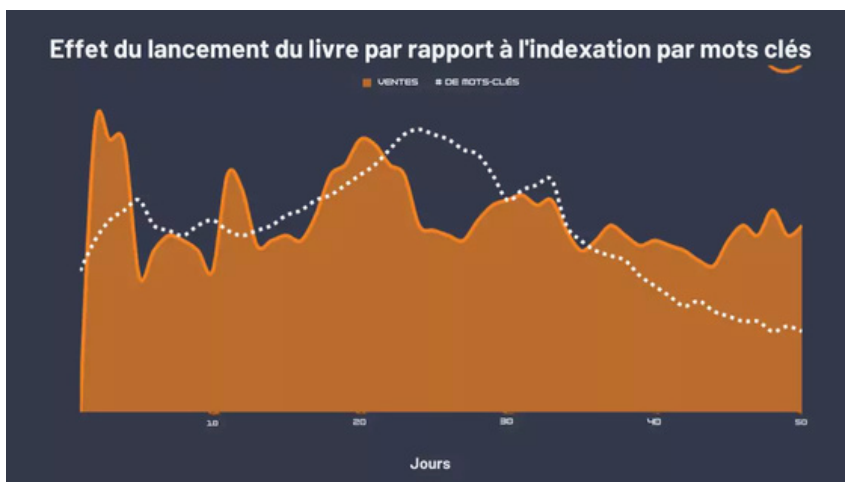
1. Garder 3 cases pour insérer des phrases clés spécifiques
2. Remplir les autres cases le plus possible avec des mots-clés (jusqu'au 50 caractères maximum)

07

L'effet lune de miel

Pendant des années, les auteurs se sont demandés si Amazon accorderait ou non un traitement préférentiel aux nouveaux livres.

Autrement dit, si l'effet Lune de Miel sur Amazon KDP existe réellement.



D'après une expérience menée récemment, voici les conclusion que j'ai pu en tirer :

1. Les nouveaux livres suscitent une augmentation notable de l'attention ou de la "popularité" d'Amazon et apparaissent plus souvent pour plus de mots-clés et un meilleur classement par rapport aux livres plus anciens avec des ventes similaires.

2. Le niveau d'importance de l'effet lune de miel sur Amazon KDP variait considérablement entre les différents livres, donc je ne peux pas dire qu'il existe un chiffre générique comme une augmentation de "20 %" pour tous les nouveaux livres.

3. Les livres qui semblaient avoir un plan de lancement solide et généraient beaucoup de trafic/ventes ont reçu une réponse non linéaire encore plus forte de la part d'Amazon en augmentant leur popularité sur l'ensemble du site Web, donc un effet lune de miel sur Amazon KDP plus important était en jeu. Cela a à son tour provoqué davantage de ventes et cela s'est poursuivi jusqu'à ce qu'un certain point soit atteint.

4. Dans la plupart des cas, il y a eu une baisse notable à un moment donné du nombre de mots-clés pour lesquels un livre était classé, même si les ventes n'ont pas diminué autant ou proportionnellement. Cela ressemble à la suppression de l'effet lune de miel sur Amazon KDP, étant donné qu'il n'y avait aucune raison notable à cela.

En fin de compte, il semble qu'Amazon privilégie les livres plus récents par rapport aux livres plus anciens.

C'est comme s'il donnait aux livres les plus récents une plus grande chance de faire leurs preuves sur le marché et, ce faisant, leur montraient davantage de mots-clés sur Amazon.

Comment tirer parti de l'effet lune de miel ?

Pour profiter pleinement de la mise en avant faite par Amazon pour les nouveaux livres, un plan de lancement solide est indispensable.

[Télécharger ma stratégie de lancement de livre](#)





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

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.