LES 10 ERREURS

À NE PAS FAIRE

Contents

Introduction 1

Les 10 erreurs les plus courantes sur Amazon Ads 3

Fullpage image I

Conclusion 7

Introduction

Se lancer dans la publicité Amazon KDP est une excellente façon de booster les ventes de ses ebooks.

Mais… la plupart des débutants tombent dans des pièges qui coûtent cher : mauvaises campagnes, budgets gaspillés, manque de stratégie.

Bonne nouvelle : dans cet ebook, je vais te montrer les **10 erreurs les plus fréquentes et surtout comment les éviter** pour économiser de l'argent et accélérer tes résultats.

Les 10 erreurs les plus courantes sur Amazon Ads

(et comment les contourner)

Piège n°1 : Lancer des campagnes sans objectif clair

L'erreur : Dépenser de l'argent "juste pour tester", sans savoir si on veut plus de ventes, plus de visibilité ou un meilleur classement.

La solution : Avant de créer une campagne, définis ton but :

- *Ventes immédiates* → privilégie les campagnes "Produits sponsorisés".
- *Visibilité/placements* → campagnes "Mots-clés larges" et "Catégories".
- *Optimisation long terme* → mise sur l'ACOS.

Piège n°2 : Utiliser uniquement les campagnes automatiques

L'erreur : Beaucoup se contentent des pubs automatiques, pensant que c'est "plus simple".

La solution : Commence par l'automatique pour récolter des données, puis crée une campagne **manuelle** avec les mots-clés et placements qui fonctionnent le mieux.

Piège n°3 : Miser sur des mots-clés trop génériques

L'erreur : Cibler "Livre business" ou "Roman" → trop large, concurrence énorme.

La solution : Vise le spécifique (ex. : "guide investir immobilier débutant", "roman dystopie ado 2025"). Ce sont ces mots-clés "longue traîne" qui convertissent.

Piège n°4 : Ne pas fixer de budget journalier réaliste

L'erreur : Dépenser 1 ou 2 € par jour → campagnes trop faibles pour collecter des données.

La solution : Mets un budget suffisant pour générer au moins **20-30 clics par jour**, sinon tu ne pourras jamais analyser.

Piège n°5 : Ignorer l'ACOS (Coût publicitaire des ventes)

L'erreur : Regarder seulement le nombre de ventes, sans tenir compte de la rentabilité.

La solution : Surveille ton ACOS :

- Si ton ACOS est inférieur à ta marge → ta pub est rentable
- Sinon → stoppe ou ajuste.

Piège n°6 : Laisser tourner ses campagnes sans optimisation

L'erreur : Créer une pub et l'oublier.

La solution : Analyse toutes les semaines :

- Supprime les mots-clés qui dépensent sans vendre.
- Augmente l'enchère sur ceux qui convertissent.

Piège n°7 : Avoir une fiche produit mal optimisée

L'erreur : Croire que la pub va compenser une mauvaise page.

La solution : Avant même de lancer des pubs, optimise ta fiche KDP :

- Couverture professionnelle.
- Description accrocheuse avec bénéfices.
- Mots-clés pertinents.

Piège n°8 : Ne pas tester différents types de campagnes

L'erreur : Miser tout sur une seule méthode.

La solution : Diversifie :

- Campagne auto.
- Campagne manuelle mots-clés exacts.
- Campagne par ASIN (placements concurrents).

Piège n°9 : Arrêter trop tôt

L'erreur : Couper une campagne après 2 jours "parce que ça ne marche pas".

La solution : Donne du temps. Laisse tourner au moins 7 à 14 jours avant de juger. Les algorithmes ont besoin de données pour optimiser.

Piège n°10 : Ne pas suivre ses chiffres sur le long terme

L'erreur : Regarder uniquement les ventes quotidiennes sans vision globale.

La solution : Note chaque semaine : dépenses, clics, commandes, ACOS. Tu verras des tendances et pourras améliorer intelligemment.

Conclusion

KDP Ads n'est pas un "jeu de hasard". C'est une **machine à rentabilité**, si tu évites ces 10 pièges.
En appliquant ces conseils, tu vas :

- Économiser des dizaines (voire centaines) d'euros.
- Transformer tes campagnes en véritables leviers de ventes.
- Prendre une longueur d'avance sur 90 % des auteurs qui se lancent.

Ton succès avec KDP Ads dépend moins de ton budget que de ta **stratégie**.
Et maintenant, tu as toutes les clés pour réussir .