

Le contrôle des 12 points

AUDITEZ VOTRE FICHE AMAZON EN 10 MINUTES

Prenez la fiche publique de votre roman sous les yeux. Pour chaque point, cochez OUI si le signal est clair, ou A CORRIGER si vous hésitez. Une hésitation compte comme un point à retravailler : votre lecteur, lui, n'aura pas dix minutes pour décider.

VOTRE REGLE

1 point par OUI. Le score compte moins que les trois corrections prioritaires.

Comment l'utiliser

1 Ouvrez votre fiche

Regardez-la comme un lecteur, pas comme son auteur.

2 Cochez sans négocier

Si vous devez expliquer pourquoi un élément fonctionne, il est probablement à corriger.

3 Choisissez trois priorités

Ne modifiez pas tout à la fois. Corrigez d'abord les signaux qui brouillent le plus la promesse du livre.

Ce document est un outil de diagnostic, pas une promesse de visibilité ou de ventes.

Ce que le lecteur comprend avant de lire

Commencez par la miniature et la promesse immédiate. Avant la description, le lecteur doit déjà savoir quel type de livre il regarde.

01 — La couverture annonce le bon genre

COUVERTURE

En miniature, sans lire la description, le visuel évoque-t-il le genre, le ton et le niveau de tension réels du livre ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

02 — Le titre reste lisible en miniature

LISIBILITÉ

Sur téléphone ou dans une liste de résultats, le titre principal reste-t-il identifiable sans effort ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

03 — Titre et sous-titre se complètent

PROMESSE

Le sous-titre apporte-t-il une information utile au lieu de répéter le titre ou d'empiler des mots-clés ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

04 — La promesse est comprise en quelques secondes

COHÉRENCE

Genre, sujet ou bénéfice principal : un lecteur qui ne vous connaît pas peut-il dire rapidement ce qu'il est en train de regarder ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

La correction la plus importante de cette page

Ce que votre description fait vraiment

Une description n'a pas besoin de tout raconter. Elle doit donner assez d'éléments concrets pour que le lecteur sache pourquoi il devrait poursuivre.

05 — L'ouverture donne une information concrète

OUVERTURE

Les premières lignes présentent-elles une situation, un enjeu, un personnage ou un bénéfice identifiable plutôt qu'une formule générale ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

06 — La description évite le résumé exhaustif

TENSION

Avez-vous retiré les détails qui expliquent toute l'intrigue, la biographie complète des personnages ou le contenu chapitre par chapitre ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

07 — Les mots utilisés appartiennent vraiment au livre

PRÉCISION

Le vocabulaire de la description correspond-il au genre et au ton réels, sans surpromettre ce que le lecteur ne trouvera pas ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

08 — La fin donne une raison de continuer

DÉCISION

La dernière partie laisse-t-elle une question, un enjeu ou un bénéfice suffisamment clair pour donner envie d'ouvrir le livre ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

La phrase que vous devez réécrire en premier

Les derniers points qui peuvent créer de la friction

Ici, l'objectif n'est pas de deviner un algorithme. Il est de rendre vos choix compréhensibles, cohérents et défendables.

09 — Vos mots-clés décrivent de vraies recherches possibles

RECHERCHE

Vos expressions sont-elles naturelles, spécifiques et directement liées au livre plutôt qu'à des promesses vagues de succès ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

10 — Vos catégories correspondent au lectorat visé

CATÉGORIES

Si un lecteur parcourait ces rayons sans connaître votre nom, votre livre y paraîtrait-il à sa place ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

11 — Votre prix peut être expliqué

PRIX

Pouvez-vous justifier votre prix en le comparant à des livres réellement proches par le format, le genre, la longueur et la proposition ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

12 — Toute la fiche raconte le même livre

ENSEMBLE

Couverture, titre, description, catégories, mots-clés et prix pointent-ils vers la même promesse, sans signaux contradictoires ?

OUI ☐ A CORRIGER ☐

Votre score : / 12

0-4 : brouillé 5-8 : perfectible 9-12 : solide

Vos 3 corrections prioritaires

- 1
- 2
- 3

POUR CORRIGER CHAQUE POINT PAS A PAS

Améliorez votre fiche Amazon KDP - Antoine Marangel