

PAGE À PROPOS

Comment raconter votre histoire pour toucher votre lecteur



Dans ce document

À quoi sert une page À Propos ?
Par quoi commencer ?
Les éléments de votre page
Check-list de votre page À Propos

À quoi sert une page À Propos ?

C'est LA page qui rassure votre lecteur. En la lisant, il va comprendre immédiatement qu'il a affaire à la bonne personne pour résoudre son problème et que vous avez des points en commun.

Raconter votre histoire avec votre cœur vous permet aussi de créer une connexion émotionnelle avec les visiteurs de votre site, et de donner envie à votre lecteur de vous contacter.

Elle lui confirme aussi que vous êtes une vraie personne et qu'il peut compter sur vous.

NB : plusieurs sortes de pages À Propos peuvent figurer sur un site ou un blog.

1. À Propos **du site ou du blog** d'une façon générale (qui sommes-nous/about us).
2. À Propos **de vous**, en tant que fondateur/auteur/personne (qui suis-je/about me).

Les infos qui suivent sont dans l'esprit de la version 2 « Qui suis-je ? ».

Par quoi commencer ?

Avant de passer à la rédaction de votre page, posez-vous ces 2 questions :

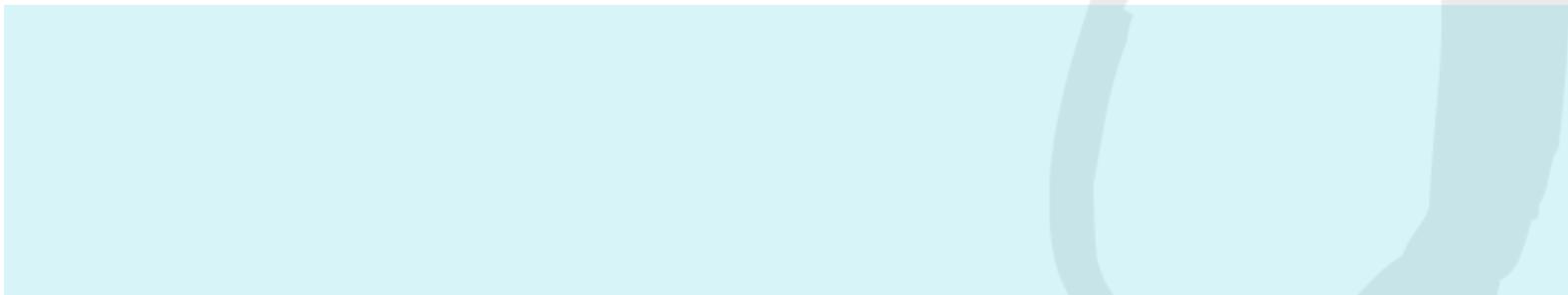
- Comment aimeriez-vous que votre lecteur se sente quand il découvre votre site/blog ? Qu'est-ce que vous aimeriez qu'il se passe pour lui ?
- Comment pouvez-vous exprimer votre différence : recherchez 3 à 5 sites avec des pages À Propos qui vous interpellent et notez ce qui vous touche (positivement ou négativement) dans ces pages. Qu'est-ce qui vous procure des émotions ? Qu'est-ce qui vous fait rester sur un site ? Qu'est-ce qui vous donne envie de contacter l'auteur du site ou du blog ?
Exemples de réponses : le ton, les mots, l'histoire, les images, le design, une vidéo, le timbre d'une voix, une musique...

Les éléments de votre page À Propos

- ❖ Une phrase d'accroche (choisissez une des 2 méthodes ci-dessous)
 1. Listez toutes les aspirations de votre audience. Choisissez les 3 aspirations les plus importantes auxquelles vous pouvez contribuer. Transformez-les en phrase d'accroche et placez cette phrase en haut de votre page À Propos.
 2. À partir de votre raison d'être... (ex : ma mission est de...) ou à partir de votre certitude profonde, votre angle, votre point de vue... (ex : je crois que...)

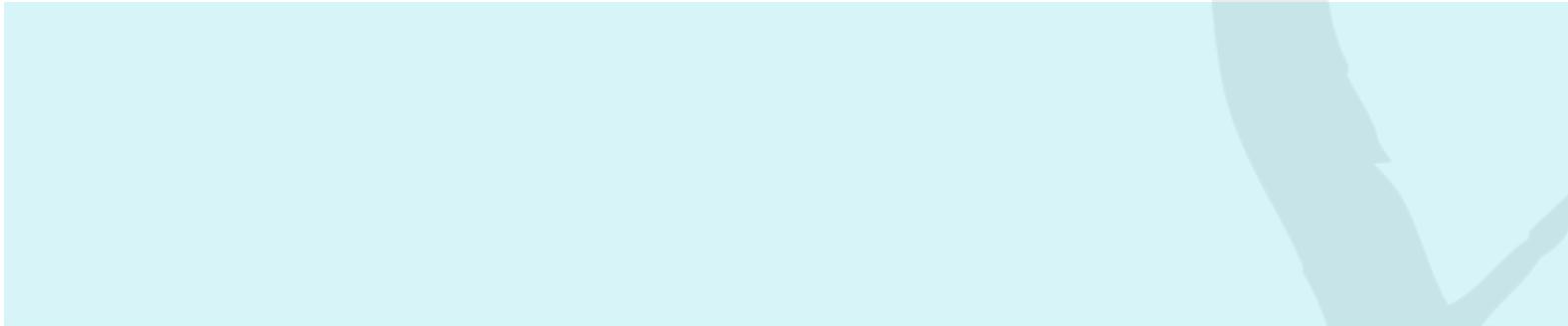


- ❖ Pourquoi avez-vous créé votre activité/site/blog ?
Quelles difficultés avez-vous rencontrées et surmontées ? Quelles leçons en avez-vous tirées ? Vos succès et réussites ?



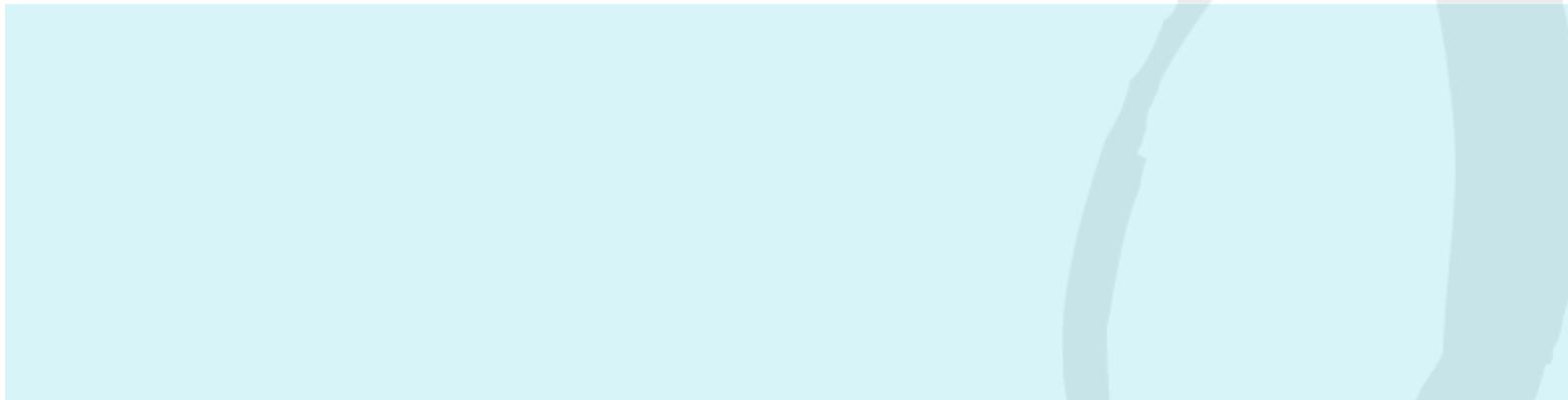
❖ En quoi êtes-vous crédible dans votre domaine ?

Quelles preuves pouvez-vous apporter qui donne envie à votre lecteur de vous contacter ?



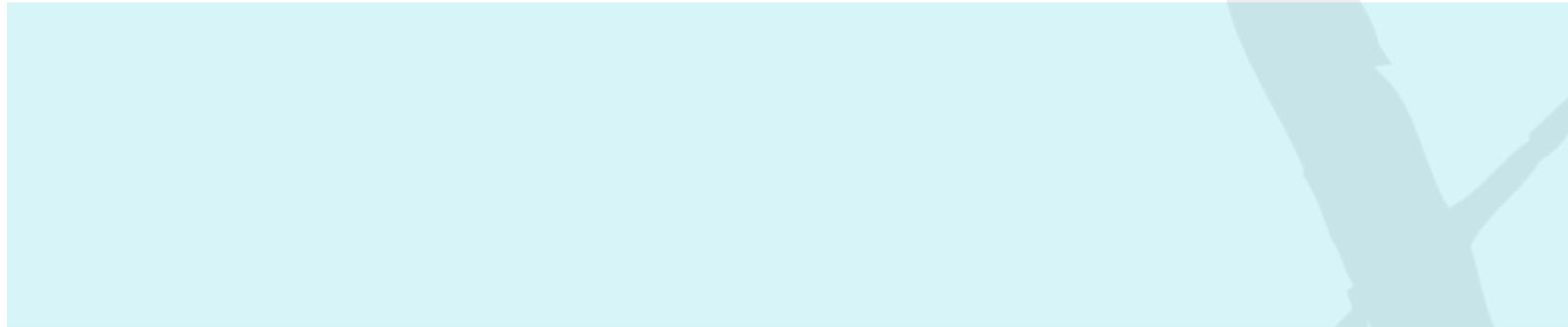
❖ Dévoilez un peu qui vous êtes

Partagez ici ce qui vous anime au quotidien (votre vision d'entrepreneur), ce en quoi vous croyez, mais aussi vos valeurs et ce que vous faites quand vous ne travaillez pas (vos passions)



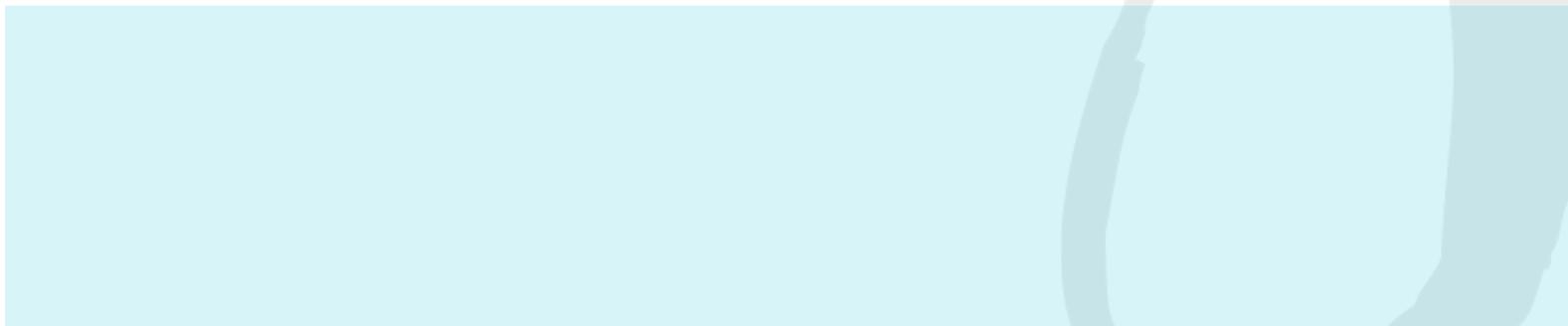
❖ Comment pouvez-vous aider votre lecteur ?

Rappelez-vous, votre lecteur se demande inconsciemment : qu'est-ce qui peut m'intéresser sur ce site/blog ? Si vous êtes au clair sur ce que vous voulez transmettre à votre lecteur et comment vous pouvez l'aider, alors il se souviendra de vous.



❖ Quelle sera la prochaine étape ?

Que votre lecteur vous contacte, bien sûr ! Facilitez-lui le travail avec des liens vers votre page de contact, vos réseaux sociaux et des boutons pour passer à l'action (« call to action »)



Check-list pour rédiger ma page À Propos

Poser une intention positive pour votre lecteur



Écrire à la 1ère personne du singulier



Mes prénom et nom



Photo professionnelle et/ou en action



À qui je m'adresse



Ce que je fais



Ce qui m'anime



Ce que je crois



Ce qui me passionne



Liens et bouton pour passer à l'action





Bonjour, je suis Edith Manent et j'aide les femmes solopreneurs à identifier ce qui les différencie pour oser voir grand pour leur entreprise, prendre place sur leur marché et trouver leurs premiers clients.

Entrepreneure depuis 2010, j'ai compris que nous sommes, en tant que solopreneur, le pilier fondateur de notre activité. Persuadée depuis le début que nos clients ne se contenteront plus de « n'être que des porte-monnaies », j'ai choisi de créer une activité basée sur une relation sincère avec mes clients et c'est grâce à ces 2 principes que j'ai tracé ma propre route vers le succès.

Pourtant, pas facile se lancer quand on voit tout ce qu'il y a à faire quand on se lance dans l'aventure de l'entrepreneuriat. Je suis aussi convaincue que la réussite de notre entreprise passe par un subtil dosage entre alignement, état d'esprit et techniques de marketing, communication et commerciales.

Oser voir grand et commencer par le bon bout pour créer des fondations solides pour votre solo-entreprise, c'est ce que je vous propose d'accomplir grâce à mes différentes formules d'accompagnement. [Prenons RV pour une séance diagnostic offerte](#) et vous repartirez avec un plan d'actions pour développer votre activité et vivre la vie de vos rêves !

Edith