

## Conseils pour la création d'un site Web par les conseillers :



Avant de commencer à créer votre site Web, prenez une minute pour vraiment penser à qui vous êtes et à ce qui vous différencie des autres conseillers. La création d'un site Web personnel représente une occasion parfaite pour refaire votre marque et pour développer une présence Web qui reflète vraiment ce qui est unique à votre sujet et dans votre pratique. Votre site Web devrait être projeté vers l'avenir et mettre l'accent sur le futur de vos activités commerciales plutôt que sur leur passé.

Voici quelques éléments à considérer avant de commencer à créer votre site.

**Marque** : Avant de commencer à créer votre site, vous devriez avoir une idée claire de la manière dont vous pourriez répondre aux questions suivantes :

- Qui êtes-vous?
- Quel est votre message?
- Qu'avez-vous à offrir?
- De quelle manière aidez-vous vos clients?
- Pourquoi faites-vous ce que vous faites?
- Qu'est-ce qui vous différencie des autres?

La plupart des conseillers trouvent difficile de définir ce qui les rend différents des autres conseillers, ce qui fait en sorte que leurs sites Web se ressemblent tous. À cause de cela, nous vous encourageons fortement à télécharger le Cahier d'exercices BRAND que vous pouvez trouver sur le site Web de Développement professionnel de CI au [www.ci.com/professionaldevelopment](http://www.ci.com/professionaldevelopment).

Les exercices du cahier d'exercices vous aideront à développer une marque personnelle définissant qui vous êtes, vous aideront à identifier ce qui vous différencie des autres conseillers et vous fourniront du contenu que vous pourrez utiliser dans votre site Web.

**Clientèle cible** : Déterminer une clientèle cible ou une niche spécifique, ainsi que leurs besoins, leurs objectifs et leurs défis spécifiques fera en sorte qu'il sera plus facile de définir le contenu de votre site afin qu'il soit pertinent pour eux. Prenez une minute pour penser à votre client idéal et créez un site Web qui répond à ses besoins. Si l'information qui se trouve sur votre site n'est pas pertinente pour votre client idéal, vous perdez votre temps.

Tel que mentionné plus haut, nous vous recommandons de faire les exercices des pages 21 à 24 du Cahier d'exercices BRAND pour vous aider à déterminer votre clientèle cible ou votre niche.

**But** : Le but de votre site est d'établir de la crédibilité et de piquer la curiosité des clients potentiels afin qu'ils vous rencontrent en personne. L'information qui se trouve sur votre site Web devrait être claire et assez détaillée pour que les visiteurs la comprennent sans couvrir tout ce dont vous traiteriez durant une première rencontre. Traitez le contenu de votre site Web comme l'entrée d'un repas à plusieurs services. Il ne s'agit pas du repas au complet mais sert plutôt à intriguer les visiteurs afin qu'ils passent à la prochaine étape pour vous rencontrer. (La rencontre en personne avec le client est le meilleur moment pour fournir des informations plus détaillées).

**Fluidité** : Le contenu de votre site devrait être « fluide ». Votre site devrait présenter une progression naturelle, tout comme un essai ou un discours. Par exemple, un discours a une introduction (sur votre site Web, ceci se traduit par qui vous êtes, ce que vous faites), un développement qui comprend certains points principaux (l'avantage pour le client, vos produits et services et d'autres informations pertinentes) et une conclusion (vos coordonnées personnelles et celles de votre succursale).

**Navigation** : Les visiteurs devraient pouvoir naviguer sur le site avec facilité. Vous devriez incorporer des titres clairs pour toutes vos pages. Le moins ça prend de clics de souris pour aller du point A au point B, le mieux c'est. Plus c'est long pour un individu de naviguer sur votre site, plus il y a de chance qu'il abandonnera votre site et regardera ailleurs. Les visiteurs ne devraient pas avoir à deviner quelles informations se trouvent derrière chaque titres donc veuillez éviter d'utiliser des abbréviations, des acronymes ou un langage familier dans vos titres.

**Complément** : Toutes les pages de votre site devraient offrir quelque chose d'intéressant. Le contenu que vous ajoutez devrait être pertinent pour votre image, votre message et les produits et services que vous offrez aux clients. Lorsque vous ajouter des images, des liens ou du texte à une page, gardez votre client idéal en tête et assurez-vous que ce que vous avez l'intention d'ajouter sera constructif pour eux. Si vous doutez de l'intérêt d'un élément, laissez-le de côté.

La qualité de votre contenu est plus importante que la quantité.

**À faire et à ne pas faire** : Plusieurs individus croient que des introductions qui utilisent des plans-éclair, du texte déroulant, un format GIF animé et des vidéos ou de la musique améliore l'expérience du visiteur avec un style jeune et attrayant. En général, ces effets deviennent une distraction et font en sorte que votre site n'a pas l'air professionnel.

Lire un écran d'ordinateur est beaucoup plus difficile que lire un livre et c'est donc une bonne idée de séparer les paragraphes par de gros espaces et(ou) des images pertinentes. Évitez de mettre du texte qui s'étire sur plusieurs pages car les visiteurs ne feront pas défiler la page vers le bas au complet et ne liront pas le reste de votre contenu.

**Révision** : Le contenu devrait être clair et cohérent dans l'ensemble de votre site et devrait s'aligner avec les messages que vous faites passer en personne. Les titres, les caractères graphiques, les interlignes, l'espace entre les images, etc. devraient être cohérents sur chaque page. Il est très important de bien relire le contenu. Les erreurs d'orthographe et grammaticales donneront une image qui n'est pas professionnelle. Il est également recommandé d'éviter d'utiliser le « jargon de l'industrie » et des mots à la mode car ceci pourrait dérouter le visiteur plutôt que d'ajouter de la valeur. Demandez à quelque'un qui n'est pas dans l'industrie de lire tout le contenu du site afin de s'assurer qu'il soit facile à lire et à comprendre.