



OUIBOSS
La ligue des indépendants

Les petits conseils
pour créer un profil
OUIBOSS efficace

www.ouiboss.com

PREMIÈRE PARTIE - INSCRIVEZ-VOUS SUR LE RÉSEAU

Vous démarrez sur le réseau OUIBOSS, commencez par vous inscrire en renseignant les informations demandées. Pour ce faire, il vous faudra entre **10 et 20 minutes**. Vous trouverez ci-dessous **des conseils pour vous aider** à compléter ce parcours d'inscription.

Conseil n°1 - Une adresse mail valide

Ajoutez une adresse mail valide que vous consultez régulièrement, car vous serez notifié dessus lorsqu'un client vous enverra un message ou un besoin.

Conseil n°2 - La photo de profil est essentielle

Il est important de mettre une photo de vous pour mettre de la proximité entre vous et vos clients. Cette photo doit être professionnelle et si possible prise de face.

Souriez 😊, c'est la base pour donner envie aux clients de vous contacter.



Conseil n°3 - Métier / Activité principale

Définissez un métier clair qui définit votre activité principale. Il faut que cela soit **générique**, mais pas trop (ex : « Consultant », n'est pas suffisant pour comprendre ce que vous faites).

Il est néanmoins inutile de vouloir en mettre trop, cela risque de perdre le client ! **Entre 2 et 3 mots**, c'est suffisant. Vos spécialités, sous-activités, etc. sont à mettre en avant dans la partie « Mots-clés métiers ».

Consultant
Jean Martin Pro

Consultant en marketing et en communication délivrant des formations
Jean Martin Pro

Consultant en marketing
Jean Martin Pro



Conseil n°4 - Mots-clés métiers

Dans cette partie, vous allez pouvoir définir tous les mots-clés en rapport avec votre activité. Il peut s'agir de vos **compétences, spécialités, cibles clients, bénéficiaires clients**, etc.

Pas plus de 3 mots par mot-clé, il ne s'agit pas de faire des phrases.

Gestion des stocks

Stratégie Digitale

Conseil en management

Améliorer la rentabilité

CHR

Réduction des coûts

TPE / PME

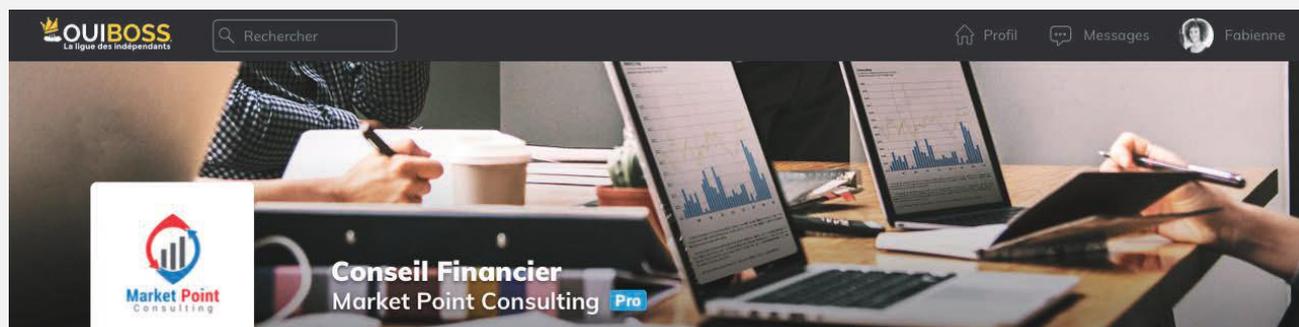
Conseil n°5 - Raison Sociale / Siret

Vous devez indiquer la raison sociale et le numéro de SIRET de votre entreprise (le SIRET c'est le plus long des deux 😊). Si vous ne le connaissez pas, vous pouvez le trouver sur ce site Internet : <https://www.numero-de-siret.com/>

Si vous êtes en **portage salarial, Scop** ou **ESS**, indiquez le numéro de SIRET de l'entreprise qui vous représente.

Conseil n°6 - Communiquer avec votre marque

Si vous possédez une marque et un logo et que vous préférez **communiquer avec**, il vous est possible de le faire. Ce sera donc cette marque et non votre photo personnelle qui apparaîtra en haut de votre profil.



Conseil n°7 - Description

Prenez soin d'écrire votre description. C'est la première chose que voient les clients. Expliquez-leur **simplement** ce que vous proposez. Mettez en avant ce qui fait que votre produit ou service est différent et quels sont **les bénéfices** que vous leur apportez. Cette description est référencée sur les moteurs de recherche, une raison de plus de **la soigner**.

🚫 **À ne pas faire** : Mettre un listing de ses compétences, la partie « mots-clés » est faite pour ça.



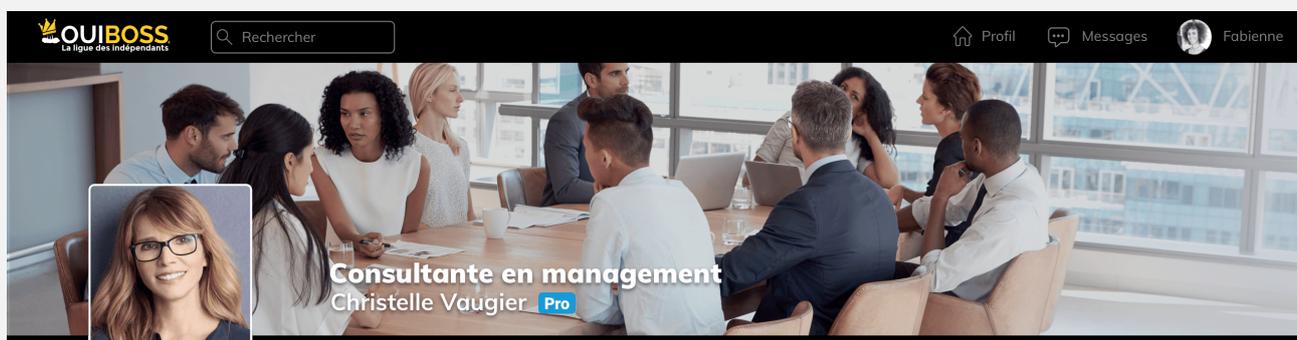
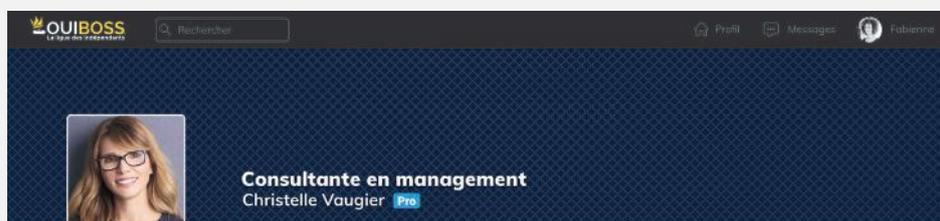
DEUXIÈME PARTIE - COMPLÉTEZ VOTRE PROFIL

Vous venez de finir la première partie de votre parcours d'inscription. À ce stade, votre profil est visible, mais **pas efficace**. Les informations que vous avez saisies ne sont pas suffisantes pour convaincre vos futurs clients de faire appel à vous.

Il est indispensable de **prendre le temps de compléter la suite de votre profil**. 📌

Conseil n°8 - La photo de couverture

Il est important de **personnaliser votre profil** afin de vous démarquer des autres. Un profil avec un visuel en haut sera **plus attractif** et donnera envie aux clients d'en voir plus.



📷 Vous n'avez pas de photos ?

N'hésitez pas à aller chercher des visuels sur des banques d'images : [Unsplash](#) (gratuit), [Pexels](#) (gratuit), [Pixabay](#) (gratuit), [Allthefreestocks](#) (gratuit), [Shutterstock](#) (payant), etc.

Les sites gratuits sont sympas mais en anglais. Si vous n'êtes pas à l'aise avec la langue de Shakespeare, il y a ce site, par exemple, où vous pouvez traduire des mots facilement : [Wordreference](#)



Conseil n°9 - Expériences / Missions réalisées

Valorisez votre expertise auprès de vos futurs clients, ajoutez sur votre profil votre expérience professionnelle.

Vous vous êtes formé sur le terrain, vous n'avez pas d'expériences dans le domaine, en tant que salarié. Mettez en avant **les missions clients** que vous avez réalisé, elles sont tout aussi utiles pour montrer votre expertise.

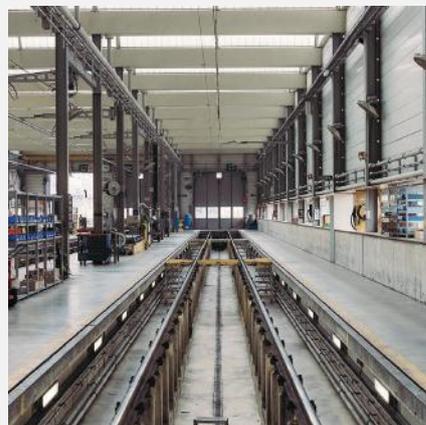
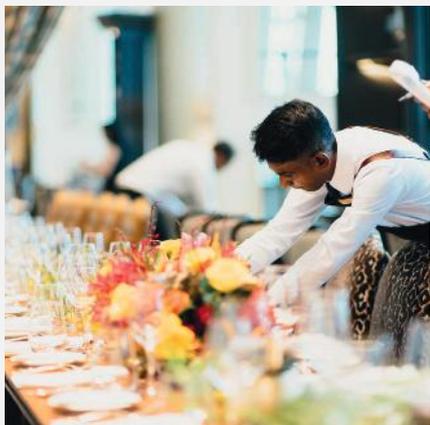
Conseil n°10 - Formations / Certifications

N'hésitez pas à valoriser vos études et vos certifications. Pour vos clients, c'est rassurant de savoir que vous avez des diplômes 🎓 en rapport avec votre activité.

C'est également l'endroit pour ajouter des certifications que vous avez obtenu au cours de votre **vie professionnelle**.

Conseil n°11 - Le portfolio

Le portfolio est présent pour mettre en image votre activité, mettez en avant vos réalisations, prestations et produits grâce à des visuels. Une image vaut 1000 mots !



Comme pour la photo de couverture, n'hésitez pas à aller chercher des visuels sur des banques d'images :

[Unsplash](#) (gratuit), [Pexels](#) (gratuit), [Pixabay](#) (gratuit), [Allthefreestocks](#) (gratuit), [Shutterstock](#) (payant), etc.

Les sites gratuits sont sympas mais en anglais. Si vous n'êtes pas à l'aise avec la langue de Shakespeare, il y a ce site, par exemple, où vous pouvez traduire des mots facilement : [Wordreference](#)



Conseil n°12 - Le catalogue

Remplissez votre catalogue de **produits et services** et vos **tarifs**. Cela favorise la lisibilité de votre offre. Si vous ne souhaitez pas indiquer le prix d'une prestation, remplissez tout de même le catalogue. Indiquez à vos futurs clients que vous lui transmettez vos tarifs sur devis.

La saisie du catalogue va par la suite vous faire **gagner un temps précieux**. Un bloc apparaîtra sur la droite de votre profil client, il pourra avec celui-ci vous envoyer une demande précise de son besoin.

Sur devis

Offre choisie :
Formation de 3 jours ▼

Objet de la demande :
Ex: Design site web, Rénovation
salle de bain ...

Début de la prestation :
Dès que possible ▼

Effectuer une demande

Conseil n°13 - Vérifiez votre adresse mail

Une fois votre profil créé, pensez à bien vérifier votre adresse mail.

Un message vous a été envoyé lors de votre inscription. ✉

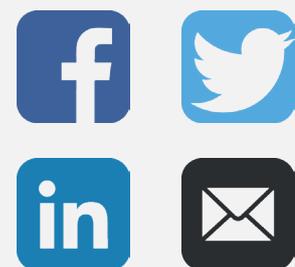
Si vous n'avez pas reçu le mail, pensez à vérifier vos mails indésirables (spam). Une fois que cela est fait une icône « Profil vérifié » apparaît sur votre profil.

Conseil n°14 - Partagez votre profil

Avec OUIBOSS, c'est vous qui prenez en main votre recherche de clients sur Internet.

Une fois votre profil complété, il est temps de le faire savoir autour de vous. Montrez vos compétences, partagez votre profil sur vos **réseaux sociaux** en un clic (Facebook, Twitter, LinkedIn) ou directement par mail. Pensez à personnaliser votre message.

Par exemple : « Découvrez et partagez mon profil OUIBOSS sans modération. ».



Conseil n°15 - Mettez à jour votre profil

Votre vision évolue, votre expérience s'enrichit, mettez à jour votre profil. Repassez sur votre description pour **l'améliorer** et être encore plus clair pour vos clients. **Ajoutez** de nouvelles expériences ou cas clients, des visuels ou encore de nouvelles offres.

