

About页面要说些什么



2020.01.21

在建立网站时，写about页面不用像和一个不想听你讲话的人分享你的生活故事一样感到尴尬。相反，应该**分享我们的激情，并解释为什么我们对自己的品牌感到兴奋。**

客户在进行购买、预约之前，会阅读“关于”页面（about页面）。

分享企业的相关背景故事，将其**与访问者的问题联系起来**，并且展示品牌个性，这是说服访问者认为我们是他们合适的选择的方式，让他们在选择我们的时候充满信心。

我们的企业故事

在写about页面时，一定要讲述我们的故事：

- 我们如何开始的？
- 我们看到了什么样的问题，并让我们决定介入并解决它？
- 在创建企业时，遇到了哪些障碍？它们如何帮助我们在今天取得成功？

about页面是展示我们品牌的机会。虽然主页可能会吸引客户，但about页面通常是说服客户预约、决定合作的最后机会。

将其与客户的问题联系起来

客户最有可能通过浏览about页面来确认你就是他们一直在寻找解决问题的人。使用about页面来展示我们如何在过去已经解决了客户的问题，并且在这个过程中变得更加成功。

如果不确定从哪里开始，分享一个之前的成功故事——我们如何帮客户克服了困难。为什么我们在解决这些问题上会比别人做得更好？帮助客户意识到我们已经拥有了他们需要的经验和技能来创造一个好的产品或提供一个好的服务。

展示品牌个性

不用太过于拘束，可以放松些讲讲企业的故事，只要它符合同样的风格。尤其是适当地表现些幽默感，这是一个展示自己的空间。但如果希望就保持在行业内的专业性，那么就展示能力和专业精神。如果所在的行业有某种特定的特质或感觉，请确保about页面符合这种感觉。

我如何知道该说什么

想象一下，你正在围绕着篝火或喝着咖啡向某人讲述你的生意故事。你不会从一开始就

把每个细节都包括进去？还是会缩小范围，只分享最有趣的部分，关注一些关键的细节来增加你故事的深度？

讲述过去的一段经历是解释问题、分享背景的很好的方法。你是否有很特别的客户？可不可以分享他们的故事？这会帮助我们与访问者建立连接，因为访问者会通过这样的故事发现他们和我们曾经的客户面临同样的问题。

专注于一个目标

当网站访问者阅读了介绍页面后，他们应当对我们的背景印象深刻，感觉自己的问题得到解决并且倍感轻松。在about页面呈现的商业故事、品牌个性要能够说服访问者我们是他们正确的选择。

如何开始写关于你的页面

在开始写作之前，花点时间确定目标客户所面临的问题。如果你有一项服务，它应该是相当直接的，例如建造一个门廊，或需要理发。如果你是一个非营利组织，它可能是如何回馈社会；比如做志愿者，或者捐款。从这里开始，试着再深入一点。他们不只是想要理发，他们想要看起来很好，感觉很好。

如果是销售产品，客户的问题可能不那么明显，但是它也是确实存在的。购买或捐赠背后有一个根本原因，即使客户没有意识到这一点。越能发现这个问题，就越能更好地与客户沟通。**我们卖给他们的不是产品或服务，而是解决方案。**非营利组织并不是在招揽捐款或志愿者，而是在为人们提供一个机会，让他们做得更多，让他们对自己以及自己在社区、环境，或许还有世界中的地位感觉更好。

融会贯通

在这个过程中，如果你想出了一个使命（mission statement），把它放到about页面的顶部，然后通过讲述你如何开始的故事，为什么你开始，为什么你成功，从而扩展它。

请务必检查about页面起到了以下作用：

- 说明品牌如何解决一个特定的问题
- 解释为什么我们品牌最擅长解决这个问题
- 表达品牌个性

最后，about页面就是我们品牌的故事。它应该是有趣和诚实的。如果可能的话，保持简洁。但最重要的是，它应该表明我们的企业访客一直在寻找的解决方案。



Thank You!