

# We love communities

**VOOR AMBITIEUZE ONDERNEMERS DIE MEER  
UIT HUN ONLINE COMMUNITY & BUSINESS  
WILLEN HALEN!**

**Maak van volgers fans  
en klanten**

**Dag 2. Activeren**



**we love  
communities**



## Hoe vul je dit werkboek in?

Ik heb de werkboeken bewust niet digitaal invulbaar gemaakt. Niet uit luiheid, maar omdat het nog best vaak misgaat met het opslaan en invullen en dat vind ik zonde van jullie energie.

Er zijn daarom 3 manieren om de werkboeken in te vullen en in te leveren:

1. Uitprinten, invullen, inscannen en mailen.

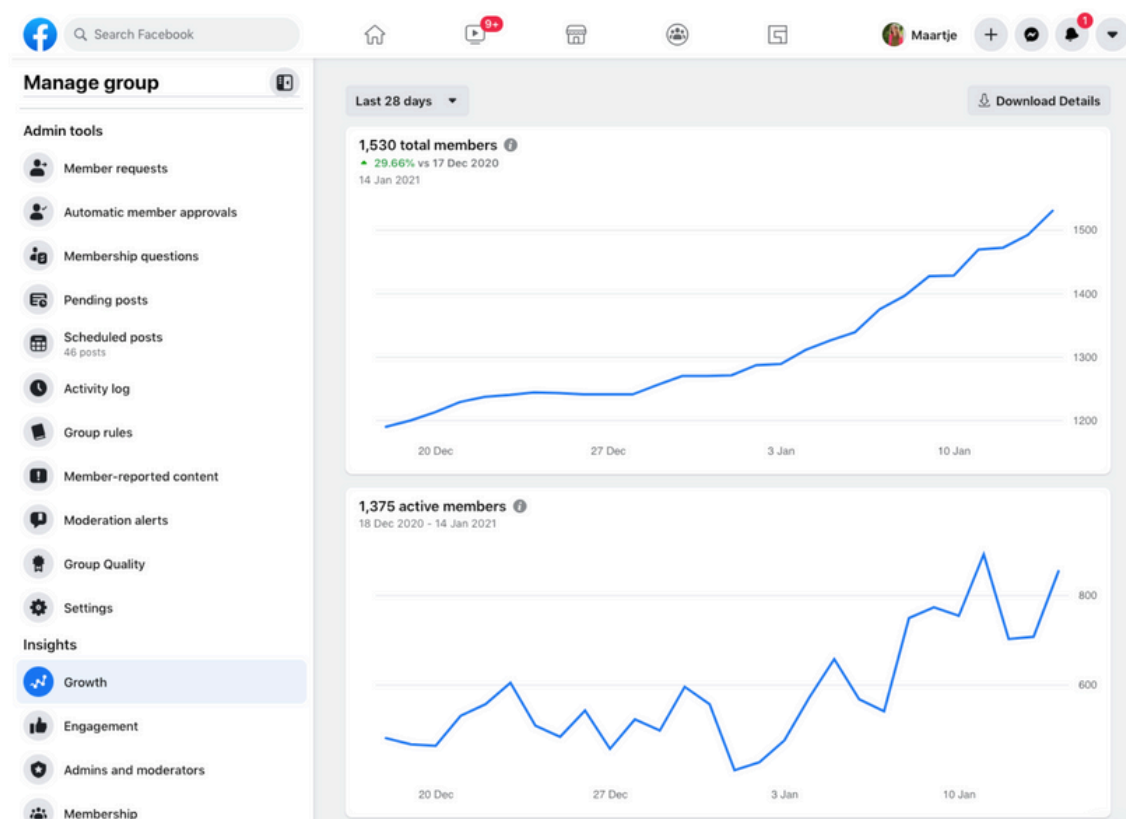
2. Digitaal invullen. Sla het bestand op, op je computer. Open hem dan in Adobe Acrobat en vul het daar in. Of via de gratis website PDF Escape (<https://www.pdfescape.com/>), waar je een PDF in kunt vullen. Sla het bestand daarna weer op en mail deze naar [mail@welovecommunities.nl](mailto:mail@welovecommunities.nl).

Tip: Stop je halverwege? Sla je bestand op en download deze. Als je weer verder gaat dan upload je het bestand wat al deels is ingevuld en daarna vul je ook nog de overige velden in. Zo voorkom je dat je werk kwijtraakt. Zelf sla ik ook regelmatig tussendoor op, voor de zekerheid.

3. De vragen in een schriftje opschrijven en dat inscannen of maak wat foto's met je telefoon en mail dat. Dat geldt vanaf nu voor alle werkboeken. Veel succes!

## Dag 2. Activeren: Hoe je communityleden/volgers activeert

Metten is weten. Daarom gaan we nu eerst kijken hoe het ervoor staat in je community/met je social media. Bekijk daarom de statistieken.



Hier in de afbeelding zie je dat ik op het moment van dit screenshot 1.375 actieve leden heb, van de 1.530 leden. Dat is 89%. Twee maanden daarvoor had ik 847 leden, waarvan er 813 actief waren. Dat was 96%. De reden dat dat percentage nu lager is, is omdat mijn groep groter is. Maar ook omdat ik net voor dit screenshot 91 nieuwe leden heb toegelaten, die natuurlijk nog niet actief zijn geweest. Check zelf ook je statistieken.

Hoeveel leden heb je nu?

Hoeveel procent is actief/betrokken? Een schatting mag ook.

Vind je dat genoeg, of kan dat beter?

Wat heb je al gedaan om je communityleden/volgers te activeren?

Eerlijk: een goede leider is aanwezig in zijn of haar community. Ook al is het elke dag maar 5 minuten. Daardoor voelen de leden zich gezien en gehoord. Welkom. Vergelijk het met een digitale woonkamer waar je een feest geeft. Dan blijf je ook niet het hele feestje afwezig, toch?

Ben je de afgelopen maand elke dag aanwezig geweest in jouw community? Waarom wel of niet?

Als je een bewezen methode hebt waardoor je weet dat je van je community een lead en klantenmagneet maakt. Waardoor je een groep fans creëert die niet kan wachten om klant te worden, zonder gedoe. Zou je dan wel elke dag aanwezig zijn in je community en/of op social media?

Bezoek je top 3 online communities / social media accounts. Wat doen de leiders om hun leden te activeren? Welke manieren zetten ze in?

Welke manier van activeren spreekt jou het meeste aan? Waarom?

## Er zijn veel manieren om je community te activeren, bijv.:

- Deel strategisch berichten om je community te activeren. Daar vertel ik meer over tijdens de aansluitende Masterclass. Geef je op als je dat nog niet gedaan hebt.
- Stel simpele vragen die makkelijk te beantwoorden zijn. Geef alvast 3 mogelijke opties om uit te kiezen, om het nog makkelijker te maken. Bijvoorbeeld:



- Reageer op elk bericht en op elke opmerking in je community. Bedank je leden actief voor hun bijdrage. Vooral als je community 'slaapt' is dat extreem belangrijk als je deze weer tot leven wil wekken. Als je groep vanzelf loopt hoef je dat niet per se bij elke individuele reactie te doen (maar het mag natuurlijk wel).

- Heet nieuwe leden persoonlijk welkom onder je welkom bericht. (Maak een welkom bericht als je die nog niet hebt). Tag ze daar ook, zodat ze daar een melding van krijgen. Stuur ze daarnaast ook een persoonlijk welkom bericht, via Facebook Messenger of als je community op een ander platform is, via een DM of e-mail.
- Help je leden echt verder. Geef ze waarde en wees vooral in deze fase niet bang dat je te veel waarde geeft. Leidt ze daarna pas naar je aanbod.
- Benader elke dag 3 leden persoonlijk, door ze een berichtje te sturen. Maak je niet druk, dat hoeft je niet eeuwig te blijven doen. Vraag hoe je hen verder kunt helpen, waar ze nu behoefte aan hebben. Wat is hun uitdaging op het gebied waar jij expert in bent?
- Ga elke week minimaal 2 keer LIVE (online). Deel een leuk inzicht, beantwoord een vraag die je kreeg in de community, geef waarde en laat jezelf daarmee zien. Dat is ook goed voor het algoritme. Als je reacties krijgt, reageer op ieder afzonderlijk bericht. Durf je dat niet, plaats dan bijvoorbeeld een kort filmpje. Laat jezelf zien.
- Beloon de leden die wél actief zijn. Laat ze weten dat je ze ziet, zet ze in de spotlight. Of interview ze bijvoorbeeld een keer in de community. Je kunt een gesprek met meerdere mensen live-streamen op Instagram, in je Facebookgroep, op YouTube, etcetera.

## Slaapt jouw online community nu?

Dat kan natuurlijk gebeuren, nobody's perfect! Als je van plan bent om wel weer actief te zijn, vind je het misschien lastig om je eerste bericht weer te delen. Daarom help ik je even met een voorbeeld.

Let er wel op dat je je belofte wel waarmaakt, door te zorgen dat er de komende maand elke dag iets in je community gebeurt. Show-up. Al is het elke dag maar 5 minuten.

*Hey lieve leden / volgers,*

*Het is even stil geweest aan mijn kant, omdat [vul in wat de reden was], maar nu ben ik er weer, vol nieuwe energie!*

*Je kunt de komende tijd [voordelen voor hen] verwachten. Elke dag deel ik tips, tricks en verhalen over [onderwerp] en ik hoop dat je er weer bij bent.*

*Hoe kan ik jou het beste helpen? Door content over [onderwerp optie 1], [onderwerp optie 2], [onderwerp optie 3], of iets anders?*

*Ik help graag. Tot snel!*

Realiseer je dat het activeren van een 'in slaap gevallen' community wel wat werk kost. Of dat nu op Instagram, LinkedIn, facebook of een ander platform is. Net als een echte relatie. Zie het als een oude liefde terugwinnen: geef extra veel aandacht en laat zien dat je de ander hoort en ziet. Als de leden zien dat je elke dag aanwezig bent en je reageert op hun berichten, geven ze je meestal weer een kans.



## Wat zet je in een welkom bericht?

Maak je eerste bericht waarin je je leden verwelkomt en zet deze vast aan de bovenkant van de community, als 'announcement', als aankondiging.

- Schrijf een bericht om je nieuwe leden te verwelkomen en geef ze kort belangrijke informatie (verwijs ze bijvoorbeeld naar de beschrijving en/ of regels, laat ze weten hoe je ze kunt helpen);
- Help je leden om zich op hun gemak en welkom te voelen;
- Voeg een eenvoudige call-to-action (CTA) toe. Een vraag waar nieuwe leden op kunnen reageren, zodat je start met engagement en het opbouwen van jullie relatie;
- Voeg een leuke foto van jezelf of een welkom video toe. Bijvoorbeeld die van mij:



## Terug naar jou. Naar de actieve leden in jouw online community.

Wat heb je vandaag geleerd? Maar belangrijker nog: welke 3 dingen ga jij deze week DOEN om je leden te activeren?

Beschrijf hieronder ook het onderwerp van je bericht dat je deze week deelt. Maak het zo concreet mogelijk. Start vandaag met je eerste bericht en met het reageren. Plan de rest ook vast in voor de komende dagen. Zet het in je agenda.

Actie 1:

Actie 2:

Actie 3:

Wanneer ga je deze acties uitvoeren? Op welke dag? Hoe laat?

Bekijk de training van dag 2, en ook dag 1 als je dat nog niet gedaan hebt. Wat zijn de geheime woorden van dag 1 en 2?

## Je kunt mooie prijzen winnen!

**Opdracht 1:** beantwoord alle vragen uit dit werkboek. Als je vandaag en de komende dagen het werkboek van de dag elke dag volledig invult en nog dezelfde dag vóór 23:59 uur aan ons mailt, dan maak je kans op gratis deelname aan mijn top online training:

**'Dé Online Business & Community Academy: de beste manier om in 12 weken een succesvol (online) bedrijf te bouwen en moeiteloos goedbetalende klanten aan te trekken, door jouw community slim in te zetten. T.w.v. € 1.997,- exclusief BTW.**

*Inclusief community en 6 maanden begeleiding van Maartje en haar team*

Iedere dag verloot ik onder de inzenders van de werkboeken ook een LinkedIn profiel roast t.w.v. €297, waarin in LIVE op dinsdag 21 mei tussen 12.00 en 13.00 uur je LinkedIn profiel ga roosten en feedback geef, zodat je alles uit je LinkedIn netwerk haalt en de leukste klanten aantrekt.

Daarbij gelden onderstaande werkwijze en spelregels:

- Vul dagelijks het werkboek van die dag volledig in en mail het op de desbetreffende dag vóór 23:59 uur naar [mail@welovecommunities.nl](mailto:mail@welovecommunities.nl)
- Doe dat alle 4 de dagen/ per dag voor de dagprijs
- Vermeld in de onderwerpregel van de mail steeds JOUW NAAM en de dag, dus bijvoorbeeld: Ann van der Linden dag 1

## Opdracht 2:

Maak een commitment naar jezelf. Dat doe je door bovenstaande acties ook [in de Facebookgroep](#) te delen.

Als je al een community hebt: maak een screenshot van het bericht dat je vandaag in je community deelt. Heb je die nog niet dan maak je een screenshot of foto van de 3 acties hierboven.

Als je je acties deelt, is de kans groter dat je ze waarmaakt. Tag daarom ook je accountability partner.

Dag 2 zit erop. Ik kijk ernaar uit je inzichten te lezen [in de Facebookgroep!](#)

Liefs,

Maartje Blijleven,

Online communitystrateeg & groeimentor

PS: heb je nog geen accountability partner? Check de 'Gidsen' in de [Facebookgroep](#) voor instructies, zodat je het maximale uit deze Mini-training haalt.



Dit e-book werd ontwikkeld door

# Maartje Blijleven

#1 bestseller auteur, keynote spreker en al 20+ jaar online community expert voor bedrijven zoals Endemol, KLM, Heineken en Facebook.



Met haar eigen online community - de Community Leaders Club - trok ze binnen 5 maanden 1.863 leden & 101 nieuwe klanten aan. Hét bewijs dat haar aanpak werkt. Ook de We love communities Podcast stond bij lancering meteen op #1, dankzij de kracht van haar eigen online community.

Maartje weet als geen ander hoe je een online community inzet voor je business en staat bekend als de 'queen of communities'.

De afgelopen jaren heeft ze duizenden kleine ondernemers geholpen met het bouwen van hun online business, door hun community slim in te zetten. Op een authentieke en sympathieke manier je bereik laten groeien en leuke klanten aantrekken, zonder dat het voelt als verkopen. Daar helpt ze jou ook graag bij.

## In de media





# we love communities

**1.130 leden,  
43 klanten &  
€42.785 omzet**

Binnen 3 maanden,  
dankzij mijn online  
community.

**Bestseller auteur  
& internationaal  
keynote speaker**

Staat bekend als de  
Queen of (Online)  
Communities.

**20+ jaar  
ervaring**

Online community  
strateeg met 20+  
jaar ervaring.

**Maartje  
Blijleven**





## Klanten over Maartje

5,0 ★★★★★ 70 Google-reviews

"De community Mijn.beleggen.com gaat als een trein! Van circa 70 bezoekers naar meer dan 700 bezoekers per dag en bijna de helft organisch via Google search... 47.093 bezoekers per jaar...and counting!! Duizenden mensen zijn inmiddels klant geworden, dus de investering heb ik ruimschoots terugverdiend. Bedankt Maartje! Voor het meedenken met de strategie, het plan en je professionele begeleiding. Heel waardevol!"



**Harm van Wijk,**  
Beleggen.com

"Dit programma is echt heel waardevol! Uit nieuwsgierigheid heb ik De Online Community Academy gevolgd. Wauw, ik wist helemaal niet dat er zoveel toffe manieren zijn om geld te verdienen met je online community. Nu weet ik eindelijk hoe ik mijn community winstgevend kan maken. Ik ben meteen gestart en had na ruim een week al 1.200 leden."



**Mirjam Hegger,**  
Podcast Expert voor  
ondernemers

"Ik kan iedereen aanraden om met Maartje te werken omdat ze dé expert is op het gebied van het versterken van je community, prettig om mee te werken is en een aanstekelijk enthousiasme heeft."



**Linda van Aalten,**  
Facebook Benelux

"We zijn heel blij met de community. En we krijgen sinds de lancering bijna elke dag aanmeldingen binnen voor bedrijfslidmaatschappen én persoonlijke lidmaatschappen. De investering heb ik al snel terugverdiend. Als je de modules uit de Online Academy volgt, weet je precies hoe je de ontwikkeling moet aanpakken. Het is de investering écht waard en je concept wordt er alleen maar beter van. Ik kan je de training van Maartje zeker aanraden als je een community succesvol wilt (door)ontwikkelen."



**Laura de la Mar,**  
Gastvrijheid in Bedrijf

Wil jij een succesvol (online) bedrijf bouwen en moeiteloos goedbetalende klanten aantrekken, door jouw community slim in te zetten?



### Community Leaders Club

Haal als ambitieuze ondernemer meer uit je netwerk. Ben je een ambitieuze ondernemer, creatief, coach, trainer, spreker, expert of auteur? Wil je meer klanten, impact, zichtbaarheid en de expertstatus die je verdient? Connecten met andere ondernemers? Top!

**Word lid van deze gratis Facebookgroep**



### Masterclass

Doe mee met mijn gratis online masterclass: Ontdek hoe je in 5 cruciale stappen een succesvol (online) bedrijf bouwt en moeiteloos goedbetalende klanten aantrekt door jouw community slim in te zetten, zonder 24/7 te werken.#Blijleven.

Met praktische tips, tricks en een verrassend makkelijk stappenplan dat je gelijk kunt implementeren.

**Schrijf je nu gratis in via:**  
[www.welovecommunities.nl/webinar](http://www.welovecommunities.nl/webinar)



### De Online Business & Community Academy

Het beste programma om in 12 weken tijd een succesvol (online) bedrijf te bouwen en moeiteloos goedbetalende klanten aan te trekken, door jouw community slim in te zetten. De combinatie van online business building + community building leidt tot veel extra klanten, op een authentieke en sympathieke manier.





Een online programma met videolessen, groepscoaching en 24/7 toegang tot een community met andere ambitieuze ondernemers.

**[www.welovecommunities.nl/groei](http://www.welovecommunities.nl/groei)**

Heb je vragen of opmerkingen?

Mail naar [mail@welovecommunities.nl](mailto:mail@welovecommunities.nl)

**Volg mij:**

-  /maartjeblijleven
-  /welovecommunities
-  /maartjeblijleven
-  /welovecommunities.nl