



Converterende content voor social media



**Wie help je (doelgroep) en wat wil
je met je content verkopen?**

**(een product, dienst, of jezelf als
expert of professional)**



Samenvatting content maken die converteert

1. Hoe meet je succes?
2. Content fouten die je wilt voorkomen
3. Wat is je sales proces?
- 4. Wat deel je?**
5. Planning en uitwerken





Wat is je belofte?



Verander hun gedachte en maak mensen klaar om te kopen (!)

Overtuigingen

Jij bepaalt het verhaal

Wat moeten zij geloven dat waar is om business met jou te doen?

Dat JOUW systeem ...

De BESTE, snelste, makkelijkste, #1 manier, enige bewezen methode, eerste ...

Om RESULTAAT te krijgen



Opdracht jouw belofte

Jouw (manier)

Is de (wat kun je claimen)

Om .. te krijgen (resultaat of transformatie)

Bijvoorbeeld: een online community is de snelste en makkelijkste manier om online relaties te bouwen. Zodat je een groep fans om je heen creëert die niet kunnen wachten om te kopen. Zonder tijd, geld en energie te verspillen.



**Wat is het belangrijkste onderwerp,
jouw paraplu?**



Opdracht content onderwerp

1. Bepaal wat jouw belangrijkste onderwerp is, jouw paraplu.
2. Bedenk 5 onderwerpen die aansluiten bij jouw belofte, het belangrijkste onderwerp waar je content over gaat. Dit zijn de pijlers voor jouw content waar je vandaag content over maakt.



Samenvatting content maken die converteert

1. Hoe meet je succes?
2. Content fouten die je wilt voorkomen
3. Wat is je sales proces?
4. Wat deel je?
5. **Planning en uitwerken**





5. Planning en uitwerken



Content inplannen & review

Content onderwerp week 1:

Dag	Type content	Hoe	Omschrijving
Maandag	Engagement	Onderzoek	Vraag: wat vind jij van...
Dinsdag	Tip of strategie	Leads – Opt-in	Gerelateerd aan onderwerp van deze week
Woensdag	Engagement	Connectie - storytelling	Storytelling. Relateer aan waar je klant nu staat. Laat zien dat je hen begrijpt. Laat weten dat het niet aan hen ligt en wat je in plaats daarvan kunt doen. Eventueel CTA voor opt-in.
Donderdag	Engagement	Geloofwaardigheids - casestudy	Laat zien wat er mogelijk is door het succes van anderen te delen waar je doelgroep zich mee kan identificeren.
Vrijdag	Sales	Facebook live	LIVE: Doe een Facebook live over het onderwerp van deze week. Geef een aantal waardevolle tips / inzichten en deel een CTA naar je salesproces (bijvoorbeeld via je emailfunnel) of direct naar een salespagina. (Wat het beste werkt in je groep is het aanbieden van een laaggeprijsd product en daarna upsellen)
Zaterdag	Engagement	Leuk	Vraag. Bijvoorbeeld. Zelfpromotie Zaterdag. Waar ben jij het meest trots op in je business? (geen links)
Zondag	Improvisatie		Deel iets wat je opvalt deze week, zet een community lid in de spotlight, etc.

Content onderwerp week 2:

Dag	Type content	Hoe	Omschrijving
Maandag	Engagement	Onderzoek	Vraag: wat vind jij van...
Dinsdag	Tip of strategie	Leads - Opt-in	Gerelateerd aan onderwerp van deze week
Woensdag	Engagement	Connectie - storytelling	Verhaal over dagelijkse frustratie die je had toen je begon en waar je nu dankzij jouw methode of oplossing geen last meer van hebt.
Donderdag	Engagement	Geloofwaardigheids - in de media	In de media: deel een artikel, blog post of als je in een podcast te gast was. Deel de belangrijkste inzichten om waarde te geven. Als het een audio is dan kun je bijvoorbeeld aangeven op welke minuut het interessant is voor hen.
Vrijdag	Sales	Facebook live	LIVE: Doe een Facebook live over het onderwerp van deze week. Geef een aantal waardevolle tips / inzichten en deel een CTA naar je salesproces (bijvoorbeeld via je emailfunnel) of direct naar een salespagina.
Zaterdag	Engagement	Leuk	Vraag iets voor de leuk. Bijvoorbeeld: Deel een app of tool waar je echt niet zonder kunt!
Zondag	Improvisatie		Deel iets wat je opvalt deze week, zet een community lid in de spotlight, etc.

Content onderwerp week 3:

Dag	Type content	Hoe	Omschrijving
Maandag	Engagement	Onderzoek	Hoe lang doe je al XYZ?
Dinsdag	Tip of strategie	Leads - Opt-in	Gerelateerd aan onderwerp van deze week
Woensdag	Engagement	Connectie - storytelling	Benoem een angst van jouw ideale klant. Waarom hebben mensen er last van. Wat betekent het echt en deel jouw verhaal of dat van iemand anders. Benoem ook wat het kost en wat het je oplevert als je deze angst loslaat.
Donderdag	Engagement	Geloofwaardigheids id - quote	Deel een quote van jezelf uit je Facebook live en vraag wat je leden en/of volgers ervan vinden. Maak een mooi plaatje in Canva.
Vrijdag	Sales	Facebook live	LIVE: Doe een Facebook live over het onderwerp van deze week. Geef een aantal waardevolle tips / inzichten en deel een CTA naar je salesproces (bijvoorbeeld via je emailfunnel) of direct naar een salespagina.
Zaterdag	Engagement	Leuk	Vraag iets voor de leuk. Bijvoorbeeld: Ik ben op zoek naar een leuk GIF-je om een succes te delen. Kun je me helpen door hieronder een GIF-je te delen dat jij zou kiezen?
Zondag	Improvisatie		Deel iets wat je opvalt deze week, zet een community lid in de spotlight, etc.

Content onderwerp week 4:

Dag	Type content	Hoe	Omschrijving
Maandag	Engagement	Onderzoek	Dit of dat? Als het gaat over ... ben je dan meer een ... persoon of een ... persoon?
Dinsdag	Tip of strategie	Leads - Opt-in	Gerelateerd aan onderwerp van deze week
Woensdag	Engagement	Connectie	Deel 3 waarheden en een leugen. Denk goed na over welke waarheden je kiest en welke leugen. Focus op connecten, geleende autoriteit, het feit dat je ook maar gewoon een mens bent die dingen overkomt die jouw doelgroep ook overkomen. (Zie berichten bibliotheek voor mijn 3 waarheden en een leugen voorbeeld)
Donderdag	Engagement	Geloofwaardigheid - omdraaien	Deel een inzicht. Adresseer belangrijke vragen die jouw ideale klant ervan weerhouden om actie te ondernemen. Laat ze ook zien wat er mogelijk is als ze dat wel doen.
Vrijdag	Sales	Autoriteit	Deel een case study of interview met een klant van je. Als ze zich erin herkennen, kunnen ze naar XX pagina gaan om bijvoorbeeld een gratis kennismakingsgesprek aan te vragen of om direct te kopen.
Zaterdag	Engagement	Leuk	Vraag iets voor de leuk. Bijvoorbeeld: Deel hieronder een leuk GIF-je dat staat voor wat jij doet. Laten we bij elkaar raden in welke branche diegene werkt. Degene die de meeste antwoorden goed heeft wint.
Zondag	Improvisatie		Deel iets wat je opvalt deze week, zet een community lid in de spotlight, etc.

Content onderwerp week 5:

Dag	Type content	Hoe	Omschrijving
Maandag	Engagement	Onderzoek	Polletje. Deel 4 opties voor bijvoorbeeld een titel van een training of product of dienst die je aan wil bieden. Gebruik niet de poll functie maar vraag ze het cijfer te delen. (voor meer engagement)
Dinsdag	Tip of strategie	Leads – Opt-in	Gerelateerd aan onderwerp van deze week
Woensdag	Engagement	Connectie - storytelling	Storytelling. Deel wat er nodig is om succesvol te zijn of een bepaald resultaat te behalen, benoem kenmerken van jouw ideale klant en waarom ze da resultaat hebben behaald. Tease alvast naar iets leuks wat eraan komt (bijvoorbeeld een gratis weggever of het product waar je nu achter de schermen mee bezig bent en dat je wilt verkopen).
Donderdag	Engagement	Geloofwaardigheids - korte video	Maak een korte video, bijvoorbeeld als je in de auto zit of buiten loopt. Andere setting dan je live stream. Tease wat er volgende week komt voor onderwerp. Als je hier last van hebt, dan ga je dit fantastisch vinden!
Vrijdag	Sales	Facebook live	LIVE: Doe een Facebook live over het onderwerp van deze week. Geef een aantal waardevolle tips / inzichten en deel een CTA naar je salesproces (bijvoorbeeld via je emailfunnel) of direct naar een salespagina.
Zaterdag	Engagement	Leuk	Vraag iets voor de leuk. Bijvoorbeeld: Zelfpromotie zaterdag. Volgen we elkaar al op Instagram? Deel hier jouw Instagram profiel en volg elkaar :-)
Zondag	Improvisatie		Deel iets wat je opvalt deze week, zet een community lid in de spotlight, etc.



Maandag Dinsdag Woensdag Donderdag Vrijdag Zaterdag Zondag



Maandag Dinsdag Woensdag Donderdag Vrijdag Zaterdag Zondag

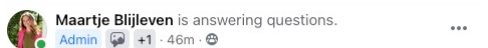


Uitwerking voorbeelden

Content onderwerp week 1: start vanuit strategie

Dag	Type content	Hoe	Omschrijving
Maandag	Engagement	Onderzoek	Vraag: wat vind jij van...
Dinsdag	Tip of strategie	Leads – Opt-in	Gerelateerd aan onderwerp van deze week
Woensdag	Engagement	Connectie - storytelling	Storytelling. Relateer aan waar je klant nu staat. Laat zien dat je hen begrijpt. Laat weten dat het niet aan hen ligt en wat je in plaats daarvan kunt doen. Eventueel CTA voor opt-in.
Donderdag	Engagement	Geloofwaardigheids - casestudy	Laat zien wat er mogelijk is door het succes van anderen te delen waar je doelgroep zich mee kan identificeren.
Vrijdag	Sales	Facebook live	LIVE: Doe een Facebook live over het onderwerp van deze week. Geef een aantal waardevolle tips / inzichten en deel een CTA naar je salesproces (bijvoorbeeld via je emailfunnel) of direct naar een salespagina. (Wat het beste werkt in je groep is het aanbieden van een laaggeprijsd product en daarna upsellen)
Zaterdag	Engagement	Leuk	Vraag. Bijvoorbeeld. Zelfpromotie Zaterdag. Waar ben jij het meest trots op in je business? (geen links)
Zondag	Improvisatie		Deel iets wat je opvalt deze week, zet een community lid in de spotlight, etc.

Content onderwerp week 1: start vanuit strategie



Als je nog geen community hebt, wat is daar de reden voor? Weet je niet hoe je moet starten, zie je op tegen de techniek, ben je bang dat het veel tijd kost of iets anders?



Als je nog geen community hebt, wat is daar de reden voor? Weet je niet hoe je moet starten, zie je op tegen de techniek, ben je bang dat het veel tijd kost, of iets anders?



Weet je niet goed wanneer je er klaar voor bent om je eerste leden te verwelkomen?

Tip: zie jouw online community als een digitale woonkamer of digitaal kantoor waar je je ideale klant verwelkomt.

Als jij iemand uitnodigt bij jou thuis of op kantoor, dan zorg je ervoor dat er een fijne sfeer heerst. Je weet wie je gast is en waar hij of zij van houdt. Je zorgt dat de ruimte warm is, dat je iets lekkers kunt aanbieden, dat er fijne meubels staan en dat je goed gezelschap bent. Je luistert naar je gast en gaat het gesprek aan.

Datzelfde doe je online. Dus: zorg ervoor dat je weet wie je uitnodigt en waar hij of zij behoefte aan heeft. Doe daar onderzoek naar. Je verwelkomt iemand in een community die aangekleed is. Er heerst een fijne sfeer en als een heuse gastvrouw heet je iemand welkom.

Logisch, toch?

Toch zie ik dat nog heel vaak fout gaan. Dat ondernemers hun leden uitnodigen in een lege community. Zonder banner, zonder welkomvideo, zonder hem of haar even een persoonlijk berichtje te sturen.

Speaking off: heb je mijn persoonlijke berichtje al in je inbox gezien? Zo nee: check (op je laptop) ook even je berichtverzoeken en stuur me even een berichtje terug. Vind ik leuk!

Wil je weten welke stappen je nog meer zet om je leden welkom te heten? Om tijd te besparen en het meteen goed te doen? Ik heb daar gister een masterclass over gegeven. Je kunt de replay hier bekijken: www.welovecommunities.nl/replay.

Let op! Als je hem voor morgen 18.00 uur bekijkt, krijg je een aantal cadeautjes. Aanrader! Liefs, Maart



Wat als er niemand reageert en iedereen ziet dat ik faal? Ik verstop me liever!

Bang zijn om te falen en daarom maar helemaal niets doen. Een gevoel dat bijna iedere ondernemer wel herkent. En eerlijk? Zelf had ik dat ook. Het was de belangrijkste reden voor mij om niet te beginnen aan mijn eigen community. Aan deze Community Leaders Club.

Yup, ook als digital community expert met 20 jaar ervaring kun je dit gevoel hebben. En als ik het heb, grote kans dat jij dat gevoel ook hebt, toch?

Ik deed aan zelf sabotage. Totdat mijn business coach zei: klaar ermee! Als je bereid bent het moeilijke te doen, wordt al het andere daarna makkelijk. Dus startte ik, met een flinke schop onder mijn kont, eindelijk mijn eigen groep.

Learnings:

- Het was vanaf dag 1 al waardevol, voor de leden en voor mezelf;
- Omdat ik m'n groep liefde en aandacht gaf, kreeg ik dat ook terug;
- M'n business heeft een enorme boost gekregen: 43 nieuwe klanten in 3 maanden tijd;
- M'n prive-leven ook. Het gaf me meer tijd, meer werkgeeluk, meer kansen in de media en op podia en veel meer omzet!

Achteraf wilde ik dat ik veel eerder was begonnen. Had me veel tijd en geld en frustratie bespaard! Heb jij dat ook? Dat je jezelf saboteert? Of begon je meteen met je community? Laat het weten in de comments.

PS: meer learnings bekijk je in de replay van mn laatste masterclass, laat het me hieronder weten als je de link wilt ontvangen. x



Content onderwerp week 1: start vanuit strategie

Maartje Blijleven
Tomorrow at 16:15

Onze topper **Lot van Santen** is een paar jaar geleden gestopt met haar baan omdat ze die niet meer leuk vond en er geen energie van kreeg. Ze begon met haar eigen bedrijf. Herkenbaar?

Eerlijk: aan het eind van 2020 ging het niet zo lekker. Ze had moeite om in november en december drie of vier betaalde klanten per maand te krijgen. Nieuwe betalende klanten. Ze dacht: dat moet anders. Want ja, ze twijfelde zelfs of ze moest stoppen met haar eigen bedrijf terwijl ze er zoveel plezier in had.

Toen dacht ze 'weet je wat ik doe? Ik ga starten met een online community'. Ze besloot er vol voor te gaan en in zichzelf te investeren, terwijl dat eigenlijk niet kon. Maar ze dacht 'ik doe het gewoon', omdat ze er vertrouwen in had.

Wat een verschil met waar ze nu staat! Lot heeft binnen twee maanden ruimschoots haar targets behaald. Waar ze in november en december met moeite drie of vier klanten binnenhaalde, gaat het nu makkelijk. In januari waren het er 8, in februari zelfs 17 en nu heeft ze er zelfs nog meer. Hoe? Dankzij de kracht van haar online community. Zo snel kan het dus gaan.

Wat Lot nou precies heeft gedaan, hoe ze dat heeft gedaan en welke praktische tips ze voor jou heeft? Dat zie je in dit video-interview:
<https://www.facebook.com/blijleven/videos/3894736567247089>

Luister je liever? Dat kan in de We Love Communities podcast:
<https://podcasts.apple.com/.../21-lot.../id1550983695...>

Herken je je in het verhaal van Lot? Had je eerst ook moeite om nieuwe klanten binnen te halen en dankzij je online community niet meer? Of loop je er nog steeds tegenaan? Deel je verhaal in de opmerkingen hieronder. Zo leren we van elkaar ❤️.



PODCASTS.APPLE.COM

We love communities Podcast: 21. Lot ging van 3 naar 17 nieuwe klanten per maand, dankzij een online communi...

Hoe start je met een succesvolle community?

23

TOMORROW FROM 08:45 UTC+02-09:00 UTC+02

Hoe start je je community? Tips!
Free · Facebook live

Get ready to host your event
Your event is scheduled to start soon. Make sure that you are ready by setting up your live video now.

invite Edit

Details

3 people going, including Giale Goossens, Marije Koelman and Maartje Blijleven

Event by Maartje Blijleven and Community Leaders Club: haal als ambieuzee ondernemer meer uit je groep

Online with Facebook Live

Tomorrow from 08:45 UTC+02-09:00 UTC+02

Free live · Duration: 15 min

Group: Members of Community Leaders Club: haal als ambieuzee ondernemer meer uit je groep

Tips om met je online community te starten, zodat het snel een succes is en je geen tijd verliest met het wat zelf uitbreiden...
Let op! Ik ga gewoon live in deze Facebookgroep, dus niet in dit evenement. [See live](#)

Quest list

GOING	WANT TO GO	RSVD
3	0	0

Privacy · Terms · Advertising · Ad choices · Cookies · Help · Facebook © 2021

Maartje Blijleven
24 April at 09:10

Zelfpromotie Zaterdag. Waar ben jij het meest trots op in je business? (geen links)

REALLY PROUD

Maartje Blijleven
25 April at 10:55

Whaaaaaaah! SAFE THE DATE!

Ik ben met zoiets ongelooflijk tofs bezig! Van 17 t/m 21 mei organiseren we het allereerste Online Community Summit van Nederland en België.

En... het is nog GRATIS ook! Houd deze groep en je mailbox en je gaten...

I WANNA SHOUT IT TO THE ROOFTOPS HOW EXCITED I AM!

MEDIA2.GIPHY.COM

Content onderwerp week 2: activeren (engagement)

Dag	Type content	Hoe	Omschrijving
Maandag	Engagement	Onderzoek	Vraag: wat vind jij van...
Dinsdag	Tip of strategie	Leads - Opt-in	Gerelateerd aan onderwerp van deze week
Woensdag	Engagement	Connectie - storytelling	Verhaal over dagelijkse frustratie die je had toen je begon en waar je nu dankzij jouw methode of oplossing geen last meer van hebt.
Donderdag	Engagement	Geloofwaardigheids - in de media	In de media: deel een artikel, blog post of als je in een podcast te gast was. Deel de belangrijkste inzichten om waarde te geven. Als het een audio is dan kun je bijvoorbeeld aangeven op welke minuut het interessant is voor hen.
Vrijdag	Sales	Facebook live	LIVE: Doe een Facebook live over het onderwerp van deze week. Geef een aantal waardevolle tips / inzichten en deel een CTA naar je salesproces (bijvoorbeeld via je emailfunnel) of direct naar een salespagina.
Zaterdag	Engagement	Leuk	Vraag iets voor de leuk. Bijvoorbeeld: Deel een app of tool waar je echt niet zonder kunt!
Zondag	Improvisatie		Deel iets wat je opvalt deze week, zet een community lid in de spotlight, etc.

Content onderwerp week 2

Wat vind jij van content maken voor je sociale media? Heb je er een haat-liefde verhouding mee? Vind je het makkelijk? Of ben je er juist uren mee bezig en weet je vaak niet wat je moet delen?



Q&A

Wat vind jij van content maken voor je sociale media? Heb je er een haat-liefde verhouding mee? Vind je het makkelijk? Of ben je er juist uren mee bezig en weet je vaak niet wat je moet delen?



Maartje Blijleven

27 April at 09:55 · 🌐

"Ik deel superveel content en waarde maar niemand reageert!"

Je hebt net uren lopen zwoegen op een goede tekst en deze op je Instagram, LinkedIn of Facebook business page gezet. Je business buddy een app gestuurd of ze even wil reageren, in de hoop dat je het algoritme hackt. Maar... er gebeurt helemaal niets!!

Mega frustrerend maar ook goed om te weten: je bent zeker niet de enige. Grote kans dat je het geheim van een succesvolle community nog niet ontdekt hebt.

Een actieve online community is de beste en makkelijkste manier om een online relatie op te bouwen, zonder moeilijk gedoe. Waardoor je een groep fans om je heen verzameld die niet kunnen wachten om van je te kopen!

Maar alleen als je het goed doet. Tip: focus niet op wat jij wil vertellen, maar op wat jouw ideale klant wil horen. Luister en focus op echte en oprechte verbindingen. Op de dialoog. Het gaat niet om jou, het gaat om je ideale klant.

Overspoel jezelf en je leden of volgers dus niet met zoveel mogelijk content, maar met de juiste content.

Meer tips voor een succesvolle community? Download de gratis weggever: in 10 stappen een succesvolle community. Via www.welovecommunities.nl/gratis.



Maartje Blijleven

28 April at 12:05 · 🌐

Hoe zorg ik voor likes en comments?

Voordat ik deze Community Leaders Club had, frustrerde social media mij. Ik probeerde uit alle macht veel likes en comments te krijgen in de hoop zo meer bereik en meer klanten te krijgen. Via social media. In de praktijk was ik meer aan het content consumeren dan dat het me iets opbracht.

Uren was ik bezig met het bedenken wat ik nu weer ging delen. En scrollen op zoek naar inspiratie. Soms lukte het om organisch veel bereik te krijgen, soms ook niet. Tot ik de storytelling methode ontdekte. Helemaal in combinatie met een online community een gouden greep.

Gooi die push communicatie overboord die je ziet in banners, sales teksten, advertenties. Vertel niet voor de zoveelste keer over wat je hebt meegemaakt, of hebt gezien. Het gaat niet om jou, maar om je volgers en leden in je community. Vertel een verhaal waar je leden zich in herkennen.

Sinds ik dat doorheb, gaat het activeren van mijn online community (en social media) veel makkelijker. Ik focus op de relatie en inspiratie en niet op wat ik wil vertellen of verkopen.

Misschien een simpel inzicht, maar wel met een groot resultaat. Het afgelopen half jaar heb ik 116 nieuwe klanten in de Online Community Academy mogen verwelkomen. Omdat ik focus op wat we gemeenschappelijk hebben. Omdat ik luister. Omdat ik mijn leden echt verder help. Wat je geeft komt terug. Love it!

En jij? Welk inzicht heeft jouw business en de relatie met je ideale klant verder gebracht?

Laat het weten in de opmerkingen hieronder.



Maartje Blijleven

29 April at 09:55 · 🌐

Kom jij vaak in de media dankzij jouw online community?

Voordat ik een online community had, kwam ik nooit in de media en stond ik ook niet op podia. Maar sinds ik eind 2017 met het leiden van online communities begon, ging het ineens keihard.

Dankzij een optreden in de media kun je je online community (en business!) in 1 klap op de kaart zetten. Daarom een paar tips:

- Zorg voor een goede Pers pagina, zodat journalisten zien dat je ervaring hebt. Hier vind je mijn pers pagina als voorbeeld: <https://welovecommunities.nl/pers/>
- Weet in welke media je graag verschijnt, bekijk welke journalisten daar werken en connect met hen via social media;
- Word lid van de groep [VakerInDeMedia](#) voor meer tips & tricks om vaker in de media te komen;
- Als je geen tijd hebt: huur een PR-specialist zoals [Jennifer Delano](#) in die je helpt.

Laatst heb ik onderzoek gedaan via mijn online community en netwerk. Op basis daarvan een persbericht gemaakt en uitgestuurd. Dit artikel werd geplaatst in meerdere media. En ik werd ook geïnterviewd op de radio en voor in het vakblad Adformatie. Yesss! Daardoor zijn er ook weer een flink aantal nieuwe leden in deze groep gekomen.

En jij? Heb jij al een Pers pagina op je website? Zoek jij de media ook actief op om je community te laten groeien? Of andersom: zet je je community in om in de media te komen? Laat het weten in de opmerkingen 🙌.

Het Parool



EMERCE

Nederlands MediaNieuws

MT next generation leadership

Marketingfacts

MARKETING TRIBUNE
Meer over marketing

De Telegraaf

Little Black Book
Celebrating Creativity

5 live

v.nieuws.nl

MANAGEMENT BOEK

BNR

4

ONDERNEMER

myoverface.com

Dutch Embroids

Content onderwerp week 2: activeren (engagement)

Maartje Blijleven
30 April at 08:45 · 🌐

3 tips om jouw online community te activeren!

Waaronder: zorg dat je elke dag even aanwezig bent in je online community, ook al is het maar 5 minuten. Ik heb nu vrij dus vandaag geen Facebook live.

Maar wel een video met mijn gebruikelijke achtergrond. Zo ben ik toch een beetje bij jullie ❤️.

Fijne dag!

PS: wil je het maximale uit jouw online community halen? Schrijf je dan nu in voor de Online Community Academy. De nieuwe groep begint 5 mei en het gaat wederom awesome worden!
www.welovecommunities.nl/academy.



Maartje Blijleven
1 May at 08:55 · 🌐

#SupportOpZaterdag. Deel een app of tool waar je echt niet zonder kunt... Zo helpen we elkaar 😊

NB: leuk zoekplaatje: welke community leden herken je op deze foto?



Maartje Blijleven
2 May at 18:00 · 🌐

Woohoo!! De inschrijving is geopend! Eindelijk kan ik de sprekers bekend maken. Niet normaal zo blij ben ik met al deze 25+ Top ondernemers die spreken op het allereerste Online Community Summit!

Het is een GRATIS 5-daagse masterclass serie. Ontdek hoe je meer online fans krijgt, nieuwe klanten aantrekt, impact maakt en relevant blijft in deze snel veranderende wereld. Van 17 t/m 21 mei 2021.

Meld je VANDAAG nog aan om toegang te krijgen tot die geheime tips & tricks, templates en checklists met een waarde van + € 5.000,-.

Zie <https://www.onlinecommunitysummit.nl/>

Welke sessie wil jij absoluut bij zijn?
Laat het weten in de opmerkingen hieronder 😊.



Content onderwerp week 3: groeien en bloeien

Dag	Type content	Hoe	Omschrijving
Maandag	Engagement	Onderzoek	Hoe lang doe je al XYZ? Wat wil je weten...?
Dinsdag	Tip of strategie	Leads - Opt-in	Gerelateerd aan onderwerp van deze week
Woensdag	Engagement	Connectie - storytelling	Benoem een angst van jouw ideale klant. Waarom hebben mensen er last van. Wat betekent het echt en deel jouw verhaal of dat van iemand anders. Benoem ook wat het kost en wat het je oplevert als je deze angst loslaat.
Donderdag	Engagement	Geloofwaardigheids id - quote	Deel een quote van jezelf uit je Facebook live en vraag wat je leden en/of volgers ervan vinden. Maak een mooi plaatje in Canva.
Vrijdag	Sales	Facebook live	LIVE: Doe een Facebook live over het onderwerp van deze week. Geef een aantal waardevolle tips / inzichten en deel een CTA naar je salesproces (bijvoorbeeld via je emailfunnel) of direct naar een salespagina.
Zaterdag	Engagement	Leuk	Vraag iets voor de leuk. Bijvoorbeeld: Ik ben op zoek naar een leuk GIF-je om een succes te vieren. Kun je me helpen door hieronder een GIF-je te delen dat jij zou kiezen?
Zondag	Improvisatie		Deel iets wat je opvalt deze week, zet een community lid in de spotlight, etc.

Content onderwerp week 3: groeien en bloeien

3 May at 09:55 - 🌐

Wat wil je weten over het laten groeien van jouw online community?



Wat wil je weten over het laten groeien van jouw online community?

Tip: als je je groep wil laten groeien, dan is het slim om daar elke dag op te focussen. Structuur gecombineerd met doorzettingsvermogen laat je groep op de juiste manier groeien.

Als je je aanmeldt voor deze groep krijg je het e-book 13 easy tips om te groeien gratis.

Heb je die nog niet gedownload? Doe dat dat alsnog via <https://welovecommunities.nl/10-easy-stappen/>

Wat heeft voor jou het beste geholpen bij het laten groeien van je groep? Deel het hieronder om elkaar te helpen en inspireren 😊



Maartje Blijleven

5 May at 12:05 - 🌐

Wat als mijn groep doodbloedt?

Veel ondernemers zijn er bang voor: dat je een speld kunt horen vallen in je groep. Dat niemand reageert. Laat staan dat je groep groeit.

Zelf had ik hier ook last van, net als bijna iedere klant van me. Het probleem is: als je in die angst blijft zitten, kun je niet onbaatzuchtig geven. Zit je in je hoofd in plaats van dat je verbindt met je hart. En daardoor is de kans groter dat jouw angst werkelijkheid wordt.

Mijn advies: laat het los. Ga luisteren, ga verbinden, ga je leden geven wat ze nodig hebben. Want zodra je dat gaat doen, zul je zien dat het makkelijker gaat.

Een actieve community brengt je meer klanten, meer impact, meer zichtbaarheid en je verdient geld met iets dat je echt leuk vindt! Wie wil dat nou niet? (als je daar hulp bij nodig hebt: ik help je graag, bijvoorbeeld via de Online Community Academy).

En jij? Zit jij vanuit angst of vanuit vertrouwen in jouw online community? Ben je bang dat jouw groep doodbloedt? Of heb je er juist alle vertrouwen in dat je groep actief blijft en groeit?



Content onderwerp week 3: groeien en bloeien

Even een quote delen. Niet omdat het moet, maar omdat het kan...
Wat is jouw favoriete quote? Deel 'm hieronder.



"Een online community is de makkelijkste manier om online relaties te bouwen. Zonder moeilijk gedoe. Waardoor je een groep fans om je heen verzameld die niet kan wachten om klant te worden!"

We love communities

The image shows a Facebook event page. At the top is a red and purple gradient banner with a white heart-in-speech-bubble logo and the text "Hoe laat ik mijn online community groeien?". Below the banner is a calendar icon with the number 7. The event title is "Hoe laat je je community groeien? Tips" and it is categorized as "Free - Facebook live". There is a "Set Up Live Video" button. A notification says "Get ready to host your event" with the subtext "Your event is scheduled to start soon. Make sure that you are ready by setting up your live video now." Below this are "Invite" and "Edit" buttons. The "Details" section shows "1 person going, including Maartje Blijleven" and lists event information: "Event by Maartje Blijleven and Community Leaders Club: haal als ambitieuze ondernemer meer uit je groep", "Online with Facebook Live", "Friday, 7 May 2021 from 08:45 UTC+02-09:00 UTC+02", "Price: free - Duration: 15 min", and "Group - Members of Community Leaders Club: haal als ambitieuze ondernemer meer uit je groep". A description at the bottom says "Hoe laat je je online community groeien? Tips" and "Let opt ik ga niet live in dit evenement, maar gewoon in de Community Leaders Club." On the right, there is a "Guest list" section with a "See All" link and a table showing 1 going, 0 maybe, and 0 invited.

Hoe laat ik mijn online community groeien?

7

FRIDAY, 7 MAY 2021 FROM 08:45 UTC+02-09:00 UTC+02

Hoe laat je je community groeien? Tips

Free - Facebook live

Get ready to host your event
Your event is scheduled to start soon. Make sure that you are ready by setting up your live video now.

Invite Edit ...

Details

1 person going, including Maartje Blijleven

Event by Maartje Blijleven and Community Leaders Club: haal als ambitieuze ondernemer meer uit je groep

Online with Facebook Live

Friday, 7 May 2021 from 08:45 UTC+02-09:00 UTC+02

Price: free - Duration: 15 min

Group - Members of Community Leaders Club: haal als ambitieuze ondernemer meer uit je groep

Hoe laat je je online community groeien? Tips
Let opt ik ga niet live in dit evenement, maar gewoon in de Community Leaders Club.

Add a few final details

0 of 2 steps completed

Completing this list could help your event attract more guests.

Invite Members

Start discussion

Guest list See All

1	0	0
GOING	MAYBE	INVITED

The image shows a Facebook post from Maartje Blijleven, dated 8 May at 09:00. The text of the post is: "Ik ben op zoek naar een leuk GIF-je om een succes te vieren. Kun je me helpen door hieronder een GIF-je te delen dat jij zou gebruiken hiervoor?". Below the text is a large black square containing a repeating pattern of white question marks. A single white teardrop is visible in the center of the pattern.

Maartje Blijleven
8 May at 09:00 · 🌐

Ik ben op zoek naar een leuk GIF-je om een succes te vieren. Kun je me helpen door hieronder een GIF-je te delen dat jij zou gebruiken hiervoor?

Content onderwerp week 4: verdienen (sales en conversies)

Dag	Type content	Hoe	Omschrijving
Maandag	Engagement	Onderzoek	Dit of dat? Als het gaat over ... ben je dan meer een ... persoon of een ... persoon?
Dinsdag	Tip of strategie	Leads - Opt-in	Gerelateerd aan onderwerp van deze week
Woensdag	Engagement	Connectie	Deel 3 waarheden en een leugen. Denk goed na over welke waarheden je kiest en welke leugen. Focus op connecten, geleende autoriteit, het feit dat je ook maar gewoon een mens bent die dingen overkomt die jouw doelgroep ook overkomen. (Zie berichten bibliotheek voor mijn 3 waarheden en een leugen voorbeeld)
Donderdag	Engagement	Geloofwaardigheid - omdraaien	Deel een inzicht. Adresseer belangrijke vragen die jouw ideale klant ervan weerhouden om actie te ondernemen. Laat ze ook zien wat er mogelijk is als ze dat wel doen.
Vrijdag	Sales	Autoriteit	Deel een case study of interview met een klant van je. Als ze zich erin herkennen, kunnen ze naar XX pagina gaan om bijvoorbeeld een gratis kennismakingsgesprek aan te vragen of om direct te kopen.
Zaterdag	Engagement	Leuk	Vraag iets voor de leuk. Bijvoorbeeld: Deel hieronder een leuk GIF-je dat staat voor wat jij doet. Laten we bij elkaar raden in welke branche diegene werkt. Degene die de meeste antwoorden goed heeft wint.
Zondag	Improvisatie		Deel iets wat je opvalt deze week, zet een community lid in de spotlight, etc.

Content onderwerp week 5: start vanuit strategie

Dag	Type content	Hoe	Omschrijving
Maandag	Engagement	Onderzoek	Polletje. Deel 4 opties voor bijvoorbeeld een titel van een training of product of dienst die je aan wil bieden. Gebruik niet de poll functie maar vraag ze het cijfer te delen. (voor meer engagement)
Dinsdag	Tip of strategie	Leads - Opt-in	Gerelateerd aan onderwerp van deze week
Woensdag	Engagement	Connectie - storytelling	Storytelling. Deel wat er nodig is om succesvol te zijn of een bepaald resultaat te behalen, benoem kenmerken van jouw ideale klant en waarom ze da resultaat hebben behaald. Tease alvast naar iets leuks wat eraan komt (bijvoorbeeld een gratis weggever of het product waar je nu achter de schermen mee bezig bent en dat je wilt verkopen).
Donderdag	Engagement	Geloofwaardigheid - korte video	Maak een korte video, bijvoorbeeld als je in de auto zit of buiten loopt. Andere setting dan je live stream. Tease wat er volgende week komt voor onderwerp. Als je hier last van hebt, dan ga je dit fantastisch vinden!
Vrijdag	Sales	Facebook live	LIVE: Doe een Facebook live over het onderwerp van deze week. Geef een aantal waardevolle tips / inzichten en deel een CTA naar je salesproces (bijvoorbeeld via je emailfunnel) of direct naar een salespagina.
Zaterdag	Engagement	Leuk	Vraag iets voor de leuk. Bijvoorbeeld: Zelfpromotie zaterdag. Volgen we elkaar al op Instagram? Deel hier jouw Instagram profiel en volg elkaar :-)
Zondag	Improvisatie		Deel iets wat je opvalt deze week, zet een community lid in de spotlight, etc.



Content maken en reviews 😊