

# We love communities

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

**Mini mastermind**  
**Dag 2**



**we love  
communities**



## **Belangrijk:**

Zorg ervoor dat je lid bent van [de besloten Voxer-groep](#). Hier komen alle deelnemers samen en delen we de inzichten met elkaar. Ook is dit je plek om je vragen te stellen. Mis niets! Zet daarom je notificaties aan.

Op maandag, dinsdag en woensdag van 9.00 – 10.00 uur en zaterdag van 10.00 tot 11.00 uur is er een LIVE sessie via Zoom. Je kunt via deze link deelnemen:

<https://us02web.zoom.us/j/82804549114>

## **De planning. Noteer deze data alvast in je agenda.**

DAG 1: maandag 9 oktober – live om 9.00 uur

DAG 2: dinsdag 10 oktober - live om 9.00 uur

DAG 3: woensdag 11 oktober - live om 9.00 uur

DAG 4 & 5: donderdag 12 en vrijdag 13 oktober – geen live sessie, wel masterminderen via Voxer.

DAG 6: zaterdag 14 oktober – live om 10.00 uur.

DAG 7: zondag 15 oktober: masterminderen via Voxer.

## 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!

## Mini mastermind dag 2.

### Een toffe tribe + slim strategisch samenwerken voor exponentiële groei

Als nummer 1 Expert heb je leiderschap skills, een belofte en een visie nodig. Maar als (bijna) niemand je hoort, dan maak je geen impact en vergroot je je inkomen ook niet. Als een roepende in de woestijn.

Waarom hebben mensen in het verleden nog niet bij me gekocht?

Misschien heb je een van deze fouten gemaakt:

1. Mensen niet op tijd laten weten wat de volgende stap is. Geen interactie inbouwen. Bijvoorbeeld niet vertellen dat er morgen een toffe masterclass is die je moet volgen als je precies wilt weten hoe je de nummer 1 wordt en wat daarvoor nodig is om dat in een jaar te bereiken;
2. Geen aanbod doen, of dit maar een keer doen en dan verwachten dat mensen massaal klant worden. Hoe vaak heb jij een aanbod gedaan de afgelopen maand?
3. Te veel informatie geven, waardoor je mensen verwarder achterlaat dan ooit en ze niet in beweging komen;
4. De verkeerde mensen aanspreken. Mensen die alleen gratis tips willen maar geen klant worden.

Zelf inzicht is alles. Welk van deze fouten heb jij in het verleden gemaakt en ga je in de toekomst niet meer maken?

Er zijn verschillende manieren om organisch te kunnen groeien met je business. Noem 3 manieren die jij gaat inzetten komend jaar:

1.

2.

3.

Strategisch samenwerken is slim! Zo zet je elkaars netwerk in om allebei verder te groeien. Samenwerken kan groots, maar ook klein. Noem alvast 1 partner met wie jij graag wilt samenwerken. (En pak na vandaag door: nodig hem of haar uit).

Wanneer je door slim strategisch samenwerken een groter netwerk hebt opgebouwd, dan kun je goed een groep mensen in beweging krijgen voor meer impact.

Waarom is het slim om een groep mensen in beweging te krijgen ? (vul de ontbrekende woorden in)

- Het zorgt voor ...
- Je leert je potentiële klant beter kennen en weet precies wat ze willen, waardoor je als het ware in hun hoofd kunt kijken en daardoor ... bent met je content en aanbod
- Je creëert een groepservaring, wat strategisch slimmer is dan mensen 1-1 spreken. Mensen .... in hun enthousiasme
- Het zorgt voor persoonlijke verbinding
- Je plant tijdens een meer-delige challenge vast zaadjes voor het aanbod dat je straks gaat doen. Want natuurlijk komt er aan het einde van een challenge altijd een ....

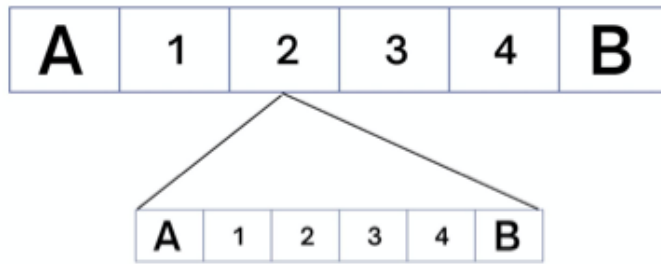
We hebben het eerder gehad over hoe jij met je Resultaatgericht Schaalbaar Aanbod impact maakt en je klanten het beste helpt om van A (de huidige situatie) naar B (de gewenste situatie) te komen.



In een challenge kun je voor 2 opties gaan:

Optie 1: Je leert mensen van alle stappen een klein beetje hoe je van A naar B komt (zie de afbeelding hierboven);

Optie 2: Je pakt een deel uit van A naar B gaan en leert daar de ministapjes van (zie de afbeelding hieronder).



In deze challenge heb ik voor optie 1 gekozen en kun je overall een beetje van proeven. Natuurlijk kan ik je in 3 uur niet leren wat ik mijn klanten in een heel jaar leer, maar je krijgt wel een idee. Kunt op basis van wat ik je nu leer een beslissing maken of je wel of niet met me wil samenwerken, als ik eind deze week een heel mooi resultaatgericht schaalbaar aanbod doe. Datzelfde geldt voor jouw klanten, wanneer jij een challenge organiseert.

Over welk onderwerp wil jij graag een challenge organiseren?

Welke stappen zetten jouw klanten om van A ( de huidige situatie) naar B (de gewenste situatie te gaan?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Ga je voor optie 1 of 2? Werk hieronder je challenge idee nog verder uit.

**Doelen stellen is een MUST om ze te bereiken.**

Wat is het doel van je challenge? Wees zo specifiek mogelijk. Dat vergroot de kans dat je je doelen ook daadwerkelijk behaalt.

Hoeveel mensen wil je dat er meedoen?

Hoe ga je die mensen bereiken?

Wat wil je verkopen? Hoeveel wil je ervan verkopen en tegen welke prijs?

Op welke manier ga je dat verkopen? (Bijvoorbeeld door mensen 1-1 te bellen, automatisch via een e-mail funnel en een salespagina, via een webinar, of iets anders).



## 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 aan ons mailt, dan maak je kans op gratis deelname aan mijn top live training 'Maak in 1 dag al je social media content voor de hele maand' t.w.v. € 997,-.

Deel je learnings op je eigen social media en tag @maartjeblijleven. Onder iedereen die dat doet verloot ik elke dag mijn bestseller We love communities.

Daarbij gelden onderstaande werkwijze en spelregels:

- Vul dagelijks het werkboek van die dag volledig in en mail het op de volgende dag vóór 14:00 uur naar [mail@welovecommunities.nl](mailto:mail@welovecommunities.nl)
- Doe dat alle 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 jouw belofte op basis van bovenstaande format. Schrijf die belofte op papier en maak een foto van jezelf en deze belofte. Deel die foto samen met je grootste inzicht van vandaag in de Voxergroep. Twijfel je over je belofte? Bedenk dan 2 of 3 opties, deel het in de groep en vraag andere leden of ze met je mee willen denken.

Als je je belofte deelt, is de kans groter dat je het waarmaakt.

Dag 1 zit erop. Ik kijk ernaar uit je inzichten te lezen [in de Voxergroep!](#)

Liefs,  
Maartje Blijleven,  
Jouw Digital Community & Content Expert.



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!"

"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**



**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."

"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."



**Mirjam Hegger,  
Podcast Expert voor  
ondernemers**



**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)**



### Next Level Business Leaders jaarprogramma

De beste manier om meer klanten aan te trekken, je omzet te laten groeien en meer impact te maken, is door duurzame relaties op te bouwen door middel van community building, relevante content en slimme business strategieën, zodat mensen jou als dé #1 in jouw markt zien.





Dé mastermind voor ambitieuze ondernemers die klaar zijn om te versnellen met hun business.

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

Heb je vragen of opmerkingen?

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

**Volg mij:**

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