

Word de #1 Expert in jouw markt

**ONTDEK HOE JE EEN CONTINUE STROOM AAN
KLANTEN KRIJGT, EEN #BLIJLEVEN EN DE
EXPERTSTATUS DIE JE VERDIENT.**

Nummer 1 challenge

**Dag 2. Een toffe tribe + slim
strategisch samenwerken voor
exponentiële groei.**



**we love
communities**

Belangrijk:

Zorg ervoor dat je lid bent van de besloten Facebookgroep, de [Community Leaders Club](#). 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 dinsdag en woensdag is er een LIVE masterclass om 14.30 uur via Zoom. Je kunt via deze link deelnemen:

<https://us02web.zoom.us/j/85091973034?pwd=em5YWnVacUlwT0pTZ2NPWIBQS2xvZz09>

Wachtwoord: 742708

De planning. Noteer deze data alvast in je agenda.

DAG 1: dinsdag 31 januari - live om 14:30 uur (al geweest, de replay kun je [hier bekijken](#))

Breng je resultaten in kaart als expert en leider, jouw belofte en resultaatgerichte schaalbare aanbod dat mensen graag willen kopen.

DAG 2: woensdag 1 februari - live om 14:30 uur

Zet een voorspelbaar systeem in om snel een toffe tribe te creëren. Werk slim strategisch samen voor exponentiële groei, waarmee je op een authentieke manier volgers omzet in superfans en kopers.

DAG 3: donderdag 2 februari - live om 14:30 uur

EXCLUSIEVE BONUSSESSIE: de complete A-Z-routekaart naar de #1 in jouw markt. Krijg duidelijkheid over hoe alle onderdelen naadloos in elkaar passen om continue nieuwe klanten te krijgen, meer impact te maken, meer winst en een #Blijleven.

➔ [Vraag hier je toegang aan voor de BONUSSESSIE](#) ←

Deze sessie wordt gehouden via WebinarGeek - 14:30 uur

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.

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!

Word de nummer 1 expert in jouw markt. 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.

Wat mist er nog? (vul dit in)

1. Een groot aantal ... leads
2. Een sales systeem om van die leads ... en ... te maken

Wat we vandaag bespreken, is vooral relevant als je zelf in de Intermediate fase zit, al online 'iets' verkoopt en 500+ volgers hebt. Maar ook voor 'Basic' en 'Advanced' is het interessant, omdat je dan weet waar je heen groeit.

1. Basic	2. Intermediate	3. Advanced: #1
----------	-----------------	-----------------

In welke fase zit jij nu

Wat ga je doen om zo snel mogelijk bij de volgende fase te komen?

Actiepunten:

- 1.
- 2.
- 3.

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?

Strategisch samenwerken is slim! Zo zet je elkaars netwerk in om allebei verder te groeien. Hoe kun je het beste samenwerken?

Met een

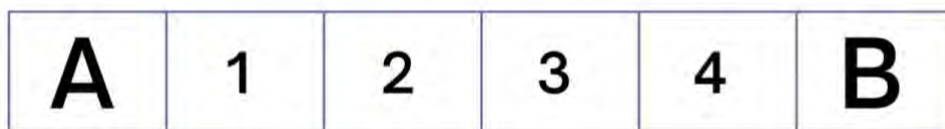
Samenwerken kan groots, maar ook klein. Noem alvast 1 partner met wie jij graag wilt samenwerken. (En pak na vandaag door: nodig hem of haar uit).

Wanneer je door slim strategisch samenwerken een groter netwerk hebt opgebouwd, dan kun je goed een online challenge organiseren.

Waarom is het slim om een challenge te organiseren? (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

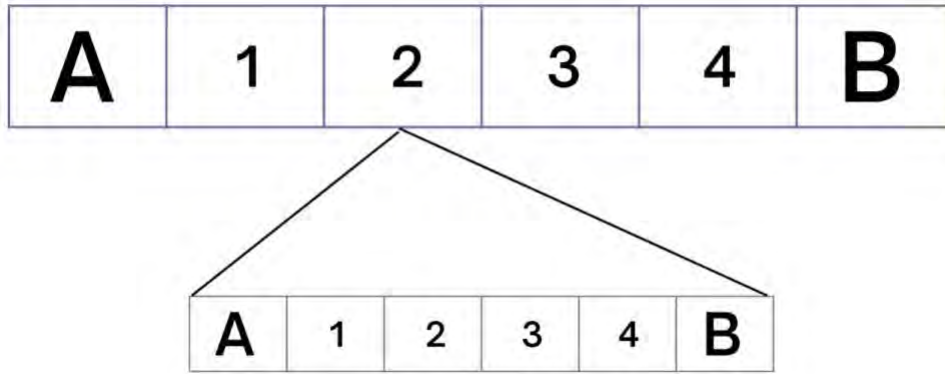
We hebben het eerder gehad over hoe jij met je Resultaatgericht Schaalbaar Aanbod impact maakt en je klanten het beste helpt om van A (de huidige situatie) naar B (de gewenste situatie) te komen.



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 overal 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 morgen 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).

Bekijk de training van dag 2. Wat is het geheime woord van dag 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 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 + een kaartje voor het [Verrassend Makkelijk Verkopen event](#) op 31 maart. (Als je al een kaartje hebt gekocht, dan storten we je geld terug)

Daarbij gelden onderstaande werkwijze en spelregels:

- Vul dagelijks het werkboek van die dag volledig in en mail het op de volgende dag vóór 10:00 uur naar mail@welovecommunities.nl
- Doe dat alle 3 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:

Deel je **challenge idee vandaag** in de Community Leaders Club met de hashtag #nummer1.

Als je je idee deelt, is de kans groter dat je het waarmaakt. Tag daarom ook je buddy. Die denkt met je mee (en jij met je buddy)

Dag 1 zit erop. Ik kijk ernaar uit je inzichten te lezen [in de Community Leaders Club op Facebook!](#)

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

PS: heb je nog geen buddy? Check het menu-item 'Gidsen' meteen onder de banner in de [Community Leaders Club](#) voor instructies, zodat je het maximale uit deze challenge haalt.



Dit e-book werd ontwikkeld door

Maartje Blijleven

#1 bestseller auteur, keynote spreker en al 20 jaar digital community expert voor bedrijven zoals Endemol, KLM 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' van Nederland en België. In 2020 opende ze de Online Community Academy, waarmee ze inmiddels honderden ondernemers hielp met het starten en succesvol maken van hun eigen online community.

In de media





we love communities

**1130 leden,
43 klanten &
€42.785 omzet**

Binnen 3 maanden
dankzij mijn
Facebookgroep.

**Bestseller auteur
& internationaal
keynote speaker**

Inmiddels noemen
ze mij de Queen of
Communities.

**20 jaar
ervaring**

Digital community
strateeg met 20 jaar
ervaring.

**Maartje
Blijleven**





Klanten over Maartje

4,9 ★★★★★ 28 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 Community 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 je eigen online community (her)starten en succesvol maken?



Community Leaders Club

Haal als ambitieuze ondernemer meer uit je groep. 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 (wannabe) community leiders? Top!

Word lid van deze gratis Facebookgroep



Masterclass

Doe mee met mijn gratis online masterclass: Meer klanten dankzij jouw online community. Waarin je de de beste en makkelijkste manier ontdekt om online relaties op te bouwen. Waardoor je een groep fans creëert die niet kan wachten om klant te worden, zonder moeilijk gedoe. Met praktische tips, tricks en een verrassend makkelijk stappenplan dat je gelijk kunt implementeren.

Schrijf je nu gratis in via:
www.welovecommunities.nl/webinar



De Online Community Academy





Het beste online programma voor ambitieuze (online) ondernemers, creatieven, coaches, trainers, sprekers en experts die binnen 4 maanden een toffe tribe willen creëren die niet kan wachten om van je te kopen! Een groepsprogramma dat je op je eigen tijd en vanaf je eigen huis volgt, maar wel met professionele begeleiding in de vorm van groepscoaching calls en 24/7 toegang tot de community voor community lovers.

Meld je aan via:
www.welovecommunities.nl/academy

Heb je vragen of opmerkingen?

Mail naar
mail@welovecommunities.nl

Volg mij:

 /maartjeblijven
 /welovecommunities
 /maartjeblijven
 /welovecommunitiespodcast