

GROEI JE GROEP CHEATSHEET

OM JE KLAAR TE MAKEN VOOR SUCCES:

- ♥ Laten we in de eerste plaats niet vergeten dat het doel van het hebben van een Facebookgroep niet alleen is om geld te verdienen. Zeker, dat kan gebeuren, maar alleen als het een GOEDE plek is om te zijn in de eerste plaats. Wees een mens. Geef erom dat je komt opdagen. Doe alsof het het leukste feestje is dat je ooit hebt gegeven. Want als jij er niet wilt zijn, zullen anderen er ook niet willen zijn.
- ♥ Consequentie is de sleutel. Ik weet het, ik weet het, je hebt het al een miljoen keer gehoord, maar ik zie ook vrouwen die zich dit niet meer herinneren. Vergeet niet dat Rome niet in één dag is gebouwd. Zoveel mensen vragen me wat de meest effectieve manier is om een groep te laten groeien, alsof ik ga zeggen 'nou ja, op een dag kwamen er duizenden mensen binnen door dit ene ding te doen' - en zo werkt het gewoon niet. Doe de dingen en doe ze dagelijks. Als je groep goed is, zal ze groeien. Gewoon en eenvoudig.
- ♥ Jouw huis, je regels. Kies hoe je het wilt runnen en bezit het. Niemand mag er verkopen, behalve jij? Prima. Admin gaat alleen posten goedgekeuren. Cool. Als jij er tijd / geld / moeite / energie in stopt om het te bouwen, mag je het doen op de manier waarop JIJ het wilt doen.

EVERGREEN METHODES OM JE GROEP TE LATEN GROEIEN:

Evergreen verwijst naar iets dat ALTIJD beschikbaar is en in principe altijd voor je werkt zonder dat jij daar nog iets aan hoeft te doen. Daarom zijn dit enkele dingen die je ÉÉN keer hoeft te doen en die mensen helpen om hier en daar, dag na dag, binnen te druppelen. (Sommige van deze dingen zijn natuurlijk behoorlijk zelf verklarend, maar ik leg ze toch uit)

1. BANNER ON WEBSITE: In WordPress kun je templates kiezen, die je de mogelijkheid geven om een aankondigingsbanner aan de bovenkant toe te voegen die mensen kunnen zien zodra ze de site bezoeken en dan kunnen aanklikken.
2. LINK OP FACEBOOK PROFIEL: Vooral als je op je profiel voor je bedrijf post, en daar ook content en waarde deelt, is het ook slim om ervoor te zorgen dat mensen weten dat ze naar je groep kunnen gaan om nog meer met je in contact te komen.
3. COVER FOTO OP FACEBOOK PROFIEL: Hetzelfde, als je ook voor je bedrijf op je profiel post, is het logisch dat je een opvallende foto hebt met de naam van je groep erop, evenals een link en met korte informatie over waarom mensen zich bij jouw groep zouden moeten aansluiten.
4. UITGELICHTE MEDIA OP JE FACEBOOKPROFIEL: Hetzelfde als hierboven, maar de ogen van verschillende mensen gaan naar verschillende plaatsen - uitnodigingen voor de groep op beide plaatsen hebben kan zeker geen kwaad. P.S.: Dit zijn de foto's op je profiel, onder je bio.
5. OMSLAGFOTO OP FACEBOOKPAGINA: Vooral omdat Facebook pagina's toestaat om een 'call to action button' te hebben, denk ik dat het superslim kan zijn om je groep te promoten met een foto en dan een link naar je groep met zo'n button.

6. JE EMAIL SIGNATUUR: In je marketing e-mails of gewoon in je gewone Gmails, waarom niet een snelle notitie toevoegen die mensen herinnert aan je groep en waarom ze moeten deelnemen, plus een link?
7. JE PODCAST: Als je een podcast hebt (uiteeraard) kan dit een geweldige plek zijn om je luisteraars aan je groep te herinneren. Je kunt dit doen in de intro muziek als je die hebt, of in de beschrijving op iTunes/ Spotify.
8. OP OPT-IN BEDANKPAGINA'S: Laten we zeggen dat je een opt-in pagina hebt op je website. Zodra iemand zich dan inschrijft voor die opt-in (of freebie), dan verschijnt er daarna een bedankpagina. Op die bedankpagina kun je een korte omschrijving en een button naar je groep toevoegen.
9. LINK IN INSTAGRAM/TWITTER/PINTEREST/LINKEDIN BIO: Je kunt op alle SM pagina's je link toevoegen uiteraard.
10. FACEBOOK AD: Een eenvoudig iets om te doen, is het hebben van een Facebook-advertentie die ALTIJD mensen naar jouw community stuurt. Ik stel voor om het alleen op 'desktops' te laten draaien en te richten op 'warme leads' persoonlijk. Voor maar € 5/dag, kan dit iets zijn dat effectief is voor het krijgen van nieuwe mensen in je groep - zonder enig werk van jouw kant.

LIVE METHODES:

1. POST OP FACEBOOK PROFIEL/PAGINA OVER WAT JE LIVE GAAT DOEN: Dit is veruit het meest effectieve wat ik heb gedaan. Hier is waarom: eerst en vooral, ik ben echt beter op live video dan op papier. Ik bedoel dat niet om op te scheppen ofzo, maar echt, live video is mijn ding. Het is mijn favoriete manier om live te verschijnen en het is waar ik vind dat mensen het meest met mij in contact komen. Daarom, als ik ga live in mijn groep, ga ik ervoor zorgen dat ik A. Het echt een echt juicy titel geef, die mijn ideale klant wil horen van mij en B. Ik deel het overal.
2. POST OP INSTA VERHAAL OVER WAT JE LIVE GAAT DOEN: Zelfde concept als hierboven, maar ik vind dat op je mobiel, de swipe up-functie vreemd kan zijn als je probeert om iemand naar een groep te laten gaan. Daarom ben ik er altijd erg attent op om de NAAM van je groep te vermelden, zodat ze gemakkelijk kunnen zoeken. Tuurlijk, ik wil het ze zo makkelijk mogelijk maken om gewoon te kunnen swipen - maar ik ga mezelf niet gek maken. Als ze mee willen doen, zullen ze het vinden.
3. E-MAIL LIJST OVER WAT JE LIVE GAAT DOEN: Ik haat het om e-mails te schrijven. Het is eigenlijk mijn minst favoriete ding om te doen - maar ik weet dat het moet. Note: Natuurlijk kun je ook verwijzen naar waar je live over ging en ze de replay mailen. Maar ik liever heb dat ze er live bij zijn in het ideale geval.
4. GRATIS LIVE CHALLENGES: Dit was een grote uitdaging voor mij toen ik met mijn groep begon. Nu doe ik de hele tijd live video's en hoewel ik dat geweldig vind, voelen ze niet als iets bijzonders. Een challenge voelt echter meer als een evenement. Het heeft een doel. WAT IK DOE: Kondig de gratis live-uitdaging ongeveer 5-7 dagen voor start aan op je pagina/profiel/groep/insta/linkedin, zodat iedereen weet dat het uitsluitend in de Facebook-groep gebeurt. De challenge zelf doe je voor maximaal 3 – 5 dagen (max. 7). Elke ochtend een video in je FB groep met een opdracht. Die opdracht moeten ze dan doen en posten in de FB groep. Dit geeft enorm veel interactie in de groep.

5. WEBINARS: Dit is ook een super goede geweest om mensen in mijn groep te krijgen. In een notendop, heb ik Facebook-advertenties voor live webinars gedraaid. De Facebook-advertentie stuurt mensen naar een landingspagina, waar ze hun naam en e-mailadres in kunnen voeren. Ze worden dan doorgestuurd naar een bedankpagina. Soms heb ik een aanbod op die pagina, en soms heb ik een knop om me bij mijn groep aan te sluiten. ECHTER - het meest effectieve stuk hiervan is het PRATEN over mijn groep tijdens het webinar. Of het nu in de inleiding is of tijdens het bespreken van de inhoud, verwijzen naar de groep en wat ik daar deel, waarom ik het leuk vind, etc. heeft er altijd toe geleid dat mensen in de chatbox van het webinar enthousiast raken en zich bij de groep willen aansluiten.