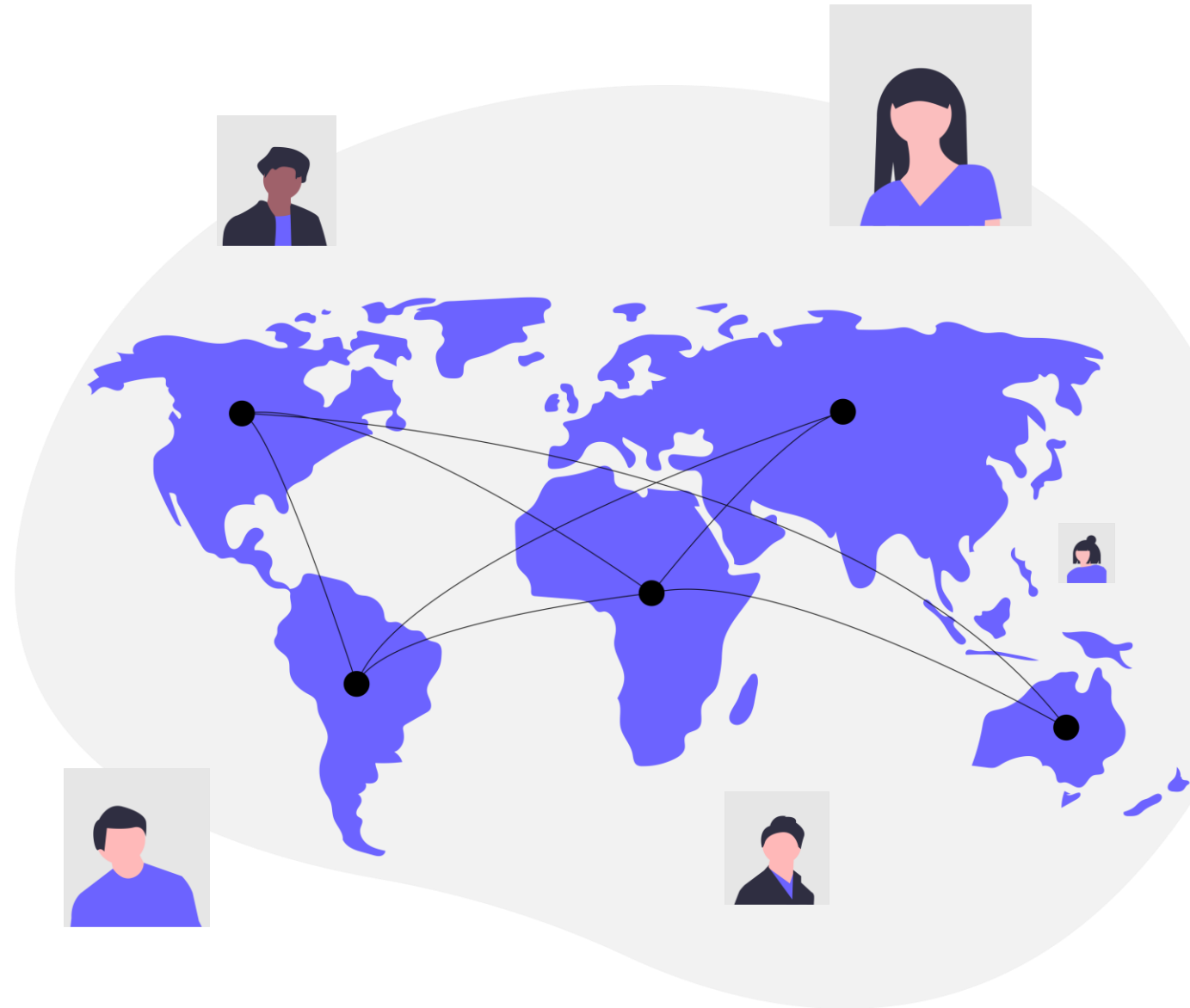


Lunchsessie

# Activeren van deelnemers

Dennis van Aalst MSc  
Directeur Yard  
[dennis@yard.nl](mailto:dennis@yard.nl)

**Yard**  
Digital Agency

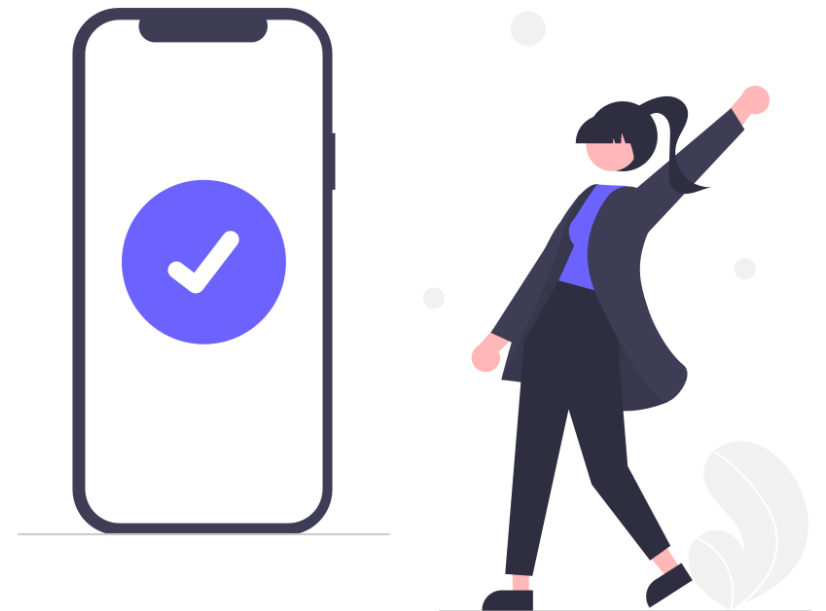


# Programma

- Wat werkt
- Vragen
- Tips en Kennisdelen

# Wat werkt?

- **Amber:** 'sociale' berichten worden het meest gelezen,
- **David:** vragen van directie veel response
- **Michel:** doel en doelgroep van de community herhalen
- **Kirsten:** nieuwe gebruikers aan de hand
- **Nicole:** Persoonlijk blijven
- **Lian:** Verplichting



# Wat zijn jullie vragen?

- Onze medewerkers starten gelijk hun werkomgeving op en zien de rest van de dag niets meer van het communicatieplatform. Hoe kun je ze toch **verleiden**?
- Ik hoop tips te krijgen hoe ik huidige en vooral toekomstige deelnemers kan **activeren**.
- “Hoe krijg je een community van de grond dat deelnemers ook daadwerkelijk **wat gaan doen**....achter een inlog”.
- Hoe zorg je voor gedragsverandering van **collega's**. Dat adviseurs niet altijd het antwoord aan “klanten” willen geven, maar vooral doorverwijzen naar de community (daar waar mogelijk en wenselijk).
- Gebruikers maken een account aan neuzen even rond maar echt actief worden met bijdrage of reactie doen weinig. Hoe hou je in die opstartfase wanneer de community nog niet bruist van de activiteit de mensen **betrokken**
- Als de **doelgroep onbekend** is, hoe zorg je dan voor activatie?
- Hoe **monitor** je structureel het succes van je community? – hoe vaak, op welke kpi's?



# Jouw rol.

*stelling*

*“The skill in community engagement is to **consistently persuade** members to make great contributions to the community.”*

<https://www.feverbee.com/improve-engagement-skills/>



**Focus op  
waarde.**



**Aantal  
deelnemers.**

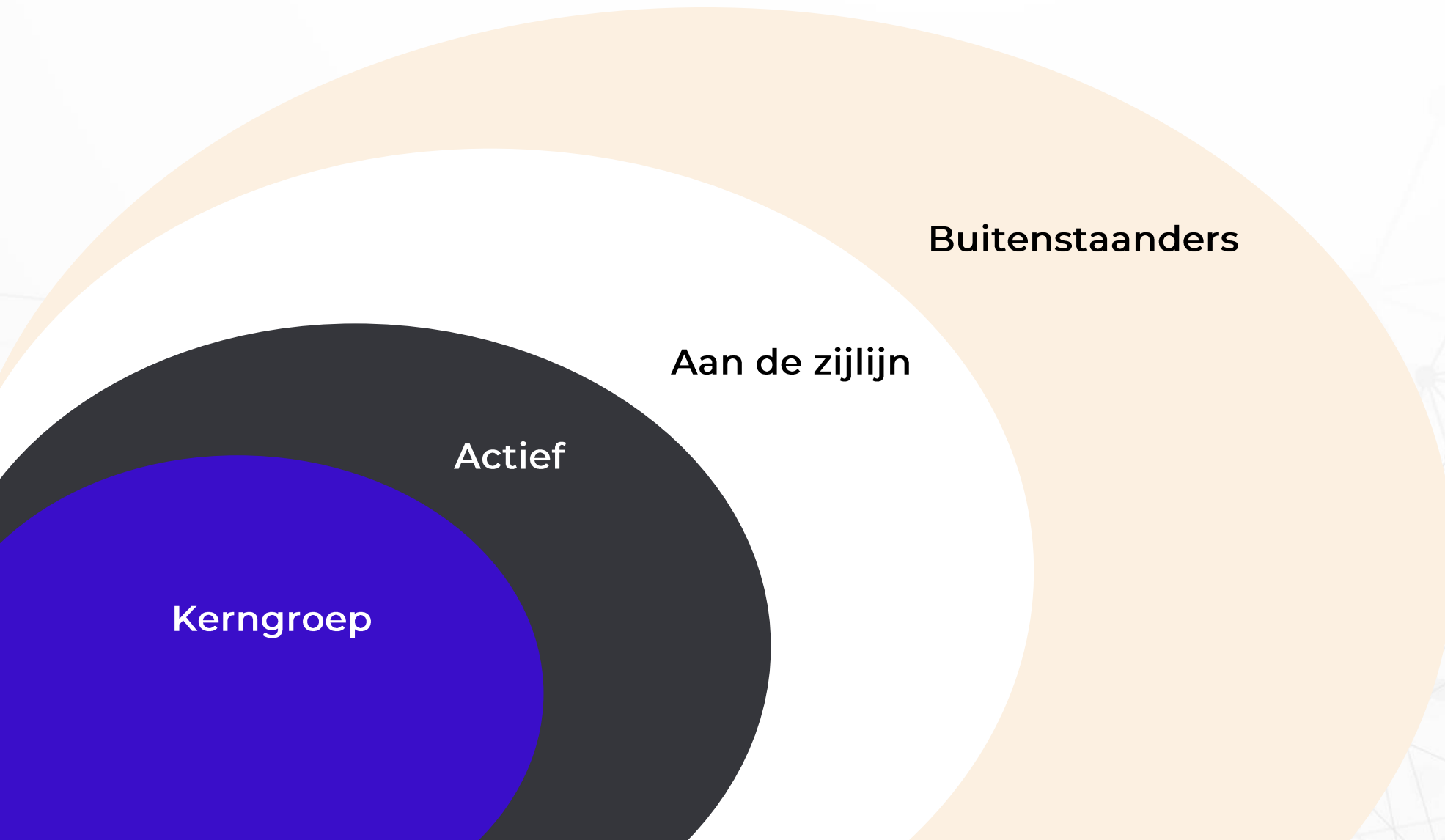




# Motivatie

Motieven	Aanbod aan community leden
Waarden	Anderen helpen, bijv: “iets terugdoen”
Begrijpen	Leren in je vakgebied
Psychisch ontwikkelen	Verbeteren gevoel van eigenwaarde
Sociaal	Kom in contact met anderen
Beschermen	Minder alleen voelen, problemen oplossen
Carrière	Track record; nieuwe contacten

# Mate van betrokkenheid



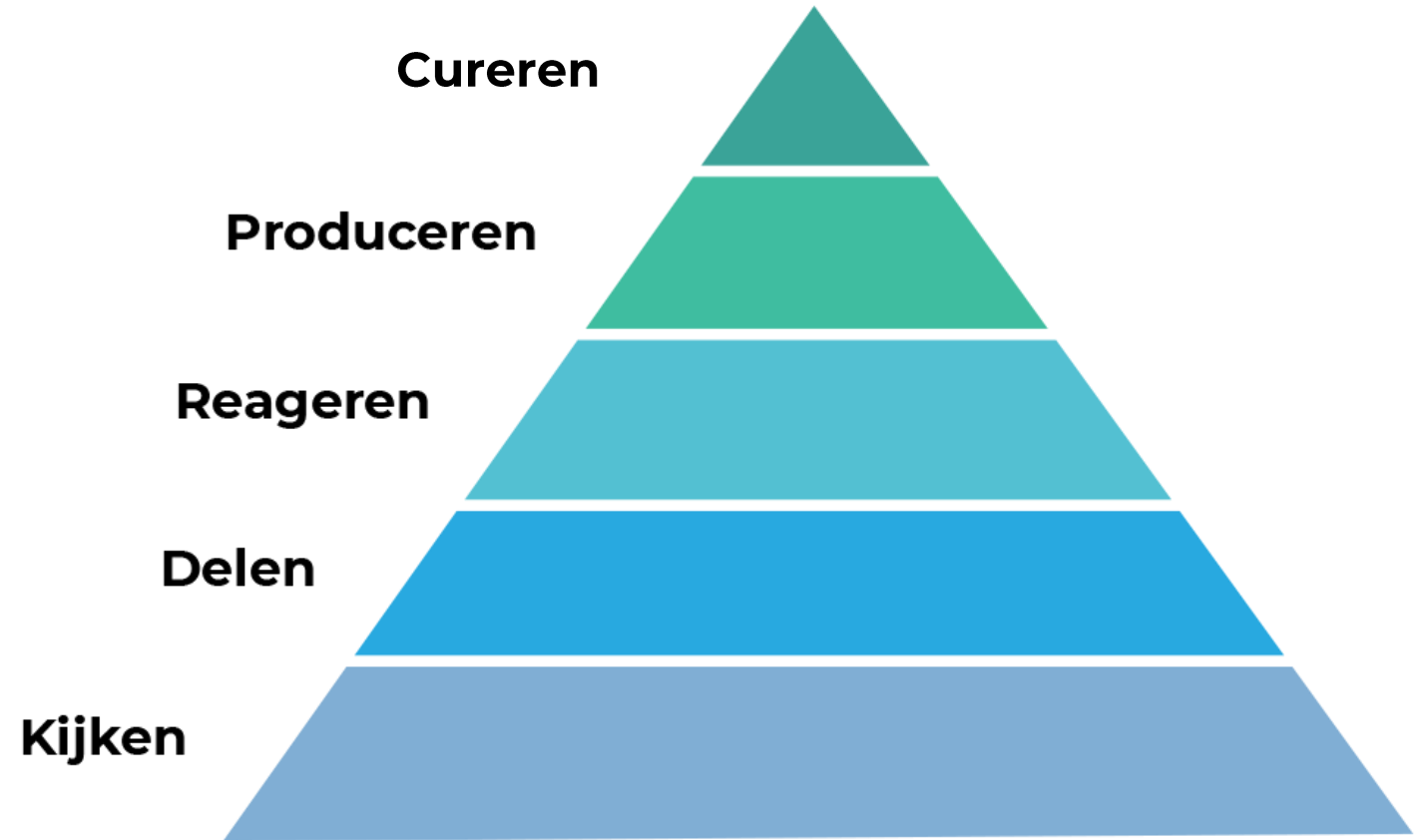
Buitenstaanders

Aan de zijlijn

Actief

Kerngroep

# De pyramide van betrokkenheid



# “Sense of Community”

- ✓ Lidmaatschap
- ✓ Invloed
- ✓ Invulling behoefte
- ✓ Emotionele connectie



# Retentie.

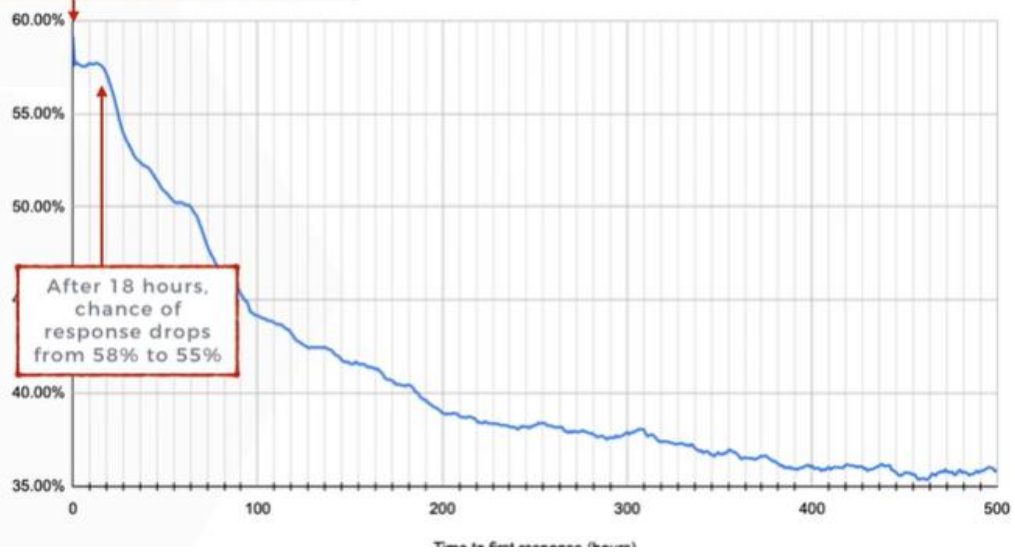
- Post beantwoorden binnen 2 – 18 uur
- Kwaliteit van het antwoord





Chances of a second participation if you respond within 2 hours is 58%+

to make a second post vs. time to response to first post



After 18 hours, chance of response drops from 58% to 55%

Bron: <https://www.feverbee.com/maximum-engagement/>

# Onboarding.

Nieuwe deelnemers:

- Gelijk een vraag stellen
- Een antwoord laten geven

=> **4 keer** meer betrokkenheid



**Zorg voor  
(het juiste)  
ritme.**



Y



# Zorg voor ritme

Frequentie	Middel
Dagelijks	Interessante link Vraag (meningsvragen), redactie / deelnemers Antwoorden
Wekelijks	Community update met <ul style="list-style-type: none"><li>• externe bijeenkomsten</li><li>• Externe blogs</li><li>• Het verhaal achter...</li></ul>
Maandelijks	Kennis sessie Webinar Case Nieuw lid in de spotlight Succes uit de community
Jaarlijks	Congres

# En verder.

- Eigenaarschap bij deelnemers
- Verplichte activiteit
- Stel vragen (organiseer interactiviteit)
- Beloon activiteit

