

Bouw aan blijvende zichtbaarheid

In dit werkblad kijk je niet opnieuw naar je doelgroep, kanalen of content. Die basis heb je in de eerdere delen al gelegd. Hier onderzoek je hoe jouw bereik kan groeien via mensen, samenwerkingen en vaste momenten.

Oefening 1: Waar leunt jouw bereik nu op?

Kijk eerlijk naar jouw huidige situatie. Komt jouw zichtbaarheid vooral uit jouw eigen acties? Of zijn er al anderen die jouw verhaal mee verspreiden?

Schrijf op waar jouw bereik nu vooral vandaan komt:

.....

Waar leunt het nog te veel op jou alleen?

.....

Oefening 2: Maak jouw verhaal deelbaar

Formuleer de kern van jouw aanbod in één zin die iemand makkelijk kan onthouden en doorvertellen. Gebruik je antwoorden uit Deel 1 en 2.

Mijn kernzin:

.....

Zou jouw deelnemer dit morgen letterlijk kunnen zeggen tegen een vriend?

.....

Bedenk een welkomstgebaar voor nieuwe deelnemers dat past bij jouw training en doelgroep:

.....

Oefening 3: Staat jouw aanbod op Wandel.nl?

Als Wandelexpert bij KWbN kun je jouw trainingen plaatsen op Wandel.nl, zodat mensen die zoeken naar wandeltraining in hun regio jou kunnen vinden.

Staat mijn aanbod op Wandel.nl? Zo nee: wanneer maak ik dit in orde?

.....

Is mijn aanbod actueel en compleet? Denk aan datums, locatie, doelgroep en contactgegevens.

.....



Oefening 4: Wie kunnen jouw verhaal delen?

Denk aan deelnemers, oud-deelnemers, samenwerkingspartners en lokale organisaties.

Wie zou jou op een natuurlijke manier kunnen noemen, aanbevelen of zichtbaar maken?

.....

Wat maakt hen een logische ambassadeur of partner, en hoe maak je het hen zo makkelijk mogelijk?

.....

Oefening 5: Kies twee vaste momenten

Welke terugkerende momenten of plekken maken jouw bereik minder toevallig? Denk aan een maandelijkse proefwandeling, een vaste samenwerking of een structurele plek in een lokaal netwerk.

Zichtbaarheidspunt 1:

.....

Zichtbaarheidspunt 2:

.....

Oefening 6: Retentie-check

Kijk naar je huidige deelnemers.

Is er iemand die de laatste weken minder aanwezig was? Wat doe jij daarmee?

.....

Wanneer heb jij voor het laatst een succes van een deelnemer hardop gevierd in de groep?

.....

Oefening 7: Kies een groeistap voor de komende maand

Wat is de eerstvolgende stap waarmee jij jouw bereik minder afhankelijk maakt van alleen jezelf?

.....

Wie of wat heb je nodig om dit in gang te zetten?

.....

Blijvend bereik ontstaat niet doordat jij steeds meer gaat doen. Het ontstaat wanneer jouw zichtbaarheid op een gegeven moment niet meer alleen van jou is.