



Sociale relaties en netwerken hebben een grote invloed op het gedrag dat we stellen. Bij 'engage' laten we die 'sociale' motivatie spelen.

Het komt er hierbij op neer dat je:

- die groep **steunt**,
- er vervolgens de spotlichten op richt, en je doelgroep die ambassadeursgroep **toont**,
- en er ook voor zorgt dat het lid van de doelgroep de aanwezigheid van die motiverende groep ook daadwerkelijk **voelt**.

Engage

“Wow, als die het zo kan, dan kan ik dat ook.”

Hoe zorgen we ervoor dat mensen die het gedrag al stellen, ook anderen aansteken?

Resultaat = acties gericht op het betrekken van early adopters uit je doelpubliek.



Checklist

Zorg voor sociale steun

1. Steun de groep die het gedrag al stelt:

- Werf ambassadeurs van waarde.
- Wijs hen op hun exclusiviteit / massclusiviteit.
- Steun je ambassadeurs met deelbare verhalen en gadgets (walkables en talkables).

2. Toon die groep aan je doelgroep:

- Bevestig dat wie het gedrag stelt, niet alleen staat (Yana)
 - Toon de gelijkenissen tussen de doelgroep en de ambassadeurs.
- Laat vermoeden dat je de boot mist als je het gedrag niet stelt (Fomo):
 - Houd altijd openingen.
 - Hoed je voor categorische wij-zij-opdelingen (gewenst gedrag vs. ongewenst gedrag).
- Visualiseer de grootte van die groep.
- Vermijd aandacht voor het ongewenste gedrag.

3. Voel de groep:

- Maak de sociale wenselijkheid voelbaar:
 - via voorbeelden;
 - via feestelijke events voor de stellers van het gedrag.
- Laat voornemens delen.

