

Ledenwerving in het digitale tijdperk

Van views naar inschrijvingen



Introductie



Lyanca Van Rompay

26 jaar

Professioneel dansdocent Lyvaro Dance Collective

Artistiek manager Lyvaro Dance Collective

Choreograaf CompanLy

Content manager Universiteit Antwerpen

Mensen kopen geen dansles.
Ze kopen een gevoel.

Emoties: vertrouwen, veiligheid,
community, identiteit, sfeer...

Ouders kiezen sneller op basis
van online eerste indruk.

Tendensen

Concurrentie

Andere sporten,
hobby's, schermtijd...

SoMe = oversaturated

Goede content alleen is niet
genoeg meer. Strategie is
belangrijk.

De meest voorkomende valkuil van dansscholen op social media

Likes vs inschrijvingen

Likes
Views
Volgers
Bereik

= vanity metrics (visibiliteit)

Proeflessen
Inschrijvingen
Informatie vragen
Volle danslessen

= business metrics (impact)

De meest voorkomende *valkuil* van dansscholen op social media

Alleen prestaties en informatie posten

Wedstrijden, optredens, events, workshops... → creëert bewondering, maar weinig connectie

Wat werkt beter? Content die drempels verlaagt:

- eerste les ervaring
- beginners
- behind the scenes
- sfeer
- testimonials
- docent persoonlijkheid



lyvarodancecollective



lyvarodancecollective ⚡ WEDSTRIJD RECAP ⚡

One last time! Onze Collectives, solo's en duo's gaven nog een laatste keer het beste van zichzelf bij [@dancewavescompetition](#) 🔥

✨ Resultaten waar we mega trots op zijn:

Youth 🥈 /8

Seniors 🥈 /9

Kids 🥈 /5 🥇

Solo's

Impro Lily 🥇

Lily 🥈 /4

Jelle 🥈 /8

Duo's

Jelle & Ninte 🥇 /6

Alice & Jolien 🥈 /8 🥇

🧠 [@lyancavanrompay](#) [@shaniavandenbranden](#)
📸 [@fotostudio_image22](#)

[#lyvarodancecollective](#) [#dance](#) [#competition](#)

5 w.



shaniavandenbranden en 74 anderen vinden dit leuk

24 april



Een opmerking toevoegen...

Plaatsen



lyvarodancecollective

Originele audio



lyvarodancecollective POV: these little ballerinas just stole your heart 🍷 ✨

Bij Lyvaro vinden we een sterke basis en goede techniek heel belangrijk 🦵 Daarom werken we met professionele docenten en kwalitatieve balletlessen waar elke danser écht kan groeien. Zoals onze ballerina's zelf zeggen: ballet is voor ons de basis van alles 🦋

Kom gerust een gratis proefles proberen van 1 t.e.m. 6 juni of in september 📣



Brasschaat



Basis: dinsdag 17u



Intermediate: vrijdag 17u30



(Semi-)advanced: dinsdag 19u of vrijdag 19u30



NIEUW: Ballet in Brecht

Voor dansers die hun eerste balletpassen willen zetten of verder willen groeien ✨



-12 jaar: woensdag 16u



12+ jaar: woensdag 17u

Check het uurrooster via www.lyvaro.be of de link in bio 🔗

[#lyvarodancecollective](#) [#dance](#) [#balletinbrecht](#) [#ballet](#)

1 w.



roos.dedeckker en 39 anderen vinden dit leuk

22 mei



Een opmerking toevoegen...

Plaatsen

Niet iedereen hoeft een *content creator* te zijn.

De realiteit:

- Social media gebeurt vaak tussen de lessen door.
- Docenten zijn geen marketeers.

Wat werkt vandaag?

- Authenticiteit > perfectie
- Spontane video's voelen geloofwaardiger
- Mensen willen zien hoe het er écht aan toegaat

Laat je community content maken! User Generated Content (UGC): dansers, docenten, ouders, vrijwilligers...



TIP: Probeer toch tot 3 keer per week iets te posten, maar maak het voor jezelf haalbaar!

Het 4-contentmodel

CONNECT

Doel = “Ik hoor hier thuis.”

- Trends
- Backstage momenten
- Teamgevoel
- Humor

TRUST

Doel = Vertrouwen opbouwen.

- Testimonials
- Ouders aan het woord
- Introductie van docenten
- Beginnersaanpak
- Lesmomenten

DESIRE

Doel = Mensen laten verlangen naar het resultaat.

- Wedstrijden, optredens, showcases
- Show, voorstelling
- Events

CONVERSION

Doel = inschrijven → call to action!

- Gratis proeflessenweek
- Deadline om in te schrijven (early bird korting)
- Beginnersgroep
- Beperkt aantal plaatsen

Social media *funnel*

1

Aandacht

2

Vertrouwen

3

Conversatie

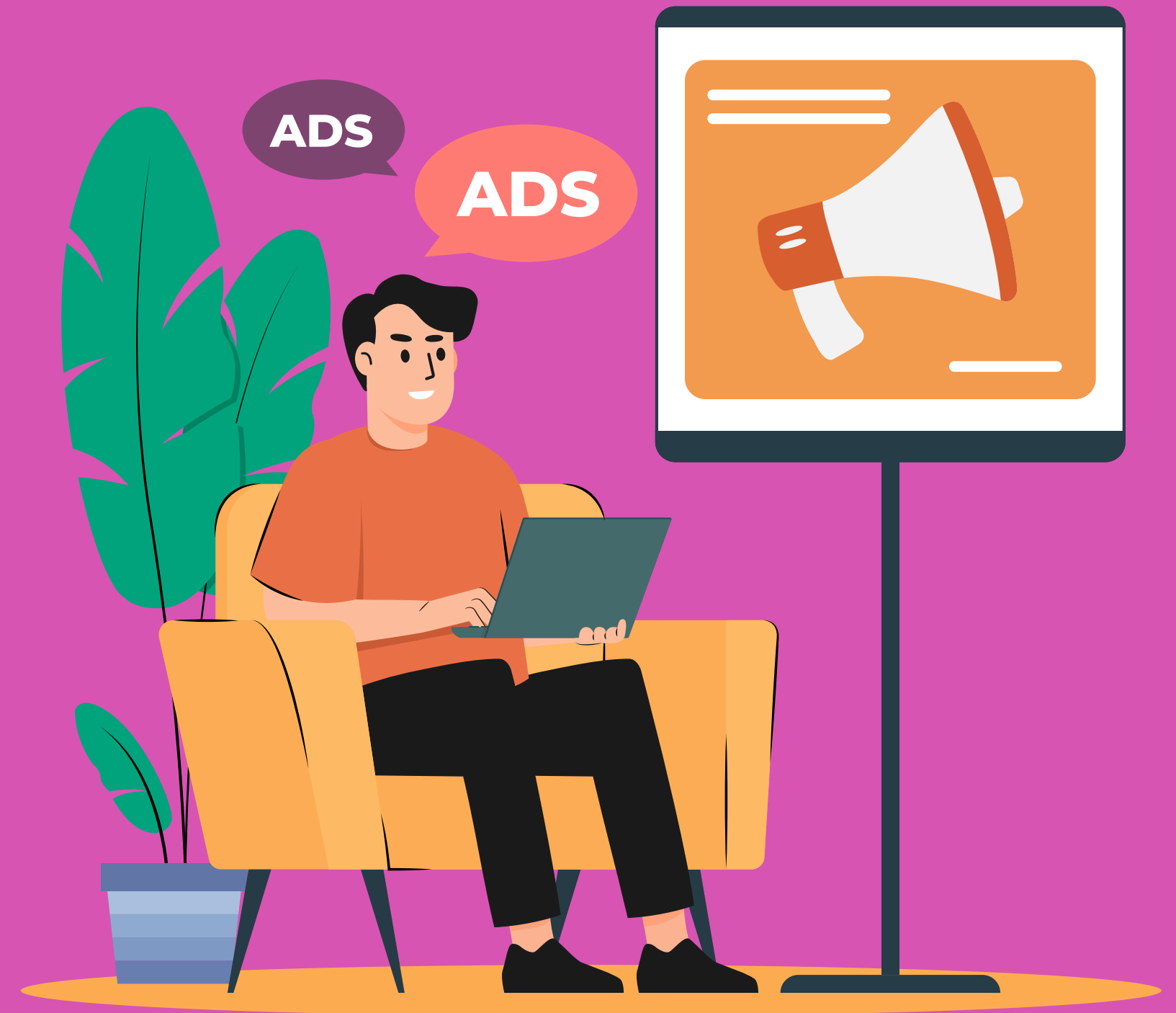
4

Conversie

Advertising

Veel dansscholen denken dat advertenties **duur, technisch of ingewikkeld** zijn. Maar eigenlijk kan je met een klein budget al lokaal enorm gericht zichtbaar worden.

- Meta Ads Manager
- Tiktok Ads Manager



1) Kies jouw periode / doel

- Meer proeflessen voor de proeflessenweek?
- Meer inschrijvingen aan het begin van het seizoen?
- Meer aanmeldingen voor audities?

2) Kies je platform

- Instagram/Facebook → ouders & lokale doelgroep = Meta Ads Manager
- TikTok → jongeren & jonge ouders = Tiktok Ads Manager

3) Kies de content

- Video of afbeeldingen

4) Voeg een sterke boodschap toe, duidelijke call to action

- “NIEUW: ballet in Brecht. Eerst proberen? Volg een gratis proefles.”

5) Stel je doelgroep in (targeting)

- Locatie, bijvoorbeeld binnen de 20km
- Leeftijd, interesses, gezinsamenstelling...

6) Kies jouw budget

7) Resultaten meten en herhalen wat goed werkt.

 Zoeken op Facebook





Pagina beheren

 **Lyvaro Dance Collective**

 Professioneel dashboard

 Statistieken

 Inkomsten genereren

 Advertentiecentrum

 Advertenties maken

 Instagram-bericht promoten

 Instellingen

Meer tools 20+ 

Beheer je bedrijf in Meta-apps.

 Meta Verified

 Leadscentrum 

 Meta Business Suite 32 

 Manus AI 





Lyvaro Dance Collective

260 volgers · 2 volgend

The Collectives & The CompanLy - Privé coaching - Workshops - Dansmodules voor jong & oud - Dansdagen & -kampen
www.lyvaro.be | BE1004.009.782

 Danser

 Professioneel dashboard

 Bewerken

 Adverteren

Alles Info Foto's Volgers Vermeldingen Meer 

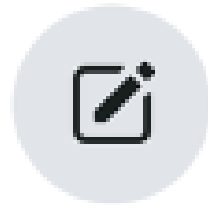
 Adverteren

Advertentietype kiezen



Aan de slag met automatische advertenties ⓘ

*Genereer
gepersonaliseerde
advertenties die in de
loop van de tijd
veranderen om beter...*



Nieuwe advertentie maken

*Maak een advertentie
met tekst, foto's of
video's om je bedrijf te
promoten.*



Instagram-content promoten



Facebook-inhoud promoten

*Zorg dat je
paginaberichten door
meer mensen worden
gezien en dat hier meer
op wordt gereageerd.*

Doelstelling



Automatisch

Laat ons de meest relevante doelstelling selecteren op basis van je instellingen.



Meer paginavolgers genereren

Maak een promotie zodat meer mensen je pagina vinden en volgen.

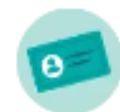
Geschikt voor: Verkeer



Meer websitebezoekers genereren

Geef je advertentie weer aan mensen die waarschijnlijk op een URL in de advertentie zullen klikken.

Geschikt voor: Verkeer



Meer leads genereren

Gebruik een formulier om contactgegevens van potentiële klanten te verzamelen.

Geschikt voor: Verkoop



Meer gesprekken ontvangen

Geef je advertentie weer aan mensen die waarschijnlijk je bedrijf zullen bellen.

Geschikt voor: Verkoop



Meer chatberichten ontvangen

Geef je advertentie weer aan mensen die je waarschijnlijker een chatberichten zullen sturen.

Geschikt voor: Verkoop



Meer paginabezoeken genereren

Geef je advertentie weer aan mensen die je pagina waarschijnlijk zullen bezoeken.

Geschikt voor: Verkeer



Knop

Knoplabel

Instagram-profiel bezoeken

Meer informatie

Shoppen

Nu boeken

Registreren

Instagram-profiel bezoeken

Knop

Knoplabel

Registreren

Website-URL

http://www.lyvaro.be/inschrijven

Doelgroep maken

Geslacht ⓘ

Alles



Mannen



Vrouwen



Leeftijd ⓘ

30 50

Wanneer je doelgroeptargeting gebruikt, zoals geslacht of interesses, kun je alleen mensen targeten die ouder zijn dan 18. [Meer informatie](#)

Als Advantage+-doelgroep is ingeschakeld, wordt een minimumleeftijd van boven de 25 jaar als suggestie beschouwd en kan de doelgroep worden uitgebreid om zo de beste doelgroep voor je advertentie te vinden.

Locaties ⓘ

Locaties
Typ om meer locaties toe te voegen

België

Brasschaat + 17 km

Annuleren

Doelgroep opslaan

Gedetailleerde targeting

Interesses

Sporten (sport)

Ballet (dans)

Dans (kunst)

Dansschool

Moderne dans

Demografische gegevens

Ouders met kinderen (09-12 jaar)

Ouders met tieners (13-17 jaar)

Ga voor geavanceerde targetingfuncties naar [Advertentiebeheer](#).

Demografische gegevens

Interesses

Gedrag

Bereik mensen op basis van opleiding, werk, huishouden en levensstijl. Sommige gegevens zijn alleen beschikbaar voor doelgroepen in de VS.

Opleiding

Financial

Levensgebeurtenissen

Ouders

Relatie

Door de verificatie te voltooien bouw je een vertrouwensband op met je doelgroep door je geverifieerde gegevens weer te geven naast al je advertenties.

Verificatie starten

Looptijd



Dagen
30



Einddatum
25 jun 2026

Budget per dag



Geschatte aantal weergaven: 557-1,7 d. per dag

€ 2,00

€ 0,87



€ 200,00

Geschatte resultaten per dag

Weergaven

557 - 1,7 d.

Klikken op link

21

Betalingsoverzicht

Je advertentie wordt 30 dagen uitgevoerd.

Totaal budget

€ 60,00 EUR

€ 2,00 per dag x 30 dagen.

Totaalbedrag

€ 60,00 EUR

We gebruiken gegevens over jou en je advertentieaccount om facturerings- en bestedingsopties voor advertenties aan je te kunnen bieden.

[Meer informatie](#)

Door de verificatie te voltooien bouw je een vertrouwensband op met je doelgroep door je geverifieerde gegevens weer te geven naast al je advertenties.

Verificatie starten

Looptijd



Dagen
30



Einddatum
25 jun 2026

Budget per dag



Geschatte aantal weergaven: 2,1 d.-4,1 d. per dag

€ 5,00

€ 0,87



€ 200,00

Geschatte resultaten per dag

Weergaven

2,1 d. - 4,1 d.

Klikken op link

48

Betalingsoverzicht

Je advertentie wordt 30 dagen uitgevoerd.

Totaal budget

€ 150,00 EUR

€ 5,00 per dag x 30 dagen.

Totaalbedrag

€ 150,00 EUR

We gebruiken gegevens over jou en je advertentieaccount om facturerings- en bestedingsopties voor advertenties aan je te kunnen bieden.

[Meer informatie](#)

Door de verificatie te voltooien bouw je een vertrouwensband op met je doelgroep door je geverifieerde gegevens weer te geven naast al je advertenties.

Verificatie starten

Looptijd

Dagen
30



Einddatum
25 jun 2026

Budget per dag

Geschatte aantal weergaven: 4,6 d.-8,6 d. per dag

€ 10,00

€ 0,87



€ 200,00

Geschatte resultaten per dag

Weergaven

4,6 d. - 8,6 d.

Klikken op link

90

Betalingsoverzicht

Je advertentie wordt 30 dagen uitgevoerd.

Totaal budget

€ 300,00 EUR

€ 10,00 per dag x 30 dagen.

Totaalbedrag

€ 300,00 EUR

We gebruiken gegevens over jou en je advertentieaccount om facturerings- en bestedingsopties voor advertenties aan je te kunnen bieden.

[Meer informatie](#)

Content ideeën

Inschrijvingen + gratis proeflessen

- Korte video: “Kijk mee in een dansles/proefles” (ruw, niet te gepolijst)
- Testimonials van dansers (“Waarom ik me inschreef”)
- Voor/na vibe: eerste les vs. na 4 weken van bijvoorbeeld een oefening
- Docent spotlight: “Dit is docent X in 15 sec”
- FAQ posts: leeftijd, niveau, kleding, instapmomenten...
- Story polls: “Welke stijl wil jij proberen?”
- “Nog X plaatsen vrij” per dansgroep (met teller of urgency)
- ...

Content ideeën

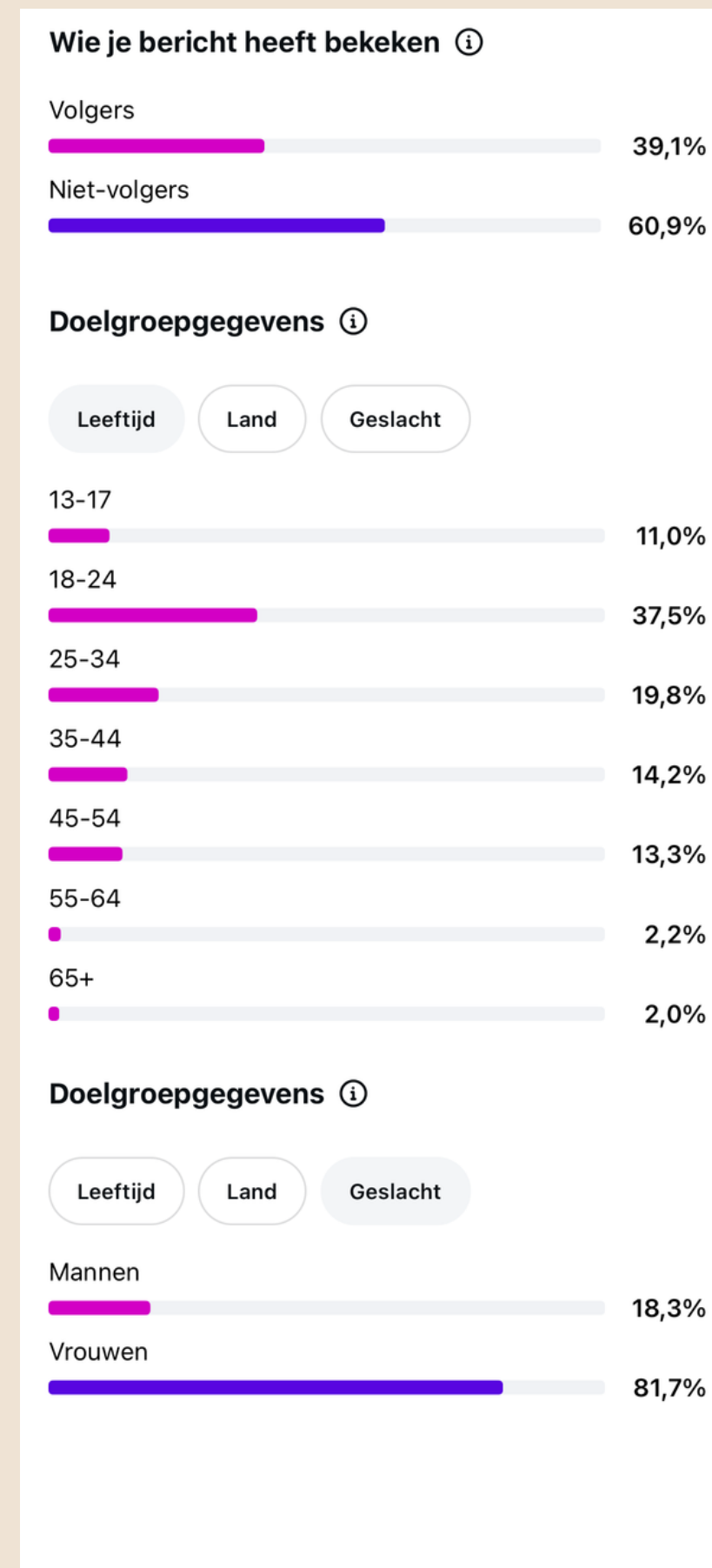
Start dansseizoen en daarna

- “Back to dance” hype video
- Nieuwe dansgroepen/stijlen voorstellen
- “Welkom terug”-video van alle docenten samen
- “POV: je eerste dansles”
- Nieuwe choreo teaser
- “Meet your team” posts
- Packing list: wat neem je mee naar de les?
- Eerste les sfeerbeelden + emotie (“weer samen”)
- “Starten in september? Dit moet je weten” (info carousel)
- “1 minuut in onze woensdagavond”
- “Things only dancers understand”
- ...

TIP: maak een contentkalender rond belangrijke periodes en bepaal vooraf welke content je wanneer en op welke kanalen plaatst.

Meten van je *resultaten*

- Aantal proeflessen per maand
- Cost per lead (bij ads)
- Statistieken bij je posts: volger/niet-volger, locatie, leeftijd, gender...
- DM/mail/tel → proefles % → inschrijving %



“Een goede reel krijgt views.
Een goede *contentstrategie* vult
danslessen.”

Lyanca Van Rompay

lyanca.vanrompay@telenet.be

   @lyancavanrompay @lyvarodancecollective