Cursusvoortgang en statistieken bekijken

Community & Cursussen · https://autorespond.nl/docs/cursusvoortgang-en-statistieken-bekijken/

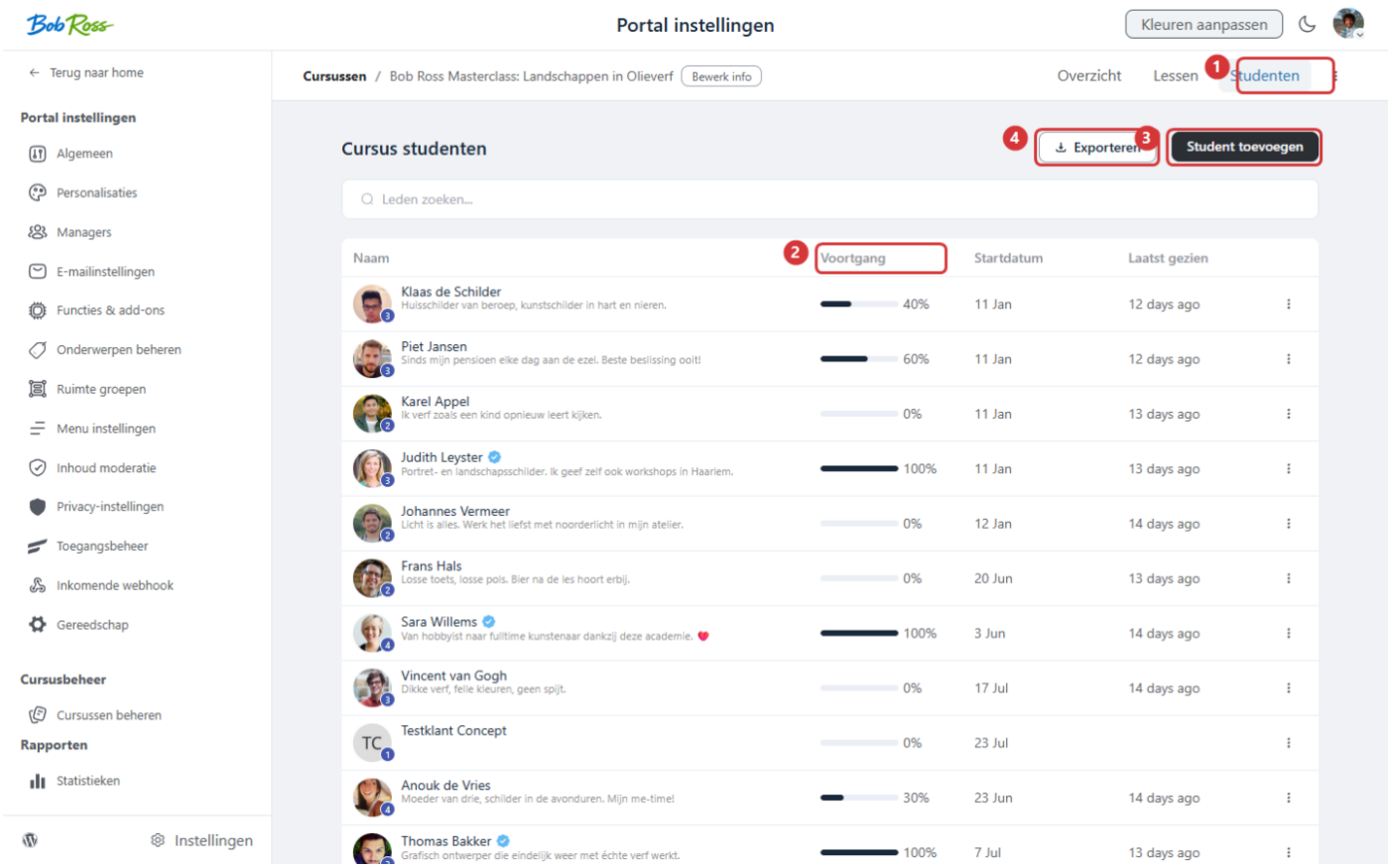
Module
Deze handleiding hoort bij de module **Cursussen & community**. Die zit in Alles-in-één en kun je ook los aan je pakket toevoegen. Bekijk wat de module doet

Hoeveel cursisten zijn er echt bezig? Wie is halverwege blijven hangen, en wie heeft alles afgerond? De voortgang van je cursisten is de belangrijkste graadmeter van je academie — én de basis voor slimme opvolging. In dit artikel lees je waar je de voortgang en statistieken vindt, hoe je de cijfers interpreteert en hoe je er automatisch op inspeelt.

*De community- en cursusfuncties in Autorespond zijn gebaseerd op **FluentCommunity** — inbegrepen in je pakket. Lees de Engelse documentatie*

1. Voortgang per cursus bekijken

1. Open je community-portaal en ga naar het **cursusbeheer** (Instellingen → Cursusbeheer, of open de cursus en klik op de beheerknop).
2. Open de cursus en ga naar het **cursisten-overzicht**. Je ziet per cursist wanneer hij is gestart en het **voortgangspercentage**: het aandeel lessen dat is afgevinkt.
3. Bovenaan zie je de totalen: het aantal cursisten en het aantal secties en lessen. In het cursusoverzicht zie je die aantallen voor al je cursussen naast elkaar — zo spot je in één oogopslag welke cursus loopt en welke aandacht nodig heeft.



In beeld: *1) het tabblad Studenten · 2) de kolom Voortgang met het percentage per cursist · 3) handmatig een student toevoegen · 4) de lijst exporteren.*

Goed om te weten: een les telt als afgerond wanneer de cursist hem afvinkt (“markeer als voltooid”). Een cursus is afgerond wanneer alle lessen zijn afgevinkt — dat is ook het moment waarop de automatiseringstrigger “Completed a course” afgaat.

2. De cijfers lezen: waar kijk je naar?

- **Veel cursisten op 0%** — mensen schrijven zich in maar starten niet. Dit is bijna altijd een opvolgingsprobleem, geen inhoudsprobleem: stuur een activatiemail met een directe link naar les 1 (zie stap 3).
- **Een knik halverwege** — veel cursisten haken bij dezelfde sectie af. Bekijk die les kritisch: te lang, te moeilijk, of ontbreekt er een opdracht? Kleine lessen met een concreet resultaat houden het tempo erin.
- **Hoge afronding** — je bent klaar voor het volgende aanbod. Precies daarom is de “cursus afgerond”-automatisering met vervolgaanbod zo effectief.
- **Reacties onder lessen** — kwalitatieve feedback. Veel vragen bij één les betekent: die les verdient een update of een extra voorbeeld.

3. Automatisch inspelen op voortgang

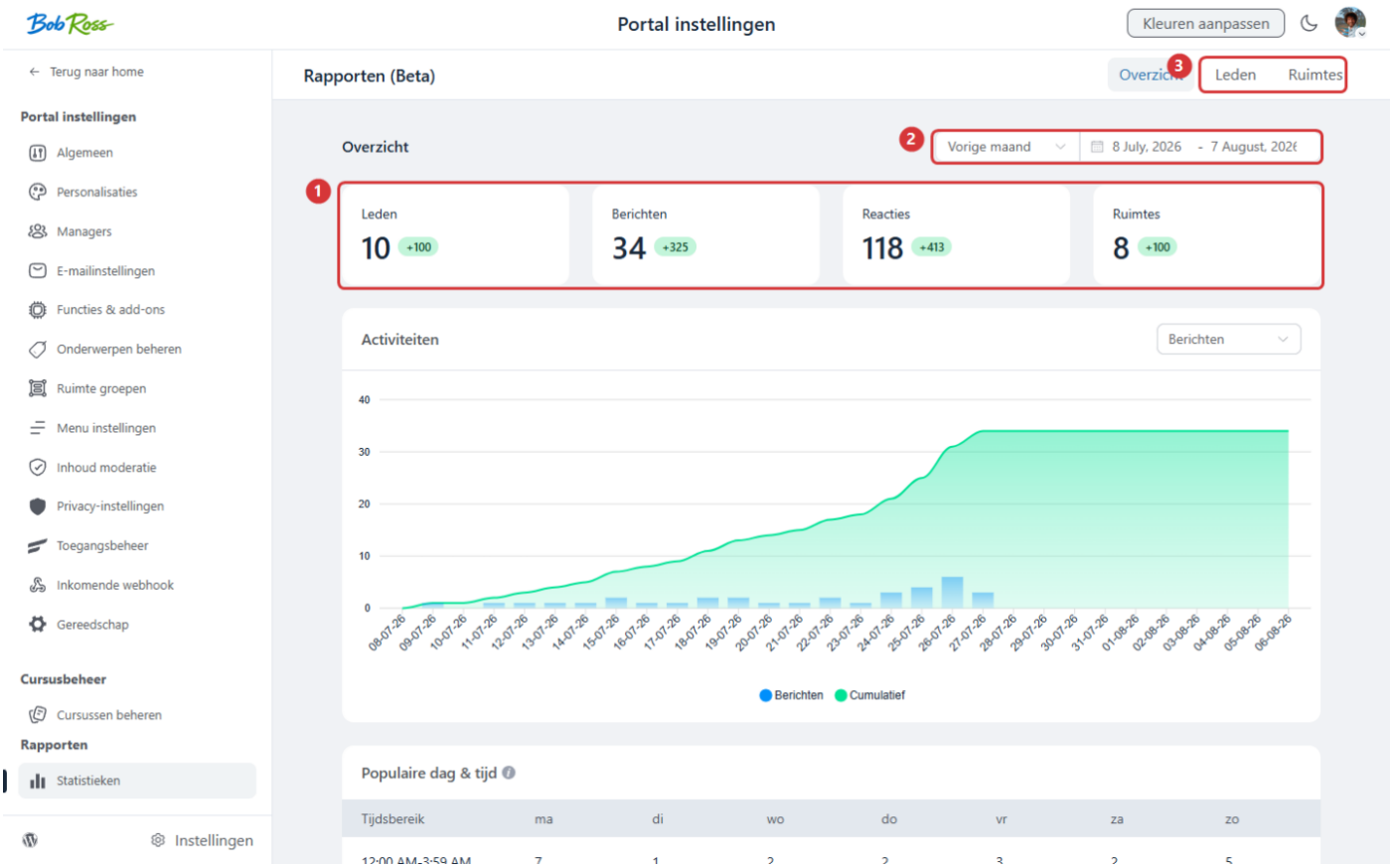
Voortgang wordt pas waardevol als je erop reageert. Onder **CRM & Emails → Automatiseringen** staan hiervoor community-triggers klaar (categorie Community):

- **Enrolled in a course** — start een activatiereeks: dag 1 welkom + link naar les 1, dag 4 een reminder voor wie nog niet begon.
- **Lesson Completed** of **Section/Topic Completed** — feliciteer bij een mijlpaal (“Module 1 is binnen!”) of geef bonusmateriaal vrij na een specifieke les.
- **Completed a course** — felicitatie, badge of certificaat, en na een paar dagen het vervolgaanbod.

De uitgewerkte recepten (inclusief het stoppen van een flow zodra het doel bereikt is) vind je in het artikel over community-automatiseringen in de gerelateerde links.

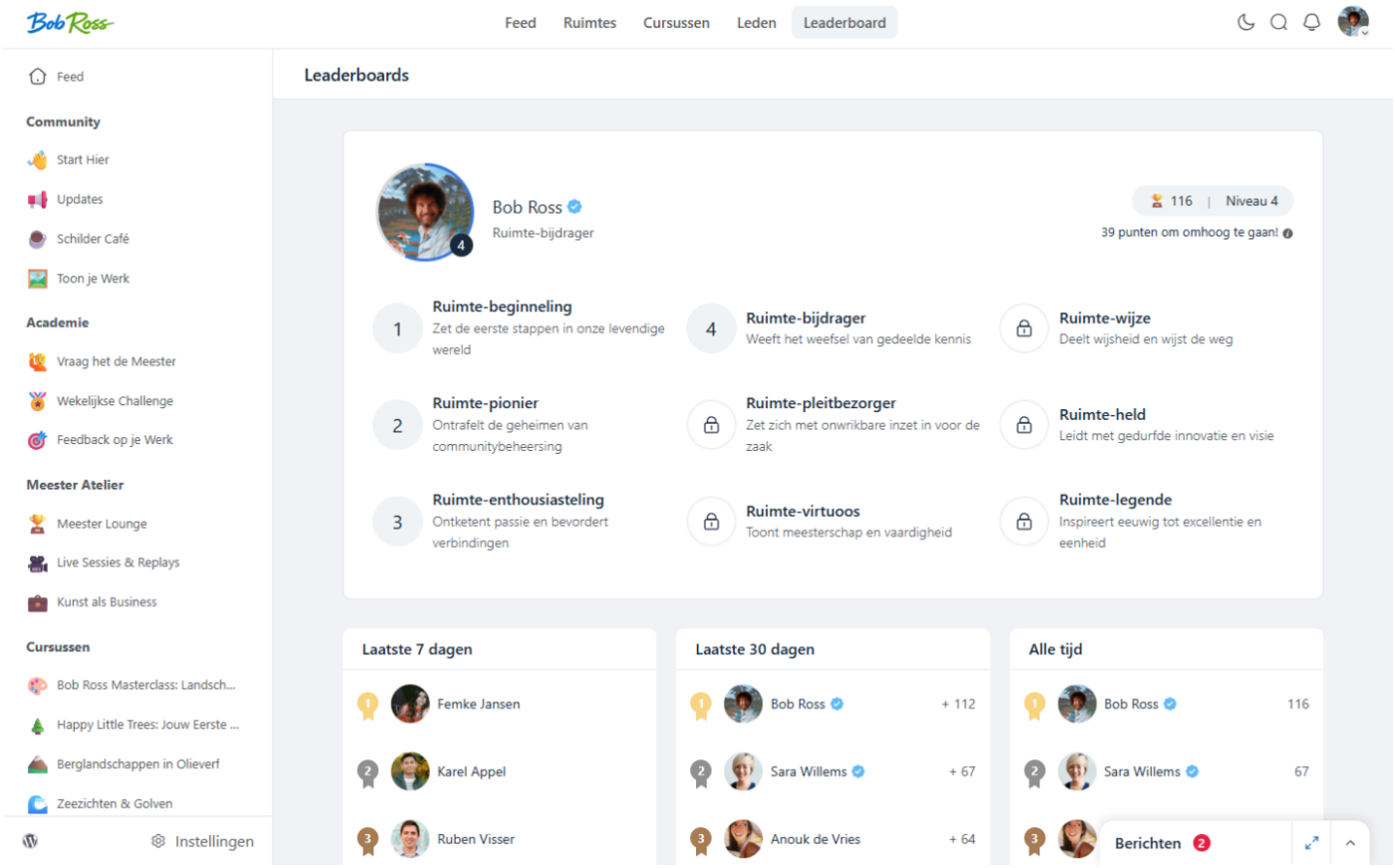
4. Betrokkenheid breder meten: leaderboard en ledenlijst

Naast cursusvoortgang zegt community-activiteit veel over hoe je academie ervoor staat:



In beeld: *Instellingen → Statistieken: 1) kerncijfers over leden, berichten en reacties · 2) de periodekiezer · 3) rapporten per leden en ruimtes.*

- Het **Leaderboard** (in het portaalmenu) toont wie de meeste waardering ontvangt op posts en reacties — over 7 dagen, 30 dagen en allertijden. Je meest betrokken leden staan bovenaan: je ambassadeurs, en vaak je beste kandidaten voor een hoger lidmaatschap of een testimonial.
- De **ledenlijst** toont wie er recent actief was. Leden die wegblijven zie je hier het eerst — een stille-leden-mailtje (“we missen je!”) werkt beter naarmate je er eerder bij bent.
- Omdat community-activiteit ook tags kan zetten (lid geworden van ruimte X) kun je in je CRM segmenteren op betrokkenheid en daar gericht op mailen.



Veelgestelde vragen

Kan ik de voortgang van een cursist resetten?

Voortgang is persoonlijk en blijft normaal gesproken staan, ook als de toegang tijdelijk vervalt. Wil je voor een specifieke cursist opnieuw beginnen (bijvoorbeeld bij een herstart van een begeleidingstraject), neem dan contact op met support.

Zien cursisten hun eigen voortgang?

Ja, elke cursist ziet in de cursus zijn eigen voortgangsbalk en welke lessen zijn afgevinkt. Dat werkt motiverend — moedig cursisten in je lessen actief aan om af te vinken.

Telt het bekijken van een les automatisch als voltooid?

Nee, de cursist vinkt een les zelf af. Dat is bewust: zo weet je dat een afgeronde cursus ook echt doorgewerkt is, en blijven je voortgangscijfers en de “cursus afgerond”-automatisering betrouwbaar.

Kan ik een lijst maken van iedereen die een cursus heeft afgerond?

Ja. Laat de “Completed a course”-automatisering een tag toekennen (bijvoorbeeld cursus-x-afgerond). In je CRM filter je vervolgens op die tag — handig voor een vervolgaanbod of een review-verzoek.

Gerelateerde artikelen

- Automatisering triggers instellen
- Contacten segmenteren en filteren
- E-mailcampagne opstellen en versturen
- Community-automatiseringen: onboarding, upsell en meer via je CRM
- Een cursus toevoegen en beheren
- Leaderboard, punten en badges

Van inschrijving tot afronding: volg je cursisten, speel automatisch in op hun voortgang en bouw een academie die zichzelf opvolgt.

Ontdek Autorespond →