

5. Allegati

Allegato I – Lista video di ispirazione

1. Domino Chain Reaction

<https://youtu.be/y97rBdSYbkg>

Una tessera del domino può rovesciare un'altra tessera di circa 1,5 volte più grande di sé stesso. Una catena di domino di dimensioni crescenti produce una sorta di reazione meccanica a catena che inizia con una piccola spinta e abbatte un domino di dimensioni impressionanti. Idea originale di Lorne Whitehead, American Journal of Physics, Vol. 51, pagina 182 (1983).

2. Le cose migliori sulla terra sono dall'altra parte della paura

<https://youtu.be/Hpd61o6TvXM>

L'attore Will Smith condivide la sua esperienza con il paracadutismo con una citazione di Franklin D. Roosevelt: "L'unica cosa che dobbiamo temere è la paura stessa". Smith sottolinea l'importanza di far fronte alle nostre paure trovandoci faccia a faccia con loro.

3. Moonshot Thinking

<https://youtu.be/pEr4j8kgwOk>

Perché puntare a un 10% quando puoi puntare a un x10? Invece di un guadagno del 10%, un colpo di luna mira a un miglioramento 10 volte rispetto a quello che esiste attualmente. La combinazione di un problema enorme, una soluzione radicale a quel problema e la tecnologia rivoluzionaria che potrebbe rendere possibile quella soluzione, è l'essenza di un colpo di luna.

4. Come imparare dal rifiuto e dal fallimento

<https://youtu.be/-vZXgApsPCQ>

Jia Jiang si avventura coraggiosamente in un territorio che molti di noi temono: il rifiuto. Cercando il rifiuto per 100 giorni - dal chiedere a uno sconosciuto di prendere in prestito \$ 100 alla richiesta di un "rifornimento di hamburger" in un ristorante - Jiang si è desensibilizzato al dolore e alla vergogna che il rifiuto spesso porta e, nel processo, ha scoperto che semplicemente chiedendo per quello che vuoi puoi aprire possibilità in cui ti aspetti di trovare vicoli ciechi.

5. Episodio Bloomberg Entrepreneurship World Silicon Valley

<https://youtu.be/1s86 I--LKQ>

Turkish Bloomberg HT Channel presenta una parte speciale del suo "Entrepreneurship World" a San Francisco, doppiato da Oguzhan Aygoren, capo del centro per l'imprenditorialità dell'Università Bogazici di Istanbul, in Turchia. L'ospite è il co-fondatore e CEO di una start-up, Anki Inc., Boris Sofman e l'argomento è sulla robotica e sull'intelligenza artificiale come aree di funzionamento di questa azienda. (L'inizio del video è in turco, ma continua in inglese)

6. Inizia dal perché

https://youtu.be/u4ZoJkF_VuA

Simon Sinek spiega che c'è uno schema sul motivo per cui Apple è così innovativa, perché Martin Luther King è stato così stimolante ("Era: "Ho un sogno!" "Non ho un piano"): Tutte le grandi aziende e leader pensano, agiscono e comunicano allo stesso modo. Si chiama Golden Circle. Si tratta solo del perché? Come? Che cosa? Quando le persone credono in quello che fai, avrai successo. Perché? Come? Che cosa? Per favore guarda!

7. Steve Jobs 2005 Stanford discorso d'inizio

<https://youtu.be/UF8uR6Z6KLc>

Attingendo ad alcuni dei punti più cruciali della sua vita, Steve Jobs, amministratore delegato e co-fondatore di Apple Computer e Pixar Animation Studios, ha esortato i laureati a perseguire i loro sogni e vedere le opportunità nelle battute d'arresto della vita - inclusa la morte stessa - al 114° inizio dell'università il 12 giugno 2005.

Steve Jobs racconta tre storie di vita:

1. Storia sull'unione dei punti
2. Storia di amore e perdita: scegli la tua passione, non accontentarti del meno
3. Una storia sulla morte: il tuo tempo è limitato: non sprecarlo, vivendo la vita di qualcun altro.

8. Sei lezioni di vita da Steve Jobs

<https://www.youtube.com/watch?v=6ARaPFvmSc0>

Le 6 lezioni di vita in questo video:

1. Scegli la vita che vuoi vivere
2. I certificati non contano
3. Sogna in grande
4. Inizia da qualche parte
5. Vivi ogni giorno come se fosse l'ultimo
6. Fallisci solo quando smetti di provare

9. Le 5 regole del successo di Arnold Schwarzenegger

https://youtu.be/Kb7_E12FFLw

L'attore Arnold Schwarzenegger rivela i suoi 5 passi segreti per affrontare la vita e diventare Mr. Universo (all'età di 20 anni), 7 volte Mr. Olympia, leggenda di Hollywood e Governatore della California per due mandati. La sua storia dimostra che nessun ostacolo è troppo grande da superare e nessuna visione è troppo grande da raggiungere.

1. Trova la tua visione e seguila
2. Non pensare mai in piccolo, pensa sempre in grande

3. Ignora gli oppositori
4. Datti da fare
5. Non solo prendere, restituisci qualcosa (...e cambia il mondo)

10. Discorso ispiratore di Rocky Balboa

https://youtu.be/D_Vg4uyYwEk

"Lascia che ti dica qualcosa che già sai. Il mondo non è tutto sole e arcobaleni. È un posto molto cattivo e brutto e non mi interessa quanto sei duro, ti batterà in ginocchio e ti terrà lì per sempre se lo permetti. Tu, io o nessuno colpirà forte come la vita. Ma non si tratta di quanto duramente colpisci. Si tratta di quanto sia difficile farlo e continuare ad andare avanti..."

11. Sogna in grande

<https://youtu.be/zfWjApEUS88>

Tim Bengel, giovane artista tedesco, racconta di come è diventato un artista innovativo e attraverso il suo lavoro è arrivato a creare la sua mostra di artista solista a New York.

12. Sogno e Design (Il lavandino nascosto)

<https://www.facebook.com/watch/?v=541414016390615>

Il video mostra la realizzazione di un lavabo innovativo che unisce la funzionalità all'esperienza.

13. Utilizzando la tradizionale arte turca Ebru per il cambiamento

<https://youtu.be/E1eS3ChsQAM>

Il video mostra l'uso di una tecnica artistica tradizionale per ricreare un famoso dipinto di Van Gogh.

14. Abitudine sorprendente degli originali

<https://youtu.be/fxbCHn6gE3U>

Il TED talk presenta la cosiddetta categoria degli "originali" e i relatori spingono il pubblico a comprenderne le caratteristiche e il valore.

15. Nella mente di un maestro procrastinatore

<https://youtu.be/arj7oStGLkU>

Il discorso TED presenta in modo innovativo com'è la mente di un procrastinatore, cosa significa e cosa implica la procrastinazione.

16. Fallisci presto, fallisci velocemente per avere successo prima

<https://youtu.be/VzhEijUEQYc>

Il video mostra come un giovane ragazzo ha imparato a fare un back flip in meno di 6 ore e propone il valore della resilienza.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



17. Perché le startup hanno successo

<https://youtu.be/bNpx7gpSqby>

Questo video esplora le ragioni del fallimento o del successo di una startup. Il relatore sottolinea che i principali fattori che determinano il successo sono: l'idea, il team, il modello di business, il finanziamento e la tempistica. I più influenti di questi fattori sono i tempi [42%] e il team [32%].

18. Come iniziare un movimento

<https://youtu.be/fW8amMCVAIQ>

Questo video evidenzia l'importanza della fiducia in sé stessi nella leadership e il ruolo svolto dai partner nel promuovere e sostenere i leader aziendali di culto e nell'attrarre altri partner.

19. Strano o semplicemente diverso

<https://youtu.be/1K5SycZjGhI>

Il video speaker esplora l'importanza della prospettiva locale e culturale in relazione a qualsiasi ipotesi che potrebbe essere fatta, mostrando che qualunque concetto possa essere la norma per te, potrebbe essere vero il contrario per gli altri a seconda del contesto locale.

20. Tieni per te i tuoi obiettivi

<https://youtu.be/NHopJHSIVo4>

Il video speaker presenta il paradosso di come condividere i tuoi obiettivi e le tue ambizioni personali con qualcun altro renderà meno probabile che si materializzi a causa di fattori psicologici.

21. Rifugiati e imprenditorialità, Turchia: a partire da zero

<https://m.youtube.com/watch?v=f0lBTyLeja8>

Il video riassume ed esplora le difficoltà e gli ostacoli della vita reale che possono incontrare individui come i rifugiati che hanno bisogno di ricostruire la propria vita in paesi stranieri

22. Un imprenditore rifugiato siriano trasforma un capannone in una fabbrica di cioccolato:

<https://m.youtube.com/watch?v=I8rUj0AHiFY>

Come le abilità precedenti possono aiutarti a trasformare un capannone in una fabbrica di cioccolato di successo

23. Incontra i rifugiati siriani trasformati in imprenditori che vivono in Turchia:

<https://m.youtube.com/watch?v=7GOVxz3PBHA>

Rifugiati siriani che avviano attività e creano posti di lavoro in Turchia

24. NO EXCUSES - Miglior video motivazionale inglese con sottotitoli

<https://www.youtube.com/watch?v=wnHW6o8WMas>

Questo video motivazionale spiega cosa devi fare quando hai un problema. Fai qualcosa al riguardo! Hai tempo, hai capacità, hai la conoscenza. Non sarà mai facile. Questa è la tua opportunità: fallo accadere!

25. DREAM - Video motivazionale. Inglese sottotitolato, anche italiano.

<https://www.youtube.com/watch?v=g-jwWYX7Jlo&feature=youtu.be>

Non rinunciare ai tuoi sogni. Il tuo sogno è possibile. La grandezza esiste in tutti noi. Sei unico. Guarda anche The Pursuit of Happyness su come superare la delusione e la battuta d'arresto e avere successo alla fine!

26. GUARDA QUESTO OGNI GIORNO E CAMBIA LA TUA VITA - Discorso motivazionale di Denzel Washington Denzel Washington 2020:

<https://www.youtube.com/watch?v=tbnzAVRZ9Xc&t=27s>

Nelson Mandela ha detto: "Non c'è passione da trovare giocando in piccolo, accontentandosi di una vita che è meno di quanto sei capace di vivere" Fai ciò che ti appassiona. I sogni senza obiettivi sono solo sogni. Fallirai ad un certo punto della tua vita: abbraccialo e consideralo! Tutti hanno il talento per avere successo, ma se non fallisci non ci stai nemmeno provando. Il fallimento è il modo migliore per capire la tua direzione.

Allegato II – Strumento di valutazione elettronica e piattaforma YME

E- assessment tool

L'e-assessment tool di YME è uno strumento di autovalutazione che aiuterà i giovani migranti a valutare sé stessi in base alle proprie capacità imprenditoriali.

È possibile accedere allo strumento tramite <http://www.yme-platform.net/Tool.html> o accedendovi dalla prima pagina della piattaforma YME (<http://www.yme-platform.net/>). Per accedervi, l'utente deve ricevere un account dagli amministratori della piattaforma YME o registrarsi creandone uno lui stesso.

Lo strumento consiste in un questionario che aiuterà l'utente a valutare le sue capacità imprenditoriali rispondendo a domande provenienti da aree quali fiducia in sé stessi, comunicazione, leadership, creatività / innovazione, problem solving, finanza, ambizione e assunzione di rischi. Sulla base dei risultati del questionario, l'utente riceverà un breve feedback (un punteggio) e sarà indirizzato a risorse di apprendimento che potranno essere utilizzate per migliorare le proprie capacità imprenditoriali.

Piattaforma YME

È possibile accedere alla piattaforma YME tramite <http://www.yme-platform.net/>.

La piattaforma YME è uno strumento che consente un accesso integrato a tutte le risorse imprenditoriali ed educative sviluppate per supportare i giovani migranti che vogliono saperne di più sull'imprenditorialità e che vogliono essere guidati nell'apertura di una nuova impresa. La piattaforma contiene lo strumento di valutazione elettronica YME, le guide per insegnanti / tutor e studenti (giovani migranti) sviluppate durante il progetto YME e uno spazio di e-Learning che dà accesso alle risorse di apprendimento a tutti i migranti che desiderano migliorare le loro conoscenze in quest'area e avviare un'attività in proprio.

Allegato III – Esercizi sul gruppo target

Esercizio n. 1:

Stiamo vendendo bevande energizzanti per alte prestazioni nello sport, 50enne può essere il nostro target group?

Sì o no

Perché?

Per favore, lasciaci il tuo commento _____

Esercizio n.2:

- Vuoi vendere una nuova bevanda energizzante, qual è il tuo target? Scrivi una descrizione dettagliata del tuo target o della tua persona, includi la loro età, il luogo in cui vivono, gli atteggiamenti, gli hobby, sii il più specifico possibile. Un target di turisti di 30-50 anni, manca di dettagli, 30 anni come un tipo di musica per esempio e 45-50 altri. Definisci la tua persona/target nel modo più specifico possibile.

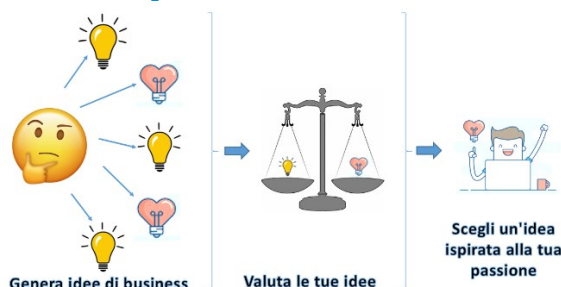


Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

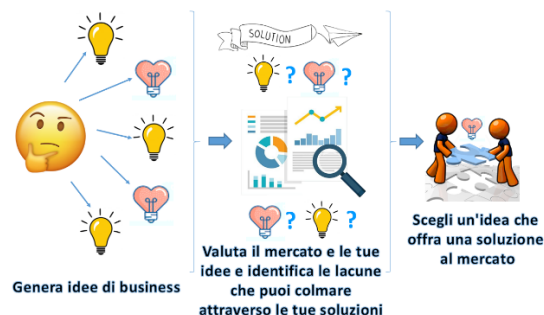


Allegato IV: Dieci suggerimenti e trucchi su Come diventare un imprenditore?

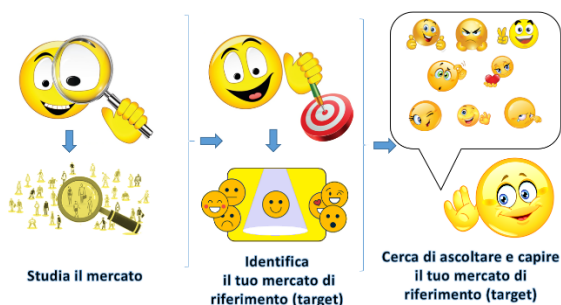
6.3.1 La tua idea imprenditoriale dovrebbe essere alimentata dalla passione.



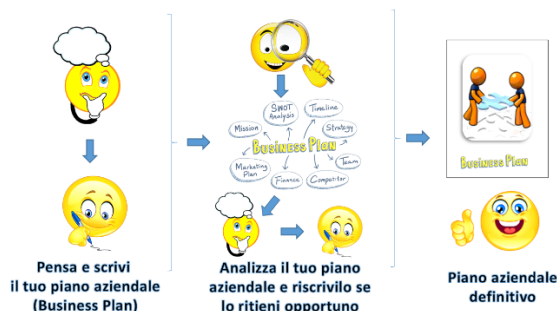
6.3.2. La tua idea imprenditoriale dovrebbe essere una soluzione.



6.3.3. Dovresti identificare e comprendere il tuo mercato di riferimento.



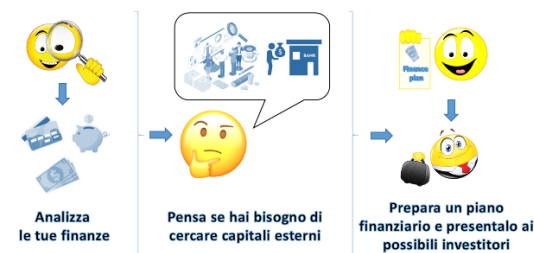
6.3.4. Dovresti preparare un business plan ben strutturato.



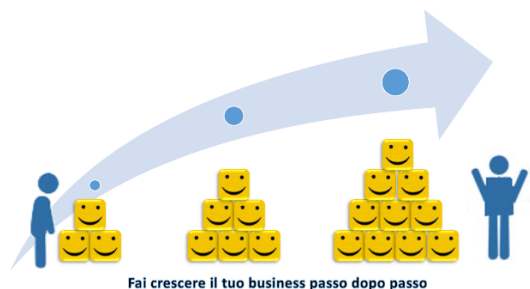
6.3.5. Dovresti conoscere i requisiti legali per avviare un'impresa.



6.3.6. Dovresti ottenere un finanziamento per la tua idea imprenditoriale.



6.3.7. Dovresti iniziare su piccola scala e lavorare per far crescere la tua attività.



6.3.8. Dovresti fare delle pause.

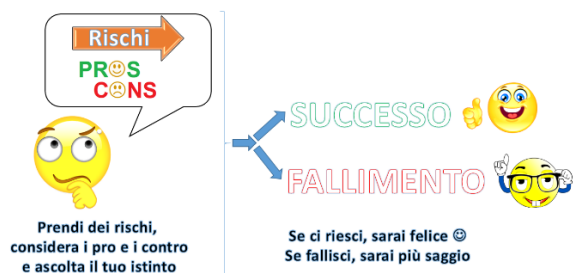




Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



6.3.9. Dovresti correre dei rischi.



6.3.10. Dovresti imparare dai tuoi errori.



Allegato V - Storie vere sul fallimento

1. Khaled, un siriano di 56 anni

Abbiamo incontrato Khaled, un siriano di 56 anni che è riuscito a fare affari quando era giovane. Era felice di condividere con noi una parte della sua storia di vita.

Avevo 16 anni quando sono atterrato per la prima volta in Romania. Il mio obiettivo qui era frequentare la scuola di odontoiatria, ma la Romania mi ha dato alcune opportunità e non potevo lasciarle passare. Nel mio ultimo anno di studi, ho visto alcune opportunità con i miei amici più grandi che erano già qui, e vendevano scarpe di importazione dai paesi arabi. Ma non avevo i soldi per avviare la mia attività, così ho aperto una società e ho iniziato a essere il loro venditore, guadagnando dalle commissioni.

Dopo un po' ho avviato la mia società di importazione. Stavo importando il tessuto, che era una grande novità, e vendendo con qualche commissione, ma sono anche riuscito a lavorare con alcune aziende e creare alcune tende o tappeti di tessuto, utilizzando alcuni modelli tipici del mio paese d'origine. Ma non ha funzionato come mi aspettavo, ho provato quindi ad implementare un design orientale, ma al popolo rumeno non è piaciuto molto.

A quel tempo, questo evento mi ha impedito di fare questa attività perché, a quei tempi, la Romania aveva molte fabbriche che producevano quasi gli stessi tappeti e tende in stile "rumeno" con alcuni che avevano grandi contratti. Pensavo di non poter superare queste aziende, io ero giovane e non così ottimista, volevo provare qualcosa di nuovo, ma avevo paura di farlo.

Dato che il mio rumeno era buono, alcuni rumeni conoscevano le mie capacità imprenditoriali e sapevano che avevo contatti con il mio paese di origine. Mi hanno rintracciato e ci siamo messi in contatto. Erano persone che avevano attività di import-export e alcuni di loro mi hanno fatto offerte vantaggiose per avere la spedizione via mare. Tuttavia, ho avuto paura di accettare e dopo mi sono pentito di aver avuto un'opportunità simile ma di non averla sfruttata, avevo paura del fallimento perché l'ultima attività non doveva avere successo.

Ma non ho smesso. Dovevo mangiare. Avevo già 27-28 anni, un figlio e una moglie. Smettere non era un'opzione. Ma per quanto cercassi di trovare una soluzione, non mi venne in mente nulla. Per fortuna però, un giorno un vecchio socio dell'industria delle tende mi ha chiamato, dicendomi che aveva delle pecore in vendita, come sapeva, noi musulmani mangiamo praticamente solo carne di pecora e vedeva ciò come un'opportunità e da lì abbiamo avviato un'attività in questa zona.

Sfortunatamente, la maggior parte dei migranti non vuole rimanere in Romania, vuole partire in altri paesi europei e la Romania è solo la loro porta per quei paesi.

Guarda questa storia - <https://www.infomigrants.net/en/post/22604/ahmad-s-story-i-just-want-to-educate-myself>

2. Il fondatore di Bionluk Utku Subakan circa 16 tentativi falliti:

<https://youtu.be/-RM2Wjy-Urg>

3. Il fondatore di Intercity Vural Ak:

<https://youtu.be/FlgLHYk87ME>

4. Storia del fallimento di Otoparlat:

<https://youtu.be/7ugzJQwdg2E>

5. Storia del fallimento di Bilemezsın:

https://youtu.be/T488cx5h_E

6. Storia di fallimento e inversione di tendenza di Berhan Kongel:

<https://youtu.be/teKNu7pdowU>

7. Hoop

2015 – 2020

Fase di evoluzione: Venture

Numero di dipendenti: 25-49

Settore: Tempo libero e intrattenimento

Hoop è stato lanciato per la prima volta nel 2016, creato da un gruppo di genitori che volevano togliersi l'impegno di trovare attività da fare con i propri figli. Hanno sviluppato un'app mobile che collegava le famiglie agli eventi nella loro zona, dalle lezioni di danza ai laboratori creativi e tutto il resto. L'app è stata aggiornata quotidianamente, con oltre 100.000 attività per bambini di età compresa tra 0 e 11 anni, comprese di valutazioni e recensioni e servizi di prenotazione online.

Nel dicembre 2016, Hoop si è assicurata un investimento di 2 milioni di sterline da BGF Ventures, per una partecipazione del 30% nella società. Alla fine di settembre 2017, un'ulteriore raccolta fondi azionaria ha portato Hoop da un'azienda in fase di avviamento a una società in fase di sviluppo. Alla fine di quell'anno, a soli 12 mesi dal primo round di investimenti, Hoop aveva più di 25 dipendenti. Durante il suo ciclo di vita, Hoop ha raccolto un totale di 8,4 milioni di sterline attraverso tre round di investimento, l'ultimo dei quali è stato a maggio 2018. Oltre a BGF, i suoi investitori includevano Edge Investments e lo studio digitale ustwo.

L'obiettivo di Hoop era "aiutare le famiglie a dedicare meno tempo alla pianificazione e più tempo a divertirsi". Quest'app è stata utilizzata da oltre 1,5 milioni di famiglie e 15.000 organizzatori in tutto il Regno Unito. È stata anche nominata due volte "App of the Year" da Apple, nel 2016 e nel 2017. Hoop aveva trovato e soddisfatto un bisogno crescente tra le famiglie moderne. Come ha dichiarato il co-fondatore e CEO Daniel Bower in un'intervista, i genitori millennial "sono cresciuti utilizzando Deliveroo, Uber e WhatsApp per organizzare le loro vite e vogliono gestire il tempo della loro famiglia allo stesso modo, aspettandosi che le informazioni siano accessibili in un momento Avviso."

Nonostante il suo successo iniziale, Hoop ha incontrato difficoltà nel 2020. Come gran parte del settore del tempo libero e dell'intrattenimento, Hoop è stato gravemente colpito dalla pandemia. Durante il blocco, l'app di prenotazione delle attività dell'azienda è diventata in gran parte obsoleta. Entro l'8 aprile, l'impatto di COVID-19 sull'azienda è stato enorme. Lottando per sopravvivere, Hoop ha introdotto una funzionalità nella sua app che offre attività online per i bambini, ma questo non è stato sufficiente per coprire le perdite dell'azienda. Dopo alcuni mesi impegnativi, Hoop ha annunciato la sua chiusura il 6 luglio.

Postato sul suo sito web, il messaggio di chiusura di Hoop recitava: "Come molte aziende in tutto il mondo, la pandemia COVID-19 ha avuto un enorme impatto su Hoop. Quando è iniziato il blocco nel Regno Unito, le entrate generate da Hoop dalle prenotazioni sono rapidamente scese quasi a zero... Abbiamo passato gli ultimi mesi alla ricerca di modi che permettessero a Hoop di continuare, tuttavia questi tentativi si sono rivelati alla fine infruttuosi. "

8. Cuckooz

2016 - 2020

Stadio di evoluzione: seme

Numero di dipendenti: 5-9

Settore: Alloggio

Cuckooz è stata fondata nel 2016 dagli imprenditori Charlie Rosier e Fabienne O'Neill. La coppia aveva deciso di creare appartamenti con servizi di design e di fascia alta a Londra che "aiutassero i nomadi a sentirsi sedentari". Queste case erano disponibili per affitti a medio e breve termine e miravano a "la prossima generazione di viaggiatori che hanno bisogno più di un semplice appartamento". Oltre allo spazio fisico, Cuckooz aveva diverse offerte incentrate sui turisti, incluso un servizio di portineria con informazioni sulla zona locale.

Nel febbraio 2017, Cuckooz si è assicurata un investimento azionario iniziale di £ 200.000 da investitori anonimi, con una valutazione ante-soldi di £ 1,47 milioni. Nello stesso anno, un'ulteriore raccolta fondi a dicembre, con una valutazione in anticipo di 3,99 milioni di sterline, portò l'investimento totale a 350.000 sterline. Entro il 2020, il portafoglio dell'azienda era cresciuto fino a includere diverse località nella capitale, tra cui Bloomsbury, Shoreditch e Hoxton, e hanno appena lanciato i loro nuovi appartamenti a Camden nell'ottobre dello scorso anno.

Durante la sua vita, Cuckooz ha vinto due Serviced Apartment Awards, per la migliore campagna di marketing/branding nel 2019 e come miglior operatore nel 2020 (poco prima della quarantena). Sforzandosi di diventare i prossimi grandi innovatori nel settore dell'ospitalità, il team fondatore di Cuckooz ha cercato di creare esperienze completamente nuove per i propri ospiti. Nel 2018, hanno lanciato The Zed Rooms a Shoreditch, progettato per aiutare il sonno REM e affrontare il cosiddetto "effetto della prima notte" quando si arriva in un luogo sconosciuto: dai cuscini termoregolatori a una stanza specificamente progettata per imitare il comfort e la sicurezza del un grembo materno.

Sfortunatamente per aziende come Cuckooz, nel marzo 2020, l'industria globale del turismo e dell'ospitalità ha chiuso quasi dall'oggi al domani. Nonostante il successo degli anni precedenti, la società non era in una buona posizione per sopravvivere alla pandemia. Il 1° giugno, Cuckooz ha annunciato di aver cessato l'attività. All'epoca, si diceva che il co-fondatore Rosier avesse detto: "Essendo una piccola impresa, con limitate riserve di liquidità, superare la tempesta COVID-19 purtroppo non era un'opzione per noi... Siamo così grati per il supporto del settore e sperando che torneremo presto. "

Tuttavia, non è tutto negativo, poiché la seconda startup di Rosier e O'Neill, Cuckooz Nest, fondata nel 2017, è riuscita a resistere allo shock di COVID-19. Continuando con il loro modello di business space-as-a-service, Cuckooz Nest gestisce il primo spazio di lavoro ibrido e asilo nido di Londra. Lo spazio di co-working, situato a Farringdon, consente ai genitori di essere vicini ai propri figli senza compromettere la loro carriera. L'idea di diversificare in spazi per uffici incentrati sulla famiglia è venuta in mente a Rosier quando, dopo la nascita del suo primo figlio, desiderava tornare a lavoro. Cuckooz Nest ha ottenuto finanziamenti da Seedrs a maggio 2019 e, avendo riaperto i battenti a giugno, sta attualmente avendo un impatto minimo dalla crisi del COVID-19.

9. CrowdScores

2012 - 2020

Fase di evoluzione: Venture

Numero di dipendenti: 10-24

Settore: Social network

CrowdScores era un'app di social networking creata appositamente per gli appassionati di calcio. L'app mobile utilizzava una tecnologia progettata per il crowdsourcing di dati sportivi in tempo reale. Ha permesso ai tifosi che guardavano gli incontri negli stadi di inserire i punteggi delle partite in tempo reale, fornendo aggiornamenti agli utenti a casa molto più velocemente rispetto alle fonti multimediali convenzionali. Oltre ai punteggi delle partite, l'app ha fornito agli utenti informazioni su partite, risultati, classifiche, formazioni e video highlights.

Nel gennaio 2013, CrowdScores ha raccolto 890.000 sterline da investitori anonimi per una partecipazione del 58% nella società. Ha raggiunto la fase di venture capital all'inizio del 2014, a seguito di un ulteriore investimento di £ 613k con una valutazione ante-money di £ 2,79m. Durante il suo ciclo di vita, la società ha raccolto un totale di 5,97 milioni di sterline attraverso sei round di finanziamento. Il suo investimento più recente, nel 2018, valeva più di 2 milioni di sterline.

Entro il 2020, CrowdScores era cresciuto fino a coprire più di 350 campionati e competizioni, distribuiti in 117 paesi diversi. Nel frattempo, il numero di fan che utilizzavano attivamente l'app aveva raggiunto più di cinque milioni in tutto il mondo. CrowdScores è stato un successo, avendo creato una fedele comunità di appassionati di calcio sia contribuendo che utilizzando la sua app. E all'inizio di quest'anno, la crescita dell'azienda sembrava destinata a continuare...

Ma poi tutto è cambiato. Con la sospensione delle partite di calcio all'inizio del lockdown e il divieto continuato agli spettatori anche dopo il ritorno delle partite, l'app basata sui fan aveva perso il suo scopo. Ad aprile 2020, CrowdScores era stato gravemente colpito dal COVID-19, con restrizioni sul suo prodotto e la perdita del suo gruppo di clienti chiave. In un mondo senza spettatori sportivi, il "fallimento" dell'azienda era in qualche modo inevitabile. Il 17 maggio l'azienda ha annunciato ufficialmente la sua chiusura.

Prendendo come riferimento i loro canali di social media, CrowdScores ha detto "arrivederci, per ora". Nel post di addio, il team ha sottolineato che: "non avremmo potuto farlo senza la nostra grande community". In risposta all'annuncio, i membri di questa comunità hanno espresso la loro tristezza e il loro rammarico per vedere CrowdScores andar via, ma anche gratitudine per "una delle migliori app di tutti i tempi". Come recita la frase spesso citata: "il calcio senza tifosi non è niente", solo il tempo dirà se i fan torneranno allo stadio e se la loro amata app seguirà l'esempio.

10. Bassem

Un colloquio con Bassem; questa testimonianza è stata redatta da DFW2W

Mi chiamo Bassem, un rifugiato siriano che vive nei Paesi Bassi e HO REALIZZATO un sogno:

In Siria ho realizzato un sogno: una vita in pace e la possibilità di creare la mia azienda nei Paesi Bassi. Per me, i Paesi Bassi sono degli "Stati Uniti in scala ridotta" dove tutto è possibile e i sogni diventano realtà.

Dopo aver vissuto per un anno e mezzo nel centro asilo, ho finalmente ottenuto un permesso di lavoro. Ero così felice ma non mi rendevo conto di quali sfide mi aspettavano. Per prima cosa dovevo richiedere un sussidio, per questo avevo bisogno di un domicilio e di una residenza permanente, per ottenerlo dovevo ottenere un prestito ma non avevo reddito, quindi non ne avevo diritto. Alla fine ho ricevuto aiuto ma ho perso altri 6 mesi. Ci sono così tante regole, così tante autorità, così tante cose che devi organizzare prima di poter anche solo pensare a una società che ho spesso detto ai miei compagni di sventura "Non sono annegato in mare ma sto affogando a terra a causa di tutte le regole.

Se stai leggendo questa intervista sono passati da quel momento 2 anni e mezzo e solo ora posso scrivere e presentare un piano aziendale per richiedere un finanziamento iniziale. E sono ancora la lingua, i modi di pensare, la scarsità di denaro, le regole legali a paralizzarmi.

Se mi chiedi cosa non funziona posso dire: Non capisco tutte quelle cose difficili, la lingua, la cultura, la mentalità, tutto è diverso. Ho fallito prima ancora di iniziare.

Intanto ho una guida specializzata nel lavoro dei rifugiati che mi accompagna ma in cuor mio non voglio questo, la sento come una sconfitta: per la mia cultura musulmana dovrei il "capo" della famiglia e devo solo salvare questo ruolo. Ma non posso farlo in un altro paese con una lingua diversa e così tante regole.

La domanda che ora mi pongo è: sono disposto a investire su me stesso per realizzare il mio sogno. Diventa un imprenditore nei Paesi Bassi. Per poter finalmente smettere di dipendere dai sussidi e per provvedere alla mia famiglia in Siria a distanza

11. Amina

Mi chiamo Amina, ho 38 anni, vengo dalla Tunisia e vivo da 8 anni nei Paesi Bassi. Sono molto felice di scrivere la mia testimonianza. Penso che questa sia un'opportunità per aiutare gli altri a non commettere gli stessi errori, che nel frattempo ho imparato a considerare come lezioni di vita.

Ho potuto imparare da diverse lezioni di vita e ho sperimentato grandi sfide nel vivere e lavorare in un paese diverso dal mio paese natale.

A cominciare dal clima, faceva così freddo qui il primo anno che sono arrivata, non ci ero abituata. La solitudine, la mancanza della famiglia era così grande, ma ero determinata a farcela qui. Sono una brava parrucchiera e avevo un po' di risparmi e soprattutto sono una donna orgogliosa e indipendente. Queste competenze e risorse sono state il mio capitale per avviare una ditta individuale.

Senza l'aiuto del mio coach professionale e senza la mia insistenza non avrei potuto farlo, ma ora sono l'orgogliosa proprietario del mio negozio da parrucchiera. E se ora mi chiedi cosa hai imparato allora posso dire ridendo: tantooo!! pensavo di poter iniziare qui come parrucchiera ma presto si è scoperto che avevo bisogno di un diploma, quindi devo andare a scuola, seguire un corso e superarlo :-). La sfida successiva era comprendere e applicare le leggi e i regolamenti. Parlo inglese ma non l'olandese, quindi ho richiesto e ricevuto aiuto da uno sportello legale.

Un buon esempio per mostrare come le cose possono andare storte se non si è ben preparati è che dopo 3 mesi di lavoro ho scoperto che dovevo pagare le tasse. Non ho mai pagato le tasse in Tunisia. E non ho potuto pagare l'accertamento fiscale che ho ricevuto, ho dovuto sottoscrivere un accordo di pagamento. Spesso sono le cose che accadono automaticamente nel tuo paese di nascita a causare problemi nei Paesi Bassi. Se solo si guarda al modo di trattare i clienti ci si accorge della differenza: ricordo la prima volta ho dovuto tagliare un olandese, in Tunisia gli uomini vanno da un parrucchiere diverso dalle donne, qui invece di può andare anche dallo stesso. Gli stessi capelli degli olandesi sono diversi e richiedono tecniche di taglio differenti.

Solo in questo modo si possono affrontare tutte le grandi e piccole sfide che incontrerai come imprenditore nel tuo nuovo paese, ma dopo tutti gli anni di lotte e sforzi, ora sono un'imprenditrice felice che impara cose nuove ogni giorno.

12. Waldek

Mi chiamo Waldek, ho 46 anni, vengo dalla Polonia e vivo da 20 anni nei Paesi Bassi. Sono venuto nei Paesi Bassi nel 2000 per motivi economici, tra le altre cose. Mi è stato detto che avrei potuto guadagnare molti più soldi nei Paesi Bassi. Così pieno di speranza sono andato dall'Est Europa all'Europa occidentale. Non conoscevo una parola di olandese ma avevo ricevuto un indirizzo da un amico polacco dove avrei potuto affittare una stanza nei Paesi Bassi. Successivamente si sarebbe scoperto che non era una stanza ma un letto (leggi materasso). Ho affittato un letto, uso della cucina, del bagno e dei servizi igienici per 450 fiorini al mese. Nei primi 2 anni mi sono sostentato lavorando in nero. Ho accettato ogni lavoro a una tariffa oraria di 5 fiorini l'ora. Quelli furono mesi duri di solitudine e delusione. Ci sono stati giorni in cui non avevo cibo e stavo camminando con scarpe taglia 50, mentre io ho scarpe numero 46, ma avevo ricevuto queste scarpe e non avevo soldi per scarpe adeguate. Non avevo nemmeno i soldi per tornare in Polonia. Inoltre, avrei provato troppa vergogna con la mia famiglia se fossi tornato a casa senza soldi.

Dopo 2 anni difficili ho incontrato la mia attuale ragazza. Presto ci siamo trasferiti insieme e questo ha cambiato la mia vita. Lei è il mio supporto e la mia più grande risorsa. All'improvviso non ero più solo e ho ricevuto sostegno e aiuto. Sono andato a lezioni di olandese, ho imparato dove trovare un aiuto professionale, ho imparato come pensano e agiscono gli olandesi. Ho la patente di guida. Ho lavorato sodo e ho comprato la mia prima macchina. A poco a poco il mio mondo è diventato più grande e ho osato sognare più in grande verso l'imprenditorialità. La mia ragazza mi ha aiutato ad avviare la mia attività. Sono iscritto al registro delle imprese dal 2002 come tuttofare indipendente. Ora posso dire che la mia storia è una storia di successo, ma non lo è da molto tempo. E quando ci ripenso, tutto ebbe inizio dall' avere aspettative sbagliate nel mio paese natale. Inoltre, non ero sufficientemente preparato per vivere e lavorare in un altro paese e non mi sono mai reso conto di quanto sia importante avere qualcuno che ti sostenga e ti accompagni nella vita di tutti i giorni. Consiglierei a tutti di fare ricerche nel nuovo paese prima di immigrare, in particolare di fare ricerche su leggi e regolamenti e di adattare le proprie aspettative di conseguenza. Fai un piano e trova qualcuno che ti supporti in questa avventura!!!!

Allegato VI – Obiettivi intelligenti (Smart)

Definizione di obiettivi smart

Obiettivi e la meta sono due cose diverse, guarda queste definizioni:

“gli obiettivi sono i passaggi specifici pianificati per raggiungere un obiettivo”

“la meta sono i risultati finali; sono ciò che vuoi ottenere”

Quando si definisce un obiettivo, è utile utilizzare la Tecnica SMART che ti aiuterà a definire chiaramente quali sono i tuoi obiettivi e cosa otterrai con gli obiettivi che hai definito in precedenza. Il lavoro su obiettivi e traguardi dovrebbe essere svolto simultaneamente in modo da poter definire un piano specifico e dettagliato in cui gli obiettivi sono adatti agli obiettivi. Ricorda di pensare sempre a breve e lungo termine.

Specifico: definisci chiaramente cosa vuoi ottenere

Misurabile: definisci come misurare i tuoi risultati

Accessibile/realizzabile: l'obiettivo che definisci deve essere realistico, deve essere raggiungibile entro le tue possibilità o attraverso alcuni obiettivi che sai di poter trasformare in realtà

Rilevante: l'obiettivo deve essere pertinente con i tuoi obiettivi e con il campo in cui lavori

Tempestivo: i tuoi obiettivi dovrebbero essere raggiunti entro una data specifica, in modo da poter gestire il tuo obiettivo e le cose che fai di conseguenza.

Esercizio 1:

Prendendo in considerazione ciò che hai imparato e ciò che ti è stato detto, completa i seguenti schemi fissando i tuoi obiettivi e traguardi.

OBIETTIVI

Di quali abilità / conoscenze ho bisogno (voglio sviluppare?)	Quali azioni devo intraprendere per raggiungere questo obiettivo? (Tenere in considerazione eventuali ostacoli da superare)	Di quali risorse e / o supporto avrò bisogno?	Data obiettivo per il completamento (prendere in considerazione gli obiettivi a breve e lungo termine)	Data obiettivo per la revisione	Completato?
Obiettivo 1.					
Obiettivo 2.					
Obiettivo 3.					



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



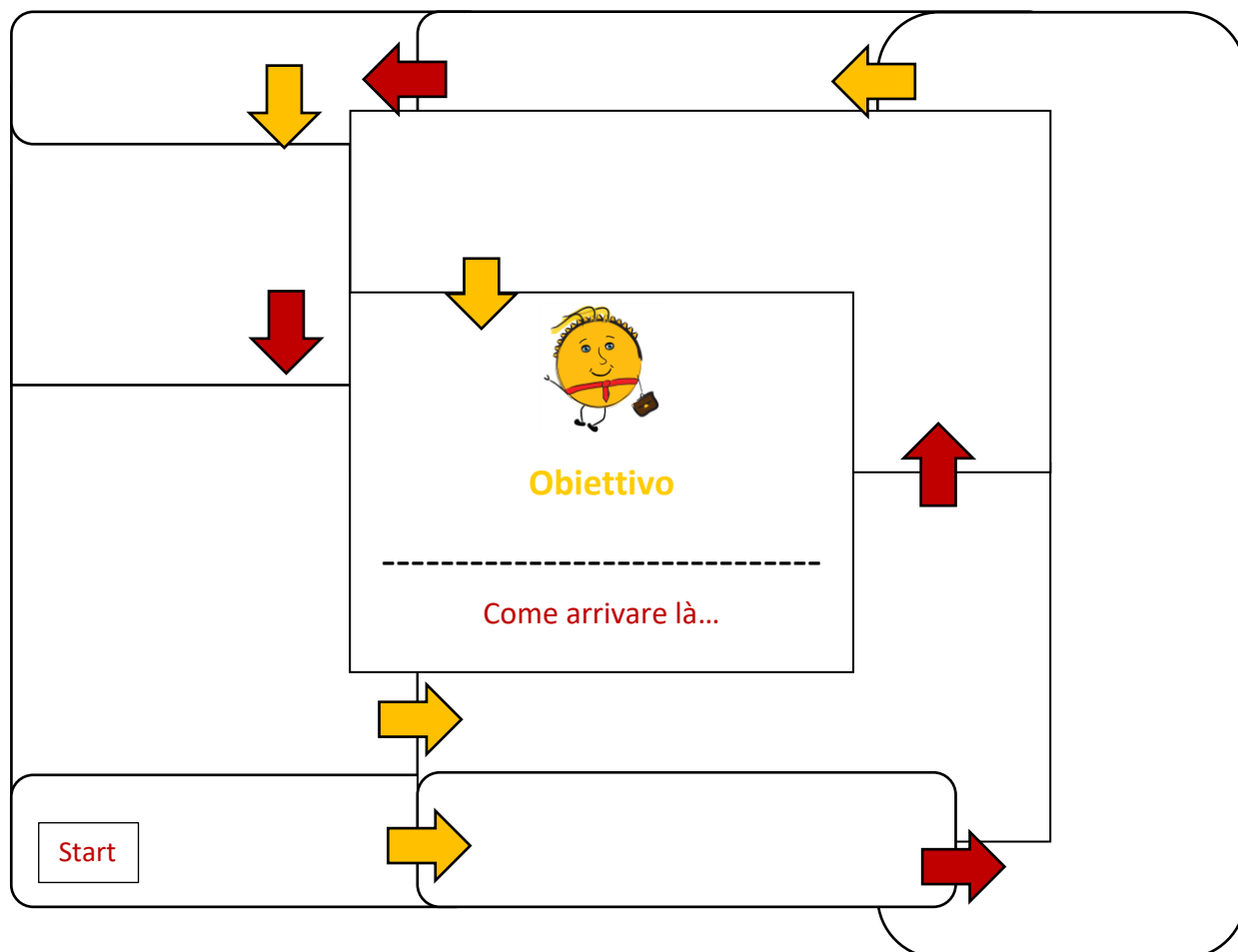
YOUNG
MIGRANT
ENTREPRENEURS

Esercizio 2:

TRAGUARDI

Abilità o area di abilità	Compito specifico (qual è il compito o l'obiettivo)	Misure (standard e parametri)	Realizzabile? (lo è?)	Realistico (lo è?)	Tempistica (date di inizio e fine)

COME RAGGIUNGERE IL TUO OBIETTIVO?





Allegato VII – Human bingo

Esempio 1

Annota il nome di qualcuno nel gruppo che ...

NORMALMENTE SI ALZA PRIMA DELLE 7.00	HA UN FRATELLO	È ALLERGICO AI PRODOTTI LATTICI / AL LATTE ECC	UTILIZA INSTAGRAM ALMENO DUE VOLTE A SETTIMANA
PARLA RUSSO	NON BEVE CAFFÉ	USA 3 O PIÙ APPLICAZIONI DI SOCIAL MEDIA	POSSONO TOCCARE LE LA PUNTA DEI PIEDI
NON PIACE IL FEGATO	HA UN CANE	HA PAURA DEI RAGNI	HA UN TATTOO
SA SCIARE	INDOSSA ORECCHINI	AMA I FIORI	È STATO IN GRAN BRETAGNA

**... ALLORA LA PRIMA PERSONA CHE TROVA UNA PERSONA PER CIASCUNO DI QUANTO SOPRA
CHIAMA "BINGO"**



Esempio 2

Annota il nome di qualcuno nel gruppo che...

ODIA I SOCIAL MEDIA	SI MANGIA LE UNGHIE	PREFERISCE IL L'INVERNO	MANGIA TROPPI CIOCCOLATI
NON BEVE CAFFÈ	POSSONO TOCCARE I LORO PIEDI CON LA PUNTA DELLE DITA	NON PIACE IL PESCE	È STATO FUORI DALL'EUROPA
NON PIACE LA PIZZA	HA PIÙ DI 3 ANIMALI	HA PAURA DEI RAGNI	HA UN TATTOO
NORMALMENTE SI ALZA PRIMA DELLE 7.00	SUONA UNO STRUMENTO MUSICALE / CANTA	È ALLERGICO AI LATTICINI	PUÒ CORRERE PIÙ DI 2 KM
PENSA CHE I REALITY TV SIANO STUPIDI	INDOSSA ORECCHINI	FA ESCURSIONI IN MONTAGNA	È UN NUOTATORE ESPERTO

**... ALLORA LA PRIMA PERSONA CHE TROVA UNA PERSONA PER CIASCUNO DI QUANTO SOPRA
CHIAMA "BINGO"**



Example 3

Annota il nome di qualcuno nel gruppo che...

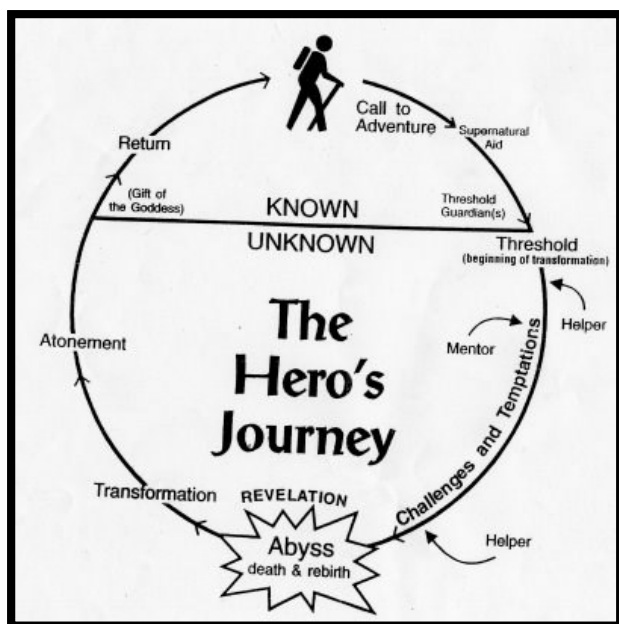
PENSA CHE I REALITY TV SIANO STUPIDI	ESCURSIONI IN MONTAGNA	LEGGE PIÙ DI 5 LIBRI ALL'ANNO PER PIACERE	VORREI INIZIARE AD APPRENDERE UN'ALTRA LINGUA STRANIERA
VUOLE VIAGGIARE IN TUTTO IL MONDO	NON HA MAI MANGIATO IN UN RISTORANTE CINESE	È STATO FUORI DALL'EUROPA	VUOLE ESSERE FAMOSO
NON PIACE LA PIZZA	HA PIÙ DI 3 ANIMALI	HA PAURDA DEI RAGNI	HA UN TATTOO
NORMALMENTE SI ALZA PRIMA DELLE 7.00	HA UN FRATELLO	È ALLERGICO AI PRODOTTI LATTICI / AL LATTE ECC	NASCE FUORI DALL'ABRUZZO
NON AMA VIAGGIARE IN AEREO	NON BEVE CAFFÈ	PU CORRERE PIÙ DI 2 KM	POSSONO TOCCARE LE LORO DITA

... ALLORA LA PRIMA PERSONA CHE TROVA UNA PERSONA PER CIASCUNO DI QUANTO SOPRA
CHIAMA "BINGO"

Allegato VIII – Un esercizio riflessivo basato sull'arte: "Il viaggio dell'eroe"

Nel suo libro del 1949 *The Hero With a Thousand Faces*, Campbell (1993) racconta il viaggio dell'eroe, una trama comune e universale riscontrata nei miti e nelle leggende che aveva esaminato di epoche, luoghi e culture diverse. L'applicazione del Viaggio dell'Eroe sta diventando abbastanza comune soprattutto nelle aree della psicologia e dell'educazione per la definizione di un processo di trasformazione di una persona che ha vissuto un problema / sfida di vita significativo (Effthimiou & Franco, 2017). Nella sua applicazione, la persona è incoraggiata a raccontare la sua storia attraverso i passaggi fondamentali di Hero's Journey, che aiuta a facilitare il racconto e la comprensione dello sviluppo del significato e dello scopo in quell'ambiente caotico e stimolante (Williams, 2019). Dopo aver analizzato i passaggi con i giovani migranti, i formatori possono chiedere loro di raccontare le loro storie immaginarie del viaggio dell'eroe e quindi, sottolineare e sottolineare ciò che possono apprendere mentre attraversano questo processo di trasformazione.

Come pratica di sviluppo delle abilità comunicative, i formatori possono indicare le capacità comunicative del loro eroe mentre riescono a superare questo difficile processo nelle loro storie. È un metodo artistico importante per aiutare e supportare gli studenti. Perché, con il potere di autoriflessione dello storytelling, il formatore può consentire allo studente di scoprire il processo di apprendimento in situazioni difficili come una preziosa esperienza di trasformazione dal "Mondo conosciuto" verso il "Mondo sconosciuto":



Fonte: <http://www.sfcenter.ku.edu/Workshop-stuff/Joseph-Campbell-Hero-Journey.htm>

Esistono diverse applicazioni per la definizione dei passaggi in Hero's Journey, gli allenatori possono trovare molte informazioni nelle fonti Internet. Possiamo consigliare ai trainer di utilizzare il processo in 12 fasi adattato da Christopher Vogler nel suo Twelve Stage Hero's Journey Model (Voytilla, 1999). Lo sceneggiatore Dan Bronzite spiega questo processo in 12 fasi in modo facile da leggere: <http://www.movieoutline.com/articles/the-hero-journey-mythic-structure-of-joseph-campbell-monomyth.html>

Williams, C. (2019). The Hero's Journey: A Mudmap for Change. *Journal of Humanistic Psychology*, 59 (4), 522-539.

Effthimiou, O. e Franco, Z. (2017). Intelligenza eroica: il viaggio dell'eroe come modello evolutivo ed esistenziale. *Journal of Genius and Eminence*, 2 (2).

Voytilla, S. (1999). Mito e film: alla scoperta della struttura mitica di 50 film indimenticabili, Michael Wiese Productions.

Per ulteriori informazioni sull'applicazione dell'esercizio, è possibile contattare il ricercatore con sede nel progetto YME, Burcu Erturk Kilic (burcu.erturkkilic@boun.edu.tr) presso l'Università di Bogazici, Istanbul, Turchia.