

5. Bijlagen

Bijlage I - Lijst met inspirerende video's

1. Domino Chain Reaction

<https://youtu.be/y97rBdSYbkg>

Een domino kan een andere domino omverwerpen die ongeveer 1,5x groter is dan zichzelf. Een ketting van steeds grotere domino's veroorzaakt een soort mechanische kettingreactie die begint met een klein duwtje en een indrukwekkend grote domino neerhaalt. Origineel idee door Lorne Whitehead, American Journal of Physics, Vol. 51, pagina 182 (1983).

2. Best Things On Earth Are At the Other Side of Fear

<https://youtu.be/Hpd61o6TvXM>

Acteur Will Smith deelt zijn ervaring over parachutespringen met een citaat van Franklin D. Roosevelt: "Het enige waar we bang voor hoeven te zijn is de angst zelf." Smith benadrukt het belang van het omgaan met onze eigen angsten door er oog in oog mee te komen.

3. Moonshot Thinking

<https://youtu.be/pEr4j8kgwOk>

Waarom mikken op 10% als je op 10X kunt mikken? In plaats van slechts 10% winst, streeft een moonshot naar een 10x verbetering ten opzichte van wat er momenteel bestaat. De combinatie van een enorm probleem, een radicale oplossing voor dat probleem en de baanbrekende technologie die die oplossing mogelijk zou kunnen maken, is de essentie van een moonshot.

4. How to Learn From Rejection and Failure

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

Jia Jiang gaat moedig op avontuur in een gebied waar velen van ons bang voor zijn: afwijzing. Door 100 dagen lang afwijzing te zoeken - van een vreemdeling vragen om \$ 100 te lenen tot het aanvragen van een 'hamburger bijvullen' in een restaurant - maakte Jiang zichzelf ongevoelig voor de pijn en schaamte die afwijzing vaak met zich meebrengt en ontdekte daarbij dat simpelweg vragen want wat je wilt, kan mogelijkheden openen waar je verwacht doodlopende wegen te vinden.

5. Bloomberg Entrepreneurship World Silicon Valley Episode

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

Het Turkse Bloomberg HT Channel presenteert een speciaal deel van zijn "Entrepreneurship World" in San Francisco, ingesproken door Oguzhan Aygoren, hoofd van het ondernemerschapscentrum aan de Bogazici Universiteit in Istanbul, Turkije. De gast is de mede-oprichter en CEO van een start-up, Anki Inc., Boris Sofman en het onderwerp gaat over robotica en AI als de functionerende gebieden van dit bedrijf. (Het begin van de video is in het Turks, maar gaat verder in het Engels)

6. Start With Why

https://youtu.be/u4ZoJKF_VuA

Simon Sinek legt uit dat er een patroon is over waarom Apple zo innovatief is, waarom Martin Luther King zo inspirerend was ('Het was: 'Ik heb een droom!' 'Ik heb geen plan'): alle grote bedrijven en leiders denken, handelen en communiceren op dezelfde manier. Het heet de Gouden Cirkel. Het draait allemaal om waarom? Hoe? Wat? Als mensen geloven in wat je doet, zul je succesvol zijn. Waarom? Hoe? Wat? Alsjeblieft kijk!

7. Steve Jobs 2005 Stanford Commencement Speech

<https://youtu.be/UF8uR6Z6KLc>

Op basis van enkele van de meest cruciale punten in zijn leven, spoorde Steve Jobs, CEO en mede-oprichter van Apple Computer en Pixar Animation Studios, afgestudeerden aan om hun dromen na te jagen en de kansen te zien van tegenslagen in het leven - inclusief de dood zelf - bij de 114e aanvang van de universiteit op 12 juni 2005.

Steve Jobs vertelt drie levensverhalen:

1. Verhaal over het verbinden van de punten
2. Verhaal over liefde en verlies: ga voor je passie, neem geen genoegen met minder
3. Een verhaal over de dood: uw tijd is beperkt: verspil het niet, leef het leven van iemand anders.

8. Six Life Lessons from Steve Jobs

<https://www.youtube.com/watch?v=6ARaPFvmsc0>

De 6 levenslessen in deze video:

1. Kies het leven dat je wilt leven
2. Certificaten doen er niet toe
3. Dream Big
4. Begin ergens
5. Leef elke dag alsof het je laatste is
6. Je faalt alleen als je stopt met proberen

9. Arnold Schwarzenegger's 5 Rules for Success

https://youtu.be/Kb7_E12FFLw

Acteur Arnold Schwarzenegger onthult zijn 5 geheime stappen om het leven aan te pakken en Mr. Universe te worden (op de leeftijd van 20), 7-voudig Mr. Olympia, Hollywood-legende en 2-jarig gouverneur van Californië. Zijn verhaal bewijst dat geen obstakel te groot is om te overwinnen en geen visie te groot om te bereiken.

1. Vindt jouw visie en volg deze
2. Denk nooit klein, denk groot

3. Negeer de nee-zeggers

4. Werk hard

5. Niet zomaar nemen, iets teruggeven (... en de wereld veranderen)

10. Rocky Balboa Inspirational Speech

https://youtu.be/D_Vg4uyYwEk

‘Laat me je iets vertellen dat je al weet. De wereld is niet alleen maar zonneshijn en regenbogen. Het is een heel gemene en smerige plek en het kan me niet schelen hoe hard je bent, het zal je op je knieën slaan en je daar permanent houden als je het toelaat. Jij, ik of niemand gaat zo hard als het leven toeslaan. Maar het gaat er niet om hoe hard je geraakt bent. Het gaat erom hoe moeilijk je het kunt krijgen en vooruit kunt blijven gaan ...’

11. Dream it Big

<https://youtu.be/zfWjApEUS88>

Tim Bengel, jonge Duitse kunstenaar, vertelt het verhaal van hoe hij een innovatieve kunstenaar werd en door zijn werk arriveerde om zijn soloartistentoonstelling in New York te creëren.

12. Dream and Design (The Hidden Sink)

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

De video toont de creatie van een innovatieve spoelbak die functie combineert met beleving.

13. Using Traditional Turkish Ebru Art for Change

<https://youtu.be/E1eS3ChsQAM>

De video toont het gebruik van een traditionele artistieke techniek om een beroemd schilderij van Van Gogh na te maken.

14. Surprising Habit of Originals

<https://youtu.be/fxbCHn6gE3U>

De TED-talk presenteert de zogenaamde categorie van "originelen" en de sprekers stimuleren het publiek om hun kenmerken en waarde te begrijpen.

15. Inside the Mind of a Master Procrastinator

<https://youtu.be/arj7oStGLkU>

De TED-talk presenteert op een innovatieve manier hoe de geest is van een uitsteller en wat uitstelgedrag betekent en impliceert.

16. Fail early, fail fast in order to succeed sooner

<https://youtu.be/VzhEijUEQYc>

De video laat zien hoe een jonge man leerde hoe hij een backflip moest maken in minder dan 6 uur, en stelt de waarde van veerkracht voor.

17. Why startups succeed

<https://youtu.be/bNpx7gpSqBY>

Deze video onderzoekt de redenen achter het mislukken of slagen van het opstarten. De spreker stelt dat de belangrijkste succesfactoren zijn: het idee, het team, het bedrijfsmodel, de financiering en de timing. De meest invloedrijke van deze factoren zijn de timing [42%] en het team [32%].

18. How to start a movement

<https://youtu.be/fW8amMCVAIQ>

Deze video benadrukt het belang van zelfvertrouwen in leiderschap en de rol die wordt gespeeld door betekenisvolle partners bij het promoten en ondersteunen van de leiders van cult-zaken en het aantrekken van andere partners.

19. Weird or just different

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

De videospreker onderzoekt het belang van een lokaal en cultureel perspectief met betrekking tot eventuele aannames die kunnen worden gemaakt, en laat zien dat welke concepten ook voor je de norm zijn, het tegenovergestelde kan gelden voor anderen, afhankelijk van de lokale context.

20. Keep your goals to yourself

<https://youtu.be/NHopJHSIVo4>

De videospreker presenteert de paradox van hoe het delen van jouw persoonlijke doelen en ambities met iemand anders ervoor zorgt dat het minder snel werkelijkheid wordt vanwege psychologische factoren.

21. Refugees & entrepreneurship & Turkey: Starting from Zero

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

De video vat de problemen en obstakels in het echte leven samen die kunnen worden tegengekomen door personen zoals vluchtelingen die hun leven in het buitenland opnieuw moeten opbouwen.

22. Syrian refugee entrepreneur turns shed into chocolate factory:

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

Hoe eerdere vaardigheden je kunnen helpen om van een schuur een succesvolle chocoladefabriek te maken

23. Meet the Syrian refugees turned entrepreneurs living in Turkey:

<https://m.youtube.com/watch?v=7GOVzk3PBHA>

Syrische vluchtelingen starten bedrijven en creëren banen in Turkije

24. NO EXCUSES - Best Motivational Video English with subtitles

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

Deze motiverende video legt uit wat je moet doen als je een probleem hebt. Doe er iets aan! Je hebt tijd, je hebt vaardigheden, je hebt de kennis. Het zal nooit gemakkelijk zijn. Dit is jouw kans: laat het gebeuren!



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



25. DREAM - Motivational Video. English with subtitles, also Italian ones.

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

Geef je dromen niet op. Uw droom is mogelijk. Grootheid bestaat in ons allemaal. Jij bent uniek. Bekijk ook The Pursuit of Happiness om teleurstelling en tegenslag te overwinnen en uiteindelijk succesvol te zijn!

26. WATCH THIS EVERYDAY AND CHANGE YOUR LIFE - Denzel Washington Motivational Speech Denzel Washington 2020: <https://www.youtube.com/watch?v=tbnzAVRZ9Xc&t=27s>

Nelson Mandela zei: 'Er is geen passie te vinden om klein te spelen, genoeg te nemen met een leven dat minder is dan je kunt leven' Doe waar je gepassioneerd over bent. Dromen zonder doelen zijn slechts dromen. Je zult op een bepaald moment in je leven falen: omarm het! Iedereen heeft het talent om te slagen, maar als je niet faalt, probeer je het niet eens. Falen is de beste manier om je richting te bepalen.

Bijlage II – E-assessment tool and YME platform

E-assessment tool

De YME E-assessmenttool is een zelfbeoordelingsinstrument dat jonge migranten zal helpen zichzelf te evalueren op hun ondernemersvaardigheden.

De tool is toegankelijk via <http://www.yme-platform.net/Tool.html> of door het te openen vanaf de voorpagina van het YME-platform (<http://www.yme-platform.net/>). Om toegang te krijgen, moet de gebruiker een account hebben van de YME-platformbeheerders of zich aanmelden door er zelf een aan te maken.

De tool bestaat uit een vragenlijst die de gebruiker zal helpen zijn / haar ondernemersvaardigheden te evalueren door vragen te beantwoorden uit domeinen als zelfvertrouwen, communicatie, leiderschap, creativiteit / innovatie, probleemoplossing, financiën, ambitie en het nemen van risico's. Op basis van de resultaten van de vragenlijst krijgt de gebruiker een korte feedback (een score) en wordt hij doorverwezen naar leermiddelen die gebruikt kunnen worden om zijn / haar ondernemersvaardigheden te verbeteren.

YME platform

Het YME-platform is toegankelijk via <http://www.yme-platform.net/>.

Het YME-platform is een tool die geïntegreerde toegang biedt tot alle ondernemings- en educatieve middelen die zijn ontwikkeld om de jonge migranten te ondersteunen die meer willen leren over ondernemerschap en die begeleid willen worden bij het openen van een nieuw bedrijf. Het platform bevat de YME e-assessmenttool, de gidsen voor leerkrachten / mentoren en studenten (jonge migranten) ontwikkeld tijdens het YME-project en een e-Learning-ruimte die toegang geeft tot leermiddelen voor alle migranten die bereid zijn hun kennis op het gebied van dit gebied en om hun eigen bedrijf te starten.



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



Bijlage III – Oefeningen voor de doelgroep

Oefening nr. 1:

We verkopen stimulerende drankjes voor hoge sportprestaties, behoort een 50-jarige tot de doelgroep?

Ja of nee

Waarom?

Geef ons alstublieft jouw commentaar _____

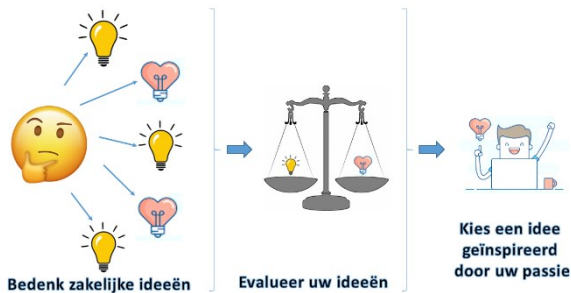
Oefening nr.2:

Je wilt een nieuwe stimulerende drank verkopen, wat is jouw strategie? Schrijf een gedetailleerde beschrijving van jouw doelgroep, vermeld hun leeftijd, woonplaats, levenswijze, hobby's, en wees zo specifiek mogelijk. Doelgroep 30-50-jarige toerist, aanvullende gegevens, 30-jarige houden van muziek en aanvullende gegevens. Definieer jouw doelgroep zo specifiek mogelijk.

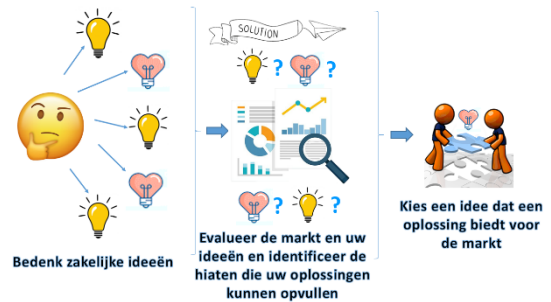


Bijlage IV: Tien tips en trucs Hoe word je een ondernemer?

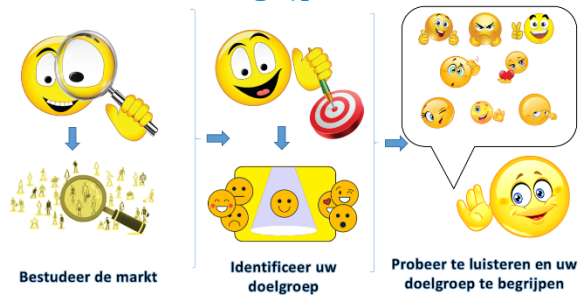
6.3.1 Uw bedrijfsidee moet worden gevoed door passie.



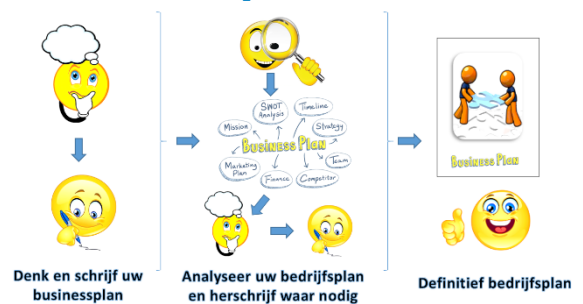
6.3.2. Uw bedrijfsidee moet een oplossing zijn.



6.3.3. U moet uw doelmarkt identificeren en begrijpen.



6.3.4. U moet een goed gestructureerd businessplan opstellen.



6.3.5. U moet de wettelijke vereisten kennen voor het starten van een bedrijf.



6.3.6. U moet zorgen voor financiering voor uw bedrijfsidee.



6.3.7. U moet klein beginnen en eraan werken om uw bedrijf te laten groeien.



6.3.8. Je moet pauzes nemen.





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



6.3.9. Je moet risico's nemen.



6.3.10. Je moet van je fouten leren.



Bijlage V - Echte verhalen over falen

1. Khaled, een 56-jarige Syriër

We ontmoetten Khaled, een 56-jarige Syrische man die als jonge man wat zaken wist te doen. Hij was blij om een deel van zijn levensverhaal met ons te delen.

Ik was 16 jaar oud toen ik voor het eerst in Roemenië landde. Mijn doel hier was om de tandheelkundige school te doen, maar Roemenië gaf me enkele kansen en ik kon ze niet laten passeren. In mijn laatste studiejaar zag ik kansen met betrekking tot mijn oudere vrienden die hier al waren, zij verkochten geïmporteerde schoenen uit Arabische landen. Maar ik had niet het geld om mijn eigen bedrijf te starten, dus begon ik bij een bedrijf en begon ik hun verkoper te worden, waarbij ik mijn geld verdiende met commissie.

Na een tijdje ben ik mijn eigen importbedrijf begonnen. Ik importeerde het textiel, dat een grote variëteit was, en verkocht met wat commissie, maar ik slaagde er ook in om met een aantal bedrijven samen te werken en wat gordijnen of tapijten te ontwikkelen met het textiel, waarbij ik enkele ontwerpen uit mijn geboorteland probeerde. Maar het werkte niet zoals ik had verwacht en ik probeerde een oosters ontwerp te maken, maar dat vonden de Roemeense mensen niet zo leuk.

Destijds weerhield dit evenement me ervan om dit soort werk te doen, omdat Roemenië in die tijd veel fabrieken had die bijna dezelfde 'Roemeense' stijl tapijten en gordijnen maakten en een aantal grote contracten had, ik dacht dat ik dit niet kon overtreffen, ik was jong en niet zo optimistisch, ik wilde voor iets nieuws gaan, maar ik was bang om het te proberen.

Omdat mijn Roemeens goed was, en sommige Roemeense mensen mijn ondernemerscapaciteiten kenden, en zij wisten dat ik mensen in mijn land ken. Hebben ze contact met me opgenomen. Het waren mannen in de import / export-bedrijven. En sommigen van hen deden me aanbiedingen voor een goede prijs voor verzending over zee. Maar ik was bang om dit te accepteren en daarna was ik zo van streek dat ik die kans kreeg en ik er niets mee kon. Ik was bang om te falen, aangezien het laatste bedrijf niet bedoeld was om succesvol te zijn.

Maar ik stopte niet. Ik moest eten. Ik was al 27-28 jaar oud. Ik had een kind, een vrouw. Stoppen was geen optie. Maar hoezeer ik ook worstelde om iets te vinden, er kwam niets in me op. Maar gelukkig belde een oude partner uit de gordijnenindustrie me op een dag en vertelde me dat hij schapen te koop had, zoals hij wist, wij, moslims eten vrij veel schapen en hij zag daar een kans in en we begonnen een bedrijf op dit gebied.

Helaas willen de meeste migranten niet in Roemenië blijven, ze willen vertrekken naar andere Europese landen en Roemenië is slechts hun deur naar die landen.

Zie dit verhaal - <https://www.infomigrants.net/en/post/22604/ahmad-s-story-i-just-want-to-educate-myself>

2. Bionluk-oprichter Utku Subakan over 16 mislukte pogingen:

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

3. Intercity-oprichter Vural Ak:

<https://youtu.be/FlgLHYk87ME>

4. Otoparlat-mislukkingsverhaal:

<https://youtu.be/7ugzIQwdg2E>

5. Bilemezsín-mislukkingsverhaal:

https://youtu.be/T488cx5h_E

6. Berhan Kongel-mislukking en ommekeerverhaal:

<https://youtu.be/teKNu7pdowU>

7. Hoop

2015 – 2020

Stadium van evolutie: onderneming

Aantal medewerkers: 25-49

Sector: Vrije tijd en amusement

Hoop werd voor het eerst gelanceerd in 2016, Hoop is gemaakt door een groep ouders die de moeite wilden nemen om activiteiten te vinden die met hun kinderen te maken hadden. Ze ontwikkelden een mobiele app die gezinnen verbond met evenementen in hun omgeving, van danslessen tot creatieve workshops en alles daartussenin. De app werd dagelijks bijgewerkt, met meer dan 100.000 activiteiten voor kinderen van 0-11 jaar oud, inclusief beoordelingen en recensies, en online boekingservices.

In december 2016 verwierf Hoop een investering van £ 2 miljoen van BGF Ventures voor een belang van 30% in het bedrijf. Eind september 2017 bracht een verdere fondsenwerving Hoop van een seed-stage naar een venture-stagebedrijf. Tegen het einde van dat jaar, slechts 12 maanden na hun eerste investeringsronde, had Hoop meer dan 25 werknemers. Tijdens zijn leven heeft Hoop in totaal £ 8,4 miljoen opgehaald via drie investeringsrondes, waarvan de laatste in mei 2018 was. Naast BGF waren de investeerders onder meer Edge Investments en digitale studio ustwo.

Het doel van Hoop was om 'gezinnen te helpen minder tijd te besteden aan plannen en meer tijd te hebben voor plezier'. De app werd gebruikt door meer dan 1,5 miljoen gezinnen en 15.000 organisatoren in het VK. Het werd ook tweemaal door Apple uitgeroepen tot "App van het jaar" - in 2016 en 2017. Hoop had een groeiende behoefte onder moderne gezinnen gevonden en vervuld. Zoals mede-oprichter en CEO Daniel Bower in een interview zei, zijn millennial-ouders "opgegroeid met Deliveroo, Uber en WhatsApp om hun leven te organiseren en willen ze hun tijd met het gezin op dezelfde manier beheren, in de verwachting dat informatie in een oogwenk toegankelijk is. merk op."

Ondanks het vroege succes kwam Hoop in 2020 in de problemen. Net als een groot deel van de vrijetijds- en amusementssector, werd Hoop zwaar getroffen door de pandemie. Tijdens het afsluiten raakte de app voor het boeken van activiteiten van het bedrijf grotendeels achterhaald. Op 8 april was de impact van COVID-19 op het bedrijf kritiek. Hoop om te overleven introduceerde Hoop een functie in zijn app die online activiteiten voor kinderen aanbiedt, maar dit was niet genoeg om de verliezen van het bedrijf te dekken. Na een paar uitdagende maanden kondigde Hoop op 6 juli de sluiting aan.

Op de website van Hoop stond in het slotbericht van Hoop: "Zoals veel bedrijven over de hele wereld heeft de COVID-19-pandemie een enorme impact gehad op Hoop. Toen de lockdown in het Verenigd Koninkrijk begon, liepen de inkomsten die Hoop uit boekingen genereerde snel terug naar bijna nul ... We hebben de afgelopen maanden gezocht naar manieren waarop Hoop zou kunnen doorgaan, maar deze pogingen zijn uiteindelijk niet succesvol gebleken. "

8. Cuckooz

2016 - 2020

Stadium van evolutie: zaad

Aantal medewerkers: 5-9

Sector: Accommodatie

Cuckooz werd in 2016 opgericht door ondernemers Charlie Rosier en Fabienne O'Neill. Het duo had zich ten doel gesteld om hoogwaardige, door design geleide serviceappartementen in Londen te creëren die "nomaden helpen zich inheems te voelen". Deze huizen waren beschikbaar voor verhuur op middellange tot korte termijn en waren gericht op "de volgende generatie reizigers ... die meer eisen dan alleen een appartement." Naast de fysieke ruimte had Cuckooz verschillende op toeristen gerichte aanbiedingen, waaronder een conciërgeservice met informatie over de omgeving.

In februari 2017 verzekerde Cuckooz een initiële investering van £ 200.000 in aandelen van niet-openbaar gemaakte investeerders, tegen een pre-money waardering van £ 1,47 miljoen. Datzelfde jaar bracht een nieuwe fondsenwerving in december, tegen een pre-money waardering van £ 3,99 miljoen, de totale investering op £ 350.000. Tegen 2020 was de portefeuille van het bedrijf uitgegroeid tot verschillende locaties in de hoofdstad, waaronder Bloomsbury, Shoreditch en Hoxton, en ze hebben net hun nieuwe Camden-appartementen in oktober vorig jaar gelanceerd.

Tijdens zijn leven heeft Cuckooz twee Serviced Apartment Awards gewonnen, voor Beste Marketing / Branding Campagne in 2019 en Beste Operator in 2020 (vlak voor lockdown). Het oprichtende team van Cuckooz streefde ernaar de volgende grote innovators in de horeca te worden en probeerde geheel nieuwe ervaringen voor hun gasten te creëren. In 2018 lanceerden ze The Zed Rooms in Shoreditch, ontworpen om de REM-slaap te ondersteunen en het zogenaamde 'first-night-effect' van een verblijf op een onbekende plek aan te pakken - van temperatuurregulerende kussens tot een kamer die speciaal is ontworpen om het comfort en de veiligheid van een moeders baarmoeder.

Helaas voor bedrijven als Cuckooz, werd in maart van dit jaar de wereldwijde toerisme- en horecasector bijna van de ene op de andere dag gesloten. Ondanks hun succes in voorgaande jaren, was het bedrijf niet goed geplaatst om de pandemie te overleven. Op 1 juni kondigde Cuckooz aan dat het zijn handel had stopgezet. Mede-oprichter Rosier zei destijds: "Als klein bedrijf, met beperkte kasreserves, was het overwinnen van de COVID-19-storm helaas geen optie voor ons ... We zijn zo dankbaar voor de steun van de industrie en hoopvol dat we snel weer zullen terugkeren. "

Het is echter niet allemaal kommer en kwel, want Rosier en O'Neills tweede startup Cuckooz Nest, opgericht in 2017, is erin geslaagd de schok van COVID-19 te weerstaan. Voortbordurend op hun space-as-a-service-bedrijfsmodel exploiteert Cuckooz Nest de eerste hybride werkruimte en kinderopvang in Londen. De co-working space, gelegen in Farringdon, stelt ouders in staat dicht bij hun kinderen te zijn zonder hun carrière in gevaar te brengen. Het idee om te diversifiëren naar

gezinsgerichte kantoorruimte kwam bij Rosier toen ze na de geboorte van haar eerste kind weer aan het werk wilde. Cuckooz Nest heeft in mei 2019 financiering verkregen van Seedrs en, nadat ze hun deuren in juni hebben heropend, wordt ze momenteel geconfronteerd met een lage impact van COVID-19.

9. CrowdScores

2012 - 2020

Stadium van evolutie: onderneming

Aantal medewerkers: 10-24

Sector: Sociaal netwerk

CrowdScores was een app voor sociaal netwerken die speciaal is gebouwd voor voetbalfans. De mobiele app gebruikte technologie die is ontworpen om live sportgegevens te crowdsourcen. Het stelde supporters die in stadions keken in staat om wedstrijdscores in realtime in te voeren, waardoor gebruikers thuis sneller updates konden krijgen dan conventionele mediabronnen. Naast wedstrijdscores gaf de app gebruikers informatie over wedstrijden, resultaten, ranglijsten, opstellingen en video-hoogtepunten.

In januari 2013 haalde CrowdScores £ 890k op van niet nader genoemde investeerders voor een belang van 58% in het bedrijf. Begin 2014 bereikte het de venture-fase, na een verdere investering van £ 613k tegen een pre-money waardering van £ 2,79 miljoen. Tijdens zijn bestaan haalde het bedrijf in totaal £ 5,97 miljoen op via zes financieringsrondes. De meest recente investering, in 2018, was meer dan £ 2 miljoen waard.

In 2020 was CrowdScores uitgegroeid tot meer dan 350 competities en competities, verspreid over 117 verschillende landen. Ondertussen was het aantal fans dat de app actief gebruikte wereldwijd meer dan vijf miljoen bereikt. CrowdScores was een hit, omdat het een loyale community van voetbalfans had gecreëerd die zowel bijdroegen aan als gebruikten van de app. En aan het begin van dit jaar leek de groei van het bedrijf door te zetten ...

Maar toen veranderde alles. Met de opschorting van voetbalwedstrijden aan het begin van de lockdown en het voortdurende verbod op toeschouwers, zelfs nadat de games waren teruggekeerd, had de op fans gebaseerde app zijn doel verloren. In april 2020 werd CrowdScores ernstig beïnvloed door COVID-19, met beperkingen voor zijn product en het verlies van zijn belangrijkste klantengroep. In een wereld zonder toeschouwerssporten was de 'mislukking' van het bedrijf enigszins onvermijdelijk. Op 17 mei kondigde het bedrijf officieel de sluiting aan.

CrowdScores ging naar hun sociale mediakanalen en zei "tot ziens, voorlopig". In hun afscheidspost benadrukte het team dat: "we het niet hadden kunnen doen zonder onze geweldige community". In reactie op de aankondiging spraken leden van deze community hun verdriet en spijt uit om CrowdScores te zien verdwijnen, maar ook hun dankbaarheid voor "een van de beste apps aller tijden". Zoals de vaak geciteerde zin luidt: "voetbal zonder fans is niets" - alleen de tijd zal uitwijzen of fans terugkeren naar het stadion en of hun geliefde app dit voorbeeld volgt.

10. Bassem

In overleg met Bassem is deze getuigenis opgesteld door DFW2W

Mijn naam is Bassem, ik ben een Syrische vluchteling die in Nederland woont en ik had een droom:

In Syrië had ik één droom: een leven in vrede en de mogelijkheid om in Nederland een eigen bedrijf op te zetten. Nederland is voor mij "Amerika's kleine broertje" waar alles mogelijk is en dromen uitkomen.

Na anderhalf in het asielzoekerscentrum te hebben gewoond, kreeg ik eindelijk een werkvergunning. Ik was zo blij, maar realiseerde me niet welke uitdagingen me te wachten stonden. Eerst moest ik een uitkering aanvragen, hiervoor had ik een vaste woon- en verblijfplaats nodig, hiervoor moest ik een lening afsluiten maar ik had geen inkomen, dus ik kwam er niet voor in aanmerking. Uiteindelijk kreeg ik hulp maar verloor nog eens 6 maanden. Er zijn zoveel regels, zoveel autoriteiten, zoveel dingen die je moet regelen voordat je zelfs maar aan een bedrijf kunt denken dat ik vaak tegen lotgenoten zei: "Ik verdrink niet op zee maar verdrink in dit land door alle reglementen/wetten.

Als ik dit interview geef, ben ik 2,5 jaar verder en moet ik nu een businessplan schrijven en indienen om een financiële compensatie aan te vragen. En opnieuw zijn het de taal, de denkwijzen, het geldgebrek, de wettelijke regels die mij lamleggen.

Als je mij vraagt wat niet werkt, zal ik zeggen; Ik begrijp niet al die moeilijke dingen, de taal, de cultuur, de mentaliteit, alles is anders. Mijn idee dreigde te mislukken voordat ik zelfs maar begon.

Inmiddels heb ik een coach van vluchtelingenwerk die mij begeleidt maar in mijn hart wil ik dit niet, het is een nederlaag, ik ben een man en vanuit mijn moslimachtergrond ben ik het "hoofd" van de familie en moet ik het alleen zien te redden. Maar dat kan ik niet doen in een ander land met een andere taal en zoveel regels.

De vraag die ik mezelf nu stel is: ben ik bereid in mezelf te investeren om mijn droom waar te maken. Word ik ondernemer in Nederland. Om uiteindelijk niet langer afhankelijk te zijn van een uitkering en op afstand voor mijn gezin in Syrië te zorgen?

11. Amina

In overleg met Amina is deze getuigenis opgesteld door DFW2W

Mijn naam is Amina, ik ben 38 jaar oud en ik kom uit Tunesië en woon 8 jaar in Nederland. Ik ben erg blij om mijn getuigenis te schrijven. Ik denk dat dit een kans is om anderen te helpen niet dezelfde fouten te maken. Inmiddels heb ik geleerd om niet in fouten te denken maar in leermomenten.

Maar ik heb veel leermomenten gekend en ervaar grote uitdagingen bij het leven en werken in een ander land dan mijn geboorteland.

Alleen al het klimaat, het was hier het eerste jaar zo koud, dat was ik niet gewend. De eenzaamheid, het gemis aan familie was zo groot, maar ik was vastbesloten het hier te redden. Ik ben een goede kapster en ik had een beetje spaargeld en misschien wel het belangrijkste: ik ben een trotse onafhankelijke vrouw. Deze vaardigheden en middelen waren mijn kapitaal om een eenmanszaak te beginnen.

Zonder de hulp van mijn jobcoach en zonder mijn eigen doorzettingsvermogen had ik het niet kunnen doen, maar ik ben nu de trotse eigenaar van mijn eigen kapsalon. En als je me nu vraagt wat je geleerd hebt dan moet ik lachen zo veel!!!! ik dacht dat ik hier als kapster kon beginnen maar al snel bleek dat ik een diploma nodig had, dus ik moest naar school en heb een cursus gevolgd en ben geslaagd :-). De volgende uitdaging was om de wet- en regelgeving te begrijpen en toe te passen. Ik

spreek Engels, maar ik spreek nauwelijks Nederlands, dus ik heb hulp gevraagd en gekregen bij het juridische loket in Nederland.

Een goed voorbeeld om te laten zien hoe het mis kan gaan als je niet goed voorbereid bent, is dat ik na 3 maanden werken erachter kwam dat ik belasting moest betalen. Ik heb nog nooit belasting betaald in Tunesië. En ik kon de belastingaanslag die ik kreeg niet betalen, ik moest een betalingsregeling aanvragen. Het zijn vaak de dingen die automatisch gebeuren in je eigen geboorteland die voor problemen zorgen in Nederland. Alleen al de manier waarop je met klanten omgaat, het is hier allemaal anders. Ik herinner me dat ik voor het eerst een Nederlandse man moest knippen. In Tunesië gaan de mannen naar een andere kapper dan de vrouwen, hier zitten de mannen en vrouwen door elkaar heen. Zelfs het haar van de Nederlanders is anders en vereist andere kniptechnieken.

Zo kan ik doorgaan met alle grote en kleine uitdagingen die je als ondernemer in je nieuwe land tegenkomt, maar na al die jaren van strijd en inzet ben ik nu een gelukkige ondernemer die elke dag nieuwe dingen leert.

12. Waldek

In overleg met Waldek is deze getuigenis opgesteld door DFW2W

Mijn naam is Waldek, ik ben 46 jaar oud en ik kom uit Polen en woon 20 jaar in Nederland. Ik kwam in 2000 onder meer om economische redenen naar Nederland. Ik kreeg te horen dat ik in Nederland veel meer geld kon verdienen. Zo vol hoop ging ik van Oost- naar West-Europa. Kende geen woord Nederlands maar had een adres gekregen van een Poolse vriend waar ik een kamer kon huren in Nederland. Achteraf zou blijken dat het geen kamer was maar een bed (lees matras). Ik huurde een bed, gebruik keuken, badkamer en toilet voor 450 gulden per maand. Die 2 jaar heb ik mezelf in leven gehouden door zwart te werken. Ik nam elke klus aan tegen een uurtarief van 5 gulden per uur. Dat waren zware maanden van eenzaamheid en teleurstelling. Er waren dagen dat ik geen eten had en ik rond liep in schoenen maat 50, terwijl ik schoenmaat 46 had, maar ik had deze schoenen gekregen en had geen geld voor geschikte schoenen. Ik had ook geen geld om terug te gaan naar Polen. Bovendien schaamde ik me voor mijn familie als ik zonder geld moest terugkeren.

Na 2 moeilijke jaren ontmoette ik mijn huidige vriendin. We gingen al snel samenwonen en dat veranderde mijn leven. Ze is mijn steun en toeverlaat. Plots was ik niet meer eenzaam en kreeg ik steun en hulp. Ik ging naar Nederlandse les, ik leerde waar ik professionele hulp kon krijgen, ik leerde hoe Nederlanders denken en handelen. Ik haalde mijn rijbewijs. En na hard werken kocht ik mijn eerste auto. Beetje bij beetje werd mijn wereldje groter en durfde ik van mijn eigen bedrijf te dromen. Mijn vriendin heeft me geholpen om mijn eigen bedrijf te starten. Ik sta vanaf 2002 ingeschreven in de kamer van koophandel als zelfstandig klusjesman. Ik kan nu zeggen dat mijn verhaal een succesverhaal is, maar dat was het een lange tijd niet. En als ik erop terugkijk, begint het in mijn geboorteland met het hebben van de verkeerde verwachtingen. Daarnaast was ik onvoldoende voorbereid om in een ander land te wonen en te werken en heb ik me nooit gerealiseerd hoe belangrijk het is dat je iemand hebt die je ondersteunt en begeleidt in het dagelijks leven. Ik zou iedereen aanraden om voordat je emigreert onderzoek te doen naar het nieuwe land, in het bijzonder om onderzoek te doen naar wet- en regelgeving en om je verwachtingen daarop aan te passen. En maak een plan en zoek iemand om je te steunen in dit avontuur !!!!

Bijlage VI – Smart doelen

Definieer smart doelen

Doelen en doelstellingen zijn twee verschillende dingen, kijk naar deze definities:

"Doelstellingen zijn de specifieke stappen die gepland zijn om een doel te bereiken"

"Doelen zijn de uiteindelijke resultaten; ze zijn wat je wilt bereiken "

Bij het definiëren van een doel is het handig om de SMART-techniek te gebruiken die u zal helpen duidelijk te definiëren wat uw doelen zijn en wat u zult bereiken met de doelen die u eerder hebt gedefinieerd. Het werk aan doelstellingen en doelen moet tegelijkertijd worden gedaan, zodat u een specifiek en gedetailleerd plan kunt definiëren waarin de doelstellingen passen bij de doelen. Denk eraan om altijd op korte en lange termijn te denken.

Specific: definieer duidelijk wat u wilt bereiken

Measurable: bepaal hoe u uw prestatie kunt meten

Achievable: het doel dat u definieert, moet realistisch zijn, het moet haalbaar zijn binnen uw mogelijkheden of door een aantal doelstellingen waarvan u weet dat u deze werkelijkheid kunt maken

Relevant: het doel moet passen bij uw doelstellingen en bij het veld waarin u werkt

Timely: uw doelen moeten binnen een specifieke datum worden bereikt, zodat u uw doel en de dingen die u doet dienovereenkomstig kunt beheren.

Oefening 1:

Rekening houdend met wat je hebt geleerd en wat is verteld, voltooi je de volgende schema's waarin je je doelen en doelen stelt.

DOELSTELLINGEN

Welke vaardigheden / kennis heb ik nodig (wil ik me ontwikkelen?)	Welke acties moet ik ondernemen om dit te bereiken? (Houd rekening met eventuele obstakels die moeten worden overwonnen)	Welke middelen en / of ondersteuning heb ik nodig?	Streefdatum voor voltooiing (houd rekening met doelen op korte en lange termijn)	Streefdatum ter beoordeling	Voltooid?
Doelstelling 1.					
Doelstelling 2.					
Doelstelling 3.					



Oefening 2:

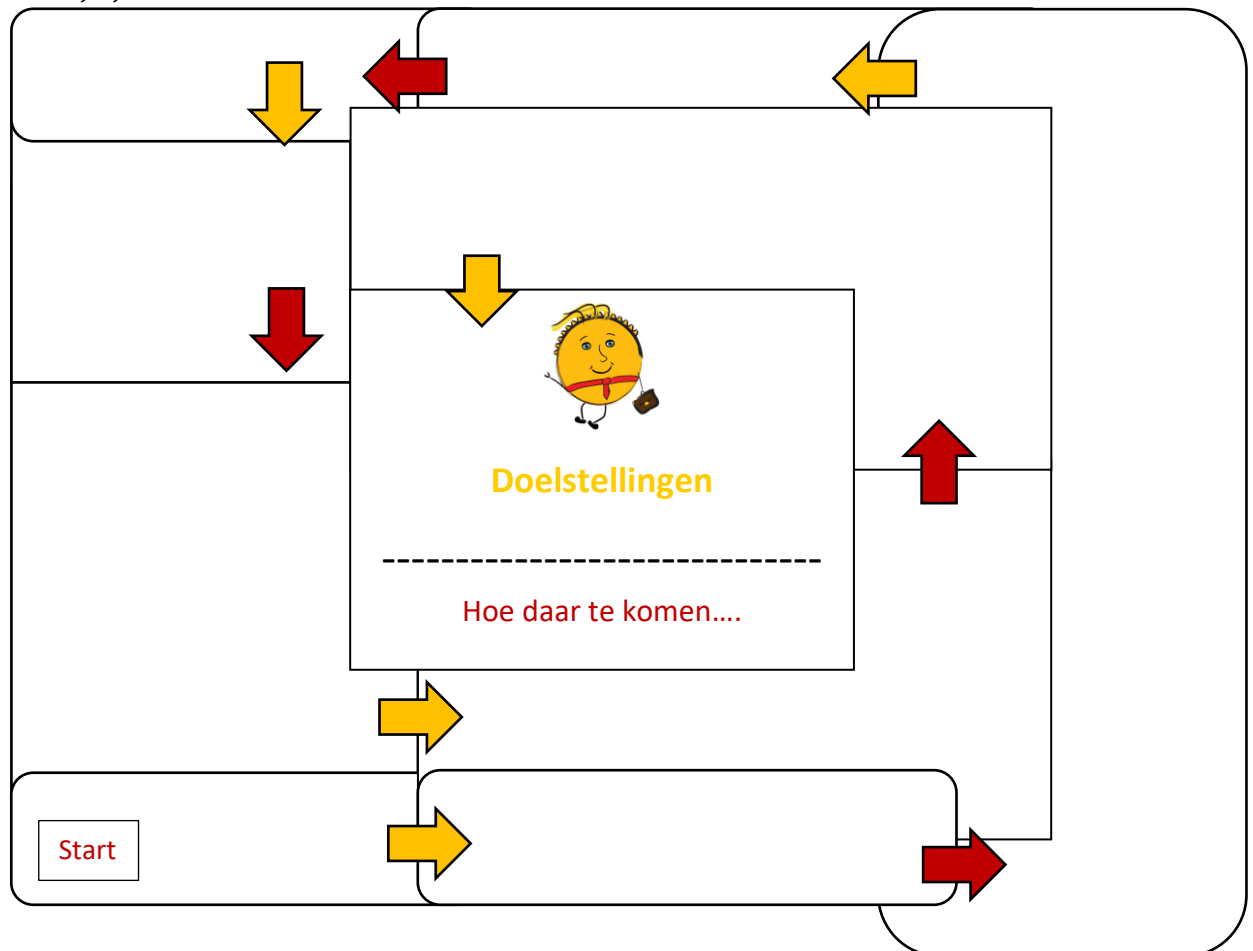
DOELEN

Vaardigheids- of bekwaamheidsgebied	Specifieke taak (wat is de taak of doelstelling)	Maatregelen (normen en parameters)	Haalbaar? (is het?)	Realistisch (is het?)	Timing (start- en einddatums)



Groepwerk 3:

HOE BEREIK JE JOUW DOELSTELLING?





Bijlage VII - 'Human bingo'

Voorbeeld 1

Schrijf de naam op van iemand in de groep die ...

STAAT NORMAAL OP VOOR 07.00 UUR	HEEFT EEN BROER	IS ALLERGISCH VOOR MELKPRODUCTEN / MELK ENZ	GEBRUIKT INSTAGRAM TEN MINSTE TWEEMAAL PER WEEK
SPREEKT RUSSISCH	DRINK GEEN KOFFIE	GEBRUIKT 3 OF MEER SOCIALE MEDIA- TOEPASSINGEN	KUNNEN HUN TENEN RAKEN
HOUDT NIET VAN LEVER	HEEFT EEN HOND	IS BANG VOOR SPINNEN	HEEFT EEN TATTOO
WEET HOE TE SKIËN	DRAAGT OORBELLEN	HOUDT VAN BLOEMEN	IS NAAR GROOT- BRITTANNIË

**... DAN ROEPT DE EERSTE PERSOON DIE VOOR ELK VAN DE BOVENSTAANDE EEN PERSOON
VINDT "BINGO"**



Voorbeeld 2

Schrijf de naam op van iemand in de groep die ...

HAAT SOCIALE MEDIA	KAUWT VINGERNAGELS	GEEFT DE VOORKEUR VAN KOUD WEER	EET TE VEEL CHOCOLADE
DRINK GEEN KOFFIE	KUNNEN HUN TENEN RAKEN	HOUDT NIET VAN VIS	IS BUITEN EUROPA GEWEEST
HOUDT NIET VAN PIZZA	HEEFT MEER DAN 3 HUISDIEREN	IS BANG VOOR SPINNEN	HEEFT EEN TATTOO
STAAT NORMAAL OP VOOR 07.00 UUR	SPEELT EEN MUZIKAAL INSTRUMENT / ZINGT	IS ALLERGISCH VOOR MELKPRODUCTEN / MELK ENZ	KAN MEER DAN 2 KM LOPEN
DENKT DAT REALITY TV STOM IS	DRAAGT OORBELLEN	WANDELINGEN IN DE BERGEN	IS EEN ERVAREN ZWEMMER

... DAN ROEPT DE EERSTE PERSOON DIE VOOR ELK VAN DE BOVENSTAANDE EEN PERSOON VINDT "BINGO"

Voorbeeld 3

Schrijf de naam op van iemand in de groep die ...

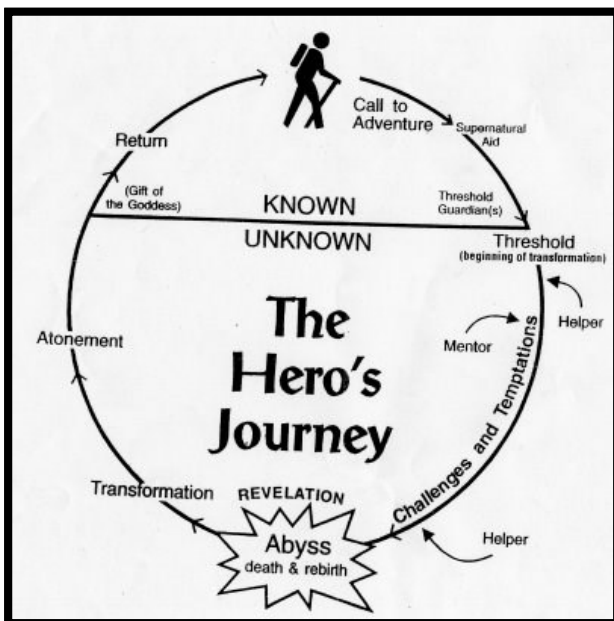
DENKT DAT REALITY TV STOM IS	WANDELINGEN IN DE BERGEN	LEEST MEER DAN 5 BOEKEN PER JAAR VOOR PLEZIER	WIL GRAAG EEN ANDERE BUITENLANDSE TAAL LEREN
WIL DE HELE WERELD REIZEN	HEEFT NOOIT GEGETEN IN EEN CHINEES RESTAURANT	IS BUITEN EUROPA GEWEEST	WIL BEROEMD ZIJN
HOUDT NIET VAN PIZZA	HEEFT MEER DAN 3 HUISDIEREN	IS BANG VOOR SPINNEN	HEEFT EEN TATTOO
STAAT NORMAAL OP VOOR 07.00 UUR	HEEFT EEN BROER	IS ALLERGISCH VOOR MELKPRODUCTEN / MELK ENZ	IS GEBOREN BUITEN ZUID-HOLLAND
HOUDT ER NIET VAN TE REIZEN IN EEN VLIEGTUIG	DRINK GEEN KOFFIE	KAN MEER DAN 2 KM LOPEN	KUNNEN HUN TENEN RAKEN

**... DAN ROEPT DE EERSTE PERSOON DIE VOOR ELK VAN DE BOVENSTAANDE EEN PERSOON
VINDT "BINGO"**

Bijlage VIII - Een op kunst gebaseerde reflectieve oefening: 'Hero's journey'

In zijn boek *The Hero With a Thousand Faces* uit 1949 vertelt Campbell (1993) over de Hero's Journey, een wederzijdse en universele verhaallijn in de mythen en legendes die hij in verschillende tijden, locaties en culturen had onderzocht. De toepassing van de Hero's Journey komt vrij algemeen voor, vooral op het gebied van psychologie en onderwijs voor de definitie van een transformationeel proces van een persoon die een aanzienlijk levensprobleem / uitdaging heeft ervaren (Effthimiou & Franco, 2017). Bij de toepassing ervan wordt de persoon aangemoedigd om zijn / haar verhaal te vertellen via de basisstappen van Hero's Journey, wat helpt om de ontwikkeling van betekenis en doel in die chaotische en uitdagende omgeving te vertellen en te begrijpen (Williams, 2019). Na het analyseren van de stappen met de jonge migranten, kunnen de trainers hen vragen hun denkbeeldige verhalen over de reis van de held te vertellen en zo te ondersteunen en te benadrukken wat ze kunnen leren tijdens het doorlopen van dit transformatieproces.

Als een manier om communicatieve vaardigheden te ontwikkelen, kunnen trainers de communicatieve vaardigheden van hun held aangeven terwijl ze erin slagen dit uitdagende proces in hun verhalen te overwinnen. Het is een belangrijke op kunst gebaseerde methode om leerlingen te helpen en te ondersteunen. Omdat, met de zelfreflecterende kracht van verhalen vertellen, de trainer de student in staat kan stellen om het leerproces in uitdagende situaties te ontdekken als een waardevolle transformationele ervaring van de 'bekende wereld' naar de 'onbekende wereld':



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

Er zijn verschillende toepassingen voor het definiëren van stappen in Hero's Journey, trainers kunnen veel informatie vinden in internetbronnen. We kunnen trainers aanbevelen om een 12-fasenproces te gebruiken dat is aangepast door Christopher Vogler in zijn *Twelve Stage Hero's Journey Model* (Voytilla, 1999). De scenarioschrijver, Dan Bronzite legt dit 12-fasen proces op een lezersvriendelijke manier uit: <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.

Eftthimiou, O., & Franco, Z. (2017). Heroïsche intelligentie: de reis van de held als een evolutionaire en existentiële blauwdruk. *Journal of Genius and Eminence*, 2 (2).

Voytilla, S. (1999). *Myth and the Movies: Discovering the Mythic Structure of 50 Unforgettable Films*, Michael Wiese Productions.

Voor meer informatie over de toepassing van de oefening kun je contact opnemen met Arts-based Researcher in YME Project, Burcu Erturk Kilic (burcu.erturkkilic@boun.edu.tr) at Bogazici University, Istanbul, Turkey.