

5. Anexe

Anexa I – O listă de clipuri inspiraționale

1. Efectul de domino (reacția în lanț)

<https://youtu.be/y97rBdSYbkg>

O piesă de domino poate răsturna o altă piesă de domino de 1,5 ori mai mare decât aceasta. Un șir de piese domino de dimensiuni din ce în ce mai mari creează un fel de reacție în lanț care pornește de la un mic impuls, ajungând să dărâme o structură domino impresionantă. Ideea originală îi aparține lui Lorne Whitehead, American Journal of Physics, Vol. 51, pagina 182 (1983).

2. Cele mai bune lucruri de pe Pământ sunt de partea cealaltă a fricii

<https://youtu.be/Hpd61o6TvXM>

Actorul Will Smith își împărtășește propria experiență de skydiving în contextul unui citat din Franklin D. Roosevelt: „Singurul lucru de care trebuie să ne temem este teama înșăși.”. Actorul subliniază importanța gestionării propriilor temeri confruntându-le.

3. Moonshot Thinking

<https://youtu.be/pEr4j8kgwOk>

De ce să țințești spre 10% când poți ținti spre de 10 ori tot atât? În locul unui câștig de 10%, gândind la o scară mare, țințești spre un câștig de 10 ori mai mare decât cel curent. Punerea laolaltă a unei probleme grave, a unei soluții radicale la respectiva problemă și a unei tehnologii inovatoare care ar putea face posibilă respectiva soluție constituie esența acestui tip de gândire.

4. Lecțiile pe care ni le oferă respingerea și eșecul

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

Jia Jiang îndrăznește să se aventureze pe un teritoriu de care atât de mulți dintre noi se tem: respingerea. Căutând situații în care să fie respins timp de 100 de zile – de la a cere unui străin să-i împrumute 100 de dolari la a solicita furnizarea altui burger (cu același cost) în cadrul unui restaurant - Jiang a devenit insensibil la durerea și stânjeneala care vin odată cu respingerea și, în cadrul acestui proces, a descoperit că dacă doar ceri ce-ți dorești și poți deschide ușa posibilităților acolo unde te aștepti să descoperi un drum fără ieșire.

5. Episodul Entrepreneurship World / Universul antreprenoriatului din serialul Silicon Valley creat de Bloomberg

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

Canalul Bloomberg HT din Turcia prezintă o parte specială din „Universul antreprenoriatului” în San Francisco, narat de Oguzhan Aygoren, director al centrului de antreprenoriat din cadrul Universității Bogazici din Istanbul, Turcia. Invitatul este Boris Sofman, cofondator și CEO al startup-ului Anki Inc., iar tema o constituie robotica și IA ca domenii operaționale ale acestei companii. (Începutul înregistrării este în limba turcă, însă continuarea este în limba engleză.)

6. Pornește de la întrebarea „De ce?”

https://youtu.be/u4ZoJkF_VuA

Simon Sinek explică faptul că există un motiv pentru care Apple este o companie atât de inovatoare, iar Martin Luther King oferea atâta inspirație (Acesta fiind: „Am un vis!”, nu „Am un plan.”): toate marile companii și toți marii lideri gândesc, acționează și comunică în aceeași manieră. Este vorba despre Cercul de Aur. Care este motivul pentru care doresc să fac asta? Cum doresc să o fac? Ce voi folosi în acest scop? Când oamenii cred în ceea ce faci, vei reuși. De ce? Cum? Ce? Urmărește!

7. Discursul lui Steve Jobs din 2005 în cadrul Ceremoniei de absolvire a Universității Stanford

<https://youtu.be/UF8uR6Z6KLc>

Bazându-se pe câteva dintre cele mai reprezentative momente din viața sa, Steve Jobs, Director Executiv și cofondator al Apple Computer și al Pixar Animation Studios, i-a îndemnat pe absolvenți să-și urmeze visurile și să trateze obstacolele întâmpinate pe parcursul vieții drept oportunități – inclusiv moartea însăși - în cadrul celei de-a 114-a Ceremonii de absolvire a Universității, din 12 iunie 2005.

Steve Jobs relatează trei povești de viață:

1. Povestea privind unirea punctelor
2. Povestea despre dragoste și pierdere: Urmează-ți pasiunea, nu te mulțumi cu mai puțin
3. O Poveste despre moarte: Ai puțin timp la dispoziție. Nu-ți irosi viața trăind-o pentru ceilalți.

8. Șase lecții de viață din partea lui Steve Jobs

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

Cele 6 lecții de viață oferite în cadru acestei înregistrări:

1. Alege viața pe care vrei s-o trăiești
2. Certificatele nu contează
3. Visează măreț
4. Începe de undeva
5. Trăiește fiecare zi ca și cum ar fi ultima
6. Nu eșuezi decât atunci când încetezi să mai încerci

9. Cele 5 reguli privind succesul ale lui Arnold Schwarzenegger

https://youtu.be/Kb7_E12FFLw

Actorul Arnold Schwarzenegger își dezvăluie cei 5 pași secreți pentru a reuși în viață și a obține titlatura de Mr. Universe (la vârsta de 20 de ani), de 7 ori Mr. Olympia, legendă a Hollywood-ului și Guvernator al Statului California timp de 2 mandate. Povestea sa dovedește că niciun obstacol nu este prea mare pentru a fi depășit, așa cum niciun vis nu este prea mare pentru a fi realizat.

1. Găsește-ți visul și urmează-l
2. Nu gândi niciodată la scară mică, ci la scară mare
3. Ignoră-i pe negativiști
4. Muncește pe brânci
5. Nu este suficient să iei, mai trebuie să dai și ceva înapoi (...ca să schimbi lumea)

10. Discursul inspirator al lui Rocky Balboa

https://youtu.be/D_Vg4uyYwEk

„Hai să vă spun ceva ce știți deja. Lumea nu înseamnă doar soare și cer senin. Este un loc foarte urât, cu multă răutate, și, indiferent cât de dur ești, te va înngenunchea și te va ține acolo mereu dacă o lași. Nici voi, nici eu, nici nimeni nu poate lovi atât de tare cum poate lovi viața. Dar nu este vorba despre cât de tare poți lovi, ci despre cât de puternice sunt loviturile pe care le poți îndura, continuând să mergi înainte ...”

11. Visează măreț

<https://youtu.be/zfWjApEUS88>

Tim Bengel, tânăr artist german, ne povestește cum a devenit un artist inovator, cum, prin propriile eforturi, a ajuns să-și deschidă expoziția artistică individuală în New York.

12. Visează și creează (Chiuvea ascunsă)

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

Înregistrarea arată o chiuvea inovatoare care combină funcționalitatea cu experiența personală.

13. Folosind tradiționala artă turcească Ebru în beneficiul schimbării

<https://youtu.be/E1eS3ChsQAM>

Înregistrarea prezintă recrearea unui faimos tablou de Van Gogh prin folosirea unei tehnici artistice tradiționale.

14. The Surprising Habits of Original Thinkers / Surprinzătoarele obiceiuri ale celor care gândesc original

<https://youtu.be/fxbCHn6gE3U>

Discursul TED prezintă așa-numita categorie a „celor care gândesc original”, iar speakerul ajută publicul să înțeleagă însușirile și valoarea acestora.

15. Inside the Mind of a Master Procrastinator / În mintea unei persoane care târăgănează lucrurile

<https://youtu.be/arj7oStGLkU>

Discursul TED prezintă într-un mod inovator interiorul minții unei persoane care târăgănează lucrurile, ce înseamnă târăgănarea și ce presupune aceasta.

16. Fail early, fail fast in order to succeed sooner / Eșuează la început, eșuează repede ca să ai succes mai repede

<https://youtu.be/VzhEiJUEQYc>

Înregistrarea arată cum a învățat un tânăr să facă o săritură pe spate în mai puțin de 6 ore, promovând valoarea rezilienței.

17. Why startups succeed/ De ce reușesc startup-urile

<https://youtu.be/bNpx7gpSqBY>

Această înregistrare explorează motivele care stau la baza eșecului sau a succesului unui startup. Conform speakerului, principalii factori care determină succesul sunt următorii: ideea, echipa, modelul de business, finanțarea și sincronizarea. Dintre acești factori, cei care au cea mai mare influență sunt sincronizarea [42%] și echipa [32%].



18. How to start a movement / Cum să lansezi o mișcare

<https://youtu.be/fW8amMCVAIQ>

Această înregistrare subliniază importanța încrederii în sine, în leadership, precum și a rolului jucat de parteneri în promovarea și în susținerea culturii pentru liderii de business și în atragerea partenerilor.

19. Weird or just different / Ciudat sau doar diferit

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

Speakerul din această înregistrare explorează importanța perspectivei locale și culturale asupra oricăror premise care ar putea fi formulate, arătând că, indiferent ce concepte stau la baza a ceea ce reprezintă norma pentru cineva, opusul acestora poate fi valabil în cazul altor persoane, în funcție de contextul local.

20. Keep your goals to yourself / Păstrează-ți obiectivele pentru tine

<https://youtu.be/NHopJHSLVo4>

Speakerul din această înregistrare prezintă paradoxul faptului că dezvăluirea propriilor obiective și ambiții către alte persoane va diminua probabilitatea concretizării acestora din cauza unor factori psihologici.

21. Refugees & entrepreneurship & Turkey: Starting from Zero / Refugiații & antreprenoriatul & Turcia: Pornind de la Zero

<https://m.youtube.com/watch?v=f0IBTyLeja8>

Înregistrarea sintetizează și explorează dificultățile și obstacolele din viața reală cu care se pot confrunta persoane precum refugiații, care trebuie să-și reconstruiască viețile în țări străine.

22. Syrian refugee entrepreneur turns shed into chocolate factory / Un antreprenor sirian refugiat transformă un șopron într-o fabrică de ciocolată:

<https://m.youtube.com/watch?v=l8rUj0AHiFY>

Cum te pot ajuta competențele pe care le deții deja să transformi un șopron într-o fabrică de ciocolată de succes

23. Meet the Syrian refugees turned entrepreneurs living in Turkey / Faceți cunoștință cu refugiații sirieni deveniți antreprenori care locuiesc în Turcia:

<https://m.youtube.com/watch?v=7GOVkv3PBHA>

Refugiații sirieni lansează afaceri și creează locuri de muncă în Turcia

24. NO EXCUSES / FĂRĂ SCUZE – Cel mai bun video motivațional - subtitrare în limba engleză

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

Acest video motivațional arată ce trebuie să faci când te confrunți cu o problemă. Trebuie să faci ceva în privința ei! Ai timp, ai competențe, ai cunoștințe. Nu va fi niciodată ușor. Aceasta este oportunitatea ta: Transformă visul în realitate!

25. DREAM / VISEAZĂ – Video motivațional - subtitrare în limba engleză și în limba italiană

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

Nu-ți abandona visurile. Visul tău poate fi îndeplinit. Măreția există în fiecare dintre noi. Ești unic. Urmărește și în căutarea fericirii pentru a afla cum poți depăși dezamăgirile și impedimentele și cum poți avea succes în cele din urmă!

26. WATCH THIS EVERYDAY AND CHANGE YOUR LIFE / URMĂREȘTE ÎN FIECARE ZI ȘI SCHIMBĂ-ȚI VIAȚA - Discurs motivațional Denzel Washington 2020:

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

Nelson Mandela a spus: „Nu există nicio plăcere în a juca la scară mică, în a te mulțumi cu o viață care îți oferă mai puțin decât ești capabil să obții.” Fă lucrurile care te pasionează. Visurile lipsite de țeluri rămân niște simple vise. Într-un moment al vieții vei eșua: acceptă acest eșec! Toți avem capacitatea de a reuși, însă, dacă nu eșuăm, înseamnă că nici măcar nu încercăm. Eșecul este cel mai bun mod de a-ți afla drumul.

Anexa II – Instrumentul de evaluare electronică și platforma YME

Instrumentul de evaluare electronică

Instrumentul de evaluare electronică propus de platforma YME este un instrument de autoevaluare care îi ajută pe tinerii migranți să-și autoevalueze abilitățile antreprenoriale.

Instrumentul poate fi accesat prin intermediul <http://www.yme-platform.net/Tool.html> sau din prima pagină a platformei YME (<http://www.yme-platform.net/>). Pentru a-l accesa, este nevoie ca administratorii platformei YME să îi atribuie utilizatorului un cont sau ca acesta din urmă să se înregistreze creându-și chiar el un cont.

Acest instrument presupune un chestionar prin intermediul căruia utilizatorul își evaluează abilitățile antreprenoriale răspunzând la întrebări privind încrederea în sine, comunicarea, leadership-ul, creativitatea/capacitatea de inovare, de soluționare a problemelor, aspecte financiare, ambiție și asumarea de riscuri. În baza rezultatelor obținute răspunzând la întrebările din cadrul chestionarului, utilizatorul primește un scurt feedback (un scor) și este direcționat spre resursele de învățare care pot fi folosite pentru a-și îmbunătăți abilitățile antreprenoriale.

Platforma YME

Platforma YME poate fi accesată via <http://www.yme-platform.net/>.

Platforma YME este un instrument care face posibil accesul integrat la toate resursele antreprenoriale și educaționale elaborate pentru a-i susține pe tinerii migranți care doresc să afle mai multe despre antreprenoriat și care doresc să fie îndrumați pentru a-și înființa un business. Platforma oferă instrumentul de evaluare electronică propus de platforma YME, ghidurile pentru formatori/mentori și pentru cursanți (tineri migranți) elaborat în cadrul proiectului YME și un spațiu de învățare electronică ce le oferă acces la resurse de învățare tuturor migranților care doresc să-și dezvolte cunoștințele în domeniu și să-și înființeze propriul business.



Anexa III – Exerciții privind Grupul țintă

Exercițiul nr. 1:

Vindem băuturi energizante pentru atingerea performanțelor sportive. O persoană de 50 de ani face parte din grupul țintă?

Da sau Nu

De ce?

Detaliați: _____

Exercițiul nr. 2:

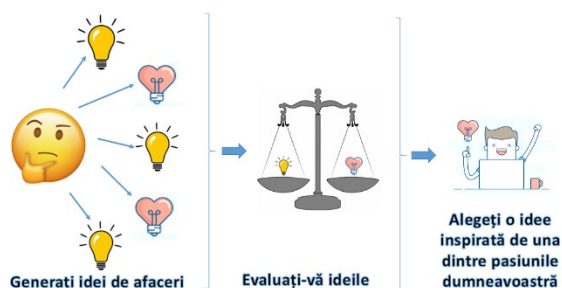
-Doriți să vindeți o nouă băutură energizantă, care este grupul țintă? Faceți o descriere detaliată a grupului sau a persoanei țintă, inclusiv vârsta, unde locuiesc, atitudinile, hobby-urile. Oferiți detalii cât mai specifice cu putință. Grupuri țintă:

A stabili un grup țintă constând din turiști cu vârsta cuprinsă între 30 și 50 de ani presupune absența unor detalii. Cei de 30 de ani preferă un anumit tip de muzică, iar cei de 45-50 de ani, alt tip. Definiți persoana avută în vedere/grupul țintă cât mai exact cu putință.

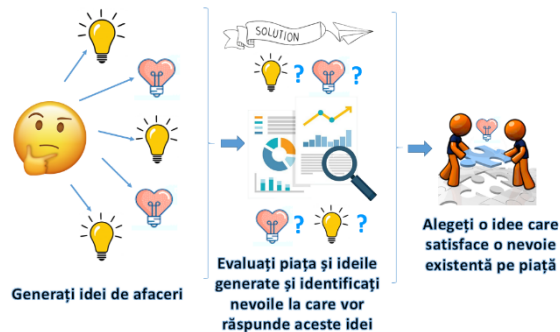


Anexa IV: Zece sugestii și recomandări despre cum poți deveni antreprenor

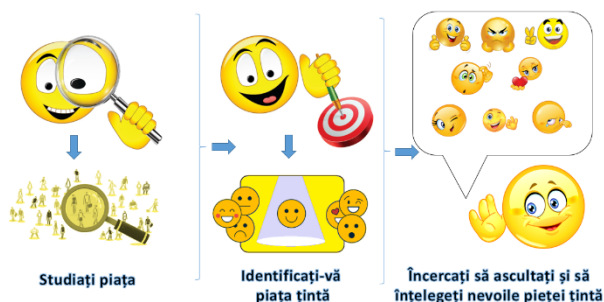
6.3.1. Idea ta de afaceri trebuie să fie alimentată de pasiune.



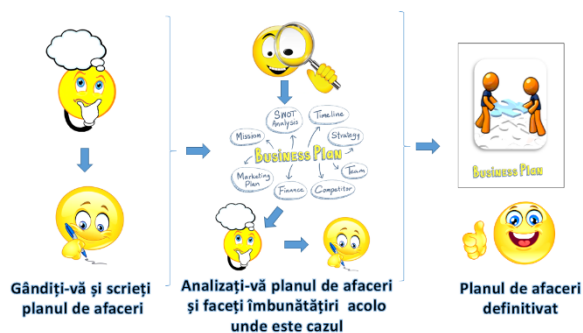
6.3.2. Idea ta de afaceri trebuie să fie o soluție.



6.3.3. Trebuie să identifici și să îți înțelegi piața țintă.



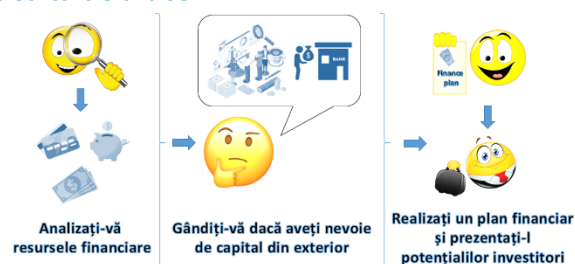
6.3.4. Trebuie să pregătești un plan de afaceri bine structurat.



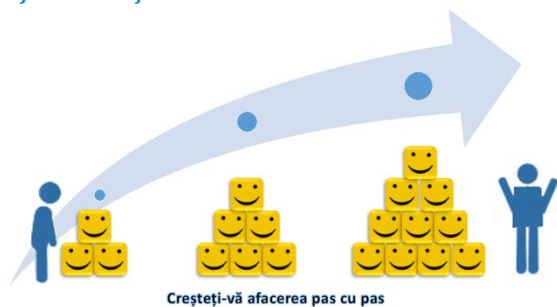
6.3.5. Trebuie să cunoști cerințele legale pentru lansarea unei afaceri.



6.3.6. Trebuie să asiguri finanțarea pentru idea ta de afaceri.



6.3.7. Trebuie să începi la scară mică și apoi să îți dezvolți afacerea.



6.3.8. Trebuie să iei și pauze.

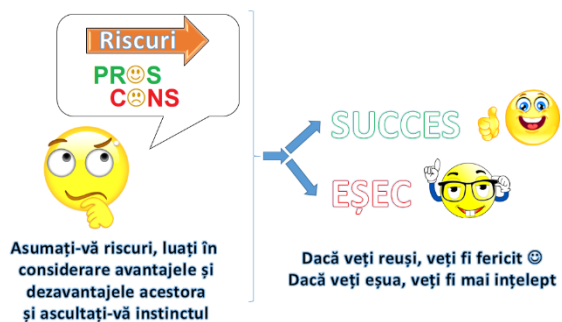




Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



6.3.9. Trebuie să îți asumi riscuri.



6.3.10. Trebuie să înveți din greșelile tale.



Anexa V – Povești adevărate despre eșecuri

1. Khaled, un sirian în vârstă de 56 de ani

l-am cunoscut pe Khaled, un sirian în vârstă de 56 de ani care a reușit să-și lanseze niște afaceri când era tânăr. A fost încântat să ne împărtășească povestea vieții sale.

„Aveam 16 ani când am ajuns pentru prima oară în România. Scopul meu era de a studia Stomatologia, însă România mi-a oferit niște oportunități pe care nu le-am putut trece cu vederea. În ultimul an de studiu, am sesizat existența unor oportunități de care profitau prietenii mei mai mari care se aflau deja aici și care vindeau pantofi importați din țările arabe. Eu, însă, nu aveam bani pentru a-mi lansa propria afacere, astfel că m-am angajat în cadrul unei societăți unde lucram pe post de comis-voiajor, câștigând bani din comisioane.

După o vreme, mi-am deschis propria societate de import. Importam o mare varietate de materiale textile pe care le vindeam cu un adaos, reușind, de asemenea, să colaborez cu alte societăți și să creez draperii sau covoare folosind aceste materiale textile, pe baza unor designuri specifice culturii din care provin. Însă lucrurile nu au mers cum credeam și am încercat să folosesc un design oriental, care, totuși, nu prea a fost pe placul românilor.

În acel moment, această situație m-a împiedicat să mai fac afaceri, deoarece la vremea respectivă existau multe fabrici care produceau aproape același stil de covoare, draperii în stil „românesc”, care se bazau pe contracte mari și pe care mă gândeam că nu le pot întrece; eram tânăr și nu prea optimist; voiam să mă îndrept spre ceva nou, însă îmi era frică să încerc.

Vorbeam bine românește și cunoșteam persoane care îmi știau abilitățile antreprenoriale, știind, de asemenea, că am relații în țara de origine. Aceste persoane m-au contactat și am reluat legătura. Erau persoane cu societăți de import/export. Unele dintre aceste persoane mi-au făcut oferte cu prețuri bune pentru transportul maritim. Cu toate acestea, m-am temut să accept, după care am fost atât de supărat că am lăsat să-mi scape această oportunitate. Mă temeam de eșec, ca urmare a faptului că cel mai recent business fusese sortit eșecului.

Însă nu am renunțat. Trebuia să mănânc. Aveam deja 27-28 de ani. Aveam o soție, un copil. Nu îmi permiteam să renunț. Însă, oricât mă luptam să găsesc ceva, nu mă puteam gândi la nimic. Din fericire, însă, un fost partener din industria textilă, care se ocupa cu afaceri cu draperii, m-a sunat într-o zi și mi-a spus că are oi de vânzare, știind că noi, musulmanii, consumăm destul de multă carne de oaie, el conștientizând o oportunitate în acest sens; astfel, am început un business în domeniu.

Din nefericire, cei mai mulți migranți doresc să părăsească România, să ajungă în alte țări europene, România fiind doar o poartă de acces către acele țări.

Citiți povestea aici - <https://www.infomigrants.net/en/post/22604/ahmad-s-story-i-just-want-to-educate-myself>

2. Utku Subakan, fondator Bionluk, despre 16 încercări eșuate:

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

3. Vural Ak, fondator Intercity :

<https://youtu.be/FlgLHYk87ME>

4. Povestea despre eșec a Otoparlat:

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

5. Povestea despre eșec a Bilemezsın:

https://youtu.be/T488cx5h_E

6. Povestea despre eșec și schimbare a lui Berhan Kongel:

<https://youtu.be/teKNu7pdowU>

7. Hoop

2015 – 2020

Forma de organizare: Societate cu capital de risc

Numărul de angajați: 25-49

Sectorul: Agreement și divertisment

Hoop a fost înființată în 2016, fiind creată de un grup de părinți care doreau să scape de problema identificării de activități cu propriii copii. Aceștia au creat o aplicație pentru mobil care le oferea familiilor posibilitatea de a vedea ce evenimente au loc în zona unde locuiesc, de la ore de dans la ateliere creative și orice alte tipuri de activități. Aplicația era actualizată zilnic, oferind peste 100.000 de activități pentru copii cu vârste între 0 și 11 ani, incluzând rating-uri și recenzii, precum și servicii de rezervare online.

În decembrie 2016, Hoop a obținut o investiție de 2 mil. £ de la BGF pentru 30% din activele societății. La sfârșitul lunii septembrie 2017, o altă acțiune de atragere de capital a transformat Hoop dintr-o societate în stadiu incipient la una în stadiu de societate cu capital de risc. Până la finele anului, la doar 12 luni de la prima rundă de investiții, Hoop avea peste 25 de angajați. În perioada de activitate, Hoop a strâns în total 8,4 mil. £ prin intermediul a trei runde de investiții, cea mai recentă având loc în mai 2018. Pe lângă investițiile prin BGF, investitorii s-au mai bazat pe Edge Investments și pe studioul de producție digitală ustwo.

Scopul Hoop era de a „ajuta familiile să petreacă mai puțin timp făcând planuri și mai mult timp distrându-se.” Aplicația acestora a fost utilizată de 1,5 milioane de familii și de 15.000 de organizatori (de evenimente) din Regatul Unit. De asemenea, Apple a numit-o de două ori Aplicația Anului, în 2016 și în 2017. Hoop identificase și îndeplinise o nevoie tot mai presantă cu care se confruntau familiile moderne. Așa cum arăta Daniel Bower, cofondator și CEO, într-un interviu, părinții mileniali „au crescut folosind aplicații precum Deliveroo, Uber și WhatsApp pentru a-și organiza viețile și doresc să-și gestioneze viața de familie în aceeași manieră, așteptându-se ca informațiile să fie disponibile într-o clipită.”

În ciuda succesului său timpuriu, în 2020, Hoop a întâmpinat dificultăți. Ca mare parte dintre companiile din domeniul agreementului și al divertismentului, Hoop a fost grav afectată de pandemie. În timpul carantinei, aplicația de rezervare a activităților a companiei a devenit redundantă. Până la 8 aprilie, impactul pandemiei de COVID-19 asupra companiei era critic. În lupta pentru supraviețuire, Hoop a introdus în aplicație o caracteristică oferindu-le copiilor activități online, însă nu a fost suficient pentru

a acoperi pierderile companiei. După câteva luni pline de dificultăți, la 6 iulie, Hoop și-a anunțat încetarea activității.

Mesajul postat pe website de Hoop este următorul: „Ca multe businessuri din lume, și Hoop a fost afectată grav de pandemia de COVID-19. Când a început perioada de carantină în Regatul Unit, veniturile Hoop din rezervări au coborât rapid la aproape zero ... Ne-am petrecut ultimele luni căutând modalități prin care Hoop să-și poată continua activitatea, însă aceste eforturi s-au dovedit zadarnice, în cele din urmă.”

8. Cuckooz

2016 – 2020

Forma de organizare: Societate în stadiu incipient

Numărul de angajați: 5-9

Sectorul: Ospitalitate

Cuckooz a fost fondată în 2016 de antreprenoarele Charlie Rosier și Fabienne O'Neill. Intenția celor două a fost de a crea apartamente de lux, utilate cu produse de marcă, în Londra, care să îi ajute pe „călători să se simtă ca acasă”. Aceste apartamente erau închiriate pe termen mediu-scurt, adresându-se „următoarei generații de călători ... care vor mai mult decât un simplu apartment.” Pe lângă spațiul în sine, Cuckooz mai avea câteva oferte orientate spre turiști, inclusiv serviciu de recepție, cu informații despre zona locală.

În februarie 2017, Cuckooz a obținut o investiție inițială de capital în valoare de 200.000 £ de la investitori secreți, la o evaluare a companiei anterioară investiției în valoare de 1,47 mil. £. În același an, a avut loc o altă finanțare în decembrie, la o evaluare a companiei anterioară investiției în valoare de 3,99 mil. £, conducând la o investiție totală de 350.000 £. Până în 2020, portofoliul companiei ajunsese să includă mai multe locații din capitala țării, inclusiv în Bloomsbury, Shoreditch și Hoxton, și tocmai ce și-au lansat noile apartamente în Camden în octombrie, anul trecut.

În perioada de activitate, Cuckooz a câștigat două Premii pentru Apartamentele Utilate (Serviced Apartment Awards), la categoriile Cea mai bună campanie de marketing/branding în 2019 și Cel mai bun operator în 2020 (chiar înainte de perioada de carantină). Străduindu-se să devină următorii mari inovatori în sectorul ospitalității, echipa fondatoare a Cuckooz a dorit să creeze experiențe cu totul noi pentru oaspeții proprii. În 2018, aceasta a lansat The Zed Rooms în Shoreditch, concepute să susțină somnul REM și să depășească așa-numitul „efect al primei nopți”, pe care oamenii îl suportă atunci când se află într-un loc nefamiliar – de la perne cu reglare a temperaturii la o cameră special concepută să simuleze confortul și securitatea pântecelui matern.

Din nefericire pentru businessuri precum Cuckooz, în luna martie a acestui an, turismul mondial și industria ospitalității la nivel global s-au închis aproape peste noapte. În ciuda succeselor repurtate în anii anteriori, compania nu era suficient de pregătită să facă față pandemiei. La 1 iunie, Cuckooz a anunțat că și-a încetat activitatea. În același timp, cofondatoarea Rosier a declarat următoarele: „Ca business mic, cu rezerve de lichidități limitate, din păcate, supraviețuirea furtunii stârnite de COVID-19 nu a fost posibilă pentru noi ... Suntem foarte recunoscători pentru sprijinul industriei și sperăm să revenim în curând.”

Totuși, nu totul a fost pierdut, pentru că al doilea startup al lui Rosier și O'Neill, fondat în 2017, a reușit să facă față șocului cauzat de pandemia de COVID-19. Mergând înainte cu modelul de business tip space-as-a-service, Cuckooz Nest își desfășoară activitatea în primul spațiu londonez hibrid, care oferă spații de lucru și grădiniță. Spațiul comun de lucru este amplasat în Farringdon și le permite părinților să fie aproape de copii fără a-și pune cariera pe locul al doilea. Ideea de diversificare în sensul creării unor spații de birouri care să deservească și familia i-a venit lui Rosier când a dorit să revină la muncă după nașterea primului copil. Cuckooz Nest a obținut finanțare de la Seedrs în luna mai 2019 și, după ce și-a redeschis ușile în iunie, se confruntă cu un impact redus al COVID-19.

9. CrowdScores

2012 - 2020

Forma de organizare: Societate cu capital de risc

Numărul de angajați: 10-24

Sectorul: Rețele de socializare

CrowdScores a fost o aplicație tip rețea de socializare concepută special pentru fanii fotbalului. Aplicația pentru mobil se baza pe o tehnologie concepută pentru agregarea datelor live din domeniul sportului. Aceasta le oferea suporterilor de pe stadioane posibilitatea de a introduce scorurile meciurilor în timp real, oferindu-le utilizatorilor de acasă date actualizate mai repede decât sursele media convenționale. Pe lângă scorurile meciurilor, aplicația le oferea utilizatorilor informații privind datele meciurilor, rezultatele, clasamentele în ligă, echipele de pornire și faze importante ale meciurilor.

În ianuarie 2013, CrowdScores a obținut 890.000 £ de la investitori secreți, în schimbul a 58% din acțiunile companiei. Până la începutul lui 2014, aceasta a ajuns în categoria unei societăți cu capital de risc, urmând o altă investiție de 613.000 £, la o evaluare a companiei anterioară investiției în valoare de 2,79 mil. £. În perioada de activitate, compania a obținut un total de 5,97 mil. £ în cadrul a șase runde de finanțare. Cea mai recentă investiție a acesteia, din 2018, a depășit valoarea de 2 mil. £.

Până în 2020, CrowdScores ajunsese să ofere date privind peste 350 de ligi și competiții din 117 țări. Între timp, numărul fanilor utilizatori activi ai aplicației ajunsese să depășească 5 milioane în întreaga lume. CrowdScores a fost un mare succes, creând o comunitate fidelă de fani ai fotbalului care contribuiau și utilizau aplicația companiei. La începutul acestui an, compania părea hotărâtă să-și continue dezvoltarea ...

Însă apoi totul s-a schimbat. Meciurile de fotbal fiind suspendate la începutul perioadei de carantină, iar accesul spectatorilor fiind interzis chiar și după revenirea acestora, aplicația adresată fanilor și-a pierdut utilitatea. Până în aprilie 2020, CrowdScores a fost grav afectată de pandemia de COVID-19, confruntându-se cu restricții aplicate propriului produs și pierzându-și grupul țintă. Într-o lume a sporturilor fără spectatori, „eșecul” companiei a fost, cumva, inevitabil. La 17 mai, compania și-a anunțat oficial încetarea activității.

Pe propriile canale social media, CrowdScores a spus „la revedere, deocamdată”. În postarea lor de adio, membrii echipei au subliniat următoarele: „nu am fi reușit fără comunitatea noastră grozavă.” Drept răspuns la acest anunț, membrii comunității și-au exprimat tristețea și regretul legat de retragerea CrowdScores, dar și recunoștința pentru „una dintre cele mai grozave aplicații ale tuturor timpurilor”.

Conform frecvent utilizatei zicale, „fotbalul fără fani nu înseamnă nimic”, dar numai timpul va arăta dacă fanii se vor întoarce pe stadioane și aplicația lor iubită va renaște.

10. Bassem

Cu acordul lui Bassem, această mărturie a fost elaborată de DFW2W*

Mă numesc Bassem, sunt refugiat sirian, locuiesc în Olanda și AM AVUT un vis:

În Siria, visam la o viață în pace și la posibilitatea de a-mi deschide propria companie în Olanda. Pentru mine, Olanda este „sora mai mică a Americii”, unde totul este posibil, iar visurile se împlinesc.

După un an și jumătate într-un centru pentru refugiați, am obținut, în sfârșit, permis de muncă. Am fost atât de încântat! Și totuși, încă nu știam cu ce provocări urma să mă confrunt. Mai întâi, a trebuit să solicit ajutor social, dar pentru acesta aveam nevoie de un domiciliu permanent și o reședință, pentru care a trebuit mai întâi să obțin un împrumut, dar nu aveam sursă de venit, motiv pentru care nu eram eligibil. În cele din urmă, am primit ajutor, dar au mai trecut 6 luni. Sunt atât de multe reguli, atât de autorități cărora să li te adresezi, atât de multe lucruri de pus la punct înainte ca măcar să te gândești să înființezi o companie, încât deseori le spuneam celor în aceeași situație ca mine: „Nu m-am înecat în mare, dar mă înec pe uscat din cauza atâtor reguli.”

Pentru tine, care îmi iei acest interviu, trebuie să știi că întreg procesul a durat 2 ani și jumătate. Acum trebuie să scriu și să depun un plan de business pentru a obține mai întâi un ajutor financiar. Din nou, mă confrunt cu diferențele lingvistice, privind modul de gândire, de mentalitate, cu lipsa banilor, cu normele juridice care mă blochează.

Dacă mă întrebați ce nu merge, vă spun: nu înțeleg toate aceste lucruri complicate, limba, cultura, mentalitatea - totul este atât de diferit! Am eșuat chiar înainte de a începe.

Până una-alta, am un coach din tabăra refugiaților care îmi oferă îndrumare, însă, în adâncul inimii, știu că nu-mi doresc asta, simt că este o înfrângere; eu sunt bărbat și, conform tradiției musulmane, sunt „capul” familiei și am datoria de a o salva. Însă nu pot face asta în altă țară cu o limbă atât de diferită și cu atât de multe reguli.

Mă întreb: Sunt dispus să investesc în mine ca să-mi împlinesc visul de a deveni antreprenor în Olanda, pentru ca în cele din urmă să nu mai depind de ajutorul social și să-mi susțin familia de la distanță?

11. Amina

Mă numesc Amina, am 38 de ani, sunt din Tunisia și locuiesc în Olanda de 8 ani. Sunt foarte încântată să-mi scriu povestea. Cred că este o ocazie de a-i ajuta pe alții să nu facă aceleași greșeli. Între timp, am învățat să nu pun accentul pe greșeli, ci să le văd ca pe ocazii de a învăța.

Am trecut prin multe astfel de momente propice învățării, confruntându-mă cu mari dificultăți locuind și muncind în altă țară decât cea de origine.

Dacă ne gândim doar la climă – atât de frig mi-a fost aici în primul an, nu eram obișnuită cu astfel de temperaturi. Singurătatea, absența familiei le-am simțit atât de pregnant și, totuși, eram hotărâtă să reușesc aici. Sunt o bună coafeză; aveam ceva economii, dar, mai presus de toate, sunt o femeie mândră și independentă. Aceste abilități și resurse au format capitalul meu când am înființat un PFA.

Fără ajutorul coach-ului meu pentru dezvoltare profesională și perseverența mea, nu aș fi reușit, însă acum sunt proprietara mândră a propriului meu salon de coafură. Dacă mă întrebați acum ce am învățat,

aș începe să râd... atât de tare.... . Am crezut că pot începe pur și simplu activitatea de coafeză, însă am aflat curând că aveam nevoie de o diplomă, că trebuia să merg la școală; așa că, am făcut un curs, al cărui examen final l-am trecut :-). Următoarea provocare a fost să înțeleg și să respect normele și legislația. Vorbeam engleza, dar abia legam câteva cuvinte în olandeză, așa că am solicitat și am beneficiat de consiliere din partea unui consultant juridic.

Un bun exemplu de cât de prost pot merge lucrurile dacă nu ești pregătit a fost după 3 luni de muncă, aflând că trebuie să plătesc impozite. În Tunisia nu plătisem niciodată așa ceva. Pentru că nu puteam plăti suma din declarația de impunere pe care o promisem, a trebuit să solicit o reeșalonare a plăților. De obicei, lucrurile care la tine în țară merg de la sine, în Olanda ajung să-ți creeze probleme. Chiar și numai felul în care îți tratezi clienții – totul este diferit aici. Îmi amintesc primul client – a trebuit să tund un olandez. În Tunisia, bărbații nu merg să se tundă în același loc cu femeile, însă aici totul este dat peste cap. Până și părul olandezilor este diferit și este nevoie să aplici diferite tehnici de tuns.

Pot vorbi la nesfârșit despre toate micile și marile dificultăți cu care te poți confrunta ca antreprenor într-o țară nouă, dar după toți anii de eforturi intense, pot spune că sunt un antreprenor fericit care învață lucruri noi în fiecare zi.

12. Waldek

Mă numesc Waldek, am 46 de ani, sunt din Polonia și locuiesc în Olanda de 20 de ani. Am venit în Olanda în anul 2000 din motive economice, printre altele. Mi s-a spus că pot câștiga mult mai mult în Olanda. Am plecat din Europa de Est în Europa de Vest cu atât de multe speranțe! Nu cunoașteam niciun cuvânt în limba olandeză, dar aveam adresa unui prieten polon, unde puteam închiria o cameră. Mai târziu, aveam să aflu că nu închiriam o cameră, ci un pat (mai degrabă o saltea). Pentru a închiria un pat, folosința unei bucătării, a băii și a toaletei, plăteam 450 de guldeni pe lună. Timp de 2 ani m-am întreținut muncind la negru. Acceptam orice slujbă pentru 5 guldeni pe oră. Au fost luni dure, pline de singurătate și dezamăgire. Erau zile când nu aveam ce mânca și purtam pantofi mărimea 50, eu având, de fapt, mărimea 46; însă îi promisem pe aceia și nu aveam bani să cumpăr unii potriviți. La fel, nu aveam bani nici să mă întorc în Polonia. Îmi era rușine de familia mea să mă întorc fără bani.

După 2 ani dificili, am cunoscut-o pe actuala mea iubită. Ne-am mutat împreună la puțin timp după aceea, iar asta mi-a schimbat viața. Ea este sprijinul meu, omul pe care mă bazez. Dintr-o dată, nu mai eram singur, ci era sprijinit și ajutat. Am făcut cursuri de limba olandeză, am aflat de unde să obțin asistență profesională, am învățat cum gândesc și cum acționează olandezii. Mi-am luat carnetul de șofer. Am muncit din greu și mi-am cumpărat prima mașină. Ușor, ușor, lumea mea devenea tot mai încăpătoare și îndrăzneam să visez la propria companie. Iubita mea m-a ajutat să-mi înființez propriul business. M-am înmatriculat la registrul comerțului în 2002 ca meșter independent. Acum pot spune că povestea mea este una de succes, însă nu de multă vreme. Când privesc înapoi, îmi dau seama că totul a pornit de la așteptările greșite pe care le-am avut când am plecat din țara mea de baștină. În plus, nu eram suficient de pregătit să trăiesc și să muncesc într-o țară străină, neînțelegând cât de important este să ai pe cineva care să te susțină și să fie alături de tine în fiecare zi. Pe toți cei care doresc să emigreze îi sfătuiesc să se documenteze despre țara în care pleacă înainte de a face acest lucru, să se documenteze mai ales cu privire la legi și la regulamente și să își stabilească niște așteptări în consecință. La fel, să-și facă un plan și să găsească pe cineva care să îi sprijine în această aventură!!!!

Anexa VI – Țeluri Smart

Definirea Țelurilor SMART

Există o diferență între Țeluri și obiective – analizați cele două definiții:

“obiectivele sunt pașii specifici planificați pentru atingerea unui țel”

“țelurile sunt rezultatele finale; acestea reprezintă ceea ce vrei să obții”

Pentru a defini un țel, este util să apelăm la Tehnica SMART, care ne ajută să definim clar țelurile și ceea ce obținem prin obiectivele definite anterior. Activitatea cu privire la obiective și la țeluri trebuie făcută concomitent, pentru a defini un plan specific și detaliat în care obiectivele sunt armonizate cu țelurile. Nu uitați să aveți întotdeauna o perspectivă pe termen scurt și pe termen lung:

Specifice: definiți clar ce doriți să realizați

Măsurabile: arătați cum puteți măsura realizarea

Achievable (Realizabile): țelul definit trebuie să fie realist și realizabil cu posibilitățile pe care le aveți la îndemână sau prin intermediul unor obiective care știți că pot fi concretizate

Relevante: țelul trebuie să fie în acord cu obiectivele stabilite și relevant pentru domeniul de activitate

Definite în **Timp:** țelurile trebuie atinse până la o anumită dată, astfel că obiectivele și lucrurile care trebuie făcute pentru a-l atinge trebuie gestionate în consecință.

Exercițiul 1:

Ținând cont de cele învățate și de cele ce vi s-au spus până acum, completați schemele de mai jos, stabilindu-vă obiectivele și țelurile.

OBIECTIVE

Ce abilități/cunoștințe sunt necesare (vreau să dezvolt?)	Ce măsuri trebuie să iau pentru a realiza acest lucru? (țineți cont de orice obstacole care ar trebui depășite)	Ce resurse și/sau tip de sprijin sunt necesare?	Termenul de finalizare (aveți în vedere țelurile pe termen scurt și pe termen lung)	Termenul în vederea analizei	Este finalizat?
Obiectivul 1.					
Obiectivul 2.					
Obiectivul 3.					

Exercițiul 2:



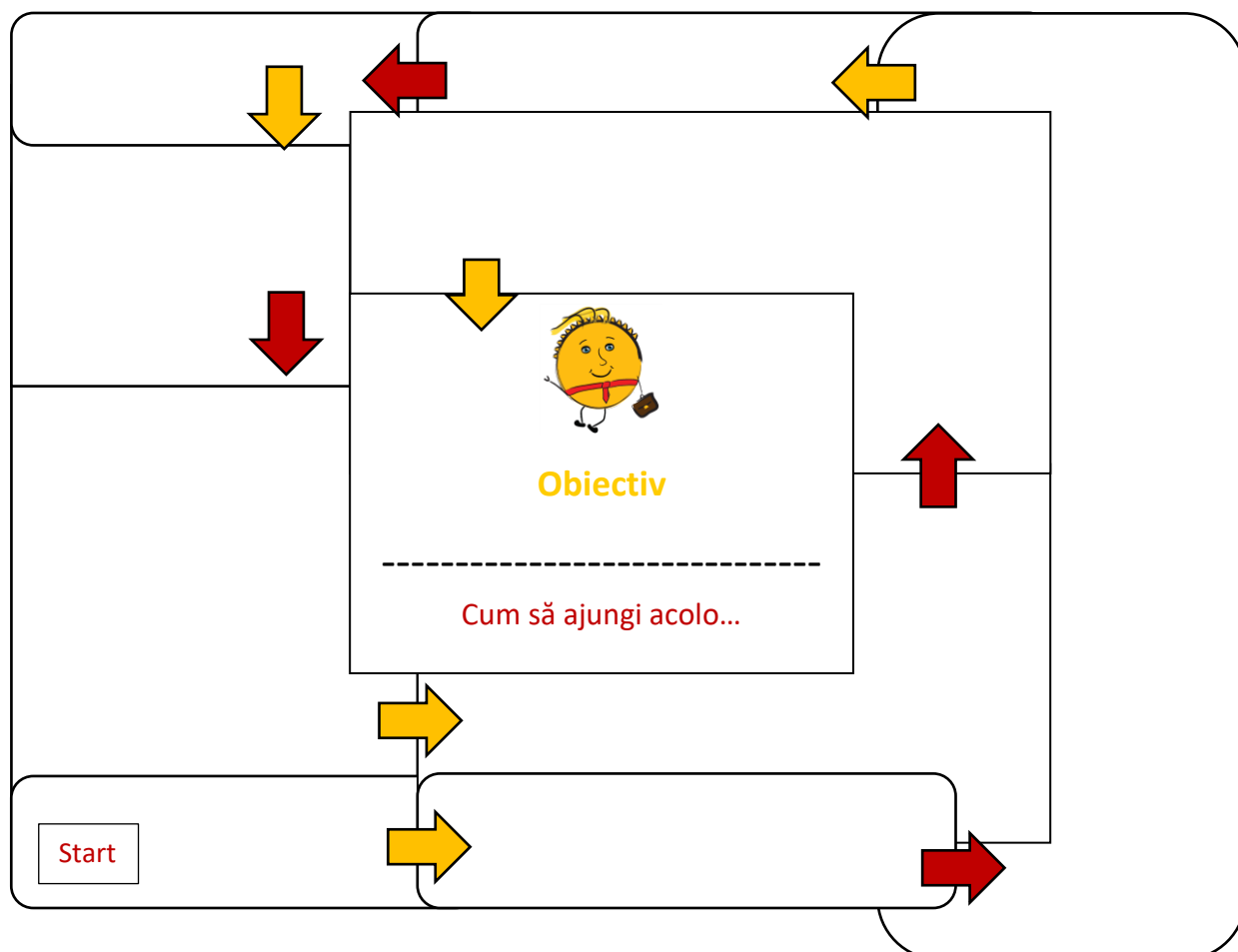
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



TELURI

Domeniul abilității sau al capacității	Sarcina exactă (care este sarcina/obiectivul)	Măsuri (standarde și parametri)	Este realizabil?	Este realist?	Termen (data de începere și de finalizare)

CUM SĂ VĂ REALIZAȚI OBIECTIVUL?





Anexa VII – Bingo uman

Exemplul 1

Scrieți numele unei persoane din grup care ...

OBIȘNUIEȘTE SĂ SE TREZEASCĂ ÎNAINTE DE ORA 7:00 AM	ARE UN FRATE	ESTE ALERGIC LA PRODUSE LACTATE /LAPTE, ETC.	FOLOSEȘTE INSTAGRAM DE CEL PUȚIN DOUĂ ORI PE SĂPTĂMÂNĂ
VORBEȘTE RUSA	NU BEA CAFEA	FOLOSEȘTE 3 SAU MAI MULTE APLICAȚII DE REȚELE DE SOCIALIZARE	ÎȘI POATE ATINGE DEGETELE DE LA PICIOARE
NU ÎI PLACE FICATUL	ARE CÂINE	SE TEME DE PĂIANJENI	ARE UN TATUAJ
ȘTIE SĂ SCHIEZE	POARTĂ CERCEI	IUBEȘTE FLORILE	A FOST ÎN MAREA BRITANIE

... PRIMA PERSOANĂ CARE GĂSEȘTE O PERSOANĂ PENTRU FIECARE CATEGORIE STRIGĂ
„BINGO”



Exemplul 2

Scrieți numele unei persoane din grup care/căreia ...

NU ÎI PLACE SOCIAL MEDIA	ÎȘI ROADE UNGHIILE	PREFERĂ VREMEA RECE	MĂNÂNCĂ PEA MUA CIOCOLATĂ
NU BEA CAFEA	ÎȘI POATE ATINGE DEGETELE DE LA PICIOARE	NU ÎI PLACE SĂ MĂNÂNCE PEȘTE	A VIZITAT ȚĂRI DIN AFARA EUROPEI
NU ÎI PLACE PIZZA	ARE MAI MULT DE 3 ANIMALE DE COMPANIE	SE TEME DE PĂIANJENI	ARE UN TATUAJ
OBIȘNUIEȘTE SĂ SE TREZEASCĂ ÎNAINTE DE 7:00 AM	CÂNTĂ LA UN INSTRUMENT MUZICAL/CÂNTĂ FOLOSINDU-ȘI VOCEA	ESTE ALERGIC LA PRODUSE LACTATE/LAPTE, ETC.	POATE SĂ ALERGE PESTE 2 KM
CREDE CĂ PROGRAMELE DE TIPUL REALITY TV SUNT STUPIDE	POARTĂ CERCEI	FACE DRUMEȚII LA MUNTE	ESTE UN BUN ÎNOTĂTOR

... PRIMA PERSOANĂ CARE GĂSEȘTE O PERSOANĂ PENTRU FIECARE CATEGORIE STRIGĂ „BINGO”



Exemplul 3

Scrieți numele unei persoane din grup care/căreia ...

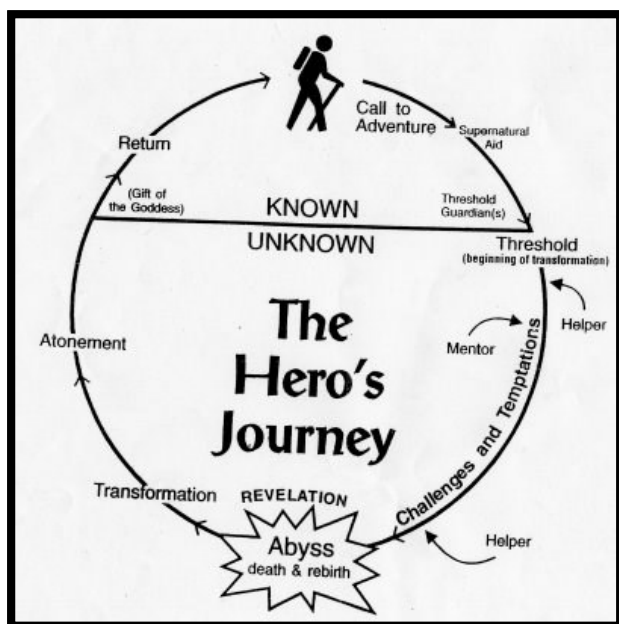
CREDE CĂ PROGRAMELE DE TIPUL REALITY TV SUNT STUPEDE	FACE DRUMETII LA MUNTE	CITEȘTE PESTE 5 CĂRȚI PE AN DIN PLĂCERE	AR DORI SĂ ÎNCEAPĂ SĂ ÎNVEȚE O ALTĂ LIMBĂ STRĂINĂ
DOREȘTE SĂ VADĂ LUMEA	NU A FOST NICIODATĂ LA UN RESTAURANT CHINEZESC	A VIZITAT ȚĂRI DIN AFARA EUROPEI	VREA SĂ FIE FAIMOASĂ
NU ÎI PLACE PIZZA	ARE PESTE 3 ANIMALE DE COMPANIE	SE TEME DE PĂIANJENI	ARE UN TATUAJ
OBIȘNUIEȘTE SĂ SE TREZEASCĂ ÎNAINTE DE 7:00 AM	ARE UN FRATE	ESTE ALERGIC LA PRODUSE LACTATE/LAPTE, ETC.	S-A NĂSCUT ÎN AFARA REGIUNII ABRUZZO
NU ÎI PLACE SĂ CĂLĂTOREASCĂ CU AVIONUL	NU BEA CAFEA	POATE ALERGA PESTE 2 KM	ÎȘI POATE ATINGE DEGETELE DE LA PICIOARE

... PRIMA PERSOANĂ CARE GĂSEȘTE O PERSOANĂ PENTRU FIECARE CATEGORIE STRIGĂ
„BINGO”

Anexa VIII – un exercițiu de reflecție bazat pe tehnici literare: „Călătoria Eroului”

În cartea sa „Eroul cu o mie de chipuri” publicată în 1949, Campbell (1993) spune povestea Călătoriei Eroului, o poveste universală comună prezentă în mituri și legende analizate de acesta, din perioade diferite, din locuri și culturi diferite. Aplicarea conceptului de Călătorie a Eroului devine tot mai obișnuită, mai ales în domenii precum psihologia și educația, în vederea definirii unui proces de transformare a persoanelor care se confruntă cu probleme de viață/situații dificile semnificative (Effthimiou&Franco, 2017). În cadrul exercițiului, cineva este încurajat să-și spună propria poveste de viață raportându-se la pașii elementari din cadrul conceptului de Călătorie a Eroului, ajutându-l să povestească și să întrezărească semnificația și scopul unui mediu haotic și plin de dificultăți (Williams, 2019). După analizarea pașilor împreună cu tinerii migranți, formatorii le pot cere să spună propriile povești imaginare ale călătoriei eroului și, astfel, să sublinieze și să evidențieze ce pot învăța parcurgând acest proces de transformare.

Ca exercițiu de dezvoltare a abilităților de comunicare, formatorii pot evidenția abilitățile de comunicare ale eroului, în același timp reușind să depășească acest proces dificil în cadrul propriilor povești. Este o metodă importantă bazată pe tehnici literare, care îi ajută și îi susține pe cursanți. Astfel, prin puterea autoreflexivă a poveștilor, formatorul le poate oferi cursanților capacitatea de a identifica ocazia de învățare în situații dificile, ca experiențe de transformare valoroase prin trecerea de la „Universul cunoscut” către cel „necunoscut”:



Călătoria Eroului

Chemarea spre aventură
Ajutorul forțelor supranaturale
Gardienii graniței (către necunoscut)

Granița (începutul procesului de transformare)
Mentor Complice

Provocări și tentații

Complice

REVELAȚIE – Abis – moarte & renaștere

Transformarea

Căință

(Darul zeiței)

Întoarcerea

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

Există diferite exerciții care pot fi făcute pentru definirea pașilor din Călătoria Eroului, formatorii putând găsi multe informații în surse online. Le putem recomanda formatorilor să apeleze la procesul în 12 pași, adaptat de Christopher Vogler în al său Model în doisprezece pași al Călătoriei eroului (Twelve Stage Hero's Journey Model) (Voytilla,1999). Scenaristul Dan Bronzite explică acest proces în 12 pași într-un mod accesibil cititorilor: <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., & Franco, Z. (2017). Heroic intelligence: The hero's journey as an evolutionary and existential blueprint. *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.

Pentru mai multe informații privind efectuarea exercițiului, îl puteți contacta pe Burcu Erturk Kilic (burcu.erturkkilic@boun.edu.tr) din cadrul Universității Bogazici din Istanbul, Turcia, cercetător prin intermediul tehnicilor artistice în cadrul Proiectului YME.

Abrevieri

*YME: Tineri Antreprenori Migranți

*IDP: persoane strămutate intern

*USP: propunerea unică de vânzare

*BGF: fond de investiții cu capital de risc

* DFW2W /The Dutch Foundation of Innovation Welfare 2 Work: Fundația Olandeză pentru Susținerea Inovației la locul de muncă