

5. Ek

Ek I - İlham verici videoların listesi

1. Domino Zincir Reaksiyonu

<https://youtu.be/y97rBdSYbkg>

Bir domino, kendisinden yaklaşık 1.5 kat daha büyük başka bir domino taşıyı devirebilir. Büyüyen bir domino zinciri, küçük bir itme ile başlayan ve etkileyici derecede büyük bir domino taşıyı deviren bir tür mekanik zincir reaksiyonu oluşturur. Orijinal fikir Lorne Whitehead, American Journal of Physics, Cilt. 51, sayfa 182 (1983).

2. Dünyadaki En İyi Şeyler Korkunun Diğer Tarafında

<https://youtu.be/Hpd61o6TvXM>

Oyuncu Will Smith, Paraşütle atlama deneyimini Franklin D.Roosevelt'in bir sözüyle paylaşıyor: "Korkmamız gereken tek şey korkunun kendisidir". Smith, kendi korkularımızla yüz yüze gelerek başa çıkmanın önemini vurguluyor.

3. Moonshot Düşünme

<https://youtu.be/pEr4j8kgwOk>

10X'i hedefleyebileceksen neden% 10'u hedefleyesiniz? Sadece% 10'luk bir kazanç yerine, bir ay vuruşu şu anda mevcut olanın 10 katına çıkmayı hedefliyor. Büyük bir problemin, bu probleme radikal bir çözümün ve bu çözümü mümkün kılacak çığır açan teknolojinin birleşimi, bir ay atışının özüdür.

4. Reddetme ve Başarısızlıktan Nasıl Öğrenilir

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

Jia Jiang, çoğumuzun korktuğu bir bölgeye cesurca maceralar atıyor: reddedilme. Jiang, 100 gün boyunca - bir yabancından 100 \$ borç istemekten, bir restoranda "hamburger doldurma" talebine kadar - reddedilmeyi arayarak, reddedilmenin genellikle getirdiği acı ve utanç karşısında duyarsızlaştı ve bu süreçte, basitçe sorduğunu keşfetti. çünkü istediğiniz şey çıkmazlar bulmayı beklediğiniz olasılıkları açabilir.

5. Bloomberg Girişimcilik Dünyası Silikon Vadisi Bölümü

https://youtu.be/1s86_I-LKQ

Türk Bloomberg HT Kanalı, Boğaziçi Üniversitesi Girişimcilik Merkezi Başkanı Oğuzhan Aygoren tarafından seslendirilen "Girişimcilik Dünyası" nın özel bir bölümünü San Francisco'da sunuyor. Konuk, bir start-up olan Anki Inc.'in kurucu ortağı ve CEO'su olan Boris Sofman ve konu, bu şirketin işleyiş alanları olarak robotik ve yapay zeka üzerine. (Videonun başlangıcı Türkçedir ancak İngilizce devam etmektedir)

6. Neden ile Başlayın

https://youtu.be/u4ZoJKF_VuA

Simon Sinek, Apple'ın neden bu kadar yenilikçi olduğuna ve Martin Luther King'in neden bu kadar ilham verici olduğuna dair bir model olduğunu açıklıyor ('Öyleydi.' 'Bir hayalim var!' 'Bir planım yok'): Tüm büyük şirketler ve liderler aynı şekilde düşünür, hareket eder ve iletişim kurar. Altın Çember denir. Her şey nedenle ilgili? Nasıl ? Ne? İnsanlar yaptığımız şeye inandıklarında başarılı olacaksınız. Neden? Nasıl? Ne ? İzle Lütfen !

7. Steve Jobs 2005 Stanford Mezuniyet Konuşması

<https://youtu.be/UF8uR6Z6KLc>

Apple Computer ve Pixar Animation Studios'un CEO'su ve kurucu ortağı Steve Jobs, hayatının en önemli noktalarından bazılarını yola çıkarak, mezunlarını hayallerinin peşinden gitmeye ve hayatın zorluklarındaki fırsatları görmeye çağırdı - ölümün kendisi de dahil - - üniversitenin 12 Haziran 2005'teki 114. Mezuniyetinde.

Steve Jobs üç hayat hikayesi anlatıyor:

1. Noktaları Birleştirme Hikayesi
2. Aşk ve Kayıp Hikayesi: Tutkunun peşinden git, daha azına razı olma
3. Ölüm hakkında bir hikaye: Zamanınız sınırlıdır: Başka birinin hayatını yaşayarak boşa harcamayın.

8. Steve Jobs'tan Altı Hayat Dersi

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

Bu Videodaki 6 Hayat Dersi:

1. Yaşamak istediğiniz hayatı seçin
2. Sertifikalar önemli değil
3. Hayal Büyük
4. Bir Yerden Başlayın
5. Her günü son gününmüş gibi yaşa
6. Sadece denemeyi bıraktığınızda başarısız olursunuz

9. Arnold Schwarzenegger'in Başarının 5 Kuralı

https://youtu.be/Kb7_E12FFLw

Aktör Arnold Schwarzenegger, hayatla mücadele etmek ve Bay Evren (20 yaşında), 7 kez Bay Olympia, Hollywood efsanesi ve 2 dönemlik Kaliforniya Valisi olmak için 5 gizli adımını açıklıyor. Hikayesi, hiçbir engelin aşılamayacak kadar büyük olmadığını ve hiçbir vizyonun başarılamayacak kadar büyük olmadığını kanıtlıyor.

1. Vizyonunuzu Bulun ve Takip Edin
2. Asla küçük düşünmeyin, büyük düşünün

3. Naysayers'ı görmezden gelin
4. Kıçını kaldır
5. Sadece alma, bir şeyi geri verme (... ve dünyayı değiştirme)

10. Rocky Balboa İlham Verici Konuşma

https://youtu.be/D_Vg4uyYwEk

Size zaten bildiğiniz bir şey söyleyeyim. Dünya tamamen güneş ışığı ve gökkuşakları değil. Çok kaba ve iğrenç bir yer ve ne kadar sert olduğun umurumda değil, seni dizlerinin üstüne indirecek ve eğer izin verirsen seni kalıcı olarak orada tutacak. Sen, ben veya kimse hayat kadar sert vurmayacak. Ama ne kadar sert vurduğun önemli değil. Bunu ne kadar zorlayabileceğiniz ve ilerlemeye devam edebileceğinizle ilgili... "

11. Büyük hayal et

<https://youtu.be/zfWjApEUS88>

Genç Alman sanatçı Tim Bengel, nasıl yenilikçi bir sanatçı haline geldiğinin hikayesini anlatıyor ve çalışmaları sayesinde New York'taki solo sanatçı sergisini yaratmaya başladı.

12. Hayal ve Tasarım (Gizli Lavabo)

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

Video, işlevi deneyimle birleştiren yenilikçi bir lavabonun oluşturulmasını gösteriyor.

13. Geleneksel Türk Ebru Sanatını Değişim İçin Kullanmak

<https://youtu.be/E1eS3ChsQAM>

Video, ünlü bir Van Gogh tablosunu yeniden yaratmak için geleneksel bir sanatsal tekniğin kullanımını gösteriyor.

14. Orijinallerin Şaşırtıcı Alışkanlığı

<https://youtu.be/fxbCHn6gE3U>

TED konuşması, sözde "orijinaller" kategorisini sunar ve konuşmacılar halkı onların özelliklerini ve değerlerini anlamaya yönlendirir.

15. Usta Bir Erteleyicinin Zihninin İçinde

<https://youtu.be/arj7oStGLkU>

TED konuşması, bir erteleyen zihninin nasıl olduğunu ve ertelemenin ne anlama geldiğini ve ima ettiğini yenilikçi bir şekilde sunar.

16. Erken başarısız olun, daha çabuk başarmak için hızlı başarısız olun

<https://youtu.be/VzhEiJUEQYc>

Video, genç bir adamın 6 saatten daha kısa bir süre içinde nasıl geri dönüş yapılacağını öğrendiğini gösteriyor ve dayanıklılığın değerini öneriyor.



17. Girişimler neden başarılı

<https://youtu.be/bNpx7gpSqBY>

Bu video, başlatma başarısızlığının veya başarısızlığın arkasındaki nedenleri araştırıyor. Konuşmacı, başarıyı belirleyen ana faktörlerin fikir, ekip, iş modeli, finansman ve zamanlama olduğunu varsayar. Bu faktörlerden en etkili olanı zamanlama [% 42] ve takım [% 32].

18. Bir harekete nasıl başlanır

<https://youtu.be/fW8amMCVAIQ>

Bu video, liderlikte kendine güvenin önemini ve ortakların kült iş liderlerini destekleyip sürdürmede ve diğer ortakları çekmede oynadığı rolü vurguluyor.

19. Garip ya da sadece farklı

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

Video konuşmacısı, yapılabilecek herhangi bir varsayım ile ilgili olarak yerel ve kültürel perspektifin önemini araştırarak, sizin için norm ne olursa olsun, yerel bağlama bağlı olarak diğerleri için bunun tersi geçerli olabilir.

20. Hedeflerinizi kendinize saklayın

<https://youtu.be/NHopJHSIVo4>

Video konuşmacısı, kişisel hedeflerinizi ve hırslarınızı başka biriyle paylaşmanın, psikolojik faktörler nedeniyle gerçekleşme olasılığını nasıl azaltacağına dair paradoksu sunar.

21. Mülteciler ve girişimcilik ve Türkiye: Sıfırdan Başlamak

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

Video, yabancı ülkelerde yaşamlarını yeniden inşa etme ihtiyacı duyan mülteciler gibi bireylerin karşılaşabilecekleri gerçek hayattaki zorlukları ve engelleri özetliyor ve araştırıyor.

22. Suriyeli mülteci girişimci barakayı çikolata fabrikasına dönüştürüyor:

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

Önceki beceriler bir kulübeyi başarılı bir çikolata fabrikasına dönüştürmenize nasıl yardımcı olabilir?

23. Türkiye'de yaşayan Suriyeli girişimcilerle tanışın:

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

Suriyeli mülteciler Türkiye'de iş kuruyor ve istihdam yaratıyor

24. EXCUSES YOK - Altyazılı En İyi Motivasyon Video İngilizcesi

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

Bu motivasyon videosu, bir problem yaşadığınızda ne yapmanız gerektiğini açıklıyor. Bununla ilgili bir şey yapın! Zamanın var, becerilerin var, bilgin var. Asla kolay olmayacak. Bu senin fırsatın: Bunu gerçekleştir !

25. DREAM - Motive Edici Video. Altyazılı İngilizce, ayrıca İtalyanca olanlar .

<https://www.youtube.com/watch?v=g-jwWYX7jlo&feature=youtu.be>

Hayallerinden vazgeçme. Hayaliniz mümkün. Hepimizde büyüklük vardır. Eşsizsin. Hayal kırıklığı ve gerilemenin üstesinden gelmek ve sonunda başarılı olmak için Mutluluk Peşinde'yi de izleyin!

26. BUNU HER GÜN İZLEYİN VE HAYATINIZI DEĞİŞTİRİN - Denzel Washington Motive Edici Konuşma Denzel Washington 2020: <https://www.youtube.com/watch?v=tbnzAVRZ9Xc&t=27s>

Nelson Mandela şunları söyledi: "Küçük oynarken, yaşayabileceğinizden daha az olan bir hayata razı olurken bulunacak bir tutku yoktur." Tutkulu hissettiğiniz şeyi yapın. Hedefsiz rüyalar sadece rüyadır. Hayatının bir noktasında başarısız olacaksın: Kucakla ! Herkesin başarılı olma yeteneği vardır, ancak başarısız olmazsanız, denemiyorsunuz bile. Başarısızlık, yönünüzü anlamamanın en iyi yoludur.

Ek II - E-değerlendirme aracı ve YME platformu

E-değerlendirme aracı

YME E-değerlendirme aracı, genç göçmenlerin girişimcilik becerileri açısından kendilerini değerlendirmelerine yardımcı olacak bir öz değerlendirme aracıdır.

Araca <http://www.yme-platform.net/Tool.html> üzerinden veya YME platformunun ön sayfasından (<http://www.yme-platform.net/>) erişilerek erişilebilir. Erişmek için kullanıcının YME platform yöneticilerinden bir hesap alması veya kendisi oluşturarak bir hesap açması gerekir.

Araç, kullanıcının kendine güven, iletişim, liderlik, yaratıcılık / yenilikçilik, problem çözme, finans, hırs ve risk alma gibi alanlardan gelen soruları yanıtlayarak girişimcilik becerilerini değerlendirmesine yardımcı olacak bir anketten oluşmaktadır. Anket sonuçlarına göre, kullanıcı kısa bir geri bildirim (puan) alacak ve girişimcilik becerilerini geliştirmek için kullanılacak öğrenme kaynaklarına yönlendirilecektir.

YME platformu

YME platformuna <http://www.yme-platform.net/> üzerinden erişilebilir.

YME platformu, girişimcilik hakkında daha fazla bilgi edinmek isteyen ve yeni bir iş kurma konusunda yönlendirilmek isteyen genç göçmenleri desteklemek için geliştirilen tüm girişimcilik ve eğitim kaynaklarına bütünleşmiş erişim sağlayan bir araçtır. Platform, YME e-değerlendirme aracını, YME projesi sırasında geliştirilen öğretmenler / önderler ve öğrenciler (genç göçmenler) için kılavuzlar ve bilgi birikimlerini geliştirmek isteyen tüm göçmenlere öğrenme kaynaklarına erişim sağlayan bir e-Öğrenim alanı içerir. bu alan ve kendi işini kurmak.



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



Ek III - Hedef Grup Üzerine Tatbikatlar

Egzersiz 1:

Sporda yüksek performans için enerji veren içecekler satıyoruz, 50 yaşında bir hedef mi?

Evet veya Hayır

Neden?

Lütfen bize yorumunuzu verin _____

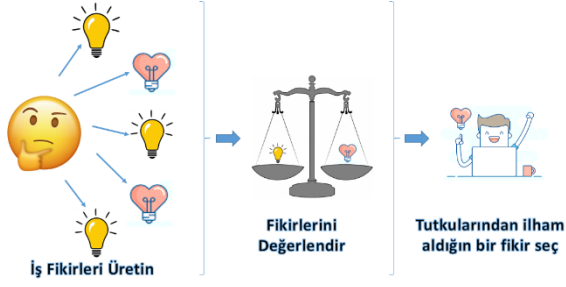
Egzersiz n.2:

-Yeni bir enerji verici içecek satmak istiyorsunuz, hedefiniz nedir? Hedefinizin veya kişiliğinizin ayrıntılı bir tanımını yazın, yaşlarını, yaşadıkları yerleri, tavırlarını, hobilerini dahil edin ve mümkün olduğunca spesifik olun. Hedef kitlesi 30-50 yaşındaki turist, ayrıntıları eksik, örneğin bir müzik türü gibi 30 yaşında ve diğer müzik türü 45-50. Kişiliğinizi / hedefinizi olabildiğince spesifik olarak tanımlayın.



Ek IV: On İpucu ve Püf Noktası Nasıl Girişimci Olunur?

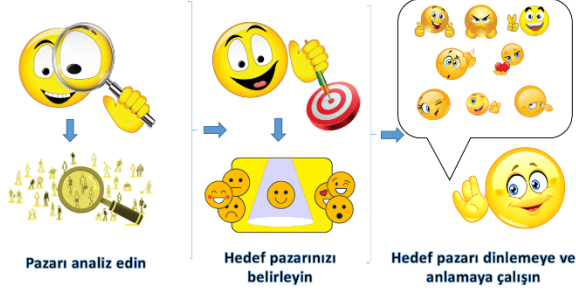
6.3.1 İş fikriniz tutkuyla beslenmelidir.



6.3.2. İş fikriniz bir çözüm olmalıdır.



6.3.3. Hedef pazarınızı belirlemeli ve anlamalısınız.



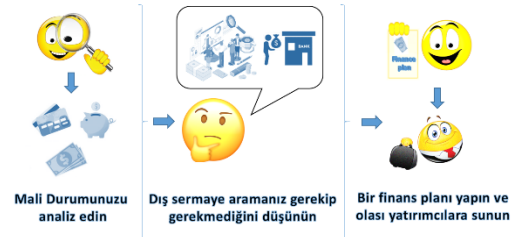
6.3.4. İyi yapılandırılmış bir iş planı hazırlamalısınız.



6.3.5. Bir iş kurmak için yasal gereklilikleri bilmelisiniz.



6.3.6. İş fikriniz için finansman sağlamalısınız.



6.3.7. Küçük ölçekte başlamalı ve işinizi büyütme için çalışmalısınız.



6.3.8. Ara vermelisiniz.

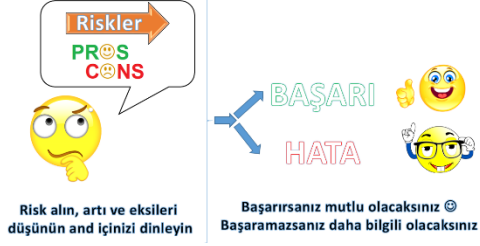




Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



6.3.9. Risk almalısın.



6.3.10. Hatalarından ders almalısın.



Ek V - Başarısızlıkla ilgili gerçek hikayeler

1. Halit, 56 yaşında Suriyeli

Gençken bazı işler yapmayı başaran 56 yaşındaki Suriyeli Halid ile tanıştık. Hayat hikayesinin bir kısmını bizimle paylaşmaktan mutluluk duydu.

Romanya'ya ilk indiğimde 16 yaşındaydım. Buradaki amacım diş hekimliği okulunu yapmaktı ama Romanya bana bazı fırsatlar verdi ve geçmelerine izin veremezdim. Son bir yılmda, daha önce burada bulunan, Arap ülkelerinden ithal ayakkabı satan yaşlı arkadaşlarımla ilgili bazı fırsatlar gördüm. Ama kendi işimi kuracak param yoktu, bu yüzden bir şirket açtım ve onların satıcısı olmaya başladım, paramı komisyondan kazandım.

Bir süre sonra kendi ithalat şirketimi kurdum. Çok çeşitli olan tekstili ithal ediyor, komisyonla satıyordum ama aynı zamanda bazı firmalarla çalışıp, kendi kökenlerimden bazı tasarımlar deneyerek tekstille birlikte perde veya halı geliştirmeyi başardım. Ama beklediğim gibi olmadı ve doğuya özgü bir tasarım yapmaya çalıştım ama Romen halkı pek hoşlanmadı.

O zamanlar bu olay beni bu işi yapmaktan alıkoydu çünkü o zamanlar Romanya'da neredeyse aynı "Romanya" tarzı halı, perde yapan birçok fabrika vardı ve bazı büyük sözleşmeler vardı, geçemeyeceğimi düşünüyordum. bu şirketler, ben gençtim ve o kadar iyimser değildim, yeni bir şeye gitmek istedim, ama denemekten korkuyordum.

Rumence'min iyi olmasından ve bazı Rumen halkı girişimci yeteneklerimi bildiğinden ve ülkemdeki insanları tanıdığımı biliyorlardı. Benimle iletişime geçtiler ve iletişime geçtik. İthalat / ihracat işlerinde erkeklerdi. Ve bazıları bana denizde nakliye için iyi bir fiyat teklifinde bulundu. Yine de kabul etmekten korkuyordum ve ondan sonra o kadar üzüldüm ki bu fırsatı yakaladım ve onunla hiçbir şey yapamadım. Son işin başarılı olması gerekmediği için başarısızlıktan korkuyordum.

Ama bırakmadım. Yemek zorundaydım. Zaten 27-28 yaşındaydım. Bir çocuğum vardı, bir karım. Bırakmak bir seçenek değildi. Ama bir şey bulmak için mücadele ettiğim kadar aklıma hiçbir şey gelmedi. Ama neyse ki bir gün perde sektöründen eski bir ortak beni aradı ve satılacak koyunu olduğunu söyledi, bildiği üzere biz, Müslümanlar çok koyun yiyor ve bundan bir fırsat gördü ve bu alanda bir iş kurduk.

Ne yazık ki göçmenlerin çoğu Romanya'da kalmak istemiyorlar, diğer Avrupa ülkelerine gitmek istiyorlar ve Romanya sadece bu ülkelere açılan kapısı.

Bu hikayeye bakın - <https://www.infomigrants.net/en/post/22604/ahmad-s-story-i-just-want-to-educate-myself>

2. Bionluk kurucusu Utku Subakan yaklaşık 16 başarısız girişimde bulundu:

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

3. Şehirlerarası kurucu Vural Ak:

<https://youtu.be/FlgLHYk87ME>

4. Otoparlat başarısızlığı hikayesi :

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

5. Bilemezsin başarısızlık hikayesi:

https://youtu.be/T488cx5h_E

6. Berhan Kongel başarısızlığı ve geri dönüş hikayesi:

<https://youtu.be/teKNu7pdowU>

7. Çember

2015 - 2020

Evrım aşaması: Girişim

Çalışan Sayısı: 25-49

Sektör: Boş zaman ve eğlence

Hoop ilk olarak 2016'da piyasaya sürüldü, Hoop, çocuklarıyla yapacak aktiviteler bulma zahmetinden kurtulmak isteyen bir grup ebeveyn tarafından yaratıldı. Aileleri yerel bölgelerdeki etkinliklere, dans derslerinden yaratıcı atölyelere ve aradaki her şeye bağlayan bir mobil uygulama geliştirdiler. Uygulama, derecelendirmeler, yorumlar ve çevrimiçi rezervasyon hizmetleri dahil 0-11 yaş arası çocuklar için 100.000'den fazla aktivite ile günlük olarak güncellendi.

Aralık 2016'da Hoop, şirketteki% 30 hissesi için BGF Ventures'tan 2 milyon sterlinlik bir yatırım aldı. Eylül 2017'nin sonlarında, başka bir öz sermaye kaynağı, Hoop'u bir tohum aşamasından girişim aşamasındaki bir şirkete taşıdı. O yılın sonunda, ilk yatırım turundan sadece 12 ay sonra, Hoop'un 25'ten fazla çalışanı vardı. Hoop, ömrü boyunca en sonucusu Mayıs 2018'de olan üç yatırım turuyla toplam 8,4 milyon sterlin topladı. Yatırımcıları arasında BGF'nin yanı sıra Edge Investments ve dijital stüdyo ustwo da vardı.

Hoop'un amacı, "ailelerin planlama yapmak için daha az zaman harcamasına ve eğlenmeye daha fazla zaman harcamasına yardımcı olmaktır." Uygulaması, Birleşik Krallık'ta 1,5 milyondan fazla aile ve 15.000 organizatör tarafından kullanıldı. Ayrıca, 2016 ve 2017 yıllarında Apple tarafından iki kez "Yılın Uygulaması" seçildi. Hoop, modern aileler arasında artan bir ihtiyacı buldu ve karşıladı. Kurucu ortak ve CEO Daniel Bower'ın bir röportajda belirttiği gibi, Y kuşağı ebeveynleri "hayatlarını düzenlemek için Deliveroo, Uber ve WhatsApp kullanarak büyüdüler ve aile zamanlarını da aynı şekilde yönetmek istiyorlar ve bilgilerin bir anda erişilebilir olmasını bekliyorlar. farkına varmak."

Hoop, erken başarısına rağmen 2020'de zorluklarla karşılaştı. Boş zaman ve eğlence sektörünün çoğu gibi, Hoop da salgından ciddi şekilde etkilendi. Kilitleme sırasında, şirketin etkinlik rezervasyon uygulaması büyük ölçüde geçersiz hale geldi. 8 Nisan'a kadar, COVID-19'un şirket üzerindeki etkisi kritik hale geldi. Hayatta kalmak için savaşıyor Hoop, uygulamasında çocuklar için çevrimiçi aktiviteler sunan bir özellik sundu, ancak bu şirketin kayıplarını karşılamak için yeterli değildi. Hoop, zorlu birkaç ayın ardından 6 Temmuz'da kapatılacağını duyurdu.

Hoop'un web sitesinde yayınlanan kapanış mesajı şöyleydi: "Dünyanın her yerindeki birçok işletme gibi, COVID-19 salgınının da Hoop üzerinde büyük bir etkisi oldu. İngiltere'de kilitlenme başladığında, Hoop'un rezervasyonlardan elde ettiği gelir hızla sifıra yaklaştı ... Son birkaç ayı Hoop'un devam etmesini sağlayacak yollar aramakla geçirdik, ancak bu girişimler sonuçta başarısızlıkla sonuçlandı. "

8. Cuckooz

2016 - 2020

Evrım aşaması: Tohum

Çalışan Sayısı: 5-9

Sektör: Konaklama

Cuckooz, girişimciler Charlie Rosier ve Fabienne O'Neill tarafından 2016 yılında kuruldu. İkili, Londra'da "göçebelerin yerli hissetmelerine yardımcı olan" lüks, tasarım odaklı servislere daireler yaratmak için yola çıktı. Bu evler, orta ve kısa vadeli kiralamalar için mevcuttu ve "bir apartman dairesinden daha fazlasını talep eden ... yeni nesil gezginleri" hedefliyordu. Fiziksel alanın yanı sıra Cuckooz, yerel bölge hakkında bilgi içeren bir kapıcı hizmeti de dahil olmak üzere turist odaklı çeşitli teklifler sundu.

Şubat 2017'de Cuckooz, açıklanmayan yatırımcılardan 1,47 milyon sterlinlik bir para öncesi değerlendirme ile 200 bin sterlinlik bir sermaye yatırımı aldı. Aynı yıl, Aralık ayında 3,99 milyon sterlinlik para öncesi değerlemede bir başka fon toplama, toplam yatırımı 350 bin sterline çıkardı. 2020 yılına gelindiğinde, şirketin portföyü Başkent'te Bloomsbury, Shoreditch ve Hoxton dahil olmak üzere birçok konumu içerecek şekilde büyüdü ve yeni Camden dairelerini geçen yıl Ekim ayında piyasaya sürdüler.

Cuckooz, ömrü boyunca 2019'da En İyi Pazarlama / Markalaşma Kampanyası ve 2020'de En İyi Operatör (kilitlenmeden hemen önce) olmak üzere iki Hizmetli Daire Ödülü kazandı. Otelcilik sektöründe bir sonraki büyük yenilikçiler olmaya çabalayan Cuckooz'un kurucu ekibi, konukları için tamamen yeni deneyimler yaratmaya çalıştı. 2018'de, REM uykusuna yardımcı olmak ve sıcaklığı düzenleyen yastıklardan özel olarak bir havanın konforunu ve güvenliğini taklit etmek için tasarlanmış bir odaya kadar, yabancı bir yerde kalmanın sözde "ilk gece etkisi" ni ele almak için tasarlanan Shoreditch'teki Zed Odaları'ı piyasaya sürdüler anne rahmi.

Maalesef Cuckooz gibi işletmeler için, bu yılın Mart ayında, küresel turizm ve otelcilik endüstrisi neredeyse bir gecede kapandı. Önceki yıllardaki başarılarına rağmen, şirket pandemiden kurtulmak için iyi bir konumda değildi. 1 Haziran'da Cuckooz ticareti durdurduğunu açıkladı. O sırada, kurucu ortak Rosier şunları söyledi: "Sınırlı nakit rezervi olan küçük bir işletme olarak, COVID-19 fırtınasını atlattık ne yazık ki bizim için bir seçenek değildi ... Sektörün desteğine çok minnettarız ve yakında tekrar geri döneceğimizi umuyoruz."

Rosier ve O'Neill'in 2017'de kurulan ikinci girişimi Cuckooz Nest, COVID-19'un şokuna dayanmayı başardığı için her şey felaket ve kasvet değil. Hizmet olarak alan iş modeline devam eden Cuckooz Nest, Londra'nın ilk karma çalışma alanını ve kreşini işletiyor. Farringdon'da bulunan ortak çalışma alanı, ebeveynlerin kariyerlerinden ödün vermeden çocuklarına yakın olmalarını sağlıyor. Aile odaklı ofis alanını çeşitlendirme fikri, ilk çocuğunun doğumundan sonra işe geri dönmek istediğinde Rosier'e geldi. Cuckooz Nest, Mayıs 2019'da Seedrs'den fon sağladı ve kapılarını Haziran ayında yeniden açan şu anda COVID-19'dan düşük bir etkiyle karşı karşıya.

9. CrowdScores

2012 - 2020

Evrım aşaması: Girişim

Çalışan Sayısı: 10-24

Sektör: Sosyal ağ

CrowdScores, futbol hayranları için özel olarak tasarlanmış bir sosyal ağ uygulamasıydı. Mobil uygulama, canlı spor verilerini kitle kaynağı olarak kullanmak için tasarlanmış teknolojiyi kullandı. Stadyumlarda izleyen taraftarların maç skorlarını gerçek zamanlı olarak girmelerine olanak tanıdı ve evdeki kullanıcılara geleneksel medya kaynaklarından daha hızlı güncelleme sağladı. Uygulama, maç skorlarının yanı sıra kullanıcılara fikstürler, sonuçlar, lig tabloları, kadrolar ve videoların önemli anları hakkında bilgi verdi.

Ocak 2013'te CrowdScores, açıklanmayan yatırımcılardan şirketin% 58 hissesi için 890.000 £ topladı. 2,79 milyon sterlinlik para öncesi değerlemede 613 bin sterlinlik bir yatırımın ardından, 2014'ün başında girişim aşamasına ulaşmaya devam etti. Şirket, ömrü boyunca altı finansman turu aracılığıyla toplam 5,97 milyon sterlin topladı. 2018'deki en son yatırımı 2 milyon sterlinden fazlaydı.

2020 yılına kadar CrowdScores, 117 farklı ülkeye yayılmış 350'den fazla lig ve yarışmayı kapsayacak şekilde büyüdü. Bu arada, uygulamayı aktif olarak kullanan hayran sayısı dünya çapında beş milyonu aştı. CrowdScores, uygulamasına hem katkıda bulunan hem de onu kullanan sadık bir futbol hayranları topluluğu yaratan bir hit oldu. Ve bu yılın başında, şirketin büyümesi devam edecek gibi görünüyordu ...

Ama sonra her şey değişti. Futbol maçlarının kilitlenmenin başlangıcında askıya alınması ve maçlar geri döndükten sonra bile seyircilerin yasaklanmaya devam etmesiyle, taraftar tabanlı uygulama amacını kaybetti. Nisan 2020'ye kadar CrowdScores, COVID-19'dan ciddi şekilde etkilendi, ürün kısıtlamaları ve kilit müşteri grubunun kaybı. Seyirci sporlarının olmadığı bir dünyada, şirketin 'başarısızlığı' bir şekilde kaçınılmazdı. 17 Mayıs'ta şirket kapandığını resmi olarak duyurdu.

CrowdScores, sosyal medya kanallarına giderek "şimdilik hoşçakal" dedi. Ekip, veda gönderisinde şunu vurguladı: "Büyük topluluğumuz olmadan bunu başaramazdık". Duyuruya yanıt olarak, bu topluluğun üyeleri CrowdScores'ın gittiğini görmekten üzüntülerini ve pişmanlıklarını dile getirdiler, aynı zamanda "tüm zamanların en iyi uygulamalarından biri" için minnettarlıklarını da dile getirdi. Sıklıkla alıntılanan satır şöyle: "Taraftar olmadan futbol hiçbir şeydir" - taraftarların stadyuma dönüp dönmeyeceğini ve sevdikleri uygulamalarının buna uyup uymadığını yalnızca zaman gösterecek.

10. Bassem

Bassem ile görüşülerek, bu ifade DFW2W tarafından hazırlanmıştır.

Benim adım Bassem, Hollanda'da yaşayan Suriyeli bir mülteci ve bir rüya gördüm:

Suriye'de bir hayalim vardı: Barış içinde bir yaşam ve Hollanda'da kendi şirketimi kurma imkanı. Benim için Hollanda, her şeyin mümkün olduğu ve hayallerin gerçekleştiği "Amerika'nın küçük kardeşi" dir.

İltica merkezinde bir buçuk yaşadıktan sonra nihayet çalışma izni aldım. Çok mutluydum ama beni hangi zorlukların beklediğini anlamadım. Öncelikle bir ödenek başvurusunda bulunmalıydım, bunun için

daimi bir ikametgah ve ikamete ihtiyacım vardı, bunu almak için bir kredi almam gerekiyordu, ancak gelirim yoktu, bu yüzden almaya uygun değildim. Sonunda yardım aldım ama 6 ay daha kaybettim. O kadar çok kural var ki, o kadar çok otorite var ki, bir şirketi düşünmeden önce düzenlemeniz gereken o kadar çok şey var ki, sık sık "Denizde boğulmadım ama tüm bunlardan dolayı karada boğuluyorum. kurallar.

Bu röportajı yapıyorsanız, 2,5 yıl sonra olacağım ve şimdi başlamak için bir mali tazminat başvurusunda bulunmak için bir iş planı yazmam ve sunmam gerekiyor. Ve yine beni felç eden dil, düşünme biçimleri, para sıkıntısı, yasal kurallar.

Bana neyin işe yaramadığını sorarsanız söyleyeceğim; O kadar zor şeyleri anlamıyorum, dili, kültürü, zihniyeti, her şey farklı. Daha başlamadan önce başarısız oldum.

Bu arada bana rehberlik eden mülteci işinden bir koçum var ama kalbimde bunu istemiyorum, bu bir yenilgi, ben bir erkeğim ve Müslüman geçmişimden ben ailenin "reisiyim" ve sadece kurtarmak zorundayım o. Ama bunu başka bir ülkede farklı bir dille ve pek çok kuralla yapamam.

Şimdi kendime sorduğum soru şu: Hayalimi gerçekleştirmek için kendime yatırım yapmaya istekli miyim? Hollanda'da bir girişimci olun. Nihayetinde yardıma bağımlı olmayı bırakmak ve Suriye'deki aileme uzaktan bakabilmek için

11. Amina

Benim adım Amina, 38 yaşındayım ve Tunusluyum ve 8 yıl Hollanda'da yaşıyorum. İfademi yazdığım için çok mutluyum. Bunun başkalarının aynı hataları yapmamasına yardımcı olmak için bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Bu arada hatalarda düşünmeyi değil, öğrenme anlarında öğrendim.

Ancak birçok öğrenme anı yaşadım ve ana vatanım dışındaki bir ülkede yaşama ve çalışma konusunda büyük zorluklar yaşadım.

Sadece iklim, burası ilk yıl o kadar soğuktu ki, ben buna alışmamıştım. Yalnızlık, aile eksikliği çok büyüktü ama burada yapmaya kararlıyım. İyi bir kuaförüm ve biraz birikimim vardı ve belki de en önemlisi gururlu bağımsız bir kadınımdı. Bu beceriler ve kaynaklar, bir şahıs şirketi kurmak için sermayemdi.

İş koçumun yardımı olmadan ve kendi ısrarım olmadan bunu yapamazdım, ama şimdi kendi kuaförümün gururlu sahibiyim. Ve şimdi bana ne öğrendiğini sorarsan, o zaman gülmek zorundayım çokhhhhhhh Burada kuaför olarak başlayabileceğimi düşündüm ama kısa süre sonra bir diplomaya ihtiyacım olduğu ortaya çıktı, bu yüzden okula gitmem ve bir kursa gitmem ve geçmem gerekiyor :-). Bir sonraki zorluk, kanunları ve yönetmelikleri anlamak ve uygulamaktı. İngilizce konuşuyorum ama Hollandaca konuşmuyorum, bu yüzden hukuk gişesinden yardım istedim ve yardım aldım.

İyi hazırlanmazsanız işlerin nasıl ters gidebileceğini göstermenin güzel bir örneği, 3 aylık çalışmadan sonra vergi ödemem gerektiğini öğrendim. Tunus'ta hiç vergi ödemedim. Ve aldığım vergi tarhiyatını ödeyemedim, ödeme düzenlemesi için başvurmak zorunda kaldım. Hollanda'da sorunlara neden olan genellikle doğduğunuz ülkede otomatik olarak gerçekleşen olaylardır. Müşterilerle başa çıkma biçiminiz, burada her şey farklı. İlk defa bir Hollandalı adamı kesmek zorunda kaldığımı hatırlıyorum. Tunus'ta erkekler kadınlardan farklı bir kuaföre gidiyor, burada her şey onlarla karışıyor. Hollandalıların saçları bile farklıdır ve farklı kesim teknikleri gerektirir.

Böylelikle yeni ülkenizde bir girişimci olarak karşılaşacağınız büyük ve küçük zorlukların hepsine devam edebilirim ama bunca yıllık mücadele ve çabanın ardından artık her gün yeni şeyler öğrenen mutlu bir girişimciyim.

12. Waldek

Benim adım Waldek, 46 yaşındayım ve Polonyalıyım ve 20 yıl Hollanda'da yaşıyorum. Diğer şeylerin yanı sıra ekonomik nedenlerle 2000 yılında Hollanda'ya geldim. Hollanda'da çok daha fazla para kazanabileceğim söylendi. O kadar umut dolu ki Doğu'dan Batı Avrupa'ya gittim. Tek kelime Hollandaca bilmiyordum ama Polonyalı bir arkadaşımın Hollanda'da bir oda kiralayabileceğim bir adres almıştı. Daha sonra bir oda değil yatak olduğu ortaya çıkacaktı (şilte okuyun). Aylık 450 guilder'e yatak, mutfak, banyo ve tuvalet kiraladım. 2 yıl ilan edilmeden çalışarak kendimi hayatta tuttum. Her işi saat başı 5 guilder ile kabul ettim. Zor aylar yalnızlık ve hayal kırıklığıydı. 46 numaram varken, yiyeceğim olmadığı ve 50 numara ayakkabılarla yürüdüğüm günler oldu, ancak bu ayakkabıları almıştım ve uygun ayakkabılar için param yoktu. Ayrıca Polonya'ya geri dönecek param da yoktu. Ayrıca parasız dönmek zorunda kalırsam ailemden utanıyordum.

2 zor yılın ardından şu anki kız arkadaşım ile tanıştım. Kısa süre sonra birlikte yaşadık ve bu benim hayatımı değiştirdi. O benim desteğim ve kaynağım. Birdenbire artık yalnız kalmadım ve destek ve yardım aldım. Hollandaca derslerine gittim, nereden profesyonel yardım alacağımı öğrendim, Hollandalıların nasıl düşündüğünü ve nasıl davrandığını öğrendim. Ehliyetimi aldım. Çok çalıştım ve ilk arabamı aldım. Yavaş yavaş dünyam büyüdü ve kendi şirketimi hayal etmeye cüret ettim. Kız arkadaşım kendi işimi kurmama yardım etti. 2002 yılından itibaren ticaret siciline bağımsız bir tamirci olarak kayıtlıyım. Artık hikayemin bir başarı hikayesi olduğunu söyleyebilirim ama uzun zamandır olmadı. Ve geriye dönüp baktığımda, ülkemde yanlış beklentiler oluşmaya başlıyor. Ayrıca, başka bir ülkede yaşamaya ve çalışmaya yeterince hazır değildim ve günlük yaşamda size destek olacak ve size eşlik edecek birinin olmasının ne kadar önemli olduğunu hiç fark etmemiştim. Herkese göç etmeden önce yeni ülkeyi araştırmasını, özellikle de yasalar ve yönetmelikler hakkında araştırma yapmalarını ve beklentilerinizi buna göre ayarlamalarını tavsiye ederim. Ve bir plan yapın ve bu macerada sizi destekleyecek birini bulun !!!!

Ek VI - Akıllı hedefler

Akıllı hedefler tanımlayın

Hedefler ve hedefler iki farklı şeydir, şu tanımlara bakın:

"Hedefler, bir hedefe ulaşmak için planlanan belirli adımlardır"

"Hedefler nihai sonuçlardır; onlar ulaşmak istediğiniz şeyler "

Bir hedef tanımlarken, hedeflerinizin ne olduğunu ve daha önce tanımladığınız hedeflerle neyi başaracağınızı net bir şekilde tanımlamanıza yardımcı olacak SMART Tekniğini kullanmak faydalıdır. Hedefler ve hedefler üzerindeki çalışma, hedeflerin hedeflere uygun olduğu belirli ve ayrıntılı bir plan tanımlayabilmeniz için aynı anda yapılmalıdır. Her zaman kısa ve uzun vadede düşünmeyi unutmayın.

Specific (Belirgin): Eğer ulaşmak istediğiniz hedefe açıkça tanımlamak

Measurable(Ölçülebilir): Başarınızı nasıl ölçebileceğinizi tanımlayın

Achievable(Başarılabilir): tanımladığımız hedefi gerçekçi olmak zorundadır, bu olasılıklar dahilinde veya gerçeğe dönüşebilir biliyorum bazı hedefleri aracılığıyla ulaşılabilir olmalıdır

Relevant(İlgili): Amacınız hedefleri ve çalışmak alanıyla ilgili olmak zorunda

Timely(Zaman odaklı): Eğer objektif yönetebilir böylece hedefleri, belirli bir tarihte dahilinde ulaşılmalıdır ve işler buna göre yapın.

Egzersiz 1 :

Öğrendiklerinizi ve size söylenenleri göz önünde bulundurarak, hedeflerinizi ve hedeflerinizi belirleyen aşağıdaki şemaları tamamlayın.

HEDEFLER

Hangi becerilere / bilgiye ihtiyacım var (geliştirmek istiyorum?)	Bunu başarmak için hangi önlemleri almalıyım? (Aşılması gereken tüm engelleri hesaba katın)	Hangi kaynaklara ve / veya desteğe ihtiyacım olacak?	Tamamlanma için hedef tarih (kısa ve uzun vadeli hedefleri dikkate alın)	İnceleme için hedef tarih.	Tamamlandı?
Hedef 1.					
Hedef 2.					
Hedef 3.					



Egzersiz 2 :

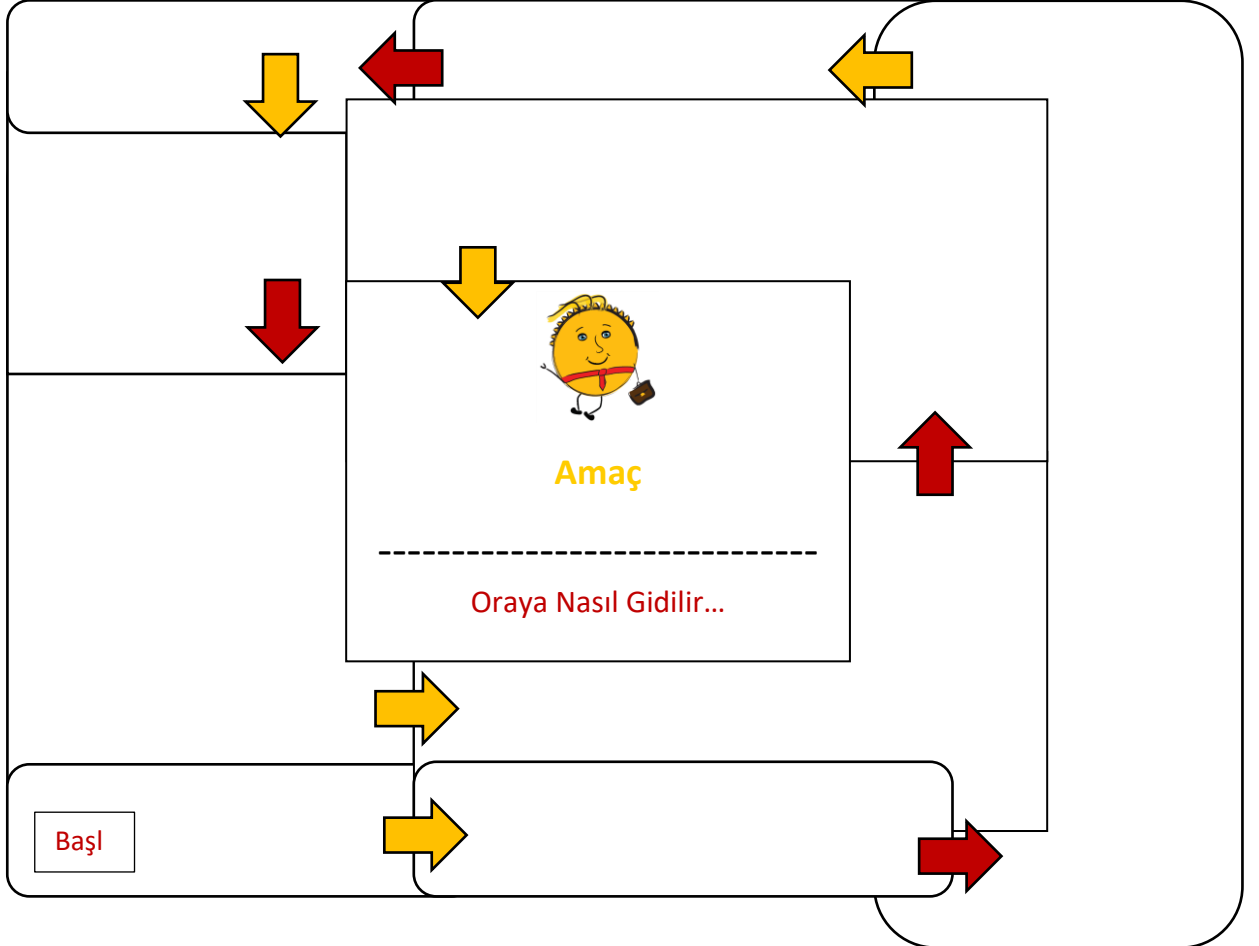
HEDEFLER

Beceri veya yetenek alanı	Belirli görev (görev veya amaç nedir)	Önlemler (standartlar ve parametreler)	Başarılabilir? (bu mu?)	Gerçekçi (öyle mi?)	Zamanlama (başlangıç ve bitiş tarihleri)



Grup Çalışması 3 :

HEDEFİNİZE NASIL ULAŞABİLİRSİNİZ?





Ek VII - İnsan tombalası

örnek 1

Gruptaki birinin adını yazın ki ...

NORMALDE SABAH 7.00'DEN ÖNCE KALKAR	ERKEK KARDEŞİ VAR	SÜT ÜRÜNLERİNE / SÜTE VB. ALERJİSİ VAR MI?	INSTAGRAM'I HAFTADA EN AZ İKİ KEZ KULLANIYOR
RUŞÇA KONUŞUYOR	KAHVE İÇMİYOR	3 VEYA DAHA FAZLA SOSYAL MEDYA UYGULAMASI KULLANIR	AYAK PARMAKLARINA DOKUNABİLİR
KARACİĞER SEVMİYOR	BİR KÖPEK VAR	ÖRÜMCEKLERDEN KORKAR	DÖVMESİ VAR
KAYAK YAPMAYI BİLİR	KÜPE TAKIYOR	ÇİÇEKLERİ SEVER	BÜYÜK BRİTANYA'YA GİTTİ

... SONRA YUKARIDAKİLERİN HER BİRİ İÇİN BİR KİŞİ BULAN İLK KİŞİ "BINGO" DİYE SESLENİR



ÖRNEK 2

Gruptaki birinin adını yazın ki kim ...

SOSYAL MEDYADAN NEFRET EDİYOR	TIRNAKLARINI ÇİĞNİYOR	SOĞUK HAVAYI TERCİH EDER	ÇOK ÇİKOLATA YİYOR
KAHVE İÇMİYOR	AYAK PARMAKLARINA DOKUNABİLİR	BALIK SEVMEZ	AVRUPA'NIN DIŞINDAYDI
PİZZA SEVMEZ	3'TEN FAZLA EVCİL HAYVANI VAR	ÖRÜMCEKLERDEN KORKAR	DÖVMESİ VAR
NORMALDE SABAH 7.00'DEN ÖNCE KALKAR	BİR MÜZİK ALETİ ÇALAR / SÖYLER	SÜT ÜRÜNLERİNE / SÜTE VB. ALERJİSİ VAR MI?	2 KM'DEN FAZLA KOŞABİLİR
REALİTY TV'NİN APTALCA OLDUĞUNU DÜŞÜNÜYOR	KÜPE TAKIYOR	DAĞLARDA YÜRÜYÜŞLER	USTA BİR YÜZÜCÜ

... SONRA YUKARIDAKİLERİN HER BİRİ İÇİN BİR KİŞİ BULAN İLK KİŞİ "BINGO" DİYE SESLENİR



Örnek 3

Gruptaki birinin adını yazın ki ...

REALİTY TV'NİN APTALCA OLDUĞUNU DÜŞÜNÜYOR	DAĞLARDA YÜRÜYÜŞLER	ZEVK İÇİN YILDA 5'TEN FAZLA KİTAP OKUR	BAŞKA BİR YABANCI DİL ÖĞRENMEYE BAŞLAMAK İSTER
TÜM DÜNYAYI DOLAŞMAK İSTİYOR	HİÇ ÇİN RESTORANINDA YEMEK YEMEDİ	AVRUPA'NIN DIŞINDAYDI	ÜNLÜ OLMAK İSTİYOR
PİZZA SEVMEZ	3'TEN FAZLA EVCİL HAYVANI VAR	ÖRÜMCEKLERDEN KORKAR	DÖVMESİ VAR
NORMALDE SABAH 7.00'DEN ÖNCE KALKAR	ERKEK KARDEŞİ VAR	SÜT ÜRÜNLERİNE / SÜTE VB. ALERJİSİ VAR MI?	ABRUZZO'NUN DIŞINDA DOĞDU
UÇAKLA SEYAHAT ETMEYİ SEVMİYOR	KAHVE İÇMİYOR	2 KM'DEN FAZLA KOŞABİLİR	AYAK PARMAKLARINA DOKUNABİLİR

... SONRA YUKARIDAKİLERİN HER BİRİ İÇİN BİR KİŞİ BULAN İLK KİŞİ "BINGO" DİYE SESLENİR

Ek VIII - Sanat temelli bir yansıtma egzersizi: "Kahramanın yolculuğu"

Campbell (1993) 1949 tarihli *The Hero With a Thousand Faces* adlı kitabında, farklı zamanlarda, yerlerde ve kültürlerde incelediği mit ve efsanelerde karşılıklı ve evrensel bir hikaye olan Kahramanın Yolculuğunu anlatır. Kahramanın Yolculuğu uygulaması özellikle psikoloji ve eğitim alanlarında önemli bir yaşam problemi / meydan okuması yaşayan bir kişinin dönüşüm sürecini tanımlaması için oldukça yaygınlaşmaktadır (Effthimiou ve Franco, 2017). Uygulamasında kişi hikayesini Kahramanın Yolculuğu'nun temel adımlarıyla anlatmaya teşvik edilir, bu da kaotik ve zorlu ortamda anlam ve amacın gelişimini anlatmaya ve anlamaya yardımcı olur (Williams, 2019). Genç göçmenlerle adımları analiz ettikten sonra, eğitmenler onlardan kahramanın yolculuğunun hayali hikayelerini anlatmalarını isteyebilir ve böylece bu dönüşüm sürecinden geçerken öğrenebileceklerinin altını çizip vurgulayabilir.

Bir iletişim becerileri geliştirme uygulaması olarak eğitmenler, hikayelerinde bu zorlu sürecin üstesinden gelmeyi başarırken kahramanlarının iletişim becerilerini de gösterebilir. Öğrencilere yardım etmek ve onları desteklemek için sanat temelli önemli bir yöntemdir. Çünkü, hikaye anlatımının kendini yansıtma gücü ile eğitmen, öğrencinin zorlu durumlarda öğrenme sürecini "Bilinen Dünya" dan "Bilinmeyen Dünya" ya doğru değerli bir dönüşümsel deneyim olarak keşfetmesini sağlayabilir:



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

Hero's Journey'deki adımların tanımlanması için farklı uygulamalar vardır, eğitmenler İnternet kaynaklarında birçok bilgiyi bulabilir. Eğitmenlere, On iki Aşamalı Kahramanın Yolculuk Modeli'nde (Voytilla, 1999) Christopher Vogler tarafından uyarlanan 12 aşamalı süreci kullanmalarını önerebiliriz. Senarist Dan Bronzite, bu 12 aşamalı süreci okuyucu dostu bir şekilde açıklıyor: <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.

Tatbikat uygulaması hakkında daha fazla bilgi için Boğaziçi Üniversitesi, YME Projesi Sanat Araştırmacısı Burcu Ertürk Kılıç (burcu.erturkkilic@boun.edu.tr) ile iletişime geçebilirsiniz.