

3e deel: SWOT-analyse (2u)

- Nu de eco-onderneming gedefinieerd is, is het tijd om een “SWOT”-analyse uit te voeren (Sterke punten, Zwakke punten, Kansen, Bedreigingen). Deel hiervoor het “SWOT”-blad uit aan elke speler.
- SWOT-analyse is een strategische analysetechniek die erop gericht is de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van een bedrijf, project of individu te identificeren. Met dit strategische hulpmiddel kun je de acties identificeren die je moet ondernemen om je activiteit te ontwikkelen en je concurrentievermogen te versterken.

Voorbeelden van vragen voor sterke punten:

- Wat zijn de sterke punten van het eco-bedrijf? In welke behoefte(n) voorziet het?
- Hoe onderscheidt het bedrijf zich?
- Op welke vaardigheden en/of middelen kan ik rekenen bij het opstarten van een eco-onderneming?

Voorbeelden van vragen voor zwakke punten:

- Welke vaardigheden en/of interpersoonlijke vaardigheden mis ik vandaag om aan de slag te gaan?
- Heb ik financiële of materiële middelen nodig? Specifieke hulp?

Voorbeelden van vragen voor kansen:

- Hulpbronnen om te zoeken, vaardigheden om te verwerven? Financiering? Een netwerk van partners mobiliseren?

Voorbeelden van vragen voor bedreigingen:

- Welke rol speelt concurrentie? Obstakels die overwonnen moeten worden? Bezorgdheid voor de toekomst?

Sluit de workshop af met een debriefing op basis van de resterende tijd. Voorbeelden van vragen: Vond je deze oefening moeilijk? Denk je erover om je project te implementeren? Welke hendels moeten worden overgehaald om te beginnen? Welke ondersteuning kunnen we je bieden?



In de schoenen van een eco-ondernemer

Onderwijsondersteuning



Funded by the European Union. The views and opinions expressed, however, are those of the author(s) and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Executive Agency for Education and Culture (EACEA). Neither the European Union nor the EACEA can be held responsible for this.



Co-funded by
the European Union

PRESENTATIE VAN DE WORKSHOPS

De speler is een eco-ondernemer die zijn bedrijf wil starten. In de eerste workshop definieert de speler zijn eco-onderneming. In de tweede workshop ontdekt hij het leven van een eco-ondernemer via een “spel van de gans” met het trekken van kaarten. Het doel is om de cursus zo snel mogelijk af te ronden. De derde en laatste workshop rondt het project af via een SWOT-analyse.

INHOUD

- 1 blad “definieer uw eco-onderneming
- 1 blad “mijn toespraak
- 1 blad “SWOT-analyse
- 1 speelbord
- 1 dubbel
- 4 pionnen (1 per speler)
- 8 paarse “thematische” kaarten
- 8 “typische” marineblauwe kaarten
- 16 oranje “vraag” kaarten
- 16 rode “valkuil” kaarten
- 16 groene voordeelkaarten
- 16 blauwe “uitdaging”-kaarten



AFGEROLD

1e deel: de definitie van de eco-onderneming (2u)

- Eerst en vooral moeten de spelers hun eco-onderneming definiëren. Als ze geen concreet idee hebben, kunnen ze willekeurig een “thematische” kaart en een “type” kaart trekken om inspiratie op te doen voor een idee voor een eco-onderneming.
- De tweede stap bestaat uit het nauwkeuriger definiëren van de eco-onderneming. Om dit te doen, verdeel je het blad “definieer je eco-onderneming” onder elke speler. Het wordt aanbevolen om de spelers tussen 30 minuten en 45 minuten te geven om dit document in te vullen.
- De derde stap is een schrijfworkshop gericht op het schrijven van een toespraak waarin je je eco-onderneming presenteert. Deel het blad “mijn toespraak” uit aan elke speler. Elke speler heeft toegang tot zijn telefoon of computer om onderzoek te doen gedurende deze tijd. Het wordt aanbevolen om de spelers tussen 45 minuten en 1 uur te geven om dit document in te vullen.
- De laatste stap is de mondelinge presentatie van de toespraak. Het doel: overtuigend zijn in je argumentatie en je lichaamstaal.



2e deel: het spel (2u)

opstellen:

- Leg het bord in het midden van de tafel en de “vraag”-, “straf”-, “voordeel”- en “uitdaging”-kaarten in 4 afzonderlijke stapels, met de beeldzijden naar beneden.
- Leg papier, pennen en een stopwatch klaar.
- Deel één fiche uit per speler en leg ze op het “Start”-vak.

Spelregels :

- De speler die het hoogste aantal ogen gooit met de dobbelstenen begint. Elke speler gooit met zijn dobbelsteen en gaat naar het bijbehorende vakje. Eén vakje = één kaart trekken van dezelfde kleur.

Afhankelijk van de kleur van het vakje:

- Oranje “vraag”-vakje: een andere speler leest de vraag voor. Als de speler geen goed antwoord geeft, blijft hij waar hij is, anders speelt hij opnieuw.
- Groen “voordeel” vakje: de speler leest het hardop en gaat dan het aangegeven aantal vakjes vooruit zonder opnieuw te spelen.
- Rood “straf”-vakje: de speler leest hardop en moet dan een antwoord voorstellen dat hij deelt met alle spelers die kunnen reageren. Vervolgens gaat hij het aangegeven aantal vakjes vooruit zonder opnieuw te spelen.
- Blauw “uitdagings”-vakje: de speler moet het binnen de tijdslimiet afmaken. De andere spelers overleggen samen en als ze vinden dat de uitdaging geslaagd is, mogen ze opnieuw spelen.

Het spel eindigt als alle spelers het 40ste vakje gepasseerd zijn.

Daarna volgt een nabespreking in groep, afhankelijk van de resterende tijd (aanbevolen tijd: 30 minuten). Voorbeelden van vragen: Wat herinner je je van dit spel? Ben je van plan je project uit te voeren? Met welke situatie had je de meeste moeite? Ben je van plan om de vaardigheden die je tijdens deze twee workshops hebt ontwikkeld opnieuw te gebruiken?



EDUCatieve DOELen

- Communicatie: Verbeter mondelinge en schriftelijke communicatievaardigheden om ideeën effectief te verwoorden, bedrijfsconcepten te presenteren en in gesprek te gaan met belanghebbenden zoals klanten, investeerders en partners.
- Netwerken: vaardigheden ontwikkelen in het opbouwen van relaties, het bevorderen van partnerschappen en het benutten van netwerken om eco-ondernemende projecten te ondersteunen.
- Probleemoplossend en kritisch denken: stelt je in staat om complexe situaties te analyseren, creatieve oplossingen te vinden en weloverwogen beslissingen te nemen voor het bedrijf.
- Aanpassingsvermogen: het hoofd bieden aan de uitdagingen en onzekerheden die gepaard gaan met eco-ondernemerschap; veranderingen leren accepteren, leren van mislukkingen en volharden in het nastreven van doelen.
- Leiderschap: Verwerven van fundamentele leiderschaps- en managementvaardigheden om effectief teams te leiden, anderen te inspireren en een positieve werkomgeving te creëren binnen eco-ondernemende bedrijven.
- Samenwerking: het vermogen om effectief in een team te werken, sterke relaties op te bouwen en synergetische partnerschappen te creëren.

NAAM ECO-BEDRIJF :

Het is tijd om je project te definiëren!



Wat is het voorgestelde concept/product/dienst?
Welk(e) probleem (problemen) of behoefte(n) wil dit project oplossen??

BESCHRIJVING

Wie zijn de doelklanten/gebruikers? Wie zijn de belangrijkste concurrenten?

MARKTONDERZOEK

Welke investering is er nodig? Welke prijsstrategie?

ECONOMISCH MODEL

Welke vaardigheden en middelen zijn vereist? Welke partners/leveranciers zijn erbij betrokken?

BRONNEN

Wat zijn je verkoopargumenten? Hoe ga je je aanbod promoten of op de markt brengen?

MARKETINGSTRATEGIE

Welke juridische structuur? (omcirkel de gekozen structuur)

- **Eenmanszaak (EI):** Dit is de eenvoudigste vorm. Er wordt geen onderscheid gemaakt tussen het persoonlijke en zakelijke vermogen van de ondernemer. Stelsel van inkomstenbelasting.
- **Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL):** Naamloze vennootschap met één aandeelhouder. De activa van het bedrijf zijn gescheiden van die van de ondernemer. Belast op winst.
- **Société à Responsabilité Limitée (SARL):** maatschap met 2 tot 100 vennoten. Aansprakelijkheid beperkt tot het bedrag van de inleg. Belast op de winst.
- **Société Anonyme (SA):** Naamloze vennootschap. Kapitaal verdeeld in aandelen. Aandeelhouders zijn beperkt aansprakelijk.
- **Société par Actions Simplifiée (SAS):** Moderne en flexibele vorm van de SA. Weinig bedrijfsformaliteiten. Geschikt voor starters.
- **Société en Nom Collectif (SNC):** Vennootschap waarbij alle vennoten onbeperkt aansprakelijk zijn voor schulden op hun eigen vermogen.
- **Société en Commandite Simple (SCS):** Vennoten onderverdeeld in beherend vennoten (aansprakelijk) en commanditaire vennoten (beperkt aansprakelijk).
- **Société Coopérative (Coöperatieve vennootschap):** Een vennootschap volgens de principes van gelijke stemrechten en een eerlijke verdeling van de winst.



NAAM VAN HET ECO-BEDRIJF:

Het is tijd om je project te definiëren!



What is the concept/product/service offered?
What problem(s) or need(s) does this project aim to solve?

DESCRIPTION

Who are the target customers/users? Who are the main competitors?

MARKET RESEARCH

What investments are required? What pricing strategy?

ECONOMIC MODEL

What skills and resources are needed? Which partners/suppliers will be involved?

RESOURCES

What are your selling points? How will you promote or market your offering?

MARKETING STRATEGY

What legal structure? (circle the chosen structure) - **Please note that these are French legal structures, to be modified according to the country.**

- **Individual enterprise (EI):** This is the simplest form. No distinction between the personal and professional assets of the entrepreneur. Income tax regime.
- **Single-member limited liability company (EURL):** Limited liability company with a single partner. Separate heritage of the company and the entrepreneur. Taxation on profits.
- **Limited Liability Company (SARL):** Partnership with 2 to 100 partners. Liability limited to the amount of contributions. Taxation on profits.
- **Limited Company (SA):** Capital company making public offerings. Capital divided into shares. Shareholders have limited liability.
- **Simplified Joint Stock Company (SAS):** Modern and flexible form of SA. Few operating formalities. Suitable for start-ups.
- **Company in Collective Name (SNC):** Partnership where all partners are indefinitely liable for debts on their own property.
- **Simple Limited Partnership (SCS):** Partners divided into general partners (managers) and limited partners (limited liability).
- **Cooperative Company:** Business of people operating on the principles of equality of votes and equitable distribution of profits.



DE TOONHOOGTE

Nu je eco-onderneming is gedefinieerd, is het tijd om een korte pitch (mondelinge presentatie van maximaal 5 minuten) te schrijven om je publiek te overtuigen. Vergeet niet dat je lichaamstaal belangrijk is. Het geeft geloofwaardigheid en gewicht aan je boodschap.

Inhoud

1. Open met een vraag, een verklaring, een argument dat de aandacht zal trekken.
2. Presenteer het probleem: beschrijf het, op wie het betrekking heeft, wat de impact is (met echte gegevens en feiten).
3. Presenteer de oplossing die wordt voorgesteld door het eco-bedrijf en detailleer deze.
4. Eindig met een krachtige zin die het publiek uitnodigt om betrokken te raken bij het project (voorbeeld: “word nu een actor van verandering”).

Tips voor goede lichaamstaal

1. Spreek luid en duidelijk genoeg om gehoord te worden door het hele publiek.
2. Adem rustig: door diep te ademen blijf je ontspannen en zelfverzekerd in je flow en toon van je stem.
3. Spreek niet te snel en aarzel niet om pauzes te nemen.
4. Neem een goede houding aan: sta rechtop met je schouders ontspannen en je blik naar voren.
5. Begeleid je woorden met gebaren: met je handpalmen naar boven geven deze gebaren een indruk van openheid en openhartigheid. Kruis je armen niet, dit kan defensief overkomen.
6. Loop met vertrouwen: aarzel niet om over het podium of in de zaal te bewegen, dit voegt dynamiek toe. Maar vermijd te veel omzwervingen.
7. Houd oogcontact met je publiek om hun aandacht te trekken.
8. Glimlach!



Sterke punten (intern)

Zwakke punten (intern)

S

W

Kansen (Extern)

Bedreigingen (extern)

O

T



EcopreNEETs

FRONT



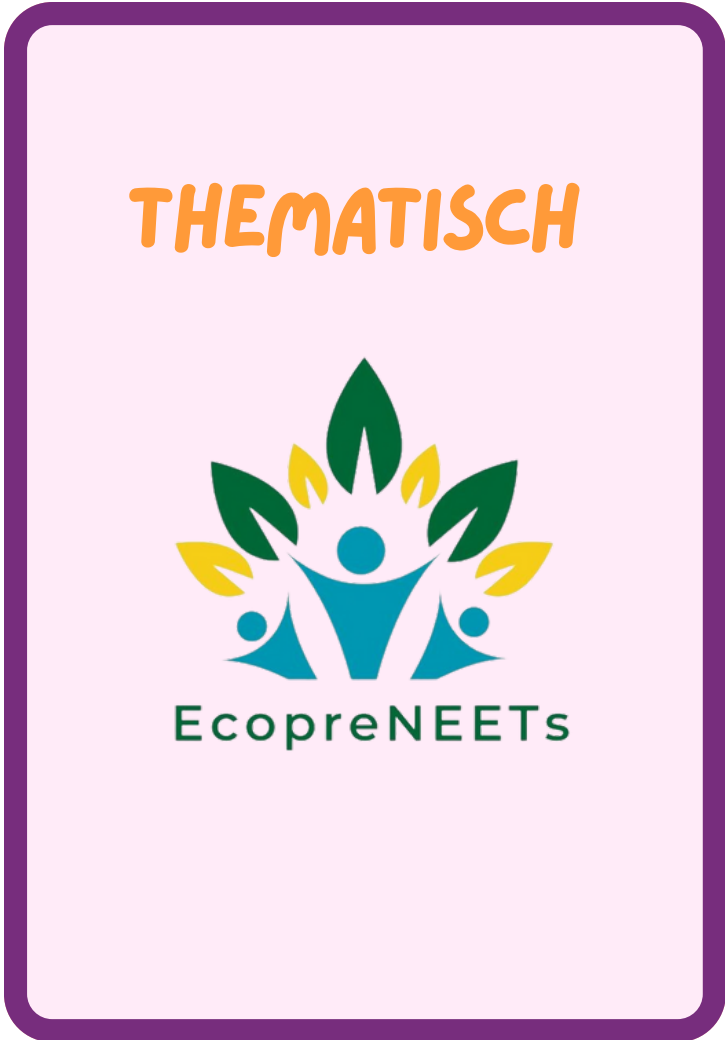
FRONT



FRONT



FRONT



FRONT



FRONT



FRONT



FRONT



THEMATISCH

Productie,
verwerking en/of
marketing van
gezond en lokaal
voedsel

THEMATISCH

gezondheid en
welzijn

THEMATISCH

Eco-bouw,
renovatie,
energiebesparing

THEMATISCH

Recycling,
afvalbeheer,
upcycling

THEMATISCH

Ecologisch en
ethisch toerisme
(hotels, vrije tijd,
catering, enz.)

THEMATISCH

Low tech / Clean
tech
(basistechnologieën/
technologieën
propres)

THEMATISCH

Ecologisch
transport

THEMATISCH

Adviseur duurzame
ontwikkeling

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

FRONT

TYPE



EcopreNEETs

TYPE

BIC (Industriële en Commerciële Winsten):
Aankoop- of verkoopactiviteit (aankoop van materialen of goederen die in ongewijzigde staat of verwerkt worden doorverkocht, aankoop van goederen die bestemd zijn om te worden verhuurd, enz.)

TYPE

BIC (Industriële en Commerciële Winsten):
Aankoop- of verkoopactiviteit (aankoop van materialen of goederen die in ongewijzigde staat of verwerkt worden doorverkocht, aankoop van goederen die bestemd zijn om te worden verhuurd, enz.)

TYPE

BIC (Industriële en Commerciële Voordelen):
Commerciële (verzekering, amusementsbedrijf, veiligheidsagent, vastgoedmakelaar, enz.) en ambachtelijke (kapper, fotograaf, schoorsteenveger, enz.) diensten.

TYPE

BIC (Industriële en Commerciële Voordelen):
Commerciële (verzekering, amusementsbedrijf, veiligheidsagent, vastgoedmakelaar, enz.) en ambachtelijke (kapper, fotograaf, schoorsteenveger, enz.) diensten.

TYPE

BNC (Niet-commerciële voordelen): Vrij beroep (accountant, advocaat, osteopaat, arts, ontwikkelaar, ontwerper, consultant, vertaler, enz.)

TYPE

BNC (Niet-commerciële voordelen): Vrij beroep (accountant, advocaat, osteopaat, arts, ontwikkelaar, ontwerper, consultant, vertaler, enz.)

TYPE

BIC (Industriële en Commerciële Winsten):
Het verstrekken van accommodatie of voedsel (hotels, restaurants, enz.)

TYPE

BIC (Industriële en Commerciële Winsten):
Het verstrekken van accommodatie of voedsel (hotels, restaurants, enz.)

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG

De Europese Commissie heeft een reeks voorstellen aangenomen om het klimaat-, energie-, transport- en belastingbeleid van de EU zodanig aan te passen dat de netto-uitstoot van broeikasgassen in 2030 met minstens 55% is gedaald ten opzichte van 1990. Wat is de naam?

De groene Deal

VRAAG

De gemiddelde temperatuur wereldwijd steeg met 0,5°C tussen 1850 en 2017. Waar of niet waar?

Onwaar, 1,1 graden

VRAAG

Noem 2 van de 7 landen die de meeste broeikasgassen uitstoten.

China, Verenigde Staten, India, Europese Unie, Indonesië, Rusland, Brazilië

VRAAG

Het triple bottom line model legt de nadruk op 3 prioriteiten. Welke zijn dat?

Mensen, Planeet, Winst

VRAAG

Wat is het belangrijkste doel van marktonderzoek in een bedrijfsproject?

De behoeften en voorkeuren van klanten begrijpen en concurrenten identificeren

VRAAG

Wat zijn de 3 pijlers van duurzame ontwikkeling?

Economie, Milieu, Sociaal

VRAAG

Wat is ongeveer de levensduur van een plastic fles die in het milieu wordt gegooid?

Tussen 100 en 1000 jaar oud

VRAAG

Wat is greenwashing?

Een valse reclamecampagne over milieuvoorstellen

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG



EcopreNEETs

VRAAG

Wat is geplande veroudering?

Een aanpak die vrijwillig de levensduur van producten beperkt

VRAAG

De koolstofbelasting is een stimulerende maatregel om de uitstoot van broeikasgassen te verminderen. Waar of niet waar?

WAAR

VRAAG

Crowdfunding of participatieve financiering is een relevante financieringsbron voor eco-bedrijfsprojecten. Waar of niet waar?

WAAR

VRAAG

Fossiele energieën (olie, gas, steenkool) worden beschouwd als hernieuwbare energieën. Waar of niet waar?

Valse

VRAAG

Noem ten minste één milieulabel of – certificaat

De belangrijkste keurmerken zijn: Europees Ecolabel, Biologische Landbouw, FSC (duurzaam bosbeheer), Cosmèbio, MSC (duurzame visserij), Energy Star (efficiënte elektronica), enz. Ze garanderen de naleving van nauwkeurige milieuspecificaties.

VRAAG

Elk nieuw bedrijf moet een innovatief product of dienst aanbieden. Waar of niet waar?

Valse

VRAAG

Ondernemerschap is voorbehouden aan hooggekwalificeerde mensen. Waar of niet waar?

Valse

VRAAG

Een ondernemer werkt altijd alleen. Waar of niet waar?

False - knowing how to surround yourself well and delegate when necessary are crucial skills for any entrepreneur

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF

Je stagiair is al voor de 3e keer deze week te laat.

Wat doet u?

Straf: 3 terugzetten

STRAF

Een potentiële klant vertelt je dat je producten/diensten te hoog geprijsd zijn. Wat antwoord je?

Straf: ga 1 terug

STRAF

Een concurrent begint zijn bedrijf in dezelfde stad als jij.

Welke houding neem je hier tegenover aan?

Straf: teruggaan 2

STRAF

Uw best verkopende product/dienst moet een prijsverhoging ondergaan als gevolg van inflatie, als u winst wilt kunnen blijven maken. Wat doet u?

Straf: schuif 2 terug

STRAF

Een product dat je hebt verkocht is kapot/verlopen of een dienst die je had moeten leveren is fout gegaan.

Wat biedt u de klant aan?

Straf: ga 3 terug in de tijd

STRAF

Een klant wil een bestelling of reservering annuleren na de wettelijke termijn van 15 dagen. Wat doet u?

Straf: ga terug 1

STRAF

U hebt een serviceprovider ingehuurd om uw communicatietools te maken, maar hij heeft u de bestanden niet binnen de toegestane tijd toegestuurd. Hoe reageert u?

Straf: ga 1 terug

STRAF

Je hebt een subsidie aangevraagd om je bedrijf op te starten. Maar je bent vergeten een administratief document op te sturen. Wat doet u nu?

Straf: ga 3 terug in de tijd

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF



EcopreNEETs

STRAF

Uw website is gehackt, waardoor bestellingen en reserveringen momenteel niet mogelijk zijn.

Wat doet u?

Straf: niet meespelen in de volgende ronde

STRAF

Je bent een ouder en hebt een probleem met de kinderopvang. Je hebt een afspraak met een partner en hebt de keuze tussen uitstellen of samen met je kind. Welke oplossing kies je?

Straf: ga terug 1

STRAF

Je bent geïnterviewd door een lokale krant, maar er staat een fout in je achternaam. Wat doe je nu?

Straf: niet spelen in de volgende ronde

STRAF

Een kind van een klant maakt per ongeluk uw apparatuur kapot. Wat doet u?

Straf: 3 stappen terug

STRAF

Je bent 2 maanden geleden gestart met je bedrijf, maar er zijn weinig klanten omdat je nog niet bekend bent op de markt. Welke oplossing(en) stel je voor?

Straf: niet meespelen in de volgende ronde

STRAF

Je bent uitgenodigd voor een internationaal evenement dat je business een boost kan geven, maar dat plaatsvindt in de VS. Je kunt er alleen met het vliegtuig naartoe. Dit zal je imago schaden. Wat doe je?

Straf: niet meespelen in de volgende ronde

STRAF

U wilt een milieulabel verkrijgen, maar dit vergt dagen werk, wat ten koste gaat van uw dagelijkse bedrijfsvoering. Wat doet u?

Straf: niet meespelen in de volgende ronde

STRAF

Een van je klanten, zichtbaar aangeschoten, is onbeleefd tegen je. Hoe reageer je?

Straf: ga 1 terug

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL

Je creëert buzz op sociale netwerken dankzij een video die je knowhow benadrukt en trekt nieuwe klanten aan.

Voordeel: ga vooruit 1

VOORDEEL

Een lokale krant promoot je eco-onderneming en je trekt nieuwe klanten aan.

Voordeel: vooruitgaan 1

VOORDEEL

Je sluit je aan bij een collectief van eco-ondernemers met wie je maandelijks samenkomt.

Voordeel: vooruitgaan 3

VOORDEEL

You create your website.

Advantage: move forward 1

VOORDEEL

Je krijgt financiering uit je regio.

Voordeel: vooruitgaan 3

VOORDEEL

Je krijgt een milieulabel.

Voordeel: vooruitgaan 3

VOORDEEL

Je klanten bevelen je aan via mond-tot-mondreclame.

Voordeel: vooruitgaan 1

VOORDEEL

Je gaat een partnerschap aan met een ander eco-bedrijf, wat je nieuwe klanten oplevert.

Voordeel: vooruitgaan 1

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL



EcopreNEETs

VOORDEEL

Je vergroot het bewustzijn van duurzame ontwikkeling door nieuwe acties en dit levert je nieuwe klanten op.

Voordeel: vooruitgaan 1

VOORDEEL

Je kiest voor refurbished digitale apparatuur voor je bedrijf, waardoor je meer kunt investeren in andere uitgaven.

Voordeel: vooruit 1

VOORDEEL

Je promoot een artikel of dienst, wat je nieuwe klanten oplevert.

Voordeel: vooruitgaan 1

VOORDEEL

Je vrienden en familie promoten je pagina's op sociale media en je krijgt volgers.

Voordeel: vooruit 1

VOORDEEL

Je neemt deel aan een evenement waarmee je je netwerk van partners, financiers en potentiële klanten kunt ontwikkelen.

Voordeel: vooruitgaan 2

VOORDEEL

Je bouwt een klantendatabase op en maakt je eerste nieuwsbrief.

Voordeel: vooruit 1

VOORDEEL

Je wordt geïnterviewd als onderdeel van een televisiereportage.

Voordeel: vooruit 3

VOORDEEL

Gevoelig voor de zaak die je verdedigt, biedt een leverancier je de apparatuur die je nodig hebt gratis aan.

Voordeel: vooruitgaan 1

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE

Vind een slogan in
2 minuten

CHALLENGE

Teken een logo in 2
minuten

CHALLENGE

Houd je toespraak
zonder
aantekeningen

CHALLENGE

Your neighbor on
the left is a
potential
customer, you
have 2 minutes to
convince him to
become a
customer

CHALLENGE

Ontwerp een flyer
in 2 minuten

CHALLENGE

Schrijf je grafisch
charter (kleuren,
typografie, enz.) in
2 minuten

CHALLENGE

Schrijf je
allereerste
Instagram-post in
2 minuten

CHALLENGE

Stel je een
introductieaanbied
ing voor
(voorbeeld:
“ontdekkingsaanbie
ding” tegen halve
prijs) in 2 minuten

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE



EcopreNEETs

CHALLENGE

Je buurman aan de rechterkant is een departementale gekozen ambtenaar. Je moet je eco-onderneming in 2 minuten aan hem presenteren.

CHALLENGE

Je buurman aan de linkerkant is een potentiële investeerder die je ontmoet op een evenement. Stel jezelf aan hem voor en vertel hem over je eco-onderneming in 2 minuten.

CHALLENGE

Beantwoord deze reactie schriftelijk:
“Philippe D: Teleurgesteld in mijn ervaring met dit bedrijf” in minder dan 2 minuten

CHALLENGE

Reageer schriftelijk op deze opmerking:
“Isabelle S: Ik ben erg blij met mijn ervaring met dit bedrijf” in minder dan 2 minuten

CHALLENGE

Zoek 3 woorden die jouw eco-onderneming definiëren

CHALLENGE

Zoek en verzamel recyclebare items in de kamer in minder dan 3 minuten

CHALLENGE

Bepaal 3 waarden die specifiek zijn voor uw eco-business in minder dan 2 minuten

CHALLENGE

3 essentiële vaardigheden definiëren voor het beroep van eco-ondernemer

