

# Creative Debrief v1

---

Versie 2022-09-26

Datum eerste meeting: 2022-09-06

Datum tweede meeting: 2022-09-20

## 1. Algemene informatie

Klantnaam: Lectoraat Hogeschool Leiden

Contactpersoon klant: Jan Dirk de Jong

Contactgegevens klant: jong.de.jd@hsleiden.nl [linkedin](#)

Contactpersoon team: Lucas van der Vegt

Contactgegevens team: lpsvandervegt@gmail.com

Hoofdvraag: Professionals laten inleven in de leefwereld van risicojeugd

Datum: 2022-09-xx

Versie: v1.1

Teamleden:

- Bilal Hussain
- Raiesa Ghauharali
- Milan Kautz
- Caspar Bosch
- Lucas van der Vegt

## 2. Achtergrond van de opdrachtgever

*Wie is de klant? Wat is hun product? Wat is er al bekend? Wie is de klant van de klant?* Onze klant is Jan Dirk de Jong van het lectoraat hogeschool leiden. Hij wil dat we een product gaan maken voor professionals. De klant van de klant zijn deze professionals die werken met hoogrisico jeugd.

## 3. Project details

*Wat is het project? Wat zijn de kansen? Wat is het probleem dat je wilt oplossen?* De opdrachtgever wil dat we een product maken om het inlevingsvermogen van de professionals te vergroten. Hij denkt zelf in de richting van een game/gamification oplossing. Het probleem dat hij wil oplossen is dat professionals nog te vaak van buitenaf oordelen over deze groep jeugd, terwijl je ze eigenlijk zij aan zij moet helpen. Ze luisteren namelijk vaak niet direct naar gezag van bovenaf omdat ze dit niet vertrouwen vanuit hun ontwikkeling en opvoeding.

## 4. Drivers

*Wat is het doel van het project? Wat dienen we te bereiken?*

Het doel is dat de risicojeugd de professionals gaan vertrouwen en er wederzijds respect ontstaat. Om uiteindelijk deze jeugd een betere plek in de maatschappij te helpen.

## 5. Doelgroep

*Op wie richten we ons? Wat proberen we bij ze te bereiken?* Onze primaire doelgroep is de professionals die zelf te maken hebben met de risico jeugd (onze secundaire doelgroep). We willen ze ervaring en nieuwe inzichten geven om zich beter te kunnen inleven bij hun eigen doelgroep.

## 6. Concurrenten

*Wat zijn soortgelijke organisaties? Wat onderscheidt onze opdrachtgever?*

De opdrachtgever had zelf al een product ontwikkeld die dezelfde hoofdvraag bedraagt. Alleen wat hij zelf zei is dat hij niet genoeg expertise heeft over het stukje gamedesign en daardoor de (re)playability niet heel optimaal is en het niet zijn beoogde doel haalde.

## 7. Tone-of-voice

*Hoe wil de opdrachtgever zijn doelgroep aanspreken?*

Duidelijk en spelenderwijs met op de nodige plekken professionele feedback en informatie.

## 8. Boodschap

*Wat willen we overbrengen? Zijn er al uitingen bekend?*

De professionals moeten niet neerkijken op de risicojeugd maar aan hun zijde staan.

## 9. Look & Feel

*Wat is onze vrijheid, wat zijn de restricties? Is er al visueel ontwerp, fotografie of huisstijl? Dienen we dit te ontwikkelen?*

?

## 10. (Technische) Details

*Zijn er technische of andere zaken om rekening mee te houden?*

Het liefst mobile accessible en makkelijk installeerbaar/te accessen/op te zetten.

Open source aangeleverd zodat de opdrachtgever (en of anderen) er in de toekomst mogelijk verder op kunnen bouwen.

## 11. Mensen

*Met wie hebben we te maken? Hoe moeten we ze betrekken?*

- Professionals [Hulpverleners, Jongerenwerkers, Wijkagenten] (primaire doelgroep)
- Risicojeugd [12-23 jaar] (secundaire doelgroep)

Stakeholders:

- Opdrachtgever

- Hogeschool Leiden (lectoraat)
- TLE Team
- Hogeschool Rotterdam
- Toekomstige Developers/Designers/Ops
- Instanties
- Jeugdzorg
- Sociale omgeving van risicojeugd
- Wijkbewoners
- Passanten / Verkeer
- Bedrijven
- Werknemers
- Woningexploitanten
- Politie
- Gemeente
- Nederlandse Overheid
- Justitie
- De Pers
- Scholen

(Zie stakeholdermap voor uitgebreide versie)

## 12. Planning & Budget

*Wat zijn (mogelijke) deadlines? Zijn er andere/offline uitingen in de pijplijn? Zijn er budgetten bekend?*

Live meeting opdrachtgever - Dinsdag 20 sept

Conceptpitch (Online) - Woensdag 12 okt

Progress Presentation - Dinsdag 15 nov

Eindmarkt - Dinsdag 7 jan

Geen budget (enkel voor de hosting > word vanuit instantie die het in de praktijk als tool gaat gebruiken gefinancierd)

## 13. Overig

*Nog andere belangrijke zaken om te benoemen?*

De volgende vragen hebben wij nog als team:

Wat zijn concrete voorbeelden van bestaande producten?

Hoe werkt het spel wat u heeft gemaakt/ laten maken in het eerdere project? En wat zijn de grootste problemen? Wat zijn onderdelen die wel goed werkten?

Over de Look & Feel: Wat is onze vrijheid, wat zijn de restricties? Is er al visueel ontwerp, fotografie of huisstijl? Dienen we dit te ontwikkelen?