

Debrief v1

Versie 2022-09-21

Datum eerste meeting: 2022-09-06

Datum tweede meeting: 2022-09-20

1. Algemene informatie

Klantnaam: Lectoraat HS Leiden

Contactpersoon klant: Jan Dirk de Jong

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

Contactpersoon team: Lucas van der Vegt (Backup: Caspar Bosch)

Contactgegevens team: lpsvandervegt@gmail.com

Hoofdvraag: Professionals laten inleven in de leefwereld van risicojeugd

Datum: 2022-09-xx

Versie: v1

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.

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.

?vraag naar andere concreet bestaande producten

7. Tone-of-voice

Hoe wil de opdrachtgever zijn doelgroep aanspreken?

Stapsgewijs met op de nodige plekken professionele feedback en informatie.

8. Boodschap

Wat willen we overbrengen? Zijn er al uitingen bekend?

We 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?

- Jeugdzorg Professionals (primaire doelgroep)
- Risicojeugd [12-23] (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
- Wijkagenten Ten
- Politie
- Gemeente
- Nederlandse Overheid
- Justitie
- De Pers
- Scholen

12. Planning & Budget

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

Live meeting opdrachtgever (debrief ondertekenen) - Dinsdag 20 sept

Conceptpitch (Online) - Woensdag 12 okt

Progress Presentation - Dinsdag 15 nov

Eindmarkt - Dinsdag 7 jan

Geen budget (enkel voor de hosting)

13. Overig

Nog andere belangrijke zaken om te benoemen?

! nog te stellen vragen

Wat zijn concrete voorbeelden van bestaande producten?

wat had hij zelf al een keer uitgewerkt?

Het spel in detail hebben