



Erasmus+

DOORpakkers
for entrepreneurs with perseverance

Tools for the motivation of enterprising women

100MIRRORS

EXTENDED



Over mij	About me
<p>NAAM: Marijke Krabbenbos</p> <p>LAND: Nederland</p> <p>PLAATS: Amsterdam</p> <p>NATIONALITEIT: Nederlandse</p> <p>Achtergrond: Universiteit Bedrijfskunde</p> <p>SECTOR: Diensten</p> <p>LEEFTIJD: 1972, 2 zonen</p> <p>POSITIE: Eigenaar, Ideeëngenerator</p> <p>BEDRIJF: IdeaCompany en netwerk Bites&Business</p> <p>Tips voor leraren: Goede tips voor studenten: Hoe aan een bedrijfsidee te komen? Genereer ideeën.</p>	<p>NAME: Marijke Krabbenbos</p> <p>COUNTRY: the Netherlands</p> <p>CITY: Amsterdam</p> <p>NATIONALITY: Dutch</p> <p>BACKGROUND: Master of Business Studies</p> <p>SECTOR: Services</p> <p>AGE: 1972, two sons</p> <p>POSITION: Owner, Idea generator</p> <p>COMPANY: IdeaCompany and network Bites&Business</p> <p>Tips for teachers: How to get a proper business-idea? Idea generation.</p>
Achtergrond en carrière	Background and career
<p>Ideeën genereren is mijn tweede natuur. Ik ben goed in toegepaste creativiteit en in het opzetten van nieuwe dingen. Deze talenten zet ik graag in voor bedrijven, scholen en not-for-profit organisaties. Ideeën van onderaf stimuleren maakt bedrijven wendbaarder, dat is nodig om bij te blijven bij nieuwe snelle ontwikkelingen en motiveert het personeel enorm.</p> <p>Sinds 2006 heb ik mijn eigen bedrijf IdeaCompany. En mag ik als nieuwsgierig mens in heel veel organisaties meekijken en</p>	<p>My middle name is Idea generator. I like to adapt creativity in finding solutions and new things. I offer this talent to businesses, schools and not-for-profit organisations. It is necessary for organisations to deal with new and fast developments to stimulate ideas bottom-up. The extra benefit is a tremendous motivation of employees! Since 2006, I have my own firm: IdeaCompany. As a curious person, I am allowed to look in the business kitchen and contribute to</p>



Erasmus+

DOORpakkers
for entrepreneurs with perseverance

Tools for the motivation of enterprising women

100MIRROORS

EXTENDED



<p>bijdragen aan innovatieve ideeën. Ik krijg zelf ook veel ideeën over dingen die beter kunnen (mismatches in vraag en aanbod). Omdat ik ook een doener ben, werk ik sommige ideeën ook uit. Zo zette ik uit eigen behoefte het netwerk Bites&Business op, maakte ik een boek voor tantes en zette ik een kledinglijn op. Niet alle projecten kunnen lukken, maar ik geniet en leer er heel veel van.</p>	<p>innovative ideas. I also get ideas myself, to improve mismatches in offer and demand. Sometimes these ideas are worth to implement, because I am a 'do-er' to. That is why I set up the women's network Bites&Business and made the 'coolest auntie's' book. I also have set up a fashion line. Not all projects can succeed, but I enjoy them and learn a lot.</p>
<p>Ervaringen</p> <p>Toen ik 24 was, voelde ik nog geen ondernemersbloed kriebelen. Ik heb eerst 10 jaar bij banken gewerkt en daar veel geleerd over marketing, projectmanagement en innovatie. En over het werken met allerlei soorten mensen. Nu werk ik voor mezelf met alleen maar leuke mensen om me heen ;-) Je moet veel delen, ook je mislukkingen, adviseert Neelie Kroes. Het project Qolors, een kledinglijn en webshop van biologische katoenen T-shirts in vaste kleuren, heb ik na vier jaar helaas moeten stoppen. Ik had te weinig marketingbudget om het, tijdens de crisis, groot te maken. Ik heb gelukkig al mijn crowd-funders kunnen terugbetalen in geld of T-shirts. Mijn lessons learned:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Er komt heel veel bij kijken om een webshop te laten floreren. • Ik houd meer van mensen dan van spullen. Ik ga niet meer in de handel. 	<p>Experiences</p> <p>I did not felt the urge to be an entrepreneur, when I was 24. I first worked for 10 years at different financial banks. I learned a lot there on the items of marketing, project management and innovation, and on working with a diversity of human species. Now, while working on my own, I am only surrounded by nice people;-) Mrs. Neelie Kroes advises to also share your failures. I had to stop after 4 years the project Qolors, a web-shop with a fashion line of biologic cotton T shirts in fixed colours. I had a too narrow marketing budget to make it big, during the redundancy of the crisis. Happily I was able, to repay all my crowd funders, with money or T-shirts. My lessons learned:</p> <ul style="list-style-type: none"> • You need a lot of skills and knowledge to let really grow a web shop. • I love people more than goods. So trading goods and my own personal drives, are not a quite good match.
<p>Vaardigheden/ ambities</p> <p>Ik wil graag met leuke mensen aan nieuwe dingen werken. Mijn eigen ideeën omzetten in producten en diensten. Ik breng graag mensen samen om ze dan van elkaar te laten profiteren. Ik kom graag in veel verschillende "werelden" omdat ik daar weer nieuwe dingen leer.</p>	<p>Skills/ ambitions</p> <p>I like creating new things with nice people. Restructure my ideas into new products and services. I like us all to benefit and share, by bringing people together and getting the best out of each other's contribution. For learning new things, I like to enter a diversity of 'worlds'.</p>



Hints en Tips	Hints and Tips
<p>In het filmpje geef ik een aantal tips aan studenten, die wel graag willen ondernemen, maar niet weten met wat:</p> <p>Wat is nodig om succesvol ondernemer te zijn?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. wees goed in je vak 2. vind het ondernemen leuk en wees bereid te leren <p>Hoe kom je aan een goed idee?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ideeën liggen op straat. Zoek ze, volg internet, boeken, tijdschriften e.d. Volg je belangstelling en kijk ook wat je zelf mist in de markt, waar je net een andere draai aan kan geven 2. partner met een uitvinder. Deze heeft ideeën, jij doet de ondernemende kant. <p>Ideeën komen dan naar je toe!</p> <p>Ga ervoor, pak die kans en werk er hard aan om het te laten slagen. Deel met anderen in je netwerk.</p> <p>De levenscycli van producten zijn steeds sneller, hoger en korter, dus zoek tijdens 'de piek' al weer nieuwe ontwikkelingen.</p>	<p>For students, who like to be entrepreneur, but doesn't know 'how to come up with a business idea', I gave some tips in the video:</p> <p>What does an entrepreneur need?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. be good in your profession 2. like to be an entrepreneur, and want to learn much about it. <p>How to come up with a business idea?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ideas are everywhere. When you follow internet, books, magazines etc. in what you are interested in, you feel what is missing on the market, where you can give your own twist to. 2. you can partner with an inventor. She/he has the ideas, you add the entrepreneurial skills and knowledge. <p>Ideas will then come to you!</p> <p>Then quickly pick up your chances and work hard to get there, share and network. The life cycle for products are faster, higher and quicker, so look for new developments during the 'peak'.</p>
<p>Spreuk</p>	<p>Lucky Saying</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Een idee per dag, houd je uit de verveling! • Als je openstaat voor marktkansen, komen ideeën naar je toe. Vraag anders hulp aan een ideeën generator ;) • Een idee kent een spanningsboog: Het idee is niets waard als het niet wordt uitgevoerd en in de uitvoering kan er nog heel veel mis gaan. 	<ul style="list-style-type: none"> • One idea a day, keeps boredom away • If you open up to market possibilities, ideas will come to you. Otherwise ask help with idea generation;) • If not implemented any idea is worthless. However a lot can go wrong, in the practice of implementing.