



INTERVIEWS



Funded by
the European Union

Gefinancierd door de Europese Unie. De geuite standpunten en meningen zijn echter uitsluitend die van de auteur(s) en komen niet noodzakelijk overeen met die van de Europese Unie of het Europees Uitvoerend Agentschap onderwijs en cultuur (EACEA). Noch de Europese Unie, noch EACEA kan daarvoor verantwoordelijk worden gehouden.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

Deelnemersnummer	Deelnemerorganisatienaam	Kortenaam	Land
1	European Development	EUDEV	BG
2	FVB – The Hive	FVB	ITA
3	Lidi Smart Solutions	Lidi	NED
4	YYouth	YY	NOR
5	F6S NETWORK LIMITED	F6S	IE

Disclaimer

Gefinancierd door de Europese Unie. De standpunten en meningen die worden geuit, zijn echter uitsluitend die van de auteur(s) en komen niet noodzakelijk overeen met die van de Europese Unie of het Europees Uitvoerend Agentschap voor Klimaat, Infrastructuur en Milieu (CINEA). Noch de Europese Unie, noch de subsidieverlenende autoriteit kan daarvoor verantwoordelijk worden gehouden.

Copyrightvermelding

© EYE4AI, 2026

Dit document bevat oorspronkelijk, niet eerder gepubliceerd werk, behalve waar duidelijk anders aangegeven. Erkenning van eerder gepubliceerd materiaal en van het werk van anderen is verzorgd door middel van correcte citatie, aanhaling of beide. Reproductie is toegestaan mits de bron wordt vermeld.

EDF INTERVIEWS





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 1 – ANDRAS MERZA

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Mijn naam is András Merza, uit Hongarije. Ik heb een sterke academische achtergrond in Internationale Betrekkingen, met een masterdiploma in Europees Ontwikkelingsbeleid en Programmamanagement, en ik heb onlangs een postdoctorale kwalificatie in Klimaatverandering-expertstudies afgerond. In 2026 werd ik met plezier geselecteerd als European Climate Pact Ambassador.

Professioneel heb ik meerdere jaren gewerkt als internationaal projectmanager en Chief of Operations. In die tijd heb ik uitgebreide ervaring opgedaan met het ontwerpen, coördineren en implementeren van complexe door de EU gefinancierde projecten, waaronder H2020, Horizon Europe, Erasmus+, LIFE, URBACT en Interreg Danube, met een focus op duurzaamheid, innovatie en stedelijke ontwikkeling.

Gedreven door deze ervaring besloot ik in 2025 mijn eigen bedrijf te starten. Mijn motivatie was om mijn specifieke expertise in te zetten voor gespecialiseerde adviserings- en managementdiensten voor Europese fondsen. Ik wilde een gespecialiseerde praktijk opzetten die organisaties helpt om succesvol door de complexiteit van EU-subsidies te navigeren en hun impact te maximaliseren.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

Ik heb een eenmanszaak geregistreerd, dus het is één persoon en het bevindt zich echt nog in een vroeg stadium! In de toekomst richt ik mogelijk ook een ngo op.

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

De belangrijkste uitdaging die mij naar AI bracht, was de enorme hoeveelheid administratieve taken bij het beheren van complexe door de EU gefinancierde projecten, zoals Horizon Europe en Erasmus+. Als zelfstandige had ik een oplossing nodig om de zware documentatie-, voorstel- en rapportageprocessen die deze subsidies vereisen te stroomlijnen.

Ten tweede wilde ik mijn communicatietaken optimaliseren. Effectieve verspreiding en kennisdeling zijn cruciale onderdelen van deze projecten.

AI bood een manier om hoogwaardige content te genereren en communicatiekanalen efficiënt te beheren, zodat ik mij kon richten op strategisch advies in plaats van handmatig opstellen.

4. Wat waren uw eerste verwachtingen van wat AI voor uw bedrijf zou kunnen doen?

Mijn eerste verwachting was dat AI zou fungeren als een veelzijdige assistent om mij te helpen mijn bedrijf efficiënt te starten en te runnen. Concreet verwachtte ik dat het zou helpen bij juridisch onderzoek rond het oprichten van mijn eenmanszaak, zodat ik regelgeving kon begrijpen en snel administratieve hindernissen kon overwinnen.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

Daarnaast verwachtte ik, gezien de internationale aard van mijn adviespraktijk, dat AI snelle vertalingen zou verzorgen en gegevensonderzoek zou stroomlijnen. Mijn doel was om deze tools te gebruiken om grote hoeveelheden informatie die essentieel is voor EU-subsidieaanvragen veel sneller te verwerken dan ik handmatig zou kunnen.

SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

1. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

- tekstgeneratie
- bronnen vinden
- strategieën analyseren
- ideeën verfijnen
- eenvoudig te gebruiken
- hoge snelheid

2. Kunt u de belangrijkste stappen van het implementatieproces beschrijven?

Ja, ik gebruik ChatGPT of NotebookLM en ik gebruik spraakchat om zoveel mogelijk details te geven, en ik vraag altijd om de bronnen zodat ik ze kan controleren.

3. Wat waren de belangrijkste uitdagingen die u tegenkwam (bijv. technisch, financieel of teamgerelateerd)?

- Prijs
- Gebrek aan vertrouwen in door AI gegenereerde output.

4. Hoe verhiel de daadwerkelijke implementatietijdlijn zich tot uw oorspronkelijke plan, en wat veroorzaakte eventuele grote vertragingen?

Maakt dingen zeker sneller!



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Wat is de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf geweest? Geef een specifiek voorbeeld of meetwaarde.

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

AI is als een extra assistent, maar ik heb geen speciale tool ontwikkeld.

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste les die u uit deze hele ervaring hebt geleerd?

De belangrijkste les die ik heb geleerd, is de absolute noodzaak van kritisch denken. Omdat AI-tools nu voor iedereen toegankelijk zijn, is het simpelweg gebruiken ervan niet langer genoeg om een bedrijf te onderscheiden in de markt.

Om echt op te vallen, beseftte ik dat ik AI als een basis moet beschouwen, niet als de uiteindelijke oplossing. In mijn vakgebied van EU-advies komt het concurrentievoordeel voort uit het toepassen van mijn persoonlijke expertise om door AI gegenereerde content te valideren, te verfijnen en strategisch in te zetten. AI zorgt voor snelheid, maar menselijk kritisch denken waarborgt de kwaliteit en unieke waarde waarvoor klanten betalen.

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

Niets.

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 3. Wat is uw belangrijkste advies of succesfactor voor andere ondernemers die AI willen implementeren?

Denk twee keer na en wees uniek! Je moet je eigen merk en imago opbouwen.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SECTIE E: TOEKOMSPERSPECTIEF

1. Hoe ziet u AI uw specifieke sector in de komende jaren transformeren?

Echt, want iedereen denkt dat hij complexe voorstellen kan schrijven en beheren, wat ook niet waar is.

2. Wat zijn uw toekomstplannen voor het gebruik van AI in uw bedrijf?

Een nieuwe AI-tool ontwikkelen voor onderzoek, gerelateerd aan netnografie.

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

Gebruiksvriendelijke en kant-en-klare tools, financieringsmogelijkheden.

SECTIE F: TECHNISCHE EN FINANCIËLE DETAILS

1. Kunt u kort beschrijven welk type gegevens uw AI-systeem nodig had en eventuele uitdagingen daarmee?

Alleen teksten.

2. In grote lijnen, wat was de totale financiële investering die nodig was, en wat waren de belangrijkste kostencomponenten?

Ik heb een gedeeld profiel, dus het is gratis voor ons.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 2 – PRESLAV

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Mijn naam is Preslav, ik ben 24 jaar oud. Ik ben een jonge videograaf en ondernemer gevestigd in Bulgarije. Ik ben mijn bedrijf gestart uit passie voor visueel vertellen en filmmaken. Wat mij het meest motiveerde, was de vrijheid om onafhankelijk te creëren en de groeiende vraag naar hoogwaardige video in Bulgarije.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

Mijn bedrijf richt zich op videoproductie, waaronder promotievideo's, socialmedia-content, evenementvideografie en korte video's voor merken. Ik werk momenteel als klein bedrijf, meestal alleen met af en toe freelancers.

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

AI kwam goed van pas toen ik storyboards en presentaties voor klanten moest maken. Soms kan ik een specifieke shot niet vinden, dus gebruik ik AI om te genereren wat ik voor ogen heb.

4. Wat waren uw eerste verwachtingen van wat AI voor uw bedrijf zou kunnen doen?

Ik wist dat AI ook kon helpen bij videomontage, maar ik verwachtte niet veel. Nu gebruik ik het in veel video's om overgangen te creëren die in het echt meer apparatuur zouden vereisen.

SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

1. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

Ik implementeerde AI-gestuurde videomontagetools, automatische ondertitelgeneratie, kleurcorrectie en AI-tools voor scriptideeën en contentplanning. De belangrijkste criteria waren betaalbaarheid en gebruiksgemak.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Kunt u de belangrijkste stappen van het implementatieproces beschrijven?

Eerst onderzocht en testte ik verschillende AI-tools. Daarna begon ik met kleine projecten om hun sterke en zwakke punten te begrijpen. Daarna integreerde ik ze in mijn reguliere montageworkflow.

3. Wat waren de belangrijkste uitdagingen die u tegenkwam (bijv. technisch, financieel of teamgerelateerd)?

De grootste uitdaging was leren hoe AI-tools correct te gebruiken bij het aangeven van wat ik voor ogen had. Na veel proberen leerde ik precies wat ik moest zeggen om sneller begrepen te worden.

4. Hoe verliep de daadwerkelijke implementatietijdlijn zich tot uw oorspronkelijke plan, en wat veroorzaakte eventuele grote vertragingen?

De implementatie duurde iets langer dan verwacht vanwege de leercurve en de experimenteerfase. Er waren echter geen grote vertragingen.

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Wat is de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf geweest? Geef een specifiek voorbeeld of meetwaarde.

De grootste impact was tijdsbesparing. Een storyboard maken, het tekenen, shots online vinden kan tot een dag duren. Nu duurt het een paar uur, afhankelijk van de schaal van de shots.

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

AI stelde me in staat tijd te besparen, wat me hielp me te richten op het bedenken van nieuwe ideeën, wat belangrijk is als je wilt opvallen in de markt.

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

AI maakt nu regelmatig deel uit van mijn workflow, vooral voor montage, ondertitels en storyboarding.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste les die u uit deze hele ervaring hebt geleerd?

AI werkt het best als ondersteunend hulpmiddel, niet als vervanging van creativiteit.

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

Ik zou beginnen met minder tools en die goed onder de knie krijgen voordat ik uitbreid naar geavanceerdere AI-oplossingen.

3. Wat is uw belangrijkste advies of succesfactor voor andere ondernemers die AI willen implementeren?

De juiste tool kiezen voor jouw behoeften.

SECTIE E: TOEKOMSPERSPECTIEF

1. Hoe ziet u AI uw specifieke sector in de komende jaren transformeren?

AI zal videoproductie sneller en toegankelijker maken, vooral voor kleine makers en mensen die dit niet uitgebreid hebben gestudeerd, wat meer concurrentie in de sector zal creëren.

2. Wat zijn uw toekomstplannen voor het gebruik van AI in uw bedrijf?

Ik ben van plan meer geavanceerde AI-tools te verkennen voor videoverbetering en lettertype-creatie.

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

Betaalbare tools en online workshops voor de specifieke tool.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SECTIE F: TECHNISCHE EN FINANCIËLE DETAILS

1. Kunt u kort beschrijven welk type gegevens uw AI-systeem nodig had en eventuele uitdagingen daarmee?

De AI-tools gebruiken voornamelijk videobestanden, audio en tekstgegevens. Geen uitdagingen hierbij.

2. In grote lijnen, wat was de totale financiële investering die nodig was, en wat waren de belangrijkste kostencomponenten?

De investering was gematigd, voornamelijk bestaande uit maandelijkse software-abonnementen.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 3 – ILIYA IDAKIEV

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Mijn naam is Iliya, softwareontwikkelaar met 13+ jaar ervaring. Ik ben mijn bedrijf ongeveer 11 jaar geleden samen met mijn vader gestart, dus hij motiveerde mij om dit te doen.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

We zijn een klein team van 6 senior softwareontwikkelaars, we werken vooral met startups, we hebben deelgenomen aan veel startups, maar we hebben er één die groeide van 14 mensen naar 200+ in 3 jaar. We werken ook met grotere klanten en hebben met enkele grote bedrijven gewerkt.

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

Ik zou niet zeggen dat er een specifieke uitdaging was, maar gewoon het idee dat software nu menselijke taal kan begrijpen en erover kan redeneren, biedt enorme mogelijkheden.

4. Wat waren uw eerste verwachtingen van wat AI voor uw bedrijf zou kunnen doen?

Ik kan niet zeggen dat het 'eerste' is, want we gebruiken allemaal AI al meer dan een jaar, en we zijn 10 keer productiever in onze dagelijkse taken. Mijn verwachting is dat dit de komende jaren zal toenemen. De waarde verschuift van goede code schrijven naar goede richtlijnen schrijven en AI-configuratie.

SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

1. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

We kunnen niet praten over de projecten die we ontwikkelen, sorry ;)

2. Kunt u de belangrijkste stappen van het implementatieproces beschrijven?

We kunnen niet praten over de projecten die we ontwikkelen, sorry ;)



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Wat waren de belangrijkste uitdagingen die u tegenkwam (bijv. technisch, financieel of teamgerelateerd)?

De belangrijkste uitdagingen die ik tegenkwam zijn overloop van het contextvenster en het genereren van consistentie.

4. Hoe verhiel de daadwerkelijke implementatietijdlijn zich tot uw oorspronkelijke plan, en wat veroorzaakte eventuele grote vertragingen?

De significante uitdagingen die ik hierboven noemde.

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Wat is de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf geweest? Geef een specifiek voorbeeld of meetwaarde.

We zijn allemaal managers geworden, we programmeren niet meer, we monitoren alleen wat AI voor ons doet en we sturen het in de juiste richting. Dus 100% door AI gegenereerde code, 100% AI-beheer.

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

Hetzelfde als bij vraag 1.

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

We gebruiken het zoveel mogelijk, we blijven onszelf altijd informeren over de laatste ontwikkelingen en verbeteren de kennisbasis en regels.

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste les die u uit deze hele ervaring hebt geleerd?

De wereld zal nooit meer hetzelfde zijn als vroeger. Dingen zullen zich veel sneller ontwikkelen dan voorheen, en als je niet op de hoogte bent van alles wat er gebeurt, zul je waarschijnlijk buitenspel staan.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

Niet zeker hoe ik dit moet beantwoorden ;)

3. Wat is uw belangrijkste advies of succesfactor voor andere ondernemers die AI willen implementeren?

Als je het nog niet hebt geïmplementeerd, ben je misschien al te laat ;)

SECTIE E: TOEKOMSTPERSPECTIEF

1. Hoe ziet u AI uw specifieke sector in de komende jaren transformeren?

Zoals gezegd zal de productiviteit stijgen, niet meer programmeren, alleen nog AI-beheer.

2. Wat zijn uw toekomstplannen voor het gebruik van AI in uw bedrijf?

De integratie zoveel mogelijk voortzetten.

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

Mensen moeten dieper graven en proberen te begrijpen en te leren hoe ze AI voor hun doelen kunnen gebruiken. Het is niet zo eenvoudig als alleen zeggen 'genereer een app voor iets', je moet nog steeds je onderzoek doen en een plan opstellen.

SECTIE F: TECHNISCHE EN FINANCIËLE DETAILS

1. Kunt u kort beschrijven welk type gegevens uw AI-systeem nodig had en eventuele uitdagingen daarmee?

We kunnen niet praten over de projecten die we ontwikkelen, sorry ;)

2. In grote lijnen, wat was de totale financiële investering die nodig was, en wat waren de belangrijkste kostencomponenten?

Financieel denk ik dat het rond de 200 USD per persoon per maand is voor het topabonnement.

FVB – THE HIVE INTERVIEWS





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 1 – Emma Carter, oprichter & Managing Director bij GreenBite Studio

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Mijn naam is Emma Carter, en ik ben de oprichter en managing director van GreenBite Studio. Ik begon het bedrijf in 2022 na meerdere jaren te hebben gewerkt in digitale marketing en duurzame voedselbranding. Ik merkte dat veel kleine voedselbedrijven uitstekende producten hadden, maar niet de tools, strategie en digitale zichtbaarheid om te groeien in een concurrerende markt. Ik wilde een bedrijf creëren dat branding, contentcreatie en digitale tools combineert om ethische voedselmerken efficiënter te laten groeien. Mijn motivatie was zowel professioneel als persoonlijk: ik ben altijd al gepassioneerd geweest over duurzaamheid, innovatie en het ondersteunen van kleine ondernemers.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

GreenBite Studio is een klein creatief en digitaal adviesbureau dat duurzame voedselstartups en lokale producenten ondersteunt. We bieden diensten zoals merkstrategie, socialmediabeheer, productverhalen, digitale campagnes en e-commerceondersteuning. Momenteel heeft het bedrijf zes voltijdmedewerkers en een netwerk van drie freelance medewerkers. We bevinden ons in de groeifase: we zijn de startupfase voorbij, hebben een stabiel klantenbestand ontwikkeld en richten ons nu op het verbeteren van de interne efficiëntie en het opschalen van ons dienstenmodel zonder het personeelsbestand significant uit te breiden.

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

De eerste aanleiding was operationele druk. Naarmate het aantal klanten toenam, besteedde ons team te veel tijd aan repetitieve taken zoals het opstellen van eerste versies van marketingteksten, het voorbereiden van klantrapporten, het analyseren van campagneresultaten en het beantwoorden van routinevragen van klanten. Dit veroorzaakte vertragingen, beperkte onze creatieve capaciteit en verminderde de algehele productiviteit. We begonnen naar AI te kijken als een praktische manier om laagwaardig handmatig werk te automatiseren, de snelheid te verbeteren en tijd vrij te maken voor meer strategische en creatieve activiteiten. We wilden klanten ook meer datagedreven inzichten bieden zonder extra analisten aan te nemen.

4. Wat waren uw eerste verwachtingen van wat AI voor uw bedrijf zou kunnen doen?

Aanvankelijk verwachtte ik dat AI vooral zou functioneren als een productiviteitstool. Ik dacht dat het ons kon helpen om sneller conceptteksten te genereren, gegevens samen te vatten, klantcommunicatie te ondersteunen en de tijd besteed aan interne rapportage te verminderen. Ik verwachtte niet dat het menselijke creativiteit of strategie zou vervangen, maar ik geloofde dat het kon dienen als een sterk



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

ondersteuningssysteem voor het team. Ik hoopte ook dat het ons zou helpen bepaalde processen te standaardiseren en de consistentie van diensten bij verschillende klantaccounts te verbeteren.

SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

1. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

We hebben een combinatie van AI-tools geïmplementeerd in plaats van één platform. De kernoplossing omvatte een generatieve AI-schrijffassistent voor contentontwikkeling, een AI-gestuurd analysedashboard voor campagnerapportage, en een chatbot geïntegreerd in onze website voor het afhandelen van eerstelijnsvragen van klanten. De belangrijkste criteria bij het kiezen van deze oplossingen waren gemak van integratie met onze bestaande tools, betaalbaarheid, gebruiksvriendelijkheid voor een klein team, naleving van gegevensbeschermingsvereisten, en het vermogen om output aan te passen aan ons merk en de behoeften van klanten. We vermeden overdreven complexe enterprise-tools omdat deze meer technische middelen zouden vereisen dan we realistisch konden inzetten.

2. Kunt u de belangrijkste stappen van het implementatieproces beschrijven?

Het implementatieproces begon met een interne beoordeling van waar ons team de meeste tijd verloor. We identificeerden drie prioritaire gebieden: contentproductie, rapportage en het afhandelen van klantvragen. Daarna testten we verschillende AI-tools in een korte pilotfase van ongeveer zes weken. Tijdens de pilot gebruikten twee teamleden de tools bij geselecteerde klantprojecten en documenteerden zowel de voordelen als de beperkingen. Na de selectie van de definitieve tools stelden we interne richtlijnen op over verantwoord AI-gebruik, hoe output te beoordelen, en welke taken nog volledige menselijke controle vereisten. Vervolgens rolden we de tools geleidelijk uit binnen het team, eerst voor content en rapportage, en pas later introduceerden we de chatbot op de website. We plandden ook korte trainingssessies om ervoor te zorgen dat iedereen zowel de mogelijkheden als de grenzen van de systemen begreep.

3. Wat waren de belangrijkste uitdagingen die u tegenkwam (bijv. technisch, financieel of teamgerelateerd)?

De grootste uitdaging was niet technisch maar organisatorisch. Sommige teamleden waren enthousiast, terwijl anderen sceptisch waren en zich zorgen maakten dat AI de waarde van hun werk zou verminderen of kwaliteitsproblemen zou veroorzaken. Een andere uitdaging was de betrouwbaarheid van de output: de generatieve AI-tool produceerde bruikbare concepten, maar deze vereisten vaak zorgvuldige bewerking om overeen te komen met toon, feiten en klantverwachtingen. Op het gebied van analyses bleek het integreren van gegevens van meerdere campagneplatforms in één AI-ondersteund dashboard complexer dan verwacht. Financieel waren de kosten beheersbaar, maar we onderschatten de verborgen investering in personeelstraining, herontwerp van workflows en beoordelingstijd tijdens de vroege fase.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

4. Hoe verliep de daadwerkelijke implementatietijdlijn zich tot uw oorspronkelijke plan, en wat veroorzaakte eventuele grote vertragingen?

Ons oorspronkelijke plan was om de implementatie in ongeveer twee maanden af te ronden, maar in werkelijkheid duurde het bijna vier maanden voordat de tools op een stabiele en bruikbare manier functioneerden. De belangrijkste vertragingen kwamen door drie factoren.

Ten eerste hadden we meer tijd nodig dan verwacht om tools te vergelijken en de kwaliteit van de output te testen. Ten tweede verliep de interne acceptatie langzamer omdat medewerkers geruststelling, training en tijd nodig hadden om hun routines aan te passen. Ten derde vereiste de integratie van rapportagegegevens van verschillende platforms externe technische ondersteuning, wat extra tijd en ongeplande coördinatie-inspanningen met zich meebracht. Achteraf gezien was onze planning te optimistisch omdat we ons richtten op software-activering in plaats van op volledige operationele adoptie.

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Wat is de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf geweest? Geef een specifiek voorbeeld of meetwaarde.

De belangrijkste positieve impact is de verbetering van de operationele efficiëntie. Zo daalde de tijd die nodig is om het eerste concept van een maandelijks klantprestatierapport op te stellen van ongeveer drie uur naar iets meer dan één uur. Bij contentproductie verminderde ons team de tijd besteed aan eerste-conceptteksten met ongeveer 40%, waardoor accountmanagers zich meer konden richten op strategie, visuele richting en klantrelaties. Dit elimineerde geen menselijk werk, maar maakte onze workflow sneller en schaalbaarder. Over een periode van zes maanden schatten we dat AI-tools ons hielpen ongeveer 25 tot 30 werkuren per maand te besparen.

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

AI heeft zowel onze dagelijkse workflow als onze strategische positionering veranderd. Operationeel behandelen we AI nu als een eerstelijns-ondersteuningslaag in verschillende processen: contentideeën, rapportagevoorbereiding, onderzoekssamenvattingen en basisklantcommunicatie. Strategisch heeft het ons ertoe aangezet een deel van ons aanbod te herpositioneren rond 'slimme creatieve operaties', wat betekent dat we onszelf nu expliciet vermarkten als een adviesbureau dat menselijke creativiteit combineert met digitale efficiëntie. Het heeft ons ook aangemoedigd om duidelijkere interne processen te ontwikkelen, omdat AI het beste werkt wanneer workflows, toon van stem en gegevensinvoer al gestructureerd zijn.

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

Vandaag is AI volledig geïntegreerd in geselecteerde onderdelen van ons bedrijf, maar niet in elke activiteit. Het wordt actief gebruikt bij het opstellen van content, interne samenvattingen, rapportageondersteuning en eerstelijnsklantenservice. Alle strategische planning, definitieve creatieve goedkeuring, klantcommunicatie en merkgevoelige output blijven echter onder menselijk toezicht. We



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

beschouwen AI als een geïntegreerd operationeel hulpmiddel in plaats van een volledig autonome oplossing.

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste les die u uit deze hele ervaring hebt geleerd?

De belangrijkste les is dat AI-implementatie niet in de eerste plaats een softwarebeslissing is; het is een procesontwerp-beslissing. Een tool kan technisch sterk zijn, maar als workflows onduidelijk zijn, teamleden niet op één lijn zitten en verwachtingen onrealistisch zijn, zullen de resultaten teleurstellend zijn. De echte waarde van AI komt voort uit het integreren ervan in een goed gedefinieerd operationeel model.

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

Als ik opnieuw zou beginnen, zou ik vooraf meer tijd investeren in het in kaart brengen van workflows en verandermanagement voordat ik tools kies. We gingen te snel over tot het testen van producten zonder volledig te definiëren welke taken geautomatiseerd moesten worden, welke kwaliteitsnormen vereist waren en wie verantwoordelijk zou zijn voor het beoordelen van de output. Ik zou ook al vanaf het begin duidelijkere prestatie-indicatoren vaststellen, zodat we het succes vanaf de eerste maand objectiever konden beoordelen.

3. Wat is uw belangrijkste advies of succesfactor voor andere ondernemers die AI willen implementeren?

Mijn belangrijkste advies is om te beginnen met één specifiek bedrijfsprobleem, niet met de technologie zelf. Ondernemers moeten zich afvragen waar tijd, geld of kwaliteit momenteel verloren gaat, en vervolgens bepalen of AI dat gat kan dichten. Klein beginnen, resultaten meten en geleidelijk opschalen is veel effectiever dan proberen het hele bedrijf in één keer te transformeren. Menselijk toezicht is ook essentieel: AI werkt het beste als versneller, niet als vervanging van beoordelingsvermogen.

SECTIE E: TOEKOMSPERSPECTIEF

1. Hoe ziet u AI uw specifieke sector in de komende jaren transformeren?

Ik geloof dat AI een normale laag van operaties zal worden in plaats van een nieuwigheid. Het zal in toenemende mate eerste-conceptproductie, rapportage, segmentatie, campagneoptimalisatie en delen van klantinteractie automatiseren. Dit zal waarschijnlijk de waarde van puur uitvoeringsgerichte diensten verminderen en het belang van strategisch denken, originaliteit, merkauthenticiteit en hoogwaardige menselijke sturing vergroten. Bureaus en adviesbureaus die zich niet aanpassen, kunnen moeite krijgen, terwijl degenen die AI combineren met sterke creatieve en analytische capaciteiten een concurrentievoordeel zullen behalen.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Wat zijn uw toekomstplannen voor het gebruik van AI in uw bedrijf?

Onze volgende stap is het verdiepen van het gebruik van AI in klantinzichtanalyse en campagnevoorspelling. We onderzoeken ook of AI voorstelontwikkeling en interne kennismangement kan ondersteunen. We zijn echter van plan voorzichtig uit te breiden. We willen niet automatiseren omwille van automatisering. Elke toekomstige investering zal duidelijke waarde moeten aantonen, kwaliteit moeten beschermen en in lijn moeten blijven met het soort persoonlijke service dat onze klanten verwachten.

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

Jonge ondernemers hebben praktische, toegankelijke ondersteuning nodig in plaats van abstract enthousiasme rond AI. De meest nuttige vormen van ondersteuning zouden betaalbare training over echte zakelijke use cases zijn, betrouwbare begeleiding bij tool-selectie, juridisch en gegevensbeschermingsadvies, en kleinschalige financiering om oplossingen te testen zonder buitensporig risico. Veel kleine bedrijven zijn geïnteresseerd in AI, maar missen de tijd, technische zekerheid en financiële marge om veilig te experimenteren.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 2 – Mohsin Goni, oprichter en CEO van NudgiFi Technologies

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Mijn naam is Mohsin Goni. Ik ben de oprichter en CEO van NudgiFi Technologies, een deep-techstartup die een on-device, privacy-first AI-gedragsplatform (zwermintelligentie) bouwt dat een laag van versterkte intelligentie biedt aan een gemiddeld mens. Het stelt de gebruiker in staat om te evolueren naar een betere versie van zichzelf.

Ik breng meer dan 15 jaar praktijkervaring mee in Software Engineering, Kunstmatige Intelligentie en Machine Learning, samen met ondernemerservaring als medeoprichter van twee eerdere technologiebedrijven in India — XenSoft Labs Private Limited en iKraftSoft Private Limited.

De motivatie voor NudgiFi was zowel persoonlijk als professioneel. Professioneel had ik jarenlang complexe AI-problemen in bedrijfscontexten opgelost en een duidelijk gat opgemerkt: de meest geavanceerde personalisatie-engines ter wereld waren allemaal cloudafhankelijk, surveillance-gedreven en privacy-schendend. Persoonlijk raakte ik geïnteresseerd in de psychologie van gedragsverandering — ik behaalde vervolgens een certificering in Cognitieve Gedragstherapie (CGT) om beter te begrijpen hoe mensen daadwerkelijk gewoontes vormen en doorbreken — en ik merkte dat zelfs de meest gemotiveerde individuen niet worstelen door gebrek aan informatie, maar door slechte timing, ontbrekende context en gebrek aan gepersonaliseerde ondersteuning op het juiste moment. Het snijvlak van die twee observaties — AI-personalisatie zonder privacycompromis, geleverd op het juiste moment, op de juiste manier — werd NudgiFi. Ik heb ook een masterdiploma (MSc) in Finance met onderscheiding van Coventry University (Londen), wat mij de commerciële scherppte gaf om een technisch idee om te zetten in een startup.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

NudgiFi Technologies ontwikkelt de meest geavanceerde on-device Adaptive AI Companion ter wereld — een intelligent zwermstelsel dat de volledige levenscontext van de gebruiker observeert (niet alleen verbale en visuele communicatie, maar ook vele andere unieke gedragssporen) via een uitgebreid netwerk van ingebouwde telefoonsensorgegevens zoals versnellingsmeter, gyroscoop, magnetometer, gps, nabijheidssensoren, microfoon, aangevuld met verbonden slimme wearables. Het gebruikt eigen machine-learningalgoritmen om gepersonaliseerde, contextbewuste gedragsprikkelers te leveren op het gebied van productiviteit, welzijn, professionele ontwikkeling en door de gebruiker gedefinieerde levensdoelen. Het legt ook de dagelijkse logboeken van de gebruiker vast in tekstformaat, die de gebruiker op elk moment kan raadplegen voor AI-ondersteunde analyses, dagelijkse/wekelijkse samenvattingen krijgt, de personen die de gebruiker heeft ontmoet en zich over hen kan herinneren, wat een extra laag van sociale intelligentie biedt.

Belangrijk is dat elk aspect van AI-inferentie en gegevensopslag volledig op het apparaat van de gebruiker plaatsvindt — er worden nooit gebruikersgegevens naar externe servers verzonden. Het bedrijf bevindt zich momenteel in een gevorderd MVP/pre-commercieel stadium. Belangrijke mijlpalen die zijn bereikt, zijn onder meer: een octrooiaanvraag ingediend bij het UKIPO (Octrooiaanvraag GB 2513024.6), een functioneel op Flutter gebaseerd mobiel prototype, en actieve gesprekken met hardwarepartners voor OEM-smartglasses. Het oprichtingsteam bestaat momenteel uit 3 fte, met geplande werving van een Chief Technology Officer in maand 6 en een VP Marketing in maand 15.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

Het kernprobleem dat NudgiFi aanpakt, is geen algemeen productiviteitsprobleem — het is een specifiek meetbaar gedragsfalen. Onderzoek dat wordt aangehaald in ons businessplan geeft aan dat 88% van de mensen chronisch worstelt met uitstelgedrag, 74% er niet in slaagt gezonde gewoontes langer dan drie maanden vol te houden, en 85% van de professionals onvoldoende toegang tot betekenisvolle mentorschap rapporteert. Bestaande oplossingen zoals productiviteitsapps, welzijnsplatforms en menselijke coachingdiensten zijn meestal reactief, generiek en economisch ontoegankelijk op schaal.

Het doel was om iets fundamenteel anders te ontwikkelen: een systeem dat niet wacht om geraadpleegd te worden, maar proactief de echte context van de gebruiker observeert (wat ze doen, waar ze zijn, hoe ze bezig zijn) en alleen ingrijpt wanneer de omstandigheden optimaal zijn voor gedragsverandering — net als een briljante coach die je al jaren kent. Dit vereiste AI niet als functie, maar als fundamentele architectuur. Specifiek vereiste het on-device leren dat zich in de loop van de tijd aanpast aan één individu, een mogelijkheid die geen enkel commercieel AI-product bij lancering bood met volledig behoud van privacy.

4. Wat waren uw eerste verwachtingen van wat AI voor uw bedrijf zou kunnen doen?

Mijn eerste hypothese was dat een voldoende gepersonaliseerd, contextbewust AI-systeem 70–80% van de waarde van een menselijke gedragscoach kon repliceren tegen een kostprijs die toegankelijk is voor massaconsumenten. Twee verwachtingen moesten echter aanzienlijk worden bijgesteld tijdens de ontwikkeling.

Ten eerste verwachtte ik aanvankelijk dat grote taalmodellen of visie-taalmodellen (VLM's) konden dienen als de real-time perceptie-engine — het afleiden van context uit wat de camera van de gebruiker vastlegde. Empirisch testen toonde onaanvaardbare latentie voor real-time gebruik: VLM's op mobiele hardware produceerden responstijden van 400–2.000 ms, waardoor proactief nudgen onpraktisch werd. Ten tweede verwachtte ik dat generieke voorgetrainde modellen zouden volstaan voor contextuele classificatie. In de praktijk bleek fine-tuning op domeinspecifieke gegevens essentieel voor de betrouwbaarheidsdrempels die vereist zijn in een consumentgericht product. Deze aanpassingen — het vervangen van generatieve VLM's door drie parallelle lichtgewicht classifiers (scène, activiteit en gezichtsherkenning) met een gecombineerde latentie van 15–50 ms — waren geen tegenslagen, maar cruciale technische ombuigingen die het product technisch haalbaar en commercieel verdedigbaar maakten. De les: AI-verwachtingen moeten vanaf dag één gebaseerd zijn op hardware- en latentierealiteiten.

SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

1. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

De kern van NudgiFi is een octrooi-pending 4-componenten Adaptive Learning Engine (ALE) — die volledig op het apparaat draait. De vier componenten zijn: een Intervention Timing Learner (Thompson Sampling / Multi-Armed Bandit, die bepaalt wanneer te nudgen), een Response Personalisation Learner



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

(op NLP gebaseerd, die aanpast hoe nudges worden gecommuniceerd), een Goal Prediction Learner (hiërarchische clustering, om relevantie voor gebruikersdoelen te waarborgen), en een Context Pattern Learner (LSTM met zelfattentie, die een longitudinaal gedragsmodel opbouwt).

Voor real-time contextuele perceptie evalueerden we visie-taalmodellen, maar wezen deze af vanwege onaanvaardbare mobiele latentie (4000–20.000 ms). In plaats daarvan implementeerden we drie parallelle lichtgewicht classifiers — scène (12 categorieën), activiteit (13 categorieën) en gezichtsherkenning — met een totale pijplijnlatentie van 15–50 ms op mid-range Android-hardware.

De selectie werd gestuurd door vijf criteria in volgorde van prioriteit: haalbaarheid van on-device inferentie, latentie onder 500 ms, geen gegevensoverdracht, mobielcompatibele modelgrootte, en individuele aanpasbaarheid zonder cloud-hertraining.

2. Kunt u de belangrijkste stappen van het implementatieproces beschrijven?

De implementatie volgde vier gestructureerde fasen. Ten eerste bouwden we de kern Flutter-app-architectuur, de on-device SQLite-datalaag en een framekwaliteitspoort die ~35% van onbetrouwbare cameraframes filterde vóór classificatie. Ten tweede bouwden we het gezichtsherkennings- en sociaal-geheugensysteem, waardoor de ALE begrijpt met wie de gebruiker is naast waar ze zijn, ondersteund door een SQLite-opslag van gezichtsemdings. Ten derde integreerden we alle vier de ALE-componenten met de perceptiepijplijn end-to-end — waarbij we de contextpayload-inspecteur, interventietiming en responspersonalisatiemodules implementeerden. Ten slotte activeerden we de longitudinale leerlussen — Thompson Sampling voor timingoptimalisatie en hiërarchische clustering voor doelafstemming — met het productie-upgradetraject naar MobileOne en MobileFaceNet TFLite 512-dim embeddings gedocumenteerd voor de smartglasses-hardwarefase.

3. Wat waren de belangrijkste uitdagingen die u tegenkwam (bijv. technisch, financieel of teamgerelateerd)?

Drie uitdagingen sprongen eruit. De belangrijkste was een VLM-latentieprobleem - onze aanvankelijke aanname om visie-taalmodellen te gebruiken voor real-time contextbegrip bleek onverenigbaar met mobiele hardware, met een latentie van 4000–20.000 ms tegenover een vereiste van 500 ms. Dit dwong tot een volledige architecturale ombuiging van generatie naar classificatie, wat uiteindelijk een slanker, sneller en beter onderhoudbaar systeem opleverde. Ten tweede, schaarste aan trainingsgegevens — gelabelde datasets voor onze specifieke use cases (vergaderdetectie, herkenning van lichaamsbeweging, sociale interactie) bestaan niet kant-en-klaar, en het opbouwen van grondwaarheidsgegevens met voldoende diversiteit blijft een actieve beperking. Ten derde, kapitaalefficiëntie — met een vereiste startkapitaal van EUR 150.000 woog elke architecturale beslissing financieel zwaar. Het kiezen van Flutter als cross-platform framework elimineerde bijvoorbeeld de kosten van aparte iOS- en Android-codebases, wat naar schatting 40% van de ontwikkelcapaciteit in jaar 1 bespaarde.

4. Hoe verhiel de daadwerkelijke implementatietijdlijn zich tot uw oorspronkelijke plan, en wat veroorzaakte eventuele grote vertragingen?

Grotendeels op schema, maar met één noemenswaardige afwijking. De VLM-naar-classifier-ombuiging kostte ongeveer 3–4 weken extra ontwikkeltijd, omdat de perceptielaag en ALE-interfaces opnieuw ontworpen moesten worden om gestructureerde classifier-output te accepteren in plaats van taalmodel-output. De ombuiging zelf was in absolute termen niet kostbaar — wat het kostte was een periode van



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

architecturale onzekerheid die de sprintplanning stroomafwaarts verstoort. Gelukkig betekende het modulaire ontwerp van NudgiFi dat het herwerk beperkt bleef tot de inputlaag, zonder cascade-effecten op de vier ALE-componenten.

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Wat is de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf geweest? Geef een specifiek voorbeeld of meetwaarde.

De belangrijkste impact is de creatie van een technisch verdedigbare concurrentiegrens geweest. Google, Apple en Meta kunnen geen echte on-device privacy bieden terwijl ze hun op advertenties gebaseerde verdienmodellen behouden — wat betekent dat de kernarchitecturale beperking van NudgiFi commercieel existentieel is voor gevestigde spelers. De AI is geen functie; het is de strategische reden waarom het product niet gekopieerd kan worden.

Concreet produceert de combinatie van on-device LSTM en Thompson Sampling een personalisatielus die in de loop van de tijd sterker wordt zonder ook maar één gegevenspunt te uploaden - een 'samengestelde personalisatie'-dynamiek die overstapkosten creëert die gedragsmatig zijn in plaats van contractueel.

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

Het transformeerde onze monetisatielogica — een samengesteld personalisatiemodel rechtvaardigt waardegebaseerde prijsstelling (€24,99/maand consument, €49,99/zetel/maand enterprise) in plaats van marktvergelijkende benchmarking, verankerd op verdringing van coachingkosten: menselijke coaching kost €80–200/uur; NudgiFi levert continue coaching voor minder dan €25/maand.

Ook positioneert de hardware-agnostische architectuur NudgiFi niet als een brillenbedrijf of een telefoon-app, maar als de intelligente softwarelaag voor het wearable-AI-ecosysteem — direct in lijn met Meta's openlijk verklaarde platformstrategie voor software van derden op smartglasses.

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

Het systeem bevindt zich in een gevorderd MVP/bètestadium. Een functionele Flutter-applicatie implementeert de volledige pijplijn — frame-opname, kwaliteitsfiltering, parallelle classificatie, sociaal geheugen en ALE-payloadgeneratie — die volledig op het apparaat draait zonder externe API-aanroepen. Actieve componenten omvatten de drie-classifier-perceptiepijplijn, SQLite-ondersteunde opslag van gezichtsembeddings, ALE-payload-inspecteur, en een prototype voor interventietiming met vereenvoudigde bandietlogica. Volledige Thompson Sampling- en LSTM-trainingslusen zijn in actieve ontwikkeling.

Parallel evalueren we het productie-upgradetraject: MobileOne-backbone ter vervanging van MobileNetV2, MobileFaceNet TFLite 512-dim embeddings voor gezichtsherkenning, en InspireFace SDK voor NPU-versnelling — gericht op smartglasses-hardware-integratie.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste les die u uit deze hele ervaring hebt geleerd?

Verwar algoritmische capaciteit niet met inzetbaarheid. VLM's presteren indrukwekkend in benchmarkpapers; op mobiele hardware in productie zijn ze onbruikbaar voor real-time toepassingen. Die kloof kan niet worden weggewerkt met optimisme, maar moet vroeg empirisch worden gemeten op de doelhardware.

De operationele verandering die dit teweegbracht, was een verplichte 'hardware-realiteitspoort' aan het begin van elke nieuwe AI-componentcyclus: benchmark latentie, geheugen en thermische impact op het laagst gespecificeerde doelapparaat vóór het vastleggen van een algoritme. Deze ene procedurele verandering elimineerde een hele klasse van architecturaal herwerk.

Het bredere principe: in AI-productontwikkeling is de bindende beperking bijna nooit het algoritme, maar de implementatieomgeving. Begin bij de beperkingen en werk terug naar het algoritme, niet andersom.

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

Ten eerste zou ik beginnen met datasetcuratie voor het fine-tunen van maatwerkclassifiers parallel aan het kernarchitectuurontwerp, niet achtereenvolgens. De schaarste aan gelabelde trainingsgegevens voor onze specifieke gebruikscontexten (vergaderdetectie, herkenning van lichaamsbeweging, classificatie van sociale interactie) is een echt knelpunt dat ik onderschatte. Zes maanden eerder beginnen met dit gegevensverzamelingsprogramma zou de kwaliteit van on-device modellen aanzienlijk versnellen. Ten tweede zou ik het hardwareprofielingsproces vanaf dag één formaliseren, zoals hierboven beschreven. Dit zou de 3–4 weken hebben bespaard die de VLM-ombuiging kostte. Ten derde, aan de zakelijke kant: ik zou eerder investeren in het opbouwen van de Customer Advisory Board. Onze 35+ bèta-gebruikers hebben kwalitatieve feedback gegeven die productbeslissingen heeft gevormd op manieren die geen hoeveelheid deskresearch evenaart. Gebruikersobservatie — vooral het bekijken van echte gebruikers die interageren met AI-gestuurde gedragsproducten — brengt faalmodi en verrassende positieve punten aan het licht die vanuit een louter technisch standpunt onzichtbaar zijn.

3. Wat is uw belangrijkste advies of succesfactor voor andere ondernemers die AI willen implementeren?

Begin met de beperking, niet met de capaciteit. Elke ondernemer die een AI-implementatieproject aangaat, neigt te vragen: 'Wat kan deze AI doen?' De productievraag is: 'Onder welke beperkingen moet deze AI opereren — en zijn die beperkingen verenigbaar met wat ik van plan ben te bouwen?' Voor mobiele consumententoepassingen zijn de bindende beperkingen latentie (voor de gebruiker merkbare vertraging boven ~100 ms verslechtert de ervaring), geheugen (mobiele apparaten hebben 4–8 GB gedeeld RAM), batterij (ML-inferentie is thermisch intensief), en privacy (een toenemend deel van zakelijke en particuliere kopers behandelt gegevensresidentie nu als een niet-onderhandelbare inkoopvereiste). Elk van deze is kwantificeerbaar voordat er een regel productcode wordt geschreven. Bouw in week één een beperkingsmatrix. Lijst elke AI-component op die je van plan bent te implementeren. Definieer voor elk de maximaal aanvaardbare latentie, geheugenvoetafdruk en privacyblootstelling. Benchmark vervolgens kandidaatmodellen tegen die drempels op je doelhardware voordat je je vastlegt op een architectuur. Dit verandert AI-selectie van een opwindend maar risicovol



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

creatief proces in een gestructureerde technische beslissing — en die verschuiving is maanden aan stroomafwaarts herwerk waard.

SECTIE E: TOEKOMSTPERSPECTIEF

1. Hoe ziet u AI uw specifieke sector in de komende jaren transformeren?

Er zijn drie transformaties gaande. Ten eerste, de verschuiving van reactieve naar proactieve AI — de assistenten van vandaag wachten om aangeroepen te worden; de volgende generatie zal ingrijpen op basis van afgeleide context, wat fundamenteel is voor echte gedragsverandering. NudgiFi is hier architecturaal voor gebouwd. Ten tweede, de migratie van AI-inferentie van cloud naar edge — gedreven door latentievereisten, privacyregelgeving (UK GDPR, EU AI Act) en volwassener wordende mobiele NPU's, wordt on-device AI tegen 2027 eerder de norm dan de uitzondering. Ten derde, de convergentie van AI met altijd-aan wearables — de wereldwijde markt voor persoonlijke AI-assistenten zal naar verwachting groeien van £8,9 miljard in 2024 naar £35,2 miljard in 2028, waarbij het segment slimme brillen alleen al wordt geraamd op £2,8 miljard tegen 2027 (42,8% CAGR). Het hardware-agnostische ontwerp van NudgiFi positioneert het als de intelligente softwarelaag over deze hele hardwaregolf.

2. Wat zijn uw toekomstplannen voor het gebruik van AI in uw bedrijf?

In jaar 1 ligt de focus op het voltooiën van de volledige ALE-implementatie, zoals op LSTM gebaseerde gedragsmodellering, Thompson Sampling voor timing, hiërarchische clustering voor doelafstemming — naast het upgraden van de perceptiebackbone naar MobileOne-S0 en gezichtsherkenning naar MobileFaceNet TFLite 512-dim embeddings. Jaar 2 zal hardware-augmentatie-integratie brengen: connectiviteit met smartglasses via Bluetooth, NPU-versnelde inferentie via InspireFace SDK, en meertalige uitbreiding naar Europese en Aziatische markten. Vanaf jaar 3 is het plan om te verschuiven naar ecosysteem en monetisatie — een open API-laag voor coachingmodules van derden, activering van octrooilicentie-inkomsten uit GB 2513024.6, en zakelijke B2B-integraties gericht op het tarief van €49,99/zetel/maand op schaal.

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

Op basis van directe ervaring zouden drie categorieën ondersteuning het hoogste rendement opleveren voor jonge AI-ondernemers: Ten eerste, toegang tot gelabelde, domeinspecifieke trainingsdatasets. Het meest onderschatte knelpunt in toegepaste AI-productontwikkeling is niet rekenkracht, niet talent en niet kapitaal, maar grondwaarheidsgegevens voor het fine-tunen van modellen op specifieke real-world contexten. Publieke datasets zijn bijna universeel te generiek voor consumentgedrags-AI. Een gedeelde infrastructuur van gecureerde, privacycompliant, domeinspecifieke trainingsgegevens (mogelijk gehost via EU-onderzoeksinstanties of nationale datatrusts) zou de time-to-market voor AI-startups in gezondheid, welzijn, productiviteit en onderwijsverticals aanzienlijk versnellen. Ten tweede, gestructureerde toegang tot hardwarevalidatiefaciliteiten. Het testen van AI-modellen op diverse real-world apparaatprofielen (verschillende chipsets, schermformaten, batterijcapaciteiten, besturingssysteemversies) is essentieel maar kapitaalintensief voor pre-revenue startups. Sandboxed hardwaretestomgevingen via innovatiehubs of universiteitspartnerschappen zouden een aanzienlijke vroege kostenpost elimineren. Ten derde, mentorschap van beoefenaars die AI op schaal in productie



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

hebben ingezet — geen academische onderzoekers, geen durfinvesteerders, maar ingenieurs en productleiders die om 2 uur 's nachts een falend model in de zak van een gebruiker hebben opgespoord. Dit domeinspecifieke, op uitvoering gerichte mentorschap is zeldzaam en buitengewoon waardevol.

SECTIE F: TECHNISCHE EN FINANCIËLE DETAILS

1. Kunt u kort beschrijven welk type gegevens uw AI-systeem nodig had en eventuele uitdagingen daarmee?

Vier gegevensmodaliteiten, allemaal exclusief op het apparaat verwerkt. Visuele frames van de camera worden vooraf gefilterd door een kwaliteitspoort vóór classificatie — de uitdaging is dat generieke modellen zoals MobileNetV2 slecht onderscheid maken bij genuanceerde gedragscontexten (bijv. 'geconcentreerd werken' versus 'casual browsen'), wat domeinspecifieke fine-tuning vereist die geen enkele publieke dataset biedt. Gezichtsembeddings — 8-dimensionale gezichtsgeometrievectoren vergeleken met een lokale SQLite-database — vereisen zorgvuldige engineering van opslag, toegangscontroles en toestemmingsstromen om privacyconforme sociale herkenning te bereiken zonder enige cloud-lookup. Gedragstijdreeksgegevens — gestructureerde JSON-payloads die scène, activiteit, sociale context en tijdstip van de dag coderen — voeden de LSTM Context Pattern Learner; de uitdaging is dat sterk individuele longitudinale gegevens gepersonaliseerde fine-tuning vereisen die kant-en-klare LSTM-architecturen niet standaard ondersteunen. Tot slot dient impliciete interactiefeedback — acceptatie van nudges, afwijzing, verblijftijd, doelvervulling — als beloningssignalen voor Thompson Sampling; de uitdaging hier is het cold-start-probleem, waarbij schaarse vroege signalen zorgvuldige initialisatie van prioriteiten vereisen om irrelevante nudges te vermijden voordat het model voldoende persoonlijke gegevens heeft verzameld.

2. In grote lijnen, wat was de totale financiële investering die nodig was, en wat waren de belangrijkste kostencomponenten?

We werken binnen een vereist startkapitaal van €125.000, dat MVP-ontwikkeling, initiële voorraad smartglasses-hardware, marketing en operationele infrastructuur dekt. De geprojecteerde uitgaven voor jaar 1 bedragen ~€159.000, waarbij personeel de belangrijkste kostenpost is (3 fte, plus een CTO die in maand 6 aansluit op een deels op aandelen gebaseerde basis). Infrastructuurkosten zijn bewust minimaal — de on-device architectuur elimineert per-gebruiker cloud-inferentiekosten volledig, wat een structureel voordeel in de eenheidseconomie is ten opzichte van cloudafhankelijke concurrenten.

De huidige brutomarges worden geraamd op meer dan 85% voor abonnementen en ~60% voor hardware, waarbij zakelijke licenties naar verwachting 90% zullen overschrijden. We streven naar break-even in maand 28, met een positieve EBITDA verwacht vanaf jaar 1 — een traject waar we actief naartoe werken terwijl we door de product- en commerciële lanceringsfase gaan.

--- Nog in ontwikkeling 😊 ----



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 3 – Ligia Oliveira, oprichter van Shine Beauty

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Mijn naam is Ligia, en ik ben de oprichter van Shine Beauty. Ik ben een student International Business Management, en ik ben Shine Beauty gestart met de visie om toegankelijke, lichtgewicht en huidvriendelijke make-upproducten te creëren voor jonge consumenten die aan het begin staan van hun huidverzorgingsreis.

De motivatie kwam voort uit de observatie dat veel studenten en jongvolwassenen make-up willen die hun natuurlijke kenmerken versterkt, maar niet zwaar aanvoelt, poriën verstopt of de huidgezondheid in gevaar brengt. Tegelijkertijd is er een groeiende vraag naar schone, veganistische, dierproefvrije en dermatologisch geteste producten. Ik zag een marktkans om huidverzorging en make-up te combineren tot hybride producten die routines vereenvoudigen en tegelijk hoge ethische normen handhaven.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

Shine Beauty is een door studenten opgericht make-upmerk gericht op universiteitsstudenten en jongvolwassenen, aanvankelijk gericht op de Koreaanse schoonheidsmarkt. Ons eerste product is een getinte zonnebrandfoundation die zonbescherming combineert met een lichtgewicht cosmetische tint en huidverzorgende ingrediënten.

De merkpositionering richt zich op:

- Schone schoonheid
- Veganistische en dierproefvrije formules
- Dermatologisch geteste producten
- Op organische basis gebaseerde ingrediënten
- Lichtgewicht, 'jouw huid, maar beter'-effect

Momenteel bevindt Shine Beauty zich in de vroege ontwikkelings- en planningsfase. Het productconcept, de doelgroep en de waardepropositie zijn gedefinieerd, en we werken aan het verfijnen van de go-to-marketstrategie, branding en toeleveringsketenplanning.

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

Als door studenten geleide startup met beperkte financiële en menselijke middelen ondervinden we beperkingen op het gebied van:

- Marktonderzoekscapaciteit
- Analyse van consumententrends
- Verfijning van productpositionering
- Creatie van digitale marketingcontent



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

- Financiële prognoses en planning

Toetreden tot de Koreaanse schoonheidsmarkt vereist een diep begrip van trends, concurrenten, prijsstrategieën en consumentenvoorkeuren. Deze gegevens handmatig verzamelen en analyseren zou tijdrovend en kostbaar zijn.

SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

(vervolg vraag 3) AI werd aantrekkelijk als hulpmiddel om: • Internationaal marktonderzoek te versnellen • Schoonheidstrends en consumentengedrag te analyseren • Bedrijfsplanontwikkeling te ondersteunen • Te helpen bij branding- en communicatiestrategie

1. Wat waren uw eerste verwachtingen van wat AI voor uw bedrijf zou kunnen doen?

Aanvankelijk verwachtte ik dat AI zou helpen bij het structureren en verfijnen van het businessplan, het genereren van marketingideeën afgestemd op Gen Z en Koreaanse consumenten, ondersteuning bij concurrentieanalyse en positionering, ondersteuning van financiële prognoses, en het verbeteren van de operationele efficiëntie bij planning. In essentie zag ik AI als een strategische assistent die in staat is om beperkte startupmiddelen te compenseren met behoud van professionele output.

2. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

De belangrijkste selectiecriteria waren: sterke analytische mogelijkheden, ondersteuning bij marktonderzoek, ondersteuning bij strategische bedrijfsplanning, kwaliteit van contentgeneratie, gebruiksgemak, betaalbaarheid voor een studentenstartup. Omdat Shine Beauty zich in de vroege planningsfase bevindt, was de flexibiliteit van een algemene AI-tool geschikter dan gespecialiseerde enterprise-software.

3. Kunt u de belangrijkste stappen van het implementatieproces beschrijven?

De implementatie was organisch in plaats van technisch:

Probleemidentificatie

Tijdsintensieve gebieden geïdentificeerd: marktonderzoek, structurering van het businessmodel, verfijning van branding.

Taakdelegatie aan AI

AI gebruikt voor:

- Genereren van SWOT-analyses
- Ontwikkelen van waardepropositie-verklaringen
- Structureren van financiële prognoses
- Creëren van marketingpersona's



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

- Verkennen van Koreaanse schoonheidstrends

Validatie en verfijning: Output kritisch beoordeeld, gekruiscontroleerd met betrouwbare externe bronnen en aangepast op basis van merkvisie.

Integratie in workflow: AI werd geïntegreerd in — strategische planning, presentatievoorbereiding, ontwikkeling van marketingconcepten, academisch-zakelijke opdrachten.

4. Wat waren de belangrijkste uitdagingen die u tegenkwam (bijv. technisch, financieel of teamgerelateerd)?

De belangrijkste problemen waren: validatie van informatie, risico van overmatig vertrouwen, gegevensbeperkingen en strategisch pad.

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Wat is de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf geweest? Geef een specifiek voorbeeld of meetwaarde.

De belangrijkste impact was versnelde strategische ontwikkeling. Voorbeelden: verkorte tijd om het volledige businessmodel-canvas te structureren.

Snellere ontwikkeling van financiële prognoses en marketingstrategieën; verbeterde duidelijkheid in merkpositionering voor de Koreaanse markt.

Geschatte impact: ongeveer 40–60% tijdsbesparing bij het opstellen van businessplannen en onderzoeksfasen.

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

AI verschoof de aanpak van Shine Beauty van intuïtiegebaseerde planning naar gestructureerde, datagedreven strategie. Het maakte mogelijk:

- Meer analytische besluitvorming
- Scenariosimulatie vóór lancering
- Sterkere academisch-zakelijke integratie
- Professionele documentatie
- AI werd een strategische copiloot in plaats van alleen een contentgenerator

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

- Ontwikkeling van bedrijfsstrategie
- Ondersteuning bij financiële modellering
- Marktanalyse



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

- Verfijning van branding en communicatie
- Academische leveringen gerelateerd aan het bedrijf

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste les die u uit deze hele ervaring hebt geleerd?

AI verbetert de productiviteit, maar kritisch denken blijft essentieel. Het hulpmiddel is krachtig, maar strategische beslissingen vereisen menselijk oordeel, culturele gevoeligheid (vooral bij toetreding tot Korea) en merkafstemming.

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

- Duidelijkere validatiepunten definiëren.
- Meetbare KPI's vaststellen voor AI-ondersteunde beslissingen.
- AI-onderzoek eerder in het proces combineren met primaire consumentenonderzoeken.

3. Wat is uw belangrijkste advies of succesfactor voor andere ondernemers die AI willen implementeren?

Gebruik AI om:

- Repetitieve cognitieve werklast te verminderen
- Denken te structureren
- Meerdere strategische scenario's te verkennen
- Maar besteed nooit je kernvisie, merkidentiteit of ethische positionering uit aan automatisering.
- AI moet creativiteit versterken — niet ondernemerschap vervangen.

SECTIE E: TOEKOMSTPERSPECTIEF

1. Hoe ziet u AI uw specifieke sector in de komende jaren transformeren?

Kunstmatige intelligentie zal naar verwachting de schoonheidsindustrie fundamenteel hervormen, met name in segmenten die huidverzorging en make-up combineren, zoals de getinte zonnebrandfoundation van Shine Beauty. In de komende jaren zal AI waarschijnlijk centraal komen te staan in productpersonalisatie, klantbetrokkenheid en operationele efficiëntie. In de hybride categorie huidverzorging-make-up zullen AI-gestuurde diagnostische tools consumenten in staat stellen gepersonaliseerde productaanbevelingen te ontvangen op basis van huidtype, tint, omgevingsblootstelling en levensstijlfactoren. Tintmatchingtechnologieën met computervisie zullen productretouren verminderen en het vertrouwen van consumenten bij online aankopen vergroten.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Wat zijn uw toekomstplannen voor het gebruik van AI in uw bedrijf?

In de toekomst wil Shine Beauty AI directer integreren in zowel klantgerichte als backendactiviteiten. Aan de consumentenzijde ziet het merk het implementeren van AI-gestuurde tintmatchingtools en gepersonaliseerde huidverzorging-make-upaanbevelingen via digitale platforms voor zich. Dit zou klanten in staat stellen om op maat gemaakte suggesties te ontvangen op basis van hun individuele huidprofiel en voorkeuren, wat de merkloyaliteit versterkt en de gebruikerservaring verbetert.

Aan de operationele zijde kan AI worden toegepast op vraagvoorspelling, voorraadbeheer en marketingoptimalisatie.

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

Jonge ondernemers hebben gestructureerde en toegankelijke ondersteuningssystemen nodig om AI verantwoord en effectief te implementeren. Ten eerste is betaalbare toegang tot hoogwaardige AI-tools essentieel, met name voor door studenten geleide of vroege-stadium startups met beperkt kapitaal. Gesubsidieerde AI-abonnementen, startupkredieten of door universiteiten ondersteunde digitale infrastructuurprogramma's kunnen de toetredingsdrempels aanzienlijk verlagen.

Ten tweede is praktische implementatiebegeleiding waardevoller dan theoretische kennis. Workshops en mentorschapsprogramma's gericht op praktische AI-toepassing in kleine bedrijven zouden oprichters helpen begrijpen hoe ze AI-mogelijkheden kunnen omzetten in meetbare bedrijfsresultaten.

SECTIE F: TECHNISCHE EN FINANCIËLE DETAILS

1. Kunt u kort beschrijven welk type gegevens uw AI-systeem nodig had en eventuele uitdagingen daarmee?

In het huidige stadium gebruikt Shine Beauty voornamelijk openbaar beschikbare branchegegevens, marktrapporten, analyses van consumententrends en concurrentie-informatie ter ondersteuning van AI-ondersteunde strategische planning. Het AI-systeem verwerkt kwalitatieve en kwantitatieve gegevens zoals demografie van de doelgroep, veronderstelde prijsstructuren, ingrediëntenpositionering en brandingdoelen. Omdat het bedrijf zijn product nog niet heeft gelanceerd, is er geen eigen consumentendataset beschikbaar, wat de diepgang van voorspellende analyses beperkt.

De belangrijkste uitdaging in dit stadium is het waarborgen van de betrouwbaarheid en contextuele nauwkeurigheid van algemene marktinformatie, met name bij het richten op een cultureel specifieke markt zoals Korea. Zonder first-party klantgegevens moeten AI-output zorgvuldig worden geïnterpreteerd en aangevuld met onafhankelijke validatie. In toekomstige fasen, zodra het product is gelanceerd, zal het systeem gestructureerde klantgegevens vereisen, waaronder aankoopgeschiedenis, gedragsanalyses op de website, betrokkenheidsstatistieken op social media en CRM-inzichten.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. In grote lijnen, wat was de totale financiële investering die nodig was, en wat waren de belangrijkste kostencomponenten?

In het huidige ontwikkelingsstadium is de financiële investering in AI relatief laag geweest en voornamelijk beperkt tot abonnementsgebaseerde tools. Vergeleken met het inhuren van externe consultants voor marktonderzoek, branding of financiële modellering, heeft AI een kostenefficiënt alternatief geboden voor strategische planning en contentcreatie.

Naarmate Shine Beauty echter uitgroeit tot een operationeel merk, wordt verwacht dat de financiële toewijding aan AI-integratie zal toenemen. Toekomstige kostencomponenten kunnen geavanceerde AI-gestuurde SaaS-platforms voor marketingautomatisering omvatten, analysetools geïntegreerd met e-commercesystemen, cloudopslagoplossingen voor gestructureerde consumentengegevens, en mogelijke ontwikkelingskosten voor aangepaste personalisatiefuncties zoals tintmatchingtechnologie. Hoewel deze investeringen een extra financiële laag vormen, worden ze gezien als strategische versterkers die de operationele efficiëntie kunnen verbeteren, verspilling kunnen verminderen en de klantervaring kunnen verbeteren. Bij doordachte implementatie wordt verwacht dat de AI-investering op lange termijn rendement zal genereren door het versterken van concurrentievermogen en schaalbaarheid.

YYOUTH INTERVIEWS





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 1 – DEBORAH CARDOSO, modestyliste en oprichter van LuxB

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Hallo, ik ben Deborah — modestyliste en oprichter van LuxB. Ik ben LuxB gestart omdat ik geloof dat mode niet beperkt zou moeten zijn tot eigendom: veel mensen hebben mooie kleren in hun kast hangen, die zelden gedragen worden. Ik zag een kans om die kledingstukken een tweede leven te geven — eigenaars laten geld verdienen aan hun garderobe en anderen toegang geven tot hoogwaardige mode voor minder. Mijn diepere motivatie is om mode duurzamer te maken, verspilling te verminderen en een community van stijlbewuste mensen op te bouwen die circulaire mode en bewuste consumptie waarderen.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

LuxB is een peer-to-peer kledingverhuurplatform. Via onze app kunnen gebruikers items uit hun garderobe verhuren, of kleding en accessoires van anderen huren. Het doel is om toegang te bieden tot hoogwaardige of luxe mode zonder de verplichting van aankoop, en garderobebezitters in staat te stellen te verdienen aan items die ze al bezitten. Op onze publieke website presenteren we LuxB als een 'gespecialiseerd kledingverhuurplatform' met als missie mode toegankelijk en duurzaam te maken.

We bevinden ons momenteel in een vroeg maar actief stadium: de app is live, mensen kunnen items aanbieden en huren, en we werken aan het uitbreiden van functies. Volgens onze website zijn we nog 'in ontwikkeling', met meer functies die eraan komen.

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

Vanaf het begin realiseerden we ons dat het opschalen van een peer-to-peer verhuurmarktplaats — vooral een die gericht is op mode — het handmatig beheren van aanbiedingen, foto's, beschrijvingen en gebruikerservaring resource-intensief zou zijn. Naarmate het gebruikersbestand groeit, groeit ook het volume van items, huuraanvragen, berichten, vertrouwen & verificatie, kwaliteitscontrole en gegevens over gebruikersgedrag. We willen de ervaring soepel en schaalbaar maken zonder dat er een groot intern team nodig is. AI wordt daarom aantrekkelijk om wrijving te verminderen, repetitieve taken te automatiseren (bijv. het genereren van aanbiedingen), zoeken te verbeteren en te helpen bij het analyseren van gebruikersgedrag om de matching tussen huurders en verhuurders te verbeteren.

4. Wat waren uw eerste verwachtingen van wat AI voor uw bedrijf zou kunnen doen?

Ik verwachtte dat AI zou helpen om de activiteiten te versnellen: automatisch itembeschrijvingen genereren of hierbij helpen, het aanmaken van aanbiedingen stroomlijnen, coderings- en backend-processen ondersteunen, en uiteindelijk gebruikerservaringen personaliseren — van zoeken tot



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

aanbevelingen. AI zou de handmatige werklust en operationele kosten kunnen verminderen, waardoor we konden groeien terwijl het platform efficiënt bleef.

SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

1. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

We begonnen met het gebruik van ChatGPT ter ondersteuning bij contentcreatie (bijv. het opstellen van itembeschrijvingen, mogelijk het genereren van sjabloonteksten) en codeondersteuning. Van de beschikbare grote taalmodellen (LLM's) gaf ChatGPT de beste resultaten voor onze use cases — wat betreft output-kwaliteit, flexibiliteit, responsiviteit en gehele betrouwbaarheid.

2. Kunt u de belangrijkste stappen van het implementatieproces beschrijven?

- Aanvankelijk gebruikten we ChatGPT op een lichte manier — prompts totdat we aanvaardbare content kregen (bijv. itembeschrijvingen, UI-teksten, mogelijk eerste functies).
- Voor de toekomst plannen we, voor diepere AI-integraties (bijv. het automatiseren van aanbiedingen, het verbeteren van zoeken, analyse van gebruikersgedrag), duidelijke use cases te definiëren, verschillende modellen te testen, kleine prototypes te bouwen, en vervolgens de meest veelbelovende functies te integreren in onze productroadmap.
- We zullen itereren: echte gegevens verzamelen (gebruikersgedrag, itemaanbiedingen), prompts of modellen verfijnen, output valideren (vooral voor nauwkeurigheid en geschiktheid), en dan geleidelijk uitrollen.

3. Wat waren de belangrijkste uitdagingen die u tegenkwam (bijv. technisch, financieel of teamgerelateerd)?

De grootste uitdagingen zijn beperkte tijd en beperkte teamcapaciteit. Als klein startup hebben we nog niet voldoende menselijke middelen om toe te wijzen aan uitgebreide gegevensopschoning, curatie van door gebruikers gegenereerde content, of herhaalde iteratie. Ook hangt elke automatisering (bijv. auto-aanbieding, geautomatiseerde aanbevelingen) sterk af van de gegevenskwaliteit — als de aanbiedingen, foto's, beschrijvingen of gedragsgegevens van gebruikers inconsistent of onvolledig zijn, kan door AI gegenereerde output misleidend of van slechte kwaliteit zijn.

4. Hoe verliep de daadwerkelijke implementatietijdlijn zich tot uw oorspronkelijke plan, en wat veroorzaakte eventuele grote vertragingen?

Zelfs met AI-ondersteuning onderschatten we vaak hoe lang ontwikkeling, testen en implementatie zullen duren. Handmatig prompts werkt voor kleine use cases, maar het bouwen van stabiele en robuuste AI-gestuurde functies — vooral met gebruikersgegevens, zoeken en matching — is tijdrovender dan verwacht. Als gevolg daarvan hebben we enkele vertragingen gehad ten opzichte van onze oorspronkelijke prognoses.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Wat is de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf geweest? Geef een specifiek voorbeeld of meetwaarde.

AI heeft al geholpen om handmatig werk te verminderen en contentcreatie en codeertaken te versnellen. Zo hielp het gebruik van ChatGPT ons om itembeschrijvingen of UI-teksten sneller op te stellen dan we handmatig konden, wat tijd bespaart en ons in staat stelt ons op andere belangrijke taken te richten.

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

AI heeft ons ertoe aangezet systematischer na te denken over automatisering, efficiëntie en datagedreven besluitvorming. In plaats van het bedrijf uitsluitend te zien als een handmatige (door de oprichter geleide) marktplaats, zien we het nu als een schaalbaar digitaal platform waar automatisering groei kan ondersteunen. Deze verschuiving beïnvloedt hoe we productfuncties, gebruikersonboarding en toekomstige ontwikkeling plannen.

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

Momenteel wordt AI actief gebruikt voor contentcreatie, codeondersteuning en operationele planning. Voor toekomstige versies van de app plannen we diepere integraties — zoals geautomatiseerde aanbiedingen, verbeterd zoeken en gepersonaliseerde aanbevelingen.

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste les die u uit deze hele ervaring hebt geleerd?

Vermijd vast te lopen in 'konijnenholen' van eindeloos prompts en perfectionisme. Hoewel het verfijnen van content nuttig kan zijn, is het soms belangrijker om actie te ondernemen — lanceren, itereren, leren van feedback en verbeteren.

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

Ik zou vanaf het begin duidelijkere succesmaatstaven definiëren — wat precies telt als 'goed genoeg' voor geautomatiseerde content, wat telt als 'aanvaardbare' kwaliteit voor aanbiedingen, en wanneer je naar de volgende fase gaat. Dit helpt om overmatige verfijning en vertragingen te voorkomen.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2

Call: 2024

Topic: Youth

Type of action: Cooperation partnerships

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

We zouden baat hebben bij betaalbare, toegankelijke AI-tools op maat van modeverhuur-use cases; duidelijkere richtlijnen en best practices voor verantwoorde AI-integratie; mentorschap gericht op praktische implementatie (vooral in de context van circulaire mode / peer-to-peer marktplaatsen); en mogelijk toegang tot startupondersteuningsprogramma's of subsidies die helpen bij het dekken van initiële kosten (ontwikkeltijd, cloudkredieten, modelabbonementen), zodat we in technologie kunnen investeren zonder duurzaamheid/betaalbaarheid voor gebruikers in gevaar te brengen.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 2 – LINGO PERSIAN - AZADEH ABEDINI

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Hallo, ik ben Azadeh — oprichter en docent bij Lingo Persian. Ik ben Lingo Persian gestart omdat ik geloof dat Perzisch (Farsi) een prachtige, cultureel rijke taal is die door miljoenen mensen wereldwijd wordt gesproken — niet alleen in Iran, maar ook onder de diaspora, interculturele gezinnen, reizigers en mensen die geïnteresseerd zijn in Perzische poëzie, cinema, erfgoed en erfgoedtalen. Ik wilde een leeromgeving creëren die verder gaat dan rigide leerboeken en zich richt op echt, conversationeel Perzisch, culturele diepgang en betekenisvol gebruik. Mijn motivatie is om het leren van Perzisch toegankelijk, flexibel en relevant te maken — voor kinderen, tieners, volwassen leerlingen, erfgoedleerlingen, internationale stellen of iedereen die nieuwsgierig is — en om een ondersteunende community eromheen op te bouwen.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

Lingo Persian is een taalonderwijsdienst die live lessen aanbiedt (online of in persoon), e-learning/zelfstudietools, aangepaste boeken en spellen, plus community-gerichte aanbiedingen zoals een 'Sprákkafé' (taalcafé) en gratis bronnen zoals culturele kits. We bieden groepslessen en individuele lessen voor volwassenen en kinderen/tieners, en gestructureerde programma's voor verschillende niveaus (beginners tot gevorderd; lezen, schrijven, conversatie). Voor kinderen hebben we speciale trajecten ('Gilas' voor beginners; 'Tootfærængi' voor meer gevorderden) met boeiend leren via liedjes, spelletjes, verhalen en culturele elementen.

We zijn een actief klein bedrijf. Gezien de breedte van de diensten — live lessen, zelfstudie leren, cultureel materiaal — zou ik zeggen dat we voorbij de zeer vroege ideeënfase zijn; we zijn 'live', met lopende lessen en bronnen.

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

Omdat Lingo Persian veel componenten biedt — live onderwijs, e-learningcontent, aangepaste boeken en spellen, gratis bronnen (bijv. afdrukbare culturele kits), mogelijk toekomstige uitbreidingen — verwacht ik dat naarmate de vraag groeit, de werklast in het voorbereiden van content (lessen, oefeningen, cultureel relevant materiaal) en het beheren van administratieve taken (onboarding van studenten, aanpassen van leertrajecten, voortgang bijhouden) zal toenemen. Ik wil kwaliteit en consistentie waarborgen terwijl het aanbod flexibel en betaalbaar blijft. De uitdaging is het balanceren van gepersonaliseerd onderwijs en bronnen met schaalbaarheid. Daarom zou het gebruik van AI kunnen helpen om delen van contentcreatie te automatiseren (bijv. het genereren van oefeningen, vertalingen, lesconcepten), materiaal aan te passen aan verschillende leerlingniveaus, en operaties te stroomlijnen zodat de kwaliteit hoog blijft, zelfs bij een toenemend volume.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

4. Wat waren uw eerste verwachtingen van wat AI voor uw bedrijf zou kunnen doen?

Ik verwachtte dat AI kon helpen bij het versnellen van het maken van leermateriaal (lessen, oefeningen, culturele kits, lees-/schrijfoefeningen), kon helpen bij het genereren van oefencontent voor verschillende niveaus, kon helpen bij het dynamisch aanpassen van content aan het niveau van studenten, en misschien administratie kon ondersteunen (onboarding, planning, opvolging). Idealiter zou AI mij in staat stellen het bedrijf op te schalen — meer studenten te bereiken — zonder personalisatie of kwaliteit in gevaar te brengen.

SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

1. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

Omdat Lingo Persian momenteel voornamelijk mensgestuurd is, laten we aannemen dat 'AI-integratie' zich in een vroege planningsfase bevindt.

Ik zou waarschijnlijk kiezen voor een algemeen groot taalmodel (LLM) / generatieve AI-tool die Perzisch (of meertaligheid) ondersteunt — omdat dat cruciaal is om Perzisch content te genereren. De criteria zouden zijn: sterke ondersteuning voor Perzisch (grammatica, woordenschat, idiomen, culturele context), betrouwbaarheid en correctheid (vooral omdat taalonderwijs nauwkeurigheid vereist), flexibiliteit (om lees-, schrijf- en gespreksoefeningen, culturele teksten, meerdere niveaus te genereren), en betaalbaarheid — aangezien ik een kleine taalschool ben en de prijzen toegankelijk wil houden.

2. Belangrijkste stappen van het implementatieproces (of hoe ik het zou doen)?

- Concrete use cases in kaart brengen: bijv. Perzische lees-/schrijfoefeningen, woordenlijsten, dialogen, culturele teksten, printables in 'Nowruz-kit'-stijl, zelfstudie e-learningmodules.
- Gegevens/inhoudsrichtlijnen verzamelen: niveaupassende woordenschat, grammaticapunten, cultureel/erfgoedmateriaal, leeftijdsgeschikt materiaal voor kinderen versus volwassenen definiëren.
- Verschillende modellen of prompts testen: experimenteren met door AI gegenereerde content; output zorgvuldig beoordelen (op taalkundige correctheid, culturele geschiktheid, leeftijdsgeschiktheid).
- Kleine prototypes/modules bouwen: bijvoorbeeld automatisch gegenereerde leesbegripsoefeningen, afdrukbare werkbladen, conversatiedialogen.
- Valideren en verfijnen: native speakers of gekwalificeerde docenten de AI-output laten beoordelen en corrigeren, kwaliteit waarborgen.
- Integreren in workflow: gevalideerde content opnemen in lessen of zelfstudiemateriaal; AI gebruiken ter ondersteuning, maar altijd met menselijk toezicht.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Wat waren de belangrijkste uitdagingen die u tegenkwam (bijv. technisch, financieel of teamgerelateerd)?

- Kwaliteitscontrole: ervoor zorgen dat door AI gegenereerd Perzisch grammaticaal correct is, correcte idiomatische uitdrukkingen gebruikt, cultureel accuraat is — vooral belangrijk bij het lesgeven aan kinderen of voor erfgoedleerlingen.
- Gegevens- en inhoudconsistentie: ervoor zorgen dat oefeningen op verschillende niveaus (beginner → gevorderd) een coherente progressie volgen; ervoor zorgen dat culturele content (bijv. feestdagkits, verhalen) betekenisvol, accuraat en leeftijdsgepast is.
- Vertrouwen en pedagogiek: als taalschool verwachten leerlingen hoge kwaliteit en gepersonaliseerd onderwijs; te veel automatisering kan het risico lopen de menselijke touch te verliezen, die centraal staat bij taalonderwijs en het opbouwen van een community (zoals Lingo Persian benadrukt).
- Technische en resourcebeperkingen: ik ben een kleine onderneming — het gebruik van AI kan tijd vergen om te testen, beoordelen en corrigeren. Ook moet overmatig vertrouwen op AI zonder goede beoordeling worden vermeden, wat fouten kan veroorzaken.

4. Vergeleken met het plan — wat zou vertragingen of afwijkingen kunnen veroorzaken?

Als ik de tijd onderschat die nodig is voor het beoordelen en verfijnen van door AI gegenereerd materiaal, of de complexiteit van Perzische grammatica/cultuur onderschat, kan dit de uitrol vertragen. Ook kan het aanpassen van AI-output naar kindvriendelijke formaten (spelletjes, liedjes, verhalen) meer ontwerp/handwerk vergen dan verwacht. Ten slotte kan het balanceren van gepersonaliseerd onderwijs en automatisering vertraging opleveren — vooral als studenten hoogwaardige interactie verwachten.

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

Momenteel misschien nog in vroeg of planningsgebruik — maar hier is wat ik me voorstel als mogelijke positieve impact. (Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Belangrijkste positieve impact (of verwacht):

AI-ondersteunde generatie van lesmateriaal — leesteksten, oefeningen, woordenlijsten — zou de tijd die nodig is om bronnen voor te bereiden aanzienlijk kunnen verminderen. Dat zou meer tijd vrijmaken voor daadwerkelijk lesgeven en interactie met studenten. Het zou ons ook in staat kunnen stellen om meer zelfstudie e-learningcontent of varianten aan te bieden (bijv. werkbladen voor kinderen, lees-/schrijfoefeningen voor volwassenen), waardoor Lingo Persian schaalbaarder wordt zonder veel extra personeel aan te nemen.

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

Het zou Lingo Persian naar een hybride model kunnen sturen: niet alleen live lessen, maar een rijker e-learningaanbod, downloadbare bronnen, flexibele leertrajecten. Het kan Lingo Persian veranderen in een hub — die een mix biedt van live onderwijs + zelfstudie AI-ondersteunde modules +



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

communitybronnen (culturele kits, taalcafé, enz.). Dit zou ook de prijsstelling flexibeler kunnen maken en een breder scala aan leerlingen kunnen aantrekken.

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

Op dit moment zou ik zeggen dat AI nog niet centraal staat (aangezien ons aanbod nog steeds gebaseerd is op mensgestuurd onderwijs en aangepast materiaal). Maar ik verken actief hoe AI-gebruik te integreren voor contentcreatie en schaalbaarheid — dus AI bevindt zich in een 'planning/vroeg prototype'-fase.

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste les die u uit deze hele ervaring hebt geleerd?

Menselijk toezicht blijft cruciaal. Hoewel AI de contentgeneratie kan versnellen, vooral voor taalonderwijs, moet je zorgvuldig controleren op correctheid, culturele geschiktheid en pedagogische geschiktheid — vooral bij het onderwijzen van een taal met een rijke culturele context zoals het Perzisch. Kwaliteit boven snelheid.

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

Ik zou vanaf het begin een duidelijke contentproductie-workflow ontwerpen: niveaus definiëren (beginner → gevorderd), beoordelingscontrolepunten hebben (native speaker/docentbeoordeling), kwaliteitsnormen vaststellen (grammatica, culturele gevoeligheid), en misschien pilottesten met een kleine groep studenten vóór volledige uitrol.

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 3. Wat is uw belangrijkste advies of succesfactor voor andere ondernemers die AI willen implementeren?

Gebruik AI alleen wanneer het een duidelijk pijnpunt oplost — bijv. repetitieve contentcreatie, het schalen van bronnengeneratie — maar behoud altijd menselijke beoordeling en gepersonaliseerde ondersteuning. En begin klein: definieer een of twee use cases, test grondig en schaal dan op. Laat AI het menselijke element dat waarde toevoegt aan onderwijs niet vervangen.

SECTIE E: TOEKOMSTPERSPECTIEF

1. Hoe ziet u AI uw specifieke sector in de komende jaren transformeren?

AI zou aangepaste, niveaupassende lessen (grammatica, woordenschat, lezen, conversatie) mogelijk kunnen maken, dynamische bronnen produceren (verhalen, dialogen, culturele teksten), adaptieve



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

leertrajecten bieden. Voor talen zoals het Perzisch, met sterke culturele en literaire wortels, kan AI de toegang voor leerlingen wereldwijd vergemakkelijken, waarbij moderne onderwijsmethoden worden geharmoniseerd met cultureel erfgoed.

2. Wat zijn uw toekomstplannen voor het gebruik van AI in uw bedrijf?

Ik ben van plan te beginnen met door AI gegenereerde oefeningen en lees-/schrijfmateriaal, en geleidelijk een rijker zelfstudie-e-learningplatform op te bouwen dat live lessen aanvult. Ik zou ook AI-ondersteunde tools voor uitspraakfeedback kunnen verkennen, geautomatiseerde conversatieoefening (chatbots), of aangepaste lesplannen op basis van gebruikersniveau en leerdoelen.

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

- Betaalbare en hoogwaardige AI-tools met goede meertalige ondersteuning, inclusief Perzisch.
- Begeleiding of mentorschap over hoe AI in onderwijs te integreren met pedagogische en culturele gevoeligheid.
- Community- of netwerkondersteuning — een manier om best practices, valkuilen en oplossingen te delen (vooral voor niche-talen).
- Mogelijk samenwerkingen of subsidies om te helpen bij de initiële investering (voor contentcreatie, testen, beoordeling), zodat kleine taalscholen kunnen opschalen zonder kwaliteit in gevaar te brengen.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 3 – NORDSUR- KARYNA FERNANDEZ

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Hallo — ik ben Karyna Fernández, oprichter en CEO van Nordsur. Ik heb Nordsur gelanceerd omdat ik geloof dat er enorm, onderbenut potentieel is in het verbinden van de levendige innovatie, duurzaamheidsfocus en startup-ecosystemen van de Noordse landen met de dynamische markten en ondernemersenergie van Latijns-Amerika. Mijn motivatie is om bruggen te bouwen tussen deze twee regio's: Noordse bedrijven en investeerders helpen uitbreiden naar Latijns-Amerika, en Latijns-Amerikaanse ondernemers en startups toegang geven tot Noordse expertise, netwerken en markten. Ik wil doelgerichte internationale samenwerking faciliteren die innovatie, duurzame ontwikkeling en interculturele groei bevordert.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

Nordsur is een boutique adviesbureau gespecialiseerd in 'zachte landingen' en markttuitbreiding tussen de Noordse landen en Latijns-Amerika. We bieden op maat gemaakte ondersteuning voor bedrijven, scale-ups, ondernemers en investeerders die nieuwe markten willen betreden of grensoverschrijdende partnerschappen willen opbouwen. Onze diensten variëren van marktonderzoek en exportactivering tot volledige commerciële vertegenwoordiging. We ontwerpen ook grensoverschrijdende projecten, ondersteunen lokale inzet en bieden flexibele à-la-carteoplossingen voor internationale groei.

Gezien de reikwijdte van diensten — strategisch advies, marktentree, opbouw van partnerschappen — en de nadruk op regio-overschrijdende samenwerking, zou ik Nordsur omschrijven als een jong maar actief adviesbureau: we zijn operationeel, bieden actief diensten aan, smeden partnerschappen en werken aan het ontsluiten van synergieën tussen regio's.

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

Omdat de kernactiviteit van Nordsur kenniswerk omvat — marktonderzoek, strategische inzichten, regio-overschrijdende analyse, gegevensverzameling, het in kaart brengen van netwerken en kansen — is het handmatig opschalen van die inspanningen tijdrovend en resource-intensief. Naarmate we groeien en meer klanten bedienen — mogelijk in meerdere landen — worden taken zoals het verzamelen van marktgegevens, het samenvatten van rapporten, het analyseren van trends, het voorbereiden van documentatie en het matchen van potentiële partners veeleisender. Om tijdige, hoogwaardige consultancy te leveren en wendbaar te blijven met beperkte middelen (als boutiquebedrijf), overwegen we AI te gebruiken om onderzoek te stroomlijnen, gegevensverwerking te versnellen, eerste rapporten of samenvattingen op te stellen, en besluitvormingsprocessen te ondersteunen.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

4. Wat waren uw eerste verwachtingen van wat AI voor uw bedrijf zou kunnen doen?

Mijn eerste verwachting is dat AI onderzoek en analyse zou kunnen versnellen — bijvoorbeeld het verzamelen van marktinformatie, het samenvatten van regelgevende omgevingen, het genereren van eerste conceptrapporten of businessvoorstellen, of het uitvoeren van vergelijkende analyses tussen Noordse en Latijns-Amerikaanse markten. Ik verwacht dat AI de handmatige werklast vermindert, de productiviteit verhoogt en ons in staat stelt klanten sneller te bedienen met redelijke kosten. Uiteindelijk zou AI Nordsur kunnen helpen om hoogwaardige inzichten op schaal te leveren en concurrerend te blijven, zelfs als de vraag groeit.

SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

1. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

Momenteel (ervan uitgaande dat Nordsur nog vroeg is in AI-adoptie) — zo zou ik, als Karyna, AI-integratie benaderen:

Ik zou kiezen voor een algemeen groot taalmodel (LLM) of AI-gestuurde onderzoeksassistent-tool die meerdere talen ondersteunt (gezien de regio-overschrijdende focus), met sterke mogelijkheden in samenvatten, meertalige vertaling, gegevensanalyse en rapportgeneratie. De belangrijkste criteria zouden zijn: betrouwbaarheid en nauwkeurigheid (vooral voor feitelijke, interculturele content), meertalige ondersteuning (Noordse talen, Spaans/Portugees, Engels), flexibiliteit/aanpasbaarheid (om verschillende taken aan te kunnen — onderzoek, schrijven, gegevensverwerking), gegevensbeveiliging en vertrouwelijkheid (gezien gevoelige bedrijfsgegevens), en kosteneffectiviteit (aangezien we een boutique adviesbureau zijn, geen groot bedrijf).

2. Kunt u de belangrijkste stappen van het implementatieproces beschrijven (of hoe ik ze voor me zie)?

- Eerst use cases identificeren en prioriteren: bijv. marktonderzoek voor Latijns-Amerika of Noordse landen, regelgevingskartering, concurrentieanalyse, culturele en consumenteninzichtrapporten, het opstellen van projectvoorstellen of partnerschapsbriefings.
- Interne richtlijnen en normen voor gegevensinvoer verzamelen: definiëren hoe we rapporten willen structureren, welke kwaliteits- en validatiecriteria toe te passen, welke talen of culturele context te respecteren.
- Pilottest: kleine experimenten uitvoeren met de AI — het gebruiken om een voorbeeldmarktanalyse of rapport op te stellen, en dit vervolgens handmatig beoordelen en valideren. Output-kwaliteit beoordelen, fouten of verkeerde interpretaties detecteren, prompts of workflows aanpassen.
- Interne workflow bouwen: AI-output combineren met menselijke beoordeling — bijvoorbeeld, AI genereert een concept, een consultant beoordeelt, verfijnt en voegt menselijk inzicht, culturele/contextuele nuance en definitieve redactie toe.
- Geleidelijk opschalen: zodra comfort en vertrouwen zijn opgebouwd, het gebruik uitbreiden naar meer taken (onderzoek, samenvattingen, interne rapporten, voorstellen), terwijl gegevensvertrouwelijkheid en ethische normen worden gewaarborgd.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Wat zijn/zouden de belangrijkste uitdagingen zijn?

- Kwaliteit en betrouwbaarheid: AI kan culturele of regionale nuances verkeerd begrijpen, regelgevende kaders verkeerd interpreteren, of fouten produceren — wat risicovol is bij het leveren van consultancy aan klanten.
- Vertrouwelijkheid en gegevensprivacy: aangezien we mogelijk gevoelige businessplannen, marktstrategieën of klantgegevens verwerken, moeten we ervoor zorgen dat elke AI-tool die we gebruiken gegevens veilig behandelt.
- Behoud van menselijk inzicht: consultancy gaat niet alleen over data en feiten — het omvat beoordelingsvermogen, relaties, lokale kennis en vertrouwen. Overmatig vertrouwen op AI riskeert deze mensgedreven elementen te missen.
- Middelen/tijd voor validatie: elke AI-output heeft zorgvuldige menselijke beoordeling en redactie nodig — wat tijd kost. Voor een klein team/boutiquebedrijf kan dit nog steeds resource-intensief zijn.
- Meertalige en interculturele complexiteit: werken tussen Noordse en Latijns-Amerikaanse contexten betekent omgaan met talen (Engels, Spaans/Portugees, mogelijk lokale dialecten) en culturele/regelgevende verschillen — AI-output kan extra werk vereisen om correcte aanpassing te waarborgen.

4. Vergeleken met het plan — wat zou vertragingen of afwijkingen kunnen veroorzaken?

Vertragingen kunnen ontstaan door de tijd die nodig is voor grondige menselijke validatie en beoordeling van AI-output, vooral voor taken met hoge inzet (marktentreebegeleiding, juridische/regelgevende samenvattingen). Ook, als we de complexiteit van regio-overschrijdende vereisten (taal, culturele nuance, regelgeving) onderschatten, kan het integreren van AI-tools langer duren dan verwacht. Ten slotte kan het opbouwen van interne processen, het waarborgen van vertrouwelijkheid en het trainen van personeel om AI verantwoord te gebruiken de uitrol vertragen.

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Wat zou de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf zijn?

Bij succesvolle implementatie zou AI de tijd die nodig is voor eerste onderzoek, conceptrapporten en marktoverzichten drastisch kunnen verminderen — waardoor we klanten sneller en kostenefficiënter kunnen bedienen. Dit zou onze mogelijkheid verbeteren om op te schalen, meer klanten aan te nemen en complexere regio-overschrijdende projecten te beheren zonder het personeelsbestand proportioneel te vergroten.

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

AI zou Nordsur in staat kunnen stellen leaner te opereren terwijl de reikwijdte wordt uitgebreid: het aanbieden van onderzoeksintensieve diensten, snelle marktentreebeoordelingen, meertalige rapporten en snellere levering. Dit kan ons doen verschuiven van een puur boutique adviesbureau naar een



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

hybride model dat hoogwaardig advies combineert met AI-ondersteund onderzoek/analyse — waardoor een breder klantenbestand en frequentere grensoverschrijdende samenwerking mogelijk wordt.

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

Op dit moment evalueren we mogelijke use cases en kunnen we beginnen met pilottests voor AI-ondersteund onderzoek en rapportage. AI is nog niet centraal in onze activiteiten, maar we overwegen het als een strategische versterker voor groei en efficiëntie.

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste les die u uit deze hele ervaring hebt geleerd?

AI kan een krachtige productiviteitsboost bieden — maar alleen als het gecombineerd wordt met menselijk oordeel, culturele intelligentie en strikte kwaliteitscontrole. Voor regio-overschrijdende consultancy is het menselijke element (lokale context, vertrouwen, relaties) onvervangbaar.

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

Ik zou beginnen met een zeer kleine pilot — één goed gedefinieerde use case (bijv. marktscan voor één regio), het resultaat zorgvuldig evalueren, een beoordelings- en validatieworkflow opbouwen, en pas dan uitbreiden. Ik zou ook vanaf het begin duidelijke kwaliteitsnormen en gegevens-/beveiligingsprotocollen definiëren.

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 3. Wat is uw belangrijkste advies of succesfactor voor andere ondernemers die AI willen implementeren?

Gebruik AI om menselijke expertise aan te vullen, niet te vervangen. Richt AI op repetitieve, gegevensintensieve taken (onderzoek, samenvattingen), maar houd klanten en context centraal. Zorg voor een gevalideerde workflow met menselijke beoordeling, vooral bij intercultureel of regelgevend werk.

SECTIE E: TOEKOMSTPERSPECTIEF

1. Hoe ziet u AI uw specifieke sector in de komende jaren transformeren?

AI zou diensten voor internationale expansie toegankelijker, betaalbaarder en schaalbaarder kunnen maken. Met AI-gestuurd onderzoek, vertaling, regelgevingskartering en culturele aanpassing zouden meer kleine en middelgrote bedrijven toegang kunnen krijgen tot hoogwaardige ondersteuning bij



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

markttoetreding — niet alleen grote ondernemingen. Dit zou wereldwijde samenwerking kunnen democratiseren en duurzame grensoverschrijdende partnerschappen kunnen versnellen.

2. Wat zijn uw toekomstplannen voor het gebruik van AI in uw bedrijf?

We zijn van plan AI-ondersteund marktonderzoek en rapportage te pilotteren. Bij succes bouwen we mogelijk een hybride dienstenpakket: waarbij ons mensgestuurde advies en netwerkfacilitatie worden gecombineerd met AI-ondersteunde analyses, meertalige contentgeneratie en snellere levering. Dit zou klanten helpen sneller en efficiënter nieuwe markten te betreden.

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

- Toegang tot veilige, hoogwaardige AI-tools met robuuste meertalige en interculturele ondersteuning.
- Begeleiding of mentorschap voor best practices bij het combineren van AI met consultancy, vooral voor regio-overschrijdende diensten.
- Ondersteuning (bijv. financiering, subsidies, startupprogramma's) die helpt bij het dekken van de initiële investering (gegevensinfrastructuur, personeelstraining, tool-abonnementen), zodat kleine boutiquebedrijven kunnen experimenteren zonder de kernactiviteiten in gevaar te brengen.
- Community of netwerk van andere ondernemers/consultants die AI gebruiken — om geleerde lessen, workflows, valkuilen en ethische praktijken te delen.

LSS INTERVIEWS





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 1 – Mehrag Faiz - FAIZ Products

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Ik ben Mehrag Faiz, een 25-jarige Robotica-postgraduate van TU Delft. Ik ben ondernemend geweest sinds mijn 15e: het bouwen van websites, het maken van YouTube-video's, en het verdienen van mijn eerste geld online op jonge leeftijd. Dat vroege succes motiveerde me om door te gaan. Na verloop van tijd werd ik verliefd op de kunst van verkoop, met name de dynamiek van online verkopen.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

Ik run een e-commercebedrijf dat het goed heeft gedaan met een omzet van meerdere honderdduizenden euro's, gericht op consumentenproducten, met AI diep geïntegreerd in elke laag van de operatie—van productonderzoek en concurrentieanalyse tot advertentiecreatie en klantinzichten. Ik begeleid ook meer dan 30 studenten bij het opbouwen van hun eigen online winkel. Momenteel bevind ik me in een opschalingsfase: het verfijnen van de AI-gestuurde systemen die ik heb gebouwd, het optimaliseren van activiteiten met een VA-team, en het voorbereiden op uitbreiding van zowel de winkel als de mentoringkant.

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

Ik gebruik LLM's al sinds GPT-3, dus AI maakte al deel uit van hoe ik werkte. De echte verschuiving kwam toen ik besepte: als mijn VA een taak kan doen, kan een AI-agent het 1000x sneller, goedkoper, op grotere schaal en betrouwbaarder doen. Dat besef veranderde volledig hoe ik denk over het opbouwen van operaties.

SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

1. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

Eerlijk gezegd begon ik klein. Ik verwachtte dat AI taaltaken zou afhandelen—het schrijven van klantenserviceberichten, het genereren van productbeschrijvingen, dat soort dingen. Nuttig, maar beperkt in reikwijdte.

Wat ik nu beseft, is dat we het oppervlak amper hebben aangeraakt. AI kan volledige workflows uitvoeren: onderzoek, analyse, besluitvorming, creatieve generatie, zelfs autonoom interfacen met tools en API's. Het plafond ligt veel hoger dan ik aanvankelijk dacht.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Kunt u de belangrijkste stappen van het implementatieproces beschrijven?

Het begint meestal met een duidelijk probleem dat ik wil oplossen—iets dat ik handmatig doe of waar mijn VA's te veel tijd aan besteden.

Daarna gebruik ik deep research-tools zoals Perplexity om het landschap te begrijpen: welke API's bestaan er, wat is technisch mogelijk, wat hebben anderen geprobeerd. Dat geeft me een basis voordat ik ook maar één regel code schrijf.

Dan bouw ik. Ik vertrouw sterk op Claude voor de daadwerkelijke implementatie—het ontwerpen van de architectuur, het schrijven van de code, het debuggen en snel itereren. Het is alsof ik 24/7 een senior developer beschikbaar heb. Ik beschrijf wat ik wil, we gaan heen en weer, en binnen enkele uren heb ik een werkend prototype.

Bijvoorbeeld, met mijn concurrentie-intelligentiesysteem ging ik van idee naar een functionele tool die automatisch concurrentenwinkels ontdekt via de Facebook Ad Library, productgegevens extraheert en alles organiseert—allemaal binnen enkele dagen, niet maanden. Hetzelfde met mijn productimporteur: wat een ontwikkelteam weken zou hebben gekost, bouwde ik iteratief met AI-ondersteuning.

De sleutel is om AI niet als een chatbot te behandelen, maar als een medewerker in het bouwproces zelf.

3. Wat waren de belangrijkste uitdagingen die u tegenkwam (bijv. technisch, financieel of teamgerelateerd)?

Een paar dingen. Contextbeheer—AI verliest het overzicht in complexe projecten, dus het op koers houden vergt bewuste inspanning.

Op de hoogte blijven van wat daadwerkelijk mogelijk is. Je kunt alleen bouwen wat je kunt voorstellen.

En platformbeperkingen. Wanneer je AI-agenten gebruikt om met het internet te interageren, detecteren en blokkeren bedrijven zoals Meta actief robotisch gedrag. Dat is een constant kat-en-muisspel.

4. Hoe verliep de daadwerkelijke implementatietijdlijn zich tot uw oorspronkelijke plan, en wat veroorzaakte eventuele grote vertragingen?

Geen vertragingen—eerder het tegenovergestelde. Ik bouw functionele software in weekends waar een team ingenieurs weken of maanden voor nodig zou hebben gehad. De snelheid is eerlijk gezegd moeilijk te geloven totdat je het zelf ervaart.

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Wat is de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf tot nu toe geweest (of verwacht)?

Concurrentieonderzoek op schaal. Ik volg wat mijn concurrenten doen—advertenties, producten, prijzen—sneller en uitgebreider dan ik ooit handmatig zou kunnen. Ik ben oprecht bovenop mijn markt op een manier die ik betwijfel of iemand anders in mijn niche evenaart.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

Het is centraal geworden in hoe ik opereer. Ik gebruik AI constant—ideeën doordenken, tools bouwen, schrijven, onderzoeken. Het heeft tijdlijnen drastisch verkort. Wat vroeger planning en aanwerving vereiste, kost nu slechts een weekend en focus.

Dagelijks heeft het mijn rol verschoven van het uitvoeren van het werk naar het ontwerpen van systemen die het werk doen.

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

Volledig geïntegreerd. AI raakt elk onderdeel van het bedrijf—concurrentieonderzoek, productinkoop, contentcreatie, klantenservice-workflows en de interne tools die ik bouw. Het is niet meer experimenteel; het is hoe ik standaard opereer.

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf tot nu toe geweest (of verwacht)?

Als een taak beschreven kan worden, kan hij geautomatiseerd worden. Die verschuiving in denken veranderde alles.

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

Vertraag voordat je AI benadert. Tegenwoordig bouwt AI alles wat je vraagt—dat is niet langer het knelpunt. Het knelpunt is precies weten wat je wilt. Ik zou vooraf meer tijd nemen om na te denken over het probleem, de gewenste output, de edge cases. Want zodra je prompt, gaan dingen snel. Je wilt niet het verkeerde ding bouwen met bliksemsnelheid.

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 3. Wat is uw belangrijkste advies of succesfactor voor andere ondernemers die AI willen implementeren?

Begin gewoon met bouwen. De beste manier om AI-implementatie te leren, is het daadwerkelijk te implementeren. Vraag AI wat de huidige state-of-the-art tools zijn, gebruik ze en begin iets te maken. Je leert meer in één weekend van bouwen dan in maanden van erover lezen.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SECTIE E: TOEKOMSPERSPECTIEF

1. Hoe ziet u AI uw specifieke sector in de komende jaren transformeren?

Teams zullen krimpen, output zal exploderen. Taken waarvoor afdelingen nodig waren—onderzoek, content, klantenservice, zelfs ontwikkeling—zullen worden afgehandeld door één persoon met de juiste AI-systemen. Bedrijven zullen concurreren op hoe goed ze AI-workflows ontwerpen en orkestreren, niet op personeelsbestand. De winnaars zullen lean, snel en systeemgestuurd zijn.

2. Wat zijn uw toekomstplannen voor het gebruik van AI in uw bedrijf?

Blijven bouwen, blijven leren. AI beweegt te snel om ooit te denken dat je het onder de knie hebt. Mijn plan is om student te blijven—altijd onderzoeken wat nieuw is, altijd de vraag stellen of mijn huidige systemen nog steeds de beste aanpak zijn. De voorsprong komt van op de rand blijven.

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

Bewustzijn van wat momenteel mogelijk is, en voorbeelden van echte implementaties. De tools zijn er—de kloof is weten wat je ermee kunt bouwen.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVIEW 2 – Nathan O'Leary — Cadence Crafters

SECTIE A: ACHTERGROND EN CONTEXT

1. Kunt u zichzelf kort voorstellen en vertellen wat u motiveerde om uw bedrijf te starten?

Ik ben een oprichter/consultant die werkt met B2B SaaS-teams aan outbound- en RevOps-systemen (CRM, workflows, gegevens, automatiseringen). Ik ben Cadence Crafters gestart omdat ik steeds hetzelfde probleem zag: teams kopen tools en huren mensen aan, maar het onderliggende proces en de gegevensoverdrachten zijn rommelig — waardoor pipeline onvoorspelbaar wordt. Ik wilde schone, herhaalbare systemen bouwen die outbound en rapportage betrouwbaar maken.

2. Geef een kort overzicht van uw bedrijf: wat het doet, de huidige omvang en de ontwikkelingsfase.

Cadence Crafters bouwt en runt outbound + RevOps 'besturingssystemen': leadlijst → verrijking → scoring → personalisatie → sequencing (e-mail/LinkedIn) → afhandeling van reacties → CRM-updates → rapportage. Het wordt door de oprichter geleid en is lean (klein team/specialistische ondersteuning indien nodig). Het bedrijf bevindt zich in een vroege groeifase: herhaalbare levering verfijnen, delen van het systeem productiseren en opschalen van wat werkt.

3. Welke specifieke zakelijke uitdagingen of doelen brachten u ertoe om Kunstmatige Intelligentie te overwegen?

Snelheid en consistentie. Onderzoek + personalisatie kostte te veel tijd, en de kwaliteit varieerde afhankelijk van wie het deed. Ik wilde ook betere routings- en segmentatiebeslissingen (wie te contacteren, met welke invalshoek, en wanneer) gebaseerd op gestructureerde signalen — zonder handmatige inspanning.

4. Wat waren uw eerste verwachtingen van wat AI voor uw bedrijf zou kunnen doen?

Ik verwachtte dat AI onderzoek zou versnellen, eerste concepten van teksten zou opstellen, zou standaardiseren hoe inzichten worden vastgelegd, en repetitieve classificatietaken zou automatiseren (bijv. categorisering van reacties) — terwijl mensen de controle behielden voor definitieve beoordeling.



SECTIE B: ERVARING MET AI-IMPLEMENTATIE

1. Welke specifieke AI-oplossing hebt u geïmplementeerd, en wat waren de belangrijkste criteria bij het kiezen ervan?

Op LLM gebaseerde 'agenten' geïntegreerd in mijn workflows (leadonderzoek, scoring, berichtopstelling, classificatie van reacties), georkestreerd via automatiseringstools en verbonden met gestructureerde gegevens in Google Sheets/CRM. De belangrijkste criteria waren: betrouwbare gestructureerde output (JSON), eenvoudige integratie via API, controleerbare prompts/waarborgen, kostenzichtbaarheid, en het vermogen om snel te itereren.

2. Kunt u de belangrijkste stappen van het implementatieproces beschrijven?

- Het datamodel gedefinieerd (velden die ik nodig heb: ICP-score, redenen, segment, invalshoeken, personalisatiefragmenten, statusvelden).
- De workflow-installatie gebouwd (triggers, verrijkingstappen, terugschrijven naar de bron van waarheid).
- Prompts + output-schema's ontworpen zodat de automatisering resultaten veilig kan parsen.
- Getest op een kleine batch, output vergeleken met menselijke baselines, prompts en validatieregels verfijnd.
- In productie genomen met monitoring (foutafhandeling, betrouwbaarheidscontroles, logging).

3. Wat waren de belangrijkste uitdagingen die u tegenkwam (bijv. technisch, financieel of teamgerelateerd)?

Het verkrijgen van deterministische output (AI is probabilistisch), gegevenskwaliteit (rommelige input = rommelige output), en ervoor zorgen dat automatiseringen niet breken wanneer output verandert. Ook: privacy-/nalevingsoverwegingen, en het onderhoudbaar houden van het systeem naarmate het groeit.

4. Hoe verliep de daadwerkelijke implementatietijdlijn zich tot uw oorspronkelijke plan, en wat veroorzaakte eventuele grote vertragingen?

Prototypes waren snel, maar productieklare workflows duurden langer dan verwacht. De belangrijkste vertragingen kwamen van het aanscherpen van het gegevensschema, het toevoegen van waarborgen/foutafhandeling, en het herwerken van stappen wanneer upstream gegevensbronnen of toolmachtigingen/-beperkingen veranderden.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SECTIE C: RESULTATEN EN IMPACT

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 1. Wat is de belangrijkste positieve impact van AI op uw bedrijf tot nu toe geweest (of verwacht)?

Tijdsbesparing en consistentie: sneller onderzoek en eerste concepten, meer gestructureerde output, en minder handmatig administratief werk. Dat geeft me meer tijd om me te richten op strategie, aanbodontwerp en het verbeteren van conversie in plaats van repetitief voorbereidend werk.

2. Hoe heeft deze AI-integratie uw algehele bedrijfsstrategie of dagelijkse activiteiten veranderd?

Het bracht me ertoe het bedrijf meer 'systeemgericht' te runnen: duidelijke schema's, gestandaardiseerde overdrachten, logging en kwaliteitscontrole. Dagelijks betekent het meer geautomatiseerde verrijking en opstelling, plus menselijke beoordeling waar het ertoe doet.

(Voor alle gevallen) 3. Wat is de huidige status van AI-gebruik in uw bedrijf vandaag de dag?

AI wordt actief gebruikt in kernworkflows (onderzoek, scoring, ondersteuning bij teksten, classificatie van reacties, rapportageondersteuning). Het is niet volledig autonoom — het is een gestructureerde assistent ingebed in het systeem met menselijk toezicht.

SECTIE D: GELEERDE LESSEN EN AANBEVELINGEN

1. Wat is de belangrijkste les die u uit deze hele ervaring hebt geleerd?

Begin met een smalle use case en een strikt gegevensschema. Als je niet definieert 'wat er goed uit ziet' en hoe output wordt opgeslagen/gevalideerd, wordt AI ruis in plaats van hefboom.

2. Wat zou u anders doen als u het proces opnieuw zou beginnen?

Ik zou eerder succesmaatstaven definiëren (bespaarde tijd, kwaliteitsdrempels, foutpercentages), vanaf dag één een eenvoudige evaluatieset bouwen, en sterkere invoervalidatie invoeren voordat ik het volume opschaal.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

(Voor succesvolle of lopende implementaties) 3. Wat is uw belangrijkste advies of succesfactor voor andere ondernemers die AI willen implementeren?

Behandel AI als een component in een workflow — niet als een magische functie. Gebruik gestructureerde output, waarborgen, logging en mensen-in-de-lus. De waarde komt voort uit integratie + proces, niet uit het model alleen.

SECTIE E: TOEKOMSPERSPECTIEF

1. Hoe ziet u AI uw specifieke sector in de komende jaren transformeren?

In RevOps/outbound zal AI ingebed raken in CRM's en uitvoeringstools: betere routing, slimmere prioritering, snellere accountonderzoek en geautomatiseerde hygiëne (deduplicatie, veldaanvulling, next-best-actions). Teams die AI koppelen aan schone gegevens en duidelijke processen zullen voorop lopen.

2. Wat zijn uw toekomstplannen voor het gebruik van AI in uw bedrijf?

De agent-workflows uitbreiden (betere scoring, betere signaaldetectie, sterkere afhandeling van reacties), evaluatie/QA verbeteren, en het systeem modulaire maken zodat het eenvoudiger is om in te zetten voor verschillende klanten/segmenten.

3. Wat voor ondersteuning is het meest nodig om jonge ondernemers zoals u te helpen AI succesvol toe te passen?

Praktische implementatiehandboeken (geen hype), training gericht op workflows + gegevensfundamenten, duidelijkere privacy-/nalevingsrichtlijnen, en ondersteuning voor kleine teams om veilig te testen (tijd, budget en sjablonen).