



## Fokus på det, der er vigtigt

Fokus på det, der er vigtigt, henviser til evnen til at prioritere og koncentrere sig om de nøgleelementer, der har den største indvirkning på iværksætteres og SMV'ers succes.

- Det indebærer at identificere og rette opmærksomheden mod afgørende opgaver, mål og strategier, der stemmer overens med virksomhedens langsigtede vision og mission.
- Det giver iværksættere og SMV'er mulighed for at optimere deres ressourcer, træffe informerede beslutninger og allokere deres tid og kræfter effektivt.
- Det hjælper også med at undgå distraktioner, overvinde udfordringer og holde sig på sporet mod at opnå ethvert ønsket resultat.

Ved at fokusere på det, der er vigtigt, kan iværksættere og SMV'er forbedre deres produktivitet, effektivitet og samlede forretningsresultater.

## KOMPETENCER

- **Konceptuel forståelse** af fokus på det, der er vigtigt.
- **Kritisk tænkning** gennem evaluering af fordelene ved at fokusere på, hvad der er vigtigt i erhvervslivet
- **Tilpasning af forretningsmål.**
- **Opgaveprioritering** ved at bruge Eisenhower Matrix, et populært tidsstyringsværktøj.
- **Tidsstyring og organisatoriske færdigheder** til optimering af produktiviteten

## LÆRINGSMÅL

- Forstå konceptet med at fokusere på det, der er vigtigt.
- Anerkend fordelene ved at fokusere på det, der er vigtigt i erhvervslivet.
- Definer mål og prioriteter for at tilpasse sig forretningsmålene.
- Brug Eisenhower Matrix til effektiv opgaveprioritering.
- Udvikle tidsstyring og organisatoriske færdigheder for at optimere produktiviteten.

Dette modul indeholder flere øvelser, der hjælper dig med at udvikle:

A1. En **Eisenhower Matrix** til din virksomhed

A2. **SMART-mål** for din iværksættervirksomhed

A3. Sandt eller falsk øvelse

## Aktivitet 1:



### Oprettelse af din Eisenhower-matrix

I denne aktivitet opretter du din egen **Eisenhower Matrix** for at prioritere dine opgaver.

Brug et øjeblik på at liste opgaver fra din iværksætterrejse ned og kategorisere dem i matrixens fire kvadranter.

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



Overvej vigtigheden og uopsætteligheden af hver opgave, og overvej, hvordan du kan allokere din tid og ressourcer i overensstemmelse hermed.

## Aktivitet 2:

### At være SMART!

I denne øvelse vil du udvikle SMART-mål for din virksomhed eller iværksættervirksomhed.

Formålet med denne øvelse er at hjælpe dig med at udvikle mål, der er specifikke, målbare, opnåelige, relevante og tidsbundne for din egen virksomhed eller iværksættervirksomhed.

Brug et øjeblik på at reflektere over din virksomhed eller iværksættervirksomhed. Overvej de nøgleområder, hvor du gerne vil sætte mål og gøre fremskridt.

Brug SMART-rammen til at oprette specifikke, målbare, opnåelige, relevante og tidsbestemte mål for hvert af de identificerede områder. Her er en oversigt over hver komponent i SMART:

- **Specifik:** Gør dine mål klare, veldefinerede og præcise. Undgå vage udsagn. Besvar spørgsmålene: Hvad vil du opnå? Hvorfor er det vigtigt?
- **Målbare:** Medtag konkrete kriterier for at måle dine fremskridt. Kvantificer dine mål, når det er muligt. Besvar spørgsmålene: Hvordan vil du spore dine fremskridt? Hvordan ved du, hvornår du har nået målet?
- **Opnåelig:** Sørg for, at dine mål er realistiske og opnåelige i betragtning af de tilgængelige ressourcer, færdigheder og tidsramme. Besvar spørgsmålet: Er dette mål realistisk opnåeligt?
- **Relevant:** Tilpas dine mål med din langsigtede vision, mission og overordnede forretningsmål. Sørg for, at de er relevante for din virksomheds vækst og succes. Besvar spørgsmålet: Bidrager dette mål til din virksomheds overordnede succes?
- **Tidsbegrænset:** Angiv specifikke frister eller måldatoer for at nå dine mål. Besvar spørgsmålet: Hvornår vil du nå dette mål?

Skriv dine SMART-mål ned for hvert område på en klar og kortfattet måde.



Eksempel på et SMART-mål:

Område: Salg og omsætning  
Mål: Øge den månedlige salgsomsætning med 20% inden for de næste seks måneder ved at implementere en målrettet marketingkampagne, udvide kunderækkevidden og forbedre kundefastholdelsesstrategier.

## Aktivitet 3:



### Sandt eller falsk

1. Fokus på det, der er vigtigt, hjælper iværksættere og SMV'er med at optimere deres ressourcer og træffe informerede beslutninger.
2. Eisenhower Matrix kategoriserer opgaver i tre kvadranter baseret på deres hastende karakter og betydning.
3. Fokus på det, der er vigtigt, kan forbedre den samlede forretningspræstation.
4. Eisenhower Matrix hjælper iværksættere med at fokusere på opgaver, der stemmer overens med deres kortsigtede mål.
5. Effektiv tidsstyring er ikke en fordel ved at fokusere på det, der er vigtigt.
6. Ved at fokusere på det, der er vigtigt, kan iværksættere og SMV'er forbedre deres problemløsningsevner.

### Korrekte svar:

1. Sand
2. Falsk
3. Sand
4. Falsk
5. Falsk
6. Sand



<https://youtu.be/XTEL76mlaL4>