



## Fokus på det som er viktig

Fokus på det som er viktig refererer til evnen til å prioritere og konsentrere seg om nøkkelementene som har størst innvirkning på suksessen til gründere og små og mellomstore bedrifter.

- Det innebærer å identifisere og rette oppmerksomheten mot viktige oppgaver, mål og strategier som samsvarer med den langsiktige visjonen og oppdraget til virksomheten.
- Det gjør det mulig for gründere og små og mellomstore bedrifter å optimalisere ressursene sine, ta informerte beslutninger og allokere tid og krefter effektivt.
- Det hjelper også å unngå distraksjoner, overvinne utfordringer og holde seg på sporet mot å oppnå ønsket resultat.

Ved å fokusere på det som er viktig, kan gründere og små og mellomstore bedrifter forbedre produktiviteten, effektiviteten og den generelle forretningsytelsen.

### KOMPETANSE

- **Konseptuell forståelse** av å fokusere på det som er viktig.
- **Kritisk tenkning** gjennom evaluering av fordelene ved å fokusere på det som er viktig i virksomheten
- **Tilpasning av forretningsmål.**
- **Oppgaveprioritering** ved å bruke Eisenhower-matrisen, et populært tidsstyringsverktøy.
- **Tidsstyring og organisatoriske ferdigheter** for å optimalisere produktiviteten

### LÆRINGSMÅL

- Forstå konseptet med å fokusere på det som er viktig.
- Anerkjenn fordelene ved å fokusere på det som er viktig i virksomheten.
- Definer mål og prioriteringer for å tilpasse seg forretningsmål.
- Bruk Eisenhower-matrisen for effektiv oppgaveprioritering.
- Utvikle tidsstyring og organisatoriske ferdigheter for å optimalisere produktiviteten.

Denne modulen inneholder flere øvelser som vil hjelpe deg med å utvikle:

A1. En <b>Eisenhower-matrise</b> for din virksomhet
A2. <b>SMARTE mål</b> for din gründervirksomhet
A3. Sann eller usann øvelse

## Aktivitet 1:



### Opprette din Eisenhower-matrise

I denne aktiviteten vil du lage din egen **Eisenhower-matrise** for å prioritere oppgavene dine.

Ta deg tid til å liste opp oppgaver fra gründerreisen din og kategorisere dem i de fire kvadrantene i matrisen.

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



Reflekter over viktigheten og viktigheten av hver oppgave, og vurder hvordan du kan fordele tid og ressurser tilsvarende.

## Aktivitet 2:

### Å være SMART!

I denne øvelsen vil du utvikle SMART-mål for din virksomhet eller gründervirksomhet.

Målet med denne øvelsen er å hjelpe deg med å utvikle mål som er spesifikke, målbare, oppnåelige, relevante og tidsbundne for din egen virksomhet eller gründervirksomhet.

Ta deg tid til å reflektere over din virksomhet eller gründervirksomhet. Vurder de viktigste områdene der du ønsker å sette mål og gjøre fremgang.

Ved hjelp av SMART-rammeverket kan du lage spesifikke, målbare, oppnåelige, relevante og tidsbundne mål for hvert av områdene som er identifisert. Her er en oversikt over hver komponent i SMART:

- **Spesifikt:** Gjør målene dine klare, veldefinerte og presise. Unngå vage uttalelser. Svar på spørsmålene: Hva ønsker du å oppnå? Hvorfor er dette viktig?
- **Målbart:** Inkluder konkrete kriterier for å måle fremgangen din. Kvantifiser målene dine når det er mulig. Svar på spørsmålene: Hvordan vil du spore fremgangen din? Hvordan vet du når du har nådd målet?
- **Oppnåelig:** Sørg for at målene dine er realistiske og oppnåelige gitt tilgjengelige ressurser, ferdigheter og tidsramme. Svar på spørsmålet: Er dette målet realistisk oppnåelig?
- **Relevant:** Juster målene dine med din langsiktige visjon, misjon og overordnede forretningsmål. Sørg for at de er relevante for bedriftens vekst og suksess. Svar på spørsmålet: Bidrar dette målet til den generelle suksessen til virksomheten din?
- **Tidsbundet:** Angi spesifikke tidsfrister eller måldatoer for å nå målene dine. Svar på spørsmålet: Når vil du oppnå dette målet?

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



Eksempel på et SMART-mål:

Område: Salgs- og inntektsmål: Øk månedlige salgsinntekter med 20 % i løpet av de neste seks månedene ved å implementere en målrettet markedsføringskampanje, utvide kunderekkevidden og forbedre strategier for kundebevaring.

## Aktivitet 3:



### Sant eller usant

1. Å fokusere på hva som er viktig hjelper gründere og små og mellomstore bedrifter med å optimalisere ressursene sine og ta informerte beslutninger.
2. Eisenhower-matrisen kategoriserer oppgaver i tre kvadranter basert på deres hastighet og betydning.
3. Å fokusere på det som er viktig, kan forbedre den generelle forretningsytelsen.
4. Eisenhower-matrisen hjelper gründere med å fokusere på oppgaver som samsvarer med deres kortsiktige mål.
5. Effektiv tidsstyring er ikke en fordel ved å fokusere på det som er viktig.
6. Ved å fokusere på det som er viktig, kan gründere og små og mellomstore bedrifter forbedre sine problemløsende evner.

### Riktige svar:

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



<https://youtu.be/XTEL76mlaL4>