

Vilka behöver vi för att lyckas – leverantörer, grannar, andra producenter?

Vad måste vi faktiskt göra för att skapa erbjudandet?

Vad löser vi, och för vem – och hur bidrar det till livskraft, inte bara "mindre skada"?

Vilken relation vill vi bygga – och vill kunden ha den, med oss?

Vilka är vi faktiskt till för? Vilka i närområdet, och vilka längre bort?

Vilka resurser – mark, kunskap, hantverk, tid, energi – bygger vi på?

Hur når erbjudandet fram – och vad kostar det i resor, förpackning, tid?

Vad kostar verksamheten – i pengar, men också i tid, kropp och plats?

Vad behöver vi tjäna för att klara oss och må bra – inte för att maximera omsättning?

Naturen omkring oss – resurs eller relation?

Mindre skada – eller aktiv återväxt?

Förankrad här – eller funkar var som helst?

För kvartalet – eller säsongen, året, generationen?

Håller modellen för dig, över tid?

Vad räknas som lyckat, bortom intäktsraden?

Vilket större behov svarar modellen på?