

Checklist dos seis passos

O VETERINÁRIO
EMPREENDEDOR

Da ideia à colheita, sem gastar demais. Cada passo é um teste barato que mata um risco.

1

VER: Mapeie a oportunidade

- ☐ Escreva **três dores** reais observadas no campo —numa fazenda, clínica ou laboratório—.
- ☐ Consigue o contato de **dez clientes do seu nicho** que sofrem com isso.
- ☐ Aplique o **Mom Test**: pergunte “o que você fez da última vez que teve esse problema, e quanto custou?” —fatos passados, não intenções futuras—.

Mata este risco: construir algo que ninguém se importa.

2

VALIDAR: Prove a demanda

- ☐ Faça uma validação **Mágico de Oz** (entregue o serviço manualmente antes de programar).
- ☐ **Cobre** por isso, mesmo que pouco: alguém pagar é a única prova real de demanda.
- ☐ Lance uma **landing page simples** para capturar o interesse e e-mails do mercado.

Mata este risco: a ideia parecer boa na teoria mas ninguém estar disposto a pagar.

3

CONSTRUIR: O ativo de átomos ou bits

- ☐ Automatize a entrega do serviço usando **agentes de IA** (conte tokens, não folha de pagamento).
- ☐ Desenhe um produto modular que você possa operar sozinho ou em equipe.

Mata este risco: gastar meses e recursos em software para um negócio que não existe.

4

CAPTURAR: Crie o fosso defensivo

- ☐ Defina o seu **fosso** (dados compartilhados, efeito de rede, marca ou barreira física).
- ☐ Inicie a sua estratégia de **AEO** para existir nos motores de busca de IA.

Mata este risco: crescer sem defesas e ser copiado ou diluído imediatamente.

5

ESCALAR: Modelo e financiamento

- ☐ Escolha o seu modelo: foguete de capital de risco ou nicho lucrativo (bootstrap).
- ☐ Constitua a empresa (no México, uma **SAS** para começar é barata e imediata; nos EUA, uma LLC).
- ☐ Se tiver cofundadores, defina o pacto de **vesting** desde o primeiro dia.

Mata este risco: escalar sem estrutura jurídica nem ordem corporativa.

6

COLHER: Planeje a sua saída

- ☐ Identifique compradores estratégicos potenciais no seu setor desde o início.
- ☐ Feche o ciclo com uma aquisição, fusão ou saída estruturada.

Mata este risco: ficar preso em um autoemprego perpétuo sem opção de liquidez.

Siga-os **em ordem**: cada passo só faz sentido se você passou o anterior. Não pule a validação à mão.

serieempreendedor.com