

Canvas de validação

O VETERINÁRIO
EMPREENDEDOR

Transforme um palpite numa aposta que alguém paga —em uma página.

Como usar: preencha de uma vez, a lápis, em 20 minutos. Se um campo ficar em branco, **aí está a sua próxima tarefa de campo** —não a sua desculpa para não começar—. Preencha de novo cada vez que o campo te corrigir.

1 • SEU ATIVO

A dor real

Um problema que você viu com seus próprios olhos no seu campo —fazenda, clínica, laboratório, apiário—.

Quem sofre com isso?

Seu nicho, o mais específico possível. Não “os veterinários”: “veterinários de confinamento no trópico”.

Sua vantagem decisiva

O que um engenheiro não tem: seu domínio + seu acesso (a porta que te abrem) + o dado que só você enxerga.

Como resolvem isso hoje?

E quanto lhes custa —em dinheiro, tempo e frustração—. (Pergunte com o Mom Test: por fatos passados, não intenções.)

2 • SUA APOSTA

Sua hipótese de solução

Em uma frase, sem tecnicismos. “Ajudo [quem] a [resultado] sem [a dor de hoje].”

O teste mais barato (Mágico de Oz)

Como você entrega o resultado À MÃO esta semana, sem construir nada nem gastar?

O sinal de que alguém PAGA

O comportamento real que prova: um adiantamento, uma carta de intenção, 10 e-mails. Não “me disseram que gostaram”.

Seu teto —você escolhe—

Nicho lucrativo, empresa de uma só pessoa, ou foguete exponencial? Você pode mudar de ideia; mas anote.

A regra de ouro: **valide a demanda antes de construir**. O barato é testar; o caro é construir o que ninguém queria.

serieempreendedor.com

Licença Creative Commons BY-NC-SA 4.0 · Para professores: use, adapte e compartilhe na sua sala de aula —com crédito e sem fins lucrativos—. Do método de O Veterinário Empreendedor · serieempreendedor.com/recursos