

Lienzo de validación

EL VETERINARIO
EMPRENDEDOR

Convierte una corazonada en una apuesta que alguien paga —en una página.

Cómo usarlo: llénalo de un tirón, a lápiz, en 20 minutos. Si una casilla se te queda en blanco, **ahí está tu próxima tarea de campo** —no tu excusa para no empezar—. Vuelve a llenarlo cada vez que el campo te corrija.

1 • TU ACTIVO

El dolor real

Un problema que viste con tus propios ojos en tu campo —rancho, clínica, laboratorio, colmena—.

¿Quién lo sufre?

Tu nicho, lo más específico posible. No “los veterinarios”: “MVZ de engorda en el trópico”.

Tu ventaja decisiva

Lo que un ingeniero no tiene: tu dominio + tu acceso (la puerta que te abren) + el dato que solo tú ves.

¿Cómo lo resuelven hoy?

Y cuánto les cuesta —en dinero, tiempo y frustración—. (Pregúntalo con el Mom Test: por hechos pasados, no intenciones.)

2 • TU APUESTA

Tu hipótesis de solución

En una frase, sin tecnicismos. “Le ayudo a [quién] a [resultado] sin [el dolor de hoy].”

La prueba más barata (Mago de Oz)

¿Cómo entregas el resultado A MANO esta semana, sin construir nada ni gastar?

La señal de que alguien PAGA

La conducta real que lo demuestra: un anticipo, una carta de intención, 10 correos. No “me dijeron que les gustó”.

Tu techo —tú lo eliges—

¿Nicho rentable, empresa de una sola persona, o cohete exponencial? Puedes cambiar de opinión; pero apúntalo.

La regla de oro: **valida la demanda antes de construir**. Lo barato es probar; lo caro es construir lo que nadie quería.

serieemprendedor.com