

Checklist dos cinco passos

O VETERINÁRIO
EMPREENDEDOR

Da ideia a um cliente que paga, sem gastar demais. Cada passo é um teste barato que mata um risco.

1

Mapeie uma dor real no seu campo

- Escreva **três dores** que você viu com seus próprios olhos —numa fazenda, numa clínica, num laboratório—.
- Consiga o telefone 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 te custou?” —fatos passados, não intenções futuras—.

Mata este risco: construir algo que ninguém liga.

2

Faça à mão: validação “Mágico de Oz”

- Entregue o resultado **manualmente**, sem construir o produto ainda.
- Cobre**, mesmo que pouco: alguém pagar é a única prova real de demanda.

Mata este risco: a ideia soar bem mas ninguém estar disposto a pagar.

3

Teste com uma landing barata

- Monte uma **página no-code** (grátis ou US\$19) que explique sua proposta com clareza.
- Peça **uma única ação**: deixar o e-mail, entrar numa lista de espera, ou pré-pagar.

Mata este risco: gastar em produto antes de saber se alguém levanta a mão.

4

Agora sim, automatize com IA

- Automatize **a parte que você já fazia à mão** —só quando já tem clientes que pagam—.
- Conte **tokens, não folha de pagamento**: a IA faz o trabalho de uma equipe do seu laptop.

Mata este risco: investir meses em software para um negócio que não existe.

5

Formalize e prepare-se para escalar

- Constitua uma empresa (no México, uma **SAS** é barata e rápida para começar; nos EUA, uma LLC —ache o equivalente no seu país).
- Reinvista com disciplina; migre para o veículo que recebe investimento (no México, uma **SAPI**) quando chegar o capital de risco.
- Se tem cofundadores, **combine o vesting** desde o dia um.

Mata este risco: crescer sem estrutura legal —nem fosso— e ser copiado ou diluído.

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

serieempreendedor.com