

Checklist de los cinco pasos

EL VETERINARIO
EMPRENDEDOR

De la idea a un cliente que paga, sin gastar de más. Cada paso es una prueba barata que mata un riesgo.

1

Mapea un dolor real en tu campo

- Escribe **tres dolores** que viste con tus propios ojos —en un rancho, una clínica, un laboratorio—.
- Consigue el teléfono de **diez clientes de tu nicho** que lo sufran.
- Aplica el **Mom Test**: pregunta «¿qué hiciste la última vez que tuviste este problema, y cuánto te costó?» —hechos pasados, no intenciones futuras—.

Elimina este riesgo: construir algo que a nadie le importa.

2

Hazlo a mano: validación «Mago de Oz»

- Entrega el resultado **manualmente**, sin construir el producto todavía.
- Cobra**, aunque sea poco: que alguien pague es la única prueba real de demanda.

Elimina este riesgo: que la idea suene bien pero nadie esté dispuesto a pagar.

3

Pruébalo con una landing barata

- Arma una **página no-code** (gratis o 19 USD) que explique tu propuesta con claridad.
- Pide **una sola acción**: dejar el correo, anotarse a una lista de espera, o pre-pagar.

Elimina este riesgo: gastar en producto antes de saber si alguien levanta la mano.

4

Ahora sí, automatiza con IA

- Automatiza **la parte que ya hacías a mano** —solo cuando ya tienes clientes que pagan—.
- Cuenta **tokens, no nóminas**: la IA hace el trabajo de un equipo desde tu laptop.

Elimina este riesgo: invertir meses en software para un negocio que no existe.

5

Formaliza y prepárate para escalar

- Constitúyete (en México, una **SAS** para empezar es barata y rápida).
- Reinvierte con disciplina; migra a **SAPI** cuando llegue el capital de riesgo.
- Si tienes cofundadores, **pacta el vesting** desde el día uno.

Elimina este riesgo: crecer sin estructura legal —ni foso— y que te copien o te diluyan.

Síguelos **en orden**: cada paso solo tiene sentido si pasaste el anterior. No te saltes la validación a mano.

serieemprendedor.com