

# 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](http://serieempreendedor.com)