

# 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](http://serieemprendedor.com)