



Guia de Apoio

Roteiro de Validação de Ideia

Descubra se sua ideia tem chance antes de
investir dinheiro, tempo e energia no caminho errado.



“

Uma boa ideia só ganha força
quando encontra um problema
real para resolver.





Guia de Apoio

Ideia boa **não** é a mesma coisa que **negócio validado**.

Muita gente se apaixona por uma ideia antes de descobrir se existe alguém disposto a pagar por ela.

E isso é **perigoso**.

Antes de investir em logo, estoque, equipamentos, anúncios ou CNPJ, você precisa responder uma pergunta simples:

existe uma dor real, em um público real, com disposição real para pagar por uma solução?

Este roteiro foi criado para te ajudar a testar sua ideia com mais clareza antes de colocar dinheiro em jogo.



Validar não é pedir opinião.
Validar é buscar sinais reais de interesse.

PASSO 2

Transforme sua ideia em uma hipótese clara.

Se você não consegue explicar sua ideia de forma simples, talvez ela ainda esteja confusa demais para ser testada.

Use o modelo abaixo para organizar sua ideia de forma clara e objetiva.



MODELO DE HIPÓTESE



Eu ajudo:



A resolver:



Por meio de:



FRASE FINAL

Eu ajudo _____ a resolver _____
por meio de _____.



EXEMPLO

Eu ajudo pequenos empreendedores a organizar seus custos por meio de uma planilha simples de controle financeiro.



DICA IMPORTANTE

Quanto mais clara for a frase, mais fácil será testar se alguém entende e valoriza sua ideia.

MINHAS ANOTAÇÕES



Uma hipótese clara é o primeiro passo para um teste eficaz.



Teste o problema antes de vender a solução.

Antes de criar sua oferta, converse com pessoas que podem ser seus clientes.

O objetivo não é convencer. O objetivo é entender a dor, as necessidades e o que realmente importa para elas.



PERGUNTAS PARA USAR NA CONVERSA

- 1 Você já passou por esse problema?

- 2 Quando isso aconteceu pela última vez?

- 3 Como você resolveu?

- 4 O que foi difícil ou frustrante nessa situação?

- 5 Você já pagou por alguma solução parecida?

- 6 O que faria você confiar em uma solução nova?

- 7 Quanto você consideraria justo pagar por algo que resolvesse isso?



ANOTE AQUI

Principais frases que ouvi dos possíveis clientes:

Sinal mais forte que apareceu:

Insight mais importante:



DICA DE OURO

Quando uma pessoa descreve a dor com as próprias palavras, ela te mostra como sua oferta deve ser comunicada.

*Escute mais.
Fale menos.
Aprenda sempre.*

PASSO 4

Decida: continuar, ajustar ou pausar.

Depois de ouvir as pessoas e analisar os sinais, é hora de tomar uma decisão consciente.

Não existe decisão certa ou errada.
O importante é decidir com base na realidade.



SINAIS POSITIVOS

Sua ideia pode ter potencial se:

- ☐ As pessoas entenderam rapidamente a ideia.
- ☐ O problema pareceu importante para elas.
- ☐ Alguém perguntou preço ou como funcionaria.
- ☐ Alguém indicou outra pessoa.
- ☐ Pelo menos uma pessoa demonstrou interesse real em testar ou comprar.



SINAIS DE ALERTA

Sua ideia pode precisar de ajustes se:

- ☐ As pessoas elogiaram, mas ninguém demonstrou interesse real.
- ☐ O problema pareceu fraco ou pouco urgente.
- ☐ O público não entendeu bem a solução.
- ☐ O preço gerou rejeição imediata.
- ☐ A entrega parece complexa demais para começar agora.



MINHA DECISÃO

- | | | | | |
|---|--|--|---|--|
| ☐ Continuar testando | ☐ Ajustar a ideia | ☐ Mudar o público | ☐ Rever a oferta | ☐ Pausar por enquanto |
|---|--|--|---|--|



MEU PRÓXIMO PASSO CONCRETO

Meu próximo passo será:

Até quando vou fazer isso:

 / /


Uma ideia pausada não é fracasso.
Fracasso é insistir no escuro sem ouvir o mercado.





PASSO 5

Meu resumo de validação.

Agora reúna os principais aprendizados para decidir seu próximo passo com mais clareza.



MINHA IDEIA EM UMA FRASE

Eu ajudo _____
a resolver _____
por meio de _____.



O PRINCIPAL PROBLEMA QUE IDENTIFIQUEI



O SINAL MAIS FORTE QUE RECEBI DO MERCADO



MINHA DECISÃO FINAL

☐

Continuar

☐

Ajustar

☐

Mudar
o público

☐

Rever
a oferta

☐

Pausar



MEU PRÓXIMO TESTE

Meu próximo teste será: _____

Data para executar: ____ / ____ / ____



Ideia validada não nasce de opinião.
Nasce de teste, escuta e ajuste.

