



DA IDEIA AO PRIMEIRO CLIENTE

PLANEAMENTO

Passo 1

Testar a Ideia

PRIMEIRAS QUESTÕES

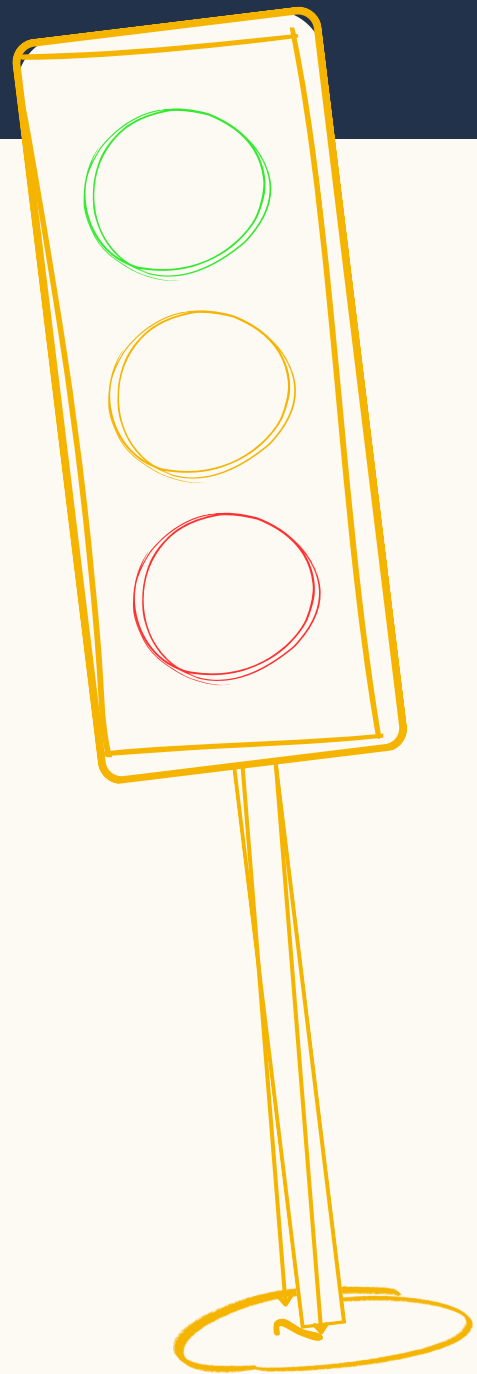
ESCREVE A TUA IDEIA COM PALAVRAS SIMPLES



Porque se não consegues escrever a tua ideia numa frase,
é porque **ainda** não está clara

Sem clareza, os próximos passos
não fazem sentido

ESTA IDEIA RESOLVE UM PROBLEMA REAL OU SATISFAZ UMA NECESSIDADE REAL?



Se a resposta for **sim**, vale a pena continuar

Se for **talvez**, precisa de ser testada

Se for **não**, pensa noutra ideia

Uma ideia **sem** público definido não tem mercado

QUEM É QUE TEM ESSE PROBLEMA
OU ESSA NECESSIDADE?

Consegues imaginar **quem** vai comprar
ou usar o que ofereces?

JÁ EXISTE
ALGO PARECIDO
NO MERCADO?

Se já existe,
não é necessariamente mau

Significa que há **procura**

Mas precisas de saber
com o que estás a **competir**



O QUE É QUE A TUA IDEIA TEM DE DIFERENTE?

NÃO PRECISA DE SER REVOLUCIONÁRIA

PODE SER:

Mais barata



Mais personalizada



Mais confortável



Mais local



MAS TEM DE HAVER

UMA **RAZÃO**

PARA ALGUÉM **ESCOLHER**

ESTA, EM VEZ DAS OUTRAS

Há ideias úteis que as pessoas valorizam, mas **não** pagam

CONSEGUES IMAGINAR ALGUÉM A PAGAR POR ISTO?

Deves pensar na **viabilidade** económica desde o início

CONSEGUES COMEÇAR COM POUCOS RECURSOS?

Muitas ideias **morrem**, porque as pessoas acham que precisam de tudo perfeito antes de começar

Importa perceber se é possível
arrancar de forma simples e ir **crescendo**

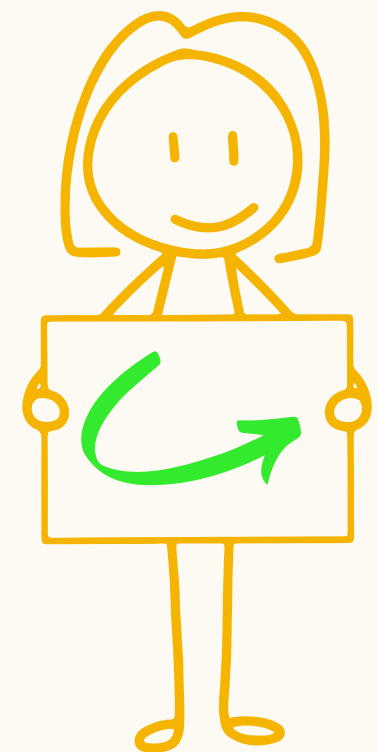


ESTÁS DISPOSTA/DISPOSTO
A DEDICAR TEMPO A ISTO
DE FORMA CONSISTENTE?

COM AS RESPOSTAS QUE DESTE, AINDA ACREDITAS NESTA IDEIA?

Agora que respondeste a tudo, já tens mais clareza

Está na hora de decidires se avanças ou não





PAULA VIEIRA

© *Whispering Book / 2026*