Teste sua ideia antes de investir

GUIA PRÁTICO / COMEÇAR PEQUENO

Organize o negócio. Levante objeções. Compare as hipóteses com pessoas reais. Este guia leva você do primeiro clique aos pedidos de análise.

01 / Organizar
Explique o cliente, o problema e a oferta. Se um dado estiver faltando, escreva “não sei”.

02 / Questionar
Use as skills para levantar dúvidas e comparar alternativas. Personagens de IA não são consumidores reais.

03 / Testar
Converse com seu público, apresente uma oferta pequena e registre o que aconteceu. Volte às contas com dados reais.

O projeto é gratuito e tem licença MIT. O uso do Claude, inclusive agentes e painéis de simulação, pode ter custo. Exemplos e prompts propostos; resultados comerciais não foram testados neste guia.

Prepare uma pasta de teste

PASSO 1 / APLICATIVO E INSTALAÇÃO

1. No guia oficial do Claude, baixe o aplicativo para seu computador e faça login. Abra a aba Code/Código. É necessário um plano compatível.
2. Crie uma pasta vazia Teste-Negocio. Selecione Local e Select folder; escolha essa pasta. O desktop dispensa instalar Node.js ou o CLI para usar Code.
3. Na conversa do Claude Code, envie cada comando abaixo separadamente:

```
/plugin marketplace add Jakeschincariol/founder-skill

/plugin install founder-skill@founder-skill
```

4. Abra uma nova sessão se necessário. Digite / e procure founder-skill. Como plugin, as skills usam o prefixo /founder-skill:. Confira também /plugin se algum comando não aparecer.

Ferramentas do pacote pedem Python 3.8+. Se houver erro, envie a mensagem ao Claude e peça instruções para seu sistema antes de instalar algo. Fonte: README do projeto.

Coloque a ideia no papel

PASSO 2 / BRIEFING

Troque os campos entre colchetes e envie o pedido. Uma descrição concreta vale mais que uma ideia genérica de “negócio que dê dinheiro”.

```
/founder-skill:founder-board

Quero colocar esta ideia à prova, em português:
Negócio: [o que quero vender].
Cliente: [quem compraria e em qual situação].
Local ou canal: [cidade, bairro, internet].
Problema atual: [como esse cliente resolve isso hoje].
Oferta e preço: [produto/serviço e preço pretendido].
Custos conhecidos: [o que já sei; escreva não sei quando faltar].
Diferença em relação às alternativas: [por que alguém escolheria minha
oferta].

Antes de analisar, faça até cinco perguntas sobre o que falta. Use
apenas os dados que eu fornecer e fontes identificáveis. Separe fatos,
hipóteses e informações ausentes. Mostre as principais objeções, os
riscos e o próximo teste. Trabalhe uma etapa por vez e explique sem
jargão.
```

Uma etapa por vez

MAPA / ONZE PAPÉIS

01 / founder-board — Perguntas e críticas à ideia

02 / founder-competitors — Pesquisa das alternativas do cliente

03 / founder-consumer — Personagens simulados e objeções

04 / founder-pricing — Hipóteses de preço para testar

05 / founder-offer — Estrutura da oferta

06 / founder-cfo — Custos, contribuição e equilíbrio

07 / founder-marketing — Plano de comunicação e canais

08 / founder-brand — Nome, mensagem e direção da marca

09 / founder-ops — Rotina e operação

10 / founder-launch — Teste e preparação do lançamento

11 / founder-plan — Organização do plano final

Ordem sugerida pelo projeto. No plugin, use /founder-skill: antes do nome. Os arquivos das etapas são organizados em founder/. Peça que mostre o que foi criado.

Descubra perguntas melhores

PASSO 3 / SIMULAÇÃO

A opção --quick começa com 20 personagens; o padrão é 100. Corrija o perfil antes de executar. Mais agentes podem consumir mais uso.

```
/founder-skill:founder-consumer --quick

Use minha ideia e os dados do briefing. Quero um primeiro painel de 20 compradores simulados, não uma pesquisa real. Antes de executar, mostre o perfil e os segmentos propostos, as hipóteses usadas e o consumo disponível. Aguarde eu corrigir o perfil e autorizar esse teste.

Depois, organize as objeções por tema: preço, confiança, conveniência e necessidade. Não trate a proporção de personagens que comprariam como previsão de vendas. Transforme as três principais objeções em perguntas para entrevistar clientes reais. Não avance automaticamente para um painel de 100 agentes.
```

Exemplo ilustrativo: “Achei caro” pode indicar preço, benefício pouco claro ou alternativa mais conveniente. Transforme a objeção em pergunta aberta para pessoas reais.

Não complete lacunas com certeza

PASSO 4 / CUSTOS

```
/founder-skill:founder-cfo

Organize as contas da minha ideia em português. Primeiro pergunte o
preço, os custos por venda, as despesas fixas, a capacidade de
atendimento e o investimento inicial. Marque como desconhecido o que eu
não souber; não invente valores para fechar uma conta.

Mostre a contribuição por venda, o ponto de equilíbrio e quais custos
ainda faltam. Separe cenários ilustrativos de dados reais e explique
cada conta. Termine com os três dados que eu preciso levantar antes de
investir. Não use a simulação de compradores como receita garantida.
```

Exemplo apenas didático: preço R$20 menos custos variáveis R$8 deixa contribuição R$12 por venda. Despesas fixas R$1.200 exigiriam 100 vendas para cobrir esses fixos, considerando apenas esses valores. Levante as outras despesas antes de concluir sobre lucro.

Leve a hipótese ao cliente

PASSO 5 / MUNDO REAL

```
/founder-skill:founder-launch

Com base nas hipóteses e objeções já levantadas, desenhe um teste
pequeno da minha oferta com clientes reais. Pergunte antes qual prazo,
orçamento e canal eu posso usar. Quero um roteiro de cinco perguntas
abertas para entrevistas, uma versão simples da oferta e uma forma de
registrar interesse, objeções e vendas reais.

Não invente depoimentos, demanda ou resultados. Defina o que observar
para manter, ajustar ou abandonar a hipótese. Mostre o plano antes de
qualquer contato, anúncio ou gasto. Ao final, prepare uma tabela para
comparar o que a IA sugeriu com o que as pessoas realmente fizeram.
```

Seu registro: hipótese / público / oferta / sinal observado / objeção / próximo ajuste. Interesse declarado e compra são sinais diferentes. Não transforme a proporção de personagens da simulação em previsão de vendas.

Antes de dar o próximo passo

REVISÃO / FONTES

Checklist
- Sei quais dados vieram de pessoas reais.
- Consigo apontar o que ainda é hipótese.
- Não usei números inventados para fechar as contas.
- Corrigi o perfil dos compradores simulados.
- Sei qual é o próximo teste pequeno.
- Conferi o consumo antes de aumentar o painel.

Se travar
Comando ausente: confira /plugin e reabra a sessão; use o prefixo /founder-skill:.
Aba Code ausente: confira aplicativo e assinatura.
Python ausente: envie a mensagem de erro e peça instruções específicas.
Sem Claude Code: um SKILL.md pode orientar perguntas no chat, mas isso não conserva automaticamente agentes, Python e arquivos entre etapas.

Fontes oficiais e do autor
https://github.com/Jakeschincariol/founder-skill
https://code.claude.com/docs/en/desktop-quickstart
https://code.claude.com/docs/en/skills

Conferido em 14/10/2026. Material educativo. Projeto aberto da comunidade, não produto oficial da Anthropic. Instalação em sua máquina e resultados comerciais dependem de execução e revisão. O guia interativo contém todos os links e pedidos copiáveis.