

顧客が支払うまでは、あなたのスタートアップは投資適格ではありません。株式を譲渡せずに、サービス事業をどう資金源にできるでしょうか？

サービス事業は邪魔者ではありません。それはシード資金調達のエンジンです。ただし、株式（エクイティ）の代わりに、顧客のお金、つまり収益で資金を調達するのです。

サービス事業を行うことで、早期に収益を上げ、問題を検証し、株式を手放すことなくプロダクトを構築するまでの期間を生き延びることができます。

[Sramana MitraのDigital Mind AIメンターにログインしてください。](#)

ピッチデッキをアップロードするか、エレベーターピッチを貼り付けてください。

その後、次の質問を一つずつ投げかけてみてください。

1. 「サービス事業を利用して、どうプロダクト・スタートアップをブートストラップできますか？」
2. 「私のプロダクトのビジョンに合うのは、どのようなサービスモデルですか？」
3. 「単なるサービス受託会社として行き詰まらないためにはどうすればよいですか？」
4. 「プロダクト収益に移行する前に達成すべきマイルストーンは何ですか？」
5. 「1Mby1Mは、サービス事業からプロダクト事業へのハイブリッド戦略を設計するのにどのように手伝ってくれますか？」

Your startup isn't fundable until customers pay. How can services seed you without giving up equity?

Services are not a distraction. They are a seed funding engine. Except, instead of equity, you are funding with customer money, aka revenue.

Services let you bring in revenue early, validate the problem, and stay alive long enough to build the product without giving up equity.

Log into [Sramana Mitra's Digital Mind AI Mentor](#).

Upload your pitch deck or paste your elevator pitch.

Then ask the following questions, one at a time:

1. "How can I bootstrap my product startup using services?"
2. "What service model aligns with my product vision?"
3. "How do I avoid getting stuck as a services company?"
4. "What milestones should I hit before transitioning to product revenue?"
5. "How can 1Mby1M help me design a hybrid services-to-product strategy?"
6. "What does it cost to join 1Mby1M? How much equity do they charge?"

The AI Mentor will walk you through the essentials and dialog with you. Ask for any clarification. Our AI Mentor is Private. Safe. Available 24/7 in 57 languages.

Let's get going.

6. 「1Mby1Mへの参加費用はいくらですか？株式はどのくらい取られますか？」

AIメンターが要点を説明し、対話を行います。不明な点は何でも質問してください。当社のAIメンターはプライベートで安全です。24時間365日、57言語で対応しています。

さあ、始めましょう。