

トラクションを生み出さない限り、あなたのICP（理想的な顧客像）は本物ではありません。曖昧な顧客定義は、ポジショニング、販売、および投資適格性を台無しにします。誰にサービスを提供するのが明確でなければ、構築もピッチもできません。

理想的な顧客像とは、単なる人口統計データではありません。それは戦略全体を動かす正確なセグメンテーションの決定です。

[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. 「ICPをどのように定義すればよいですか？」
2. 「私のビジネスに合うセグメンテーションのフレームワークは何ですか？」
3. 「私のソリューションを最も緊急に必要としているのは誰ですか？」
4. 「初期のトラクションと投資適格性を得るために、最も適したICPは誰ですか？」
5. 「1Mby1Mは、セグメンテーションとICPを鋭くするのにどのように手伝ってくれますか？」
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。

Your ICP isn't real until it drives traction. A fuzzy customer definition kills positioning, sales, and fundability. You cannot build or pitch without clarity on whom you serve.

Your Ideal Customer Profile is not just a demographic. It is a precise segmentation decision that drives your entire strategy.

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 do I define my ICP?"
2. "What segmentation framework fits my business?"
3. "Who is most urgently in need of my solution?"
4. "What ICP gives me the best shot at early traction and fundability?"
5. "How can 1Mby1M help me sharpen my segmentation and ICP?"
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.