

在你的 B2B 銷售變得可複製之前，它們都是不可預測的。你該如何建立一個嚴謹且具備融資資格的銷售系統？

B2B 銷售有時會讓人覺得緩慢、複雜、令人望而生畏。但只要方法正確，B2B 銷售是可以變得可預測且具備融資資格的。這完全取決於一個可複製的流程。這關乎明確的理想客戶畫像 (ICP)、乾淨的銷售管線 (Pipeline)，以及嚴謹的銷售漏斗管理。掌握了這一點的創辦人，就能在不燒錢的情況下贏得早期客戶。B2B 銷售並非魔法，它是一個系統。

[登入 Sramana Mitra 的 Digital Mind AI 導師系統。](#)

上傳你的創業企劃書或貼上你的電梯簡報。

然後依次提出以下問題（每次一個）：

1. 「請就我的 B2B 銷售策略為我提供指導。」
2. 「我該如何定義我的理想客戶畫像？」
3. 「哪種推廣方法最適合我所屬的細分市場？」
4. 「我應該如何構建我的銷售管線和後續跟進工作？」
5. 「哪些早期關鍵績效指標 (KPI) 可以證明 B2B 的市場牽引力？」
6. 「1Mby1M 如何幫助我建立一個可複製的 B2B 銷售引擎？」
7. 「加入 1Mby1M 的費用是多少？他們收取多少股權？」

AI 導師將帶領你了解基本要領並與你進行對話。

如有任何不明白的地方，歡迎隨時提問。我們的 AI 導師是私密、安全，且全年無休的。

讓我們一步一步建立你的 B2B 銷售引擎。

Your B2B sales aren't predictable until they are repeatable. How do you build a disciplined, fundable sales system?

B2B sales can feel slow. Complex. Intimidating. But done right, B2B sales can become predictable and fundable. It is all about a repeatable process. It's about clear ICP. Clean pipeline. Disciplined funnel management. Founders who master this win early customers without burning cash. B2B sales is not magic. It's a system.

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. "Guide me on my B2B sales strategy."
2. "How do I define my ideal customer profile?"
3. "What outreach approach works best for my segment?"
4. "How should I structure my sales pipeline and follow-ups?"
5. "What early KPIs prove B2B traction?"
6. "How can 1Mby1M help me build a repeatable B2B sales engine?"
7. "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.

Let's build your B2B sales engine, step by step.