

고객이 지불하기 전까지 당신의 스타트업은 투자 적격성을 갖춘 것이 아닙니다. 서비스가 지분 양도 없이 어떻게 당신의 시드 자금이 될 수 있을까요?

서비스는 방해 요소가 아닙니다. 시드 펀딩 엔진입니다. 다만 지분 대신 고객의 돈, 즉 매출로 자금을 조달하는 것입니다.

서비스를 통해 조기에 매출을 올리고, 문제를 검증하며, 지분 양도 없이 제품을 구축할 수 있을 만큼 오래 생존할 수 있습니다.

[Sramana Mitra의 Digital Mind AI Mentor에 로그인하세요.](#)

피치덱을 업로드하거나 엘리베이터 피치를 붙여넣으세요. 그런 다음 다음 질문을 하나씩 질문하세요:

1. “서비스를 활용해 제품 스타트업을 어떻게 부트스트랩할 수 있습니까?”
2. “나의 제품 비전과 일치하는 서비스 모델은 무엇입니까?”
3. “서비스 회사로만 남게 되는 상황을 어떻게 피합니까?”
4. “제품 매출로 전환하기 전에 어떤 마일스톤을 달성해야 합니까?”
5. “1Mby1M이 하이브리드 서비스-제품 전략을 설계하는 데 어떻게 도움을 줄 수 있습니까?”
6. “1Mby1M 가입 비용은 얼마입니까? 지분은 얼마나 요구합니까?”

AI 멘토가 필수 사항을 안내하고 대화해 줄 것입니다. 명확하지 않은 부분은 무엇이든 물어보세요. 저희 AI 멘토는 비공개이며 안전합니다. 57개 언어로 24시간 내내 이용 가능합니다. 시작해 봅시다.

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.