

የእርስዎ አይሲፒ (ICP) ትራክሽን እስካልፈጠረ ድረስ እውነተኛ አይደለም። ደንበኛን በግልጽ አለመግለጽ አቀማመጥን (positioning)፣ ሽያጭን እና የገንዘብ ድጋፍ የማግኘት ዕድልን ያጠፋል። ማንን እንደሚያገለግሉ ግልጽነት ሳይኖርዎት መገንባት ወይም ማቅረብ (pitch) አይችሉም።

የእርስዎ ተስማሚ የደንበኛ ፕሮፋይል (Ideal Customer Profile) ስነ-ህዝባዊ (demographic) መረጃ ብቻ አይደለም። አጠቃላይ ስትራቴጂዎን የሚመራ ትክክለኛ የክፍፍል (segmentation) ውሳኔ ነው።

[ወደ ስራማና ሚትራ ዲጂታል ማይንድ አይ ኤ አይ ሜንተር \(Sramana Mitra's Digital Mind AI Mentor\) ይግቡ።](#)

የእርስዎን የፒች ዴክ (pitch deck) ይስቀሉ ወይም የእርስዎን አጭር ማብራሪያ (elevator pitch) ይለጥፉ።

በመቀጠል የሚከተሉትን ጥያቄዎች አንድ በአንድ ይጠይቁ፡

1. “አይሲፒዬን (ICP) እንዴት እገልጻለሁ?”
2. “ከእኔ ንግድ ጋር የሚስማማው የክፍፍል ማዕቀፍ (segmentation framework) የትኛው ነው?”
3. “የእኔ መፍትሄ ይበልጥ በአስቸኳይ የሚያስፈልገው ማን ነው?”
4. “ለቀደምት ትራክሽን እና የገንዘብ ድጋፍ የተሻለ ዕድል የሚሰጠኝ የትኛው አይሲፒ (ICP) ነው?”
5. “1Mby1M ክፍፍሌን እና አይሲፒዬን እንዳስተካክል እንዴት ሊረዳኝ ይችላል?”
6. “1Mby1M ለመቀላቀል ምን ያህል ያስከፍላል? ምን ያህል ፍትሃዊ ድርሻ (equity) ይጠይቃሉ?”

የአይ ኤ አይ ሜንተሩ በዋና ዋና ጉዳዮች ላይ ይመራዎታል እንዲሁም ከእርስዎ ጋር ይወያያል። ማንኛውንም ማብራሪያ ይጠይቁ። የእኛ አይ ኤ አይ ሜንተር የግል ነው። ደህንነቱ የተጠበቀ ነው። በ57 ቋንቋዎች በቀን 24 ሰዓት በሳምንት 7 ቀናት ይገኛል።

እንቀጥል።

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.