

트랙션을 만들어내기 전까지 당신의 ICP는 진짜가 아닙니다. 모호한 고객 정의는 포지셔닝, 판매, 그리고 투자 적격성을 망칩니다. 누구를 위해 봉사하는지 명확하지 않으면 구축하거나 피칭할 수 없습니다.

당신의 이상적인 고객 프로파일(ICP)은 단지 인구통계학적 정보가 아닙니다. 그것은 당신의 전체 전략을 이끄는 정밀한 세분화 결정입니다.

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

피치덱을 업로드하거나 엘리베이터 피치를 붙여넣으세요.

그런 다음 다음 질문을 하나씩 질문하세요:

1. “나의 ICP를 어떻게 정의합니까?”
2. “내 비즈니스에 맞는 세분화 프레임워크는 무엇입니까?”
3. “나의 솔루션을 가장 시급하게 필요로 하는 사람은 누구입니까?”
4. “초기 트랙션과 투자 적격성을 확보할 가능성이 가장 높은 ICP는 무엇입니까?”
5. “1Mby1M이 나의 세분화와 ICP를 날카롭게 다듬는 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 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.