

ICP ของคุณยังไม่ใช่ของจริงจนกว่ามันจะขับเคลื่อนให้เกิดความต้องการในตลาด คำจำกัดความของลูกค้าที่คุณเลือกหรือทำลายการวางตำแหน่ง ยอดขาย และความพร้อมรับเงินทุน คุณไม่สามารถสร้างหรือนำเสนอแผนธุรกิจได้โดยปราศจากความชัดเจนว่าคุณกำลังให้บริการใคร

โปรไฟล์ลูกค้าในอุดมคติของคุณไม่ใช่แค่ข้อมูลประชากร มันคือการตัดสินใจแบ่งเซกเมนต์ที่แม่นยำซึ่งขับเคลื่อนกลยุทธ์ทั้งหมดของคุณ

[เข้าสู่ระบบ Digital Mind AI Mentor ของ Sramana Mitra](#)

อัปโหลด pitch deck ของคุณหรือวาง elevator pitch ของคุณ

จากนั้นถามคำถามต่อไปนี้ทีละข้อ:

1. “ฉันจะกำหนด ICP ของฉันได้อย่างไร?”
2. “กรอบการแบ่งเซกเมนต์แบบใดที่เหมาะสมกับธุรกิจของฉัน?”
3. “ใครคือผู้ที่ต้องการโซลูชันของฉันอย่างเร่งด่วนที่สุด?”
4. “ICP แบบใดที่ทำให้ฉันมีโอกาสดีที่สุดในการสร้างความต้องการในตลาดช่วงแรกและความพร้อมรับเงินทุน?”
5. “1Mby1M จะช่วยฉันขัดเกลาการแบ่งเซกเมนต์และ ICP ของฉันให้เฉียบคมได้อย่างไร?”
6. “การเข้าร่วม 1Mby1M มีค่าใช้จ่ายเท่าไร? พวกเขาคิดส่วนแบ่งหุ้นเท่าไร?”

AI Mentor จะนำคุณผ่านสิ่งจำเป็นต่างๆ และสนทนากับคุณ สอบถามข้อสงสัยได้เลย AI Mentor ของเรามีความเป็นส่วนตัว ปลอดภัย พร้อมใช้งานตลอด 24 ชั่วโมงทุกวันใน 57 ภาษา

มาลุยกันเลย

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.