

在你的理想客戶畫像 (ICP) 帶動市場牽引力之前，它都不是真實存在的。模糊的客戶定義會毀掉定位、銷售和融資資格。如果你對自己所服務的對象沒有清晰的認識，你就無法進行產品構建或推介 (Pitch)。

你的理想客戶畫像不僅僅是一個人口統計數據。它是一個精準的市場細分決策，會推動你的整個策略。

[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. 「我該如何定義我的 ICP?」
2. 「哪種市場細分框架適合我的業務?」
3. 「誰最迫切需要我的解決方案?」
4. 「哪種 ICP 最能讓我有機會獲得早期的市場牽引力和融資資格?」
5. 「1Mby1M 如何幫助我精煉我的市場細分和 ICP?」
6. 「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，且提供 57 種語言、全年無休的服務。

我們出發吧。

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.