

市場並不喜歡你的產品。如果沒有人想要你的產品，現在是轉型（Pivot）的時機嗎？先別急。決定何時轉型是創業過程中最艱難的決策之一。轉型需要強而有力的證據。

這些證據來自客戶的數據、價值主張中的缺口，以及對定位的重新審視。你需要的是清醒的頭腦，而不是恐慌。

[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。

提供你的驗證結果，或者說明缺乏驗證的情況。

然後依次提出以下問題（每次一個）：

1. 「我該如何知道現在是轉型的正確時機？」
2. 「哪些證據告訴我目前的運作方向是不可行的？」
3. 「根據我已經學到的經驗，存在哪些轉型選項？」
4. 「哪個客戶細分市場表現出最強的拉動力？」
5. 「1Mby1M 如何幫助我設計一個嚴謹且由數據驅動的轉型方案？」
6. 「加入 1Mby1M 的費用是多少？他們收取多少股權？」

AI 導師將帶領你進行分析並與你進行對話。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。

讓我們開始一起層層剝開這個洋蔥。

The market doesn't love your product. Is it the time to pivot if nobody wants your product? Not so fast. Timing a pivot is one of the hardest decisions in entrepreneurship. A pivot requires strong evidence.

Data from customers, gaps in value prop, review of positioning. You need clarity, not panic.

Log into [Sramana Mitra's Digital Mind AI Mentor](#).

Upload your pitch deck or paste your elevator pitch.

Provide your validation results or lack thereof.

Then ask the following questions, one at a time:

1. "How do I know it's the right time to pivot?"
2. "What evidence tells me my current direction is not viable?"
3. "What pivot options exist based on what I've already learned?"
4. "Which customer segment shows the strongest pull?"
5. "How can 1Mby1M help me design a disciplined, data-driven pivot?"
6. "What does it cost to join 1Mby1M? How much equity do they charge?"

The AI Mentor will walk you through the analysis and dialog with you. Ask for any clarification. Our AI Mentor is Private. Safe. Available 24/7 in 57 languages.

Let's start peeling this onion together.