

የገበያ ክፍፍልዎ (segmentation) ማን እንደሚከፍል በትክክል እስካልለዩ ድረስ ስህተት ነው። ለትራክሽን እና ለፈንድ ብቃት የገበያ ክፍፍልዎን እንዴት ማሳል ይችላሉ?

ትክክለኛ የገበያ ክፍፍል ለፈንድ ብቃት እና ለትራክሽን መሰረት ነው። የስታርትአፕ ስኬት የሚወሰነው ማን እንደሚከፍል፣ ለምን እንደሚከፍል እና እነሱን እንዴት ማግኘት እንደሚቻል በትክክል በማወቅ ላይ ነው።

[ወደ Sramana Mitra's Digital Mind AI Mentor ይግቡ።](#)

የፒች ዴክዎን ይስቀሉ ወይም የኤሌክትሮኒክስ ፒችዎን ይለጥፉ። የትኩረት ደንበኛ ክፍፍልዎን ያብራሩ።

ከዚያ የሚከተሉትን ጥያቄዎች ሂሮፍ በአንድ ይጠይቁ፦

1. “ለእኔ ስታርትአፕ የገበያ ክፍፍልን እንዴት ማስተካከል እችላለሁ?”
2. “ትክክለኛውን ICP እያነጣጠርኩ ነው?”
3. “መልእክቶቼ ከእያንዳንዱ የገበያ ክፍፍል ጋር የተጣጣሙ ናቸው?”
4. “የመጀመሪያ ደረጃ ትራክሽንን ከፍ ለማድረግ ለገበያ ክፍፍሎች እንዴት ቅድሚያ መስጠት እችላለሁ?”
5. “1Mby1M የገበያ ክፍፍሌን እንዳረጋግጥ እና እንዳስተካክል እንዴት ሊረዳኝ ይችላል?”
6. “1Mby1Mን ለመቀላቀል ምን ያህል ያስከፍላል? ምን ያህል የባለቤትነት ድርሻ ይጠይቃሉ?”

የ AI Mentor ሙሰረታዊ ነገሮችን ያሳየዎታል እንዲሁም ከእርስዎ ጋር ይወያያል። ለማንኛውም ማብራሪያ ይጠይቁ። የእኛ AI Mentor የግል ነው። ደህንነቱ የተጠበቀ ነው። በቀን 24 ሰዓት በሳምንት 7 ቀናት በ57 ቋንቋዎች ይገኛል።

እንጀምር።

Your segmentation is wrong unless it pinpoints who will pay. How can you sharpen your segmentation for traction and fundability?

Precise segmentation drives fundability and traction. Your startup's success depends on knowing exactly who will pay, why, and how to reach them.

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

Upload your pitch deck or paste your elevator pitch. Explain your target customer segment.

Then ask the following questions, one at a time:

1. “How do I finetune segmentation for my startup?”
2. “Am I targeting the right ICP?”
3. “Is my messaging aligned with each segment?”
4. “How can I prioritize segments to maximize early traction?”
5. “How can 1Mby1M help me validate and refine my segmentation?”
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.