

जब तक ई पक्का ना होखे कि के पैसा दी, तब तक रउआ सेगमेंटेशन गलत बा। ट्रैक्शन आ फंडेबिलिटी खातिर रउआ आपन सेगमेंटेशन कइसे तेज क सकीं?

सही सेगमेंटेशन से फंडेबिलिटी आ ट्रैक्शन बढ़ेला। रउआ स्टार्टअप के सफलता ए बात पर निर्भर करेला कि रउआ के ई पता होखे कि के पैसा दी, काहे दी, आ उनुका तक कइसे पहुँचल जाव।

[Sramana Mitra के Digital Mind AI Mentor में लॉग इन करीं।](#)

आपन पिच डेक अपलोड करीं भा आपन एलीवेटर पिच पेस्ट करीं। आपन टारगेट कस्टमर सेगमेंट के बारे में बताईं।

तब ई सवाल एक-एक करके पूछीं:

1. “हम अपना स्टार्टअप खातिर सेगमेंटेशन के कइसे ठीक करीं?”
2. “का हम सही ICP के टारगेट कर रहल बानी?”
3. “का हमार मैसेजिंग हर सेगमेंट के साथ मेल खात बा?”
4. “शुरूआती ट्रैक्शन बढ़ावे खातिर हम सेगमेंट के प्राथमिकता कइसे तय करीं?”
5. “1Mby1M हमरा के सेगमेंटेशन के जांचे आ सुधारे में कइसे मदद क सकेला?”
6. “1Mby1M में शामिल होखे के का खर्चा बा? उ लोग केतना इक्विटी लेवेला?”

AI मेंटर रउआ के जरूरी बात समझाई आ रउआ से बातचीत करी। कवनो भी स्पष्टीकरण पूछीं। हमार AI मेंटर प्राइवेट बा। सुरक्षित बा। 57 भाषा में 24/7 उपलब्ध बा।

आई शुरू कइल जाव।

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.