

TAM이 작다고 해서 그만두어야 한다는 뜻은 아닙니다. 마이크로 니치(Micro-niche)를 수익성 있고 방어 가능한 런칭 패드로 바꾸는 법을 배우세요.

긴밀하게 세분화된 시장은 규율 있게 접근한다면 수익성 있고 방어 가능한 니치 시장이 되거나, 더 큰 카테고리로 나아가기 위한 런칭 패드가 될 수 있습니다.

Zoho는 먼저 니치 비즈니스를 캐시카우로 구축했습니다. 그 후, 그 현금을 사용해 10억 달러 매출의 비즈니스를 구축했습니다.

[Sramana Mitra의 Digital Mind AI Mentor에 로그인하세요.](#)

피치덱을 업로드하거나 엘리베이터 피치를 붙여넣으세요. 그런 다음 다음 질문을 하나씩 질문하세요:

1. "TAM이 작을 경우 저의 전략적 옵션은 무엇입니까?"
2. "니치 시장 깊숙이 들어가야 할까요, 아니면 인접 분야로 넓혀야 할까요?"
3. "이것이 실행 가능한 마이크로 니치인지 아니면 막다른 골목인지 어떻게 판단합니까?"
4. "상향식 TAM 확장을 위한 1Mby1M 프레임워크는 무엇입니까?"
5. "트랙션을 잃지 않고 어떻게 리포지셔닝합니까?"
6. "1Mby1M 가입 비용은 얼마입니까? 지분은 얼마나 요구합니까?"

AI 멘토가 시장 구조를 분석하고 실제 옵션을 안내해 줄 것입니다. 명확하지 않은 부분은 무엇이든 물어보세요. 저희

A small TAM doesn't mean you need to quit. Learn how to turn a micro-niche into a profitable, defensible launchpad.

A tightly segmented market can become a profitable, defensible niche, or the launchpad for a larger category, if you approach it with discipline.

Zoho built a niche business first, as a cashcow. Then, it went on to build a billion dollar revenue business using that cash.

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. "What are my strategic options if my TAM is small?"
2. "Should I go deep into the niche or broaden into adjacencies?"
3. "How do I determine whether this is a viable micro-niche or a dead end?"
4. "What's the 1Mby1M framework for bottom-up TAM expansion?"
5. "How do I reposition without losing traction?"
6. "What does it cost to join 1Mby1M? How much equity do you take?"

The AI Mentor will analyze your market structure and walk you through real options. Ask for any clarification. Our AI Mentor is Private. Safe. Available 24/7 in 57 languages.

Let's dig into this together.

AI 멘토는 비공개이며 안전합니다. 57개 언어로 24시간 내내 이용 가능합니다.

함께 파헤쳐 봅시다.