

実際に勝てる場所を明らかにできない限り、あなたの競合分析は間違っています。隙間を見つけ、差別化し、トラクションを得る方法を学びましょう。

間違った競合に執着したり、真の競合を無視したりしてはいけません。競合分析はスプレッドシートの演習ではありません。それは戦略的なパターン認識です。勝てる場所と、絶対に勝てない場所を教えてください。状況を明確に把握することで、ポジショニング、価格設定、ロードマップ、そして資金調達のナラティブ（語り口）が決まります。

[Sramana MitraのDigital Mind AIメンターにログインしてください。](#)

ピッチデックをアップロードするか、エレベーターピッチを貼り付けてください。

その後、次の質問を一つずつ投げかけてみてください。

1. 「競合分析についてガイドしてください。」
2. 「競合をどう特定すればよいですか？」
3. 「1Mby1Mのフレームワークに基づくと、私の差別化要因は何ですか？」
4. 「強み、弱み、未開拓の領域（ホワイトスペース）をどうマッピングすればよいですか？」
5. 「迅速なトラクションを得るために、プロダクトをどうポジショニングすればよいですか？」
6. 「1Mby1Mへの参加費用はいくらですか？株式はどのくらい取られますか？」

AIメンターが分析の各階層を、明快かつ

Your competitive analysis is wrong until it reveals where you can actually win. Learn how to spot gaps, differentiate, and gain traction.

Don't obsess over the wrong competitors or ignore the real ones. Competitive Analysis is not a spreadsheet exercise. It's strategic pattern recognition. It tells you where you can win... and where you absolutely cannot. A clear view of the landscape shapes positioning, pricing, roadmap, and fundraising narrative.

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. "Guide me on my Competitive Analysis."
2. "How do I identify my competitors?"
3. "What is my differentiation based on the 1Mby1M framework?"
4. "How do I map strengths, weaknesses, and white spaces?"
5. "How do I position my product for fast traction?"
6. "What does it cost to join 1Mby1M? How much equity do you take?"

The AI Mentor will walk you through each layer of the analysis, crisp, structured, and investor-ready. Ask for any clarification. Our AI Mentor is Private. Safe. Available 24/7 in 57 languages.

Let's sharpen your competitive edge.

構造的で、投資家にそのまま提示できる形で説明します。不明な点は何でも質問してください。当社のAIメンターはプライベートで安全です。24時間365日、57言語で対応しています。

あなたの競争優位性を研ぎ澄まししましょう。