

顧客が購入しない限り、あなたのポジショニングは間違っています。何が彼らを購入させるのでしょうか？

ポジショニングとは、あなたが何を作るかではなく、市場があなたの作るものをどう理解するかということです。

明確なポジショニングがなければ、顧客に対しても投資家に対しても、あなたのストーリーは崩れてしまいます。

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

ピッチデッキ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. 「私のスタートアップをどのようにポジショニングすればよいですか？」
2. 「私の問題提起は明確ですか？」
3. 「明確なセグメンテーションとICPを持っていますか？」
4. 「私のバリュープロポジション（価値提案）は、重要視されるほど十分に差別化されていますか？」
5. 「1Mby1Mは、顧客や投資家と話す前に、ポジショニングを洗練させるのを手伝ってくれますか？」
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メンターが要点を説明し、対話を行います。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。やみくもな行動はやめましょう。1Mby1Mで的を射た狙い方を学びましょう。

Your positioning is wrong unless customers buy. What makes them buy?

Positioning is not what you build. It's how the market *understands* what you build.

Without crisp positioning, your story falls apart for customers and for investors.

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. "How do I position my startup?"
2. "Is my problem statement clear?"
3. "Do I have a sharp segmentation and ICP?"
4. "Is my value proposition differentiated enough to matter?"
5. "Can 1Mby1M help me refine my positioning before I talk to customers or investors?"
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.

Do not spray and pray. Learn target shooting with 1Mby1M.