

هل رفضك المستثمرون؟ لا تحاول العرض بقوة أكبر.  
تعلم كيفية تشخيص السبب.  
المؤسسون يأخذون رفض المستثمرين بشكل شخصي  
، ومع ذلك، الرفض هو ملاحظات. فسرهما بشكل صحيح  
، وستتقدم. تجاهلها، وستظل عالقاً في حلقة من 40 رفضاً  
سجل الدخول إلى المرشد الرقمي الذكي لسريمانا ميتر  
قم بتحميل عرضك التقديمي أو لصق ملخص المصعد  
الخاص بك. قدم إشارات التحقق والجذب. ثم اطرح الأسئلة  
التالية، واحداً تلو الآخر:  
"لماذا يرفض المستثمرون مشروعني؟"  
"ما هي الفجوات الهيكلية في قصتي؟"  
TAM هل أفقر إلى تحديد المواقع، التقسيم، أو تحليل"  
"قابل للدفاع عنه؟"  
مساعدتي في معالجة هذه MbyIM كيف يمكن لـ 1"  
"النقاط قبل العودة إلى المستثمرين؟"  
؟ كم نسبة الأسهم MbyIM ما تكلفة الانضمام إلى 1"  
"التي يطلبونها؟"  
سوف يرشدك المرشد الذكي عبر الأساسيات ويتفاعل  
معك. اطلب أي توضيح تحتاجه. مرشدنا الذكي خاص  
. وآمن ومتوفر 24/7 بـ 57 لغة  
لنبدأ في سد الثغرات في قصتك

VCs said no? Don't pitch harder. Learn how to diagnose why.

Founders take VC rejection personally.

However, rejection is feedback. Interpret it correctly, and you move forward. Ignore it, and you will be stuck in a loop of 40 rejections.

Log into Sramana Mitra's Digital Mind AI Mentor.

Upload your pitch deck or paste your elevator pitch. Provide your validation and traction signals. Then ask the following questions, one at a time:

"Why are VCs rejecting my venture?"

"What are the structural gaps in my story?"

"Do I lack positioning, segmentation, or a defensible TAM analysis?"

"How can 1Mby1M help me address these weaknesses before I go back to investors?"

"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 work on plugging the holes in your story.