

在證明具備市場牽引力、可複製性以及快速增長路徑之前，你的初創公司並不具備融資資格。以下是說明在與投資者會面之前，如何透過自食其力（Bootstrapping）來建立籌碼。

融資資格需要具備驗證、市場牽引力、龐大的潛在市場規模（TAM）、可複製性，以及高速增長的路徑。

你需要證明自己有能力在 5 至 7 年內，將收入從 0 做到 1 億美元。

資金是在這之後才到來的——而不是在此之前。

自食其力並不是一種妥協。

這是你用來建立籌碼、讓投資者認真對待你的方式。

[登入 Sramana Mitra 的 Digital Mind AI 導師系統。](#)

上傳你的創業企劃書（Pitch deck）或貼上你的電梯簡報（Elevator pitch）。

然後依次提出以下問題（每次一個）：

1. 「我如何透過自食其力帶領我的初創公司達到具備融資的資格？」
2. 「在接觸投資者之前，我需要達到哪些里程碑？」
3. 「對於我所屬的類別，哪些牽引力訊號最為重要？」
4. 「達到融資資格最快且最具資本效率的路徑是什麼？」
5. 「1Mby1M 如何幫助我規劃一條自食其力的路徑，以做好迎接投資者的準備？」
6. 「加入 1Mby1M 的費用是多少？他們收取多少股權？」

AI 導師將帶領你了解基本要領並與你進行對話。

如有任何不明白的地方，歡迎隨時提問。我們的 AI 導師是私密、安全，且提供 57 種語言、全年無休的服務。我們開始吧。

Your startup isn't fundable until you prove traction, repeatability, and a path to fast growth. Here is how bootstrapping builds leverage before taking investor meetings.

Fundability requires validation, traction, a large TAM, repeatability and a path to high velocity growth.

You need to show that you can go from 0 to \$100M revenue in 5-7 years.

Capital comes after that - not before.

Bootstrapping is not a compromise.

It is how you build leverage so investors take you seriously.

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 can I bootstrap my startup to fundability?"
2. "What milestones do I need before approaching investors?"
3. "What traction signals matter most for my category?"
4. "What is the fastest capital-efficient path to fundability?"
5. "How can 1Mby1M help me design a bootstrapped path to investor readiness?"
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 started.