

ባለሀብቶች ከላይ ወደ ታች የሚሰላ TAMን አይገዙም። ታዲያ ምን ይገዛሉ?

መስራቾች ብዙውን ጊዜ የTAM ቁጥራቸውን በGoogle ፍለጋ ያገኙታል። እነዚያ የTAM ቁጥሮች ደግሞ ንጹህ ቅዠት ናቸው። ባለሀብቶች ይህንን ይረዱታል።

እውነተኛ TAM የሚገነባው ከታች ወደ ላይ ነው - በገበያ ክፍፍል፣ በንግድ ሞዴል እና በዋጋ አወጣጥ ሞዴል አማካኝነት።

[ወደ Sramana Mitra's Digital Mind AI Mentor ይግቡ](#)።

የፒች ዴክዎን ይስቀሉ ወይም የኤሌክትሮኒክስ ፒችዎን ይለጥፉ።

ከዚያ የሚከተሉትን ጥያቄዎች ሂሮፍ በአንድ ይጠይቁ፡-

1. “ለእኔ ስታርትአፕ ከታች ወደ ላይ የሚሰላው TAM ምንድን ነው?”
2. “የገበያ ክፍፍሌ ትክክል ነው?”
3. “TAMን በአስተማማኝ ሁኔታ ለማስላት የእኔን ICP በትክክል እየለየሁ ነው?”
4. “የዋጋ አወጣጥ ሞዴሌ እውነተኛ የገቢ እድገትን ይደግፋል?”
5. “ከባለሀብቶች ጋር ከመነጋገሬ በፊት 1Mby1M ተከላካይ የሆነ TAM እንዳዘጋጅ ሊረዳኝ ይችላል?”
6. “1Mby1Mን ለመቀላቀል ምን ያህል ያስከፍላል? ምን ያህል የባለቤትነት ድርሻ ይጠይቃሉ?”
7. “የእኔ TAM በጣም ትንሽ ነው። ምርጫዎቼ ምንድን ናቸው?”

የ AI Mentor ሙሰረታዊ ነገሮችን ያሳየዎታል እንዲሁም ከእርስዎ ጋር ይወያያል። ለማንኛውም ማብራሪያ ይጠይቁ። የእኛ AI Mentor የግል ነው። ይህንን የተጠበቀ ነው። በቀን 24 ሰዓት በሳምንት 7 ቀናት በ57 ቋንቋዎች ይገኛል።

ስትራቴጂዎን ለማሳል ይጠቀሙበት።

Investors don't buy top-down TAMs. What do they buy?

Founders often find their TAM by Google search. And those TAM numbers are pure fantasy. Investors will see that.

A real TAM is built bottom-up - with segmentation, business model, and pricing model.

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 is the bottom-up TAM for my startup?”
2. “Is my segmentation correct?”
3. “Am I defining my ICP precisely enough to compute TAM credibly?”
4. “Does my pricing model support a realistic revenue build-up?”
5. “Can 1Mby1M help me develop a defensible TAM before speaking to investors?”
6. “What does it cost to join 1Mby1M? How much equity do they charge?”
7. “My TAM is too small. What are my options?”

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.

Use it to sharpen your strategy.