

निवेशक लोग टॉप-डाउन TAM ना खरीदेला। उ लोग का खरीदेला?

फाउंडर लोग अक्सर गूगल सर्च से आपन TAM खोजेला। आ उ TAM के नंबर एकदम काल्पनिक होला। निवेशक लोग ई बात समझ जाई।

एक असली TAM नीचे से ऊपर (bottom-up) बनावल जाला - सेगमेंटेशन, बिजनेस मॉडल, आ प्राइसिंग मॉडल के साथ।

[Sramana Mitra के Digital Mind AI Mentor में लोग इन करीं।](#)

आपन पिच डेक अपलोड करीं भा आपन एलीवेटर पिच पेस्ट करीं।

तब ई सवाल एक-एक करके पूछीं:

1. “हमार स्टार्टअप खातिर बॉटम-अप TAM का बा?”

2. “का हमार सेगमेंटेशन सही बा?”

3. “का हम आपन ICP के इतना सही तरीका से परिभाषित क रहल बानी कि TAM पर भरोसा कइल जा सके?”

4. “का हमार प्राइसिंग मॉडल एक वास्तविक रेवेन्यू बिल्ड-अप के सपोर्ट करेला?”

5. “निवेशक लोग से बात करे से पहिले का 1Mby1M हमारा के एक मजबूत TAM बनावे में मदद क सकेला?”

6. “1Mby1M में शामिल होखे के का खर्चा बा? उ लोग केतना इक्विटी लेवेला?”

7. “हमार TAM बहुत छोटा बा। हमार विकल्प का बा?”

AI मेंटर रउआ के जरूरी बात समझाई आ रउआ से बातचीत करीं। कवनो भी स्पष्टीकरण पूछीं। हमार AI मेंटर प्राइवेट बा। सुरक्षित बा। 57 भाषा में 24/7 उपलब्ध बा।

आपन रणनीति के तेज करे खातिर एकर उपयोग करीं।

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.