

Ваше позиционирование неверно, пока клиенты не начнут покупать. Что заставляет их покупать?

Позиционирование — это не то, что вы строите. Это то, как рынок понимает то, что вы строите.

Без четкого позиционирования ваша история разваливается как для клиентов, так и для инвесторов.

Войдите в [Digital Mind AI Mentor Шраманы Митры](#).

Загрузите свой питч-дек или вставьте краткую презентацию.

Затем задайте следующие вопросы по одному:

1. «Как мне спозиционировать свой стартап?»
2. «Четко ли сформулирована моя проблема?»
3. «Есть ли у меня четкая сегментация и ICP?»
4. «Является ли мое ценностное предложение достаточно дифференцированным, чтобы иметь значение?»
5. «Может ли 1Mby1M помочь мне уточнить позиционирование перед общением с клиентами или инвесторами?»
6. «Сколько стоит участие в 1Mby1M? Какую долю в капитале они берут?»

ИИ-ментор проведет вас по основным аспектам и вступит с вами в диалог. Запрашивайте любые уточнения. Наш

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.

ИИ-ментор конфиденциален.
Безопасен. Доступен 24/7 на 57
языках.

Не стреляйте наугад. Научитесь
целевой стрельбе с 1Mby1M.