

顧客が定着するまでは、プロダクトマーケットフィット（PMF）は達成されていません。どのように継続率を評価し、本当のトラクションを証明すればよいでしょうか？

PMFもトラクションも、一時的なものである可能性があります。真のPMFは、検証済みの顧客と測定可能な継続率から生まれます。チャーン（解約）はPMFの天敵です。

[Sramana MitraのDigital Mind AIメンターにログインしてください。](#)

ピッチデッキをアップロードするか、エレベーターピッチを貼り付けてください。その後、次の質問を一つずつ投げかけてみてください。

1. 「自分のスタートアップでプロダクトマーケットフィットを達成するにはどうすればよいですか？」
2. 「顧客は、再現性のある、速度の速いエンゲージメントを示していますか？」
3. 「私のバリュープロポジションは、本当に響いていますか？」
4. 「投資家に対してPMFを証明する指標は何ですか？」
5. 「1Mby1Mは、迅速かつ効率的にPMFへ向けた反復（イテレーション）を行うために、どのように役立ちますか？」
6. 「1Mby1Mへの参加費用はいくらですか？株式はどのくらい取られますか？」

AIメンターが要点を説明し、対話を行います。不明な点は何でも質問してください。当社のAIメンターはプライベートで安全です。24時間365日、57言語で対応しています。さあ、始めましょう。

You don't have product-market fit until customers stick. How can you assess retention and prove real traction?

Both, PMF and traction, can be temporary. True PMF comes from validated customers and measurable retention. Churn is a PMF killer.

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 achieve product-market fit with my startup?"
2. "Are my customers showing repeatable, high velocity engagement?"
3. "Is my value proposition truly resonating?"
4. "What metrics prove PMF to investors?"
5. "How can 1Mby1M help me iterate to PMF quickly and efficiently?"
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.