

வாடிக்கையாளர்கள் பணம்
செலுத்தும் வரை உங்கள்
ஸ்டார்ட்அப் நிதி பெற
தகுதியற்றது. பங்குகளை
இழக்காமல் சேவைகள் (services)
மூலம் நீங்கள் எப்படி ஆரம்ப
நிதியைப் பெறலாம்?

சேவைகள் ஒரு கவனச்சிதறல்
அல்ல. அவை ஒரு ஆரம்ப நிதி
இயந்திரம். ஆனால், பங்கிற்குப்
பதிலாக, வாடிக்கையாளர் பணம்
அல்லது வருவாய் மூலம் நீங்கள்
நிதி பெறுகிறீர்கள்.

சேவைகள் மூலம் நீங்கள்
ஆரம்பத்திலேயே வருவாயைக்
கொண்டு வரலாம், சிக்கலைச்
சரிபார்க்கலாம் மற்றும்
பங்குகளை இழக்காமல்
தயாரிப்பை உருவாக்குவதற்குத்
தேவையான காலம் வரை
உயிர்வாழலாம்.

[Sramana Mitra-வின் Digital Mind AI
Mentor-இல் லாக் இன் செய்யவும்.](#)

உங்கள் பிட்ச் டெக்கை
பதிவேற்றவும் அல்லது உங்கள்
எலிவேட்டர் பிட்ச்சை ஒட்டவும்.

பின்னர் பின்வரும் கேள்விகளை
ஒவ்வொன்றாகக் கேட்கவும்:

1. “சேவைகளைப் பயன்படுத்தி
எனது தயாரிப்பு ஸ்டார்ட்அப்பை
நான் எப்படிப் பூட்ஸ்டாப்
செய்வது?”

2. “எனது தயாரிப்பு பார்வைக்கு
எந்த சேவை மாதிரி
பொருந்துகிறது?”

3. “ஒரு சேவை நிறுவனமாகவே
முடங்கிப் போவதை நான்
எப்படித் தவிர்ப்பது?”

Your startup isn't fundable until
customers pay. How can services seed
you without giving up equity?

Services are not a distraction. They are a
seed funding engine. Except, instead of
equity, you are funding with customer
money, aka revenue.

Services let you bring in revenue early,
validate the problem, and stay alive long
enough to build the product without
giving up equity.

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 product
startup using services?”

2. “What service model aligns with my
product vision?”

3. “How do I avoid getting stuck as a
services company?”

4. “What milestones should I hit before
transitioning to product revenue?”

5. “How can 1Mby1M help me design a
hybrid services-to-product strategy?”

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 going.

4. “தயாரிப்பு வருவாய்க்கு
மாறுவதற்கு முன் நான் என்ன
மைல்கற்களை எட்ட வேண்டும்?”

5. “ஒரு கலவையான
சேவை-முதல்-தயாரிப்பு
(services-to-product) உத்தியை
வடிவமைக்க 1Mby1M எனக்கு
எப்படி உதவும்?”

6. “1Mby1M-இல் சேர எவ்வளவு
செலவாகும்? அவர்கள் எவ்வளவு
பங்குகளை கட்டணமாகக்
கேட்கிறார்கள்?”

AI மெண்டர் உங்களுக்கு
அவசியமானவற்றை விளக்கி
உங்களுடன் உரையாடும்.
ஏதேனும் விளக்கம்
தேவைப்பட்டால் கேட்கவும்.
எங்கள் AI மெண்டர் தனிப்பட்டது.
பாதுகாப்பானது. 24/7 நேரமும் 57
மொழிகளில் கிடைக்கும்.

தொடங்குவோம்.