

ስታርትአፕ ወደጋጋሚነት እስኪኖረው ድረስ ማሳደግ (scale) አይቻልም። ተደጋጋሚነትን እንዴት ይገነባሉ?

ያለ አቅጣጫ ዝም ብሎ በመሞከር ማሳደግ አይቻልም። የሚያሳድጉት በተደጋጋሚነት ነው። ተደጋጋሚነት ደግሞ በቡትስትራፒንግ ሊሰራ ይችላል።

ዕድገትን ከመፈለግዎ በፊት፣ ደንበኞች በተከታታይ ሊተገብሩት በሚችሉት ሂደት ደጋግመው እንደሚገዙ ማረጋገጥ አለብዎት።

[ወደ ስራማና ሚትራ ዲጂታል ማይንድ አይ ኤ አይ ሜንተር \(Sramana Mitra's Digital Mind AI Mentor\) ይግቡ።](#)

የእርስዎን የፒች ዴክ (pitch deck) ይስቀሉ ወይም የእርስዎን አጭር ማብራሪያ (elevator pitch) ይለጥፉ።

በመቀጠል የሚከተሉትን ጥያቄዎች አንድ በአንድ ይጠይቁ፡

1. “ስታርትአፕን ወደ ተደጋጋሚነት ደረጃ በቡትስትራፒንግ እንዴት ማድረስ እችላለሁ?”
2. “በእኔ የንግድ ሞዴል ውስጥ ተደጋጋሚነት ምን ይመስላል?”
3. “ተደጋጋሚ የሽያጭ ሂደትን ለማረጋገጥ ምን ዓይነት እርምጃዎችን መውሰድ ይኖርብኛል?”
4. “ለመሰደግ (scale) ዝግጁ መሆኔን የሚያረጋግጡት የትኞቹ መለኪያዎች (metrics) ናቸው?”
5. “1Mby1M ዕድገትን ከመከተሉ በፊት ወደ ተደጋጋሚ ትራክኸን የሚወስደውን ጎዳና እንድቀይስ እንዴት ሊረዳኝ ይችላል?”
6. “1Mby1M ለመቀላቀል ምን ያህል ያስከፍላል? ምን ያህል ፍትሃዊ ድርሻ (equity) ይጠይቃሉ?”

የአይ ኤ አይ ሜንተር በዋና ዋና ጉዳዮች ላይ ይመራዎታል እንዲሁም ከእርስዎ ጋር ይወያያል። ማንኛውንም ማብራሪያ ይጠይቁ። የእኛ አይ ኤ አይ ሜንተር የግል ነው። ደህንነቱ የተጠበቀ ነው። በ57 ቋንቋዎች በቀን 24 ሰዓት በሰዓት 7 ቀናት ይገኛል። እንቀጥል።

You can't scale until your startup is repeatable. How do you build repeatability?

You cannot scale by spraying and praying. You scale with repeatability. And repeatability can be bootstrapped.

Before you chase growth, you must prove that customers buy, again and again, through a process you can execute consistently.

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 startup to repeatability?”
2. “What does repeatability look like in my business model?”
3. “What steps should I take to validate a repeatable sales process?”
4. “What metrics prove I am ready to scale?”
5. “How can 1Mby1M help me design a path to repeatable traction before chasing growth?”
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.