

जब तक रउआ कीमत ग्राहक के मिलत ROI के ना दिखावे, तब तक रउआ प्राइसिंग गलत बा। अइसन कीमत कइसे तय करीं जवन बिके आ बढ़े?

प्राइसिंग ROI पर आधारित होला। रउआ हमनी के पाठ्यक्रम के माध्यम से 1Mby1M प्राइसिंग मेथडोलॉजी सीख सकीं।

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

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

तब ई सवाल एक-एक करके पूछीं:

1. “हम अपना स्टार्टअप खातिर प्राइसिंग के कइसे ठीक करीं?”
2. “का हम वैल्यू के हिसाब से सही चार्ज ले रहल बानी?”
3. “का हमारा प्राइसिंग मॉडल पर्याप्त ROI के सपोर्ट करेला?”
4. “हम प्राइसिंग के मान्यतन के टेस्ट आ वैलिडेट कइसे करीं?”
5. “1Mby1M हमरा के प्राइसिंग ऑप्टिमाइज करे में कइसे मदद क सकेला?”
6. “1Mby1M में शामिल होखे के का खर्चा बा? उ लोग केतना इक्विटी लेवेला?”

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

आई शुरू कइल जाव।

Your pricing is wrong unless it reflects the ROI your customers get. How can you set prices that sell and scale?

Pricing is based on ROI. You can learn the 1Mby1M Pricing Methodology through our curriculum.

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 finetune pricing for my startup?”
2. “Am I charging enough to reflect value?”
3. “Does my pricing model support sufficient ROI?”
4. “How can I test and validate pricing assumptions?”
5. “How can 1Mby1M help me optimize pricing?”
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.