

การตั้งราคาของคุณนั้นผิดพลาด เว้นแต่ว่ามันจะสะท้อนถึง ROI (ผลตอบแทนจากการลงทุน) ที่ลูกค้าจะได้รับ คุณจะตั้งราคาที่ขายได้และขยายขนาดได้ได้อย่างไร?

การตั้งราคาขึ้นอยู่กับ ROI คุณสามารถเรียนรู้วิธีการตั้งราคาของ 1Mby1M (1Mby1M Pricing Methodology) ผ่านหลักสูตรของเราได้

[เข้าสู่ระบบ Digital Mind AI Mentor ของ Sramana Mitra](#)

อัปโหลด pitch deck ของคุณ หรือวาง elevator pitch ของคุณ

จากนั้นถามคำถามต่อไปนี้ทีละข้อ:

1. “ฉันจะปรับแต่งการตั้งราคาสำหรับสตาร์ทอัพของฉันได้อย่างไร?”
2. “ฉันกำลังคิดราคาที่สูงพอที่จะสะท้อนถึงมูลค่าแล้วหรือยัง?”
3. “รูปแบบการตั้งราคาของฉันสนับสนุน ROI ที่เพียงพอหรือไม่?”
4. “ฉันจะทดสอบและตรวจสอบความถูกต้องของข้อสมมติฐานในการตั้งราคาได้อย่างไร?”
5. “1Mby1M สามารถช่วยฉันเพิ่มประสิทธิภาพในการตั้งราคาได้อย่างไร?”
6. “ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วม 1Mby1M คือเท่าไร? พวกเขาคิดส่วนของผู้อถือหุ้นเท่าไร?”

AI Mentor จะนำคุณผ่านสิ่งจำเป็นและสนทนากับคุณ ถามคำถามเพื่อขอความกระจ่างได้ตลอดเวลา AI Mentor ของเรามีความเป็นส่วนตัว ปลอดภัย พร้อมให้บริการตลอด 24 ชั่วโมงทุกวันใน 57 ภาษา

มาเริ่มกันเลย

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.