

Müşterilerinizin elde ettiği yatırım getirisini (ROI) yansıtmadığı sürece fiyatlandırmanız yanlıştır. Satış yapan ve ölçeklenen fiyatları nasıl belirlersiniz?

Fiyatlandırma, ROI (Yatırım Getirisi) üzerine kuruludur. Müfredatımız aracılığıyla 1Mby1M Fiyatlandırma Metodolojisini öğrenebilirsiniz.

[Sramana Mitra'nın Digital Mind AI Mentor sistemine giriş yapın.](#)

Yatırımcı sunumunuzu yükleyin veya kısa tanıtım metninizi yapıştırın.

Ardından aşağıdaki soruları teker teker sorun:

1. "Girişimim için fiyatlandırmayı nasıl hassaslaştırırım?"
2. "Değeri yansıtacak kadar ücret alıyor muyum?"
3. "Fiyatlandırma modelim yeterli yatırım getirisini destekliyor mu?"
4. "Fiyatlandırma varsayımlarını nasıl test edebilir ve doğrulayabilirim?"
5. "1Mby1M fiyatlandırmayı optimize etmeme nasıl yardımcı olabilir?"
6. "1Mby1M'e katılmanın maliyeti nedir? Ne kadar hisse alıyorlar?"

AI Mentor size temel konularda rehberlik edecek ve sizinle diyalog kuracaktır. İstedığınız konuda açıklama isteyin. AI Mentor'umuz Özeldir. Güvenlidir. 57 dilde 7/24 hizmetinizdedir.

Hadi başlayalım.

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.