

ደንበኞች አብረውዎት እስካልቀጠሉ ድረስ ምርት-ገበያ ትስስር (product-market fit) የለዎትም። የደንበኞችን ቀጣይነት እንዴት መገምገም እና እውነተኛ ትራክሽን ማረጋገጥ ይችላሉ?

ሁለቱም፣ PMF እና ትራክሽን፣ ጊዜያዊ ሊሆኑ ይችላሉ። እውነተኛ PMF የሚመጣው ከተረጋገጡ ደንበኞች እና ሊለካ ከሚችል ቀጣይነት (retention) ነው። ደንበኛ ማጣት (churn) የPMF ገዳይ ነው።

[ወደ Sramana Mitra's Digital Mind AI Mentor ይግቡ።](#)

የፒች ዴክዎን ይስቀሉ ወይም የኤሌክትሮኒክስ ፒችዎን ይለጥፉ።

ከዚያ የሚከተሉትን ጥያቄዎች ፈጽሞ በአንድ ደጠይቁ፦

1. “በእኔ ስታርትአፕ ምርት-ገበያ ትስስርን እንዴት ማሳካት እችላለሁ?”
2. “ደንበኞቼ ተደጋጋሚ እና ከፍተኛ ፍጥነት ያለው ተሳትፎ እያሳዩ ነው?”
3. “የእሴት ሀሳቤ በእውነት ተቀባይነት እያገኘ ነው?”
4. “ለባለሀብቶች PMFን የሚያረጋግጡት መለኪያዎች የትኞቹ ናቸው?”
5. “1Mby1M በፍጥነት እና በብቃት ወደ PMF እንዳድግ እንዴት ሊረዳኝ ይችላል?”
6. “1Mby1Mን ለመቀላቀል ምን ያህል ያስከፍላል? ምን ያህል የባለቤትነት ድርሻ ይጠይቃሉ?”

የ AI Mentor ሙሰረታዊ ነገሮችን ያሳየዎታል እንዲሁም ከእርስዎ ጋር ይወያያል። ለማንኛውም ማብራሪያ ይጠይቁ። የእኛ AI Mentor የግል ነው። ደህንነቱ የተጠበቀ ነው። በቀን 24 ሰዓት በሳምንት 7 ቀናት በ57 ቋንቋዎች ይገኛል።

እንጀምር!

You don't have product-market fit until customers stick. How can you assess retention and prove real traction?

Both, PMF and traction, can be temporary. True PMF comes from validated customers and measurable retention. Churn is a PMF killer.

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 achieve product-market fit with my startup?”
2. “Are my customers showing repeatable, high velocity engagement?”
3. “Is my value proposition truly resonating?”
4. “What metrics prove PMF to investors?”
5. “How can 1Mby1M help me iterate to PMF quickly and efficiently?”
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 started.