

গ্ৰাহক ধৰি ৰাখিব নোৱাৰালৈকে আপোনাৰ প্ৰডাক্ট-মাৰ্কেট ফিট (product-market fit) হোৱা নাই। আপুনি কেনেকৈ ৰিটেনচন (retention) মূল্যায়ন কৰি প্ৰকৃত ট্ৰেকচন প্ৰমাণ কৰিব পাৰে?

পিএমএফ (PMF) আৰু ট্ৰেকচন দুয়োটাই সাময়িক হ'ব পাৰে। প্ৰকৃত পিএমএফ আহে বৈধ গ্ৰাহক আৰু জোখিব পৰা ৰিটেনচনৰ পৰা। চাণ (Churn) হৈছে পিএমএফ-ৰ হত্যাকাৰী।

[Sramana Mitra-ৰ Digital Mind AI Mentor-ত লগ ইন কৰক।](#)

আপোনাৰ পিচ ডেক আপলোড কৰক বা আপোনাৰ এলিভেটৰ পিচ পেষ্ট কৰক।

তাৰ পিছত তলত দিয়া প্ৰশ্নবোৰ এটা এটাকৈ সোধক:

১. “মই মোৰ ষ্টাৰ্টআপৰ সৈতে কেনেকৈ প্ৰডাক্ট-মাৰ্কেট ফিট লাভ কৰিম?”
২. “মোৰ গ্ৰাহকসকলে পুনৰাবৃত্তিমূলক, উচ্চ গতিৰ সংযোগ (engagement) দেখুৱাইছেনে?”
৩. “মোৰ ভেলু প্ৰপোজিছন সঁচাকৈয়ে আকৰ্ষণীয় হৈছেনে?”
৪. “বিনিয়োগকাৰীৰ ওচৰত কি কি মেট্ৰিকে পিএমএফ প্ৰমাণ কৰে?”
৫. “দ্ৰুত আৰু দক্ষভাৱে পিএমএফ লাভ কৰাত ১এমবাই১এম-এ মোক কেনেকৈ সহায় কৰিব পাৰে?”
৬. “১এমবাই১এম-ত যোগদান কৰিবলৈ খৰচ কিমান? তেওঁলোকে কিমান ইকুইটি লয়?”

এআই মেণ্টৰগৰাকীয়ে আপোনাক প্ৰয়োজনীয় কথাবোৰ বুজাই দিব আৰু আপোনাৰ সৈতে কথা পাতিব। যিকোনো স্পষ্টীকৰণ বিচাৰিব পাৰে। আমাৰ এআই মেণ্টৰ ব্যক্তিগত। সুৰক্ষিত। ২৪/৭ সময়তে ৫৭টা ভাষাত উপলব্ধ।

আহক আৰম্ভ কৰোঁ।

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.