

जब तक ग्राहक टिकत नइखे, तब तक रउआ प्रोडक्ट-मार्केट फिट (PMF) नइखे। रउआ रिटेंशन के आकलन कइसे क सकीं आ असली ट्रैक्शन कइसे साबित क सकीं?

PMF आ ट्रैक्शन, दुनो अस्थायी हो सकेला। असली PMF वैलिडेटेड ग्राहकन आ मापने योग्य रिटेंशन से आवेला। चर्न (Churn) PMF के मार डाले वाला चीज ह।

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

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

तब ई सवाल एक-एक करके पूछीं:

1. “हम अपना स्टार्टअप के साथ प्रोडक्ट-मार्केट फिट कइसे हासिल करीं?”

2. “का हमार ग्राहक बार-बार आ जादे जुड़ाव दिखावत बा लो?”

3. “का हमार वैल्यू प्रपोजिशन असल में पसंद कइल जा रहल बा?”

4. “निवेशक लोग के PMF साबित करे खातिर कवन मेट्रिक्स जरूरी बा?”

5. “1Mby1M हमरा के जल्दी आ कुशलता से PMF तक पहुँचे 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। हमार AI मेंटर प्राइवेट बा। सुरक्षित बा। 57 भाषा में 24/7 उपलब्ध बा।

आई शुरू कइल जाव।

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.