

જ્યાં સુધી ગ્રાહકો ટકી ન રહે ત્યાં સુધી તમારી પાસે પ્રોડક્ટ-માર્કેટ ફિટ નથી. તમે રીટેન્શનનું મૂલ્યાંકન કેવી રીતે કરી શકો અને વાસ્તવિક ટ્રેક્શન કેવી રીતે સાબિત કરી શકો?

PMF અને ટ્રેક્શન બંને કામચલાઉ હોઈ શકે છે. સાચું PMF વૈલિડેટેડ ગ્રાહકો અને માપી શકાય તેવા રીટેન્શન દ્વારા આવે છે. ચર્ન (ગ્રાહકોનું છોડી દેવું) એ PMF કિલર છે.

[Sramana Mitra ની Digital Mind AI Mentor માં લોગ ઇન કરો.](#)

તમારી પિચ ડેક અપલોડ કરો અથવા તમારી એલિવેટર પિચ પેસ્ટ કરો.

પછી નીચેના પ્રશ્નો એક પછી એક પૂછો:

1. “મારા સ્ટાર્ટઅપ સાથે હું પ્રોડક્ટ-માર્કેટ ફિટ કેવી રીતે મેળવી શકું?”
2. “શું મારા ગ્રાહકો પુનરાવર્તિત, ઉચ્ચ વેગવાળી વ્યસ્તતા (એન્ગેજમેન્ટ) બતાવી રહ્યા છે?”
3. “શું મારું વેલ્યુ પ્રપોઝિશન ખરેખર ગ્રાહકોને સ્પર્શે છે?”
4. “કયા મેટ્રિક્સ રોકાણકારોને PMF સાબિત કરે છે?”
5. “1Mby1M મને ઝડપથી અને અસરકારક રીતે PMF સુધી પહોંચવામાં કેવી રીતે મદદ કરી શકે?”
6. “1Mby1M માં જોડાવા માટેનો ખર્ચ શું છે? તેઓ કેટલી ઇક્વિટી લે છે?”

AI મેન્ટર તમને આવશ્યક બાબતોમાં માર્ગદર્શન આપશે અને તમારી સાથે સંવાદ કરશે. કોઈપણ સ્પષ્ટતા માટે પૂછો. અમારું AI મેન્ટર ખાનગી છે. સુરક્ષિત છે. 57 ભાષાઓમાં 24/7 ઉપલબ્ધ છે.

ચાલો શરૂ કરીએ.

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.