

고객이 유지되지 않는다면 제품-시장 적합성(PMF)을 찾은 것이 아닙니다. 어떻게 리텐션을 평가하고 진정한 트랙션을 증명할 수 있을까요?

PMF와 트랙션 모두 일시적일 수 있습니다. 진정한 PMF는 검증된 고객과 측정 가능한 리텐션에서 나옵니다. 이탈(Churn)은 PMF 킬러입니다.

[Sramana Mitra의 Digital Mind AI Mentor에 로그인하세요.](#)

피치덱을 업로드하거나 엘리베이터 피치를 붙여넣으세요.

그런 다음 다음 질문을 하나씩 질문하세요:

1. “내 스타트업으로 어떻게 제품-시장 적합성을 달성합니까?”
2. “나의 고객들이 반복적이고 속도감 있는 인게이지먼트를 보여주고 있습니까?”
3. “나의 가치 제안이 진정으로 공감을 얻고 있습니까?”
4. “어떤 지표가 투자자들에게 PMF를 증명합니까?”
5. “1Mby1M이 빠르고 효율적으로 PMF를 향해 반복 실행하는 데 어떻게 도움을 줄 수 있습니까?”
6. “1Mby1M 가입 비용은 얼마입니까? 지분은 얼마나 요구합니까?”

AI 멘토가 필수 사항을 안내하고 대화해 줄 것입니다. 명확하지 않은 부분은 무엇이든 물어보세요. 저희 AI 멘토는 비공개이며 안전합니다. 57개 언어로 24시간 내내 이용 가능합니다.

시작해 봅시다.

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.