

ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਪ੍ਰੋਡਕਟ-ਮਾਰਕੀਟ ਫਿਟ (PMF) ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਗਾਹਕ ਟਿਕੇ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦੇ। ਤੁਸੀਂ ਰਿਟੈਂਸ਼ਨ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਅਸਲੀ ਟ੍ਰੈਕਸ਼ਨ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸਾਬਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ?

PMF ਅਤੇ ਟ੍ਰੈਕਸ਼ਨ, ਦੋਵੇਂ ਅਸਥਾਈ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਅਸਲੀ PMF ਵੈਲੀਡੇਟ ਕੀਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਅਤੇ ਮਾਪਣਯੋਗ ਰਿਟੈਂਸ਼ਨ ਤੋਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਚਰਨ (Churn) ਇੱਕ PMF ਕਾਤਲ ਹੈ।

[Sramana Mitra ਦੇ Digital Mind AI Mentor ਵਿੱਚ ਲੰਗਇਨ ਕਰੋ।](#)

ਆਪਣਾ ਪਿੱਚ ਡੈੱਕ ਅਪਲੋਡ ਕਰੋ ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਐਲੀਵੇਟਰ ਪਿੱਚ ਪੇਸਟ ਕਰੋ।

ਫਿਰ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਸਵਾਲ ਇੱਕ-ਇੱਕ ਕਰਕੇ ਪੁੱਛੋ:

1. “ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰੋਡਕਟ-ਮਾਰਕੀਟ ਫਿਟ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਾਂ?”
2. “ਕੀ ਮੇਰੇ ਗਾਹਕ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਅਤੇ ਉੱਚ ਗਤੀ ਵਾਲੀ ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ ਦਿਖਾ ਰਹੇ ਹਨ?”
3. “ਕੀ ਮੇਰੀ ਵੈਲਯੂ ਪ੍ਰੋਪੋਜ਼ੀਸ਼ਨ ਸੱਚਮੁੱਚ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਰਹੀ ਹੈ?”
4. “ਕਿਹੜੇ ਮੈਟ੍ਰਿਕਸ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ PMF ਸਾਬਤ ਕਰਦੇ ਹਨ?”
5. “1Mby1M ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ PMF ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿੱਚ ਮੇਰੀ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ?”
6. “1Mby1M ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਦੀ ਲਾਗਤ ਕੀ ਹੈ? ਉਹ ਕਿੰਨੀ ਇਕੁਇਟੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ?”

AI ਮੇਂਟਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ਰੂਰੀ ਗੱਲਾਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰੇਗਾ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਪੱਸ਼ਟੀਕਰਨ ਲਈ ਪੁੱਛੋ। ਸਾਡਾ AI ਮੇਂਟਰ ਨਿੱਜੀ ਹੈ। ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੈ। 57 ਭਾਸ਼ਾਵਾਂ ਵਿੱਚ 24/7 ਉਪਲਬਧ ਹੈ।

ਚਲੋ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੀਏ।

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.