

جب تک گاہک جڑے نہ رہیں، آپ کے پاس نہیں ہے۔ آپ گاہکوں کے (PMF) پروڈکٹ-مارکیٹ فٹ کا اندازہ کیسے لگا سکتے ہیں (retention) ٹھہراؤ اور حقیقی ٹریکشن کیسے ثابت کر سکتے ہیں؟

اور ٹریکشن دونوں عارضی ہو سکتے ہیں۔ PMF تصدیق شدہ گاہکوں اور پیمائش کے قابل PMF حقیقی (Churn) ٹھہراؤ سے آتا ہے۔ گاہکوں کا چھوڑ کر جانا PMF کا دشمن ہے۔

[Sramana Mitra کے Digital Mind AI Mentor](#)
میں لاگ ان کریں۔

اپنا پچ ڈیک اپ لوڈ کریں یا اپنی ایلویوٹر پچ پیسٹ کریں۔
پھر درج ذیل سوالات ایک ایک کر کے پوچھیں:

1. "میں اپنے اسٹارٹ اپ کے ساتھ" پروڈکٹ-مارکیٹ فٹ کیسے حاصل کروں؟
2. "کیا میرے گاہک بار بار اور تیز رفتار" مشغولیت دکھا رہے ہیں؟
3. "کیا میری ویلیو پروپوزیشن واقعی اثر دکھا رہی ہے؟"
4. "کون سے میٹرکس سرمایہ کاروں کے سامنے" ثابت کرتے ہیں؟ PMF
5. "جلدی اور مؤثر طریقے سے 1Mby1M" تک پہنچنے میں میری کیسے مدد کر سکتا ہے؟ PMF
6. "میں شامل ہونے کی قیمت کیا 1Mby1M" ہے؟ وہ کتنی ایکویٹی لیتے ہیں؟

مینٹر آپ کو ضروری امور کے بارے میں بتائے گا AI اور آپ کے ساتھ مکالمہ کرے گا۔ کسی بھی وضاحت مینٹر نجی، محفوظ اور AI 57 کے لیے پوچھیں۔ ہمارا زبانوں میں 24/7 دستیاب ہے۔

آئیے شروع کرتے ہیں۔

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.