GTM BUILDJAM · VALENCIA · 19 OCT 2026

imhere.

Tus compradores ya están diciendo «I’m here».
Te enseñamos dónde.

Para founders de SaaS que buscan sus primeros clientes

EL PROBLEMA

No encuentras clientes.

01

Más productos

Con IA, construir un SaaS ya cuesta un fin de semana.

+

02

Más cold email

Bandejas llenas: los emails escritos por IA caen 2,7× más en spam.

=

03

Menos conversiones

3,43% de respuesta media en 2026. En 2023 era ~5,1%.

Gritar más fuerte no funciona. Hay que estar donde la demanda ya existe.

Fuentes: Martal, B2B Cold Email Statistics 2026 · Digital Applied, análisis de 100K emails (2026)

EL INSIGHT

La demanda ya existe. **Solo tienes que ponerte delante.**

LA SOLUCIÓN

imhere te pone delante de tus clientes.

ENTRADA

Tu web

TU ICP

Quién te compra y cómo lo dice

FOROS

Responde el hilo

Reddit, Hacker News, Indie Hackers: piden lo que vendes.

X

Entra a hablar

Hilos donde tu comprador pregunta o se queja hoy.

CONFERENCIAS Y MEETUPS

Ve y preséntate

Los eventos donde estará tu comprador.

COMUNIDADES

Publica algo útil

Slack, Discord y newsletters, con el post listo.

Todo sale de tu ICP: los sitios cambian según quién te compra.

¿Y SI NO HAY DEMANDA?

Te lo decimos.

Antes de que pases meses vendiendo algo que nadie está buscando.

CÓMO FUNCIONA

Tres pasos. Sesenta segundos. Sin login.

01

Pega tu web

O descríbela en una frase. imhere lee tu producto.

02

Tu ICP

Quién te compra, qué le duele dicho con sus palabras y cuándo empieza a buscar.

03

Dónde está la demanda

Foros, X, eventos y comunidades donde ya piden lo que vendes, y qué decir.

ALTA · MEDIA · BAJA Una señal de demanda basada en conversaciones reales. Nunca inventada.

Datos: Hacker News (API abierta) · Reddit (RSS y búsqueda) · búsquedas en X y eventos · Lovable AI

NICHO DE ENTRADA

Empezamos por SaaS.

NUESTRO COMPRADOR

Founders de SaaS B2B, de 1 a 20 personas, con producto y menos de 10 clientes de pago.

Ya viven donde buscamos

Reddit, Hacker News e Indie Hackers: ahí preguntan cómo vender.

Dolor urgente

Sin clientes no hay tracción. Y sin tracción no hay ronda.

Compran solos

Self-serve: 19 € al mes con tarjeta, sin reunión de ventas.

Después: agencias, dev tools y creadores.

DEMO

Un SaaS busca sus primeros clientes.



Pega su web → su ICP, su nivel de demanda y dónde ponerse delante, con qué decir. 60 segundos.

GO-TO-MARKET

Que la gente vea la experiencia.

Vídeos cortos en redes: un founder de SaaS pega su web y, en segundos, ve a sus compradores.

01
Vídeo de 30 s con un SaaS real

→

02
Sus compradores, en pantalla

→

03
CTA: «Comenta tu web»

→

04
Su mapa es el siguiente vídeo

Cada vídeo es demo, prueba de demanda y fuente de leads. Uno al día en TikTok, Reels, Shorts, X y LinkedIn.

MODELO

Simple: pagas por búsqueda.

PRIMERA BÚSQUEDA

Gratis

Tu ICP, dónde está la demanda y qué decirle.

DESPUÉS

Por uso

Pagas cada búsqueda nueva, o recibes cada semana la demanda nueva.

Herramientas parecidas cobran entre 19 y 29 $/mes. El precio exacto lo decidirá la demanda.

Precios de mercado: RedShip, comparativa de herramientas de Reddit (sep 2026)

GRACIAS

imhere.

Tus compradores ya están diciendo «I’m here».
Pega tu web y míralo.

Hecho en 3 horas con Lovable