

## PROYECTO FINANCIERO Y COMERCIAL – APP FRIENDLY

A continuación, presentamos la estructura financiera y comercial para la creación y expansión del proyecto empresarial **FRIENDLY**. La presente estructura está proyectada a un periodo de 5 años donde se incluirán gastos operativos y modelos sostenibles de marketing para la expansión de la actividad comercial de la empresa.

### ENFOQUE COMERCIAL

Como ya quedó establecido, **FRIENDLY** es una **APP** (Plataforma Digital) desarrollada bajo el modelo de **RED SOCIAL PARA ADULTOS**, donde las personas podrán registrarse y crear un perfil público y podrán interactuar con otros usuarios de la plataforma. Dentro de la misma todos los usuarios podrán vender productos y servicios de contenido digital con los cuales podrán generar ingresos adicionales para su economía personal.

**FRIENDLY** como plataforma, ganará una comisión previamente definida desde el módulo administrativo para todos los productos y servicios vendidos dentro de la **APP**, la cual será descontada al momento de liquidar el dinero obtenido por los usuarios en sus ventas.

Para alcanzar este objetivo, se desarrollaron varios modelos operativos comerciales orientados a masificar y posicionar la **APP** a nivel mundial, comenzando en **COLOMBIA** como país principal. Para el objetivo comercial, la plataforma se programa con el dólar como moneda legal dentro de la **APP**. Para esto emplearemos como plataforma de venta **STRIPE** o una pasarela de pago previamente seleccionada a nivel mundial y así no incurrir en costos adicionales como comisiones costosas sobre venta por parte de la plataforma. Adicional empleando una misma pasarela de pago a nivel mundial se favorece todo el proceso fiscal de facturación y contabilidad del proyecto.

### PRODUCTOS A COMERCIALIZAR

Como ya se estableció, los productos y servicios objeto de la venta dentro de la **APP** es contenido digital pautado por los usuarios registrados dentro de la misma y citas. Para este objeto se crearon dentro de la plataforma productos y servicios ya pre configurados con los cuales los usuarios podrán generar ganancias financieras para su economía.

Para crear estos paquetes de productos y servicios se hizo un estudio de mercado a fondo de los paquetes más comercializados y con más tráfico de venta dentro de redes sociales similares dando como resultado la creación de los siguientes paquetes de productos y servicios disponibles dentro de la **APP**:

**PACK DE 6 FOTOS:** Consiste en un paquete pre configurado de contenido de 6 fotos que los usuarios podrán subir o tomar desde su celular y publicarlos para la venta del mismo dentro de la plataforma. **VALOR:** El precio de este paquete es definido por parte del usuario que lo publicará dentro de sus productos y servicios. **FRIENDLY** como plataforma comisionará un porcentaje sobre la venta de cada paquete vendido por parte del usuario de la **APP**. Dentro de ésta modalidad también están incluidos: **PACK DE 12 FOTOS – PACK DE 24 FOTOS – PACK DE 30 FOTOS – PACK DE 50 FOTOS.**

**PACK DE 2 VIDEOS:** Consiste en un paquete pre configurado de contenido de 2 videos que los usuarios podrán grabar desde su celular y publicarlos para la venta del mismo dentro de la plataforma. **VALOR:** El precio de este paquete es definido por parte del usuario que lo publicará dentro de sus productos y servicios. **FRIENDLY** como plataforma comisionará un porcentaje sobre la venta de cada paquete vendido por parte del usuario de la **APP**. Dentro de ésta modalidad también están incluidos: **PACK DE 2 VIDEOS – PACK DE 5 VIDEOS.**

### **MARCO TRIBUTARIO**

Según la normatividad legal vigente para Colombia, toda iniciativa de emprendimiento tipo **STARTUP (APPS o Plataformas Digitales)** estará sometida al pago del **IVA** por cualquier concepto de facturación, sea por venta o intermediación en el proceso de venta de productos y servicios dentro del territorio nacional. Al igual está sujeta al pago del impuesto de renta si se generan ingresos anuales superiores a **80.000 UVT** (Unidades de Valor Tributario).

**FRIENDLY**, como **STARTUP** se encuentra sometida al régimen tributario del país debido a que su domicilio de creación es Colombia.

### **OBJETIVO SOCIAL DEL PROYECTO**

De acuerdo a la explicación anterior de **FRIENDLY**, el objetivo social es presentarse como una alternativa financiera por medio de la cual cualquier persona que siendo mayor de edad puede generar ingresos adicionales para su economía personal a través de la venta de contenido digital propio e inédito, generando así nuevas fuentes de ingresos económicos; adicionalmente siendo consecuentes con la realidad social actual de país y notando el alto índice de desempleo en todo el territorio nacional y en el mundo general y sumándole a esto la creciente inflación generada a nivel global con el consecuente fortalecimiento del Dólar es evidente que cada día es más difícil generar ingresos para las personas a nivel local y mundial.

**FRIENDLY** llega como una alternativa adicional para que cualquier persona pueda fortalecer sus finanzas personales y familiares por medio de la venta y comercialización de su contenido digital; al ser una plataforma completamente automatizada no se genera ningún desgaste laboral por parte de los usuarios, los cuales solo deberán crear su contenido para ser publicado a través de la plataforma y obteniendo así ganancias de la venta del mismo.

### **MARCO LABORAL**

Adicional al objetivo social de la plataforma **FRIENDLY**, la empresa genera un valor agregado adicional a la economía nacional, generando empleos formales directos dentro de la compañía, contribuyendo así al desarrollo económico del país.

### **PROYECCION COMERCIAL FRIENDLY**

Uno de los principales objetivos de cualquier emprendimiento digital a nivel global es masificarse y conseguir el mayor número de usuarios afiliados a la plataforma para generar ingresos a través del uso de la misma. Un punto básico para alcanzar este objetivo es alcanzar un alto grado de viralización social (llegar al mayor número de personas a través de medios publicitarios y digitales) para lo cual se implementarán una serie de estrategias comerciales que detallaremos a continuación.

Para este propósito aplicaremos diferentes estrategias de marketing de desarrollo, segmentando el target de usuarios de acuerdo a diversos parámetros. Dentro de estas estrategias están planificadas campañas de publicidad masivas de pago a través de redes sociales ya reconocidas como Facebook, Instagram, Twitter, Google, Tik Tok, Kwai, Vk y otras plataformas de consumo social, valiéndonos de protagonistas de las mismas como influencers. Para alcanzar este objetivo, contamos dentro de nuestra plantilla de empleados internos, con personal calificado y certificado en marketing digital estratégico, como Community Managers, Diseñadores Gráficos y que serán vinculados como empleados bajo la figura de administradores tecnológicos.

### PROYECCION COMERCIAL A 5 AÑOS

El principal objetivo comercial es poder ser reconocidos como una **RED SOCIAL PARA ADULTOS** dentro de Colombia en un periodo de 6 meses, realizando diversas campañas y actividades en las ciudades principales del país; así como contar con presencia física por medio de agencias (oficinas) en las mismas. Adicional en un periodo de 7 a 10 meses empezar con la expansión internacional, orientando campañas y actividades presenciales de la **APP** en diversos países. Los primeros países proyectados a abrir plaza son: **Colombia, México, Chile, Perú, Venezuela, Argentina**, con proyección a expandirnos en otros países de Latinoamérica y a **España**. Inicialmente se eligieron estos países por el motivo del propio diseño de la App, ya que inicialmente fue desarrollada en el idioma español; el propósito a largo plazo es crear una versión en inglés para poder expandirnos a mercados anglosajones como **Estados Unidos y Canadá**.

Estos países fueron seleccionados como pioneros del proceso de expansión debido a que contamos con aliados estratégicos que nos facilitarán el ingreso comercial a esta región. Otro punto por el cual se tomaron estos 2 países como pioneros de nuestro proyecto de expansión internacional es dado a que su divisa interna al cambio con el Peso Colombiano, generaría utilidades mayores y así poder capitalizar en menor tiempo el proyecto. Dentro del presente documento, describiremos detalladamente las diferentes etapas operativas a desarrollarse al momento de empezar con las actividades comerciales una vez obtenidos los fondos de financiación.

Al momento de lanzamiento de la **APP** se hará simultáneamente en todo el territorio nacional, tomando como target operativo inicial a Colombia y con perspectiva de expansión con presencia física en el exterior a través de sucursales en un periodo no mayor a 16 meses, y expandiendo el reconocimiento en los países establecidos anteriormente.

### PROYECCIÓN FINANCIERA

Tomando como punto de referencia la ya conocida plataforma **ONLY FANS** y viendo las cifras de facturación de los usuarios solo dentro del territorio nacional (Colombia) podemos hacernos a una idea menos abstracta del potencial de facturación que el proyecto **FRIENDLY** representa a mediano plazo.

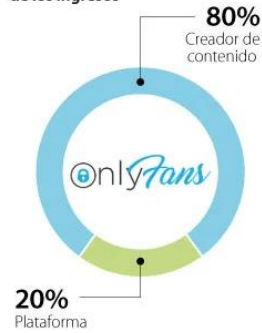
En la plataforma de **ONLY FANS** podemos ver personajes nacionales como por ejemplo el caso de **AIDA CORTÉS** una Santandereana de 25 años que genera ingresos netos a través de esta plataforma de más de 100 millones de pesos mensuales, y éste es tan solo uno de los casos de miles de usuarios que pautan día a día en territorio colombiano dentro de esta plataforma. Si tomamos como referencia que **ONLY FANS** cobra una comisión del 20% de la venta, solo con este usuario en el país está obteniendo un ingreso neto de 20 millones de pesos al mes. A continuación, anexamos una tabla porcentual de la rentabilidad de **ONLY FANS** como **Red Social de Adultos** del año 2017 para establecer un punto de referencia.

## CIFRAS PORCENTUALES DE ONLY FANS AL AÑO 2017

### LOS MOVIMIENTOS DETRÁS DE ONLY FANS

#### ¿CÓMO FUNCIONA EL MODELO DE NEGOCIO?

División de 100% de los ingresos



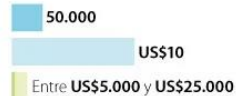
Ganancias potenciales según cantidad de seguidores en redes y costo de la suscripción en Onlyfans

■ Seguidores en redes sociales  
■ Costo de suscripción ■ Potencial de ganancias

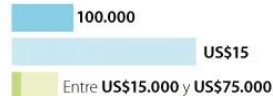
#### Escenario 1



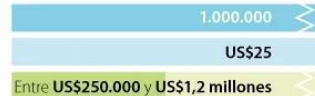
#### Escenario 2



#### Escenario 3



#### Escenario 4



**BHAD BHABIE**

Tiene el récord de ganar **US\$1 millón** en 24 horas en la plataforma

Fuente: SondaLR / Onlyfans / Influencer Mark / Gráfico: LR-ER

### CIFRAS GENERALES DE LA PLATAFORMA

#### En el mundo

1,7 millones de creadores

Ganancias promedio por mes **US\$180**

Hasta 8.000 creadores nuevos por día

Pagos globales a creadores desde 2017 **US\$3.800 millones**

87 millones de suscriptores

1% de las cuentas más grandes capta 35% de los ingresos totales de Onlyfans

#### Panorama en Colombia

350 creadores

4 millones de usuarios registrados

### CREADORES COLOMBIANOS CON MÁS ALCANCE

♥ Número de "Me gusta"    💰 Costo de suscripción mensual

Aida Cortés  
♥ 128.600  
💰 US\$29

Daniel Montoya  
♥ 63.200  
💰 US\$12,9

Cintia Cossio  
♥ 86.900  
💰 US\$25

Esperanza Gómez  
♥ 17.500  
💰 US\$18

Alejandro Ospina  
♥ 73.900  
💰 US\$12,9

Aura Cristina Geithner  
♥ 5.400  
💰 US\$19,9

Las cifras que representan las ganancias de creadores en Colombia son en miles de dólares x mes.

Frente al anterior panorama, podemos observar el potencial de facturación del proyecto solo dentro del territorio nacional. Dentro de nuestras proyecciones de crecimiento se espera una recurrencia de al menos 10.000 suscriptores en los (4) cuatro primeros meses desde el lanzamiento de la APP en todo el territorio nacional, y al menos unos 1500 creadores de contenido. Pero a diferencia de **ONLY FANS**, nuestro modelo operativo cuenta con particularidades que difieren enormemente del modelo de **ONLY FANS**; en primera medida, ellos operan bajo el modelo de membresía mensual de suscripción y solo ofrecen contenido digital. **FRIENDLY** comisiona por cada venta de contenido y adicional ofrece a los usuarios suscritos en la APP poder incluso con los creadores de contenido, adicional en un potencial generador de ingresos tanto para la plataforma como para los usuarios suscritos, dado que en **ONLY FANS** los creadores de contenido solo ganan el pago una vez por mes por cada suscriptor, mientras que **FRIENDLY** les generará ganancias cada vez que cualquier persona adquiera su contenido. Este modelo hace más atractivo para los creadores de contenido afiliarse a nuestra APP, ya que sus ingresos podrían hasta quintuplicarse a diferencia del modelo de **ONLY FANS**.



A continuación expondremos a través de una tabla, las proyecciones comerciales de expansión y facturación de la plataforma **FRIENDLY** durante el primer año operativo:

 La Red Social para Adultos <b>PROYECCION COMERCIAL DE EXPANSIÓN Y FACTURACION DE LA APP FRIENDLY EL PRIMER AÑO OPERATIVO</b>							
MES	# DE USUARIOS	# DE CREADORES (40%)	VALOR PROMEDIO PRODUCTOS (USD)	CANTIDAD PROMEDIO DE PRODUCTOS X USUARIO	VENTAS X USUARIO	VENTAS TOTALES (USD)	COMISION FRIENDLY (20%) (USD)
MES 1	500	200	\$ 5	10	15	\$ 15.000	\$ 3.000
MES 2	2000	800	\$ 5	10	15	\$ 60.000	\$ 12.000
MES 3	5000	2000	\$ 5	10	15	\$ 150.000	\$ 30.000
MES 4	8000	2400	\$ 5	10	15	\$ 180.000	\$ 36.000
MES 5	15000	6000	\$ 5	10	15	\$ 450.000	\$ 90.000
MES 6	20000	8000	\$ 5	10	15	\$ 600.000	\$ 120.000
MES 7	25000	10000	\$ 5	10	15	\$ 750.000	\$ 150.000
MES 8	30000	12000	\$ 5	10	15	\$ 900.000	\$ 180.000
MES 9	35000	15000	\$ 5	10	15	\$ 1.125.000	\$ 225.000
MES 10	40000	16000	\$ 5	10	15	\$ 1.200.000	\$ 240.000
MES 11	45000	18000	\$ 5	10	15	\$ 1.350.000	\$ 270.000
MES 12	50000	20000	\$ 5	10	15	\$ 1.500.000	\$ 300.000
<b>TOTALES=</b>	50000	20000	\$ 5	10	15	\$ 8.280.000	\$ 1.656.000

**HAY QUE TENER PRESENTE QUE TODOS LOS USUARIOS SUSCRITOS SON CREADORES DE CONTENIDOS POTENCIALES, YA QUE AL SUSCRIBIRSE A FRIENDLY, LAS PERSONAS QUE DESCARGUEN LA APP PUEDEN TANTO COMPRAR COMO VENDER CONTENIDO – PARA LA SIGUIENTE PROYECCION TOMAREMOS UN MARGEN ESTIMATIVO DEL 40% DE USUARIOS SUSCRITOS QUE OPERAN TAMBIÉN COMO CREADORES Y VENDEDORES DE SU CONTENIDO, SIENDO POSIBLE QUE EL 100% DE SUSCRITORES TAMBIEN VENDAN CONTENIDO Y TOMANDO COMO REFERENCIA UNA COMISIÓN DEL 20% DE LA APP – EL CUADRO TOMA REFERENCIA DEL TOTAL DE USUARIOS A NIVEL MUNDIAL, ADICIONAL EL VALOR PROMEDIO DE LOS PRODUCTOS ASI COMO LA CANTIDAD DE PRODUCTOS QUE PUEDE CREAR UN USUARIO SON INDETERMINADOS, YA QUE LA PLATAFORMA PERMITE ESTABLECER CUALQUIER VALOR POR PARTE DEL USUARIO AL IGUAL QUE UNA CANTIDAD DE PRODUCTOS ILIMITADOS - LAS VENTAS POR USUARIO AL MES SE ESTABLECEN EN UN ESTIMADO PROMEDIO SEGUN DEMANDA**

Según el cuadro estimativo anterior, en el primer año de operación de la **APP**, tiene el potencial de facturar como ganancia neta un monto de USD\$ 1.656.000. Bajo este estimado se podría inferir que la capacidad de pago de la financiación del proyecto es viable. Estableciendo una afluencia total de 50.000 suscriptores a nivel mundial el primer año y estableciendo una escala de afiliación promedio de 1.000 hasta 5.000 usuarios progresivos entre los 12 meses de operación.

#### **ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING PARA AUMENTAR EL NÚMERO DE SUSCRIPTORES A LA APP**

Adicional a una compleja y estructurada estrategia comercial publicitaria que se tiene en estudio para el posicionamiento de redes sociales y canales mas tradicionales de publicidad estratégica por parte de profesionales en Marketing Digital, dentro del modelo operativo de la **APP**, también se desarrolló un sistema de incentivos para cada usuario que se registre dentro de la **APP**.

Adicional al hecho de que la **APP FRIENDLY**, le permite generar más ingresos a cada usuario suscrito por el modelo de venta de contenido, que al no ser membresía no establece un monto fijo mensual de ganancia en función de suscriptores, sino que ofrece la posibilidad de ganar dinero por cada venta de contenido digital sin restringir el monto lo cual hace mas atractiva la **APP**, dentro de la plataforma se desarrollo un sistema de acumulación de puntos, el cual genera una serie de puntos acumulables por cada compra que haga cada usuario en la aplicación y que podrán ser redimidos para canjear por premios (televisores, celulares, descuentos, ofertas, tablets y muchos beneficios adicionales) incentivando la captación de nuevos usuarios y la compra de contenido a través de este valor agregado.

#### **COMO OPERA ADMINISTRATIVAMENTE EL PROCESO DE VENTA Y FACTURACION DE CONTENIDO EN LA APP**

Operativamente, toda la plataforma de la **APP** se opera desde la aplicación administrativa que no es publicada y solo es manejada por los administradores tecnológicos designados por la empresa. Desde esta **APP**, se maneja la facturación, contabilidad y pago de las ventas generadas a través de la plataforma. El proceso operativo de este manejo será expuesto personalmente a los inversores el día de la reunión pactada. Así como se despejarán todas las dudas e inquietudes que se generen respecto al funcionamiento tanto técnico como operativo y logístico del proyecto y la **APP**.

### CONCLUSIÓN

Con el presente proyecto podemos dar por terminada la proyección comercial y financiera de la **APP FRIENDLY**, así como su modelo operativo y el tiempo de ejecución del mismo y establecer los diversos procesos que se ejecutarán para el mismo durante el primer año de funcionamiento de la plataforma; así como la proyección comercial de gastos para mantener operativa la plataforma de forma garantizada por 5 años.

Se espera evidenciar utilidades del proyecto al 5 mes de lanzamiento del mismo de la mano con el proceso de expansión y posicionamiento de la **APP** en todo el territorio nacional y en otros países.

El presente proyecto se encuentra sujeto a modificaciones o mejoras, así como nuevas disposiciones en su ejecución acorde al desarrollo del mismo en los plazos establecidos.

Agradeciendo de antemano la atención prestada al presente proyecto, y en espera de una positiva respuesta;

Cordialmente;



---

**ING. LUIS CARLOS ARGUELLO RINCÓN**  
CC: 7.633.050 de Santa Marta