

## Poduzetnički projekt na platformi OnlyFans

### Entrepreneurial project on OnlyFans platform

Joško Lozić  
Sveučilište Sjever, Koprivnica/Varaždin  
e-mail: jlozic@unin.hr

**Sažetak:** Cilj je ovog rada analizirati poslovne performanse platforme OnlyFans te ukazati na mogućnosti razvoja poduzetničkog projekta u modelu digitalne transformacije. Razvoj platforme i poslovnog modela izravno je povezan s razvojem poslijemodernog društva u kojem se brišu granice klasičnih poduzetničkih projekata povezanih s proizvodnjom i prodajom fizičkih roba odnosno poduzetničkih projekata povezanih s „brick-and-mortar“ modelom proizvodnje i distribucije. U radu se analiziraju odabrani financijski pokazatelji kako bi se ukazalo na financijsku efikasnost platforme. Istraživanje obuhvaća i statističku analizu trenda korisnika u odabranom razdoblju kao i dio deskriptivne analize utjecaja digitalne transformacije poslovanja na razvoj poduzetničkih projekata na platformi. Rezultati istraživanja ukazuju na eksponencijalni rast prihoda platforme kao i broja korisnika. Platforma omogućuje relativno jednostavan model pristupa, u kontekstu započinjanja poduzetničkog projekta, te unaprijed definira modele zarade ponuditelja sadržaja. Rezultati istraživanja dokazuju korelaciju između rasta platforme i zarada korisnika koji prodaju sadržaje. Deskriptivni rezultati istraživanja ukazuju i na asimetriju zarada odnosno korisnici platforme koji su razvili profile i karijere na drugim platformama, a i u drugim vrstama medija, ostvaruju neusporedivo veće prihode od novih poduzetnika koji tek započinju s aktivnostima na platformi.

**Ključne riječi:** digitalna transformacija, disruptivne inovacije, ekonomija platformi, OnlyFans, promjena diskursa

**Abstract:** The aim of this paper is to analyse the business performance of the OnlyFans platform and to point out the possibilities of developing an entrepreneurial project in the digital transformation model. The development of the platform and business model is directly related to the development of the postmodern society, in which the boundaries of classic entrepreneurial projects associated with the production and sale of physical goods, or entrepreneurial projects associated with the "brick-and-mortar" model of production and distribution, are being erased. The paper analyses selected financial indicators in order to indicate the financial efficiency of the platform. The research also includes a statistical analysis of user trends in the selected period, as well as part of a descriptive analysis of the impact of digital business transformation on the development of entrepreneurial projects on the platform. The research results indicate an exponential growth of the platform's income as well as the number of users. The platform enables a relatively simple access model, in the context of starting an entrepreneurial project, and pre-defines the revenue models of content providers. The research results prove the correlation between the growth of the platform and the earnings of users who sell content. The descriptive results of the research also point to the asymmetry of earnings, that is, platform users who have developed profiles and careers on other platforms,

*and in other types of media, earn incomparably higher incomes than new entrepreneurs who are just starting their activities on the platform.*

**Keywords:** *digital transformation, disruptive strategies, platform economy, OnlyFans, change of discourse*

## 1. Uvod

Platforma OnlyFans postala je „jednorog“ korporacija već u četvrtoj godini poslovanja što je vrlo rijedak slučaj u globalnog poslovnoj praksi. Svoj uspon u svijetu platformi najviše može zahvaliti potpunoj digitalnoj transformaciji poslovanja, odnosno razvoju poduzetničkih projekata u novoj poduzetničkoj paradigmi unutar „dating“ industrije. Fleming i Head (2021) korporacije kao OnlyFans nazivaju "game changer", odnosno to su poslovni subjekti koji potpunu mijenjaju okoline postojećih industrija. U kontekstu poduzetničkih strategija, u početku se pomiču prema disruptivnom segmentu, a nakon toga se pozicioniraju u segment radikalnih poduzetničkih inovacija. U disruptivnom segmentu koriste prednosti novih tehnologija u već postojećim korisničkim zajednicama, dok u radikalnom segmentu formiranju potpuno novi poslovni model značajno proširujući već postojeće korisničke zajednice. Prema organizacijskom modelu poslovanja, koristi model ekonomije platformi (Parker et.al. 2016; Moazed, Johnson 2016). Jednom objavljeni sadržaji na platformi mogu se pregledati neograničeni broj puta, uz stalan fiksni trošak održavanja profila, te bez promjena u varijabilnim troškovima što znači iskorištavanje efekata nultog marginalnog troška (Rifkin 2015). Sadržaji postavljeni na platformu, jednako su dostupni svim korisnicima, bez obzira na popularnost vlasnika sadržaja, te je jednak trošak pristupa svim slobodnim sadržajima što znači da se koristi efekt ekonomije dugog repa (Anderson 2006). U radu se istražuje i analiziraju financijske performanse platforme te se rezultati poslovanja stavljaju u kontekst analize digitalne transformacije poslovanja u već postojećoj industriji te pozicioniranje u segment radikalnih inovacija povezanih s poduzetničkim projektom.

## 2. Pregled literature

Platforma OnlyFans radikalno je promijenila okruženje i model poslovanja unutar dating industrije te je zauzela mjesto lidera novog poslovnog modela. Platforma omogućava digitalnu infrastrukturu koju mogu koristiti svi zainteresirani kreatori sadržaja, a svaki pojedinačni stvaratelj sadržaja nadmeće se s drugima stvarateljima za korisnike s druge strane platforme. Svaki kreator sadržaja može doprijeti do tisuća, pa čak i milijuna ljudi sadržajem koji postaje viralan ili se brzo širi zajednicom jer ga korisnici sadržaja dijele s drugima. Troškovi dijeljenja sadržaja općenito su niski i često besplatni (Thusi 2021). Digitalizirani sadržaj koji postavljaju kreatori postaje izrazito profitabilan i zahtijeva manje napora od ponavljanja sadržaja ispred web kamere, a jednom kreiran sadržaj generira višestruko veći prihod (Sanders et.al. 2018). Platforma OnlyFans osnovana je 2016. godine, ali njen nagli razvoj započeo je tek s razvojem globalne pandemije Covid-19 (Pollak 2022). OnlyFans je postao jedna od najpopularnijih platformi društvenih medija za seksualne radnice na kojima objavljuju svoj sadržaj, pružajući pristupačnije i fizički sigurnije okruženje za sudjelovanje u industriji (Marston 2020).

Popularnost platforme naglo je rasla tijekom pandemije. Jessica Stoya, influencerica s platforme, javno je objavila da je pokrenula posao na platformi kako bi nadoknadila gubitke nastale zbog razvoja pandemije Covida 19 (Pollak 2022). Platforma je omogućila infrastrukturu za vizualni kontakt kamerom, koji je postao toliko popularan da je pojam „camming“ ušao u „popularne rječnike“. Web kamera, kao praksa digitalne komunikacije u svim područjima

života i rada, naglo je porasla tijekom posljednjeg desetljeća. S izbijanjem COVID-19 i učinkom zaključavanja i karantenama diljem svijeta, web stranice s kamerama zabilježile su porast broja izvođača i gledatelja, a glavna platforma OnlyFans naglo je povećala svoj tržišni udio (Rubattu et.al. 2023). Webcaming je postao jedno od područja djelatnosti u kojem se tradicionalni seksualni rad proširio i digitalno (Henry, Pantea 2017).

Platforma OnlyFans komplicira način na koji razmišljamo o seksualnom radu. Mnogi kreatori sadržaja koji koriste platformu, uključujući kreatore koji pružaju seksualno eksplicitan sadržaj, ne misle nužno o sebi kao o seksualnim radnicima (Thusi 2021). Od belfiesa – donjih selfieja – do fotografija s dubokim dekolteima i grudima poput Kardashianovih i Hadidovih, sve do Playboyevih pikseliziranih, ali vidljivih bradavica, isječaka glazbenih videa na temu striptiz klubova i promocija OnlyFans računa slavnih, (polu)svlačenje u mainstream društvenim medijima jednako je vidljivo koliko i unosno u stvaranju tabloidnih članaka, klikova i partnerstava komercijalnih marki. Kako su društveni mediji postali ključni za to gdje i kako se skuplja pozornost u popularnim medijima, etablirane, ambiciozne i slavne osobe koriste platforme – a posebno Instagram – u oblikovanju svoje prisutnosti u očima javnosti, pokazujući pritom svoja tijela (Are, Paasonen 2021).

U kontekstu digitalne transformacije, možemo zaključiti kako je ovo klasičan primjer promjene procesa te stvaranja vrijednosti koristeći tehnologije i nove procese (Lozić 2019). Koncept potpunu digitalne transformacije dokazuje i činjenica da je zatvaranje i pandemija bila štetna za mnoge uslužne industrije, dok su digitalne industriji, uključujući i industriju seksa vrlo brzo prilagodile poslovanje novim uvjetima (Martinez, Dilani 2020). Većina društvenih medija, koji su izrazito kritični prema ovoj vrsti posla, diskriminirajuće se odnosi prema osobama odnosno radnicama i njihovom poslu. Kritika je upućena osobama i poslu, a ne sadržaju koji objavljuju (Al-Rawi, Zemenchik 2022). Istraživanja su otkrila značajne spolne razlike u primanju nekog oblika seksualne ponude povezane s pornografijom. Dok je neki oblik takve ponude dobilo 45% žena, isti oblik ponude dobilo je tek 10% muškaraca. Ova situacija otkriva izloženost i ranjivost kojoj su žene izložene novim kanalima za zapošljavanje koji se koriste za poticanje sudjelovanja u pornografskoj industriji. Ove nove metode regrutiranja žena su u porastu zbog lakog i masovnog pristupa Internetu. Ova situacija izaziva zabrinutost zbog ranjivosti mnogih mladih žena koje bi mogle biti regrutirane iz ekonomske nužde da sudjeluju u takozvanom "seksualnom radu" (Biota 2022).

Feministice, međutim, kritiziraju pornografsku industriju, posebice monopol Pornhuba, zbog neadekvatnih praksi rada i zapošljavanja. Iz tog razloga feministička zajednica četvrtog vala podržava OnlyFans, web stranicu na kojoj pojedinačni izvođači naplaćuju pretplatu na svoj sadržaj i mogu primati savjete od korisnika. Za razliku od Pornhuba, izvođači na OnlyFansu imaju isključivu kontrolu nad svojim poslovanjem, odlučujući o svemu, od onoga što objavljuju do onoga što naplaćuju (Comerford 2022). OnlyFans nije jedina platforma za kreatore eksplicitnog seksualnog sadržaja, jer platforma Snapchat, u modelu Preimum, u ponudi ima forum na kojem kreatori uz novčanu naknadu nude svoj privatni sadržaj. Pretplatnici mogu izravno komunicirati s kreatorima sadržaja, javno komentirati sadržaje i komunicirati s drugim pretplatnicima o objavljenim sadržajima. Poput pretplatnika sadržaja na OnlyFans i oni mogu zahtijevati određene vrste sadržaja od kreatora (Thusi 2021).

Kako je Pollak (2022) istakla internet je uvijek bio korišten za pornografiju, ali financijske usluge nisu. Istovremeno, seksualni radnici ne bi trebali biti sankcionirani od strane financijske industrije za nešto što nije zakonski zabranjeno. Kreatori OnlyFansa primjer su najranjivijih radnika: većina njih su seksualni radnici, a njihov status "Kreatora" proizlazi i razvoja i korištenja tehnologije za razvoja ekonomije dijeljenja. Otprilike 450 000 kreatora sada je u još nesigurnijem ekonomskom položaju zbog prelaska OnlyFansa s tjednog na mjesečno plaćanje kreatorima (Marston 2020.).

### 3. Analiza pokazatelja poslovanja

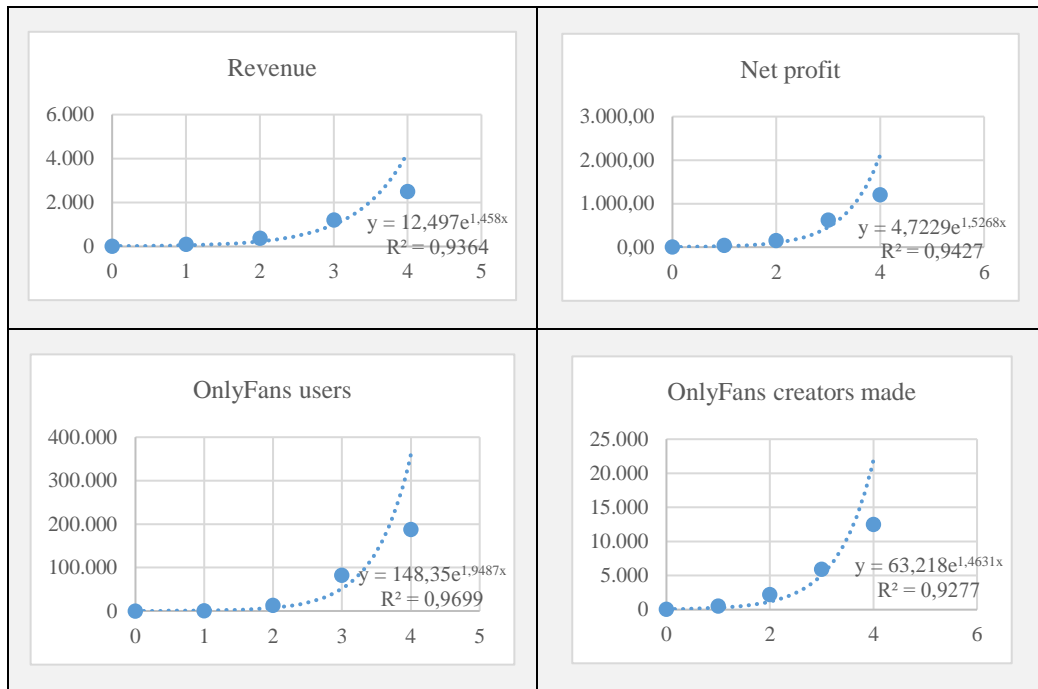
Onlyfans platforma ostarila je posebno snažan rast posjećenosti isključivo kao rezultat rada kreatora digitalnih sadržaja, odnosno platforma je ostvarila potpunu tržišnu dominaciju u segmentu „web camminga“ i sadržaja za odrasle (Lykousas et al. 2020). Kako su to komentirali analitičari na različitim specijaliziranim portalima za digitalnu ponudu u modelu *UGC* („user generated content“), platforma je rasla nestvarnim brzinama. U odabranom analiziranom razdoblju od šest godina prihodi su porasli za 41.566,7%, neto dobit porasla je za 51.624,1%, broj korisnika porastao je za 187.800%, a zarade vlasnika profila za 43.000,3%. Odabrani financijski i opisni parametri prikazani su u tablici 1.

**Tablica 1.** Analiza odabranih financijskih pokazatelja

	Prihodi (milijun \$)	Neto dobit (milijun \$)	OnlyFans korisnici (000)	Zarade vlasnika profila OnlyFans (milijun \$)
2018	6	2,32	100	29
2019	97	38,80	1.000	485
2020	375	150,00	13.500	2.200
2021	1.200	620,00	82.300	5.900
2022	2.500	1.200,00	187.900	12.500

*Izvor: osobna izrada (OnlyFans Annual Report)*

Analiza trenda odabranih financijskih parametara napravljena je pomoću modela statističke regresije. Sva četiri parametra odabrana i analizirana statističkim regresijskim modelom ostvarila su eksponencijalni rast u odabranom šestogodišnjem razdoblju. Prihodi su rasli po prosječnoj stopi od 329,7% godišnje ( $s=329,7356$ ), protumačeno jednadžbom eksponencijalnog trenda  $y=12,497e^{1,458x}$ , s koeficijentom protumačenosti od 96,99% ( $R^2=0,9364$ ). Neto dobit rasla je po prosječnoj godišnjoj stopi od 360,3% ( $s=360,3422$ ), interpretirano jednadžbom eksponencijalnog trenda  $y=4,7229e^{1,5268x}$ , s koeficijentom protumačenost od 94,27% ( $R^2=0,9427$ ). Broj korisnika platforme, odnosno broj korisnika usluga kreatora rastao je prosječnom godišnjom stopom od 602% ( $s=601,95562$ ), protumačeno jednadžbom eksponencijalnog trenda  $y = 148,35e^{1,9487x}$ , s koeficijentom protumačenost 96,99% ( $R^2=0,9699$ ). Zarade kreatora sadržaja pratile su ukupne prihode platforme i rasle su po prosječnoj godišnjoj stopi od 331,9% ( $s=331,93827$ ), protumačene jednadžbom eksponencijalnog trenda  $y = 63,218e^{1,4631x}$ , s koeficijentom protumačenosti od 92,77% ( $R^2 = 0,9277$ ). Rezultati istraživanja prikazani su u tablici 2.

**Tablica 2.** Regresijska analiza odabranih financijskih pokazatelja

Izvor: osobna izrada

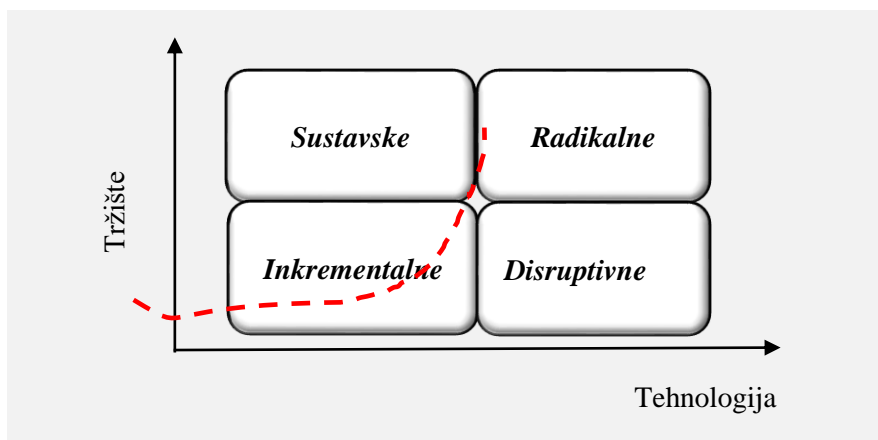
Eksponencijalni rast prihoda i broja korisnika, s jedne strane, uvjetovan je razvojem pandemije Covid-19 i radom od kuće, a s druge strane naporima platforme u razvoju infrastrukture te pomaganju kreatorima sadržaja u njihovom svakodnevnom poslu. Platforma nudi ljestvicu pretpostavki o tome koliko bi kreatori sadržaja mogli zaraditi mjesečno. Poredak ne uključuje prihod koji kreatori mogu zaraditi prodajom svog sadržaja izvan platforme ili drugi prihod koji nije povezan sa sadržajem objavljenim na platformi. Platforma naplaćuje proviziju od 20% zarade kreatora, koja se odbija od prihoda ostvarenog pretplatom (Marston 2020). Uprava platforme iskoristila je priliku "od usta do usta" te se vijest proširila i podijelila među budućim korisnicima. Nekoliko slavni osoba pridružilo se web stranici i plaćeni su za dijeljenje seksualno eksplicitnih materijala i online iskustava sa svojom publikom. OnlyFans omogućuje potrošačima plaćanje za seksualne interakcije uživo i seksualno eksplicitne materijale, komplicirajući način na koji definiramo pornografiju i prostituciju (Thusi 2021.).

#### 4. Digitalna transformacija i poduzetnički projekt

Poslovna filozofija platforme bila je, na prvi pogled, jako jednostavna. Platforma će omogućiti infrastrukturu za korisnike koji žele ostvariti prihode objavljujući vlastite sadržaje, a moguće je korištenje web kamera u interakciji korisnika s obje strane platforme. Sličnih pokušaja bilo je i prije, ali su svi propali. Najpoznatiji primjer je platforma Chatroulette, koja je pokrenuta 2009. godine, a omogućavala je web komunikaciju između korisnika. Samo šest mjeseci nakon lansiranja imala je pola milijuna korisnika, a ušla je i u jednu epizodu Simsona, što je za to vrijeme značilo apsolutni uspjeh i globalnu popularnost. Međutim, nakon manje od godinu dana poslovanja, broj korisnika počeo je naglo opadati, a problem je prepoznat kao nedostatak kontrole i emitiranje pornografskih sadržaja. Prvo je ženski dio zajednice pao na samo 11%, a nakon toga se ispuhao mrežni efekt i platforma je nestala. Slične probleme imala je i globalno popularna platforma MySpace.

Za Chatroulette je možda bilo prerano, te je OnlyFans iskoristio trenutak u kojem se promijenila društvena paradigma prema „web cammingu“ i drugim oblicima monetizacije sadržaja za odrasle (Lozić 2023). S jedne strane, platforma je iskoristila promjenu društvene paradigme, a u korist joj je išla i pandemija Covid 19 te zatvaranje u kuće, a s druge strane, pokretanje pojedinačnih projekata na platformi oblik je potpunu digitalne transformacije unutar industrije sadržaja za odrasle. Chatroulette je bio klasičan oblik inkrementalne inovacije kod koje je unaprijeđen model komunikacije jer se omogućilo korištenje web kamere. MySpace je otišao korak dalje i omogućio uređivanje profilne stranice, postavljanje sadržaja na platformu, korištenje web kamera, otvaranje posebnih „Chat soba“ koje kontrolira administrator, a ne uprava platforme i sl. Međutim, to je bilo unapređenje tehnoloških rješenja bez značajnih pomaka u modelima komunikacije, monetizacije i upravljanja sustavom. Inovacije su završavale u segmentu sustavskih inovacija odnosno inovacija arhitekture.

**Slika 1.** Matrica modela inovacija



Izvor: osobna izrada

Prvu pravu promjenu u industriju donijela je sa sobom pojava web stranice Pornhub koja je u samo godinu dana poslovanja postala stranica s najviše pretplatnika i najvećim brojem sati pregleda. U matrici modela inovacija, Pornhub je bio klasična disruptivna inovacija. Na već postojećem tržištu, inovirao je u tehnološki razvoj te omogućio skidanje i dijeljenje sadržaja. Korisnici s potražne strane platforme, mogli su komunicirati međusobno, a većina sadržaja je bila u freemium modelu. Integralne odnosno cjelovite verzije filmova mogle su se skidati u premium modelu, te je stranica vrlo brzo prikupila tisuće korisnika koji su plaćali mjesečnu pretplatu. U kontekstu analize transformacije poslovanja, to je bila potpuna disrupcija postojeće industrije.

Potpuna digitalna transformacija poslovanja povezana je s platformom OnlyFans. Platforma je omogućila interakciju korisnika s obje strane platforme, te naplaćuje samo proviziju od honorara vlasnika profila. Kreatori sadržaja su i vlasnici prava na sadržaj, što je potpuna novost u odnosu na prethodnu fazu disruptivnih inovacija u kojima su korporacije koje su pokrenule web stranice ujedno i vlasnici prava na sadržaj. Korisnici platforme su u izravnom kontaktu bez posrednika, a platforma samo omogućuje infrastrukturu monetizacije usluge. Poslovni model platforme, potpuno je izašao iz okvira postojećih industrija za odrasle, te izradio vlastiti ekosustav. U kontekstu strategije inovacija, platforma je primjer radikalne inovacije koja je začetnik sasvim nove industrije. Matrica modela inovacija prikazana je na slici 1.

Digitalna transformacija poslovanja zahvatila je sve vrste i sektore industrija. Medijska industrija je bila među prvima na udaru, te je vrlo brzo transformiran model proizvodnje i distribucije medijske industrije. Kao primjer transformacije glazbene industrije, kao dijela

medijske industrije, može se navesti model poduzetničkog projekta Mjuzica.hr u kojem bi se razvila posebna platforma za stremenog domaćih izvođača (Lozić 2020). U industriji maloprodaje već se etablirane globalne platforme kao što je Amazon i Alibaba. Digitalnom transformacijom poslovanja i domaći poduzetnici mogu otvoriti dućan na platformi Alibaba i dosegnuti globalno tržište (Lozić, Fotova Čiković 2022).

#### 4.1. Promjena paradigme i nestanak srama

Već duže traju znanstvene rasprave na temu, kako objasniti fenomen OnlyFans koji je postao korporacija jednorog u četvrtoj godini poslovanja. Jednostavni poduzetnički projekti samostalnih kreatora, osigurali su mrežni efekt koji danas podržava 187 milijuna korisnika, a vlasnici sadržaja, ostvaruju prihode od 12,5 milijardi dolara. Platforma nudi ljestvicu pretpostavki koliko bi kreatori sadržaja mogli mjesečno zaraditi. Ljestvica ne sadrži prihode koje kreatori mogu zaraditi od prodaje svojih sadržaja izvan platforme ili drugih prihoda koji nisu povezani sa sadržajem koji se objavljuju na platformi. Platforma naplaćuje proviziju od 20% od zarade kreatora koji se oduzima od prihoda koji se ostvaruje od pretplate (Marston 2020).

Kreatori s OnlyFans iskoristili su mogućnosti koje je pružila platforma Instagram, kako bi izgradili korisničku zajednicu, a onda su razvile posao na OnlyFans. Sadržaj koji objavljuju na OnlyFans nije prihvatljiv na Instagramu i bio bi uklonjen (Marston 2020). Jednim dijelom kreatori su se koristili strategijom Piggyback (Parker et. at. 2016), kako bi razvili korisničku zajednicu koja će pozvati na OnlyFans. Naknadno je jedan dio profila, osoba povezanih s radom na platformi OnlyFans uklonjen s platforme Instagram, a sličnom praksom vodila se i platforma TikTok. Istovremeno, profili slavni osoba, a koji su imale profile i na OnlyFans, nisu uklonjeni sa Instagrama i TikTok (Are, Paasonen 2021). Razvoj korisničke zajednice prije razvoja poslovnog modele, fundamentalna je strategija razvoja digitalnih mreža (Shilds 2017) i ukazuje na digitalnu transformaciju unutar industrije (Lozić 2019). Model razvoja profila na platformi, jednim je dijelom i osobni poduzetnički projekt, a već je Hilderfing smatrao, prije nego Schumpeter, da je sada glavni pokretač inovacija velika tvrtka uz pomoć primijenjenih znanosti, a ne više poduzetnik koji prtlja po svojoj radionici (Mason 2016).

Nekoliko slavni osoba pridružilo se platformi te su bili plaćeni za dijeljenje seksualno eksplicitnih materijala i internetskih iskustava sa svojom publikom. OnlyFans omogućuje potrošačima plaćanje za seksualne interakcije uživo i seksualno eksplicitne materijale, što komplicira način na koji definiramo pornografiju i prostituciju (Thusi 2021). Platformu su iskoristile i mnoge već etablirane zvijezde kako bi nadoknadile dio prihoda izgubljen zbog pandemije u modelu „rad od kuće“. Profile na platformi otvorile su već poznate zvijezde kao što su Cardi B i Belle Thorn, a sve kako bi zadržale interes javnosti u pandemiji. Sve tri vlasnice profila s najvećim zaradama u 2022. godini, već su od prije poznate iz svijeta spektakla i biznisa. Black Chyna godišnje od pretplate zaradi oko 20 milijuna dolara, Bella Thorn oko 11 milijuna, a CardiB oko 9,49 milijuna dolara. Poznata glumica iz filmova za odrasle, Mia Khalifa ostvarila je zaradu od 6,42 milijuna dolara u 2022. te je peta na listu po visini zarade (Tabalia, Simwa 2023).

Istovremeno, profile su otvorile i djevojke koje nisu bile poznate široj javnosti, na zgražanje svojih roditelja. Ali, ono što je najzanimljiviji i što je neka vrsta fenomena povezanog s platformom prepoznaje se u jednakom stavu novih zvijezda i javnosti, odnosno ne postoji sram. Zvijezde OnlyFansa koriste vlastita imena i ne srame se izbora svoje karijere; što ukazuje na masovni pomak društvenih vrijednosti prema normalizaciji seksualnog rada kao još jedne vrste posla. Nema tabua (kada je seks u pitanju), novac međutim sada definitivno nije tema pristojnog razgovora (Williams 2023). Asimetrija zarada samo potvrđuje tržišne zakone kapitalizma. Bella Thorne je zaradila milijun dolara u samo 24 sata nakon što je otvorila profil

što ne nedostižan iznos za većinu ostalih vlasnika profila. Samo 1% profila na platformi, ostvari 33% ukupne zarade, dok uvjerljiva većina profila ostvari manje od 145 dolara mjesečno. Četiri posto populacije u SAD izjavilo je kako će postati vlasnik profila na platformi. Najveće skupina korisnika je u dobi između 18 i 24 godine, a 87% korisnika su muškarci (Simon 2023).

#### 4.2. Financijska industrija, kasni kapitalizam i poslijemoderno društvo

Početak godine 2020., platforma se našla pod pritiskom financijske industrije te prijetnjama o obustavi suradnje. Ipak, taj pritisak nije doveo do obustave temeljene djelatnosti platforme. Nakon toga, došlo je do znatne promjene i porasta interesa javnosti što je rezultiralo promjenom diskursa, a postupci financijske industrije prozvani su „financijska cenzura” (Pollak 2022). Trenutačno globalne platforme Mastercard i Visa podržavaju transakcije povezane s platformom OnlyFans, dok PayPal nije uključen u transakcije (Pollack 2022). S kapitalizmom, dakle, imamo odnos koji nije ni ljubav ni mržnja nego čisti cinizam. Uzimamo od tog instrumenta ono što nam odgovara, a odbacujemo ono što nas hendikepira (Bruckner 2008). Snaga ekonomije platformi najbolje se oslikava u ovom detalju. Financijska industrija utječe na javni diskurs, a vrijednost platforme raste.

U industrijskim društvima, najznačajniji proizvod industrije kulture jest publika pretvorena u robu koja se prodaje oglašivačima (Fiske 2001), u poslijeindustrijskim društvima korisnici biraju individualiziranu uslugu bez posrednika koji uzima dio kolača. Naša seksualnost, etnicitet, stanište, dob i prihodi više ne oblikuju naše barijere. Mi smo svi „screenagers“, sretni ovisnici u međunarodnoj potjeri temeljnoj na ekranu (Low 2013). Upravo ono što podrazumijeva digitalna transformacija društvene paradigme. Sve je promijenjeno, pa tako i odnos prema novim poznatim licima. Ili, onim starim koja sada pokazuje više identiteta. Digitalna transformacija je izravno povezana i hoda ruku pod ruku s poslijemodernim društvom.

Mia Khalifa zaradila je samo 12 tisuća dolara honorara za snimanje filmova za odrasle tijekom desetomjesečne karijere, ali je i dalje jedna od najtraženijih zvijezda filmova za odrasle u povijesti (Marston 2020). Digitalna transformacija industrije filmova za odrasle, omogućila joj je izravan kontakt s korisnicima usluga u digitalnom okruženju te je danas šesta na listi napaćenijih zvijezda na OnlyFans. Modni brend Rebecca Minkoff pridružio se platformi za pretplatu na sadržaj, nudeći gledateljima uvid u unutarnje funkcioniranje brenda. Stranica modne kuće OnlyFans bit će besplatna za potrošače, nudeći video snimke iza kulisa i ekskluzivni pristup nadolazećim kolekcijama, kao i poduzetničke savjete osnivača brenda (Panesar 2021). OnlyFans svojim kreatorima sadržaja prepušta vlasništvo nad njihovim intelektualnim vlasništvom, odnosno fotografijama i videozapisima, a koje kreatori objavljuju na svojim stranicama za gledanje obožavatelja uz mjesečnu pretplatu (Marston 2020). Digitalna transformacija poslovanje u model, u kojem vlasnici sadržaja zadržavaju jedan dio prava nad distribucijom i korištenjem, te alimentiraju nove prihode iz naknadne reprodukcije, Christophers (2020) naziva „rentni kapitalizam“ odnosno „ekonomija bilanci“, a što su već Boldrin, and Levine (2002) opisali kao „intelektualni monopol“.

Beyonce je u jednoj od svojih pjesama iz 2020. spominje djevojku koja razmišlja o otvaranju profila na OnlyFans (Thusi 2021). Baudrillard već 2006. ističe da ako se svijet nekoć uputio prema transcenciji ili je podlegao drugim paralelnim svjetovima, danas je zapao u stvarnosti.

Sve oko platforme postalo je hype. To nije samo pornografija, to je digitalna transformacija u industriji sexa.



## 5. Zaključak

Platforma OnlyFans je u samo četiri godine prošla put od razvoja poduzetničkog projekta do jednoroga s globalnom korisničkom zajednicom. Broj korisnika nezaustavljivo raste te se ne vidi kraj rasta. Platforma je ostvarila stabilan mrežni efekt uz potpunu asimetriju korisničke zajednice na platformi, što je nezabilježeno u dosadašnjoj praksi ekonomije platformi. I ono što je najvažnije za jednoroga, u ovom modelu razvoja, platforma je izgradila samostalni ekosustav koji je svojevrsni monopol, te ne postoji sličan poslovni model koji bi ugrozio prihode platforme u skoroj budućnosti.

Poslovni uspjeh i financijsku efikasnost, u prvom redu, omogućila je potpuna digitalna transformacija modela poslovanja u industriji za odrasle. Model poslovanja je omogućio svim zainteresiranim stranama pristup na platformu i tržišno natjecanje za korisnike koji su spremni platiti traženi iznos pretplate ili druge oblike monetizacije. Uz to, poslijemoderno društvo je promijenilo diskurs te je nestala stigma prema seksualnom radu, što je omogućilo transparentno poslovanje uz financijsku kontrolu. Kako su to naglasili znanstvenici iz različitih područja, nestao je sram u javnom prostoru i kod vlasnika profila kao i kod korisnika usluga.

Međutim, dok je s jedne strane stvoren hype zbog jako puno poznatih lica iz svijeta filma, glazbe i brodacasting koji zarađuju više nego u svojim core biznisima, velika većina vlasnika profila ostvaruje zarade koje su manje od 145 \$ mjesečno. Sve što se događa oko platforme dio je dobro osmišljenih menadžerskih strategija usmjerenih na izgradnju spektakla. Utjecaj platforme i svega što se zbiva u ekosustavu platforme, a posebno oko njega, već je toliko snažan da je i financijska industrija „odgodila konačne odluke“ o suradnji s platformom. Svjetla reflektora i moć spektakla privlače već etablirane zvijezde, ali i veliki broj onih koji žele pokušati ući u svijet „crvenog tepiha“. Platforma je otvorena za sve, a novac je jedini pokretač za sve dionike ovog procesa.

## Literatura

1. Al-Rawi, A. & Zemenchik, K. (2022). Sex Workers' Lived Experiences with COVID-19 on Social Media: Content Analysis of Twitter Posts. *JMIR Form Res* 2022;6(7):e36268) doi: 10.2196/36268.
2. Anderson, C. (2006). *The Long Tail: Why the Future of Business Is Selling Less of More*, Hachette Books. ISBN 978-1-4013-0966-4.
3. Are, C. & Paasonen, S. (2021) Sex in the shadows of celebrity, *Porn Studies*, 8:4, 411-419, DOI: 10.1080/23268743.2021.1974311.
4. Baudrillard, J. (2006). *Inteligencija zla ili pakt lucidnosti*. Naknada Ljevak.
5. Biota, I.; Dosil-Santamaria, M.; Mondragon, N.I.; Ozamiz-Etxebarria, N. (2022). Analysing University Students' Perceptions Regarding Mainstream Pornography and Its Link to SDG5. *Int. J. Environ. Res. Public Health*, 19, 8055. <https://doi.org/10.3390/ijerph19138055>.
6. Boldrin, M. & Levine, D. (2002). The case against intellectual property. *The American Economic Review*, 92 (2), 209–212.
7. Bruckner, P. (2008). *Bijeda blagostanja – Tržišna religija i njezini neprijatelji*, Zagreb, Algoritam
8. Christophers, B. (2020). *Rentier capitalism: who owns the economy, and who pays for it?* London: Verso. ISBN: 9781788739726.
9. Comerford, T. (2022). Pornography Isn't the Problem: A Feminist Theoretical Perspective on the War Against Pornhub, 63 *B.C. L. Rev.* 1177. <https://lawdigitalcommons.bc.edu/bclr/vol63/iss3/9>.
10. Fiske J. (2001). *Popularna kultura*. Agora.

11. Fleming, J.T & Head, L.L. (2021). *Game-Changers: Ultimate Gig*. Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 209-266.  
<https://doi-org.ezproxy.nsk.hr/10.1108/978-1-83982-860-720211012>.
12. Henry, M. V. & Panteá F. (2017). Always hot, always live: Computer-mediated sex work in the era of camming. *Women's Studies Journal* 31: 113–28.
13. Law, A. (2013). *Implosion – What Internet REALLY done to Culture and Communications*, London, LID Publishing Ltd.
14. Lozić, J. (2023). Digital transformation in dating industry: OnlyFans Platform. 97<sup>th</sup> International Scientific Conference on Economic and Social Development – "Modern technologies and innovative concepts in the function of promoting cultural heritage", pp., 162-175.
15. Lozić, J. & Fotova Čiković, K. (2022). Ekosustav Alibaba kao model poduzetničkog projekta: šansa za hrvatska mala i srednja poduzeća. *Obrazovanje za poduzetništvo – E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo*, 12 (1), str. 110.-119.  
<https://doi.org/10.38190/ope.12.1.8>.
16. Lozić, J. (2019). "Core concept of business transformation: From business digitalization to business digital transformation." 48<sup>th</sup> International Scientific Conference on Economic and Social Development – "Managerial Issues in Modern Business". Warsaw, str. 159.-167.
17. Lozić, J. (2020). „Mjuzica.hr“ kao poduzetnički projekt u modelu glazbene streaming platforme. *Obrazovanje za poduzetništvo – E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo*, 10 (2), str. 177-190.  
<https://doi.org/10.38190/ope.10.2.4>.
18. Lykousas, N.; Casino, F. & Patsakis, C. (2020). Inside the x-rated world of "premium" social media accounts. In *International Conference on Social Informatics*. Cham: Springer, pp. 181–91.
19. Marston, M. (2020). Onlyemployees: ending the misclassification of digital seks workers in the shared and gig economy. *American University Journal of Gender, Social Policy & the Law*, 29(1), 89-122.
20. Martinez D. A. & Dilani J. (2020). Bios, mythoi and women entrepreneurs: A Wynterian analysis of the intersectional impacts of the COVID-19 pandemic on self-employed women and women-owned businesses. *International Small Business Journal* 38: 391–403.
21. Mason P. (2016). *Postkapitalizam: vodič za našu budućnost*. Fokus komunikacije d.o.o.
22. Moazed, A.; Johnson, N.L. (2016). *Modern Monopolies – What it takes to Dominate the 21st Century Economy*, Applico, LLC. ISBN 9781250091895.
23. OnlyFans Annual Report. [https://tracxn.com/d/reports-company/onlyfans-company-report/\\_IJd4IbJWFd-CbVcHW0NtwnPpo0lhA4aiE46NNcs3rBk](https://tracxn.com/d/reports-company/onlyfans-company-report/_IJd4IbJWFd-CbVcHW0NtwnPpo0lhA4aiE46NNcs3rBk). [02.04.2023.]
24. Panesar, G.; Josephs, R. & Buller, A. (2021). Rebecca Minkoff creates exclusive content for OnlyFans. *Lsnglobal.com*.  
<https://www.lsnglobal.com/fashion/article/26586/rebecca-minkoff-creates-exclusive-content-for-onlyfans>. [02.04.2023.]
25. Parker, G.G.; Van Alstyne, M.W.; Choudary, S.P. (2016). *Platform Revolution: How Networked Markets are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You*, W.W. Norton & Company Ltd. ISBN 978-0-393-24913-2.
26. Pollak, E. (2022). The internet is for porn.. or is it? Fair access to financial services and the need for Onlyporn legislation. *Brooklyn Journal of Corporate, Financial & Commercial Law*, 17(1), 191-218.

27. Rifkin, J. (2015). *The zero marginal cost society: The Internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism*, Palgrave Macmillan, St. Martin's Press LLC. ISBN 978-1-137-28011-4.
28. Rubattu, V.; Perdion, A. & Brooks-Gordon, B. (2023). *Cam Girls and Adult Performers Are Enjoying a Boom in Business. The Reportage on the Pandemic Impact on Virtual. Social Sciences* 12: 62. <https://doi.org/10.3390/socsci12020062>.
29. Sanders, T.; Scoular, J.; Campbell, R.; Pitcher, J. & Cunningham, S. (2018). *Internet Sex Work: Beyond the Gaze*. Berlin: Springer.
30. Shields, B. (2017.) *Social Media Management: Persuasion in Networked Culture*. Oxford University Press. ISBN-13: 978-0-19-029633-9.
31. Simon, M. (2023). *OnlyFans Statistics 2023: Exploring the Platform's Users, Creators, and Earnings*. TechReport.com. <https://techreport.com/statistics/onlyfans-statistics/>. [02.04.2023.]
32. Tabalia, J. & Simwa, A. (2023). *Top 25 OnlyFans top earners in 2023: How much do they make?* Briefly.com. <https://briefly.co.za/107799-top-25-onlyfans-top-earners.html>. [02.04.2023.]
33. Thusi, I. (2021). *Reality porn*. *New York University Law Review*, 96(3), 738-808.
34. Williams, B. (2023). *Life Lessons from OnlyFans*. Fluxtrends.com. <https://www.fluxtrends.com/life-lessons-from-onlyfans/>. [02.04.2023.]