

El Negocio  
está en una  
Trampa

Según el último informe de Transparency de Meta y estudios de la Economía de Creadores 2025, el 85% de las creadoras vive bajo el síntoma de la “Ansiedad Algorítmica”. Han perdido o temen perder su cuenta principal en cualquier momento por errores de clasificación de la IA.”

**Esto significa que para Valeria, su negocio no es un activo sólido; es una bomba de tiempo. Cada baneo es una pérdida de capital del 100% de la noche a la mañana.”**

# La Protagonista

(Valeria y su Realidad)



**La Realidad:** "Valeria gasta el **40%** de su jornada laboral en 'trabajo invisible': creando cuentas de respaldo, moviendo fans a Telegram y rezando para que el link de su perfil no sea marcado como riesgo."

**El Dolor:** "Ella no quiere ser más 'sexy' para la plataforma; ella quiere que la plataforma sea su socio comercial. Busca dejar de ser una 'influencer' para convertirse en una dueña de negocio con una infraestructura que no se caiga."

**Fricción de Entrada:** El **68%** de las creadoras abandona el registro cuando se les exige seguridad técnica sin incentivos inmediatos.

# La Gran Pregunta

**¿Por qué Instagram nos borra  
y por qué Valeria no confía?"**

El desafío no es diseñar algo bonito; es resolver esta paradoja: ¿Cómo vendemos un negocio de contenido adulto sin que los algoritmos nos traten como delincuentes?"

# Diagnóstico: La Invisibilidad Programada

Pasa por dos razones que la documentación de Nielsen Norman y Meta confirman:

**Detección de Patrones:** Los bots de Meta aplican clasificadores de "**Contenido Borderline**" que reducen automáticamente el alcance orgánico en un **85%** si detectan estéticas sugerentes o links asociados a riesgo.

**Margen de Error:** El **45%** de las desactivaciones de cuentas en 2025 fueron errores de clasificación de la IA sin posibilidad de apelación humana, lo que genera una pérdida total de capital de un momento a otro.

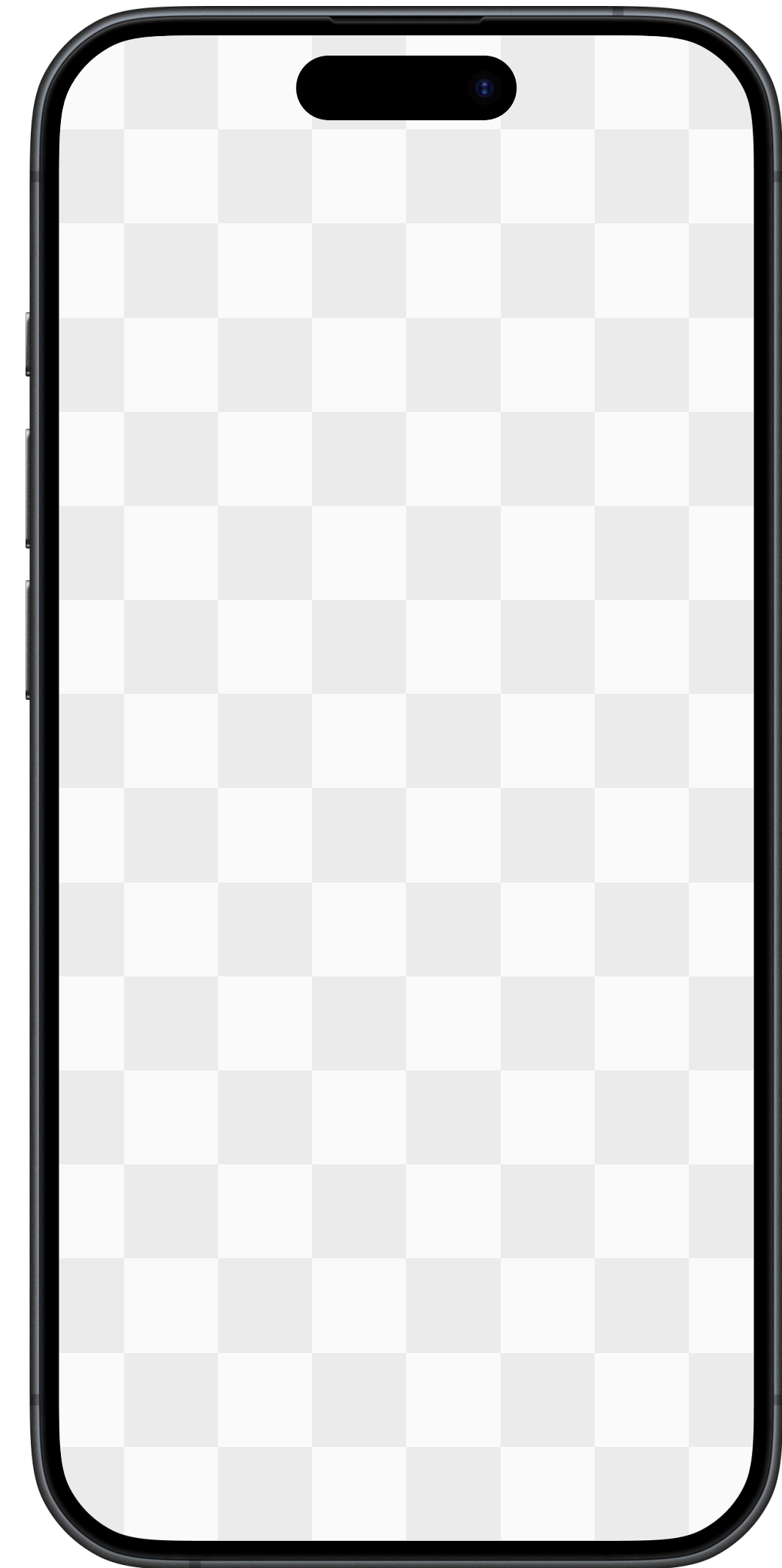
# La Solución

## 1. Estética de Autoridad (El Look & Feel)

- Resultado: El diseño de autoridad (estilo FinTech) genera un 40% de aumento en la disposición del usuario a entregar datos sensibles.
- Jerarquía de Información: Priorizamos la seguridad y las métricas de negocio por sobre el "scroll" infinito de redes sociales tradicionales.

## 2. Gamificación de Rendimiento: "Business Health Score"

- Barra de Progreso Dinámica: En lugar de formularios latosos, usamos una barra de "Salud del Negocio".
- Incentivos por Hito: \* 50% (ID Verificada): Desbloquea retiros de dinero en 24h.
- 80% (2FA Activo): Acceso a métricas avanzadas de retención de fans.
- 100% (Bóveda Blindada): Menores comisiones por transacción.



# Infraestructura para la Economía del Creador

- **Resiliencia:** El diseño "FinTech" es nuestro escudo. Evitamos el gasto constante de regenerar presencia digital tras baneos algorítmicos
- **.Eficiencia de Conversión:** Convertimos el miedo de Valeria en confianza técnica. Si ella se siente segura, completa su perfil. Si completa su perfil, el sistema funciona solo.
- **Mínima Fricción, Máxima Mantención:** Una interfaz limpia y profesional es más barata de escalar y mantener en el tiempo que una basada en tendencias visuales pasajeras.

*La investigación es clara: El mercado está saturado de sitios frágiles. MyVibes será la infraestructura sólida que las creadoras pro eligen para quedarse, y la que nosotros podemos escalar con el menor costo operativo posible.*

**No estamos diseñando una página de fotos; estamos construyendo el sistema operativo de un negocio.**

# Principios de Diseño: El ADN

- **Autoridad Visual** (Trust by Default): Cada elemento debe proyectar seguridad. Esto se logra con grillas perfectas, tipografías limpias y una jerarquía clara. No hay espacio para lo "amateur". Si parece un banco, Valeria confía.
- **Camuflaje Estratégico** (The Stealth Rule): La fachada pública debe ser "invisible" para los algoritmos de censura. Lo que se ve por fuera debe parecer un software de gestión; el valor real ocurre tras el muro de seguridad.
- **Propiedad y Control** (Ownership First): El diseño debe decirle a Valeria constantemente que ella es la dueña. Ella no "arrienda" un espacio en MyVibes; ella opera su propio Resguardo.
- **Fricción con Propósito**: La seguridad no es "paja" si tiene un beneficio. Si le pedimos un dato, el diseño debe mostrarle qué beneficio desbloquea (estatus, pagos rápidos, protección).

# Tono y Voz:

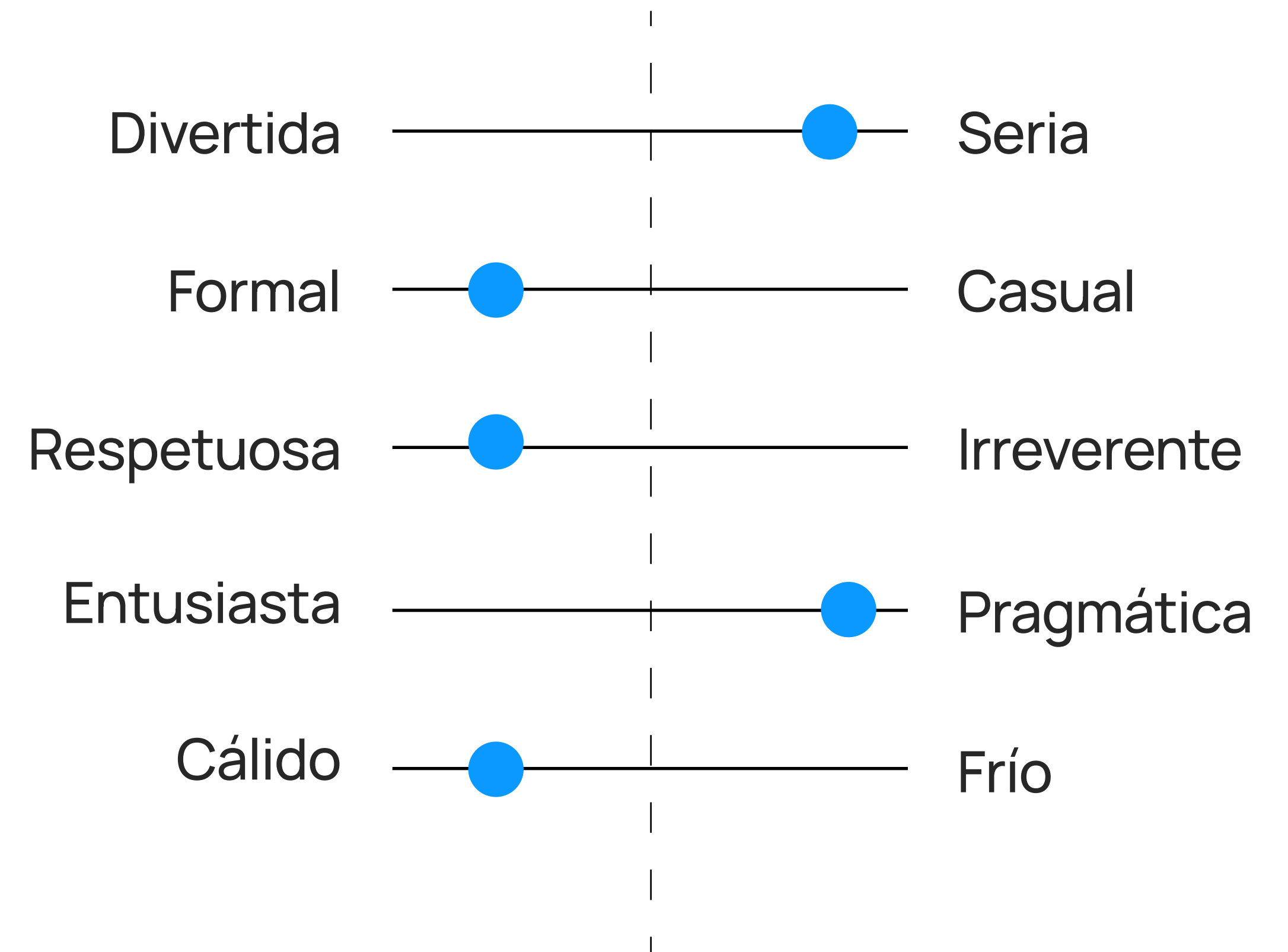
## ¿Cómo le hablamos a la "Content CEO"?

### La Voz (Personalidad)

Nuestra voz es Segura, Directa y Facilitadora.  
Somos ese manager que tiene todo bajo control para que ella solo se preocupe de producir.

Somos: Expertos, protectores, eficientes.

No somos: Aduladores, informales ("amiguís"), ni excesivamente corporativos/fríos.



# La Protagonista: "Valeria y su Realidad"

Ella no quiere ser más 'sexy' para la plataforma; ella quiere que la plataforma sea su socio comercial. Busca dejar de ser una 'influencer' para convertirse en una dueña de negocio con una infraestructura que no se caiga.

Valeria gasta el 40% de su jornada laboral en 'trabajo invisible': creando cuentas de respaldo, moviendo fans a Telegram y rezando para que el link de su perfil no sea marcado como riesgo."



## La creadora precavida

Mi contenido es mi producto, mi audiencia es mi activo. No puedo permitir que un error de un algoritmo de Meta destruya años de inversión y marca personal.

**Nombre:** Valeria **Edad:** 24 - 32 años

**Ocupación:** Creadora y Administradora de Contenido Privado.

**Situación:** En fase de escalamiento y profesionalización de su marca.

## Contexto

Valeria ve su trabajo como una unidad de negocio. Ha pasado de ser una "Social-First Creator" (dependiente de redes) a buscar estabilidad y propiedad sobre su audiencia. Su motivación no es solo económica; es la autonomía y el empoderamiento profesional en un mercado digital competitivo.

## Descripción

Es una usuaria "Auditory Digital" (analítica y estructurada). Valora la autenticidad y el control real sobre sus ingresos. Sabe que las plataformas sociales son volátiles (caída del 33% en pagos directos en 2025) y por eso busca diversificar y migrar su base de fans a un ecosistema que ella controle al 100%.

## Dolores

1. Precariedad Algorítmica: El riesgo de perder su canal de ventas por errores de IA en moderación masiva.
2. Desvalorización del Trabajo: Sentir que la plataforma se queda con la mayoría de sus ganancias sin aportar valor técnico real.
3. Carga de "Labor Invisible": El agotamiento de tener que crear cuentas de respaldo, usar lenguaje alusivo y gestionar Telegram para evadir shadowbans.
4. Falta de Herramientas de Negocio: Interfaces que solo sirven para subir fotos, pero no para analizar datos de conversión o retención de fans.

## Motivaciones y metas

1. Independencia Financiera: Escalar su facturación mensual a través de un modelo de negocio recurrente y predecible.
2. Legitimidad Profesional: Ser reconocida como una emprendedora que gestiona una marca de lujo o de nicho.
3. Optimización de Tiempo: Automatizar la gestión para enfocarse en la creación y no en "pelear con la app".

## Necesidades

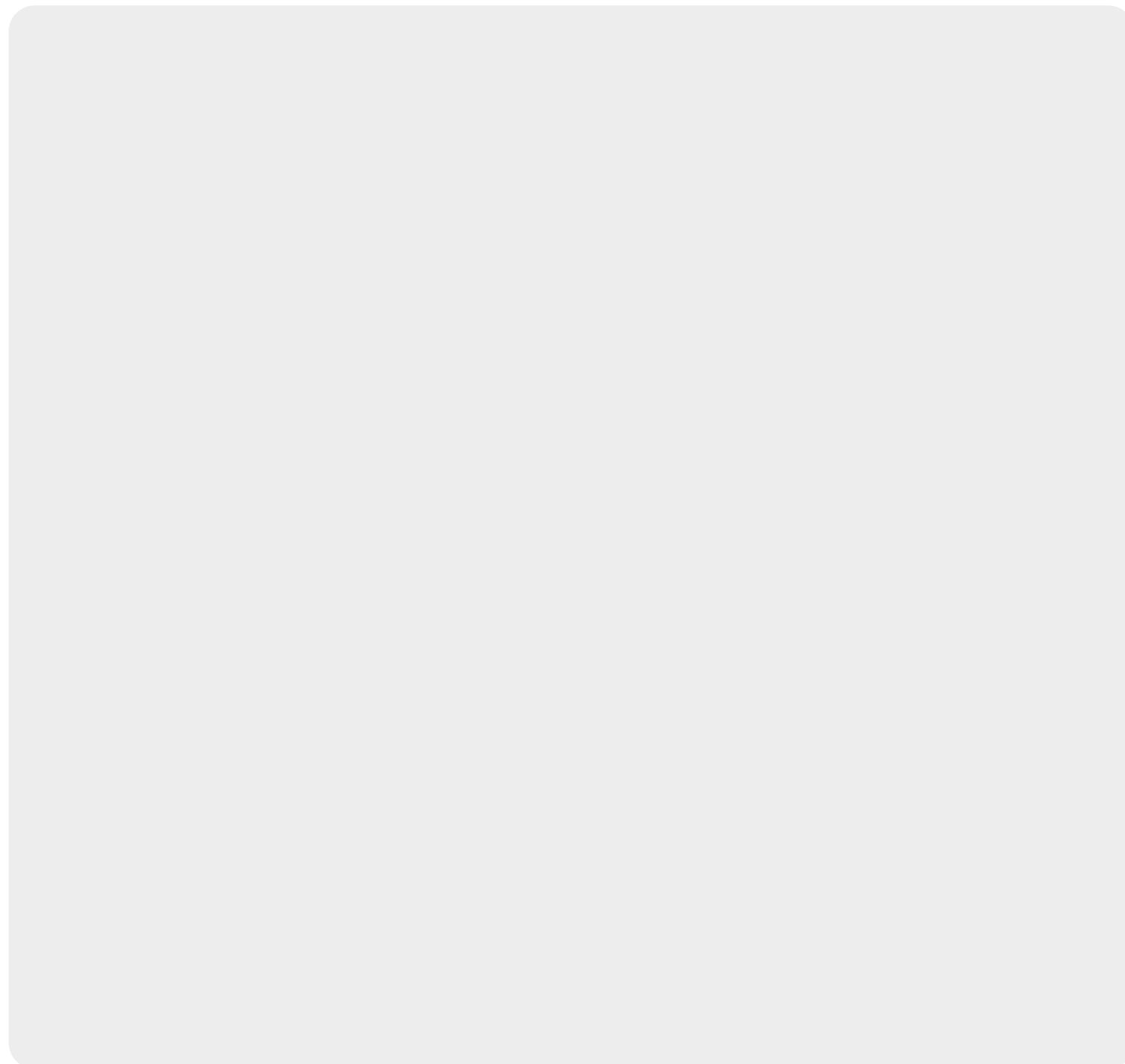
1. Propiedad de Audiencia: Herramientas para exportar y mantener contacto directo con sus fans fuera de Instagram.
2. Soporte Humano Real: Respuesta ante bloqueos erróneos de IA, algo que Meta ha dejado de ofrecer eficientemente.
3. Estabilidad Técnica: Una plataforma que no sufra caídas ni cambios bruscos de política que afecten sus cobros.

## Acciones

1. Implementa estrategias de "Self-Branding" multiplataforma para mitigar riesgos.
2. Invierte en equipo (luces, cámaras, software) viendo el contenido como una producción de alto valor.
3. Migra activamente a sus seguidores más fieles a plataformas de suscripción privada.
4. Evalúa plataformas basándose en la "Perceived Ease of Use" (facilidad de uso) para optimizar su flujo de trabajo diario.

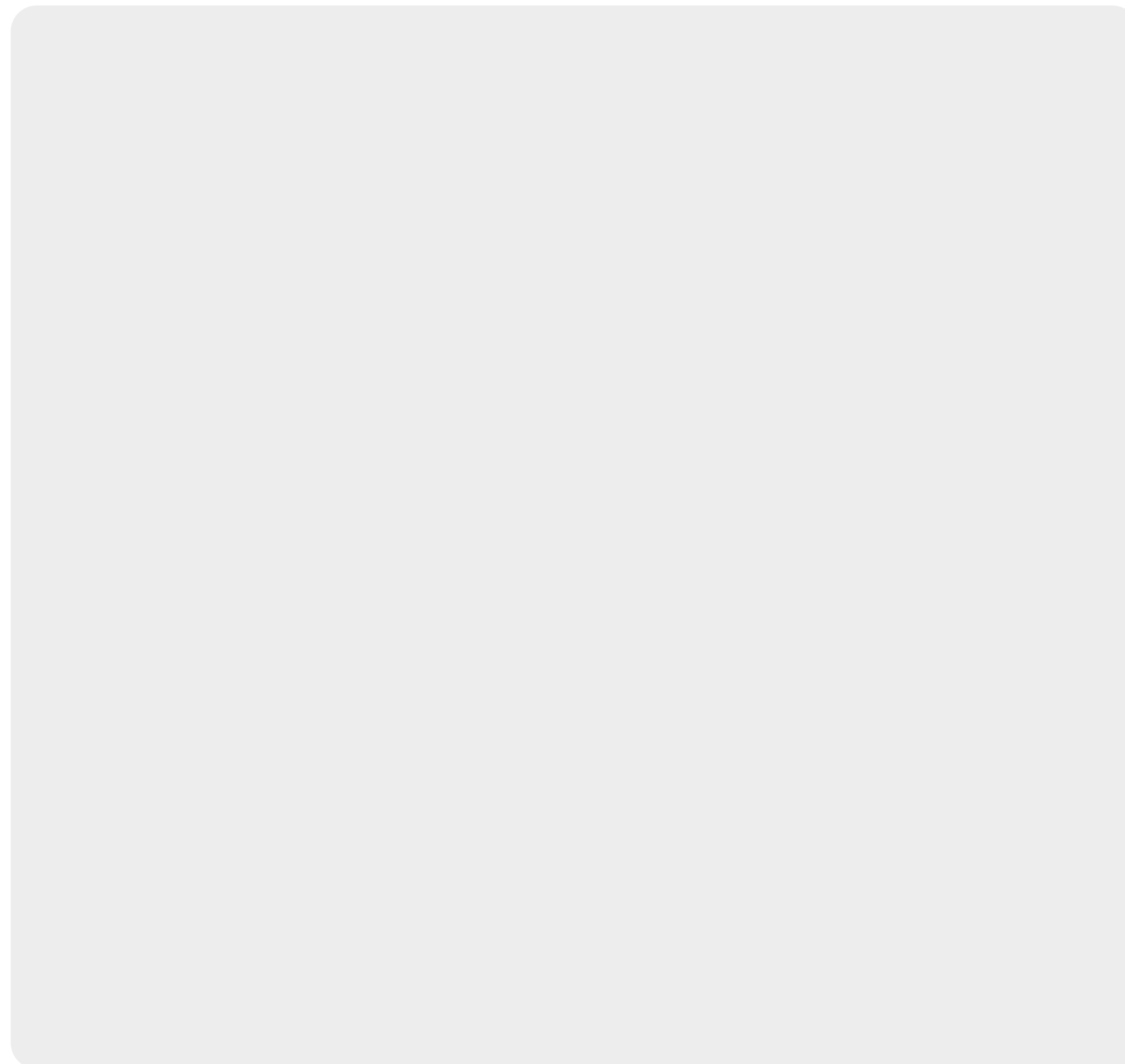
## Goal 1

Showcase our point of view



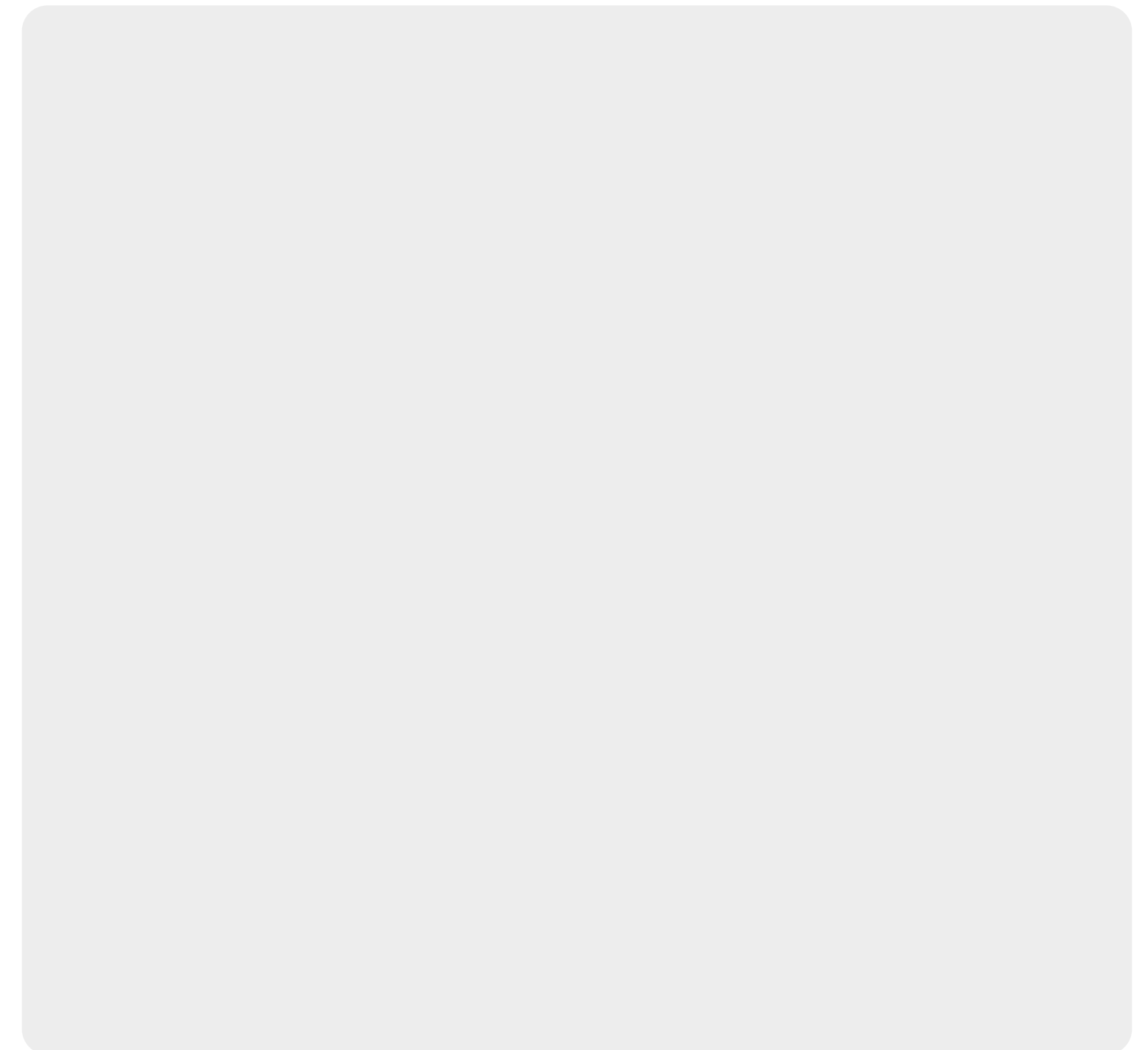
## Goal 2

Get feedback on framing



## Goal 3

Solicit feedback for designs



# Mobile Strategy



### 1. El Sustento del "Baneo Algorítmico" (Meta/Instagram)

Para explicar por qué Instagram borra cuentas "por error" o por asociación de marca. Este es el reporte oficial de transparencia de Meta.

- Fuente: Meta Transparency Center - Content Distribution Guidelines.
- Link: <https://transparency.fb.com/es-es/policias/messenger-community-standards/recommendable-content/>
- El dato clave: Aquí explican cómo su IA penaliza el "contenido sugerente" reduciendo su distribución, lo que genera la parálisis de Valeria.

### 2. La Psicología de la Confianza (Nielsen Norman Group)

Para justificar por qué una estética FinTech convierte más que una estética "sensual". NN/g es la autoridad mundial en UX.

- Fuente: Trustworthiness in Web Design.
- Link: <https://www.nngroup.com/articles/trustworthy-design/>
- El dato clave: Demuestran que la credibilidad visual es el factor #1 para que un usuario entregue datos sensibles (como contenido privado).

### 3. El Informe del "Labor Invisible" y Shadowban

Para explicar el agotamiento y el dolor de Valeria por tener que "pelear" con la plataforma.

- Fuente: Data & Society - "The Algorithmic Management of Content Creators".
- Link: <https://datasociety.net/library/algorithmic-management-in-the-creative-economy/>
- El dato clave: Este estudio detalla cómo la opacidad de los algoritmos genera ansiedad y obliga a las creadoras a realizar trabajo extra no remunerado para sobrevivir.

### 4. Tendencias de la Economía de Creadores 2025-2026

Para justificar el cambio de "Influencer" a "Dueña de Negocio" (Propiedad de Audiencia).

- Fuente: Linktree Creator Report / Goldman Sachs Creator Economy Analysis.
- Link: <https://www.goldmansachs.com/intelligence/pages/the-creator-economy-could-approach-half-a-trillion-dollars-by-2027.html>
- El dato clave: Explica que el mercado se está moviendo de las "plataformas sociales" a las "plataformas de propiedad", lo que respalda tu visión de construir una infraestructura propia.

## **Users found it difficult to log back into their accounts**

Many users reported experiencing challenges when trying to log back into their accounts. This issue caused frustration and led to a decrease in user engagement.

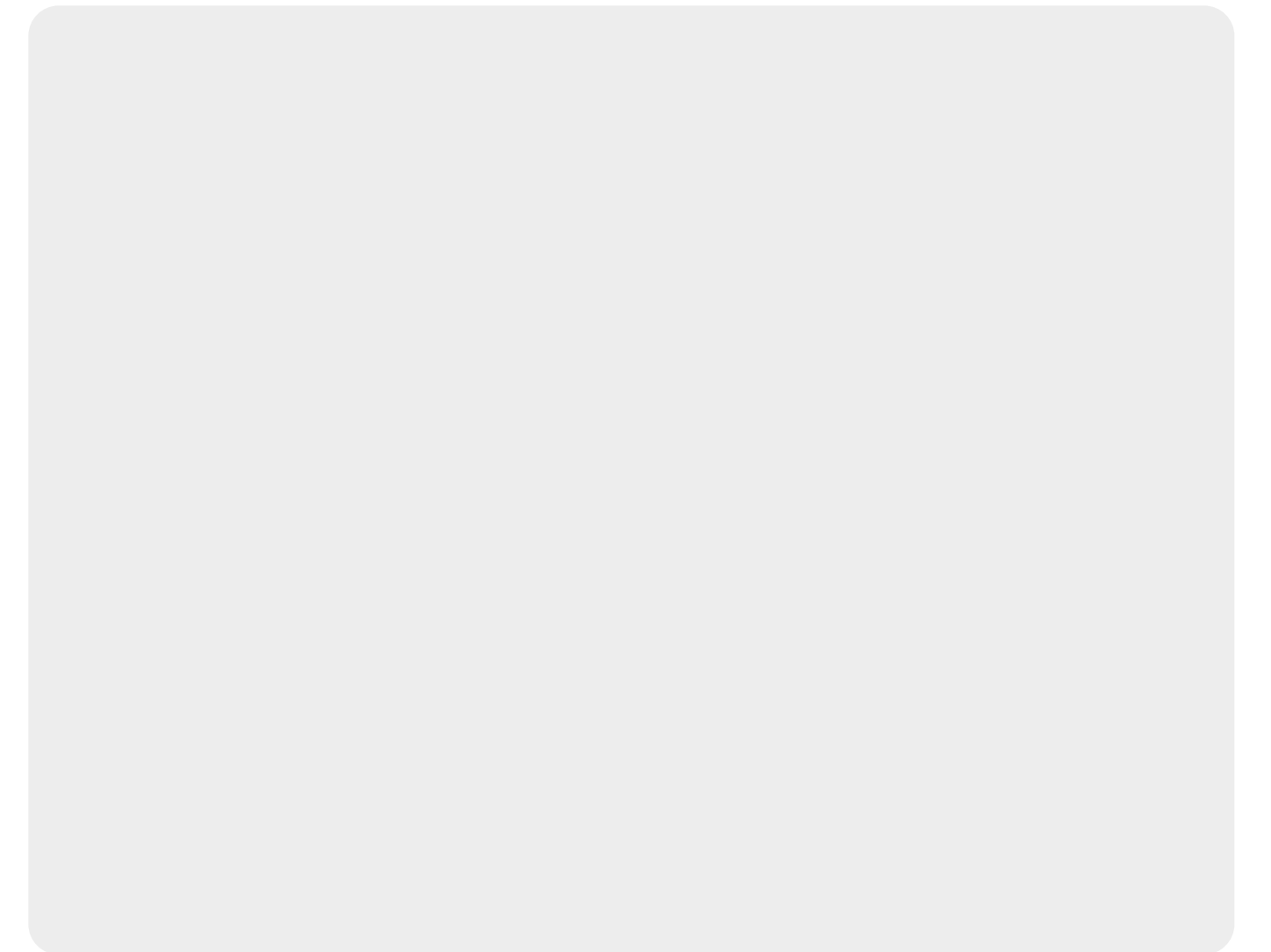
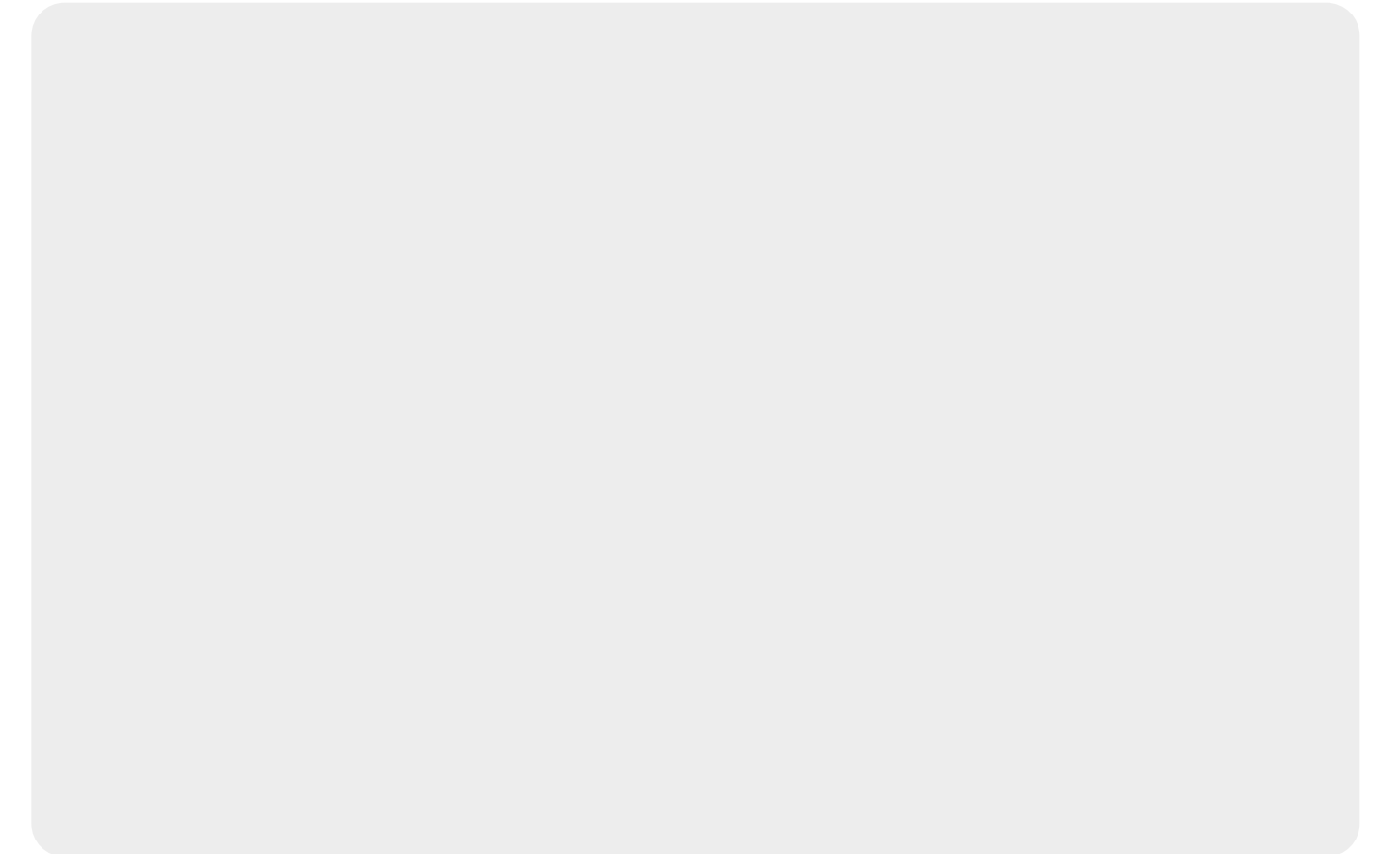
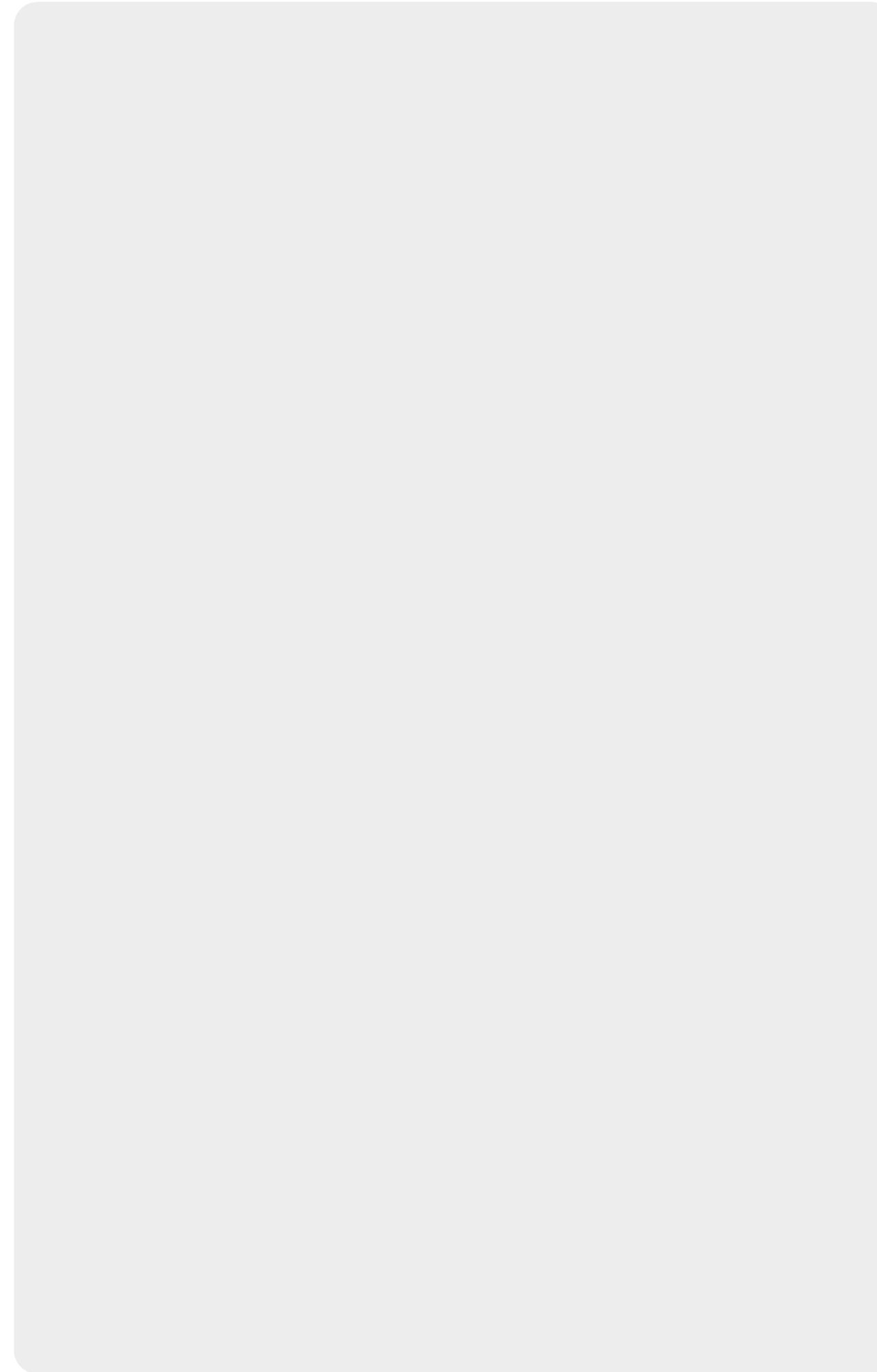
# How we'll win

For a successful Q3 roadmap strategy, we recommend prioritizing fixing account sign up friction and addressing design paper cuts. By focusing on these areas, you can enhance user experience, increase customer satisfaction, and drive better results for your business.



## Prioritize account sign up

Gain access to personalized recommendations and a smooth browsing experience by fixing account creation issues.



márqueting

# El Modelo de Negocio

—

## De "Arrendataria" a "Dueña"

**El concepto:** Las plataformas actuales son "malls" donde ellas arriendan un local. Nosotros les vendemos el edificio propio.

**El Problema Real:** Las creadoras Top pierden el 20-30% de sus ingresos en comisiones y viven bajo las reglas de un dueño que no conocen.

**La Solución MyVibes:** No somos una red social; somos tecnología de marca blanca para la élite.

**Propiedad de Datos:** En MyVibes, la creadora es dueña de su base de datos de correos y clientes. Si mañana se va, se lleva a sus clientes con ella. Eso no existe en la competencia.

**Comisión por Desempeño:** No cobramos una tasa plana. A mayor facturación, menor es nuestra comisión. Premiamos el éxito, no lo castigamos.

"Mientras la competencia gasta en publicidad masiva, nosotros invertimos en seguridad de activos, lo que nos permite cobrar un ticket promedio más alto"

# El Pitch de Venta – De Influencer a CEO del Resguardo

**El concepto:** No necesitas que nos conozcan a nosotros, necesitas que tu plataforma funcione para ti.

- **No vendemos "Tráfico", vendemos "Conversión":** \* "Valeria, tú ya tienes los fans en Instagram y TikTok. No necesitas que MyVibes te traiga gente (que suele ser gente que busca cosas gratis). Necesitas un lugar donde tus fans de verdad puedan pagarte sin fricción, con seguridad y con una experiencia de lujo".

**El "Efecto Boutique":**

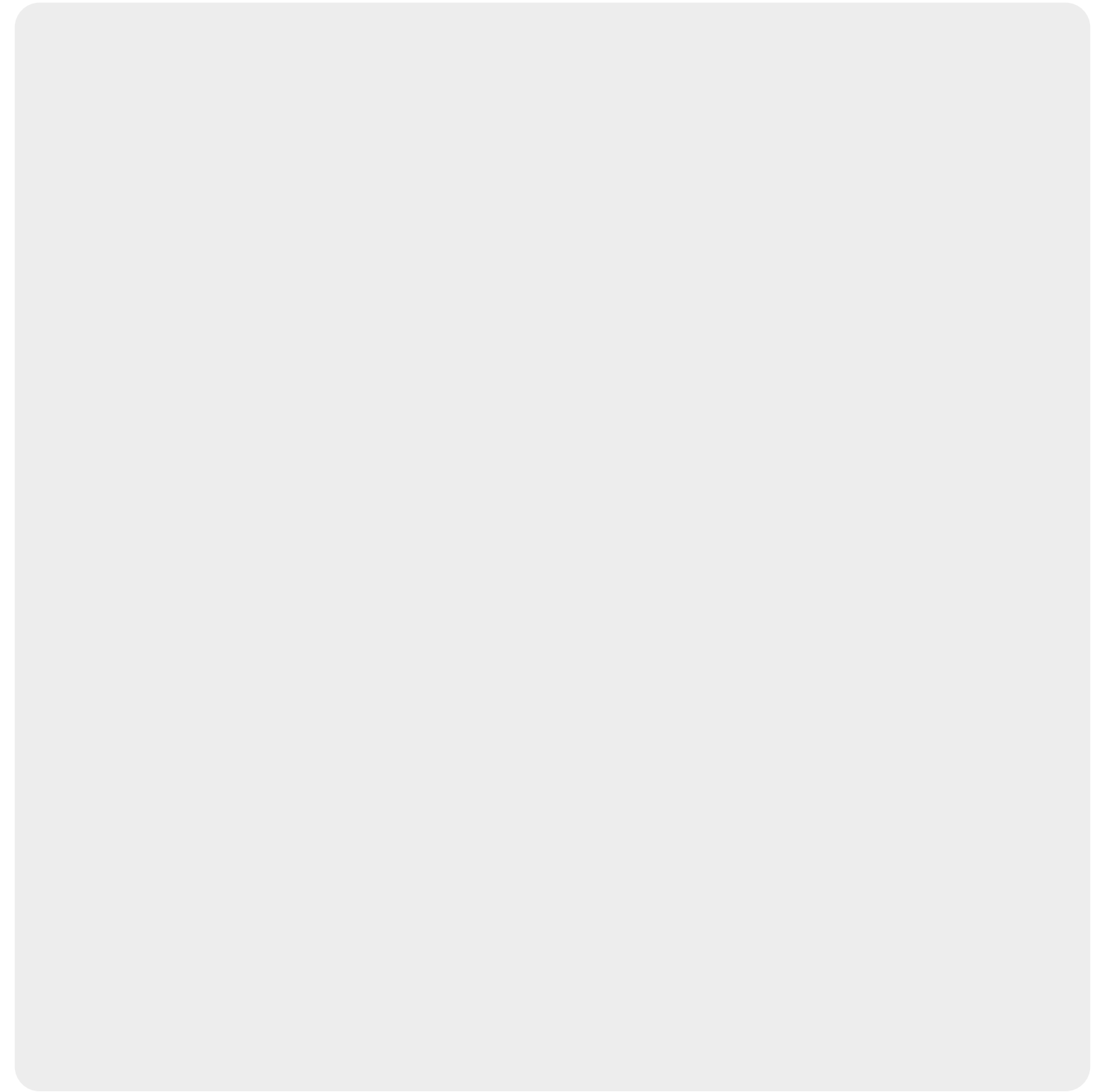
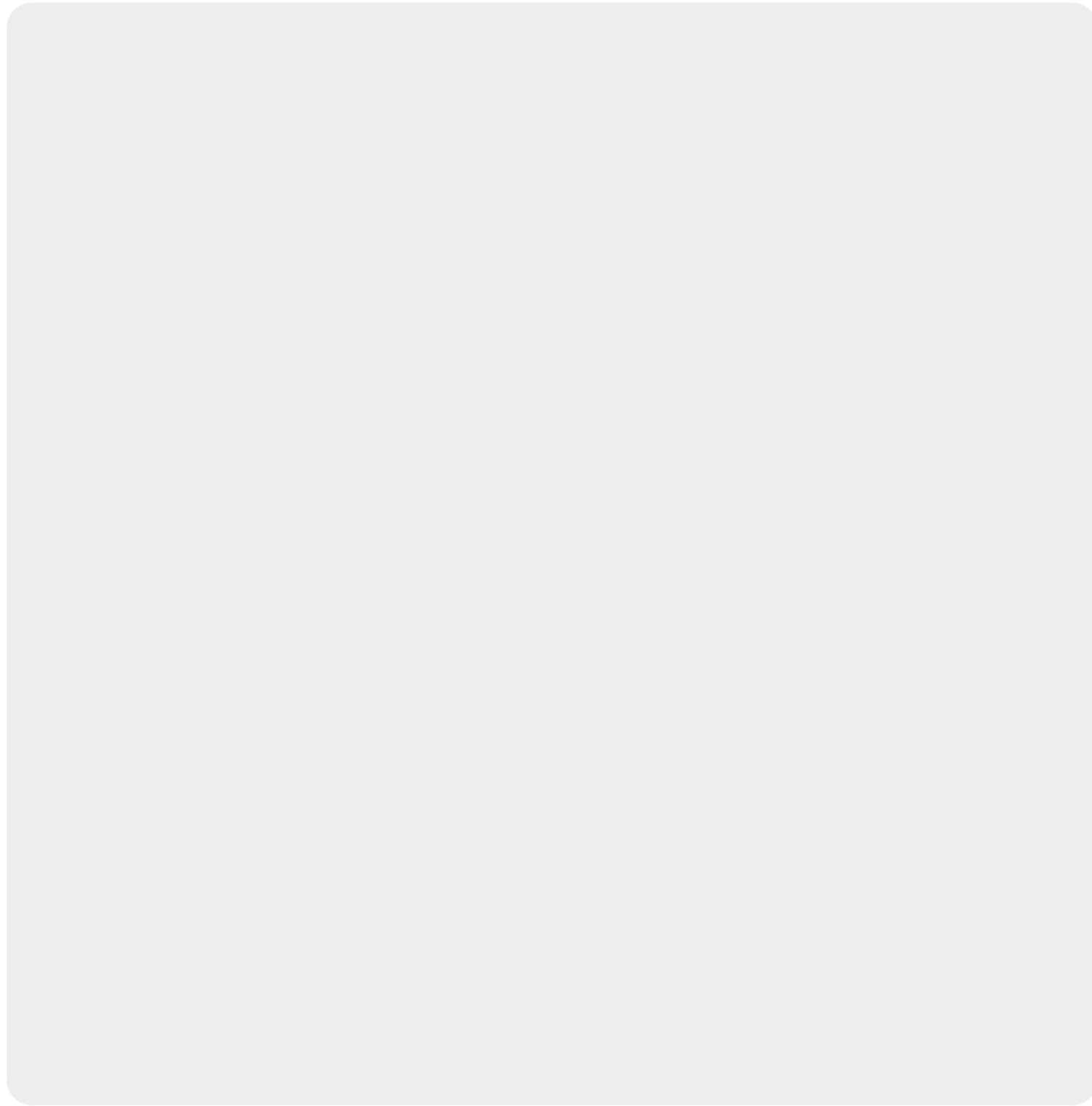
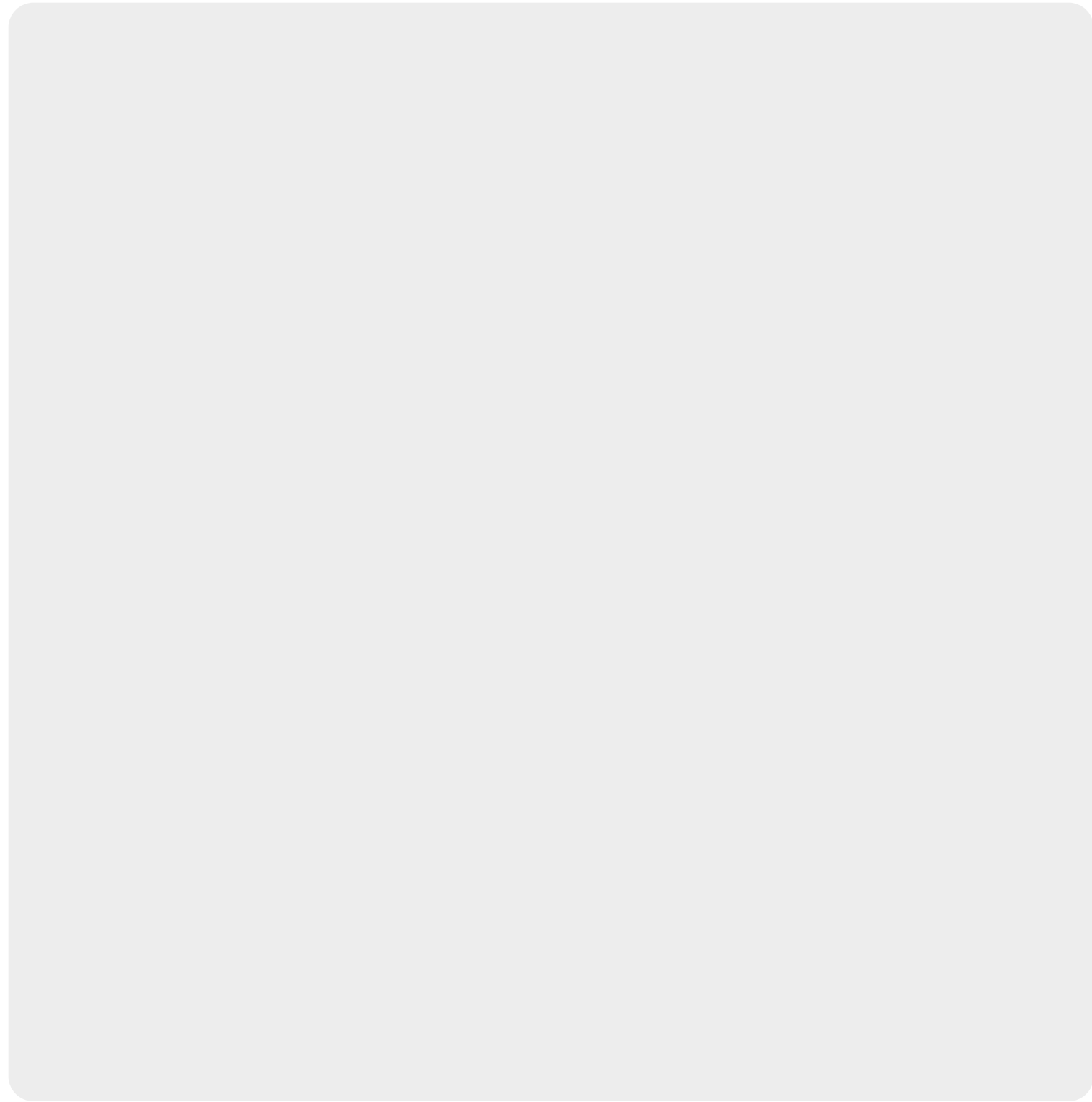
- Las plataformas masivas están llenas de "ruido" y contenido de baja calidad. MyVibes es el Hotel Boutique. Es exclusivo. Estar aquí le dice a tus fans que tu contenido tiene otro nivel.

**Soporte de Ingeniería Directo:**

- "¿Tuviste un problema con un pago? No hablas con un bot en la India. Hablas con el equipo que programó la página en Chile. Resolvemos en minutos, no en semanas".

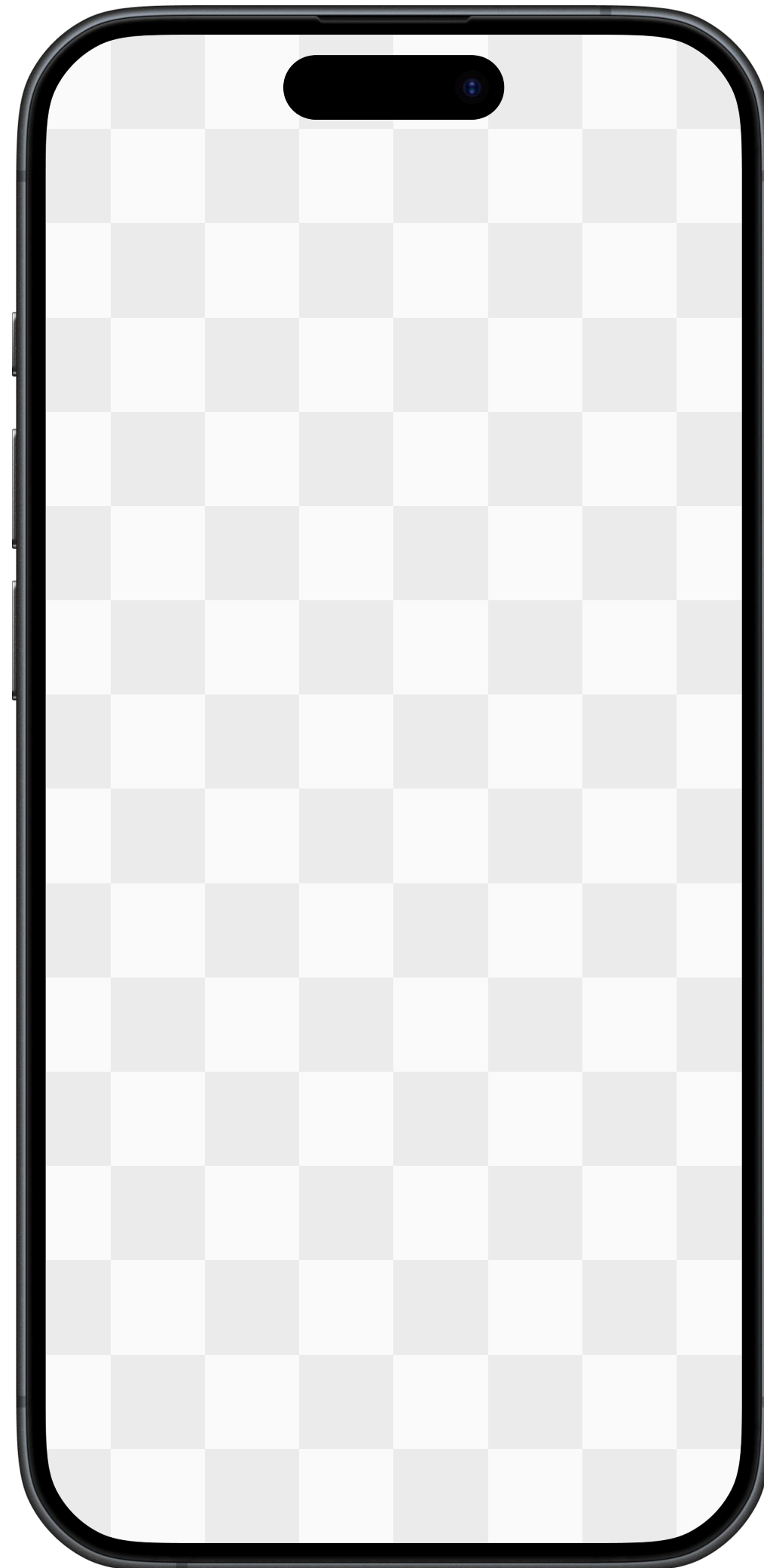
## Single-sign on integration

We'll support social logins for easier account management.



# Social logins

Concept A



Feature 1  
Describe feature

Feature 2  
Describe feature

Feature 3  
Describe feature



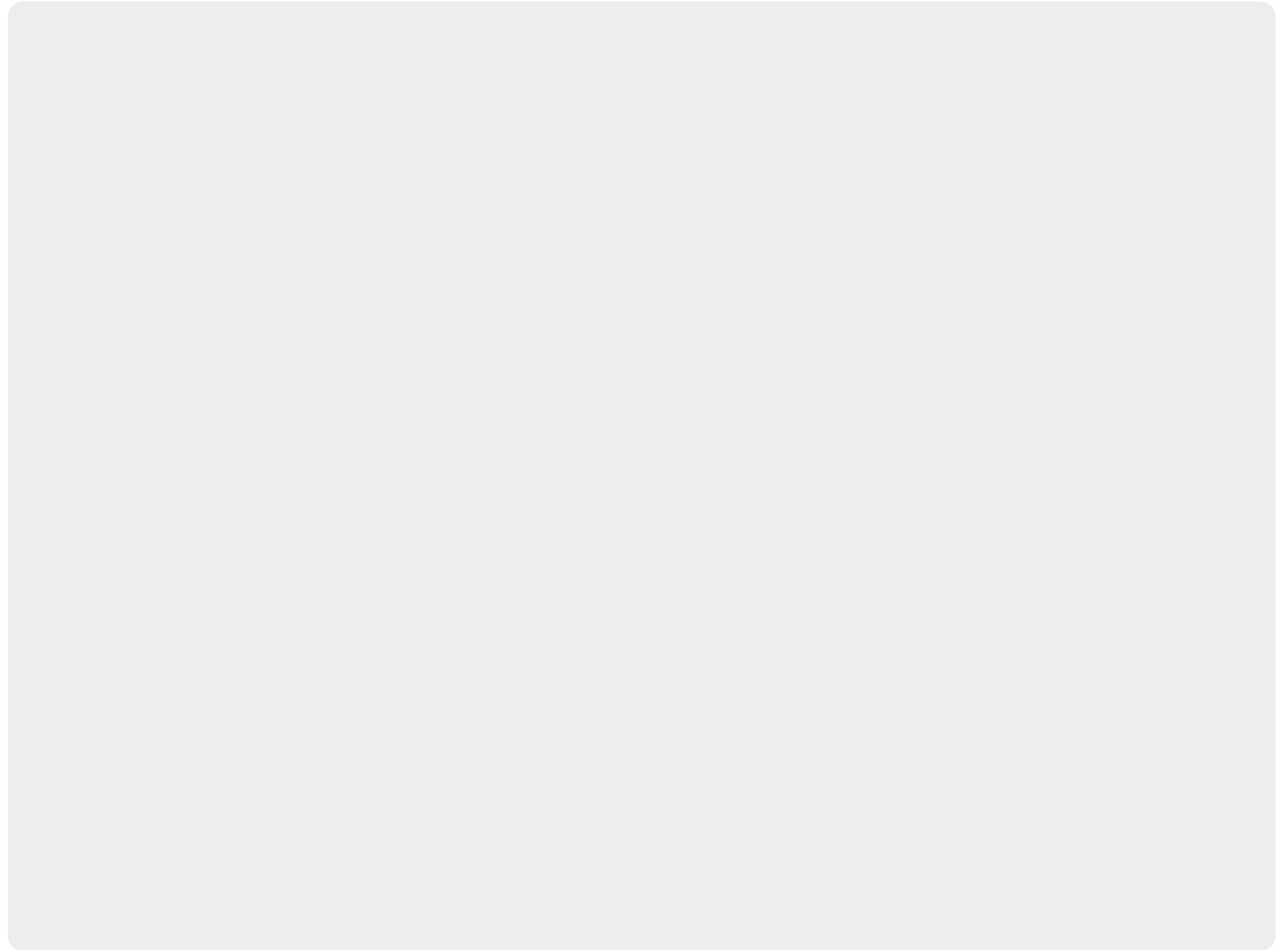
# Design quality

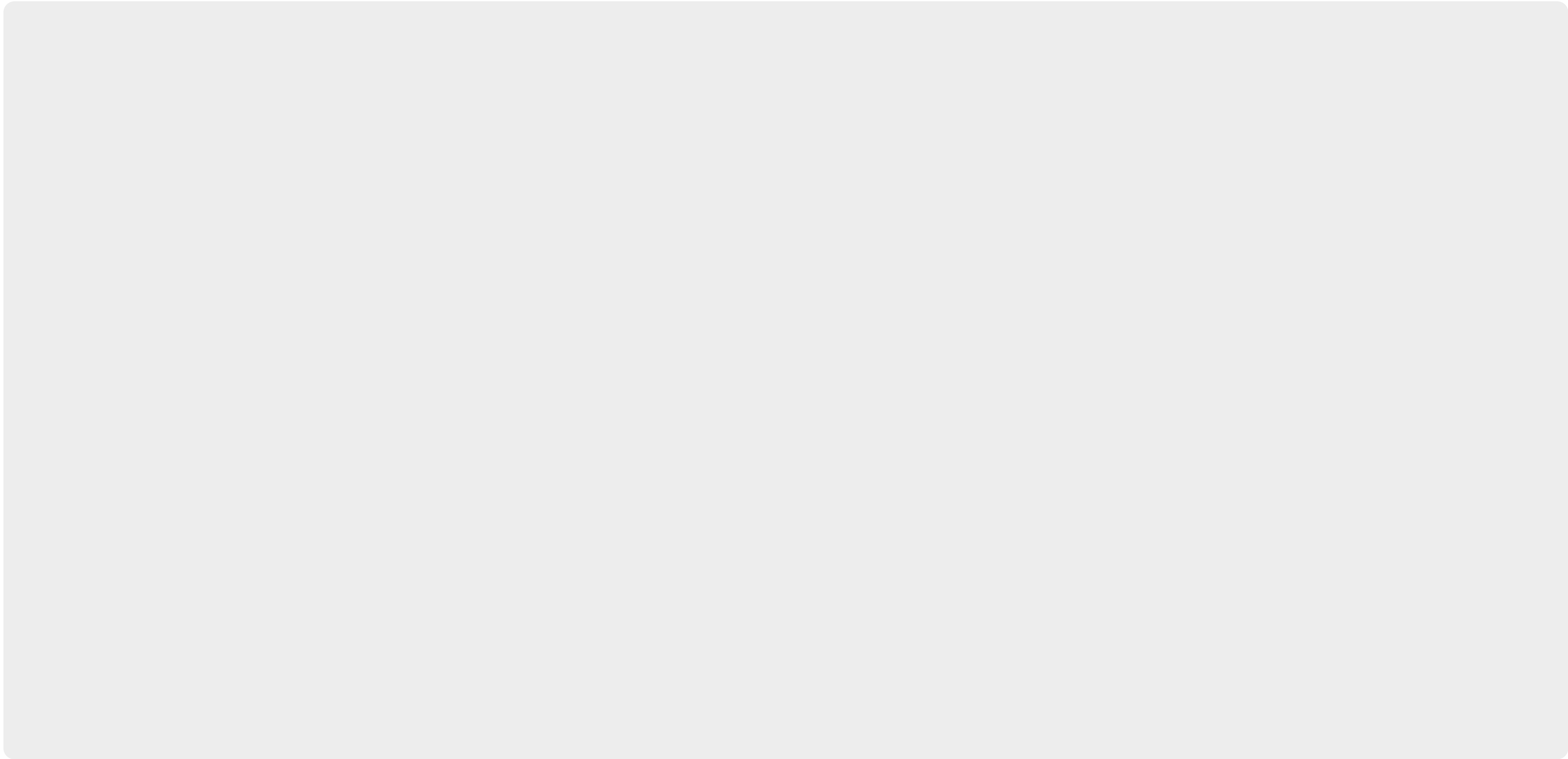
In order to enhance the overall design quality, we will address minor design issues. This will involve improving the forgot password process and implementing easier in-product account support.



## Clearer entrypoints for password retrieval

We need to make it easier for users to find where they can reset their passwords. This will help improve the overall user experience and reduce frustration.





Module title

Module title

Module title

Module title

Module title

This layout organizes content in a visually appealing and structured manner for easy information digestion. Each section focuses on specific information, ensuring clarity.

123



# Q&A

