



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia Applicata

Corso di Laurea in Comunicazione

Lavorare su OnlyFans: tra narrazione personale e gratificazione emotiva.
Un'analisi economica dei bisogni e delle opportunità.

Relatore:

Prof. Riccardo Maistrello

Laureanda:

Anna Boscolo

Matricola n. 2077281

Anno Accademico 2024-2025

Indice

<i>INTRODUZIONE</i>	5
1.1 Il significato del lavoro: centralità e motivazioni alla base dell'agire lavorativo	9
1.2 Il lavoro tra passione e necessità.....	12
1.3 Sviluppo e digitalizzazione del lavoro: nuove prospettive.....	13
CONCLUSIONI RIASSUNTIVE CAPITOLO I	18
<i>CAPITOLO II – Il Caso di OnlyFans</i>	19
2.1 Dalla Start Up al successo globale: la storia della piattaforma	19
2.2 Un nodo controverso nella storia della piattaforma	24
2.3 Il Business Model: i ricavi e la proposta di valore.....	26
2.4 Gli utenti: chi si abbona	28
CONCLUSIONI RIASSUNTIVE CAPITOLO II	34
<i>CAPITOLO III – I creatori di contenuti di OnlyFans tra imprenditorialità, intimità e sfide: chi sono i creators della piattaforma?</i>	35
3.1 I creators: analisi degli OnlyFanser	35
3.2 Self-branding, self-promotion e competenze richieste: gli OnlyFanser come Pornpreneur	41
3.3 Le differenze con la pornografia.....	46
3.3.1 Perché pagare per contenuti sessualmente espliciti su OnlyFans: il prezzo dell'intimità.....	47
3.4 Le leve motivazionali.....	49
3.5 Sfide e difficoltà: gli aspetti negativi.....	52
<i>Conclusioni</i>	54
CONCLUSIONI RIASSUNTIVE CAPITOLO III	56
<i>CAPITOLO IV – Metodologia, interviste e risultati</i>	57
4.1 Metodologia	57
4.1.2 Considerazioni etiche.....	58
4.1.3 Limiti metodologici.....	58
4.2 Analisi delle interviste:.....	59
4.2.1 Analisi qualitativa – Ilaria.....	59
4.2.2 Analisi qualitativa – Fabio	64
4.2.3 Analisi qualitativa – Paolo	68

4.3 Risultati conclusivi: concordanze e divergenze con la letteratura	73
CONCLUSIONI RIASSUNTIVE CAPITOLO IV	78
<i>CAPITOLO V – Il prodotto immateriale dell’intimità e i bisogni soddisfatti</i>	79
5.1 Il “prodotto in vendita”: intimità ed esclusività fittizia, interazione e relazione ed information goods	79
5.2 I bisogni soddisfatti: la teoria di Max-Neef, Elizalde & Hopenhayn	82
CONCLUSIONI RIASSUNTIVE CAPITOLO V	88
<i>CONCLUSIONI</i>	89
<i>Bibliografia</i>	95
<i>Sitografia</i>	101

INTRODUZIONE

La presente Tesi si propone di comprendere e analizzare il fenomeno del lavoro sulla piattaforma di intrattenimento online denominata OnlyFans, mediante un approccio multidisciplinare, integrando aspetti economici, psicologici e sociologici. In particolare, le motivazioni che hanno incoraggiato a selezionare tale questione mirano a comprendere, in maniera approfondita ed esaustiva, l'identità delle persone che decidono di aprire un profilo sulla piattaforma considerata, cogliendo pertanto parallelamente il quadro completo delle diverse attività, competenze e difficoltà che il lavoro sulla piattaforma prevede.

Più precisamente, l'obiettivo di tale Tesi, coincidente con la domanda di ricerca, consiste quindi nel comprendere ciò che su OnlyFans viene creato, venduto e successivamente comprato, nonché cogliere se tale acquisto sia finalizzato a soddisfare/realizzare determinate esigenze o bisogni umani fondamentali.

La decisione di trattare ed approfondire tale tema è sorta in ragione della volontà di indagare nuove configurazioni di lavoro digitale. In particolare, la piattaforma di OnlyFans rappresenta un caso emblematico di come il digitale si inserisca non solo nei processi produttivi, materiali e professionali, ma influenzi altresì dinamiche relazionali ed emotive. In aggiunta, la trattazione del tema, seppur poco esplorato, ha lo scopo di colmare vuoti e fornire risposte ad interrogativi diffusi mediante un approccio critico ed argomentato.

Per raggiungere tale scopo, è risultato necessario sviluppare una ricerca volta a delineare in maniera accurata ed approfondita le diversità che caratterizzano ogni esperienza personale sulla piattaforma mediante interviste semi-strutturate a tre creators di OnlyFans. Per garantire l'anonimato dei soggetti interessati, è stato attribuito ad ognuno un nome fittizio, al fine di aumentare il processo di personalizzazione delle interviste e della successiva analisi, nonché facilitare la comprensione e limitare il distacco narrativo. I nomi selezionati sono dunque: Ilaria, Fabio e Paolo. La tipologia di analisi prescelta è di natura qualitativa al fine di comprendere in modo esaustivo motivazioni, cause, spiegazioni e dettagliate descrizione di ogni esperienza individuale ed intima.

Il presente progetto risulta articolato in cinque capitoli, ciascuno finalizzato da un riepilogo riassuntivo e conclusivo che facilita l'assimilazione dei concetti chiave e la comprensione dello sviluppo sequenziale del capitolo dall'inizio alla fine.

Il primo paragrafo ha lo scopo di riportare l'evoluzione temporale del concetto di lavoro, individuando le variazioni temporali della definizione di quest'ultimo: da fonte di sostentamento economico e materiale, ad origine del piacere legato agli individui e alle rispettive relazioni sociali, comprendendone le implicazioni emotive e identitarie. La trattazione del tema slega dunque il concetto di lavoro dalla concezione che prende in considerazione esclusivamente la professione lavorativa come un'attività fisica, manuale o intellettuale, ma, al contrario, associa a quest'ultima la capacità di soddisfare differenti necessità umane, tra cui il bisogno di creare connessioni e di auto-determinarsi.

Vengono pertanto delineati, mediante la letteratura presente sul tema, molteplici orientamenti e motivazioni che tradizionalmente spingono gli individui a lavorare, legando alla visione di lavoro concetti come la passione, la quale comprende l'identificazione con la propria attività lavorativa e la motivazione ad impegnarsi in quest'ultima poiché è possibile trarne beneficio positivo, e la necessità, che concerne al contrario la capacità del lavoro di garantire stabilità finanziaria e materiale, nonché sopravvivenza.

Infine, viene delineato il progresso del lavoro e le future prospettive, descrivendo gli aspetti positivi derivanti dalla digitalizzazione della sfera professionale, includendo l'impatto sulla soddisfazione lavorativa, l'incremento del "*work-life balance*" e l'aumento di autonomia professionale, riportando dunque l'avvento della "*gig economy*".

Il secondo capitolo si propone di elaborare una panoramica esaustiva di OnlyFans, profilando la storia della piattaforma e descrivendo le tappe che hanno portato l'iniziale start-up a diventare una storia di successo tech inglese. In particolare, viene illustrata la nascita della piattaforma e l'evoluzione dei primi anni, analizzando le dinamiche aziendali e la volontà della stessa di distanziarsi dall'immagine di sito esclusivamente pornografico, rivendicando la capacità di ospitare una molteplicità di contenuti. Vengono successivamente riportate alcune problematiche etiche e reputazionali derivanti dalla presenza di soggetti minorenni sulla piattaforma, le quali mettono in dubbio la solidità morale del sito. Viene descritto il modello di business che caratterizza OnlyFans, individuando i metodi mediante i quali l'azienda e i creators della piattaforma ricavano e propongono valore, ed infine viene riportata un'analisi sociodemografica degli utenti della piattaforma, evidenziano tendenze e caratteristiche di quest'ultimi.

Al contrario, il terzo capitolo si focalizza sui creators, così definiti gli utenti della piattaforma attivi e volti alla vendita di propri contenuti. Tale paragrafo, oltre a sviluppare un'iniziale analisi sociodemografica dei performers, propone una visione imprenditoriale del lavoro sulla piattaforma, illustrando le molteplici competenze che i creators devono sviluppare. I performers acquisiscono

difatti molteplici conoscenze negli ambiti del self-branding e self-promotion, sviluppando strategie per la definizione dei prezzi dei propri contenuti e competenze legate alla gestione conforme e legale delle proprie entrate economiche, occupandosi del pagamento delle tasse e dei contributi pensionistici. Vengono successivamente individuate le differenze con la tradizionale pornografia, giungendo alla conclusione che le performances sessualmente esplicite postate su OnlyFans non risultano essere differenti nel contenuto rispetto a quelle visualizzabili in maniera gratuita su altri siti pornografici, tuttavia, ciò che muta è legato a ciò che gli utenti pagano: viene difatti appagata la necessità di instaurare una relazione e costruire un'illusione di prossimità. Vengono infine riportate le principali motivazioni che incoraggiano i creators di OnlyFans ad iniziare un proprio percorso sulla piattaforma e i più rilevanti ostacoli e difficoltà che quest'ultimi devono affrontare, dal punto di vista lavorativo, sociale e personale.

Il quarto capitolo è destinato alla ricerca: sono state svolte tre interviste semi-strutturate dalla durata di circa trenta minuti a tre creators della piattaforma a cui è stato garantito l'anonimato e l'utilizzo riservato delle informazioni sensibili rivelate. Tale paragrafo comprende una scheda di analisi per ogni soggetto che, sulla base di alcuni temi predefiniti, indagano e approfondiscono le tematiche affrontate dagli intervistati, contestualizzandole e avvalorandole mediante delle citazioni estratte dalle trascrizioni delle registrazioni dei colloqui. Questo processo ha reso possibile lo sviluppo di un confronto tra le diverse esperienze, pur preservando la consapevolezza della dimensione soggettiva di ciascun percorso.

L'individuazione di tematiche prestabilite per guidare l'analisi, ha consentito un confronto tra le esperienze dei creators e quanto emerge dalla letteratura, permettendo di evidenziare eventuali coerenze e/o discrepanze.

Infine, l'ultimo capitolo ha l'obiettivo di delineare la natura di ciò che viene venduto sulla piattaforma: intimità digitale e costruzione di una relazione personale con i/le fornitori/fornitrici di contenuti sono due ipotesi proposte. OnlyFans garantisce difatti agli utenti un'esperienza relazionale e personale caratterizzata da un'apparente esclusività. Oltre alla concreta visualizzazione del materiale, agli utenti della piattaforma viene proposta un'esperienza digitale. Quest'ultima comprende lo sviluppo di una relazione caratterizzata dalla facoltà di evocare sensazioni, emozioni ed intimità. In termini più rigorosamente economici ed empirici, i contenuti venduti su OnlyFans rappresentano un esempio di "*information goods*".

Mediante la teoria di Max-Neef, Elizalde e Hopenhayn (2011) è stato individuato ciò che realmente viene soddisfatto dalla piattaforma: nella matrice sviluppata dagli autori, uno dei principali bisogni soddisfatti da OnlyFans è riscontrabile difatti nell'affetto.

Nello specifico, gli Pseudo-Soddisfattori affrontati dagli studiosi e identificabili anche all'interno della piattaforma, consentono di comprendere approfonditamente come i bisogni che OnlyFans sembra soddisfare risultano tuttavia fittizi o illusori. In particolare, l'idea di intimità e di esclusività, elementi centrali dell'esperienza offerta da OnlyFans, risultano essere apparenti. In ultima istanza, vengono delineate differenti conoscenze, competenze e miglioramenti che gli utenti della piattaforma hanno sviluppato attraverso l'utilizzo della piattaforma interessata.

L'interazione con il/la fornitore/fornitrice di contenuti su OnlyFans permette dunque di sviluppare conoscenze, favorendo l'espressione sessuale individuale o di coppia, consentendo in questo senso di comprendere gli effetti dell'utilizzo della piattaforma in termini di apprendimento e vita sessuale all'interno di spazi digitali.

CAPITOLO I - Il lavoro: definizione, senso e sviluppo

1.1 Il significato del lavoro: centralità e motivazioni alla base dell'agire lavorativo

Nel corso degli anni il concetto di lavoro è stato indagato ed esaminato da molti autori, ciascuno dei quali ne ha ricavato una propria visione.

Rothman (1987) affronta il tema del lavoro in termini di produttività alimentata ed aumentata attraverso strumenti tecnici e stimoli fisici/psicologici al fine di migliorare le performances nel proprio ambiente di lavoro. Rain, Lane e Steiner (1991) evidenziano i diversi legami esistenti tra il lavoro e la soddisfazione nella vita, indagandoli dal punto di vista teorico, empirico e metodologico. Wrzesniewski (2003) evidenzia come il significato di lavoro non dipenda dal tipo di mansione che si svolge ma dalla relazione con quest'ultimo, il quale può creare opportunità per individui e organizzazioni. Blustein (2011) definisce il lavoro come un atto intrinsecamente relazionale che incide sulla vita delle persone. Le relazioni e il lavoro si influenzano vicendevolmente nell'espressione degli interessi e dei valori dell'individuo (Ibidem). Secondo Willner, Lipshits-Braziler e Gati (2020) il lavoro assume significati differenti per ogni persona.

Risulta evidente un'evoluzione nelle concezioni dei diversi autori: la prima visione è legata alla produzione mentre le seguenti si focalizzano in misura maggiore sull'individuo, la sua soddisfazione e le sue relazioni sociali. Hannan e Kranzberg (2021) illustrano infatti come il mondo del lavoro, che comprende le interazioni tra lavoratori e datori di lavoro ed organizzazioni e ambiente di lavoro, è caratterizzato da una continua revisione dovuta ai cambiamenti dei contesti culturali, politici, economici e tecnologici in continuo sviluppo. I due studiosi evidenziano come la dicotomia tra lavoro e piacere, significativamente presente durante la Rivoluzione Industriale, quando lo sforzo fisico viene gradualmente eliminato, sembra persistere tutt'oggi.

Secondo Maeran e Boccato (2016) i significati e gli atteggiamenti attribuiti al lavoro si basano sull'espressione di modelli e valori culturali e variano in base alle diverse epoche storiche e all'ambiente in cui gli individui vivono. Alla costante evoluzione della società consegue l'inevitabile cambiamento del lavoro che mette in discussione come quest'ultimo dovrebbe essere valutato, misurato, remunerato ed organizzato (Ibidem). Secondo i due studiosi il lavoro costituisce uno degli spazi vitali che permette agli individui di esprimere sé stessi e le proprie capacità, ma non necessariamente rappresenta il più importante.

Il dibattito sociologico sulla centralità del lavoro, le necessità che esso soddisfa e il motivo che spinge le persone a lavorare, è ampio e tutt'oggi aperto a nuove considerazioni; secondo una ricerca

qualitativa condotta da Chaves et al. (2004) sulla visione di lavoro di giovani studenti, la nozione principale di lavoro è legata alla capacità di quest'ultimo di rappresentare un mezzo per raggiungere dei risultati concreti (ad esempio, il denaro). I risultati dimostrano che i giovani provenienti da quartieri svantaggiati adottano una visione maggiormente pratica di lavoro come mezzo di sostentamento economico. Esplorando la concezione di lavoro senza l'influenza e la preoccupazione finanziaria e avendo accesso a fondi illimitati, nello stesso studio la maggior parte degli studenti dichiara che continuerebbe a lavorare per una preoccupazione circa la propria sicurezza economica. Se ne deduce che la pervasività di questa preoccupazione porta ad una considerazione del lavoro intrinsecamente legata alle tensioni riguardanti il denaro. Secondo Blunstein (2013) il lavoro ha tuttavia la facoltà di soddisfare tre bisogni umani fondamentali: il bisogno di potere e sopravvivenza, la necessità per gli individui di creare connessioni e rete sociale ed infine il bisogno di auto-determinazione.

Gli studiosi Rosso, Dekas e Wrzesniewsky (2010), revisionando l'esistente letteratura che concerne il significato di lavoro, identificano **quattro fonti di significato**:

1. le altre persone: le relazioni che intercorrono all'interno e all'esterno del luogo lavorativo che influenzano il significato e la percezione del proprio lavoro;
2. il contesto lavorativo: le circostanze finanziarie e la progettazione dei compiti di lavoro;
3. la vita spirituale: in cui molti individui ritrovano un mezzo attraverso il quale associano il lavoro al proprio scopo di vita;
4. il sé: un settore consistente di studi si concentra su come i propri valori, motivazioni e credenze influenzano la personale percezione della propria professione.

Nello specifico, le credenze riguardanti il ruolo e la funzione del lavoro nella vita comprendono tre filoni di ricerca: coinvolgimento nel lavoro e centralità del lavoro ("*job involvement and work centrality*"), orientamento al lavoro ("*work orientation*") e vocazione ("*callings*").

- Il **coinvolgimento** e la **centralità del lavoro**, secondo i ricercatori, comprendono quanto il lavoro risulta importante rispetto agli altri ambiti della vita e quanto i dipendenti ritengono che il proprio lavoro sia centrale nella loro esistenza poiché vi è coerenza tra i bisogni di una persona e la percezione che il lavoro possa soddisfare tali necessità (Kanugo, 1982).
- Come riportato da Rosso, Dekas e Wrzesniewsky (2010), con **orientamento al lavoro** i teorici vogliono delineare i principali significati che gli individui attribuiscono al proprio lavoro riflettendo il proprio orientamento verso il lavoro in generale. Essi delineano quindi un

modello tripartito attraverso il quale gli individui possono comprendere il lavoro secondo: “*job orientation*”, “*career orientation*” o “*calling orientation*”:

Tipologie di orientamenti al lavoro:	Essenza e definizioni:
“ <i>job orientation</i> ”	I soggetti considerano il lavoro come la possibilità di ottenere delle agevolazioni materiali e finanziarie che consentono di godere del tempo lontano dalla propria professione.
“ <i>career orientation</i> ”	Gli individui si focalizzano in misura maggiore sulle ricompense conseguenti a promozioni all’interno di un organismo occupazionale. Vi è maggiore interesse quindi verso il prestigio, lo status e l’aumento di salario.
“ <i>calling orientation</i> ”	Il lavoro è “un fine in sé” ed un elemento che rende il mondo “un posto migliore”.

Tabella 1.1: Modello tripartito dell’interpretazione del lavoro proposto da Rosso, Dekas e Wrzesniewsky (2010).

- La specifica nozione di callings (**vocazioni**) è oggetto di ricerca e assume diverse sfaccettature nonché significati. Gli studi empirici svolti in materia evidenziano che quando il lavoro permette di realizzare le proprie vocazioni viene considerato soddisfacente e in grado di far sviluppare un senso di godimento e passione come conseguenza dell’impegno che si dimostra nello svolgere il proprio mestiere (Dobrow, 2004). Inoltre, quando vi è vocazione per una professione viene rilevato uno stretto legame tra identità personale e identità lavorativa, nonché una sensazione di essere destinati a svolgere un certo tipo di lavoro (Ibidem).

In conclusione, la letteratura relativa al significato di lavoro e alle motivazioni che spingono gli individui a lavorare comprendono molteplici discipline che utilizzano strutture distinte anziché complessive. Quest’ultime faciliterebbero una maggiore coerenza e comprensione del campo di ricerca in questione. Gli attuali domini di studio risultano indipendenti perché i ricercatori tendono ad esaminare il significato di lavoro mediante prospettive teoriche e approcci metodologici frammentati e differenti.

1.2 Il lavoro tra passione e necessità

Storicamente i filosofi occidentali hanno associato la passione a emozioni forti e di alta eccitazione, antitetiche alla religione (Chen et al., 2020). Applicando questa visione alla vita professionale, le prime teorie risultano influenzate dalla precedente concezione del termine che considerava la passione come “intrinsecamente eccitante” (Ibidem).

Baum e Locke (2004), difatti, misurano la passione per il lavoro in termini di emozioni di amore, attaccamento e desiderio.

Vallerand et al. (2003) (2014) definiscono la passione come un’inclinazione che definisce sé stessi. Si tratta di un’attività, come il lavoro, che si ama e si riconosce essere importante e perciò si investe su essa una quantità significativa di tempo ed energia. Il lavoro è difatti centrale nella vita degli individui e diventa parte dell’identità (Ibidem). È importante notare che quest’ultima concezione, a differenza della precedente, considera, oltre ai termini affettivi, l’essenziale componente dell’esperienza. In particolare, Vallerand et al. propongono un “**Modello Dualistico della Passione**” che comprende:

- la passione armoniosa (“*harmonious passion*”) caratterizzata da un rapporto equilibrato con le altre attività della vita;
- e la passione ossessiva, (“*obsessive passion*”) in cui vi è il rischio di vivere un’attività con costrizione e in conflitto con gli altri ambiti della vita.

Forest et al. (2011) applicano il Modello Dualistico al contesto lavorativo per comprendere il rapporto tra passione armoniosa, passione ossessiva e risultati ottimali nell’ambiente di lavoro: gli esiti dimostrano che alla passione armoniosa vengono associati salute mentale, impegno affettivo e vitalità, mentre la passione ossessiva viene legata al disagio psicologico.

Un ulteriore approccio che si affaccia al tema della passione nel lavoro viene costituito dalla ricerca sulla **passione imprenditoriale** (Cardon et al., 2013). Cardon et al. (2013) utilizzano le precedenti ricerche per sviluppare e testare uno strumento che permette di catturare l’esperienza della passione in diversi ambiti dell’imprenditorialità da loro individuati (inventare, fondare e sviluppare), dimostrando che “la relazione tra la passione imprenditoriale e i risultati rilevanti dipendono dall’interazione tra intensi sentimenti positivi verso le attività associate a ciascun ambito e la centralità dell’identità di tale ambito per l’imprenditore” (Cardon et al., 2013). La centralità dell’identità e i forti sentimenti positivi vengono quindi definiti e riconosciuti come parte integrante della passione imprenditoriale (Ibidem).

Chen, Lee e Lim (2020) definiscono infine la passione per il lavoro come una forte identificazione in una professione per cui si è motivati a impegnarsi e dalla quale si trae un effetto positivo. Nella visione proposta vengono quindi riportati tre valori riscontrabili anche nelle precedenti definizioni:

- effetto positivo dell'esperienza soggettiva;
- identificazione con il proprio lavoro;
- motivazione ad impegnarsi poiché, secondo gli studiosi, un individuo che non ha motivazione per ciò che fa non può considerarsi appassionato (Chen, Lee & Lim., 2020).

Il lavoro non rappresenta esclusivamente un mezzo per perseguire la realizzazione personale ed esprimere la propria identità ma rappresenta una necessità concreta: Kosik (1976) individua l'oggettività come elemento essenziale del lavoro. Quest'ultimo rappresenta un'istanza degli esseri umani, definiti dallo studioso come soggetti oggettivi e quindi esseri pratici. Il risultato del lavoro è costituito da un prodotto durevole poiché gli esseri umani "umanizzano la natura e oggettivano le loro intenzioni" (Kosik, 1976). Le conclusioni tratte da Kosik comprendono il costrutto che "il lavoro è il fare degli esseri umani nella sfera della necessità" (Kosik, 1976). Gli individui lavorano a causa di necessità esterne che devono essere soddisfatte per garantire la propria esistenza (Ibidem). Se ne deduce che la concezione di necessità si presta quindi ad un'interpretazione che comprende l'esigenza di soddisfare bisogni materiali e di ottenere una stabilità finanziaria. Secondo la teoria dei bisogni di Alderfer (1969) ci sono determinati bisogni di esistenza, come i desideri materiali, che una persona deve soddisfare. Mor-Barak (1995) ha infine legato i bisogni di esistenza alle ragioni finanziarie (reddito e benefici) per lavorare.

In conclusione, se ne deduce che il lavoro permette di soddisfare bisogni legati alla sopravvivenza nella sfera finanziaria poiché garantisce un reddito essenziale e il benessere materiale, ma in misura sempre maggiore, gli individui ricercano nel lavoro la possibilità di autorealizzarsi, creare relazioni e soddisfare bisogni sia personali che professionali. Raggiungere un equilibrio tra queste due dimensioni significa bilanciare il bisogno di sicurezza e il desiderio di autorealizzazione.

1.3 Sviluppo e digitalizzazione del lavoro: nuove prospettive

L'autore R. Maggiolo nel libro "*Brave New Work*" illustra il tema della storia del lavoro attraverso la definizione di tre ere consecutive che, secondo lo studioso, "si susseguono quando vi è un cambiamento coincidente e reciproco tra dimensione dell'ambiente e modalità dell'azione dell'essere umano in esso" (Maggiolo, 2021). Il senso dominante del lavoro evolve quindi nel tempo a seguito del cambiamento della relazione tra essere umano e ambiente (Ibidem). Le tre ere coinvolte prese in

esame da Maggiolo “Era della Semplicità”, “Era del Corpo” ed “Era della Complicatezza” non costituiscono dei processi isolati ma possono sovrapporsi e influenzarsi.

1. **L’Era della Semplicità**, avvenuta circa 2,5 milioni di anni fa, risulta essere la più duratura ed è caratterizzata dall’applicazione del lavoro in un’unica dimensione poiché l’agire umano si applica in un contesto spaziale limitato dai sensi dell’individuo e da un contesto temporale circolare. L’essere umano ha conoscenza limitata ma comprensione ampia dell’ambiente e agisce su quest’ultimo per perseguire la sopravvivenza; non si chiede “cosa” fare o “perché”, ma si interroga su “come” soddisfare le proprie necessità “stringenti, fisiologiche” in maniera immediata, attraverso l’utilizzo di risorse rinvenibili nell’ambiente naturale. Il senso del lavoro è riscontrabile quindi nell’efficacia di soddisfare tali necessità e costituisce “un’attività condivisa atta ad aumentare le capacità del singolo e del gruppo” (Maggiolo, 2021).
2. **L’Era della Complicatezza**, compiuta tra il 10 a.C. e il 1500 d.C., è caratterizzata dalla concezione di lavoro intrinsecamente legata alla cooperazione, ovvero, come esplica Maggiolo, la gestione dei rapporti tra più elementi. L’essere umano durante quest’era non è più sottomesso all’ambiente, quest’ultimo viene difatti alterato dagli individui attraverso tecniche per districarsi dai vincoli dello stesso; il rapporto tra uomo e ambiente risulta essere quindi duale e concorrenziale poiché la dimensione ambientale, precedentemente considerata come la fonte primaria di energia, viene sostituita dall’abilità dell’individuo stesso in grado di moltiplicare le risorse (Ibidem).
Durante quest’era, l’uomo aumenta la propria conoscenza ma riduce le proprie capacità di comprensione. Lo spazio non risulta più essere legato ai sensi ma, al contrario, è connesso alla ragione, mentre il tempo diventa lineare. Il motore del lavoro, non più rappresentato dalle necessità, è descritto mediante il concetto di bisogni soddisfatti “con più azioni e in un periodo di tempo più lungo” (Maggiolo, 2021). L’efficacia viene sostituita dall’efficienza, ovvero, dalle domande che l’essere umano si pone per raggiungere scopi a lungo termine (Ibidem).
3. Infine, **l’Era della Complessità** inizia nel 1500 e si protrae tutt’oggi, è considerabile l’era più complessa nonostante sia la più breve. Lo spazio del lavoro diviene tridimensionale poiché costituito da un “reticolato fittissimo di relazioni, collegamenti, snodi” che si sviluppano in diverse direzioni. Il lavoro durante quest’era rappresenta una ricerca attraverso la costruzione di relazioni e legami che descrivono la principale fonte di attenzione. La domanda principale è rappresentata da “Perché fare?”, lo stimolo primario è difatti rappresentato dai desideri

poiché la soddisfazione materiale viene sostituita dalla possibilità di realizzare “un’aspirazione profonda”. Secondo l’autore, durante l’Era della Complessità, molti lavori hanno origine da bisogni collettivi che riescono ad essere soddisfatti attraverso l’utilizzo umano di risorse sociali che permettono di dare beneficio all’intera comunità.

Secondo Maggiolo il lavoro consente di raggiungere la felicità personale perché, in accordo con autori precedentemente discussi, permette di conseguire “sicurezza materiale e identità sociale” e concede l’attribuzione di un ruolo all’interno della comunità, un posto nel mondo. Maggiolo evidenzia tuttavia che la difficoltà contemporanea nel definire il lavoro e nel comprendere la fatica mentre si sta lavorando conducono a legare la sua definizione al costrutto di “spiacevolezza”.

Maggiolo si allontana da questa visione e propone una considerazione in senso ampio di lavoro sia come “contributo a un progetto esistenziale sia individuale che collettivo” che come un diritto “perché senza di esso una persona perde la sua dignità” (Maggiolo, 2021). Lo studioso spiega inoltre che la concezione secondo la quale tutti i lavori sono dignitosi dovrebbe essere eliminata perché, il costrutto così riportato, sembra avere finalità consolatorie e rassicuranti al fine di spingere gli individui a impegnarsi in professioni poco soddisfacenti ma socialmente considerate dignitose.

La visione di dignità, come fattore di maggiore importanza in questo senso, conduce quindi molti individui a considerarsi indegni a causa della propria professione (Ibidem). La risoluzione che Maggiolo propone si fonda difatti sull’eliminazione della dignità universale di tutti i lavori, lasciando gli individui liberi di considerare ciò che per sé stessi è dignitoso seguendo “i propri valori e le proprie inclinazioni invece di insistere nel cercare di soddisfare costantemente le erratiche esigenze del mercato del lavoro e della società” (Maggiolo, 2021).

Maggiolo evidenzia infine come, nella sfera del lavoro contemporaneo e futuro, la rivoluzione digitale e l’automazione diano la possibilità di raggiungere una nuova dimensione del lavoro fondata e radicata sull’esperienza umana: il senso che ogni individuo attribuisce al proprio lavoro attraverso quella che deve essere considerata una peculiarità umana realizzante un’esigenza vitale, proprio attraverso la definizione del senso del proprio lavoro.

Pensare al futuro e al progresso, come esplica Maggiolo, conduce ad una inevitabile considerazione delle nuove **tecnologie**. Quest’ultime, secondo il pensiero dell’autore, non sono considerabili indipendenti poiché **necessitano della collaborazione del lavoro umano** “ovvero della nostra capacità di cooperare al servizio di progetti sempre più sofisticati e ambiziosi” (Maggiolo, 2021).

Il futuro del lavoro e, in particolare, la digitalizzazione, viene esplicita e considerata da Cijan et al. (2019) come l'adozione di tecnologie d'informazione e comunicazione digitali in ogni sfera della vita influenzando la società e il modo in cui si fa business. Secondo gli autori, il fenomeno non conduce esclusivamente a rischi e a sfide, ma consente di sfruttare diverse opportunità. Cijan et al. (2019), a seguito di uno studio, individuano tre principali **conseguenze positive dell'avvento della digitalizzazione nella sfera lavorativa**:

- la soddisfazione per il lavoro ("*job satisfaction*"): l'utilizzo di strumenti come internet e la produzione assistita da computer e realtà virtuale, quindi, offrono vantaggi che consentono, oltre alla fornitura di servizi preziosi, la possibilità di "lavorare in modo più intelligente" (Cijan et al., 2019);
- l'aumento dell'equilibrio vita-lavoro ("*Work-life balance*") "uno stato di equilibrio in cui le esigenze sia del lavoro che della vita personale di una persona sono uguali" (Lockwood, 2003). Il crescente equilibrio risulta quindi essere una conseguenza dell'utilizzo di tecnologie mobili che permettono di raggiungere una maggiore flessibilità attraverso l'estensione del lavoro circa gli orari e i luoghi in cui poter svolgere le proprie mansioni, rendendo più facile conciliare lavoro e famiglia (Towers et al., 2006).
Lo studio di Cijan et al. (2019) suggerisce inoltre che la digitalizzazione rende tuttavia sfocato l'equilibrio tra lavoro e vita privata perché gli individui riscontrano maggiori difficoltà a limitare l'utilizzo di strumenti elettronici dopo il termine delle ore lavorative quotidiane. Risulta difatti complesso monitorare il tempo di utilizzo di apparecchi tecnologici per lavorare quando quest'ultimi vengono trasferiti anche nel proprio luogo domestico (Ibidem). Se ne deduce che la digitalizzazione del lavoro favorisce e incoraggia un maggiore equilibrio perché facilita la gestione di entrambi gli ambiti, tuttavia rende più complesso delineare una chiara separazione tra le diverse sfere che costituiscono la propria vita;
- l'autonomia dei lavoratori ("*worker autonomy*"): in accordo con Gibbs (2017) quest'ultima conseguenza contribuisce allo sviluppo di una nuova organizzazione del lavoro, caratterizzata da maggiore autonomia in termini di orario, luogo di lavoro, flessibilità nei compiti e svolgimento di differenti mansioni.

Gibbs evidenzia come la tendenza ad attribuire maggiore autonomia ai lavoratori si manifesta in quella che viene definita "*gig economy*", che prevede che "una frazione crescente della forza lavoro

venga impiegata in accordi part-time a breve termine senza legami con un datore di lavoro tradizionale” (Gibbs, 2017).

Il lavoro autonomo evolve parallelamente a piattaforme digitali che consentono ai lavoratori di collegarsi autonomamente con gli acquirenti di servizi (Manyka et al., 2016). Il concetto di “*gig economy*” è difatti legato all’utilizzo di piattaforme che costituiscono un mezzo attraverso il quale vengono stipulati contratti indipendenti di lavoro occasionale e non permanente, caratterizzati da orari variabili (Woodcock & Graham., 2020).

Come esplicito da Manyka et al. (2016) i lavoratori che selezionano una professione indipendente, valutano positivamente l’autonomia e la flessibilità che quest’ultima consente di avere. Il lavoro indipendente ha inoltre implicazioni nella sfera economica per quanto concerne l’aumento della produttività, l’attenuazione della disoccupazione e la stimolazione della domanda (poiché la richiesta di domanda di servizi indipendenti risulta essere in crescita) (Ibidem).

Come riportato da Manyka et al. (2016), la diffusione del lavoro indipendente risulta essere in continuo ampliamento: dal 20% al 30% della popolazione in età lavorativa negli Stati Uniti e nell’Unione Europea è impegnata in un lavoro autonomo. Di questi, il 70% sceglie volontariamente di intraprendere questo percorso professionale risultandone soddisfatto, mentre il 30% è spinto da una necessità economica (Ibidem).

In conclusione, lo sviluppo graduale della sfera professionale è rappresentato dalla digitalizzazione e dalla “*gig economy*” che hanno rappresentato un importante contributo nello sviluppare un nuovo significato di lavoro. Quest’ultimo risulta infatti caratterizzato da maggiore autonomia raggiunta mediante le nuove tecnologie. Come Gibbs (2017) ribadisce, gli esseri umani si rivelano difatti indispensabili per svolgere attività che non si possono automatizzare. Gli effetti dei costanti cambiamenti della sfera lavorativa non sono ancora tuttavia interamente compresi, si prevede perciò un contesto lavorativo in continua evoluzione.

CONCLUSIONI RIASSUNTIVE CAPITOLO I

- **Significato di lavoro:** il concetto di lavoro si è evoluto nel tempo transitando da attività produttiva legata alla sopravvivenza e al guadagno, a fonte di identità personale, realizzazione e costruzione/mantenimento di relazioni sociali. Quattro fonti di significato: le altre persone, il contesto lavorativo, la vita spirituale e il sé.
- **Centralità:** il lavoro risulta centrale nella vita degli individui poiché permette di soddisfare bisogni materiali, nonché psicologici e relazionali.
- **Orientamento:**
 - “*Job orientation*”: agevolazioni materiali e finanziarie,
 - “*Career orientation*”: prestigio, status e aumento di salario,
 - “*Calling orientation*”: lavoro come un fine in sé.
- **Vocazione:** il lavoro diventa fonte di passione, soddisfazione e si lega all’identità personale.
- **Passione lavorativa:** si distingue in passione armoniosa (equilibrata con la vita) e ossessiva (fonte di stress) e ha tre valori: affetto positivo nell’esperienza soggettiva, identificazione con il proprio lavoro e motivazione ad impegnarsi.
- **Necessità lavorativa:** il lavoro risponde anche a necessità di sopravvivenza e stabilità materiale e finanziaria.
- **Evoluzione:** lo sviluppo del lavoro attraversa tre ere: Semplicità (sopravvivenza e necessità), Complicatezza (efficienza e cooperazione), Complessità (desideri, aspirazioni e comunità).
- **Digitalizzazione:** non sostituisce l’essere umano ma ha necessità di cooperare con quest’ultimo. Tre conseguenze: soddisfazione lavorativa, equilibrio vita-lavoro e maggiore autonomia.
- **Gig economy:** contributo a sviluppare un nuovo significato di lavoro, permette di ottenere maggiore autonomia e flessibilità nello svolgimento delle proprie mansioni.

CAPITOLO II – Il Caso di OnlyFans

2.1 Dalla Start Up al successo globale: la storia della piattaforma

Come il quotidiano britannico The Times esplica, OnlyFans è una piattaforma di intrattenimento online fondata a Londra nel 2016 da Timothy Stokely. Il founder, che assume il ruolo di CEO (“*Chief Executive Officer*”) dell’azienda, gode del sostegno della famiglia, la quale riveste un ruolo concreto nella direzione aziendale: il padre Guy, ex banchiere d’investimento, sostiene economicamente il progetto dal principio, diventandone il CFO (“*Chief Financial Officer*”) ed il fratello Thomas Stokely subentrerà successivamente come COO (“*Chief Operating Officer*”).

La piattaforma viene ideata per dare la possibilità a chi si registra come creator (esperti del settore del fitness, musicisti e influencer di altre piattaforme social) di monetizzare e valorizzare le proprie competenze vendendo sulla piattaforma i propri contenuti per una somma stabilita dallo stesso performer (Ibidem). Per avere accesso ai profili dei creators, gli utenti, definiti “*fans*”, devono difatti pagare un abbonamento mensile e hanno la possibilità di suggerire contenuti personalizzati a cui possono accedere per una somma aggiuntiva. I contenuti che hanno reso la piattaforma avanguardistica trovano espressione nella sfera erotica, tanto da attribuire al founder l’etichetta di “re del porno homemade” dalla testata britannica The Sunday Times.

Prima della nascita di OnlyFans, Timothy Stokely aveva già ideato e sviluppato due piattaforme legate alla vendita di contenuti sessualmente espliciti: Glam Worship e Customs4U (Ibidem). L’agenzia di stampa Reuters spiega come la prima piattaforma, fondata nel 2011, era orientata principalmente al mondo del fetish e del BDSM (“*Bondage and Discipline; Dominance and Submission; Sadism and Masochism*”) consentendo agli utenti di inviare regali e denaro ai/alle dominatori/dominatrici. Lo slogan del sito, “*Your new addiction*”, riassumeva la sua natura.

La piattaforma non raggiunge il successo sperato e viene successivamente chiusa. Stokely rivela un nuovo progetto nel 2013: Customs4U. Il sito permetteva ai performer iscritti, principalmente donne, di caricare video espliciti personalizzati a seguito di pagamenti da parte degli utenti. Come il primo progetto, anche quest’ultimo non ha successo e Stokely tre anni dopo sviluppa OnlyFans (Ibidem).

Inizialmente, come racconta una figura tra i dirigenti della piattaforma britannica (Ibidem), i termini di servizio di OnlyFans vietavano la pubblicazione di contenuti sessualmente espliciti perché, come evidenziato precedentemente, l’originale obiettivo consisteva nell’attrarre artisti e influencer da altre piattaforme social come YouTube e Instagram. Tuttavia, le iniziali difficoltà nel suscitare sufficiente interesse incoraggiano il sito a revocare il divieto di pubblicazione di contenuti hot nel 2017, un anno più tardi la nascita della piattaforma. Inoltre, per aumentare il numero di utenti e creators ed

espandersi negli Stati Uniti, la famiglia Stokely si affida a Bill Fox, un'importante figura nell'industria del porno della California a cui viene assegnato il compito di reclutare performer che si sarebbero uniti alla piattaforma (Ibidem)

Nel 2018, secondo Forbes, Timothy Stokely viene contattato da Leonid Radvinsky, un imprenditore del porno che propone alcune idee per la piattaforma. Il founder di OnlyFans ha dichiarato al Financial Times che si è “subito reso conto che condividevamo una visione simile per la piattaforma”. Nell'ottobre dello stesso anno, Radvinsky acquista una quota del 75% della società per una somma ancora oggi sconosciuta. Secondo i registri dell'azienda solo un mese dopo ne rileva il 100%. Ciononostante, la famiglia Stokely rimane presente nel direttivo dell'azienda: il founder Timothy mantiene la posizione di CEO per tre anni, il padre diventa co-direttore con Radvinsky e il fratello Thomas ne diventa il COO.

Nonostante la posizione di rilievo, risulta difficoltoso rinvenire informazioni riguardanti le attività legate al business dei contenuti a luci rosse del nuovo proprietario. Tuttavia, il suo profilo professionale, sebbene non dichiarato pubblicamente sulle sue pagine, risulta radicato e fondato nel settore dei contenuti sessualmente espliciti (Ibidem). Fonda da giovane la prima azienda con la quale sembra abbia guadagnato cifre considerevoli rivendendo password illegali e hackerate per indirizzare gli utenti verso alcuni siti porno da cui si faceva pagare (Ibidem). Un anno dopo la laurea si impegna in una nuova impresa con MyFreeCams.com, un sito di webcam per adulti definita dalla rivista dell'industria del sesso XBIZ come “una delle più grandi comunità di webcam per adulti al mondo”.

L'entrata di Radvinsky ha causato un aumento vertiginoso di popolarità per OnlyFans, facendo guadagnare al nuovo proprietario somme consistenti: i conti annuali dell'azienda madre della piattaforma, la Fenix International, mostrano pagamenti per un dividendo di 472\$ milioni a Radvinsky nel 2023 (Ibidem). Inoltre, il costante aumento di ricavi e profitti registrato dalla piattaforma ha determinato l'inserimento di Radvinsky nella lista redatta da Forbes delle 400 persone più ricche d'America del 2024.

Il coinvolgimento di Radvinsky risulta cruciale per la crescita di OnlyFans, che da 13 milioni di abbonati nel 2019 raggiunge i 188 milioni nel 2021, rappresentando anche un nuovo modo di guadagnare da casa (usesignhouse.com).

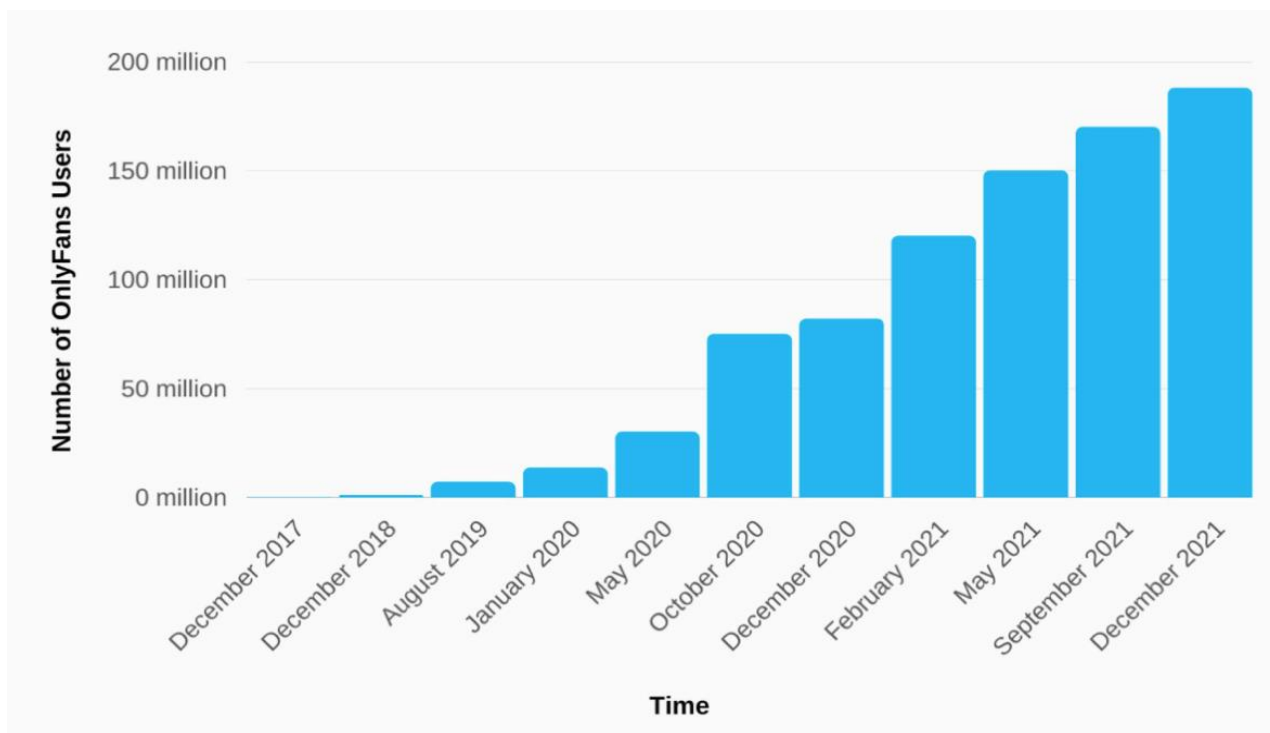


Grafico 2.1: Numero degli utenti di OnlyFans tra il 2017 e il 2021. Fonte: usesignhouse.com.

Come il portale Reuters.com evidenzia, negli stessi anni la pandemia di COVID-19 contribuisce inevitabilmente alla crescita della piattaforma, offrendo ai creatori una combinazione di libertà finanziaria, espressione sessuale e lavoro occasionale. Nonostante la pornografia era, ed è tutt'oggi, facilmente reperibile gratuitamente online, se ne deduce che la piattaforma dava e dà la possibilità di creare connessioni più dirette, lasciando quindi intuire che non di mera pornografia si tratta.

Come Reuters.com esplica, il coinvolgimento di Radvinsky, inoltre, risulta avere conseguenze nell'ambito dei contenuti pubblicati: la popolarità della piattaforma causa un aumento esponenziale dei contenuti creati e venduti, i quali, se contrari alla policy della piattaforma, vengono esaminati ed eliminati con maggiore veemenza. L'iniziale politica di "tolleranza zero" viene difatti sostituita dall'invio di un numero cospicuo di avvisi anteriormente alla concreta eliminazione del singolo contenuto o profilo non conforme alla normativa; la moderazione dell'elevato volume di contenuti costantemente pubblicati risulta difficoltosa, e con la crescita della popolarità della piattaforma aumenta conseguentemente la circolazione di foto e video hot illegali, soprattutto di stampo pedopornografico (Ibidem).

Reuters.com esplica come la clemenza dimostrata dalla piattaforma verso contenuti illeciti causa un atteggiamento restio delle banche nel sostenere gli affari della piattaforma, portando la società ad annunciare, il 20 agosto 2021, che dal 1° ottobre dello stesso anno la policy della piattaforma sarebbe

cambiata prevedendo il divieto di vendere contenuti sessualmente espliciti. L'azienda comunica la volontà di rispettare le richieste dei partner bancari, nonostante Stokely, ancora CEO dell'azienda, accusa il trattamento ingiusto delle banche che rifiutano i pagamenti di OnlyFans ai suoi creatori a causa del rischio reputazionale (Ibidem).

Tuttavia, il 25 agosto 2021, la società dichiara¹ sul social X, precedentemente noto come Twitter, di essersi “assicurata le assicurazioni necessarie per sostenere la nostra comunità di creator” e quindi di “continuare ad offrire una casa a tutti i creatori” deviando dalla decisione presa pochi giorni prima.



Figura 2.1: Screenshot del post del 25 agosto 2021 di OnlyFans nel profilo del Social Network X della piattaforma.

Un articolo della BBC, noto sito di informazione britannica, spiega ciò che ha spinto la piattaforma a revocare la precedente decisione. La prima dichiarazione aveva riscosso un malcontento generale, sia da parte degli utenti sia da parte dei performer che decidono di spostarsi su altre piattaforme. OnlyFans, accortasi del rapido trasferimento di molti creators e delle rispettive audience, temendo di perdere popolarità ed essere surclassata dalle piattaforme concorrenti, decide di sospendere la precedente decisione con la promessa di impegnarsi maggiormente nel fare rispettare le linee guida della piattaforma (Ibidem).

¹ <https://x.com/OnlyFans/status/1430499277302816773>

Il 2021 viene segnato da un ulteriore cambiamento a dicembre, quando Timothy Stokely, CEO dell'azienda, viene sostituito da Amrapali Gan. Come racconta un articolo nel portale della multinazionale operativa nel settore dei mass media bloomerang.com, Amrapali Gan entra a far parte dell'azienda OnlyFans come CMC (*“Chief Marketing and Communications Officer”*) nel 2020, ed un anno dopo viene designata da Timothy Stokely per continuare ad espandere la sua visione e l'impegno nel responsabilizzare i creators. La nuova CEO, contraddistinta da un'esperienza professionale consolidata, maturando competenze in aziende come Red Bull, ha avuto la possibilità di lavorare un anno affianco al founder, condividendo con quest'ultimo la volontà di “impegnarci ad essere la piattaforma di social media più sicura al mondo”, come riportato nello stesso articolo.

Quest'ultimo evidenzia come, in accordo con gli scopi originari di Timothy Stokely, Gan si impegna a delineare il futuro della piattaforma opponendosi alla generale convinzione che riduce OnlyFans ad un fornitore di contenuti esclusivamente hard. Pertanto, annuncia l'aumento di investimenti nell'app OFTV da poco introdotta. Quest'ultima permette la visione dei contenuti creati dai performers in maniera gratuita e senza la presenza di nudità o riferimenti sessuali (Ibidem). Tuttavia, Gan si rifiuta di commentare se i brevi cambiamenti di politica durante l'estate del 2021 abbiano influenzato l'attività e i suoi guadagni.

Durante l'amministrazione di Gan, il portale Variety.com riporta in un articolo che la piattaforma registra un aumento dell'utenza globale raggiungendo i 220 milioni di fan, i creators diventano più di 3 milioni e viene conseguito il traguardo di 10 miliardi di dollari pagati ai performers.

Amrapali Gan rimane il CEO di OnlyFans fino a giugno del 2023 quando annuncia sul social X² che lascia l'azienda per una “nuova impresa”, nonostante la sua esperienza con la piattaforma fosse stata “più che gratificante”. Viene sostituita da Keily Blair, una figura già inserita nel contesto aziendale di OnlyFans come CSOO (*“Chief Strategy & Operations Officer”*).

L'obiettivo principale del nuovo CEO si focalizza sulla tutela e sicurezza dei creators, i quali risultano essere al centro di ogni sua decisione aziendale. Keily Blair mira ad ampliare l'attrattività della piattaforma, che sotto la sua guida raggiunge il patrimonio netto di 2.5 miliardi di dollari, da cui derivano i successivi 15 miliardi di dollari pagati ai performers.³

² <https://x.com/amrapaligan/status/1681302639592755204>

³ Neoreach, “Get to Know OnlyFans CEO Keily Blair”. URL. <https://neoreach.com/keily-blair/>

Come Neoreach.com esplica, per il founder e il successivo CEO Amrapali Gan, anche per Keily Blair risulta necessario sottolineare che OnlyFans non rappresenta una piattaforma pornografica, ma anzi, ospita una molteplicità di contenuti che non si ha interesse categorizzare. Se ne deduce quindi che i performers sono liberi di creare i contenuti che desiderano nel rispetto dei termini di servizio, OnlyFans sostiene la creatività dei creators e vuole essere riconosciuta per quello che è: un'incredibile storia di successo tech inglese.

2.2 Un nodo controverso nella storia della piattaforma

Il successo conseguito dall'azienda risulta tuttavia essere compromesso da alcune pratiche illecite che ne mettono in dubbio la reputazione e la solidità morale. Come accennato precedentemente, l'espansione della piattaforma nel 2021 e il conseguente incremento della circolazione dei contenuti al suo interno, hanno determinato una significativa difficoltà strutturale nel garantire un adeguato monitoraggio e nell'adozione di misure tempestive per l'eliminazione di foto e video contenenti la presenza di minorenni.

Un'inchiesta della BBC nel mese di maggio 2021 evidenzia la presenza di un elevato numero di account creati da soggetti minorenni o di immagini raffiguranti bambini. L'indagine, fondata su testimonianze di esperti di protezione dei minori nel Regno Unito e negli Stati Uniti, nonché da forze di polizia e istituti scolastici, documenta diversi casi, tra cui quello di una quattordicenne residente nell'Hertfordshire che utilizza il passaporto e i dettagli bancari della nonna per iniziare a vendere contenuti sulla piattaforma, o quello di una diciassettenne dell'Inghilterra sud-orientale che utilizza una patente falsa per iniziare a guadagnare soldi con le proprie foto.

Il capo della polizia Simon Bailey, responsabile della tutela dei minori nel Regno Unito, afferma nella stessa inchiesta che “È sempre più chiaro che OnlyFans venga utilizzato dai bambini” e che “L'azienda non sta facendo abbastanza per mettere in atto le misure di sicurezza che impediscono ai bambini di sfruttare l'opportunità di generare denaro, ma anche che i bambini vengano sfruttati”. Difatti, il NCMEC (“*National Center for Missing and Exploited Children*”), centro di raccolta globale per le segnalazioni di sfruttamento sessuale di minori, denuncia un numero crescente di bambini scomparsi sempre più spesso associati ai video di OnlyFans.

Nonostante l'azienda dichiari il potenziamento del proprio sistema di sicurezza con normative più rigide per l'accesso, nonché l'eliminazione degli account segnalati e la collaborazione con agenzie che si occupano di sfruttamento minorile, l'inchiesta della BBC dimostra concretamente quanto sia semplice superare il processo di verifica d'età creando un profilo mediante l'utilizzo di una carta

d'identità di un soggetto maggiorenne, nonostante la policy della piattaforma richieda una foto accanto alla tessera.

Nel 2022 la CEO Amrapali Gan, come riportato da un ulteriore articolo della BBC, ribadisce che l'azienda lavora "attivamente con le forze dell'ordine. Se qualcuno commette l'errore di pensare di poter caricare contenuti illegali, lo segnaleremo". Tuttavia, l'articolo della BBC riporta come un investigatore statunitense dichiara che, in un'ora di ricerche, sono stati trovati dieci immagini di abuso infantile su altre piattaforme, le quali provenivano però da OnlyFans.

Nonostante l'80% del personale dell'azienda, come dichiarato da Gan, si occupi della moderazione ed eliminazione dei contenuti, appare tuttavia evidente che OnlyFans continua ad avere difficoltà nell'impedire la circolazione di immagini pedopornografiche (Ibidem).

La problematica si perpetua anche durante l'amministrazione di Keily Blair. Quest'ultima rilascia un'intervista al quotidiano britannico Financial Times spiegando come la piattaforma si impegni costantemente a bannare ed eliminare contenuti pedopornografici attraverso linee guida sempre più rigide. Blair ribadisce che OnlyFans è uno spazio destinato a adulti ed istituisce un gruppo di lavoro dedicato esclusivamente al monitoraggio per garantire che non venga utilizzata nessuna forma di Intelligenza Artificiale per generare immagini che rimandino a soggetti minorenni (Ibidem).

A maggio del 2024 l'autorità regolatrice Ofcom ("*Office of Communications*") apre un'indagine su OnlyFans radicata su sospetti che la piattaforma non abbia implementato delle misure di verifica di età sufficienti a tutelare adeguatamente i soggetti minorenni e che di conseguenza abbia trascurato o omissso alcune informazioni richieste dalla stessa Ofcom.

Il 4 febbraio 2025 l'Ofcom decide di chiudere il caso riguardante OnlyFans a seguito di un numero adeguato di informazioni raccolte inerenti ai processi di verifica di età per creare un account o apparire nei contenuti all'interno della piattaforma. Tuttavia, chiarisce che se dovessero emergere nuove informazioni, Ofcom si riserva il diritto di riaprire l'indagine. Fino ad allora, spiega, il suo team di supervisione continuerà a collaborare con OnlyFans, quando necessario, sul modo in cui implementare misure di protezione per soggetti minorenni ed evitare la circolazione di contenuti pedopornografici sulla piattaforma.

L'indagine viene difatti riaperta e il 26 marzo 2025⁴ l'Ofcom approva la decisione di multare per £1.05 milioni di dollari la Fenix International Limited, società madre di OnlyFans. Secondo le motivazioni riportate, quest'ultima non è stata in grado di fornire correttamente i dati richiesti in due occasioni: il 6 giugno 2022 e il 23 giugno 2023. La società Fenix aveva difatti informato l'Ofcom che l'età di accesso alla piattaforma era stata impostata a 23 anni, quando, al contrario, la soglia minima stabilita di accesso alla piattaforma era di 20 anni. La presente inesattezza ha ostacolato la possibilità per l'Ofcom di monitorare le misure di registrazione alla piattaforma in base all'età e ha causato la pubblicazione di informazioni inesatte da parte della stessa autorità regolatrice (Ofcom). Quest'ultima riconosce il fatto che la Fenix ha auto-notificato la violazione dopo essere stata scoperta ma spera che in futuro saranno fornite esclusivamente informazioni corrette.

2.3 Il Business Model: i ricavi e la proposta di valore

La piattaforma di OnlyFans, come analizza il portale The Business Model Analyst, non ricava profitti direttamente dagli utenti ma applica una commissione del 20% per ogni transazione effettuata sulla piattaforma. Quest'ultima garantisce in cambio un servizio di *"paywall"* per i contenuti creati e venduti dai creators.

Le **principali fonti di ricavo**, riportate dal portale, sono quattro:

1. OnlyFans rappresenta un modello basato su abbonamenti mensili che possono avere un importo minimo di \$4.99 fino ad un massimo di \$49.99 al mese. I creators hanno la possibilità di determinare il valore delle proprie performances, definendo l'ammontare che gli utenti devono pagare per avere accesso al proprio profilo e di avere un'entrata mensile prevedibile in base al numero di fans abbonati.
2. Il Modello PPV (*"pay-per-view"*) adottato da OnlyFans, fornisce inoltre ai creators la possibilità di condividere dei contenuti aggiuntivi rispetto a quelli condivisi ordinariamente con gli utenti sottoscritti. Questo modello prevede che i performers definiscano il prezzo di tali contenuti e che i fans possano ricevere un abbonamento "gratuito". In questo caso, è necessario pagare una tassa per "sbloccare" e visualizzare foto o video.
3. Gli utenti hanno la possibilità di suggerire contenuti personalizzati. Seguendo la richiesta del singolo fan i creators producono contenuti esclusivi che permettono di soddisfare richieste

⁴ Ofcom, *"Investigating OnlyFans' compliance with its duties to protect under-18s from restricted materiale and respond to information requests"*. URL. https://www.ofcom.org.uk/online-safety/protecting-children/cw_01283/

specifiche. La negoziazione in merito al prezzo con il quale avere accesso a tale contenuto avviene nella chat privata che, in alcuni casi a discrezione del creator, può rappresentare un ulteriore contenuto a pagamento.

4. OnlyFans prevede un sistema di mance attraverso il quale i followers possono dimostrare apprezzamento per il lavoro dei creators concedendo una somma supplementare a propria discrezione. OnlyFans in questo caso trattiene il 10% per ogni mancia.

Il portale The Business Model Analyst riporta infine il valore proposto da OnlyFans che comprende la possibilità per i creators di monetizzare i propri contenuti attraverso le modalità sopraelencate ed il diritto d'autore esclusivo sul proprio materiale. Permette la pubblicazione di contenuti sessualmente espliciti, eliminati da altre piattaforme come Instagram, Tik Tok e Facebook e offre l'opportunità di costruire un'interazione diretta tra i creators e i fans attraverso una comunicazione privata bidirezionale mediante le chat (Ibidem). OnlyFans propone, oltre al sito web, un'applicazione denominata OFTV menzionata in precedenza. Essa permette la visualizzazione gratuita di contenuti che si allontanano dalla sfera sessuale. "OnlyFans Store"⁵ infine è un'e-commerce che offre una gamma di prodotti ufficiali. Oltre ai vestiti e agli accessori personalizzati con il marchio, vi è la possibilità di acquistare gli articoli più apprezzati dai creators.

Gli studiosi Bonifacio e Wohn (2020) definiscono OnlyFans come una piattaforma di "**Patrocinio digitale**". Quest'ultimo garantisce la fornitura di mezzi tecnologici e finanziari per dare ai creators la possibilità di creare e vendere i propri contenuti. Il patrocinio digitale si riferisce in particolare all'atto di sostenere finanziariamente i creators come forma di apprezzamento per il loro lavoro e di sostegno dell'espressione creativa (Bonifacio & Whon, 2020). A differenza delle altre piattaforme individuate e classificate come patrocini digitali dai due studiosi, OnlyFans offre ai fans la possibilità di usufruire di periodi di prova gratuiti o vendite temporanee scontate per attirare nuovi sostenitori e supportare i performers. Secondo Bonifacio e Whon (2020), il patrocinio digitale rappresenta un sistema emergente che offre un'alternativa ai modelli di business basati sulla pubblicità. La crescita delle piattaforme di patrocinio digitale segnala infatti, oltre all'esistenza di un mercato di persone disposte a pagare per contenuti online, la nascita di metodi di monetizzazione alternativi che prendono le distanze dai ricavi provenienti dalla pubblicità (Ibidem).

⁵ <https://store.onlyfans.com/collections/frontpage>

Rösch e Baccarella (2022) propongono invece un nuovo modello di business per OnlyFans denominato “**Platform-of-Platforms**” (PoP). Esso è una “piattaforma digitale che permette ad altre piattaforme indipendenti di operare nella sua infrastruttura e di sfruttare i suoi effetti di rete per perseguire attività imprenditoriali” (Rösch & Baccarella, 2022)

Il modello ha lo scopo di supportare gli “Imprenditori sulla Piattaforma” (OPE) che hanno le proprie rispettive basi di followers, definite da Rösch e Baccarella come “reti di followers”. Quest’ultime vengono costruite con l’obiettivo di monetizzare e beneficiare dell’infrastruttura della piattaforma stessa. Gli “Imprenditori sulla Piattaforma” rappresentano una nuova generazione di imprenditori attivi esclusivamente sulle piattaforme social; quest’ultime risultano infatti necessarie per portare avanti attività imprenditoriali che altrimenti non esisterebbero (Ibidem).

Secondo i due studiosi OnlyFans rappresenta un esempio di Platform-of-Platforms perché permette agli “Imprenditori sulla Piattaforma”, ovvero ai creators, di monetizzare individualmente le proprie reti di followers secondo le proprie modalità e di avere un’autonomia nel definire gli importi con cui dare accesso alle proprie performances. Se ne deduce che i creators possono sfruttare questa libertà in modo dinamico e autonomo. OnlyFans si serve inoltre degli effetti di rete indiretti: maggiore è il numero di creators che si uniscono alla piattaforma, più elevato è il numero di utenti che si registrano per seguire i contenuti che i performers pubblicano (Rösch & Baccarella, 2022).

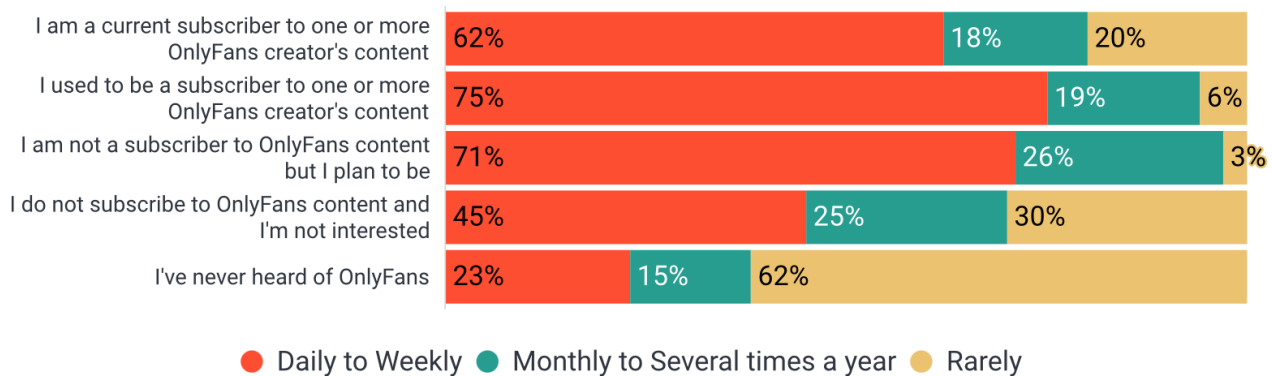
2.4 Gli utenti: chi si abbona

Nel 2021 gli studiosi Litam, Speciale e Balkin svolgono uno studio esplorativo progettato per fornire un’analisi demografica degli utenti di OnlyFans e una valutazione dei loro atteggiamenti sessuali confrontandoli con quelli dei non utenti della piattaforma. I 718 partecipanti allo studio hanno un’età compresa tra i 18 e i 71 anni e sono suddivisi per genere in maniera equa (46.7% maschi e 53.3% femmine). Gli atteggiamenti sessuali vengono misurati attraverso “*The Brief Sexual Attitudes Scale*” di C. Hendrick, S. S. Hendrick e Reich (2006) che prende in considerazione quattro parametri:

- permissività nella visione del sesso (“*Permissiveness*”),
- contraccezione come responsabilità sessuale (“*Birth Control*”),
- considerazione del sesso come la forma più diretta di comunicazione in merito alla natura relazione/emotiva (“*Communion*”),
- valutazione del sesso come liberazione fisica e corporea (“*Instrumentality*”) (Hendrick et al., 2006).

Secondo i risultati, un numero consistente di utenti di OnlyFans potrebbe essere descritto mediante il profilo di un uomo bianco, sposato e che si può identificare come eterosessuale/bisessuale o pansessuale. Gli utenti e i non utenti di OnlyFans riportano considerazioni sessuali simili e, inoltre, non sono state rilevate differenze consistenti nelle tendenze sessuali tra uomini e donne. In particolare, sono state individuate differenze marginali tra i non utenti e gli utenti di OnlyFans, quest'ultimi hanno difatti segnalato punteggi leggermente più elevati di permissività, funzione comunicativa del sesso, responsabilità contraccettiva e liberazione corporea mediante il sesso.

A marzo 2022 la piattaforma CivicScience.com rilascia i risultati di un sondaggio riguardante i creators e gli utenti di OnlyFans negli U.S. Gli esiti riguardanti la frequenza della visione di contenuti per adulti evidenziano che per i soggetti abbonati a dei profili sulla piattaforma, la percentuale maggiore corrisponde al parametro "Daily to Weekly" che risulta essere inconfutabilmente più elevata rispetto agli altri parametri "Monthly to Several times a year" e "Rarely".



250 respondents from 03/28/2022 to 03/30/2022
 Excluding those who answered "I prefer not to say" and "Never"
 Weighted by U.S. Census 18+
 © CivicScience 2022



Grafico 2.2 - Percentuali degli utenti di OnlyFans secondo la domanda "Ogni quanto visualizzi contenuti per adulti online?" Fonte: CivicScience.com.

Per quanto concerne l'età degli utenti, il medesimo portale riporta alcuni valori: la percentuale più elevata di abbonati ha un'età compresa tra i 18 e i 24 anni. Coloro che hanno intenzione di abbonarsi hanno più probabilità di avere tra i 25 e i 34 anni, suggerendo un potenziale ampliamento della fascia d'età di coloro che sono iscritti come fan alla piattaforma. Secondo il sondaggio, il 54% sia degli utenti che dei potenziali utenti, è rappresentato da uomini, se ne deduce che gli attuali abbonati e gli abbonati previsti hanno una probabilità maggiore di essere uomini.

CivicScience.com riporta infine una possibile connessione tra l'iscrizione a OnlyFans e l'aumento di autostima. Gli iscritti alla piattaforma hanno maggiore probabilità di pensare di essere più attraenti rispetto ai coetanei; il portale deduce che l'interazione diretta e personalizzata con il fornitore di contenuti per adulti aumenta la sicurezza e l'autostima degli iscritti, rispetto a coloro che non sono abbonati e non hanno interesse nella piattaforma.

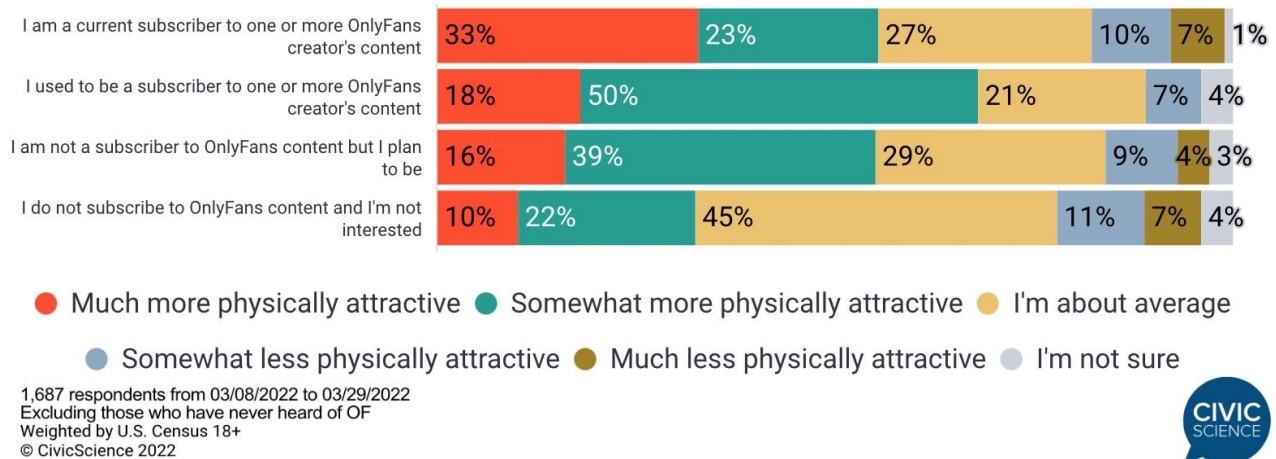
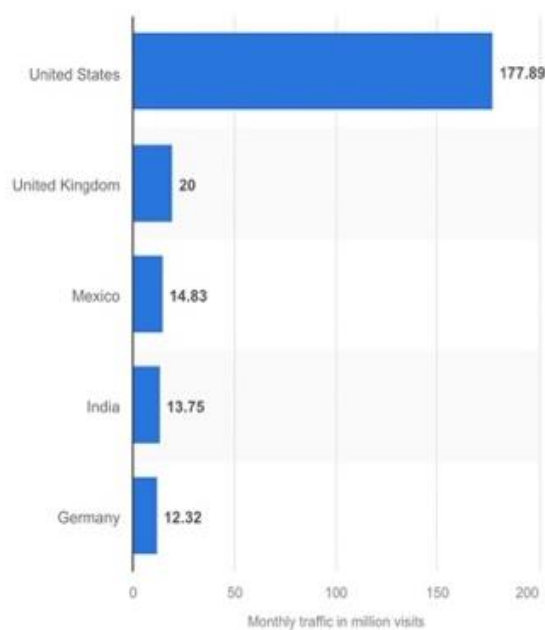


Grafico 2.3 - Percentuali dell'esperienza come abbonato di OnlyFans rispetto alla domanda "Diresti che sei più o meno fisicamente attraente rispetto alla maggior parte delle persone della tua età o sesso?" Fonte: CivicScience.com.

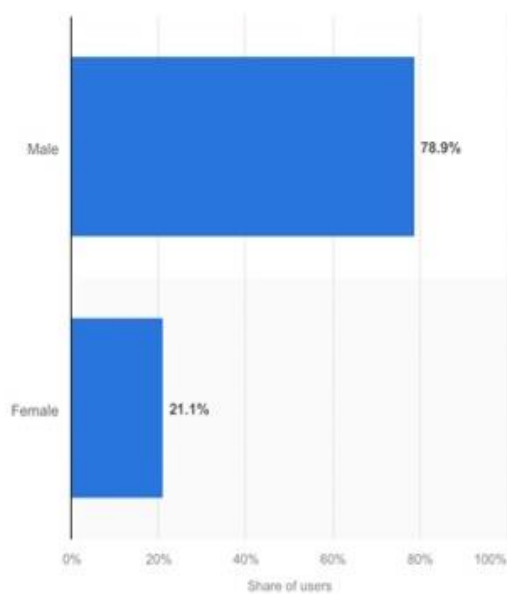
Per quanto concerne la distribuzione degli utenti, secondo un sondaggio effettuato da Statista.com nel mese di dicembre 2025, gli Stati Uniti raggiungono approssimativamente i 178 milioni di visite al sito di OnlyFans. Segue il Regno Unito, che durante il mese preso in considerazione, raggiunge i 20 milioni di visite. Messico, India e Germania contano rispettivamente e approssimativamente 15, 14 e 12 milioni di visite alla piattaforma. Se ne deduce che gli Stati Uniti rappresentano il bacino di audience maggiore per OnlyFans, non solo per presenza attiva ma anche per quantità numerica.



© Statista 2025

Grafico 2.4: Volume di traffico di OnlyFans in base al Paese nel mese di dicembre 2024. Fonte: Statista.com

Statista.com riporta inoltre dei dati riguardanti la demografia degli utenti. Nel mese di febbraio 2025, il 79% del traffico mensile di OnlyFans deriva da utenti maschi. In confronto, le donne che visitano il sito rappresentano circa il 21% del pubblico totale della piattaforma.



© Statista 2025

Grafico 2.5: Distribuzione del traffico mensile di OnlyFans a febbraio 2025 secondo il genere degli utenti. Fonte: Statista.com.

Per quanto concerne l'età degli utenti, lo stesso portale rileva che quasi il 36% del traffico mensile sulla piattaforma proviene da utenti di età compresa tra i 25 e 34 anni, il 25.54% è invece rappresentato da utenti di età tra i 18 e i 24 anni. In confronto, meno del 10% degli utenti di OnlyFans ha un'età compresa tra i 45 e i 54 anni.

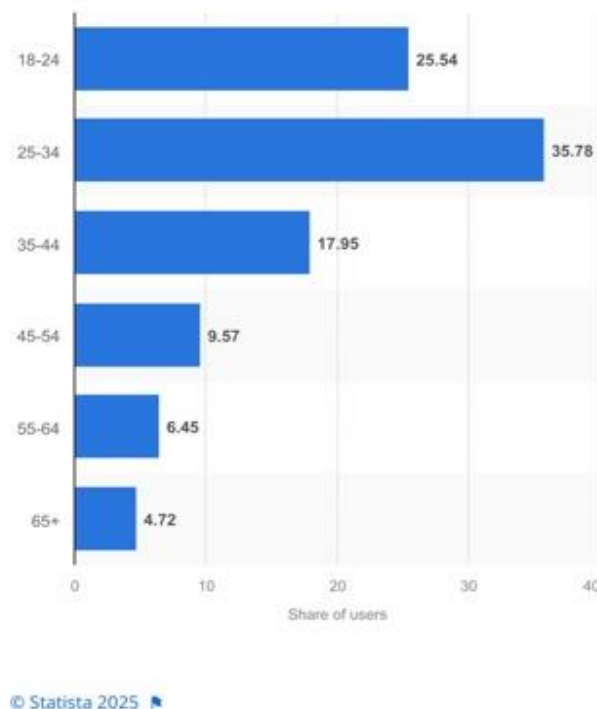


Grafico 2.6: Distribuzione del traffico mensile di OnlyFans a febbraio 2025 secondo l'età degli utenti. Fonte: Statista.com

In conclusione, in accordo con gli studi riportati, un numero consistente e maggioritario di utenti di OnlyFans ha un'età compresa tra i 25 e i 34 anni, il traffico mensile è associato in misura maggiore ad utenti di genere maschile ed è proveniente dagli Stati Uniti. L'utilizzo di OnlyFans sembra infine non influenzare gli atteggiamenti sessuali degli utenti; nonostante quest'ultimi abbiano ottenuto punteggi più elevati per i parametri selezionati da Litam, Speciale e Balkin (2021), la differenza con

i punteggi dei soggetti non utenti risulta essere trascurabile, evidenziando come l'utilizzo di OnlyFans non abbia implicazioni nel favorire o svantaggiare determinate tendenze o atteggiamenti sessuali.

CONCLUSIONI RIASSUNTIVE CAPITOLO II

- **Definizione e fondazione:** OnlyFans è una piattaforma di intrattenimento online fondata a Londra nel 2016 da Timothy Stokely.
- **Obiettivo:** dare la possibilità ai creators di monetizzare le proprie competenze vendendo contenuti.
- **Contenuti:** OnlyFans ospita una molteplicità di contenuti riguardanti differenti settori (sport, cucina, musica), tuttavia quelli che hanno reso avanguardistica la piattaforma trovano espressione nella sfera erotica.
- **Evoluzione:** nel 2018 il magnate del porno Radvinsky acquista il 100% delle quote dell'azienda causando un aumento di popolarità per la piattaforma. Nel 2021 Amrapali Gan diventa CEO e si oppone alla convinzione che riduce OnlyFans ad una piattaforma pornografica. Nel 2023 viene nominata come nuova CEO Keily Blair (attuale CEO).
- **Pubblicazione contenuti sessualmente espliciti:** inizialmente i contenuti sessualmente espliciti non potevano essere venduti, successivamente però la policy è stata cambiata.
- **Controversie:** la piattaforma viene accusata nel 2021 dalla BBC e nel 2024/2025 dall'Ofcom di non essere stata in grado di implementare misure sufficienti a tutelare ed eliminare la presenza di minorenni nei contenuti pubblicati.
- **Fonti di ricavo di OnlyFans:** OnlyFans applica una commissione del 20% su ogni transazione. Le fonti di ricavo principali sono: abbonamenti, contenuti PPV, contenuti personalizzati e mance.
- **Modelli di Business proposti dalla letteratura:**
 - Patrocinio digitale: atto di sostenere finanziariamente i creators come forma di apprezzamento per il loro lavoro;
 - Platform-of-Platforms: sostegno nei confronti degli "Imprenditori sulla Piattaforma", permettendo a quest'ultimi di monetizzare e sfruttare la propria rete di followers.
- **Demografia e caratteristiche degli utenti:** età compresa tra i 25 e i 34 anni, associato in misura maggiore al genere maschile e proveniente dagli Stati Uniti. L'utilizzo di OnlyFans sembra non influenzare gli atteggiamenti sessuali degli utenti.

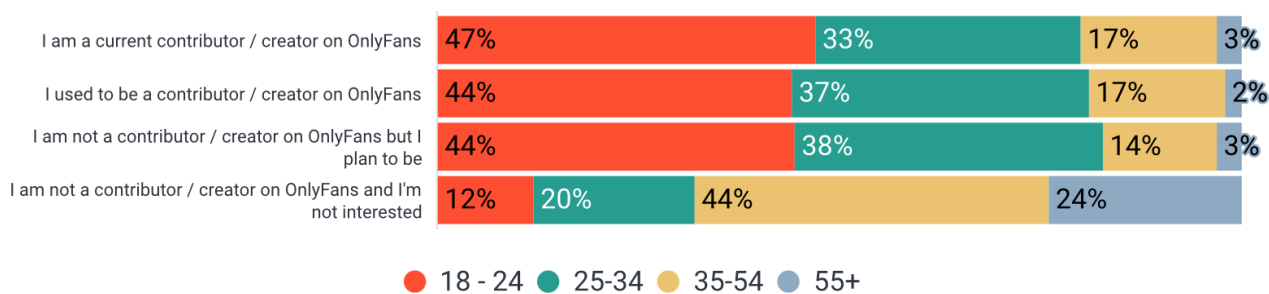
CAPITOLO III – I creatori di contenuti di OnlyFans tra imprenditorialità, intimità e sfide: chi sono i creators della piattaforma?

3.1 I creators: analisi degli OnlyFanser

OnlyFans non fornisce direttamente informazioni riguardanti i propri creatori di contenuti, ottenere un'analisi sociodemografica completa e aggiornata di quest'ultimi rappresenta difatti una complessa sfida.

Il portale CivicScience.com è tuttavia riuscito a stabilire dei dati statistici sia sugli utenti della piattaforma, precedentemente riportati, sia sui creators definiti “*contributors*”. Lo studio condotto e riportato nel marzo del 2022 evidenzia che poco meno della metà della popolazione adulta degli Stati Uniti è a conoscenza della piattaforma di OnlyFans, solo il 2% dei rispondenti si definisce creator della piattaforma e il 4% sembra essere intenzionato ad aprire un profilo OnlyFans per iniziare a vendere contenuti.

Per quanto concerne l'età, CivicScience.com rivela come OnlyFans sia prevalentemente utilizzato per guadagnare da una fascia giovane di popolazione, la quale costituisce quasi la metà del campione in esame: la percentuale più elevata di OnlyFanser, difatti, ha un'età compresa tra i 18 e i 24 anni. Rientrano in tale gruppo anagrafico anche coloro che intendono avviare la vendita di contenuti o che, in passato, hanno ricoperto il ruolo di creator. Delle percentuali elevate nelle categorie riportate sono rappresentate inoltre dalla fascia d'età che comprende i soggetti tra i 25 e i 34 anni, mentre gli individui che hanno più di 55 anni rappresentano percentuali minime e trascurabili.



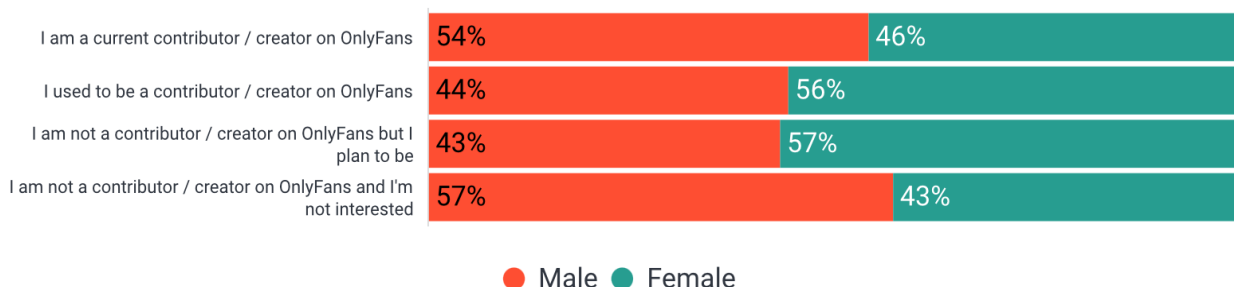
Subscriber data: 2,070 respondents from 03/08/2022 to 03/29/2022
Contributor data: 3,058 respondents from 03/08/2022 to 03/29/2022
Excluding those who have never heard of OF
Weighted by U.S. Census 18+
© CivicScience 2022



Grafico 3.1: Percentuali basate sull'età dell'esperienza come creator, futuro creator o ex creator. Fonte: CivicScience.com

I dati forniti da CivicScience.com evidenziano inoltre una suddivisione di genere dei “*contributors*” equilibrata: i creators in esame costituiscono difatti una percentuale leggermente maggiore per il

genere maschile. Al contrario, una maggioranza femminile risulta evidente nelle categorie che comprendono coloro che hanno intenzione di iniziare a vendere contenuti sulla piattaforma e coloro che in passato erano impegnate in tale attività.

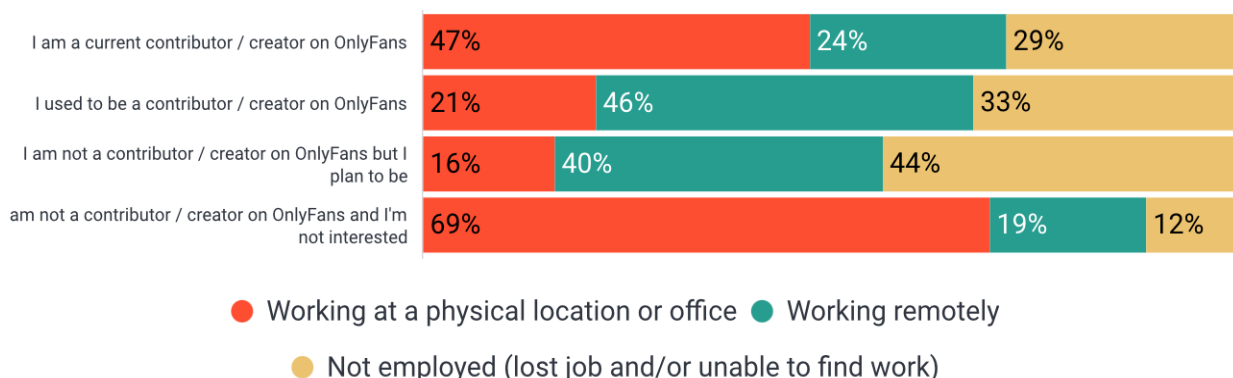


Subscriber data: 2,070 respondents from 03/08/2022 to 03/29/2022
 Contributor data: 3,058 respondents from 03/08/2022 to 03/29/2022
 Excluding those who have never heard of OF
 Weighted by U.S. Census 18+
 © CivicScience 2022



Grafico 3.2: Percentuali sulla base del genere dell'esperienza come creator, futuro creator o ex creator. Fonte: CivicScience.com

CivicScience.com delinea inoltre la situazione occupazionale dei soggetti in esame: gli individui attualmente impegnati nella vendita di contenuti sulla piattaforma rappresentano la percentuale più elevata di soggetti che hanno maggiore possibilità di ricoprire ruoli d'ufficio o in un ambiente fisico. Coloro che hanno intenzione di aprire un profilo come creator hanno invece maggiore possibilità di essere disoccupati. Come riporta il portale, diversi soggetti potrebbero rivolgersi alla piattaforma per rispondere ad un'esigenza di creatività che il proprio ruolo professionale regolare non permette, al contrario, è possibile che altri individui si avvicinino alla piattaforma per necessità finanziarie o per svolgere un'attività lavorativa principale ma alternativa.



1,732 respondents from 03/08/2022 to 03/29/2022
 Excluding those who have never heard of OF
 Weighted by U.S. Census 18+
 © CivicScience 2022



Grafico 3.3: Esperienza dei creator di OnlyFans rispetto all'attuale stato occupazionale. Fonte: CivicScience.com

CivicScience.com riporta infine le percentuali dei responsi in corrispondenza alla domanda “Affermeresti di stare meglio o peggio finanziariamente rispetto a prima della pandemia di Covid-19?”. Una risposta positiva viene rilasciata sia dagli attuali creators, sia da coloro che svolgevano la stessa professione in tempi passati. È possibile dedurre che la pandemia abbia contribuito a determinare condizioni di precarietà economica per alcuni individui, e in tale contesto, OnlyFans ha rappresentato, seppur in modo temporaneo, la possibilità di elevare le proprie risorse monetarie e trovare una stabilità economica.

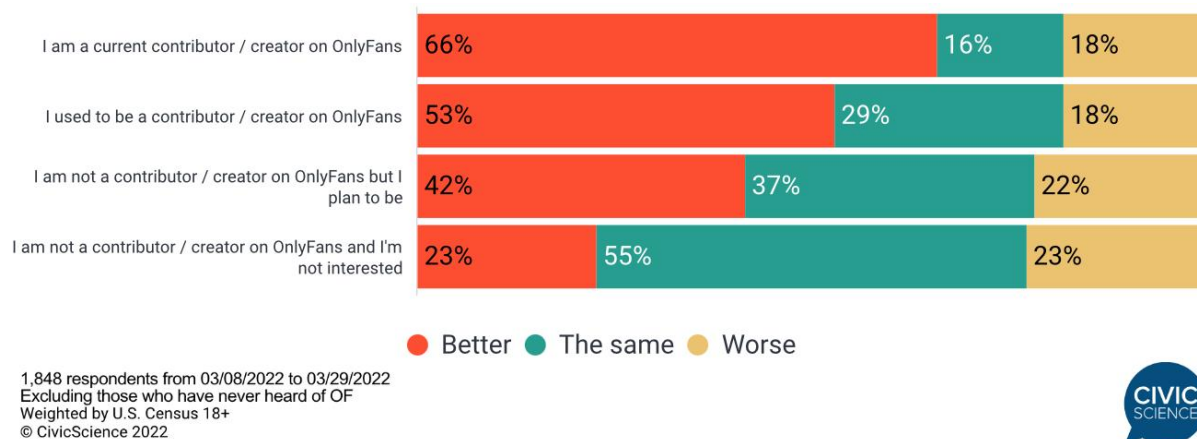


Grafico 3.4: Percentuali dell'esperienza come creator di OnlyFans rispetto alla domanda: "Affermeresti di stare in una situazione finanziaria migliore o peggiore rispetto a prima della pandemia di Covid-19?" Fonte: CivicScience.com

Statistiche più recenti sono state riportate dalla piattaforma Gitnux, secondo la quale, a differenza di ciò che CivicScience.com riferisce, l'84% dei creatori di OnlyFans appartiene al genere femminile, solo il 14% si riconosce nel genere maschile e il 2% si identifica come non-binary.

Inoltre, secondo lo stesso portale, il 55% delle creators di genere femminile ha un'età compresa tra i 20 e i 29 anni, il 25% appartiene ad una fascia di età tra i 30 e i 39 anni. L'età media delle creatrici di contenuti è quindi di 29 anni. Per quanto concerne il genere maschile, l'età media risulta essere lievemente superiore: 32 anni. Il 38% ha difatti un'età compresa tra i 20 e i 29 anni, mentre il 32% è rappresentato dalla fascia d'età 30 - 39 anni.

La differenza di genere sembra inoltre riflettersi in una disparità circa i guadagni ricavati dalla piattaforma. Gitnux evidenzia come le creatrici guadagnino mediamente 180 dollari al mese e siano

impegnate a pubblicare diversi contenuti 7 volte a settimana, una cifra superiore rispetto ai 100 dollari generati dai creators di genere maschile, i quali pubblicano invece mediamente 5 post a settimana.

Le differenze di guadagno si concretizzano visionando una lista riportata da un articolo del sito fanso.io, aggiornato il 31 dicembre 2024, dei “Top Creators” della piattaforma, sia per il genere femminile sia per quello maschile. La categoria femminile comprende tra i primi posti personaggi musicali come Iggy Azalea e Bhad Babie con guadagni rispettivamente di 36\$ e 34\$ milioni mensili. Differentemente, i top creators maschili comprendono il cantautore Safaree Samuels con un guadagno di 1.9\$ milioni al mese e lo Youtuber Nikocado Avocado che guadagna 500\$ mila mensili. Tali somme, seppur estremamente elevate, rivelano le sopracitate differenze in merito ai guadagni mensili dei creators.

Un articolo aggiornato il 13 marzo 2025 di Simplebeen.com riporta uno studio in grado di mappare la demografia dei creators secondo il paese di residenza; è possibile notare che gli Stati Uniti rappresentano il paese in cui il maggior numero di creators vive, distanziandosi di 820.000 mila performers rispetto al secondo paese, il Regno Unito. A seguire vi sono Canada, Australia e Germania. L’Italia è presente con 70.000 creators, un numero analogo a quello registrato in Paesi come Francia, Messico e Spagna.

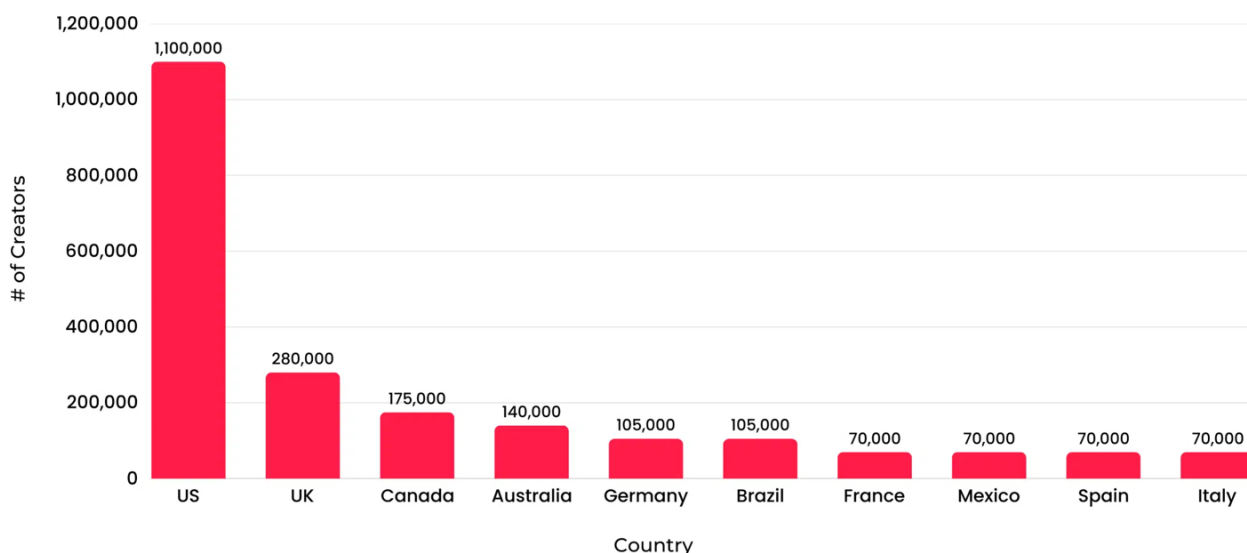


Grafico 3.5: Dati demografici dei creators di OnlyFans per paese. Fonte: SimpleBeen.com

Infine, a settembre 2024, Statista.com riporta l’evoluzione del numero di creators di OnlyFans dal 2019 al 2023, evidenziando come la piattaforma sia cresciuta esponenzialmente anche a causa della pandemia di Covid-19, la quale ha rappresentato per molti una modalità alternativa di guadagno. Dal

2019 al 2020 il numero di creators è aumentato di 1.270.000 soggetti, i quali hanno iniziato a vendere contenuti sulla piattaforma, arrivando a contare 4.118.000 nel 2023.

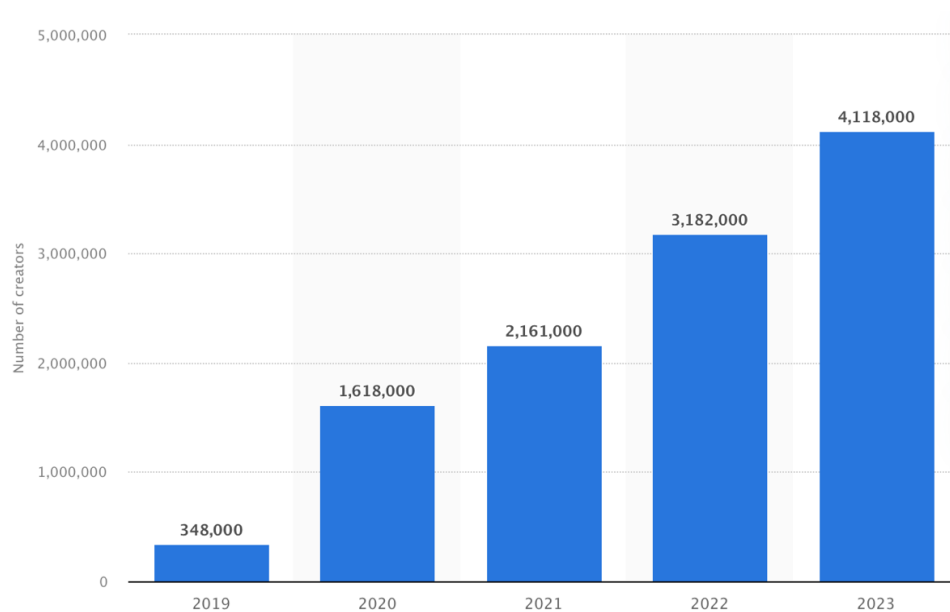


Grafico 3.6: Numero di creatori di contenuti Online in tutto il mondo su OnlyFans dal 2019 al 2023. Fonte: Statista.com

Nonostante i numeri siano significativamente elevati, risulta fondamentale considerare che essi rappresentino solo una porzione delle richieste di apertura di un profilo ricevute e declinate quotidianamente da OnlyFans. Uno studio pubblico a febbraio 2025 da Statista.com dimostra che nel corso della seconda metà del 2024 la piattaforma ha ricevuto circa 1.100.000 richieste di aprire un profilo come creator, di queste solo 396.272 sono state accettate. Nel mese di febbraio 2025 OnlyFans approva 64.411 delle 179.522 richieste ricevute.

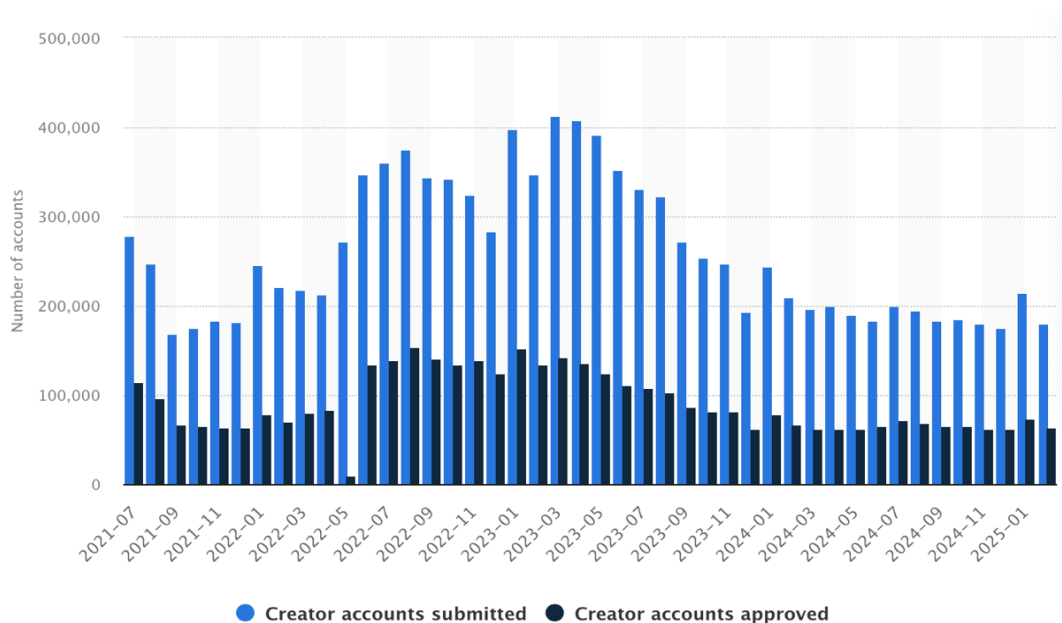


Grafico 3.7: Numero di account di creators OnlyFans approvati in tutto il mondo da luglio 2021 a febbraio 2025.

Fonte: Statista.com

In conclusione, in accordo con gli studi riportati, i creators di OnlyFans sembrano avere un'età compresa tra i 18 e i 29 anni. Nonostante CivicScience.com abbia riscontrato percentuali eque circa il genere dei creators, studi più recenti evidenziano l'indiscutibile prevalenza di OnlyFanser di genere femminile. Il Paese con il maggior numero di performers sulla piattaforma è rappresentato dagli Stati Uniti, coerentemente con la dimensione del suo bacino d'utenza. Rappresentando per un numero significativo di individui la possibilità di sopravvivere economicamente alla pandemia di COVID-19, il numero di performers è esponenzialmente cresciuto in particolar modo durante il 2019 e il 2020. Tale volume risulta essere in continuo aumento nonostante molti profili non siano accettati o siano successivamente bannati.

Come riportato dalla piattaforma SocialRise.com, nonostante le stime suggeriscano che il 70-80% dei contenuti pubblicati su Onlyfans siano di stampo erotico e la piattaforma venga definita “*a porn-centric social app*”⁶ dal settimanale “The Economist” (2020), non può tuttavia essere considerata unidimensionale. È possibile, infatti, reperire e visionare contenuti riguardanti molteplici ambiti e settori, tra cui moda, fotografia, cucina e sport.

⁶ The Economist, “TikTok’s bizarre sale process gets even weirder”. URL: <https://www.economist.com/business/2025/04/04/tiktoks-bizarre-sale-process-gets-even-weirder>

3.2 Self-branding, self-promotion e competenze richieste: gli OnlyFanser come Pornpreneur

Gli studiosi Cardoso e Scarcelli (2021) riconoscono nella vendita di contenuti sulla piattaforma una tipologia di professione che non può essere circoscritta solo a tale pratica. Risulta difatti necessario analizzare le competenze, le attività e i vincoli implicati, al fine di legittimare le azioni che i creators svolgono quotidianamente come parte integrante di una dimensione lavorativa. Le trasformazioni che il lavoro subisce a seguito della crescente importanza dei media digitali, secondo i due studiosi, trovano espressione nei termini “lavoro sulla piattaforma” e “*gig economy*”, precedentemente affrontata. È quindi possibile considerare la vendita di performances su OnlyFans come una forma di “*gig economy*”, mediata dalla piattaforma stessa, che implica per i lavoratori una rilevante libertà nello svolgimento della propria professione (Easterbrook-Smith, 2023).

Lo studio condotto da Cardoso e Scarcelli (2021), mediante interviste semi-strutturate ad alcuni creators di OnlyFans, evidenzia come quest’ultimi siano difatti accumulati dalla considerazione di sé stessi come imprenditori, produttori e trasformati del sé e del proprio corpo. Tale valutazione suggerisce la presenza di ulteriori dinamiche oltre la vendita di foto e video e, secondo Cardoso e Scarcelli, è legata all’impatto del “lavoro sulla piattaforma” e della conseguente “*gig economy*”, dalla quale deriva inoltre un crescente interesse nel comprendere come i soggetti coinvolti organizzino la propria vita e come “il confine tra lavoro, tempo libero, sfera privata dell’intimità e le sue manifestazioni nella sfera pubblica si confonde” (Cardoso & Scarcelli, 2021).

Attraverso OnlyFans, il corpo diventa una piattaforma in grado di adattarsi alle esigenze e alle pressioni, attraverso una serie di attività che i creators mettono in atto per costruire “molteplici modalità di configurazione della corporalità” (Ibidem).

Cardoso e Scarcelli legano difatti il “lavoro sui media” al “lavoro sul proprio corpo”; in questo senso, gli studiosi individuano tre principali aree:

1. “**Area corporale**”: si riferisce ad una serie di processi di preparazione che i performers realizzano per modificare la propria presentazione, sia attraverso l’utilizzo di make-up, acconciature e vestiti, sia mediante un lavoro di costante miglioramento delle proprie caratteristiche fisiche; alcuni soggetti intervistati esplicitano difatti la necessità di svolgere attività fisica e implementare specifiche routine alimentari.

2. **“Area tecnica”**: rappresenta come i creators lavorano “con e attraverso i media” grazie alla capacità di inquadrare e posizionare il corpo, preparare luci e scenografia nonché l’abilità di editare e modificare immagini e video. Selezionare ciò da includere o non includere comprende la valutazione di sé stessi e di ciò che viene ritenuto “attraente e commerciabile” (Cardoso & Scarcelli, 2021); non significa fare continuo riferimento a produzioni prestabilite, ma, anzi, attribuire un senso e definire una narrazione soggettiva di sé stessi all’interno di un contesto scelto.

Vi è poi un dualismo in questa narrazione: se per alcuni individui tale scenario rappresenta il mezzo attraverso il quale modellarsi per soddisfare feticismi o adattarsi a richieste specifiche, per altri creators la sceneggiatura è lo strumento per dare espressione ad “uno scorcio di vita quotidiana” ed esprimere e riportare caratteristiche e proprietà realistiche e veritiere. Quest’ultima opzione non deve però essere considerata meno strategica (Cardoso & Scarcelli, 2021).

Il corpo diventa quindi uno strumento tecnico al centro di molteplici scelte e operazioni del creator. Oltre ai supporti tecnologici, il corpo viene posizionato, adeguato e modificato in base alle esigenze, pur mantenendo, secondo i creators, un’autenticità (Ibidem).

3. **“Area della trasformazione del proprio sé”**: molti creators legano il cambiamento attivo del proprio corpo al concetto di reinvenzione. Secondo i due studiosi, le decisioni legate al marketing influenzano la presentazione del corpo sulla piattaforma. Due sono le inclinazioni di marketing individuate: “il modo in cui i produttori si considerano creatori di contenuti vari e come cambiare il loro aspetto contribuisca in qualche modo a creare o trasmettere tale varietà, anche quando gli aspetti più tecnici rimangono gli stessi” (Cardoso & Scarcelli, 2021).

Secondo alcuni creators intervistati, le particolarità corporee possono difatti rappresentare e creare una differenziazione di marketing, che spesso rappresenta un aspetto negativo circa la possibilità di raggiungere un’audience più ampia. Tuttavia, diversi creators seguono un approccio decisionale legato in misura maggiore alle richieste che ricevono dai fans, adoperando una logica simile alla domanda e offerta attraverso delle tecniche di vendita, come, ad esempio, dei sondaggi (Ibidem).

Se ne deduce che i creators attuino tecniche di **“Self-branding”** ovvero adottare “un approccio imprenditoriale al sé” focalizzando il “sé autentico come una fonte di valore materiale che i lavoratori possono sfruttare per costruire una reputazione, che possono poi capitalizzare nel tentativo di rimanere competitivi come lavoratori” (Whitmer, 2019).

Come riportano Bonifacio et al. (2025), la vendita di contenuti su OnlyFans è inoltre legata a strategie di “*self-promotion*” o autopromozione poiché, non avendo la possibilità di costruire un pubblico internamente alla piattaforma, per i creators risulta necessario promuoversi su altre piattaforme al fine di ottenere capitale sociale ed economico dai followers.

In particolare, Bonifacio et al. (2025) identificano tre principali sfere che consentono di promuovere il proprio account e che necessitano lo sviluppo di specifiche competenze e conoscenze.

In primo luogo, come già accennato, vi è “l’implementazione di strategie di branding e marketing su più piattaforme” (Bonifacio et al. 2025) come Twitter, Instagram e Reddit. Questa sfera comprende:

Strategie di self-branding e marketing multiplatforma:	Realizzazione pratica
“ <i>Teasing strategy</i> ”:	pubblicazione di contenuti che vengono censurati sulle altre piattaforme ma che è possibile visualizzare interamente iscrivendosi ad OnlyFans;
“ <i>Suggested account</i> ”:	creazione sulla piattaforma di un profilo gratuito in cui vengono pubblicate le anteprime, attirando fans sul profilo a pagamento;
“ <i>Strategic captions & hashtags</i> ”:	attraazione di un pubblico specifico ed utilizzo di un linguaggio per distinguersi;
“ <i>Consistent posting shedule</i> ”:	utilizzo di un programma di pubblicazione che permette di mantenere una presenza costante sulle piattaforme.

Tabella 2.1: Strategie di branding e marketing su più piattaforme proposte da Bonifacio et al. (2025).

I creators offrono inoltre diversi incentivi (diminuzione dell’abbonamento o accesso ad alcuni contenuti gratuitamente) per attrarre potenziali abbonati e fidelizzare quelli esistenti. Queste strategie devono essere implementate nel rispetto delle policy delle differenti piattaforme (Bonifacio et al., 2025).

La seconda sfera individuata dagli studiosi, legata alla promozione rivolta a mercati o nicchie, comprende la capacità di individuare un target e produrre contenuti secondo le preferenze di quest'ultimo.

Infine, l'ultima forma di "*self-promotion*" riportata, comprende la capacità di "dialogare con i fan e coltivare un senso di vicinanza" definita come una tattica promozionale, anche multiplatforma, sviluppata sia attraverso conversazioni a sfondo sessuale sia a scopo di conoscenza personale dei fans per generare futuro reddito (Bonifacio et al.2025). Secondo lo studio, quando gli utenti hanno la percezione di conoscere a livello personale il creator, sono maggiormente propensi a continuare a pagare l'abbonamento e a richiedere contenuti personalizzati.

È possibile concludere che, come esplicito da Bonifacio et al. (2025), le tattiche di autopromozione adottate dai creators di OnlyFans si differenziano da quelle utilizzate dai creatori di contenuti attivi in ambiti estranei alla sfera sessuale, nonché, da quelle proposte da altre forme di lavoro sessuale al di fuori della "*gig economy*", come conseguenza delle maggiori responsabilità che i creators su OnlyFans devono gestire. Quest'ultimi, come riportato dagli studiosi, godono di un certo grado di controllo, flessibilità e indipendenza in diversi aspetti della propria attività lavorativa e agiscono con lo scopo di ottenere una visibilità che possa portare alla creazione di una fonte di reddito regolare.

Vi sono ulteriori competenze che i creators della piattaforma devono sviluppare: la **definizione del prezzo** al quale vendere i propri contenuti. L'agenzia SocialRise.com evidenzia come la selezione di un prezzo consono risulti fondamentale per raggiungere il successo e per massimizzare i guadagni. Stabilire un importo di abbonamento basso, nella speranza di ottenere più iscritti, è errato poiché vi sarebbe il rischio di attrarre un pubblico "economico", non disposto a pagare somme maggiori in futuro (Ibidem).

Risulta necessario, perciò, che i creators che si rivolgono ad una nicchia o hanno un'importante presenza su altre piattaforme social, considerino l'alternativa di aumentare il prezzo sia dell'abbonamento, sia dei contenuti PPV (Ibidem). In questo senso, diverse sono le dinamiche che necessitano di essere considerate: contenuti singoli o B/G (Boy/Girl), video lunghi o corti, contenuti preregistrati o prodotti ad hoc che possono elevare in maniera significativa il prezzo, rappresentano variabili che i creators devono valutare.

Un ulteriore rilevante aspetto che permette ai creators di OnlyFans di guadagnare, è rappresentato da diverse "**fonti di reddito alternative**", così definite dall'agenzia Social.Rise.com. I creators possono infatti aumentare le proprie entrate gestendo una serie di attività: sponsorizzazioni attraverso accordi con marchi del settore del sesso e dell'abbigliamento, raccomandazioni di prodotti dai quali si

guadagna una commissione sulle vendite, sviluppo di un merchandising e creazione di corsi a pagamento per aiutare altri individui ad iniziare un percorso sulla piattaforma.

Un'ultima competenza richiesta è rappresentata dalla capacità per i creators di **gestire le proprie entrate monetarie in maniera legale**, attraverso⁷:

Gestione delle proprie entrate monetarie tramite:	
Il pagamento delle tasse:	In Italia nel caso in cui l'attività sulla piattaforma sia svolta in maniera abituale e professionale, è necessario aprire la Partita IVA e saper indicare il proprio codice ATECO che identifica l'attività che si sta svolgendo. Nel caso dei creators di OnlyFans il codice ATECO è 90.03.09 (altre creazioni artistiche). Le percentuali delle tasse che i performer pagano dipendono dal regime fiscale scelto: il regime forfettario prevede il 5% per i primi 5 anni e il 15% per i successivi che si applicano sul 67% dell'incasso complessivo.
Il versamento dei contributi pensionistici:	In Italia i creators devono iscriversi alla gestione separata INPS e pagare i contributi in percentuale su una parte degli incassi (26,07% della differenza tra incassi e spese sostenute).

Tabella 3.2: Competenze che permettono ai creators di OnlyFans di gestire in maniera legale le proprie entrate monetarie.

⁷ Francesca Ciani, "Partita IVA onlyfans: come aprire, quanto costa?", fiscozen.it URL.

<https://www.fiscozen.it/guide/partita-iva-onlyfans/>

In conclusione, dopo aver sviluppato una panoramica delle competenze e delle strategie che vengono sviluppate e concretizzate dai creators per guadagnare, è possibile considerare un legame tra il loro lavoro sulla piattaforma e alcuni aspetti imprenditoriali.

Vickers e Brooks-Gordon (2023) riportano difatti diversi studi, secondo i quali è importante notare come i creators debbano essere preparati a “creare contenuti, gestire le relazioni, comunicare, gestire le aspettative dei clienti, definire i confini tra lavoro e vita privata”, competenze ritrovabili anche nella sfera imprenditoriale (Ibidem). I creators possono quindi essere definiti come “*Solopreneurs*” o “*Solo Sexpreneurs*”. È interessante la declinazione a “*Porntrapreneuers*” riportata da Cardoso, Chronaki & Scarcelli (2022) per i creators impegnati nella vendita di contenuti sessualmente espliciti e dai quali si prevede lo sviluppo di competenze commerciali “per aumentare i ricavi e monetizzare legittimamente il loro lavoro”.

In particolare, “Esponendo la gamma di attività imprenditoriali, i lavoratori di OnlyFans definiscono la natura multiforme del loro lavoro e, allo stesso tempo, si posizionano come pornoimprenditori, analizzando le specificità del lavoro legate alla sessualità e al contenuto sessuale come merce” (Cardoso, Chronaki & Scarcelli, 2022).

Dall’imprenditore di tale settore (definito quindi “*Porntrapreneuer*”) si prevede la capacità di fornire una varietà completa di prodotti (il proprio portfolio) e servizi con i quali si fa riferimento in modo non esaustivo alle attività di produzione e editing dei contenuti, la continua espansione della propria offerta attraverso la produzione di performances personalizzate, il costante lavoro di self-branding e l’adattamento a politiche mutevoli (Cardoso, Chronaki & Scarcelli, 2022).

È possibile infine dedurre che i creators di OnlyFans si trovano all’interno della creator economy anche definita da Forbes “*passion economy*” o “economia della monetizzazione individuale” che concerne la creazione di contenuti e la conseguente vendita attraverso strumenti digitali di monetizzazione e rapporto con il proprio pubblico.

3.3 Le differenze con la pornografia

L’autonomia e la produzione “fai da te” (“*DIY production*”) che caratterizza i creators di OnlyFans, permette di differenziare la rappresentazione dei corpi e della sessualità sulla piattaforma, rispetto all’illusione di trasparenza che assiduamente viene legata alla pornografia (Cardoso & Scarcelli, 2021). Come riportato da Easterbrook-Smith (2023), i performers della piattaforma godono di maggiore controllo sul proprio lavoro rispetto ad attori pornografici che vengono limitati da agenti, registi o produttori. La facoltà di poter decidere le tempistiche, i luoghi e la frequenza con i quali

creare contenuti permette ai creators di OnlyFans di avere un controllo superiore sulla propria produzione, grazie all'assenza di terze parti come studi pornografici o agenzie. In questo senso, risulta possibile avvicinare "il lavoro sessuale più all'estetica degli influencer e ai social media, piuttosto che alla pornografia e ad altre forme di lavoro sessuale digitale" (Bahar, 2022). Secondo un articolo del settimanale "The Economist" (2020) OnlyFans rappresenta una "decimazione dell'industria del porno da parte di Internet" poiché, attualmente, pagare per visionare esclusivamente contenuti hard non risulta più essere ordinario. Di conseguenza, l'industria del porno ne risente e le retribuzioni degli attori diminuiscono (Ibidem); contrariamente, OnlyFans permette ai creators di trattenere una percentuale maggiore di ricavi dalle proprie performances, senza la presenza di intermediari.

3.3.1 Perché pagare per contenuti sessualmente espliciti su OnlyFans: il prezzo dell'intimità

Nel contesto attuale, visionare contenuti sessualmente espliciti online non risulta ostico, diviene perciò interessante comprendere le motivazioni che incoraggiano e spingono gli utenti di OnlyFans a sottoscrivere abbonamenti mensili o a pagare cifre considerevoli per visualizzare anche un unico contenuto hot rinvenibile facilmente su altre piattaforme gratuite.

Se ne deduce che le seguenti motivazioni rappresentino le più distintive differenze che slegano la piattaforma di OnlyFans da altri siti pornografici gratuiti:

1. "***Sense of closeness***": per i creators risulta necessario fidelizzare il proprio pubblico attuale che potrebbe facilmente spostarsi su piattaforme competitor gratuite. Bonifacio et al. (2025) esplicano difatti la necessità di costruire un "*sense of closeness*" che crei l'illusione di una maggiore vicinanza al creator seguito, per mantenere la propria audience. Le dinamiche cambiano a seguito della possibilità per gli utenti di interagire in modo diretto con il performer (Ibidem). La costruzione di una comunicazione costante con i propri "*fans*" permette di coltivare relazioni e raggiungere un livello elevato di intimità con il pubblico. Se ne deduce che, a differenza della mera pornografia, non si tratta solo di consumazione di contenuti hot poiché i creators generano un reddito mediante la costruzione di relazioni multipiattaforma.
2. "***Authenticity***": il teorico Benjamin (2024) evidenzia come OnlyFans permette di raggiungere un grado significativo di autenticità, valutata considerando le aspettative degli utenti a riguardo dell'intimità digitale, confrontate con le proprie esperienze relazionali o con la pornografia professionale. L'autenticità rappresenta quindi un processo sociale in cui le aspettative del consumatore e del creator si intrecciano e si adattano per creare "un'intimità appagante in questo spazio" (Benjamin, 2024). Difatti, secondo lo studioso, il consumatore e

il creatore del contenuto necessitano di impegnarsi nel creare una conversazione diretta o indiretta per comunicare le proprie fantasie, esigenze e gusti, garantendo la costruzione di una relazione definita da Benjamin come “processo di autenticità negoziata”.

Fondamentale per mantenere l’abbonamento è quindi la considerazione di autenticità del consumatore: i contenuti sessualmente espliciti sulla piattaforma risultano autentici perché permettono, a differenza dei contenuti pornografici realizzati in uno studio e considerati strettamente come esibizioni, di trasferire le performances visualizzate nella propria sfera di vita e di considerare i performers più realisticamente raggiungibili (Ibidem). I creators possono essere considerati quindi come artisti che presentano il proprio lavoro come spontaneo, al fine di creare attorno ad esso un’atmosfera di autenticità e intimità (Cardoso, Chronaki & Scarcelli, 2022).

Alla luce di ciò, risulta evidente come l’utente non ricopre un ruolo passivo dietro lo schermo, ma contribuisce e collabora attivamente nello sviluppo di un processo di creazione di una relazione autentica diretta o indiretta con il creator.

3. “**Connections**”: l’espressione di autenticità viene legata dallo studioso Benjamin (2024) a tale concetto, il quale non prevede necessariamente uno scambio verbale o diretto. Difatti, anche nei casi in cui i fans non contribuiscono o non contattano personalmente il creator, la possibilità di poterlo comunque fare, genera negli utenti un motivo di soddisfazione (Benjamin, 2024). Tale concessione induce negli abbonati la sensazione di essere, in misura maggiore, vicini e in sintonia con i creators.

Nei casi in cui vi è maggiore preferenza a stabilire interazioni indirette, il piacere di seguire, oltre che sulla piattaforma di OnlyFans, su una molteplicità di piattaforme social, il performer, alimenta il desiderio (Ibidem). Difatti, secondo lo studioso, visionare contenuti creati, prodotti e editati personalmente dai performers genera una connessione, che se unita alla possibilità di conversare, interagire e conoscere, conduce l’esperienza ad un livello significativamente più elevato. Secondo lo studio condotto da Benjamin, un numero rilevante di conversazioni che si vengono a creare tra il creator e l’abbonato, non risulta essere di stampo strettamente sessuale ma coinvolge lo scambio (anche unidirezionale) di informazioni riguardanti esperienze quotidiane e racconti della propria giornata, creando una connessione autentica tra le due parti, anche se fisicamente distanti.

In conclusione, è possibile dedurre che le performances sessualmente esplicite postate su OnlyFans non siano differenti nel contenuto rispetto a quelle visualizzabili in maniera gratuita su altri siti pornografici. Ciò che muta è legato a ciò che gli utenti pagano: la sfera erotica rimane la medesima,

varia la forma con la quale quest'ultima viene ideata, presentata e somministrata. Oltre alla soddisfazione sessuale conseguente la visione di tali contenuti, vengono appagate le necessità di instaurare una relazione e costruire un'illusione di prossimità. Secondo l'articolo di "The Economist" (2020) sopracitato, lo sviluppo del rapporto tra creator e fan risulta essere superiore rispetto al solo scambio sessuale. Tutto ciò viene alimentato dalla possibilità per gli utenti di godere, a differenza di altri siti pornografici gratuiti, della possibilità di richiedere performances personalizzate.

3.4 Le leve motivazionali

Appare necessario delineare un quadro esaustivo delle motivazioni che inducono i diversi individui ad aprire un profilo OnlyFans con l'obiettivo di vendere contenuti sulla piattaforma. Lo studio condotto da Hamilton et al. (2023) permette di sviluppare un'analisi approfondita e completa delle molteplici ragioni che hanno portato, e tutt'ora portano, molti individui ad intraprendere un percorso come creator sulla piattaforma.

- In primo luogo, secondo gli studiosi, l'incremento di account nel 2020 è conseguito all'aumento di visibilità e accettazione della piattaforma dovute in primo luogo alla divulgazione di numerose **celebrità** che hanno nominato o dichiarato di aver aperto un profilo e di aver guadagnato cifre significative in un breve periodo.

L'iniziale esaltazione circostante la piattaforma è quindi stata creata dalla pubblicità che numerose personalità celebri, quali Beyoncé che ha nominato la piattaforma nel 2020 in una delle sue canzoni, Bella Thorne che rappresenta uno dei personaggi più controversi sulla piattaforma e Cardi B che nonostante non venda contenuti sessualmente espliciti ha utilizzato OnlyFans nel 2020 anche per promuovere la sua nuova canzone "WAP" (Sanchez, 2022), hanno generato. Tale dinamica ha favorito un processo di "assimilazione culturale", concretizzandosi in una maggiore adesione alla piattaforma e ad un interesse consistente su quanto si possa guadagnare vendendo propri contenuti (Hamilton et al., 2023).

Secondo quanto riportato dagli studiosi, la promessa di profitti rapidi ed elevati ha difatti condotto molti individui ad interessarsi alla piattaforma, incentivati anche dalle pubblicazioni di testimonianze di individui che hanno iniziato a guadagnare dalla piattaforma cifre superiori rispetto a quelle percepite tramite la propria occupazione tradizionale.

La struttura della piattaforma contribuisce inoltre a favorirne la visibilità: come esplicito, OnlyFans non dispone di una funzione di ricerca interna, i creators devono quindi mantenere una costante presenza sugli altri social al fine di creare una propria rete di followers fidelizzata

da indirizzare verso il proprio profilo OnlyFans. Tale procedimento comporta indirettamente una maggiore esposizione della piattaforma, aumentando l'attenzione da parte di potenziali futuri creators (Ibidem).

- In secondo luogo, determinate motivazioni, legate a dinamiche all'interno della sfera lavorativa, incoraggiano molti individui ad iscriversi per la prima volta e a continuare a vendere contenuti, innescando una preferenza per il lavoro sulla piattaforma rispetto a svolgere professioni differenti. Se per molti individui l'incentivo principale per iscriversi è rappresentato esclusivamente dalla possibilità di guadagnare elevate somme monetarie, un numero significativo di individui nello studio condotto da Hamilton et al. (2023) evidenziano diversi **aspetti positivi** che accumulano la maggior parte **dei lavori indipendenti**, tra cui l'attività su OnlyFans:
 - flessibilità degli orari;
 - possibilità di definire un proprio programma di lavoro;
 - elevata accessibilità per chi ha delle disabilità;
 - controllo nella definizione dei prezzi che permette una gestione superiore delle proprie entrate;
 - basse barriere d'ingresso poiché per iniziare a vendere contenuti sono richiesti minimi investimenti iniziali; vi è necessità di avere solo un telefono o un supporto digitale e la connessione ad internet (Carter, 2024).

- Secondo Hamilton et al. (2023), per i soggetti in esame, a **differenza di altri lavori indipendenti**, vendere contenuti su OnlyFans costituisce ulteriori benefici:
 - maggiore controllo del proprio lavoro derivante l'assenza di sistemi di recensioni;
 - definizione di limiti, concretizzata nella possibilità di bloccare un cliente se non si vuole continuare ad avere un'interazione;
 - maggiore distanza fisica dagli acquirenti che OnlyFans, la quale permette a molti creators di sentirsi maggiormente al sicuro, potendo scegliere in autonomia che tipi di contenuti creare e come costruire il proprio modello di business.

Secondo Hamilton et al. (2023), la vendita di contenuti permette a molti creators di dare spazio e monetizzare performances precedentemente offerte in modo gratuito. Inoltre, per i creators che vendono contenuti sessualmente espliciti, l'utilizzo della piattaforma ha rappresentato la possibilità di offrire un luogo in cui dare spazio alla propria espressione sessuale e trovare una comunità di soggetti aperta verso la propria sfera intima (Ibidem). In aggiunta, molti creators della piattaforma

decidono di aprire per la prima volta il profilo incoraggiati dalla possibilità di riutilizzare le proprie competenze in un determinato ambito (ad esempio, il cosplay) e convertire e indirizzare il proprio pubblico esistente verso la piattaforma: gli individui sostenuti da un'audience interessata al personaggio e ai rispettivi contenuti seguirà il creator sulla piattaforma e sarà disposto a pagare (Hamilton et al. 2023). In tali casi, il proprio pubblico originario e i nuovi contenuti, che verrebbero eliminati su altre piattaforme social, si intersecano. Vi è poi, secondo i soggetti intervistati da Hamilton et al. (2023), la soddisfazione e il piacere derivanti la possibilità di gestire le relazioni con i clienti, organizzarsi ed affrontare differenti conversazioni. Molti soggetti scoprono dunque nel proprio lavoro sulla piattaforma una fonte di benessere, godimento e realizzazione (Ibidem).

Infine, la **pandemia di COVID-19**, come già riportato, ha inevitabilmente aumentato la domanda di intrattenimento digitale; molti creators hanno rivolto il proprio interesse verso la piattaforma poiché quest'ultima permette di lavorare in autonomia e da casa, evitando in questo modo la possibilità di contrarre il virus, nonché l'opportunità di sostituire il proprio lavoro a contatto con il pubblico (Hamilton et al., 2023). Diversi sono i singoli che hanno perso il proprio lavoro a causa del virus, OnlyFans ha perciò rappresentato la possibilità di garantirsi un reddito in attesa dei sussidi di disoccupazione. La pandemia di COVID-19 ha causato cambiamenti sia sociali (solitudine e maggiore tempo libero), sia economici (perdita del proprio lavoro ed entrate irregolari e insicure, causando quindi un aumento esponenziale delle iscrizioni alla piattaforma) (Ibidem).

Secondo Hamilton et al. (2023), sono quindi presenti due principali leve motivazionali: la necessità o desiderio di aumentare le proprie entrate monetarie e conseguire una stabilità finanziaria, anche e soprattutto a seguito delle difficoltà occupazionali conseguenti la pandemia di COVID-19 e l'opportunità di soddisfare diverse esigenze lavorative, nonché espressive, che permettono ai creators di raggiungere equilibrio e appagamento.

OnlyFans permette ad ognuno di mostrare ciò che vuole, come vuole e senza rilevanti limitazioni (Carter, 2024). Un'ulteriore motivazione che spinge molti individui ad iscriversi come creator sulla piattaforma è rappresentata dalla possibilità di renderlo un secondo lavoro, o, eventualmente, di avere un secondo lavoro oltre la vendita di contenuti. In relazione a ciò, un articolo della BBC del 2022 riporta diverse storie di soggetti che utilizzano OnlyFans per garantirsi un ulteriore stipendio a seguito dell'aumento del costo della vita.

È possibile concludere che le motivazioni che spingono soggetti con prospettive, necessità e desideri differenti ad aprire un profilo sulla piattaforma di OnlyFans per iniziare a vendere contenuti sono molteplici e individuali, poiché, rappresentano un incrocio tra dinamiche economiche, sociali e soprattutto personali. L'ampia accessibilità che caratterizza la piattaforma permette infatti di ottenere

un guadagno diretto e di soddisfare esigenze di autonomia, autoespressione e piacere all'interno della propria sfera lavorativa.

3.5 Sfide e difficoltà: gli aspetti negativi

I creators di OnlyFans devono tuttavia gestire differenti rischi e difficoltà nello svolgimento delle proprie mansioni.

In primo luogo, nel 2021 la notizia che OnlyFans avrebbe bannato la vendita di contenuti sessualmente espliciti, aveva condotto gli studiosi Lawlor, Leistner e Lippmann (2024) ad investigare gli impatti di tale limitazione sui creatori di contenuti hot della piattaforma. Secondo lo studio condotto, quest'ultimi hanno difatti espresso una **delusione in merito alla possibilità di venire marginalizzati** per il proprio lavoro. L'impatto finanziario sarebbe stato rilevante e consistente: se il divieto fosse stato implementato molti performers avrebbero perso denaro essenziale per il necessario sostentamento. Solo l'iniziale proposta, attribuita a problemi bancari, di implementare il ban sui contenuti sessualmente espliciti ha causato molteplici perdite economiche per alcuni creators: molti fans si sono trasferiti su altre piattaforme competitor (Ibidem). Perciò, nonostante l'iniziale decisione di OnlyFans sia stata rapidamente revocata, quest'ultima ha comportato sia perdite finanziarie sia una diminuzione del numero di abbonati per i performers interessati.

Secondo lo studio, sono stati identificati sentimenti di rabbia, frustrazione e delusione nei confronti della stigmatizzazione che il ban avrebbe causato, nonché dell'eliminazione della concezione di piacere che molti performers provano nel lavorare sulla piattaforma. Se ne deduce che, poiché i creators dipendono finanziariamente dalla piattaforma, eventuali ban ed eliminazione di profili, ostacolano ed impediscono ai creators di considerarsi stabili economicamente a causa della variabilità delle entrate, rendendo più difficoltosa la definizione e il raggiungimento di progetti a lungo termine.

Soneji et al. (2024) evidenziano che l'associazione della piattaforma a contenuti erotici espone i creators allo stigma legato al lavoro sessuale e alle difficoltà derivanti la policy della piattaforma stessa. Quest'ultima sembra difatti essere stata stabilita senza una conoscenza completa dell'argomento o dei suoi effetti, i quali è possibili danneggino gli stessi lavoratori dell'industria del sesso, come dimostrato dallo stesso divieto dell'agosto del 2021 (Bhalerao & McCoy., 2022). L'analisi condotta da Bhalerao e McCoy (2022) evidenzia come l'utilizzo di piattaforme per il lavoro, da parte dei performers del sesso, risulta essere caratterizzato da **policy stigmatizzanti**.

La necessità per i creators di pubblicizzarsi su altre piattaforme, per mancanza sia di una funzione di abbinamento tra creators e fans e sia di una modalità di ricerca avanzata che permette di individuare

direttamente gli account di interesse attraverso promozioni o elenchi interni, comporta l'inevitabile capacità di modificare i propri contenuti secondo le policy che ogni piattaforma stabilisce (Bhalerao & McCoy, 2022). Nonostante tali policy possano limitare le attività di autopromozione, i creators devono aderire a quest'ultime ed agire con cautela, per evitare di perdere visibilità o followers nel caso di sospensione del proprio profilo (Bonifacio et al., 2025).

Vi è poi il tema della **privacy** e del **diritto d'autore** sui propri contenuti venduti sulla piattaforma: gli studiosi Suigo e Lanzo (2023) esplicano come la creazione di un account OnlyFans come creator prevede l'accettazione dei termini di servizio accompagnati da policy apposite da seguire nel caso in cui il diritto d'autore su un proprio contenuto venisse violato.

I creators di OnlyFans, accettando i termini di servizio, garantiscono alla piattaforma la facoltà di utilizzare, modificare, esporre, adattare ed eseguire diverse azioni sulle immagini per motivazioni legate al funzionamento della piattaforma stessa. OnlyFans ha sempre dichiarato di avere a cuore la tutela del diritto d'autore dei propri creators, anche per ragioni economiche: se determinati contenuti della piattaforma fossero resi disponibili pubblicamente e gratuitamente, OnlyFans non percepirebbe la sua commissione (Suigo & Lanzo, 2023). In questi casi OnlyFans ha il diritto, ma non l'obbligo, di notificare la violazione per conto dell'autore (Ibidem). Difatti, i fans possono visualizzare un determinato contenuto ma hanno il divieto di renderlo pubblico, commercializzarlo o diffonderlo ad altri soggetti. Nonostante ciò, diverse sono le immagini che vengono quotidianamente pubblicate senza consenso su altri social, come Telegram o Twitter (Suigo & Lanzo, 2023).

Se ne deduce che, nonostante sia illegale, vendere contenuti sulla piattaforma comporta il rischio che le proprie immagini o i propri video possano essere utilizzati e pubblicati, senza consenso, su altre piattaforme.

Vi è poi la minaccia del "*doxxing*" a cui molti performer hanno risposto stabilendo dei confini netti tra il loro lavoro sulla piattaforma e altre sfere della propria persona (*facelessness*, ovvero utilizzo di maschere, volti oscurati o immagini ritagliate) per evitare di essere licenziati o discriminati (Bonifacio et al., 2025).

I creators della piattaforma devono quindi affrontare i rischi derivanti la debolezza delle reti di sicurezza sociale e da un flusso di reddito incostante e sostenere il peso di svolgere un lavoro "socialmente stigmatizzato e storicamente criminalizzato" (Bonifacio et al., 2025). Carter, nel libro "*Behind the Scenes of OnlyFans*" (2024) ha l'obiettivo di evidenziare le sfide e le difficoltà, che

spesso vengono nascoste dalla promessa di guadagni rapidi, veloci ed elevati, con cui è necessario interfacciarsi se si ha intenzione di aprire un profilo su OnlyFans.

Ottenere risultati immediati risulta ostico a causa della crescente competizione tra creators: milioni di performer pubblicano contenuti quotidianamente, distinguersi richiede sforzo, creatività e strategia (Ibidem). Vi è quindi la costante pressione di creare nuovi contenuti per mantenere la fedeltà dei propri abbonati attuali, nella speranza di acquisirne ulteriori. Le basse barriere d'entrata provocano una difficoltà nel distinguersi e posizionarsi strategicamente (Carter, 2024). In particolar modo, nelle fasi iniziali, la pressione di creare contenuti ("*Pressure to Perform*") in modo costante suscita stress derivante la necessità di pensare, ideare, sviluppare e editare nuovi contenuti (Ibidem). In questo senso, alcuni creators potrebbero sentirsi spinti, pur non volendo, a soddisfare ogni richiesta proveniente dal pubblico (Bonifacio et al., 2025).

Come riporta un articolo del 2024 della piattaforma Medium.com, la realtà della piattaforma risulta essere lontana da ciò che viene promesso: nonostante alcuni creators realizzino cifre consistenti e rilevanti, un maggior numero di performers trova difficoltà nel conseguire un reddito sostenibile, arrancando nel guadagnare e soprattutto mantenere gli iscritti all'interno di un mercato ipersaturo. Inoltre, a causa dell'instabilità della popolarità della piattaforma e il cambiamento delle circostanze personali, costruire una carriera sulla piattaforma a lungo termine potrebbe non essere una strategia efficace per prospettive future (Ibidem).

Occorre inoltre considerare i costi emotivi a cui far fronte: OnlyFans, è circondato da considerazioni negative per chi opera vendendo contenuti sulla piattaforma. Molti creators devono interfacciarsi con il giudizio negativo non solo della società, ma anche del proprio contesto familiare ed amicale (Carter, 2024). Secondo gli studi condotti da Bonifacio et al. (2025), il peso dello stigma ha un impatto significativo nella vita di molti performers che subiscono **discriminazioni sia nell'ambiente familiare, sia nella sfera professionale.**

È possibile concludere che le difficoltà che i creators di OnlyFans devono affrontare sono molteplici e complesse, interessando sia la sfera gestionale ed economica della propria attività, quanto i disagi emotivi ed affettivi; la piattaforma, nonostante goda di ampia popolarità, è tuttavia frequentemente oggetto di disapprovazione e valutazione negativa, nonostante rappresenti per molti la possibilità di realizzarsi e godere di stabilità economica.

Conclusioni

Dopo aver acquisito una comprensione approfondita della storia della piattaforma, del funzionamento della sua infrastruttura e delle caratteristiche, non solo demografiche, dei performers che si abbonano

ad OnlyFans, per riuscire a definire l'identità, il ruolo e ciò che rappresentano i creators, risulta essenziale fare riferimento ad esperienze e testimonianze dirette di quest'ultimi. Tali prospettive individuali e soggettive permettono di comprendere ciò che sulla piattaforma viene creato, venduto e successivamente comprato.

Ulteriormente, risulta fondamentale comprendere se tale acquisto sia finalizzato a soddisfare determinate esigenze o bisogni per riuscire ad ottenere una definizione corretta, completa ed esaustiva di chi sono i lavoratori di OnlyFans.

CONCLUSIONI RIASSUNTIVE CAPITOLO III

- **Profilazione creators:** principalmente di età compresa tra i 18 e i 29 anni, di genere femminile, e proveniente dagli Stati Uniti. Il numero di performers è esponenzialmente cresciuto in particolar modo durante il 2019 e il 2020.
- **Imprenditorialità:** i creators sono descritti come “*Porntrepreneuers*” o “*Solo Sexpreneuers*”, ovvero imprenditori digitali.
- **Self-branding:** comprende un’area corporale (processi di preparazione), un’area tecnica (competenze tecniche) e un’area dedicata alla trasformazione del proprio sé (reinvenzione e differenziazione di marketing).
- **Self-promotion:** i creators utilizzano i social media per l’autopromozione e la creazione di un pubblico esterno fidelizzato mediante differenti tecniche.
- **Sviluppo di ulteriori competenze:** i creators necessitano di sviluppare la capacità di definire i prezzi delle performances, gestire differenti fonti di reddito alternative e le proprie entrate monetarie in maniera legale.
- **Differenze con la pornografia:** i performers della piattaforma godono di maggiore autonomia e creano maggiore illusione di vicinanza e connessione con i fans, nonché contenuti più autentici.
- **Leve motivazionali:** i principali stimoli delineati che spingono ad aprire un profilo nascono come conseguenza della divulgazione di celebrità, dagli aspetti positivi derivanti i lavori indipendenti, dalla possibilità di monetizzare le proprie performances, dalla necessità economica (anche durante il COVID-19) e di realizzazione, nonché dal piacere e dalla soddisfazione di lavorare su OnlyFans.
- **Sfide e difficoltà:** i creators dipendono finanziariamente dalla piattaforma, sono soggetti a policy stigmatizzanti e possono essere minacciati dalla possibilità che le proprie immagini vengano diffuse senza consenso. I performers devono affrontare costi emotivi, pressione di creare contenuti e la possibilità di venire discriminati.

CAPITOLO IV – Metodologia, interviste e risultati

4.1 Metodologia

L'obiettivo della ricerca condotta risulta essere comprendere chi sono gli individui che prendono la decisione di aprire un profilo OnlyFans per vendere i propri contenuti, pertanto cogliere le attività, le competenze e le difficoltà che tale occupazione comporta. In particolare, lo scopo mira a delineare in maniera accurata ed approfondita la diversità di ogni esperienza soggettiva sulla piattaforma in modo da definire ciò che viene venduto agli utenti. Tale interrogativo è stato difatti posto ad ogni intervistato alla fine del breve colloquio dopo aver aiutato a evidenziare, attraverso domande sia mirate sia orientate ad una esplorazione argomentativa e tecnica di più ampio respiro, capaci di far emergere gli elementi fondamentali, utili a comporre e tracciare differenze e similarità di ciascuna esperienza.

La ricerca è stata condotta mediante **interviste semi-strutturate**, nello specifico attraverso colloqui individuali, per garantire una completa comprensione di ciascuno degli argomentati trattati volontariamente dall'intervistatore, o proposti spontaneamente dai partecipanti. La tipologia di analisi optata è di natura qualitativa al fine di comprendere in modo esaustivo motivazioni, cause, spiegazioni e dettagliate descrizione di ogni esperienza personale e individuale. Il campione in esame risulta essere ridotto a tre soggetti:

- Il primo soggetto, a cui è stato associato il nome “**Ilaria**” per tutelare l'anonimato, è di genere femminile, ha 22 anni ed è presente sulla piattaforma dal 2021, ha aperto il profilo mentre frequentava le scuole superiori e attualmente vende contenuti a sfondo erotico e parzialmente censurati.
- Il secondo soggetto, denominato “**Fabio**”, è di genere maschile, ha 24 anni e rappresenta una figura nota in un settore estraneo alla vendita di contenuti sessualmente espliciti. Quest'ultimo ha difatti aperto il profilo sulla piattaforma nel 2023/2024 per sfruttare un momentaneo incremento di popolarità dopo essere stato protagonista di uno scandalo.
- Il terzo soggetto, identificato come il nome di “**Paolo**”, è di genere maschile, ha 34 anni e, contemporaneamente al proprio percorso sulla piattaforma, conduce una carriera accademica. Quest'ultimo ha aperto il profilo OnlyFans nel 2020 e si occupa principalmente della vendita di video erotici non individuali.

I soggetti intervistati sono stati contattati tramite il Social Network Instagram o grazie a conoscenze comuni mediante le quali è stato possibile ottenere, con il consenso dell'interessato, il numero personale del/della creator. L'intervista è stata successivamente svolta tramite una chiamata telefonica

nel caso di conseguimento del numero telefonico del creator, o, diversamente, è stata organizzata una videochiamata tramite la piattaforma Google Meet.

Le interviste, dalla durata di circa trenta minuti ciascuna, sono state interamente trascritte e successivamente analizzate mediante lo studio del contenuto e delle tematiche trattate, con l'obiettivo di delineare potenziali differenze o similarità al fine di evidenziare come ogni esperienza risulti personale ed unica. L'analisi si è concentrata in particolar modo su come i creators della piattaforma concepiscano sé stessi e le attività che svolgono, comprendendo inoltre ciò che secondo loro, attraverso i contenuti creati, vendono e dunque, se, attraverso tali materiali e le successive attività di interazione con il pubblico, si soddisfino particolari esigenze o bisogni.

4.1.2 Considerazioni etiche

Sono state adottate determinate misure al fine di proteggere la privacy degli intervistati garantendo ripetutamente, durante il periodo di contatto, il **completo anonimato** associando un nome fittizio ad ognuno, nonché assicurando l'utilizzo riservato delle informazioni sensibili fornite, in modo da escludere la possibilità di essere identificati a seguito della pubblicazione di tale Tesi. È stata inoltre data la possibilità ai creators in esame di visionare in anteprima la traccia delle domande che sarebbero state poste durante l'intervista. Tuttavia, tale opportunità non è stata colta da nessun partecipante. È stato inoltre attribuita, sia all'inizio di ciascuna intervista che durante determinati tempi intermedi del colloquio, la facoltà di non rispondere a determinate domande specifiche qualora queste avessero potuto creare disagio ai partecipanti. Nonostante ciò, ai quesiti si sono rimosse risposte sia di carattere esaustivo sia vago e restio.

4.1.3 Limiti metodologici

Il limite principale riscontrato durante la ricerca concerne la **dimensione del campione**. Nonostante siano stati contattati un numero consistente di intervistati, solo una minima percentuale ha accettato di partecipare all'intervista proposta. Risulta quindi evidente una difficoltà nel riscuotere interesse e trovare creators della piattaforma disponibili a svolgere interviste approfondite gratuitamente. Vi è la possibilità che le insidie nel raggiungere un contatto e ricevere riscontro, siano dovute all'elevato numero di followers che molti creators hanno nelle diverse piattaforme, rendendo difficoltoso ottenere una risposta tra i differenti potenziali messaggi ricevuti quotidianamente. Anche in ragione di tale limite, quando pubblicamente disponibili, sono state inviate E-mail sia ai profili personali dei performers che ai loro account manageriali. Anche in questi casi, non sono state ricevute risposte.

4.2 Analisi delle interviste:

4.2.1 Analisi qualitativa – **Ilaria**

Nome di fantasia:	Ilaria
Genere:	Femminile
Età:	22
Anno apertura del profilo:	2021
Prima di OnlyFans:	Studentessa alle scuole superiori.
Contenuti venduti:	Contenuti a sfondo erotico parzialmente censurati.

Tabella 4.1: Dati di Ilaria.



Figura 4.1: Avatar di Ilaria, nome di fantasia per tutelare il primo soggetto intervistato.

	Analisi	Riferimenti Testuali/Citazioni
Scoperta della piattaforma.	La piattaforma è stata scoperta 5 anni fa perché una figura del proprio contesto familiare lavora su OnlyFans.	“...ho scoperto della piattaforma perché ci lavorava già mia sorella”
Motivazione iniziale ad aprire un account.	L’apertura dell’account è avvenuta nel 2021 in un contesto di necessità economica e transazione lavorativa. OnlyFans rappresentava una soluzione temporanea per guadagnare.	“...dovevo lasciare l’altro mio lavoro e avevo comunque bisogno di un’entrata”
Evoluzione professionale ed eventuale precedente monetizzazione della propria immagine.	OnlyFans rappresenta la prima esperienza di monetizzazione della propria immagine, precedentemente erano stati svolti solo lavori tradizionali. Nonostante dovesse rappresentare una soluzione economica temporanea, l’attività professionale si è trasformata in breve tempo nell’unica fonte di entrate.	“... fin da subito è iniziato ad essere un modo per poter guadagnare e, senza bisogno magari di dover fare altri lavori.”
Tipologia e trasformazione dei contenuti.	Inizialmente i contenuti pubblicati comprendevano esclusivamente i piedi, attualmente vi è una maggiore, seppur mai esplicita, esposizione del corpo conseguente una maggiore sicurezza personale.	“Io inizialmente sono partita solo e unicamente con piedi” “nel tempo... ho iniziato a spingermi un po’ di più...”

<p>Contributo della piattaforma nell'incremento della self-confidence e dell'accettazione del proprio corpo.</p>	<p>Il percorso sulla piattaforma ha influenzato positivamente il rapporto con il proprio corpo comportando un aumento dell'autostima, grazie anche al riconoscimento e apprezzamento dimostrato dagli utenti sottoscritti al profilo. La maggiore esposizione del proprio corpo è stata la conseguenza più visibile di tale impatto positivo.</p>	<p>“Non avevo per niente confidenza con il mio corpo; quindi, non mi piaceva l’idea di esporre il mio corpo perché a me in primis non piaceva guardarlo.”</p> <p>“OnlyFans mi ha aiutato sia a conoscermi meglio... e anche ad apprezzarmi molto di più perché sai magari avendo fans che ti amano...”</p>
<p>Daily routine e gestione lavorativa.</p>	<p>Il lavoro è caratterizzato da un’elevata flessibilità e libertà, non vi è difatti una routine lavorativa specifica. In media le ore lavorate ogni giorno, seppur variabili, sono 6-7 e vengono utilizzate in maniera diversificata. L’organizzazione delle proprie mansioni risulta difatti necessaria e dipendente da ciò di cui si ha bisogno: alcuni giorni sono dedicati esclusivamente all’ideazione o creazione di contenuti, altri alla sola definizione di un programma di pubblicazione (una settimana intera di contenuti preparati anticipatamente).</p>	<p>“...ci sono giorni magari in cui butto le varie idee, giorni in cui mi metto appunto a fare i contenuti”</p> <p>“...giornate dove magari lavori un’ora perché hai poco da fare e giornate dove magari lavori anche tutto il giorno...”</p>
<p>Competenze sviluppate: self-branding.</p>	<p>Ogni contenuto comprende una preparazione che concerne l’utilizzo di un determinato intimo e di una luce soffusa per creare un’atmosfera gradita ai fans. Nonostante ciò, seguendo le preferenze degli abbonati, risulta tuttavia necessario mantenere semplicità, eliminando contenuti troppo strutturati.</p>	<p>"Io sono un personaggio che è molto piaciuto per la sua semplicità, quindi non sono mai cose troppo strutturate ma proprio perché al mio pubblico piace quel genere di cose.”</p> <p>“è un pò organizzato... ma neanche troppo strutturato perchè appunto sono molto naturali.”</p>
<p>Importanza della promozione multiplatforma: le strategie di self-promotion impiegate.</p>	<p>Ai fini di mantenere il proprio pubblico, è stato necessario sviluppare competenze riguardanti il marketing dei social. La promozione multiplatforma viene quindi considerata come il primo passo per potersi creare un pubblico su OnlyFans. Vengono utilizzate strategie come la pubblicazione di immagini parzialmente censurate.</p>	<p>“...il lavoro più difficile su OnlyFans è proprio riuscire a portare la gente là e quindi fare un buon lavoro nei social è il primo step per riuscire... a far funzionare il lavoro di OnlyFans.”</p>
<p>Differenziazione e posizionamento personale.</p>	<p>L’attività di autopromozione viene considerata come un possibile mezzo di differenziazione attraverso la pubblicazione di contenuti originali. In particolare, un aspetto che ha permesso di differenziarsi concerne l’utilizzo di un determinato linguaggio ironico e di battute a doppio senso con molteplici</p>	<p>"...ho questo visino... molto piccolino, magari anche il corpo è molto piccolino, e</p>

	<p>riferimenti sessuali, rivelando naturalezza e autenticità. La particolarità estetica ha rappresentato un'ulteriore fonte di differenziazione.</p>	<p>sicuramente questo è un grande vantaggio.”</p> <p>“...piace magari anche la mia ironia, il mio modo di scherzare molto su questi argomenti che però sono uno sfondo di realtà.”</p>
<p>Definizione dei prezzi.</p>	<p>L'adozione di una strategia che prevede la fruizione gratuita del profilo per il primo mese, seguita dal passaggio a un abbonamento a pagamento dal secondo mese, ha determinato un incremento significativo del numero di fans. Si rileva, inoltre, una marcata differenza di prezzo tra i contenuti preregistrati, destinabili a una platea ampia di utenti e quindi maggiormente redditizi, e i contenuti personalizzati, realizzati su richiesta per un singolo individuo, i cui costi risultano sensibilmente più elevati in ragione della loro unicità e del maggiore investimento di tempo richiesto.</p>	<p>“oggi registro un video che poi venderò però magari lo vendo a 60 persone; invece, magari il contenuto personalizzato lo vendo solo a te... giustamente il tempo è dedicato solo e unicamente a te e quindi ha sicuramente un valore molto più alto.”</p> <p>“...un tempo avevo il profilo privato e avevo il profilo a pagamento, ad oggi il profilo è gratis il primo mese poi se lo rinnovi a pagamento.”</p>
<p>Differenziazione delle fonti di guadagno.</p>	<p>Gli abbonamenti risultano essere la fonte di guadagno minoritaria, i ricavi più significativi provengono invece dai contenuti venduti in chat privata. Quest'ultimi possono essere rappresentati sia da performances personalizzate, sia da materiali preregistrati venduti ad ogni potenziale abbonato mediante la messaggistica. Quest'ultima non risulta essere a pagamento.</p>	<p>“...quello con il quale guadagni meno sono gli abbonamenti perchè la cosa che uno spinge di più sono proprio vendere i contenuti in chat.”</p>
<p>Considerazione e rapporto con la pornografia.</p>	<p>Nonostante si riconosca una differenza sostanziale con la pornografia poiché non vengono svolti atti sessuali veri e propri, si riconosce che, come per le performances pornografiche, i propri contenuti vengono sessualizzati. Secondo Ilaria, nella propria attività, la presenza di pornografia è considerabile un 7.5 su 10.</p>	<p>"OnlyFans è nato anche principalmente per questo, perché magari a differenza di Pornhub puoi proprio avere il contatto con la persona diretta.”</p> <p>“...alla fine, vengo sessualizzata quindi secondo me è considerata pornografia. Non sicuramente ai livelli di uno che è un attore porno...”</p>
<p>Attorialità e recitazione.</p>	<p>La spontaneità dei contenuti dipende dalla volontà che si ha in quel momento di crearli. Vi sono quindi performances considerabili spontanee poiché nate da un desiderio personale,</p>	<p>“...quando si fanno contenuti solo perchè li devi fare... reciti molto.”</p>

	altre vengono maggiormente recitate poiché prodotte per dovere.	“dipende forse dal tuo mood.”
Difficoltà, stigma e discriminazioni.	<p>Nei momenti di maggiore sconforto, creare ed offrire costantemente immagini e video risulta essere difficoltoso.</p> <p>Inoltre, se inizialmente vi era maggiore difficoltà nel riuscire a gestire il giudizio negativo della società, l’esperienza e il tempo hanno contribuito ad aumentare la consapevolezza di sé stessi, circondandosi di persone comprensive e mentalmente flessibili.</p>	<p>“io mi sentivo una persona molto normale e questa cosa che vengo discriminata o vista male solo per il mio lavoro è una cosa che inizialmente magari mi pesava, perché non riuscivo a comprendere perché una persona dovesse valutarmi per quello.”</p> <p>“...ad oggi... non mi pesa perché io penso che alla fine le persone intelligenti vanno ben oltre a questo...”</p>
Relazione con i fans, importanza del dialogo.	<p>Il rapporto con gli utenti trascende la transazione economica: molte conversazioni intrattenute non hanno la finalità esclusiva di appagamento sessuale ma possono riguardare il racconto della propria giornata e, in alcuni casi, gli utenti si aprono e raccontano la propria vita. La relazione e il contatto diretto risultano quindi fondamentali poiché permettono di creare un rapporto intimo con il proprio pubblico.</p>	<p>“OnlyFans è proprio un modo per legare con i fans, quindi non è solo la vendita di materiali ma anche un instaurare un rapporto abbastanza intimo con la persona.”</p>
Il prodotto in vendita. Cosa comprano i fans.	<p>Non vengono pagati unicamente dei contenuti erotici ma anche la possibilità di avere un’interazione personale con una figura specifica e definita.</p>	<p>“...la possibilità di parlare con me personalmente.”</p> <p>“Non è solo la vendita del contenuto ma è molto di più.”</p> <p>“...perché vuole soddisfare una sua esigenza e vuole proprio quella persona.”</p>
Il bisogno soddisfatto.	<p>Molti individui hanno la possibilità di soddisfare, oltre alle proprie esigenze e fantasie sessuali, il desiderio di poter parlare, sfogarsi e fare esperienza con il sesso opposto.</p>	<p>“...non è solo la foto o il video ma rispondi proprio ad una esigenza... magari si sentono soli, hanno bisogno di parlare...”</p> <p>“...sia a livello emozionale quindi il modo di sicuramente approcciare con una donna perché magari dal vivo o nella vita reale fanno fatica, sia sicuramente</p>

		le loro fantasie sessuali e la possibilità di potersi sfogare sessualmente.”
--	--	--

Tabella 4.2: Scheda di Analisi di Ilaria costituita da tematiche prestabilite, analisi individuale e rispettive trascrizioni di citazioni dell'intervista.

4.2.2 Analisi qualitativa – Fabio

Nome di fantasia:	Fabio
Genere:	Maschile
Età:	24
Anno apertura del profilo:	2023/2024
Prima di OnlyFans:	Sportivo, attualmente in pausa.
Contenuti venduti:	Contenuti a sfondo erotico, anche legati alla sua figura nota.

Tabella 4.3: Dati di Fabio.



Figura 4.2: Avatar di Fabio, nome di fantasia per tutelare il secondo soggetto intervistato.

	Analisi	Riferimenti testuali/Citazioni
Scoperta della piattaforma.	La conoscenza della piattaforma è avvenuta durante l'adolescenza, il reale coinvolgimento è avvenuto grazie all'ex partner.	"...mentre ero adolescente sui 16/17 ma... non avevo mai avuto accesso a questa piattaforma."
Motivazione iniziale ad aprire un account.	L'iscrizione è nata per supportare la compagna nella gestione del profilo. L'avvio della propria attività è avvenuto a seguito di un'esposizione mediatica inattesa; sfruttando una temporanea popolarità, il proprio profilo preesistente inattivo è stato utilizzando per iniziare a vendere contenuti.	"Il reale motivo per cui ho aperto OnlyFans è stato solo ed esclusivamente per vedere le pubblicazioni della mia fidanzata, come venivano viste... da un cliente." "...la reale apertura era stata fatta più per usufruire del momento in cui tante persone volevano vedere qualcosa e io ho sfruttato e cavalcato l'onda..." "...ok se volete vedere un niente ma siete curiosi, pagate!"

Evoluzione professionale ed eventuale precedente monetizzazione della propria immagine.	La propria immagine era già stata precedentemente monetizzata attraverso sponsorizzazioni e pubblicità ma non mediante piattaforme. Attualmente OnlyFans non viene considerato come un vero e proprio lavoro, si tratta difatti di un'attività che sostituisce la principale professione, che al momento risulta essere temporaneamente interrotta. Attualmente non sono quindi svolte attività professionali.	"...non stavo facendo più il mio lavoro..."
Tipologia e trasformazione dei contenuti.	Inizialmente il profilo non veniva attivamente utilizzando, è stato successivamente definito un abbonamento mensile a seguito dell'inserimento di alcune foto. Attualmente vengono vendute foto, spesso legate a feticismi o pratiche insolite, principalmente nelle chat private.	"...quelli dove ho avuto maggiori entrate sono stati delle richieste assurde..."
Contributo della piattaforma nell'incremento della self-confidence e dell'accettazione del proprio corpo.	Non sono stati esplicitati particolari impatti positivi sulla propria autostima nell'iniziare a vendere contenuti sulla piattaforma. I motivi che hanno spinto ad iniziare sono principalmente esterni. Vi è un distacco emotivo dovuto anche al fatto che vi è un'assistenza esterna che aiuta nella gestione del profilo.	
Daily routine e gestione lavorativa.	Nonostante il tempo quotidiano dedicato alla piattaforma sia ridotto, Fabio riconosce che per avere una presenza significativa su OnlyFans e mantenere un'audience, è necessario dedicare più di qualche ora ogni giorno.	"...io non dedico neanche un'ora... al giorno perchè quando mi ricordo vado sulla piattaforma, vedo le richieste e i messaggi e rispondo a qualcuno..."
Competenze sviluppate: self-branding.	Viene riconosciuta la necessità di sviluppare competenze comunicative e relazionali per mantenere l'engagement, ciononostante, viene ammesso di non possedere tali abilità. Fabio identifica inoltre la capacità nel saper invogliare il proprio pubblico a comprare attraverso la copertura della parte del corpo che l'utente è interessato a vedere.	"... per attirare l'attenzione, invogliare l'altra parte a comprare o chiederti qualcosa di più. ...fare una foto completamente nuda o nudo però magari copri la parte intima..."
Importanza della promozione multiplatforma: le strategie di self-promotion impiegate.	L'importanza della promozione mediante differenti piattaforme social viene riconosciuta, difatti Instagram ha avuto un ruolo centrale nel traffico verso OnlyFans, nonostante l'assenza di un link diretto. In particolare, i social vengono utilizzati per creare una propria immagine e indirizzare l'audience sul proprio profilo OnlyFans.	"...tutti usano il link diretto a OnlyFans... su Instagram, tutti i social, la gente vede tanto, vede l'immagine tua... uno si crea l'immagine per mandare la gente sull'altra piattaforma."
Differenziazione e posizionamento personale.	La differenziazione è legata alla figura di spicco che Fabio rappresentava in un settore estraneo a quello della vendita di contenuti sessualmente espliciti.	"Quindi io avevo comunque un nome, un'immagine dietro..."
Definizione dei prezzi.	Vi è un'elevata valutazione del cliente per la definizione di un prezzo congruo con cui dare accesso ai propri contenuti.	"...ad una persona la puoi vendere a 100 e ad un'altra persona la puoi vendere a 300, 500 o 1000 o un video lo puoi vendere a 500 come

		<p>lo puoi vendere a 3000, 5000 dipende dalla persona che hai davanti, dall'altra parte che tu conosci.”</p> <p>“To i primi due mesi ho guadagnato tanto... più che altro dalle iscrizioni perché io nei primi due mesi facevo poco, però la gente curiosa c'era quindi se andavi, pagavi 25 dollari per entrare nel profilo.”</p>
Differenziazione delle fonti di guadagno.	<p>La fonte di guadagno maggioritaria risultano essere i contenuti venduti in chat privata. Le performances personalizzate vengono vendute ad altri utenti per aumentare il guadagno. Gli abbonati sono considerati una fonte secondaria poiché l'attività di pubblicazione di foto o video sul profilo non viene particolarmente seguita (30% abbonamenti, 70% contenuti in chat privata).</p>	<p>“Magari faccio un contenuto personalizzato per qualcuno e poi lo offro a tutti gli altri clienti.”</p>
Considerazione e rapporto con la pornografia.	<p>Viene identificata, mediante una valutazione soggettiva del proprio profilo, una componente sessuale dei propri contenuti ritenendola però parziale. Nel proprio profilo vi è quindi 5/10 di pornografia.</p>	
Attorialità e recitazione.	<p>Nonostante si riconosca una componente di falsità nella costruzione della relazione con i fans, nel proprio profilo l'attorialità è presente in misura ridotta (valutazione = 1/10).</p>	
Difficoltà, stigma e discriminazioni.	<p>Non sono stati persi rapporti all'interno della propria sfera amicale o familiare. Il proprio contesto di vita era consapevole delle motivazioni che hanno portato all'apertura del profilo. Non c'è quindi stata nessuna esperienza diretta di discriminazione o esclusione sociale, nonostante ciò, il link al proprio profilo OnlyFans non è stato inserito nelle altre pagine social, ritenendolo una pubblicità negativa.</p>	<p>“...non mi era mai piaciuto che magari la gente sapesse... che io avessi un profilo OnlyFans.”</p>
Relazione con i fans, importanza del dialogo.	<p>Viene messa in evidenza la difficoltà nel costruire un'intimità con il proprio pubblico poiché risulta necessario comprendere cosa piace all'utente con cui si sta avendo un'interazione. Se non si riesce a soddisfare il fan, questo non sarà disposto a pagare i contenuti proposti o invogliato a richiederne ulteriori. Viene ammessa tale incapacità.</p>	<p>“...devi creare una relazione, quindi devi parlargli in una certa maniera, esprimerti in una certa maniera e fargli capire determinate cose... perché se tu non glielo fai capire questa persona dall'altra parte non ha voglia di comprare.”</p> <p>“...non mi viene proprio di parlare ad una persona come parlerei magari alla mia fidanzata, non ce la farei.”</p>

<p>Il prodotto in vendita. Cosa comprano i fans.</p>	<p>Il prodotto viene considerato come “falsità venduta” poiché i contenuti in vendita non sono stati, un numero significativo di volte, creati per un solo utente.</p>	<p>“...stai comprando un qualcosa che non è realmente stata fatta per te... quella persona se ti vede per strada non sa neanche chi sei.”</p> <p>“...non stai parlando con quella persona, stai parlando con qualcuno che non è lei...”</p>
<p>Il bisogno soddisfatto.</p>	<p>Viene comunque riconosciuta la capacità della piattaforma di soddisfare dei bisogni psicologici e sessuali latenti, grazie alla possibilità di interagire direttamente con il/la fornitore/fornitrice di contenuti. Diverse mancanze personali possono in questo modo essere colmate.</p>	<p>“...è più una questione di contatto o più che contatto di una visione, immaginarsi un qualcosa che non si può avere per una mancanza che una persona magari ha avuto e cercarla in qualcosa che realmente non esiste.”</p>

Tabella 4.4: Scheda di Analisi di Fabio costituita da tematiche prestabilite, analisi individuale e rispettive trascrizioni di citazioni dell'intervista.

4.2.3 Analisi qualitativa – Paolo

Nome di fantasia:	Paolo
Genere:	Maschile
Età:	34
Anno di apertura del profilo:	2020
Prima di OnlyFans:	Ricercato universitario.
Contenuti venduti:	Video sessualmente espliciti non individuali.

Tabella 4.5: Dati di Paolo.

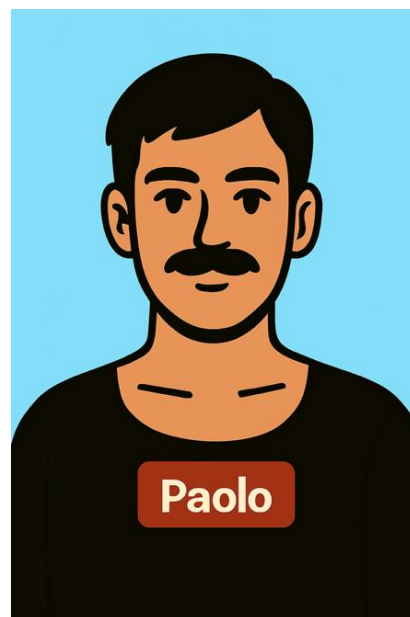


Figura 1.3: Avatar di Paolo, nome di fantasia per tutelare il terzo soggetto intervistato.

	Analisi	Riferimenti testuali/Citazioni
Scoperta della piattaforma.	La piattaforma è stata scoperta nel 2020 autonomamente.	“Comunque, primavera 2020, grazie a nessuno. Me ne sono accorto vedendo un po’ che ne parlavano un po’ nei social.”
Motivazione iniziale ad aprire un account.	Le motivazioni risultano essere differenti e multiple: da un lato vi è un aspetto economico che concerne la risposta ad una precarietà monetaria e la necessità quindi di possedere un’ulteriore fonte di entrate, mentre dall’altro vi sono ragioni legate alla volontà di creare un portfolio di propri contenuti, monetizzarli e poterli riguardare in futuro. Vi sono quindi cause anche di natura artistica e politica (autodeterminazione e libertà corporea).	“Il primo motivo per cui ho cominciato è che ho realizzato che la carriera accademica è molto precaria... e quindi... mi serviva qualcosa per... risparmiare un po’ sostanzialmente per momenti di magra. ...Il secondo motivo... è... già avevo dei video fatti amatorialmente. Il terzo motivo è che... ho pensato di cominciare a fare dei video e delle cose per un motivo in parte artistico e in parte di memoria. Cioè un giorno sarebbe molto bello rivedere queste cose quando non sarò più giovane,

		<p>quando sarò proprio vecchio...”</p> <p>“...c'è anche un aspetto politico dietro... cioè nel senso il mio corpo è mio faccio quello che voglio, finchè c'è consenso, si fa qualcosa che rende felici altre persone...”</p>
Evoluzione professionale ed eventuale precedente monetizzazione della propria immagine.	<p>OnlyFans ha rappresentato il primo approccio alla monetizzazione della propria immagine. Attualmente la gestione del proprio profilo sulla piattaforma non rappresenta l'unica attività lavorativa di Paolo, né la fonte di entrate maggioritaria.</p>	<p>“...prima non utilizzavo nulla.”</p>
Tipologia e trasformazione dei contenuti.	<p>I contenuti venduti sono principalmente video, sessualmente espliciti e non individuali.</p>	<p>“Video principalmente.”</p> <p>“...le persone con cui faccio video...”</p>
Contributo della piattaforma nell'incremento della self-confidence e dell'accettazione del proprio corpo.	<p>Non sono state evidenziate conseguenze positive nell'incremento della sicurezza in sé stessi mediante l'utilizzo della piattaforma. Tuttavia, è stata esplicitata una soddisfazione nella creazione/vendita di contenuti e una rivendicazione del sex work come scelta consapevole.</p>	<p>“...c'è quello che faccio lo faccio proprio anche per un fatto di piacere anche una soddisfazione personale sì!”</p> <p>“...io ho già preso le mie responsabilità per quanto riguarda questo aspetto e le accetto tutte le conseguenze.”</p>
Daily routine e gestione lavorativa.	<p>Il tempo dedicato alla piattaforma risulta essere ridotto: dai venti ai sessanta minuti mensili. La gestione del profilo non risulta essere quotidiana poiché OnlyFans rappresenta un'attività secondaria rispetto al proprio percorso professionale principale.</p> <p>Ciononostante, nell'ipotesi in cui la piattaforma coincidesse con la propria occupazione primaria, viene riconosciuta la necessità di sviluppare determinate competenze e di dedicare una quantità di tempo più estesa.</p>	<p>“Io attualmente sono in una fase in cui penso di lavorare... venti minuti al mese per OnlyFans. Un'ora...”</p> <p>“Penso che il massimo sia stato settimanale... ma non giornaliero, perché appunto non essendo il mio principale lavoro l'ho sempre molto bistrattato, non ci ho mai speso veramente delle energie anche perché penso che necessiterebbe di... di competenze che dovrei sviluppare maggiormente, starci dietro di più.”</p> <p>“...se fosse il mio lavoro principale e unico, cioè è chiaro che ci spenderai del tempo...”</p>

<p>Competenze sviluppate: self-branding.</p>	<p>Vengono messi in atto dei processi di preparazione per la creazione dei contenuti sia sulla propria persona (depilazione, vestiario selezionato), sia sulla selezione di una determinata scenografia (impostazione setting, luci). Sono state sviluppate competenze riguardanti anche la capacità di editare i contenuti. Viene evidenziata inoltre l'abilità di coinvolgere gli utenti durante le riprese attraverso uno sguardo diretto alla telecamera.</p>	<p>“...cioè per esempio la depilazione o eventualmente sistemarsi la barba.”</p> <p>“Sì, per quanto riguarda ciò che indosso, cerco di concordarlo con le persone con cui faccio il video, in modo tale che così c'è... c'è una coerenza. Poi vabbè le luci sì, cioè... cerco di fare in modo che sia un setting ideale...”</p> <p>“Poi in realtà ci ho fatto piano piano l'occhio per quanto riguarda la creazione del setting.”</p> <p>“...ci sono delle volte in cui volontariamente guardo la telecamera nel senso che...nel senso voglio effettivamente che si veda l'intenzionalità del guardare la persona che sta guardando, però dipende dal contenuto e da con chi sono.”</p>
<p>Importanza della promozione multiplatforma: le strategie di self-promotion impiegate.</p>	<p>L'autopromozione multiplatforma viene riconosciuta come una componente importante, in particolare modo, per Paolo, nelle piattaforme nominate di Instagram e Twitter attraverso anche l'inserimento del link diretto che conduce al proprio profilo OnlyFans. Sono state sviluppate competenze nel riconoscere il momento opportuno per postare, nonché la rilevanza di “collaborare” con altri utenti che re-postano i propri contenuti per aumentare la visibilità di quest'ultimi. Alla promozione sui diversi social viene assegnato un punteggio di 9/10 per importanza.</p> <p>Nonostante ciò, viene riconosciuto come un limite la mancanza di un social media manager, il quale potrebbe ampliare il pubblico e i guadagni.</p>	<p>“anche un po' nella gestione dei social per promuoversi, penso di aver sviluppato delle competenze ma più con la pratica che con un reale studio.”</p> <p>“...quando mettere le storie, quando mettere i post, come creare rete di repost con altri utenti.”</p> <p>“Principalmente link, sulle bio poi vabbè su Twitter, per esempio, se metto una foto, o un trailer, o un video metto anche il link della mia piattaforma...”</p> <p>“...infatti avrei bisogno di una social media manager che mi gestisca tutto a quel punto di vista...”</p>
<p>Differenziazione e posizionamento personale.</p>	<p>Non sono state sviluppate particolari leve di differenziazione rispetto ai colleghi della piattaforma. La creazione di una propria audience viene infatti riconosciuta in utenti che conoscono o hanno visto nella vita reale Paolo. Ciononostante, viene riconosciuta una componente estrema nelle proprie</p>	<p>“Non molto perché non credo di essermi differenziato particolarmente.”</p> <p>“Secondo me sono molto persone che in un certo</p>

	performances, quest'ultima potrebbe rappresentare un elemento di differenziazione.	senso hanno anche un po' sentito parlare di me. Non mi hanno semplicemente trovato su X o su Instagram ma in qualche modo mi hanno anche visto di persona, da lontano magari.” “...anche se alcune persone trovano magari estremo, molto performativo quello che faccio perché di fatto lo è rispetto alla media delle persone... ma rispetto anche alla media dei ragazzi gay... allo stesso tempo però c'è... la maggior parte delle persone mi segue perché sono io e non perché appunto ho queste caratteristiche no?”
Definizione dei prezzi.	Non sono state riportate particolari strategie nella definizione dei prezzi con cui dare accesso ai propri contenuti. Dopo la creazione di una performance, quest'ultima viene proposta nelle chat private, oltre che ai propri abbonati.	“Ma io ho semplicemente l'abbonamento alla piattaforma, cioè non... non vendo le cose singolarmente anche se dovrei cominciare a farlo.” “...io quando ho un nuovo contenuto, lo metto nella chat privata anche... domando a tutti gli utenti e dico “guarda se vuoi acquistalo qui, altrimenti ti abboni.”
Differenziazione delle fonti di guadagno.	Gli abbonamenti rappresentano la fonte di entrata monetaria più significativa poiché non vengono sviluppate relazioni nelle chat private.	“Gli abbonamenti per me.”
Considerazione e rapporto con la pornografia.	La componente pornografica nei propri contenuti viene riconosciuta come preponderante, assegnando un punteggio di 10/10. Le performances vendute sulla piattaforma possono difatti essere paragonate a quelle visualizzabili su altri siti pornografici.	
Attorialità e recitazione.	Nonostante la dimensione naturale sia rilevante, la componente attoriale viene riconosciuta nelle proprie performances: porsi in favore di camera e rendere maggiormente esplicite le scene sono fattori importanti per migliorare la qualità del contenuto ed aumentare il coinvolgimento degli utenti.	“Ma io direi 6, ma semplicemente perché cioè se ti verrebbe da alzare la gamba a destra ma davanti c'è la telecamera non puoi farlo perché copri tipo i genitali o l'azione e quindi c'è un minimo c'è, oppure anche nell'espressività, nelle parole un minimo... cioè non è inverosimile quello che stai facendo però lo rendi più esplicito, cioè

		<p>se ti passa una cosa per la testa magari nella realtà o in un altro ambito non lo diresti però lì lo dici perché puoi creare un coinvolgimento della persona ma non è molto diverso da se avessi un pubblico, capito?”</p>
Difficoltà, stigma e discriminazioni.	<p>Non tutti i soggetti appartenenti alla sfera familiare sono a conoscenza del percorso su OnlyFans, mentre la sfera amicale risulta essere supportiva. Paolo sembra aver esperito una situazione di discriminazione, in particolare, per poter proseguire con la propria carriera è stato invitato ad eliminare il profilo sulla piattaforma, nonché interrompere l’attività di distribuzione di contenuti erotici a pagamento.</p>	<p>“Diciamo che la mia famiglia tipo papà e mamma non lo sanno, sanno altri parenti ed è tutto ok, dal punto di vista amicale non è cambiato niente anzi...”</p> <p>“...loro sarebbero più preoccupati per la loro reputazione che per la mia.”</p> <p>“...mi ha detto o rinunci totalmente al sex work o altrimenti non possiamo farti iscrivere.”</p>
Relazione con i fans, importanza del dialogo.	<p>Non vengono sviluppate relazioni con i propri fans. L’interazione risulta quindi essere scarsa e maggiormente unidirezionale (proposta di accedere ai propri contenuti).</p>	<p>“Principalmente posto le cose sui social, poi se a volte mi scrivono rispondo, ma non c'è un costante dialogo.”</p>
Il prodotto in vendita. Cosa comprano i fans.	<p>Il prodotto in vendita viene riconosciuto nel contenuto sessualmente esplicito materialmente inviato.</p>	
Il bisogno soddisfatto.	<p>Secondo Paolo, il bisogno soddisfatto concerne l’appagamento sessuale. Viene però riconosciuta la componente rappresentata dalla costruzione di una relazione/interazione con il fornitore/fornitrice di contenuti erotici. Tale considerazione viene confermata dal riconoscimento che un proprio particolare utente risulta essere legato alla propria persona e non esclusivamente interessato alla visualizzazione dei contenuti sessualmente espliciti pubblicati.</p>	<p>“Bah, più appagamento sessuale mi sembra”</p> <p>“C’è anche quell’effetto, si si.”</p> <p>“Beh, si a parte una persona che so che mi segue e che c’ha una sorta di venerazione nei miei confronti... cioè mi stima talmente tanto che sente la voglia di contribuire in questo modo.”</p>

Tabella 4.6: Scheda di Analisi di Fabio costituita da tematiche prestabilite, analisi individuale e rispettive trascrizioni di citazioni dell'intervista.

4.3 Risultati conclusivi: concordanze e divergenze con la letteratura

Sebbene limitato nella sua dimensione, il campione analizzato consente un confronto tra quanto emerge dalla letteratura e le esperienze dirette, individuali e soggettive dei partecipanti. Sono difatti individuabili molteplici correlazione e difformità tra quanto emerso dalle testimonianze dei soggetti analizzati, seppur con alcune differenze tra loro, e quanto riportato dagli autori precedentemente citati.

- **Motivazione iniziale ad aprire un account:** in primo luogo, Ilaria e Fabio, seppur già a conoscenza della piattaforma, hanno aperto il profilo incoraggiati dalla presenza già attiva su OnlyFans di una figura del proprio contesto amicale/familiare. Se ne deduce che tale circostanza abbia rappresentato un punto di partenza positivo e li abbia quindi stimolati ad aprire un profilo sulla piattaforma.

In accordo con quanto riportato dalla letteratura, le motivazioni concrete e sottostanti che hanno favorito la decisione di iniziare un proprio percorso su OnlyFans sono rappresentate sia dalla necessità di migliorare la propria situazione economica incerta, conseguente una condizione occupazionale instabile, che dalla volontà di sfruttare una temporanea popolarità per monetizzare la propria immagine e reindirizzare un pubblico preesistente verso la piattaforma, strumentalizzando quindi il potenziale finanziario offerto da OnlyFans (Hamilton et al., 2023).

Paolo, anche spinto dalla necessità economica e dall'esigenza di assicurarsi un'ulteriore fonte di entrate, espone motivazioni riconducibili alla volontà di monetizzare dei contenuti raccolti in tempi precedenti alla propria decisione di aprire un profilo, al fine di creare un archivio di contenuti visualizzabili in futuro. Sono evidenziate inoltre cause politiche associate alla libertà di poter sfruttare il proprio corpo, come forma di autodeterminazione, espressione sessuale ed intima, soddisfazione e consapevolezza (Hamilton et al., 2023).

- **Eventuale precedente monetizzazione della propria immagine ed incremento della self-confidence:** per il totale dei partecipanti, la piattaforma ha rappresentato la prima esperienza di monetizzazione del proprio corpo e, per Ilaria, l'utilizzo della piattaforma e il contributo di un'audience fidelizzata, hanno favorito l'incremento di sicurezza e conoscenza di sé. È possibile evincere che i creators della piattaforma che si occupano della vendita di contenuti sessualmente espliciti, non sono necessariamente figure caratterizzate da una carriera nel settore della pornografia, i partecipanti sono/erano difatti attualmente/precedentemente impegnati in lavori socialmente classificabili come tradizionali.
- **Daily routine, gestione lavorativa e self branding:** per quanto concerne l'attività professionale svolta su OnlyFans, in accordo con quanto riportato dagli studiosi, Ilaria, Fabio e Paolo

riconoscono la necessità di dedicare una considerevole quantità di tempo alla creazione di contenuti e alla gestione della relazione con il proprio pubblico. L'attività sulla piattaforma, conformemente a quanto evidenziato da Hamilton et al. (2023), comprende l'opportunità di organizzare autonomamente le proprie mansioni, nonché la flessibilità e libertà nella definizione degli orari lavorativi, che risultano difatti essere fortemente differenti per i soggetti in esame. Fabio e Paolo dichiarano difatti di dedicare un tempo ridotto alla gestione del proprio profilo. Ciononostante, tutti i tre partecipanti espongono la necessità di sviluppare competenze tecniche ed in particolare Ilaria afferma l'esigenza di sviluppare determinate abilità al fine di strutturare il proprio lavoro, impegnandosi a dedicare intere giornate alla sola programmazione dei contenuti da pubblicare.

A tale proposito, molteplici sono le strategie attuate dai partecipanti e riconoscibili nella letteratura: Ilaria e Paolo dichiarano difatti l'importanza di valorizzare la propria rappresentazione personale utilizzando un determinato intimo, abbinando quest'ultimo anche con i soggetti con cui si creano i contenuti per creare una coerenza d'immagine, e creando un ambiente e una scenografia adatta, attraverso luci soffuse, per invogliare gli utenti ad acquistare il proprio materiale ("sfera corporale" e "sfera tecnica" proposte da Cardoso & Scarcelli., 2021), pur mantenendo un'autenticità caratteristica delle performances offerte sulla piattaforma ("*authenticity*" di Benjamin, 2024). Risulta quindi evidente come siano applicate tecniche di self-branding, nonché strategie di self-promotion.

- **Importanza della promozione multiplatforma: le strategie di self-promotion impiegate:** per l'intero campione la promozione multiplatforma risulta difatti necessaria (Ilaria, Fabio e Paolo hanno tra i 17 mila e i 80 mila followers nei diversi account social), in misura tale da condurre Paolo a riconoscere come un limite l'assenza di una figura di un social media manager in grado di gestire le differenti pagine social per aumentare l'audience e quindi i guadagni. Per indirizzare il pubblico su OnlyFans ed indurre la propria audience all'acquisto, i tre soggetti applicano una censura parziale dei propri contenuti o pubblicano un breve trailer delle performances, adottando la "*teasing strategy*" proposta da Bonifacio et al. (2025), nonché, per Ilaria, l'utilizzo di un programma di pubblicazione, identificabile nel "*Consistent posting schedule*" per garantire una presenza costante in tutte le molteplici piattaforme social necessarie per attirare potenziali abbonati. Paolo evidenzia inoltre la necessità di inserire il link diretto al proprio profilo OnlyFans per indirizzare in maniera diretta la propria audience, nonché la collaborazione con altri performers (rete di re-post) per aumentare la propria visibilità multiplatforma. Tuttavia, Fabio non riconosce nella propria attività su OnlyFans un lavoro,

discordando dalla posizione dei teorici che considerano le mansioni svolte sulla piattaforma riconoscibili e trasferibili all'interno di una sfera imprenditoriale (Cardoso, Chronaki & Scarcelli, 2022).

- **Differenziazione e posizionamento personale:** in accordo con quanto riportato dalla letteratura, differenziare la propria proposta risulta indispensabile. Ilaria sfrutta la propria fisicità snella per soddisfare specifici desideri sessuali e adotta un linguaggio ironico, accentuando l'utilizzo di riferimenti sessuali per attirare un pubblico specifico (Bonifacio et al., 2025).

Fabio sfrutta invece la propria carriera in un settore estraneo alla vendita di contenuti sessualmente espliciti per canalizzare il pubblico preesistente su OnlyFans e soddisfare desideri sessuali atipici e specifici. Paolo risulta tuttavia essere discordante poiché non sembra aver sviluppato particolari leve di differenziazione, la propria audience viene difatti riconosciuta in individui che hanno avuto modo di conoscerlo o che hanno avuto un contatto anche indiretto e marginale, non direttamente attirati mediante le proprie pagine social. Ciononostante, le performances pubblicate, definite estreme, possono rappresentare una fonte di differenziazione rispetto ad altri creators.

- **Definizione dei prezzi:** in accordo con quanto esplicito precedentemente, risulta doveroso, per Ilaria e Fabio, attuare una valutazione dei propri contenuti per definire prezzi idonei. In particolare, il passaggio da profilo privato a pagamento a profilo gratuito per il primo mese e a pagamento dal secondo ha permesso ad Ilaria di aumentare il numero di abbonati passando da 2.000 utenti ad un pubblico composto da 6.000 individui. Fabio, sfruttando la temporanea popolarità, ha diversamente aumentato la cifra di abbonamento nonostante i contenuti all'interno del proprio profilo fossero inizialmente in numero ridotto.

Per Ilaria e Fabio la messaggistica non rappresenta una fonte di entrate e i contenuti personalizzati vengono proposti ad un prezzo consistentemente superiore rispetto al materiale proposto ordinariamente, poiché viene valutato il tempo impiegato per realizzare performances indirizzate ad un unico utente.

Ciononostante, per massimizzare il guadagno di ogni contenuto creato, Fabio propone le performances personalizzate ad ulteriori fans mediante le chat. Infine, per definire i prezzi con i quali dare accesso al proprio materiale, risulta necessario attuare una valutazione dell'utente con cui si sta avendo un'interazione, considerando la disponibilità economica di quest'ultimo. Anche in tale aspetto Paolo risulta incongruente poiché non attua particolari tecniche di definizione del prezzo.

- **Differenziazione delle fonti di guadagno:** risulta essere incongruente poiché per Ilaria e Fabio gli abbonamenti rappresentano una percentuale ridotta delle proprie entrate, mentre, i contenuti preregistrati o personalizzati venduti nelle chat private rappresentano la fonte di guadagno principale. Nello specifico, per comprendere le possibilità di guadagno, Fabio dichiara che nonostante attualmente il tempo dedicato alla piattaforma sia ridotto, solo gli abbonamenti permettono di guadagnare cifre paragonabili a stipendi derivanti da lavori tradizionali. In particolare, quest'ultimo dichiara che gli abbonamenti rappresentano il 30% delle proprie entrate, mentre i contenuti venduti nelle chat costituiscono il 70% dei ricavi totali provenienti dalla piattaforma.

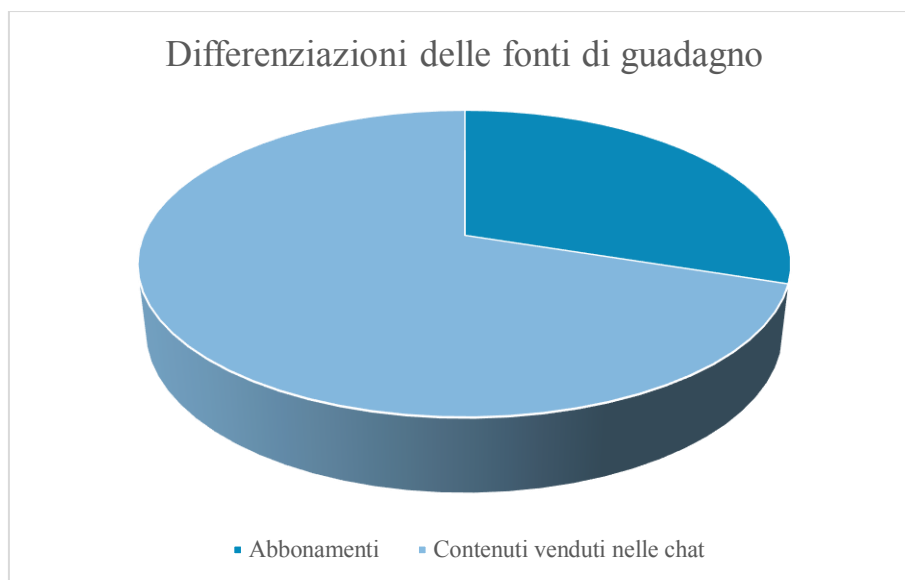


Grafico 4.1: Grafico a torta della differenziazione delle fonti di guadagno di Fabio.

Tuttavia, per Paolo gli abbonamenti rappresentano la fonte di guadagno più significativa, come conseguenza del fatto che non vengono intrattenute relazioni con i fans nelle chat private, utilizzate prevalentemente per proporre contenuti già venduti a propri abbonati.

- **Difficoltà, stigma e discriminazioni:** a differenza di ciò che la letteratura riporta, non sono state identificate particolari difficoltà nello svolgimento delle proprie mansioni. Un unico aspetto negativo riconosciuto concerne la sfida di creare contenuti e porsi in presenza dell'obiettivo durante momenti di temporaneo sconforto. Come sostenuto dagli studi, sono state però esperite discriminazioni, non solo da parte della propria sfera familiare ed amicale, ma rappresentate

dall'impossibilità di poter proseguire un percorso scelto, parallelo a quello sulla piattaforma. Per Ilaria, Fabio e Paolo tali esclusioni e disagi non hanno tuttavia rappresentato un ostacolo nel continuare il percorso sulla piattaforma.

- **Considerazione e rapporto con la pornografia:** pur non considerandosi attori pornografici, i creators in esame riconoscono una componente sessuale e sessualizzata del proprio materiale: in una scala da 1/10, se 10 rappresenta una massima presenza di pornografia, secondo una media dei punteggi dichiarati dai partecipanti, la componente pornografica nelle proprie performances è 7,5/10. Tale punteggio risulta essere elevato rispetto alle molteplici differenze tra OnlyFans e altri siti pornografici che la teoria riporta.
- **Attorialità e recitazione:** la componente attoriale e di finzione viene considerata da Ilaria un fattore influenzato dalla motivazione e dalla volontà di creare contenuti possedute in un determinato momento. Se quest'ultime sono difatti assenti, i contenuti contengono una maggiore quantità di recitazione poiché creati per dovere professionale.
Fabio riconosce come l'intimità garantita da OnlyFans risulti essere fittizia, tuttavia, rivela la presenza di una componente minima di attorialità nelle proprie performances. Infine, Paolo evidenzia un contributo attoriale nelle performances proposte alla propria audience, manifestato mediante una particolare attenzione alla visibilità delle immagini catturate dalle telecamere e un aumento della componente esplicita delle scene di intimità offerte, anche attraverso uno sguardo diretto alla telecamera durante la performance, chiaramente non attuata in assenza di obiettivo.
- **Relazione con i fans, importanza del dialogo:** Ilaria e Fabio confermano e sottolineano la centralità di sviluppare competenze comunicative e relazionali per riuscire a creare un'interazione redditizia con la propria audience. Nello specifico, come Benjamin (2024) esplica, risulta necessario comunicare autenticità mediante i contenuti creati al fine di costruire un'intimità e una vicinanza simulata. In accordo con il concetto di "*Connections*" precedentemente esplicitato, molte conversazioni che i creators interessati intrattengono, oltre all'appagamento sessuale conseguente la visualizzazione di contenuti sessualmente espliciti, vertono difatti sullo scambio di informazioni o racconti della propria quotidianità.

CONCLUSIONI RIASSUNTIVE CAPITOLO IV

- **Obiettivo:** comprendere chi sono i creators di OnlyFans, analizzando le attività, le competenze e le difficoltà per cogliere la diversità di ogni esperienza soggettiva sulla piattaforma.
- **Metodologia:** interviste semi-strutturate dalla durata di circa trenta minuti. La tipologia di analisi prescelta è di natura qualitativa per comprendere motivazioni, spiegazioni e descrizione di ogni esperienza individuale.
- **Campione:** ridotto a tre soggetti.
 1. Ilaria, 22 anni, ha aperto un profilo per necessità economiche;
 2. Fabio, 24 anni, sportivo agonista, ha sfruttato la sua popolarità per guadagnare sulla piattaforma;
 3. Paolo, 34 anni, spinto da motivazioni economiche, politiche e artistiche.
- **Etica:** tutti gli intervistati sono stati tutelati tramite l'anonimato, l'uso di nomi fittizi e la possibilità di non rispondere ad alcune domande.
- **Esperienze:** eterogenee ma accumulate da un significativo controllo sulla propria immagine.
- **Competenze:** tecniche, comunicative, promozionali, attoriali e di marketing e di valutazione monetaria dei propri contenuti.
- **Differenze tra i soggetti:** tempo dedicato, modo di differenziarsi, fonti di guadagno e considerazione della piattaforma.
- **In accordo con la letteratura:** flessibilità lavorativa, motivazioni economiche, possibilità di acquistare maggiore sicurezza e realizzazione personale, necessità di sviluppare competenze tecniche e promozionali, differenziazione della propria offerta, importanza di creare una relazione con i fans.
- **In disaccordo con la letteratura:** discriminazioni poco esperite, Fabio non riconosce la piattaforma come un lavoro, viene riconosciuta una quantità maggiore di pornografia e attorialità nei contenuti.

CAPITOLO V – Il prodotto immateriale dell'intimità e i bisogni soddisfatti

5.1 Il “prodotto in vendita”: intimità ed esclusività fittizia, interazione e relazione ed information goods

Il primo soggetto intervistato evidenzia come ciò che viene venduto non può essere riconducibile ad un'unica dimensione. Vi è difatti la coesistenza di due servizi proposti, garantiti e somministrati al proprio pubblico: coerentemente a quanto esplicitato anche dal terzo soggetto, da un lato vi è una concezione empirica rappresentata dalla pubblicazione e l'invio, dunque la ricezione e la visualizzazione, di materiale sessualmente esplicito; dall'altro, tale aspetto, permette però agli utenti di visionare parti del corpo del/della creator che pubblicamente vengono generalmente censurate, favorendo quindi la costruzione di una **intimità digitale**. Quest'ultima comprende “relazioni caratterizzate da una profonda familiarità resa possibile, mantenuta o rafforzata attraverso dispositivi elettronici, sia attraverso la condivisione di dati che attraverso la comunicazione personale” (Piras & Miele, 2019).

La costruzione di tale legame emotivo risulta tuttavia connessa ad un'ulteriore prestazione astratta: i creators forniscono ad ogni proprio abbonato una percezione di **esclusività ed autenticità**, tali fattori possono coincidere con una prima opzione circa ciò che viene venduto su OnlyFans. Quest'ultima coinvolge difatti “il contenuto, la condivisione del contenuto e la creazione di intimità attorno al contenuto che la sua dimensione sessuale non garantisce di per sé” (Cardoso, Chronaki & Scarcelli, 2022).

Tuttavia, tale unicità non può considerarsi veritiera, bensì solo apparente: i soggetti analizzati esplicano difatti come i contenuti che gli utenti richiedono personalmente vengono registrati ad hoc ma successivamente proposti a differenti fans. Nonostante ciò, la piattaforma permette di avere accesso alla sfera riservata, altrimenti inaccessibile, degli individui che si seguono, amplificando il desiderio dell'utente (Bahar, 2022). L'economia del desiderio di OnlyFans è quindi costituita dall'interazione tra codesta accessibilità e un'autenticità costruita: i performers costruiscono attorno alla relazione con i propri fans una cornice di spontaneità, individualità ed esclusività, stabilendo tuttavia dei vincoli e dei limiti “per rendere difficile l'accesso al proprio io incarnato sulle loro pagine” (Ibidem).

Se tuttavia tale esclusività non può considerarsi concreta, un ulteriore elemento riconducibile al possibile servizio offerto da OnlyFans può essere individuato dal presupposto indispensabile che permette di raggiungere codesta intimità: la **costruzione di una relazione** con il fornitore/fornitrice di contenuti. Tale costrutto viene ugualmente sottolineato da alcuni soggetti intervistati: la piattaforma

consente di instaurare un rapporto più diretto rispetto a quello avviabile mediante siti pornografici e difatti, come precedentemente riportato, le conversazioni sulla piattaforma non si concentrano unicamente sulla dimensione erotica. OnlyFans incoraggia i creators a costruire una relazione a livello personale con gli utenti iscritti, in tal modo si definiscono esperienze personalizzate per ogni abbonato (Tynan & Linehan, 2024). Tale interazione comprende la “*bounded authenticity*” definita come “la vendita e l’acquisto di un’unica connessione emotiva e fisica”, entro i limiti di una transazione economica (Bernstein, 2010).

Gli studiosi Tynan e Linehan (2024) ricollocano il concetto di “*impression management*” all’interno della sfera che concerne la vendita di contenuti sessualmente espliciti, evidenziando come i performers della piattaforma devono essere in grado di presentare sé stessi come sessualmente desiderabili ai fini di costruire delle interazioni con i fans, nonché attrarre e fidelizzare il pubblico, adattando il proprio ruolo per soddisfare le molteplici e differenti preferenze.

Inoltre, i creators della piattaforma devono adottare ed attuare il “*relational labor*” riportato da Baym (2015) che concerne lo sviluppo di relazioni legate al guadagno, in cui il pubblico manifesta aspettative crescenti nei confronti dei performers circa l’impegno di quest’ultimi nel coltivare relazioni con i propri fans. Il desiderio di intimità degli utenti vuole quindi essere soddisfatto mediante una comunicazione regolare e la restituzione parziale di tale intimità da parte degli stessi creators, i quali devono rappresentarsi come “emotivamente disponibili e sessualmente raggiungibili nelle interazioni con i fans” (Tynan & Linehan, 2024).

In termini più rigorosamente economici ed empirici, i contenuti venduti su OnlyFans rappresentano un esempio di “*information goods*”, ovvero, un prodotto, un servizio, un’esperienza o un artefatto il cui valore risiede nell’informazione che contiene, nonché un bene che può essere digitale, commerciale, tangibile o meno⁸. Si tratta difatti di beni che possono essere condivisi digitalmente e la cui consumazione non ne determina l’esaurimento⁹.

Come lo studioso John McGee (2014) esplica, la struttura dei costi dei beni informativi risulta essere insolita e distintiva poiché l’informazione è costosa da produrre ma economica da riprodurre. Il costo unitario di produzione (inclusa la distribuzione) è trascurabile rispetto al costo di sviluppo, poiché,

⁸ John Spacey, “9 Examples of an Information Good”, Simplicable.com. URL. <https://simplicable.com/economics/information-goods>

⁹ Sean McClung, “Information Goods”, Inomics. URL. <https://inomics.com/terms/information-goods-1544538>

dopo che il bene informativo viene realizzato o ideato, “è possibile produrne e distribuirne unità aggiuntive a costo praticamente nullo” (Jones & Mendelson, 2011) evidenziando un’elevata scalabilità. I creators della piattaforma dedicano difatti significative energie e risorse in termini di preparazione, registrazione e editing di ogni contenuto, al termine della realizzazione i costi derivanti dall’invio a molteplici utenti risultano tuttavia trascurabili.

Inoltre, i beni informativi risultano non rivali a causa dei costi di riproduzione: la consumazione da parte di un individuo non influisce sulla possibilità che un’altra persona ha nel consumarli a sua volta.¹⁰ Tale proprietà incoraggia una definizione del prezzo non solo basata sul costo di produzione ma dipendente anche dal valore che il contenuto informativo assume per il consumatore (Shapiro & Varian, 2003). I creators della piattaforma evidenziano difatti come la definizione dei prezzi, estranei all’abbonamento, si fondino su una considerazione personale di ogni utente, oltre che alle risorse e alle tempistiche impiegate per la creazione: i performers determinano difatti gli importi secondo le disponibilità e le inclinazioni all’acquisto dei propri fans.

Come esplicito precedentemente, OnlyFans comprende molteplici fonti di ricavo per i propri creators e tale variabilità consente a quest’ultimi di agire in modo autonomo nella definizione dei costi del proprio materiale; durante le interviste è difatti emerso come, oltre al tradizionale abbonamento, i performers si impegnano a proporre contenuti meno censurati, più personalizzati e quindi dispendiosi, nelle chat private a differenti utenti della piattaforma.

Lo studioso Linde (2009) riporta una particolare modalità di definizione del prezzo degli “*information goods*”, ovvero, il “*Versioning*”. Quest’ultimo comprende l’offerta di diverse versioni dei contenuti venduti, lasciando al consumatore la libertà di selezionare i modelli più consoni per sé stesso (per la piattaforma significa visualizzare contenuti proposti dall’abbonamento o sottoscrivere pagamenti superiori per accedere a performances più personalizzate e proposte dagli stessi creators).

Tuttavia, i beni informativi offerti e venduti sulla piattaforma non possono non essere considerati escludibili poiché un individuo può escludere un’altra persona dal consumare il bene in questione. Il valore di OnlyFans risiede difatti nell’accesso esclusivo e personalizzato ai contenuti mediante il pagamento di una determinata somma e i fans non possono in alcun modo rendere disponibili le performances visualizzate sulla piattaforma a terze parti poiché i creators detengono il Diritto d’Autore sul proprio materiale (Suigo & Lanzo, 2023).

¹⁰Sean McClung, “*Information Goods*”, Inomics. URL. <https://inomics.com/terms/information-goods-1544538>

I beni venduti su OnlyFans possono quindi essere considerati “*Private goods*”, ovvero, beni escludibili poiché il produttore o il venditore posso evitare che altri usino o consumino tali beni.¹¹

Inoltre, vi è un ulteriore concetto applicabile alla sfera della piattaforma: secondo gli economisti, ogni bene è un “*experience good*” se il consumatore deve esperirlo prima di poterlo valutare. L’informazione è un bene esperienziale ogni volta che viene consumata (Shapiro & Varian, 2003) e per aiutare a far conoscere il prodotto in vendita e superare la diffidenza dei consumatori, i produttori di media ricorrono al branding e alla reputazione (Ibidem). Allo stesso modo, i creators della piattaforma attuano strategie di self-branding e self-promotion per aumentare la notorietà e fornire un’anticipazione sui contenuti che verranno pubblicati, al fine di gestire le aspettative ed evitare delusioni da parte dei propri fans.

In conclusione, come accennato precedentemente, ciò che OnlyFans offre a coloro che decidono di aprire un profilo come fan consiste, da una parte, in contenuti multimediali assimilabili agli “*information goods*”, dall’altra, in un’esperienza relazione, personale caratterizzata da un’apparente esclusività. Se ne deduce che, oltre alla concreta visualizzazione del materiale, agli utenti della piattaforma viene proposta un’esperienza digitale. Quest’ultima comprende lo sviluppo di una relazione caratterizzata dalla facoltà di evocare sensazioni, emozioni ed intimità.

Ciò che viene commercializzato è dunque un insieme complesso e stratificato di esperienze, percezioni e relazioni e, difatti, il bene esperienziale acquistato viene costruito mediante l’intimità digitale, l’apparente esclusività e l’interazione personalizzata.

5.2 I bisogni soddisfatti: la teoria di Max-Neef, Elizalde & Hopenhayn

Dopo aver compreso come ciò che viene offerto agli utenti di OnlyFans non si riduce a semplici contenuti multimediali ma si delinea piuttosto come un’esperienza relazionale ed emotiva, risulta interessante interrogarsi su quali bisogni vengano soddisfatti mediante la piattaforma; l’apparente esclusività, l’intimità digitale e la costruzione di una relazione non possono essere pienamente comprese se non viene preso in considerazione il ruolo che rivestono nel rispondere alle esigenze degli utenti della piattaforma.

Nel libro “Lo sviluppo su scala umana”, gli autori Max-Neef, Elizalde e Hopenhayn (2011) elaborano una teoria dei bisogni umani adattabile e applicabile allo sviluppo. Quest’ultimo non concerne gli

¹¹ Ecoholics.in, “*Private Goods*”, URL. <https://ecoholics.in/private-goods/>

oggetti ma le persone e perciò, rilevando come indicatore la crescita qualitativa delle persone, la possibilità di soddisfare i propri bisogni rappresenta l'opportunità per ognuno di migliorare la propria vita. Per comprendere tale concetto risulta necessario distinguere i bisogni (organizzati in due categorie: esistenziale e assiologica) e i soddisfattori che determinano la modalità prevalente che una cultura o una società conferisce ai bisogni. I soddisfattori, singolarmente considerati, possono inoltre contribuire simultaneamente al soddisfacimento di differenti bisogni e, di conseguenza, un solo bisogno potrebbe essere soddisfatto esclusivamente mediante una combinazione di soddisfattori.

Gli autori evidenziano l'esigenza di cogliere due postulati al fine di comprendere l'analisi riportata:

1. "i bisogni umani fondamentali sono finiti, pochi e classificabili" (Max-Neef, Elizalde & Hopenhayn, 2011),
2. "i bisogni umani fondamentali sono gli stessi per tutte le culture e in ogni periodo storico. Quello che cambia, invece, nel corso del tempo e attraverso le diverse culture, sono il modo o i mezzi con i quali i bisogni sono soddisfatti" (Max-Neef, Elizalde & Hopenhayn, 2011), discordando dalla tradizionale opinione.

Diversamente, la determinazione culturale influenza i soddisfattori dei bisogni, quest'ultimi possono essere soddisfatti in tre settori e contesti differenti: sé stessi, il proprio gruppo sociale e il proprio ambiente. Secondo gli autori, i bisogni, oltre ad essere soggettivi, devono essere considerati in termini di mancanza e potenziale individuale e collettivo e non ridotti ad una categoria delimitata e specifica; tale considerazione invita difatti a non parlare di bisogni in termini di soddisfacimento o appagamento, ma, al contrario, di attualizzazione e realizzazione. Se ne deduce che, tale bisogno, in passato soddisfatto mediante differenti modalità e strumenti, ad oggi può essere realizzato attraverso lo sviluppo di tecnologie e l'assimilazione sociale della possibilità di costruire relazioni e intimità mediate dal digitale.

In sostanza, i soddisfattori rappresentano l'espressione dei bisogni e ciò che rende storici e culturali quest'ultimi, mentre, i beni generati in diversi contesti costituiscono il mezzo mediante il quale "gli individui autorizzano i soddisfattori ad appagare i loro bisogni" (Max-Neef, Elizalde & Hopenhayn, 2011), nonché ne costituiscono la manifestazione materiale e si modificano secondo mode, culture e strati sociali. In ultima analisi, secondo gli studiosi Max-Neef, Elizalde e Hopenhayn, i soddisfattori costituiscono "forme individuali o collettive di essere, avere, fare e interagire, il cui scopo è quello di realizzare i bisogni", mentre, "i beni economici sono oggetti o manufatti che condizionano l'efficienza di un satisfattore, modificando così la soglia di realizzazione di un bisogno, in positivo o in negativo".

Gli autori del manuale in analisi sviluppano e propongono una matrice caratterizzata dai bisogni umani, sviluppati da un lato secondo le categorie esistenziali: Essere, Avere, Fare e Interagire, dall'altro mediante le categorie assiologiche della Sussistenza, della Protezione, dell'Affetto, della Comprensione, della Partecipazione, dell'Ozio, della Creatività, dell'Identità e della Libertà, organizzando i soddisfattori all'interno della stessa struttura.

La **categoria assiologica dell'Affetto**, in particolare, per le sezioni "Fare" e "Interagire" comprende differenti soddisfattori ritrovabili nei servizi garantiti da OnlyFans. Secondo gli autori, il bisogno di affetto viene difatti realizzato mediante i concetti di "prendersi cura", "condividere", "esprimere emozioni", "apprezzare" per il sottogruppo "Fare", e di "Privacy" e "Intimità" per la nozione di "Interagire". Tali termini sono ritrovabili nelle interviste condotte e consentono pertanto di comprendere come OnlyFans realizzi concretamente i bisogni dei propri utenti, in particolare, secondo la matrice riportata, quello di affetto.

Nello specifico, OnlyFans garantisce una condivisione, oltre che di immagini, di esperienze, preferenze, emozioni e attitudini nonché, mediante l'interazione tra fan e creator precedentemente affrontata, permette di instaurare e favorire un'Intimità. Il concetto di Privacy risulta interessante poiché, mediante le chat private, gli utenti della piattaforma sembrano sentirsi più sicuri nel condividere informazioni personali ed intime con la consapevolezza che tali inclinazioni non vengano diffuse, ma, anzi, contribuiscano ulteriormente a coltivare una relazione.

Needs according to existential characteristics Needs according to axiological characteristics	BEING (personal or collective attributes)	HAVING (institutions, norms, tools)	DOING (personal or collective actions)	INTERACTING (spaces or atmospheres)
SUBSISTENCE	1/ Physical health, mental health, equilibrium, sense of humour, adaptability	2/ Food, shelter, work	3/ Feed, procreate, rest, work	4/ Living environment, social setting
PROTECTION	5/Care, adaptability, autonomy, equilibrium, solidarity	6/ Insurance systems, savings, social security, health systems, rights, family, work	7/ Co-operate, prevent, plan, take care of, cure, help	8/ Living space, social environment, dwelling
AFFECTION	9/ Self esteem, solidarity, respect, tolerance, generosity, receptiveness, passion, determination, sensuality, sense of humour	10/ Friendships, partners, family, partnerships, relationships with nature	11/ Make love, caress, express emotions, share, take care of, cultivate, appreciate	12/ Privacy, intimacy, home, spaces of togetherness
UNDERSTANDING	13/ Critical conscience, receptiveness, curiosity, astonishment, discipline intuition, rationality	14/ Literature, teachers, method, educational and communication policies	15/ Investigate, study, educate, experiment, analyse, meditate, interpret	16/ Settings of formative interaction, schools, universities, academies groups, communities, family
PARTICIPATION	17/ Adaptability, receptiveness, solidarity, willingness, determination, dedication, respect, passion, sense of humour	18/ Rights, responsibilities, duties, privileges, work	19/ Become affiliated, cooperate, propose, share, dissent, obey, interact, agree on, express opinions	20/ Settings of participative interaction, parties, associations, churches, communities, neighbourhoods, family
LEISURE	21/ Curiosity, receptiveness, imagination, recklessness, sense of humour, lack of worry, tranquility, sensuality	22/ Games, spectacles, clubs, parties, peace of mind	23/ Day-dream, brood, dream recall old times, give way to fantasies, remember, relax, have fun, play	24/ Privacy, intimacy, spaces of closeness, free time, surroundings, landscapes
CREATION	25/ Passion, determination, intuition, imagination, boldness, rationality, autonomy, inventiveness, curiosity	26/ Abilities, skills, method, work	27/ Work, invent, build, design compose, interpret	28/ Productive and feedback settings, workshops, cultural groups, audiences, spaces for expression, temporal freedom
IDENTITY	29/ Sense of belonging, consistency, differentiation, self-esteem, assertiveness	30/ Symbols, language, religions, habits, customs, reference groups, roles, groups, sexuality, values, norms, historic memory, work	31/ Commit oneself, integrate oneself, confront, decide on, get to know oneself, recognize oneself, actualize oneself, grow	32/ Social rhythms, every day settings, setting which one belongs to, maturation stages
FREEDOM	33/Autonomy, self-esteem, determination, passion, assertiveness, open mindedness, boldness, rebelliousness, tolerance	34/ Equal rights	35/ Dissent, choose, be different from, run risks, develop awareness, commit oneself, disobey, meditate	36/ Temporal/special plasticity

Tabella 2.1: Matrice dei bisogni e dei soddisfattori (Max-Neef 1992b, 206-7).

Gli studiosi Max-Neef, Elizalde e Hopenhayn (2011) propongono infine **differenti tipologie di soddisfattori** denominati:

- Distruttori,
- Pseudo-Soddisfattori,
- Soddisfattori Inibitori,
- Soddisfattori Singoli,
- Soddisfattori Sinergici e
- Soddisfattori Esogeni ed Endogeni.

Nello specifico, gli Pseudo-Soddisfattori, riconducibili alla piattaforma, rappresentano “elementi che generano una falsa sensazione di soddisfacimento di un dato bisogno” (Max-Neef, Elizalde & Hopenhayn, 2011) come l’affetto. Tale analisi permette di comprendere come in realtà, i bisogni che OnlyFans sembra soddisfare risultano tuttavia fittizi poiché l’idea di intimità e di esclusività sono, come già esplicitato, apparenti. Nonostante inizialmente sembrano quindi poter colmare un’esigenza dei fans, i creators sono impegnati a gestire differenti interazioni anche contemporaneamente per fini economici, mediante strategie e tecniche acquisite per raggiungere tale scopo.

Le interviste condotte ai fini della stesura di tale Tesi hanno permesso di comprendere in maniera più accurata e dettagliata le competenze relazionali sviluppate dai creators della piattaforma, evidenziando la capacità di quest'ultimi di colmare mancanze e assecondare differenti preferenze e tendenze. In particolare, nonostante tutti i partecipanti sottolineino l'essenziale componente di gratificazione sessuale nei contenuti proposti e condivisi, ogni creator costruisce una forma di coinvolgimento affettivo mediato; la monetizzazione dell'interazione non sostituisce quindi la dimensione affettiva, ma la affianca.

5.2.1 Le competenze e conoscenze acquisite dagli utenti

La relazione costruita e le sensazioni avvertite dagli utenti della piattaforma prendono forma grazie al supporto di uno studio condotto da Lippmann, Lawlor e Leistner (2023), il cui obiettivo risulta essere fornire informazioni sulle modalità con cui gli utenti di OnlyFans interagiscono con la piattaforma stessa, favorendo l'espressione sessuale individuale o di coppia e, inoltre, la percezione che i fans hanno sugli effetti dell'utilizzo della piattaforma in termini di apprendimento e vita sessuale all'interno di spazi digitali. Parallelamente, la ricerca ha lo scopo di classificare i differenti tipi di conoscenze all'interno di categorie denominate "dichiarative/concettuali" e "procedurali".

Come gli autori di tale studio esplicano, la conoscenza dichiarativa/concettuale comprende la conoscenza fattuale, ossia, il "sapere cosa", mentre, l'apprendimento procedurale concerne il "sapere come". Lo studio, condotto mediante un campione di 425 individui utilizza un metodo misto qualitativo e quantitativo, individuando tematiche e codici comuni.

- In primo luogo, sono stati riscontrati diversi progressi all'interno della categoria definita da Lippmann, Lawlor e Leistner "*Sexual Improvement and Expansion*" che comprende lo sviluppo di progressi in termini di funzionalità, soddisfazione, sicurezza, piacere e consenso sessuale scoprendo nuovi modi per appagare i propri desideri, sviluppare una vita sessuale sana accettando le proprie inclinazioni e sperimentando nuove configurazioni erotiche. Tali miglioramenti includono conoscenze sia dichiarative/concettuali che procedurali.
- In secondo luogo, coerentemente con le risposte del campione, Lippmann, Lawlor e Leistner hanno identificato una categoria di conoscenza denominata "*Improvements in Relationships*" che concerne l'elaborazione di ottimizzazioni nell'ambito della comunicazione e conoscenza di un eventuale partner, la definizione di confini, nonché, lo sviluppo di intimità e flessibilità sessuale di coppia.

Tali miglioramenti, anche in questo caso categorizzabili sia come dichiarativi/concettuali che procedurali, sviluppati mediante l'utilizzo della piattaforma, hanno permesso ad un numero significativo di partecipanti di rafforzare e favorire l'evoluzione della propria relazione. È possibile inferire, anche mediante le interviste eseguite, che l'interazione mediata assicurata da OnlyFans garantisce agli utenti la libertà di esprimersi e riflettere la sicurezza acquisita in ambiti estranei al sito web, come, ad esempio, all'interno della propria relazione.

- La terza categoria di miglioramenti viene definita dagli autori “***Self-Improvement and Expansion***” e coinvolge, coerentemente con lo studio di CivicScience.com sopracitato, un incremento di fiducia, autostima e conoscenza di sé stessi; OnlyFans ha difatti rappresentato per molti utenti la possibilità di riscoprire la propria natura sessuale nonché la facoltà di rafforzare l'accettazione personale e la propria identità di genere (Lippmann, Lawlor & Leistner, 2023). Tale categoria comprende un maggior numero di miglioramenti dichiarativi/concettuali e, parallelamente, una quantità significativa di conoscenze di natura procedurale che racchiudono l'acquisizione di abilità e tecniche sessuali (“*Skill Acquisition*”).
- Un ulteriore segmento di sapere viene etichettato da Lippmann, Lawlor e Leistner come “***OnlyFans as Connection***” poiché i partecipanti hanno riferito di percepire un senso di comunità all'interno di OnlyFans, comprendendo la capacità di entrare in contatto con i creatori di contenuti (conoscenza procedurale) e la consapevolezza dell'esistenza di altri individui interessati a conoscere in maniera più approfondita la propria sfera sessuale (conoscenza dichiarativa/concettuale).

In conclusione, le tecnologie digitali vengono in misura crescente integrate nella vita sessuale delle persone (Gesselman, 2020). La diffusione capillare di accesso ad Internet mediante dispositivi mobili contribuisce a mutare le modalità con cui le persone gestiscono la propria vita (Ibidem). OnlyFans occupa una posizione unica rappresentando un'intersezione tra la creazione professionale di contenuti per i social e la sfera erotica in ambito lavorativo (Hamilton et al., 2023), nonché l'incrocio tra spazi di lavoro sessuale digitale e una piattaforma basata su abbonamenti (Ibidem). Se ne deduce che OnlyFans crei e dia la possibilità di usufruire dell'opportunità per i creatori di esprimersi e realizzarsi conseguendo al contempo un guadagno economico, capitalizzando l'intimità sopra esplicita e risaltando un'economia fondata sulla soddisfazione dei bisogni dei propri utenti che altre piattaforme non riescono a valorizzare ed appagare, adottando un modello scalabile e proficuo.

CONCLUSIONI RIASSUNTIVE CAPITOLO V

- **Il prodotto in vendita:**
 - Intimità digitale: caratterizzata e fondata sulla percezione di esclusività e autenticità degli utenti, crea l'economia del desiderio di OnlyFans;
 - Relazione personale: sviluppata grazie alle esperienze personalizzate proposte ai fans e mediante l'"*impression management*" e il "*relational labor*".
- **Information goods:** i prodotti venduti su OnlyFans possono essere considerati anche "*information goods*", ovvero, prodotti, servizi, esperienze o artefatti il cui valore risiede nell'informazione che contiene. In particolare, possono essere "*Private goods*" poiché escludibili.
- **Teoria dei bisogni:** viene sfruttata la teoria di Max-Neef, Elizalde e Hopenhayn (2011) per analizzare ciò che realmente viene soddisfatto: non necessità materiali ma bisogni umani fondamentali.
Definizione bisogni: immutati nel tempo e nel luogo, fondamentali, soggettivi e classificabili;
Definizione soddisfattori: determinano e rappresentano l'espressione e la realizzazione dei bisogni. Ne esistono diversi tipi (OnlyFans comprende gli Pseudo-soddisfattori)
- **Affetto:** nella matrice degli autori, uno dei principali bisogni soddisfatti da OnlyFans è l'affetto mediante concetti come: prendersi cura, apprezzare, condividere, intimità e privacy.
- **Identità:** il coinvolgimento garantito dalla piattaforma contribuisce al processo di definizione del sé dell'utente, rispondendo a diversi bisogni e contribuendo allo sviluppo di conoscenze, competenze e miglioramenti:
 - "*Sexual Improvement and Expansion*";
 - "*Improvements in Relationships*";
 - "*Self-Improvement and Expansion*";
 - "*OnlyFans as Connection*".
- **Tecnologie digitali:** sono, in misura crescente, presenti nella vita sessuale e relazionale degli individui influenzando le modalità di gestione della propria vita.

CONCLUSIONI

La presente Tesi si è proposta di comprendere ciò viene venduto sulla piattaforma di OnlyFans e, in particolar modo, di cogliere gli eventuali bisogni soddisfatti da quest'ultima mediante un'analisi del lavoro dei creators, così definiti gli individui in possesso di un account attivo e impegnati nella vendita di contenuti sulla piattaforma oggetto di studio. Mediante tale obiettivo è stato quindi possibile delineare le opportunità che il lavoro sulla piattaforma offre e garantisce.

Nel corso dell'elaborato sono stati approfonditi diversi aspetti: il primo capitolo ha l'obiettivo di offrire una panoramica dello sviluppo del lavoro secondo la dimensione umana, cogliendo infine le influenze della digitalizzazione nell'ambiente professionale. Il secondo capitolo si focalizza sulla piattaforma esplicandone la storia, le problematiche etiche, il modello di business e offrendo un'analisi sociodemografica degli utenti di OnlyFans, transitando verso il terzo capitolo, concentrato invece sui creators.

Viene difatti riportata una visione completa del lavoro di quest'ultimi, evidenziandone le differenze con la pornografia, le motivazioni e le difficoltà, sottolineando gli elementi di imprenditorialità, auto-narrazione, sviluppo di competenze di auto-promozione e di capacità interazionali e stigma sociale.

I creators gestiscono autonomamente tempi, modalità e tariffe del proprio lavoro, al contempo si confrontano con una costante esposizione, la pressione performativa e il rischio di venire discriminati. Le principali motivazioni che spingono gli individui a intraprendere questa attività si inseriscono in una dimensione rappresentata dalla volontà di raggiungere indipendenza economica o migliorare la propria situazione finanziaria, nonché il desiderio di esprimere sé stessi e la volontà di valorizzare o sfruttare la propria immagine ed il proprio corpo.

Il quarto capitolo, oltre a delineare la metodologia, è stato dedicato alla ricerca qualitativa mediante interviste semi-strutturate, proponendo delle schede di analisi dei tre performers mediante le quali è stato possibile evidenziare le differenze che intercorrono tra i percorsi dei performers interessati. Quest'ultime concernono il tempo dedicato, le metodologie di differenziazione, le fonti di guadagno e la prospettiva verso il proprio impegno professionale ed il proprio lavoro sulla piattaforma. Tali esperienze hanno concesso un confronto con la letteratura del tema, esplicitando eventuali coerenze e/o discordanze, fondamentali per sviluppare il quinto capitolo, destinato a soddisfare l'obiettivo principale della presente Tesi.

Tale paragrafo sostiene difatti che il "prodotto" offerto non si riduca a contenuti di natura più o meno erotica, e quindi al conseguente appagamento (anche sessuale) derivante la visualizzazione di

quest'ultimi. Al contrario, sulla base delle interviste e della letteratura riportata nei capitoli precedenti, vengono proposti due possibili servizi garantiti e somministrati dai creators ai rispettivi pubblici mediante la piattaforma di OnlyFans.

Una prima opzione proposta consiste nella costruzione di un'intimità digitale caratterizzata da un'esclusività ed un'autenticità percepita dagli utenti. Tali attributi si rivelano tuttavia apparenti: gli intervistati evidenziano difatti come i contenuti venduti come personalizzati e registrati ad hoc siano di fatto proposti a differenti fans. Tale costrutto viene legato ad una Economia del desiderio di OnlyFans costituita dalla contemporanea compresenza della garanzia di accessibilità alla sfera privata e dell'autenticità costituita assicurando spontaneità ed individualità agli utenti.

Tale intimità viene raggiunta grazie alla costruzione di una relazione con il fornitore/fornitrice di contenuti, configurandosi come la seconda proposta emersa rispetto a ciò che viene venduto sulla piattaforma.

Il rapporto diretto, potenzialmente realizzabile su OnlyFans, si discosta da quello sviluppabile invece su altri siti pornografici: come riportato durante le interviste, le conversazioni instaurate sulla piattaforma non si limitano alla sola dimensione erotica ma offrono l'opportunità di costruire una relazione e un dialogo diretto e personale con il/la creator seguito/a.

Questa dinamica risulta essere riconducibile ai concetti di “*impression management*” e “*relational labor*”, ovvero, la capacità dei creators di raffigurarsi come soggetti desiderabili e disponibili emotivamente, nonché in grado di coltivare una relazione con i propri fans, gestendo molteplici interazioni, anche contemporaneamente.

Al contrario, in termini più rigorosamente economici, i contenuti venduti sulla piattaforma possono essere considerati “*Information goods*”: prodotti, servizi, esperienze o artefatti contenenti informazioni nelle quali risiede il valore di quest'ultimi. A sostegno di questa correlazione, vengono individuate differenti associazioni, tra cui gli elevati costi di produzione a fronte di costi di riproduzione pressoché nulli e la definizione autonoma dei prezzi, influenzata sia dall'utente con cui si sta interagendo, sia dal tipo di contenuti proposti.

In particolare, tali contenuti possono essere ulteriormente interpretati come “*Private goods*”, poiché le performances vendute sulla piattaforma risultano escludibili: il valore di OnlyFans risiede difatti nell'accesso esclusivo e personalizzato ai contenuti mediante una somma prestabilita e nell'impossibilità per i fans di condividere quest'ultimi con terzi.

Un ulteriore concetto applicabile alla sfera della piattaforma viene identificato negli “*experience goods*”, quest'ultimi prevedono che il consumatore debba esperire il bene prima di poterlo valutare.

In questo senso, i creators della piattaforma attuano strategie di self-branding e self-promotion per aumentare la notorietà e fornire un'anticipazione sui contenuti che verranno pubblicati, al fine di gestire le aspettative ed evitare delusioni da parte dei propri fans.

Per quanto concerne la capacità di OnlyFans di soddisfare eventuali bisogni, viene proposta un'analisi fondata sul libro "Lo sviluppo su scala umana" degli autori Max-Neef, Elizalde e Hopenhayn (2011), i quali elaborano una teoria dei bisogni umani adattabile e applicabile allo sviluppo. Gli studiosi definiscono i bisogni in termini di mancanza, soggettività, potenziale individuale e collettiva e realizzazione (invece che soddisfazione), mentre, introducono il concetto di soddisfattori interpretandoli come espressione dei bisogni e ciò che rende storici e culturali quest'ultimi.

Mediante una matrice sviluppata dagli autori del manuale, organizzata da un lato secondo le categorie esistenziali Essere, Avere, Fare e Interagire e dall'altro mediante le categorie assiologiche della Sussistenza, della Protezione, dell'Affetto, della Comprensione, della Partecipazione, dell'Ozio, della Creatività, dell'Identità e della Libertà e caratterizzata dai soddisfattori all'interno della stessa struttura, la categoria assiologica dell'Affetto, in particolare per le sezioni "Fare" e "Interagire", comprende differenti soddisfattori ritrovabili nei servizi garantiti da OnlyFans.

Viene difatti proposto un legame tra i concetti di "prendersi cura", "condividere", "esprimere emozioni", "apprezzare" per il sottogruppo "Fare", e di "Privacy" e "Intimità" per la nozione di "Interagire" proposti dalla tabella, e i servizi garantiti dalla piattaforma e in particolar modo, dai creators che vi operano.

Oltre alla concreta visualizzazione del materiale, agli utenti della piattaforma viene proposta un'esperienza digitale. Quest'ultima comprende lo sviluppo di una relazione caratterizzata dalla facoltà di evocare sensazioni, emozioni ed intimità. In quest'ottica, la privacy viene assicurata dalle chat private, le quali incoraggiano gli utenti a condividere informazioni personali ed intime.

Tra le tipologie di soddisfattori introdotte dagli autori, viene proposta nella presente Tesi, una correlazione tra gli Pseudo-Soddisfattori che rappresentano "elementi che generano una falsa sensazione di soddisfacimento di un dato bisogno" (Max-Neef, Elizalde & Hopenhayn, 2011) e il ruolo di soddisfattore di OnlyFans; i bisogni soddisfatti da quest'ultimo risultano difatti fittizi poiché l'idea di intimità e di esclusività, come già esplicito, sono pressoché apparenti.

Su OnlyFans viene dunque commercializzato un insieme complesso e stratificato di esperienze, percezioni e relazioni, il bene esperienziale acquistato viene costruito mediante l'intimità digitale, l'apparente esclusività e l'interazione personalizzata. I creators della piattaforma costruiscono una forma di coinvolgimento affettivo mediato; la monetizzazione dell'interazione affianca quindi la

dimensione affettiva senza sostituirla e sebbene la dinamica relazionale sia mediata, la connessione esperita dall'utente risulta simbolica e concretamente percepita.

Coerentemente con quanto riportato nel primo capitolo, OnlyFans rappresenta quindi una dimensione ibrida costituita da dinamiche relazionali, economiche, personali e identitarie, rappresentando e incarnando le trasformazioni contemporanee degli ambienti lavorativi e professionali. La piattaforma sostituisce i mezzi precedenti volti a soddisfare dei bisogni intrinseci agli esseri umani, comprendendo nuovi spazi digitali ed un'interazione che, seppur mediata, contribuisce a realizzare necessità individuali.

Come esplicitato durante la definizione della metodologia selezionata per la ricerca, la principale limitazione del presente studio risulta essere il campione ridotto a soli tre soggetti. Le analisi delle interviste non conducono quindi a risultati rappresentativi per l'intero insieme dei performers della piattaforma, rendendo dunque ostico trarre conclusioni generalizzabili per la totalità dei creators. Tale limitazione include quindi anche l'impossibilità di svolgere un'analisi quantitativa.

Nonostante la volontà di riportare una visione integrale ed approfondita del fenomeno di OnlyFans dal punto di vista lavorativo, relazionale e di mezzo per la realizzazione di bisogni, tali vincoli suggeriscono alcuni possibili sviluppi per la presenta ricerca: una prima prosecuzione potrebbe comprendere una visione maggiormente approfondita dell'esperienza concreta degli utenti sulla piattaforma, mediante un'analisi delle medesime tematiche trattate ma ponendo attenzione alla prospettiva dei compratori di OnlyFans.

L'esperienza degli utenti risulta difatti fondamentale per valutare cosa realmente venga percepito come "intimo" ed "esclusivo" sulla piattaforma. Tale implementazione era stata presa in considerazione per la presente Tesi, la difficoltà nel trovare utenti disponibili ad una intervista ha però orientato l'indagine verso i creators.

In secondo luogo, un ulteriore sviluppo potrebbe consistere in un confronto tra OnlyFans e ulteriori piattaforme incentrate nella vendita autonoma di contenuti, anche a sfondo erotico, da parte di soggetti. Tale analisi permetterebbe di evidenziare specificità, differenze, opportunità e debolezze sia di OnlyFans che delle altre piattaforme considerate come, ad esempio, Patreon o Fansly.

Un ultimo possibile evolversi potrebbe comprendere un approfondimento circa l'implementazione dell'utilizzo di Intelligenza Artificiale e della Realtà Virtuale nella creazione e fruizione dei materiali venduti ed acquistati su OnlyFans. Sarebbe difatti rilevante comprendere come l'adozione di queste tecnologie possa influenzare il lavoro dei creators, nonché la gestione delle interazioni con i propri fans, cogliendo infine come, e se, le automazioni proposte dall'AI possano migliorare la

comunicazione e l'interazione o, invece, rendere ulteriormente più fittizia ed apparente la relazione costruita con i propri followers.

Bibliografia

- Alderfer, C. P. (1969). "An empirical test of a new theory of human needs". *Organizational behavior and human performance*, 4(2), 142-175.
- Bahar, İ. (2022) "MONETIZING PRIVACY & MARKETING INTIMACY THROUGH ONLYFANS".
- Baum, J. R., & Locke, E. A. (2004). *The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth*. *Journal of applied psychology*, 89(4), 587-588.
- Baym, N. K. (2015). "Connect with your audience! The relational labor of connection". *The communication review*, 18(1), 14-22.
- Benjamin, M. (2024). "Negotiated authenticity: An ethnographic study by an onlyfans girl"
- Bernstein, E. (2010). "Temporarily yours: Intimacy, authenticity, and the commerce of sex". In *Temporarily yours*. University of Chicago Press.
- Bhalerao, R., & McCoy, D. (2022, November). "An analysis of terms of service and official policies with respect to sex work". In *2022 IEEE International Symposium on Technology and Society (ISTAS)* (Vol. 1, pp. 1-14). IEEE.
- Blustein, D. L. (2011). "A relational theory of working". *Journal of Vocational Behavior*, 79(1), 1-17.
- Blustein, D. L. (2013). 1 "The Psychology of Working: A New Perspective for". *The Oxford handbook of the psychology of working*, 3.
- Bonifacio, R., & Wohn, D. Y. (2020, October). "Digital patronage platforms". In *Companion publication of the 2020 conference on computer supported cooperative work and social computing* (pp. 221-226).
- Bonifacio, R., Uttarapong, J., Jereza, R., & Wohn, D. Y. (2025). "Self-Promotion Practices and Context Collapse Management of Adult Content Creators on OnlyFans". *Proceedings of the ACM on Human-Computer Interaction*, 9(1), 1-21.
- Cardon, M. S., Gregoire, D. A., Stevens, C. E., & Patel, P. C. (2013). "Measuring entrepreneurial passion: Conceptual foundations and scale validation". *Journal of business venturing*, 28(3), 373-396.
- Cardon, M. S., Wincent, J., Singh, J., & Drnovsek, M. (2009). "The nature and experience of entrepreneurial passion". *Academy of management Review*, 34(3), 511-532.

- Cardoso, D., & Scarcelli, C. (2021). "The bodies of the (digitized) body". *MedieKultur*, 37(71), 98-121.
- Cardoso, D., Chronaki, D., & Scarcelli, C. M. (2022). "Digital sex work? Creating and selling explicit content in OnlyFans". In *Identities and intimacies on social media* (pp. 169-184). Routledge.
- Carter L., (2024) "Behind the Scenes of OnlyFans: Challenges and Realities", Independent publisher.
- Chaves, A. P., Diemer, M. A., Blustein, D. L., Gallagher, L. A., DeVoy, J. E., Casares, M. T., & Perry, J. C. (2004). "Conceptions of work: The view from urban youth". *Journal of Counseling Psychology*, 51(3), 275.
- Chen, P., Lee, F., & Lim, S. (2020). "Loving thy work: Developing a measure of work passion". *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 29(1), 140-158.
- Cijan, A., Jenič, L., Lamovšek, A., & Stemberger, J. (2019). "How digitalization changes the workplace". *Dynamic relationships management journal*, 8(1), 3-12.
- Dobrow, S. (2004, August). "Extreme subjective career success: A new integrated view of having a calling". In *Academy of management proceedings* (Vol. 2004, No. 1, pp. B1-B6). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
- Easterbrook-Smith, G. (2023). "OnlyFans as gig-economy work: A nexus of precarity and stigma". *Porn studies*, 10(3), 252-267.
- Forest, J., Mageau, G. A., Sarrazin, C., & Morin, E. M. (2011). "Work is my passion": The different affective, behavioural, and cognitive consequences of harmonious and obsessive passion toward work". *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 28(1), 27-40.
- Gesselman, A. N., Druet, A., & Vitzthum, V. J. (2020). "Mobile sex-tech apps: How use differs across global areas of high and low gender equality". *PloS one*, 15(9), e0238501.
- Gibbs, M. (2017). "How is new technology changing job design? Machines' ability to perform cognitive, physical, and social tasks is accelerating, dramatically changing jobs and labor markets". *IZA World of Labor* 2017: 344.
- Hamilton, V., Soneji, A., McDonald, A., & Redmiles, E. M. (2023, April). "Nudes? Shouldn't I charge for these?": Motivations of New Sexual Content Creators on OnlyFans. In *Proceedings of the 2023 CHI conference on human factors in computing systems* (pp. 1-14).

- Hannan, M. T., & Kranzberg, M., 2021, “*History of the Organization of Work.*”. *Encyclopedia Britannica*.
- Hendrick, C., Hendrick, S. S., & Reich, D. A. (2006). “*The Brief Sexual Attitudes Scale*”. *Journal of Sex Research*, 43(1), 76–86.
- John McGee, (2014). “*Information Goods*”. University of Warwick.
- Jones, R., & Mendelson, H. (2011). “*Information goods vs. industrial goods: Cost structure and competition*”. *Management Science*, 57(1), 164-176.
- Kanungo, R. N. (1982). “*Measurement of job and work involvement*”. *Journal of applied psychology*, 67(3), 341.
- Kosik, K. (1976). “*Dialectics of the Concrete Totality*”. In *Dialectics of the Concrete: A Study on Problems of Man and World* (pp. 1-35). Dordrecht: Springer Netherlands.
- Lawlor, N., Lester, C. E., & Lippmann, M. (2024). “*OnlyFans: Content creators’ perceptions of potential bans of sexually explicit content*”. *Sexuality Research and Social Policy*, 21(2), 477-492.
- Linde, F. (2009). “*Pricing information goods*”. *Journal of Product & Brand Management*, 18(5), 379-384.
- Lippmann, M., Lawlor, N., & Leistner, C. E. (2023). “*Learning on OnlyFans: User perspectives on knowledge and skills acquired on the platform*”. *Sexuality & culture*, 27(4), 1203-1223.
- Litam, S. D. A., Speciale, M., & Balkin, R. S. (2022). “*Sexual attitudes and characteristics of OnlyFans users. Archives of sexual behavior*”, 51(6), 3093-3103.
- Lockwood, N. R. (2003). “*Work/life balance: Challenges and solutions*”. *Benefits Quarterly*, 19(4), 94.
- Maeran, R., & Boccato, A., (2016), “*Lavoro e psicologia: Le persone nelle organizzazioni*”. LED.
- Maggiolo. R., (2021) “*Brave new work. Viaggio alla ricerca del senso del lavoro*”. StreetLib Write.
- Manyika, J., Lund, S., Bughin, J., Robinson, K., Mischke, J., & Mahajan, D. (2016). “*Independent-Work-Choice-necessity-and-the-gig-economy*”. McKinsey Global Institute.
- Max-Neef M., Elizalde A. & Hopenhayn M, (2011). “*Lo sviluppo su scala umana*”. Slow Food Editore.
- Mckinsey & Company, & Manyika, J. (2017). “*Technology, jobs, and the future of work*”. McKinsey Insights.

- Mor-Barak, M. E. (1995). "The meaning of work for older adults seeking employment: The generativity factor". *The International Journal of Aging and Human Development*, 41(4), 325-344.
- Piras, E. M., & Miele, F. (2019). "On digital intimacy: redefining provider–patient relationships in remote monitoring". *Sociology of health & illness*, 41, 116-131.
- Rain, J. S., Lane, I. M., & Steiner, D. D. (1991), "A current look at the job satisfaction/life satisfaction relationship: Review and future considerations". *Human relations*, 44(3), 287-307.
- Rösch J. & Baccarella C. V., (2022), "The Platform-of-Platforms Business Model: Conceptualizing a Way to Maximize Valuable. User Interactions on Social Media Platforms".
- Rosso, B. D., Dekas, K. H., & Wrzesniewski, A. (2010). "On the meaning of work: A theoretical integration and review". *Research in organizational behavior*, 30, 91-127.
- Rothman, M. (1987), "Designing work environments to influence productivity". *Journal of Business and Psychology*, 1, 390-395.
- Sanchez, S. (2022). "The World's Oldest Profession Gets a Makeover: Sex Work, OnlyFans, and Celebrity Participation". *Women Leading Change: Case Studies on Women, Gender, and Feminism*, 6(1), 4-17.
- Shapiro, C., & Varian, H. R. (2003). "The information economy". *Hand, JRM und Lev, B.: Intangible Assets. Values, Measures and Risks*, New York, 48-62.
- Soneji, A., Hamilton, V., Doupe, A., McDonald, A., & Redmiles, E. M. (2024). " I feel physically safe but not politically safe: Understanding the Digital Threats and Safety Practices of {OnlyFans} Creators". In *33rd USENIX Security Symposium (USENIX Security 24)* (pp. 1-18).
- Suigo, G., & Lanzo, R. (2023). "Diritti e doveri su OnlyFans: viaggio nella piattaforma più controversa della generazione Z", Key Editore
- Towers, I., Duxbury, L., Higgins, C., & Thomas, J. (2006). "Time thieves and space invaders: Technology, work and the organization". *Journal of Organizational Change Management*, 19(5), 593-618.
- Tynan, L., & Linehan, C. (2024). "OnlyFans: How Models Negotiate Fan Interaction". *Sexuality & Culture*, 28(5), 2289-2322.
- Uttarapong, J., Bonifacio, R., Jereza, R., & Wohn, D. Y. (2022, April). "Social support in digital patronage: OnlyFans adult content creators as an online community". In *CHI conference on human factors in computing systems extended abstracts* (pp. 1-7).

- Vallerand, R. J., Blanchard, C., Mageau, G. A., Koestner, R., Ratelle, C., Léonard, M., ... & Marsolais, J. (2003). "*Les passions de l'ame: on obsessive and harmonious passion*". *Journal of personality and social psychology*, 85(4), 756.
- Vallerand, R. J., Houliort, N., & Forest, J. (2014). "*Passion for work: Determinants and outcomes*". *The Oxford handbook of work engagement, motivation, and self-determination theory*, 85-105.
- Vickers, E., & Brooks-Gordon, B. (2023). "*Growth and diversity of the online solopreneur and sexpreneur*". *Current Opinion in Psychology*, 49, 101474.
- Vickers, E., & Brooks-Gordon, B. (2023). "*Growth and diversity of the online solopreneur and sexpreneur*". *Current Opinion in Psychology*, 49, 101474.
- Whitmer, J. M. (2019). "*You are your brand: Self-branding and the marketization of self*". *Sociology Compass*, 13(3), e12662.
- Willner, T., Lipshits-Braziler, Y., & Gati, I. (2020). "*Construction and initial validation of the work orientation questionnaire*". *Journal of Career Assessment*, 28(1), 109-127.
- Woodcock, J., & Graham, M. (2020). "*The gig economy*". Polity.
- Wrzesniewski, A. (2003). "*Finding positive meaning in work*". *Positive organizational scholarship: Foundations of a new discipline*, 296, 308.

Sitografia

Business Model Analyst, (ult.cons.14/04/2023), “*Il modello di business di OnlyFans*” (ult. cons. 13/03/2025). URL. https://businessmodelanalyst.com/it/only-fans-business-model/?srsltid=AfmBOopjFEoxxByrf9siNjHsnQOMcrXcFJ6_qbaI9j_iXYC-xSePW5OR

Criddle C., (28/02/2024), “*Keily Blair; OnlyFans: “We are an incredible UK tech success story”*”, Financial Times, (ult. cons. 08/03/2025). URL. <https://www.ft.com/content/500b97c8-b88b-4da4-a1b9-0d3db01aead7>

Cristina Maccarrone, (27/07/2021), “*La creator economy: che cos’è, come funziona e quanto vale*”, Forbes, (ult. cons. 12/04/2025). URL. <https://forbes.it/2021/07/27/creator-economy-come-funziona-quanto-vale/>

Ecoholics.in (/), “*Private Goods*”, (ult cons. 21/05/2025), URL. <https://ecoholics.in/private-goods/>

Eram Shaikh, (ult. agg. 13/03/2025), “*OnlyFans statistics 2025 (Users, Creators & Revenue)*”, SimpleBeen.com, (ult. cons. 05/04/2025). URL. <https://simplebeen.com/onlyfans-statistics/>

Fanso.io, (31/12/2024), “*OnlyFans Male vs Female Statistics 82025 Report*”, (ult. cons. 05/04/2025). URL. https://fanso.io/blog/onlyfans-male-vs-female-statistics/#OnlyFans_Top_Creator_Statistics

Financial Times, “*OnlyFans blurs boundaries as lockdown demand drives success*”, (ult. cons. 07/03/2025). URL. <https://www.ft.com/content/f034e311-942e-4d4f-a970-81ee54c568a3>

Forbes, “*The Definitive Ranking Of America’s Richest People 2024*”, (ult. cons. 06/03/2025). URL. <https://www.forbes.com/forbes-400/>

Forbes, (03/10/2024), “*Come OnlyFans è diventato una miniera d’oro da 4 miliardi di dollari per il suo proprietario*”, (ult. cons. 06/03/2025). URL. <https://forbes.it/2024/10/03/come-onlyfans-e-diventato-una-miniera-doro-da-4-miliardi-di-dollari-per-il-suo-proprietario/>

Francesca Ciani, “*Partita IVA onlyfans: come aprire, quanto costa?*”, (ult. cons. 12/04/2025), fiscozen.it URL. <https://www.fiscozen.it/guide/partita-iva-onlyfans/>

Gitnux, (ult. cons. 05/04/2025), “*OnlyFans Gender Statistics: Female Dominance, Income Disparities, Subscriber Demographics*”. URL. <https://gitnux.org/onlyfans-gender-statistics/>

Haigh J., (20/08/2021), “*OnlyFans suspends policy change after backlash*”, BBC, (ult. cons. 06/03/2025). URL. <https://www.bbc.com/news/technology-58331722>

John Spacey (ult. agg. 19/12/2017), “9 Examples of an Information Good”, (ult. cons. 21/05/2025), Simplifiable.com. URL. <https://simplifiable.com/economics/information-goods>

Laurie Wilson (30/03/2022), “OnlyFans Subscribers May Get a Direct Self-Esteem Boost”, CivicScience.com, (ult. cons. 05/04/2025). URL. <https://civicscience.com/onlyfans-subscribers-may-get-a-direct-self-esteem-boost/>

Marshall A.R.C, E. Wang, Furneaux R. Szep J. & So L. (20/12/2024), “How OnlyFans turned into a global empire bent on redefining porn”, Reuters, (ult. cons. 06/03/2025). URL. <https://www.reuters.com/investigates/special-report/onlyfans-sex-origins/>

Medium.com (16/07/2024), “OnlyFans: A Modern Illusion”, (ult. cons. 10/04/2025). URL. <https://medium.com/@robert.mulokwa/onlyfans-a-modern-illusion-f06bed9a8c69>

Neoreach (13/03/2024), “Get to Know OnlyFans CEO Keily Blair”, (ult. cons. 08/03/2025). URL. <https://neoreach.com/keily-blair/>

Ofcom, (01/05/2024), “Ofcom investigates OnlyFans’ age verification measures”, (ult. cons. 09/03/2025). URL. <https://www.ofcom.org.uk/online-safety/protecting-children/ofcom-investigates-onlyfans-age-verification-measures/>

Ofcom, (ult. agg. 27/03/2025), “Investigating OnlyFans’ compliance with its duties to protect under-18s from restricted material and respond to information requests”, (ult. cons. 09/03/2025). URL. https://www.ofcom.org.uk/online-safety/protecting-children/cw_01283/

Sam Gruet, (09/08/2022), “Cost of living: The people using OnlyFans as a second job to help with bills”, (ult. cons. 12/04/2025), BBC. URL. <https://www.bbc.com/news/newsbeat-62377737>

Sean McClung (12/07/2024), “Information Goods”, (ult. cons. 17/05/2025), Inomics. URL. <https://inomics.com/terms/information-goods-1544538>

Shanti Das, (ult. agg. 28/08/ 2020), “Meet the king of homemade porn – a banker’s son making millions”, The Times, (ult. cons. 06/03/2025). URL. <https://www.thetimes.com/article/874d55c2-ce6c-11ea-bbb4-8fadf03ff542>

Shaw L., (21/12/2021), “OnlyFans Names Marketing Chief Ami Gana s CEO; Founder Steps Down”, Bloomberg, (ult. cons. 08/03/2025). URL. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-12-21/onlyfans-ceo-tim-stokely-steps-down-giving-role-to-spokesperson-ami-gan>

Social.Rise.com, (29/05/2024), “OnlyFans Prices: How Much to Charge on OnlyFans”, (ult. cons. 15/04/2025). URL. <https://social-rise.com/blog/onlyfans-pricing-guide>

SocialRise.com, (15/12/2024), “*OnlyFans Statistics: Users, Creators, Revenue, and More*”, (ult. cons. 05/04/2025) <https://social-rise.com/blog/onlyfans-statistics#onlyfans-creator-statistics>

Spangler T., (18/07/2023), “*OnlyFans Names Keily Blair New CEO*”, Variety, (ult. cons. 08/03/2025). URL. <https://variety.com/2023/digital/news/onlyfans-keily-blair-new-ceo-1235673217/>

Statista.com (12/03/2025), “*OnlyFans – statistics & facts*”, (ult. cons. 05/04/2025). URL. <https://www.statista.com/topics/10083/onlyfans/#editorsPicks>

Store.onlyfans.com (ult. cons. 14/03/2025). URL. <https://store.onlyfans.com/collections/frontpage>

The Economist (04/04/2025), “*TikTok’s bizarre sale process gets even weirder*”, (ult. cons. 19/04/2025). URL. <https://www.economist.com/business/2025/04/04/tiktoks-bizarre-sale-process-gets-even-weirder>

The Economist (06/01/2020), “*OnlyFans: a day in the life of a top(less) creator*”, (ult. cons. 18/04/2025). URL. <https://www.economist.com/1843/2020/01/06/onlyfans-a-day-in-the-life-of-a-topless-creator>

Titheradge N. & Croxford R., (27/05/2021), “*The children selling explicit videos on OnlyFans*”, BBC, (ult. cons. 06/03/2025). URL. <https://www.bbc.com/news/uk-57255983>

Titheradge N., (27/10/2022), “*Young children exploited on OnlyFans says US agent*”, BBC, (ult. cons. 06/03/2025). URL. <https://www.bbc.com/news/uk-63249018>

X.com, (18/07/2023), Post by Amrapali Gan, (ult. cons. 08/03/2025). URL. <https://x.com/amrapaligan/status/1681302639592755204>

X.com, (25/08/2025), OnlyFans posts, (ult. cons. 06/03/2025). URL. <https://x.com/OnlyFans/status/1430499277302816773>