

## OnlyFans oltre il tabù: il business delle nicchie digitali

martedì, 07 aprile 2026



di Vita Maria Minò

Dalla sua nascita nel 2016, OnlyFans ha ridefinito il modo in cui i contenuti vengono monetizzati online. Spesso ridotta a piattaforma per adulti, in realtà rappresenta uno dei casi più interessanti di evoluzione del modello “direct-to-consumer”, dove il rapporto tra creatore e utente diventa diretto, continuo e altamente personalizzato.

A differenza dei social tradizionali, basati sulla pubblicità, **OnlyFans** si fonda su abbonamenti, contenuti esclusivi e interazioni private. Ma fermarsi a questo livello significa cogliere solo una parte del fenomeno. Il vero cambiamento riguarda ciò che gli utenti stanno pagando: non solo contenuti, ma attenzione.

### Valore delle nicchie

In un ecosistema saturo di contenuti gratuiti, il vero valore si sposta verso ciò che è specifico. È qui che entrano in gioco le nicchie: micro-mercati in cui domanda e offerta si incontrano

in modo estremamente preciso.

Tra queste, il **feticismo dei piedi** rappresenta un caso emblematico. Non tanto per la sua particolarità, quanto per la sua efficienza economica: contenuti relativamente semplici da produrre, alto livello di personalizzazione e una domanda stabile.

Molti creatori scelgono questa nicchia perché consente di monetizzare anche mantenendo l’anonimato. I profili sono costruiti in modo strategico: immagini curate nei dettagli, diversi livelli di abbonamento e un uso mirato delle parole chiave per intercettare il pubblico.

Ma il vero motore economico non sono gli abbonamenti, bensì le richieste personalizzate. Gli utenti non cercano semplicemente contenuti: cercano esattamente quel contenuto. Ed è proprio questa precisione a generare valore.

### Dalla fruizione passiva alla relazione

OnlyFans non vende sesso. Vende, piuttosto, una forma di solitudine condivisa. Il vero prodotto non è il corpo, ma la relazione.

Il punto di rottura rispetto al passato è chiaro:

- il **porno tradizionale** è passivo: guardi e basta. Invece **OnlyFans** ribalta il modello: partecipi.

Funziona perché introduce un elemento relazionale. La possibilità di scrivere a un creator e ricevere una risposta, anche breve, cambia completamente la percezione dell’esperienza.

Il contenuto diventa personale, anche quando non lo è davvero.

È qui che si gioca la vera partita: nella sensazione di accesso diretto. Gli utenti non stanno solo guardando, stanno partecipando. E questa partecipazione aumenta sia il coinvolgimento sia la disponibilità a spendere.

Qui il contenuto diventa secondario. Il vero prodotto è la risposta a una richiesta precisa.

Vuoi un video con quelle scarpe?

Vuoi quel colore di smalto?

Vuoi essere chiamato in un certo modo?

Paghi, e ottieni esattamente quello.

### L’illusione che funziona meglio della realtà

La forza di OnlyFans non è tecnologica. È psicologica.

L’utente sa, razionalmente, che quella relazione è mediata, costruita, spesso replicata su decine di persone. Ma emotivamente, non importa.

Ricevere una risposta.

Essere riconosciuti.

Sentirsi “visti”.

Sono bisogni reali. E la piattaforma li soddisfa in modo estremamente efficiente.

In un mondo sempre più isolato, pagare per un’interazione non è più percepito come strano. È percepito come normale.

### Perché gli utenti restano

Uno degli aspetti più rilevanti è la fedeltà. A differenza di altre piattaforme, dove l’attenzione è frammentata, qui

si creano relazioni più stabili.

La pubblicazione costante di contenuti costruisce una routine. L'interazione diretta rafforza il senso di riconoscimento. E, nel tempo, l'utente sviluppa un legame che va oltre il singolo contenuto.

Più tempo e denaro vengono investiti, più diventa difficile interrompere il rapporto. Non solo per una questione economica, ma per il valore percepito di quella connessione. (Investimento Emotivo -Sunk Cost Fallacy-)

In questo senso, il modello si avvicina più a una forma di supporto continuativo che a un semplice acquisto.



#### **Un modello efficace, ma non neutrale**

Il successo di OnlyFans dimostra quanto il digitale sia diventato abile nel trasformare bisogni relazionali in modelli economici. Tuttavia, proprio questa componente solleva alcune domande.

Quando l'interazione è progettata per sembrare personale, il confine tra autenticità e costruzione diventa sottile. E se da un lato la piattaforma offre opportunità economiche e libertà creativa, dall'altro introduce dinamiche che possono essere difficili da gestire, sia per i creatori che per gli utenti.

#### **Conclusione**

OnlyFans è interessante non tanto per i contenuti che ospita, ma per il modello che rappresenta. Le nicchie dimostrano che, in un mercato saturo, il valore non sta nel raggiungere tutti, ma nel parlare in modo preciso a qualcuno.

E soprattutto, mostrano un cambiamento più profondo: nel digitale, le persone non pagano solo per vedere, ma per sentirsi coinvolte.

Il contenuto resta importante. Ma è la relazione, reale o percepita, a fare la differenza.