LIFTOFF LAUNCH PARTNERS

PROPUESTA PARA CURRENTWEAR WEARABLES

Propuesta de Lanzamiento de Anillo Inteligente

Una campaña de crowdfunding integral y la ejecución de la semana de lanzamiento para el anillo inteligente debut de Currentwear.

2026

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

Contenido

01 De un vistazo 2
02 El proyecto en cifras 3
03 La oportunidad 4
04 Resumen ejecutivo 4
05 La experiencia actual 4
06 Desafío y enfoque 6
07 Puntos de evidencia 6
08 Situación y coberturas 6
09 En sus palabras 7
10 Alcance del trabajo 9
11 Qué incluye 9
12 Entregables 10
13 Trabajo seleccionado 10
14 Cronograma 11
15 Inversión y condiciones 12
16 Desglose de honorarios 12
17 Resumen de costos 13
18 Opciones del proyecto 14
19 Comparación de opciones 14
20 Calendario de pagos 15
21 Supuestos de los que depende esta estimación 16
22 Aceptación 16

SCROLL THE JOURNEY

DE UN VISTAZO

PROPUESTA

PRO-2026-0344

PARA APROBACIÓN

PREPARADO PARA

Currentwear Wearables — Jordan Ames,

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

Cofundador y CEO

PREPARADO POR
Liftoff Launch Partners, San Francisco

EMITIDO
9 de febrero de 2026

VÁLIDO HASTA
20 de marzo de 2026

ENCARGO
Campaña de Financiamiento Colectivo y Lanzamiento

DE UN VISTAZO

El proyecto en cinco cifras

01 ENCARGO

Campaña de Financiamiento Colectivo y Lanzamiento

Una campaña de crowdfunding integral y la ejecución de la semana de lanzamiento para el anillo inteligente debut de Currentwear.

02 INVERSIÓN

$96,000

$96,000 más impuesto sobre las ventas (ca — servicios exentos)

03 INICIO

2 de marzo de 2026

Sujeto a aceptación antes del 20 de marzo de 2026

04 DURACIÓN

12 meses

Del inicio a la entrega final

05 PREPARADO PARA

Currentwear Wearables

Jordan Ames, Cofundador y director ejecutivo

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

01

La oportunidad

01

Currentwear Wearables ha desarrollado un anillo inteligente funcional y una pequeña lista de espera, pero no cuenta con una campaña de financiación colectiva, un plan de semana de lanzamiento ni experiencia en ejecutar ninguno de los dos. Este es el plan para convertir esa lista de espera en una campaña financiada y una salida al mercado real.

Resumen ejecutivo

Currentwear Wearables ha dedicado dieciocho meses a desarrollar su producto debut — un anillo inteligente de seguimiento de salud — y cuenta con un prototipo funcional, una pequeña lista de espera de acceso anticipado de 2,400 correos electrónicos, y ninguna experiencia previa del equipo fundador en crowdfunding o lanzamientos. El producto está listo; la estrategia de salida al mercado no lo está.

Liftoff Launch Partners propone una contratación de doce semanas: una campaña previa al lanzamiento que amplíe la lista de espera y genere interés de prensa, una campaña de crowdfunding totalmente producida con video, diseño de página y soporte de medios pagados, y una ejecución práctica de la semana de lanzamiento durante las primeras 72 horas, cuando la mayoría de las campañas definen su impulso. Las secciones siguientes detallan el enfoque, el alcance, el cronograma y la inversión.

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

El desafío

La lista de espera de 2,400 personas de Currentwear es un buen comienzo, pero no basta por sí sola para financiar una campaña de hardware — la mayoría de los lanzamientos exitosos de dispositivos inteligentes convierten a menos del 5% de la lista de espera en patrocinadores, y las campañas que no generan impulso de prensa y medios pagados antes del primer día suelen estancarse tras el impulso inicial de patrocinadores.

El equipo fundador nunca ha llevado a cabo una campaña de crowdfunding ni coordinado una campaña de prensa para la semana de lanzamiento, y cuenta con una capacidad limitada para crear los materiales de la campaña, gestionar las comunicaciones con los patrocinadores y ejecutar medios pagados simultáneamente mientras continúa desarrollando el producto.

Nuestro enfoque

Ejecutamos una fase de prelanzamiento de cuatro semanas que amplía la lista de espera mediante medios pagados y difusión de prensa dirigidos, y luego producimos la campaña completa: video, texto y diseño de página, niveles de recompensa y un plan de medios pagados programado para las primeras 48 horas, cuando se define el impulso de la campaña.

Durante la semana de lanzamiento, nuestro equipo gestiona las comunicaciones con los patrocinadores, el seguimiento de prensa y la optimización diaria de medios pagados junto a los fundadores de Currentwear, y luego entrega una lista de patrocinadores lista para el cumplimiento y un plan de venta minorista posterior a la campaña.

$42M+

FINANCIAMIENTO DE PATROCINADORES RECAUDADO EN CAMPAÑAS DE CLIENTES

165%

LOGRO PROMEDIO DE LA META DE FINANCIAMIENTO EN LAS PRIMERAS 72 HORAS

Más de 60

LANZAMIENTOS DE HARDWARE EJECUTADOS

CREDENTIALS
SITUACIÓN

Registros, coberturas y garantías

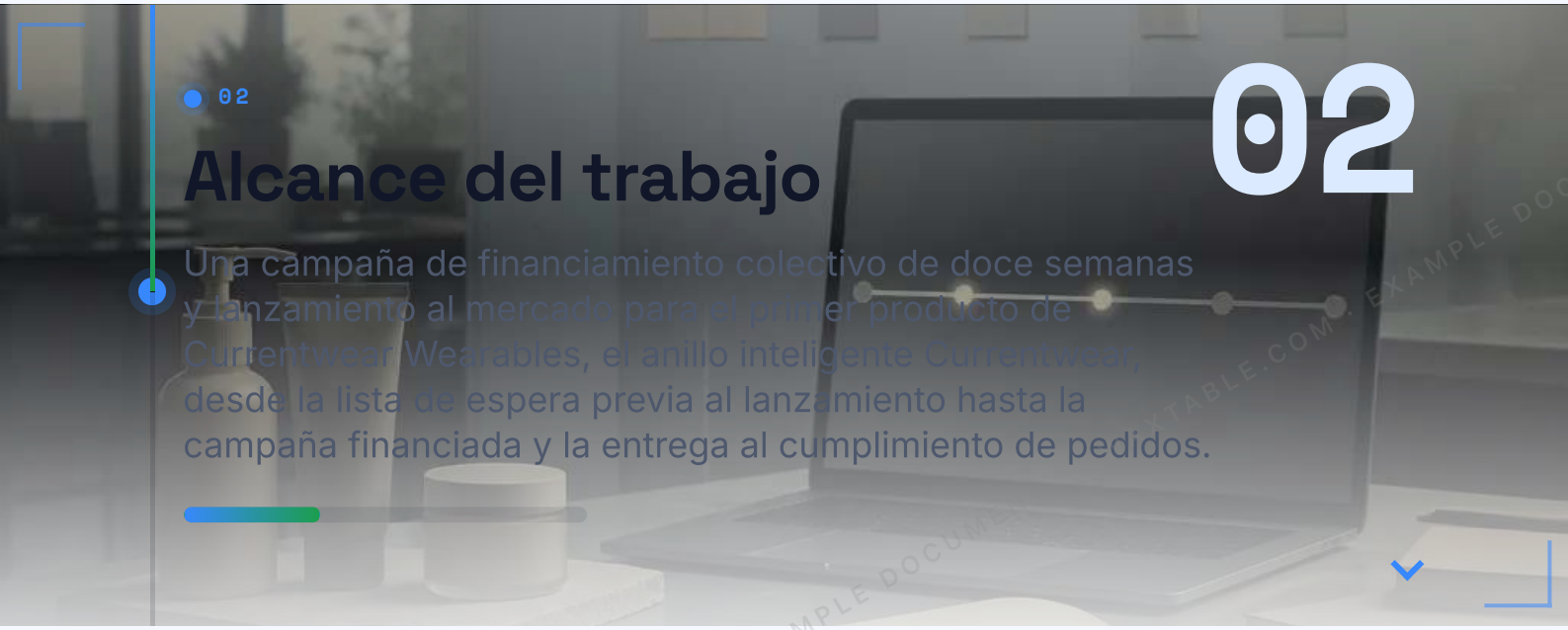
CREDENCIAL	ENTIDAD EMISORA	REFERENCIA	ALCANCE	ESTADO
Entidad registrada	Registro de sociedades, Estados Unidos	Liftoff Launch Partners LLC	Nombre comercial e identidad jurídica	Activo
Registro fiscal	Autoridad fiscal, Estados Unidos	EIN 47-2910384	Todos los trabajos facturados	Activo
Seguro de responsabilidad civil profesional	Aseguradora comercial	Disponible a solicitud	Campaña de Financiamiento Colectivo y Lanzamiento	Se renueva anualmente
Seguro de responsabilidad civil general	Aseguradora comercial	Disponible a solicitud	Trabajos en sitio y en las instalaciones del cliente	Se renueva anualmente
Afiliación a un organismo profesional	**Asociación sectorial, Estados Unidos**	**Disponible a solicitud**	**Código de conducta y procedimiento de reclamaciones**	**Al corriente**

Los certificados y los cronogramas de la póliza se entregan a solicitud y se vuelven a emitir a Currentwear Wearables a solicitud, en cualquier momento durante el encargo.

financiada en tres días. Alcanzamos nuestra meta antes incluso de terminar de responder a la prensa.

RENEE OKAFOR

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT



02

Alcance del trabajo

02

Una campaña de financiamiento colectivo de doce semanas y lanzamiento al mercado para el primer producto de Currentwear Wearables, el anillo inteligente Currentwear, desde la lista de espera previa al lanzamiento hasta la campaña financiada y la entrega al cumplimiento de pedidos.

01 Estrategia de campaña

Meta de financiamiento, niveles de recompensa y cronograma comparados con lanzamientos de dispositivos vestibles similares.

02 Producción de video y creatividad

Un video de campaña producido y fotografía elaborada para la página de financiamiento colectivo.

03 Crecimiento de la lista de espera previa al lanzamiento

Cuatro semanas de medios pagados y alcance de prensa para hacer crecer la lista de espera antes del primer día.

04 Página de campaña y redacción

Diseño completo de página, redacción de niveles de recompensa y preguntas frecuentes ajustadas para la conversión de patrocinadores.

05 Ejecución de la semana de lanzamiento

Comunicaciones diarias con patrocinadores y seguimiento de prensa durante las críticas primeras 72 horas.

06 Gestión de medios pagados

Gasto publicitario administrado en todas las plataformas, optimizado diariamente durante la semana de lanzamiento.

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

Entregables

01 ESTRATEGIA

Estrategia de campaña y meta de financiamiento

Estructura de niveles de recompensa, meta de financiamiento y cronograma de campaña comparados con lanzamientos similares de dispositivos vestibles.

02 PRODUCCIÓN

Video de campaña

Un video de campaña producido de 90 segundos que abarca el producto, la historia y la presentación liderada por los fundadores.

03 PRODUCCIÓN

Diseño y texto de la página de campaña

Diseño completo de la página de financiamiento colectivo, textos de niveles de recompensa y preguntas frecuentes creados para maximizar la conversión.

04 PREVIO AL LANZAMIENTO

Crecimiento de la lista de espera y difusión de prensa

Cuatro semanas de medios pagados y difusión de prensa para hacer crecer la lista de espera antes del día de lanzamiento.

05 LANZAMIENTO

Ejecución de la semana de lanzamiento

Comunicaciones diarias con patrocinadores, optimización de medios pagados y seguimiento de prensa durante las primeras 72 horas.

FUERA DEL ALCANCE

- Fabricación de productos y logística de cumplimiento de hardware
- Cumplimiento de importación/exportación y gestión aduanera
- Gasto en medios pagados (el presupuesto publicitario se factura por separado, directamente a la plataforma)
- Soporte al cliente posterior a la campaña más allá de los primeros 30 días

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

01 **SEMANAS 1–4 · CRECIMIENTO DE LA LISTA DE ESPERA PREVIA AL LANZAMIENTO**

Medios pagados y difusión de prensa orientados al día del lanzamiento.

02 **SEMANAS 5–6 · PRODUCCIÓN DE LA CAMPAÑA**

Video, diseño de página y texto de niveles de recompensa producidos y revisados.

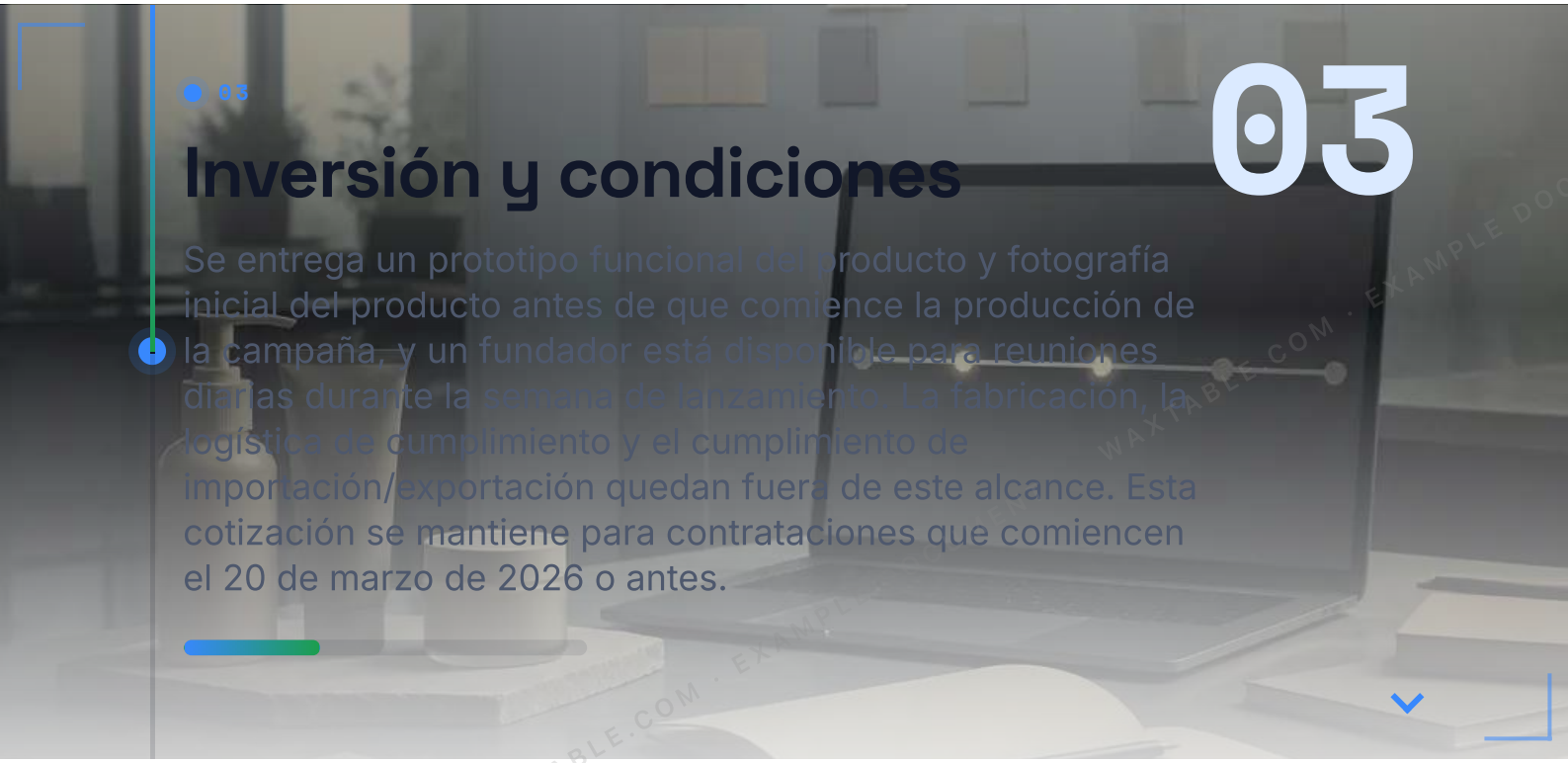
03 **SEMANA 7 · REVISIÓN FINAL Y PREPARACIÓN DEL LANZAMIENTO**

Materiales de la campaña finalizados y embargo de prensa levantado.

04 **SEMANAS 8–9 · SEMANA DE LANZAMIENTO**

Lanzamiento público e impulso crítico de las primeras 72 horas.

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT



03

Inversión y condiciones

03

Se entrega un prototipo funcional del producto y fotografía inicial del producto antes de que comience la producción de la campaña, y un fundador está disponible para reuniones diarias durante la semana de lanzamiento. La fabricación, la logística de cumplimiento y el cumplimiento de importación/exportación quedan fuera de este alcance. Esta cotización se mantiene para contrataciones que comiencen el 20 de marzo de 2026 o antes.

LEDGER

FLUJO DE TRABAJO	SEMANAS	TARIFA	IMPORTE
Estrategia de campaña y diseño de niveles de recompensa Meta de financiamiento, niveles de recompensa y cronograma	1	$9,500	$9,500
Producción del video de la campaña Video de campaña producido de 90 segundos	1	$22,000	$22,000
Diseño y texto de la página de campaña Diseño de página, texto de niveles de recompensa, preguntas frecuentes	1	$14,500	$14,500
Crecimiento de la lista de espera previa al lanzamiento Medios pagados y difusión de prensa, 4 semanas	4	$4,250 / wk	$17,000
Ejecución de la semana de lanzamiento Comunicaciones con patrocinadores, seguimiento de prensa, primeras 72 horas	2	$11,000 / wk	$22,000

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

Gestión de medios pagados Optimización gestionada del gasto publicitario	2	$5,500 / wk	$11,000
Total del proyecto			**$96,000**

Honorarios del proyecto	$96,000
Impuesto sobre ventas (CA — servicios exentos)	$0
Total	$96,000

TOTAL ADEUDADO **$96,000**

Todos los importes están en USD. Facturado en tres hitos: 40% a la firma, 30% al inicio de la construcción, 30% en la entrega. La tarifa se mantiene para contrataciones que comiencen en o antes del 20 de marzo de 2026.

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

Elementos Esenciales de Lanzamiento

$28,000

- Estrategia de campaña y diseño de niveles de recompensa
- Diseño y texto de la página de campaña
- Dos semanas de soporte para la semana de lanzamiento
- Exportación de datos de patrocinadores

Lanzamiento Completo

$96,000

- Todo lo incluido en Elementos Esenciales de Lanzamiento
- Video de campaña producido
- Cuatro semanas de crecimiento de lista de espera previa al lanzamiento
- Campaña de medios pagados administrada

Lanzamiento Completo + Traspaso Minorista

$96,000 + $12,000

- Todo lo incluido en Lanzamiento Completo
- Plan de venta minorista y relaciones públicas posterior a la campaña
- Informe de patrocinadores listo para cumplimiento de pedidos
- 30 días de soporte posterior a la campaña

COMPARISON

OPCIONES

Qué modalidad te conviene

	ELEMENTOS ESENCIALES DE LANZAMIENTO	LANZAMIENTO COMPLETO	LANZAMIENTO COMPLETO + TRASPASO MINORISTA
Precio	$28,000	$96,000	$96,000 + $12,000
Alcance principal	**Estrategia de campaña y diseño de niveles de recompensa**	**Todo lo incluido en Elementos Esenciales de Lanzamiento**	**Todo lo incluido en Lanzamiento Completo**

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

Qué incluye	Diseño y texto de la página de campaña	Video de campaña producido	Plan de venta minorista y relaciones públicas posterior a la campaña
Entrega	Dos semanas de soporte para la semana de lanzamiento	Cuatro semanas de crecimiento de lista de espera previa al lanzamiento	Informe de patrocinadores listo para cumplimiento de pedidos
Servicio posterior	**Exportación de datos de patrocinadores**	**Campaña de medios pagados administrada**	**30 días de soporte posterior a la campaña**

Los precios están expresados en USD y no incluyen el impuesto sobre las ventas (California — servicios exentos). Las opciones se pueden combinar o escalonar; la recomendación para Currentwear Wearables se destaca en la sección de precios.

LEDGER

CALENDARIO DE PAGOS

Cuándo vence cada cuota

N.°	HITO	DESENCADENANTE	PARTE	IMPORTE
01	Semanas 1–4 · Crecimiento de la lista de espera previa al lanzamiento	2 de marzo de 2026	40%	$38,400
02	Semanas 5–6 · Producción de la campaña	Al inicio de la entrega	30%	$28,800
03	Semana 7 · Revisión final y preparación del lanzamiento	En la aceptación del hito	30%	$28,800
Total (sin impuestos)			**100%**	**$96,000**

impuesto sobre las ventas (ca — servicios exentos).

Supuestos de los que depende esta estimación

Se proporciona un prototipo funcional del producto y fotografía inicial del producto antes de que comience la producción de la campaña, y un fundador está disponible para reuniones diarias de seguimiento durante la semana de lanzamiento. La fabricación, la logística de cumplimiento y el cumplimiento normativo de importación/exportación quedan fuera de este alcance. Esta cotización es válida para contrataciones que inicien a más tardar el 20 de marzo de 2026.

Al firmar a continuación se acepta el alcance, el cronograma y la inversión establecidos en esta propuesta, y se autoriza el inicio del trabajo.

01 POR CURRENTWEAR WEARABLES

Jordan Ames

Cofundador y CEO

Fecha

02 POR LIFTOFF LAUNCH PARTNERS

Liftoff Launch Partners

Firmante autorizado

Fecha

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

PRÓXIMOS PASOS

Listos cuando usted lo esté

La aceptación de esta propuesta da inicio al trabajo el 2 de marzo de 2026. La tarifa se mantiene para los proyectos confirmados antes del 20 de marzo de 2026.

Apruebe esta propuesta y podremos iniciar la fase previa al lanzamiento la semana del 2 de marzo. Responda a este documento o escriba a launch@liftofflaunch.com.

WAXTABLE.COM · EXAMPLE DOCUMENT

Liftoff Launch Partners

launch@liftofflaunch.com · +1 415 555 0166 · liftofflaunch.com · San Francisco, CA 94103