

PREPARADO PARA CURRENTWEAR WEARABLES

Alcance de trabajo

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

Contenido

01	De un vistazo	2
02	Alcance, cronograma & honorarios	3
03	Resumen y objetivos	4
04	Contexto y metas	4
05	Entregables	5
06	Flujos de trabajo	5
07	Especificación del flujo de trabajo	6
08	Cronograma	7
09	Criterios de aceptación	7
10	Desglose de honorarios	8
11	Resumen de costos	9
12	Calendario de pagos	9
13	Aceptación	10



SCROLL THE JOURNEY

DE UN VISTAZO

SOW

BORRADOR

SOW-2026-0344

PREPARADO PARA

Currentwear
Wearables —
Jordan Ames,
Cofundador
y CEO

PREPARADO POR

Liftoff Launch
Partners, San
Francisco

NÚMERO DE SOW

SOW-2026-
0344

FECHA DE INICIO

2 de marzo de
2026

DURACIÓN

Campaña de
Financiamiento
Colectivo y
Lanzamiento

ESTADO

Borrador —
para revisión

● DE UN VISTAZO

∨ Alcance, cronograma y honorarios

01 FLUJO DE TRABAJO

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 INICIO

2 de marzo de 2026

Con la contrafirma

03 DURACIÓN

12 meses

Por fases según el calendario siguiente

04 HONORARIOS

\$96,000

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

05 ACEPTADO POR

Jordan Ames

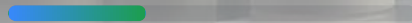
Cofundador y CEO

01

01

Resumen y objetivos

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.



Contexto y metas

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.

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

01

Impulso desde el primer día

Crecimiento de la lista de espera previa al lanzamiento y difusión de prensa para que la campaña se financie rápido en las primeras 72 horas.

02

Diseñado para convertir

Video, página y niveles de recompensa diseñados en función de lo que realmente ha financiado a campañas comparables de hardware.

03

Acompañamiento práctico durante todo el lanzamiento

Comunicaciones diarias con los patrocinadores y optimización de medios pagos gestionadas junto con su equipo, no delegadas.

SPECIFICATION

ESPECIFICACIÓN

Especificación del flujo de trabajo

REF.	ÍTEM	ESPECIFICACIÓN	ESFUERZO	PLAZO	PRECIO UNIT.
SPC-01	Estrategia de campaña y diseño de niveles de recompensa	Meta de financiamiento, niveles de recompensa y cronograma	1	17 de abril de 2026	\$9,500
SPC-02	Producción del video de la campaña	Video de campaña producido de 90 segundos	1	17 de abril de 2026	\$22,000
SPC-03	Diseño y texto de la página de campaña	Diseño de página, texto de niveles de recompensa, preguntas frecuentes	1	17 de abril de 2026	\$14,500
SPC-04	Crecimiento de la lista de espera previa al lanzamiento	Medios pagados y difusión de prensa, 4 semanas	4	4 sem	\$4,250 / wk

SPC-05	Ejecución de la semana de lanzamiento	Comunicaciones con patrocinadores, seguimiento de prensa, primeras 72 horas	2	2 sem.	\$11,000 / wk
--------	---------------------------------------	---	---	--------	---------------

Las especificaciones quedan fijadas en el momento de la aceptación; cualquier cambio se gestiona mediante el procedimiento de control de cambios establecido en este documento.

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.

05

SEMANAS 10-12 · CIERRE Y TRASPASO

Cierre de campaña, exportación de patrocinadores y entrega del plan de venta minorista posterior a la campaña.

○ Criterios de aceptación

● REQUIREMENTS

REF.

REQUISITO

PRIORIDAD

R - 01	Video y página de la campaña activos y revisados por Currentwear antes del lanzamiento público	OBLIGATORIO
R - 02	Meta de financiamiento fijada para cubrir los mínimos de fabricación confirmados por el socio de fábrica de Currentwear	OBLIGATORIO
R - 03	Comunicaciones con patrocinadores respondidas dentro de las 24 horas durante la semana de lanzamiento	OBLIGATORIO
R - 04	Gasto en medios pagados aprobado por Currentwear antes de cada aumento semanal de presupuesto	OBLIGATORIO
R - 05	Difusión con la prensa inicia al menos tres semanas antes del lanzamiento público	DESEABLE

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

2 \$11,000 / wk \$22,000

Comunicaciones con patrocinadores, seguimiento de prensa, primeras 72 horas

Subtotal de honorarios

\$96,000

Honorarios \$96,000

Impuesto sobre ventas (CA — servicios exentos) \$0

Total \$96,000

☒ TOTAL

\$96,000

Todos los importes están en USD y no incluyen los impuestos aplicables. Los honorarios se facturan en tres hitos: 40% a la firma, 30% al inicio de la construcción, 30% en la puesta en marcha.

LEDGER

CALENDARIO DE PAGOS

Cuándo vence cada cuota

N.º	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**

Los plazos se facturan conforme a los hitos anteriores y son pagaderos dentro de los 30 días siguientes a cada factura. Todos los importes están en USD y excluyen impuesto sobre las ventas (ca — servicios exentos).

La contrafirma a continuación acepta el alcance, el cronograma, los criterios de aceptación y los honorarios establecidos en este Alcance de Trabajo y autoriza el inicio de los trabajos en la fecha de inicio indicada.

01

POR CURRENTWEAR WEARABLES

Jordan Ames

Cofundador y CEO

Fecha

02

POR LIFTOFF LAUNCH PARTNERS

Liftoff Launch Partners

Firmante autorizado

Fecha

Liftoff Launch Partners

600 Townsend St, San Francisco, CA 94103, Estados Unidos

launch@liftofflaunch.com · +1 415 555 0166

· liftofflaunch.com

Liftoff Launch Partners LLC · EIN 47-2910384