

TITLE

# LinkMeEasy

SARÀ QUESTA L'APP PIU' DIFFUSA AL MONDO?

2021 All rights reserved

**LinkMeEasy S.r.l.**

V.le Duca Alessandro, 4 - 43123 PARMA (PR - Italy) - Telephone +39 329 2184840

CF/VAT: 02879790349 - REA: PR - 274366

Share capital: €10,000.00, paid in: € 2,500.00

Founder e-mail: [paolo@linkmeeasy.com](mailto:paolo@linkmeeasy.com) - Pec e-mail: [linkmeeasy@pec.net](mailto:linkmeeasy@pec.net)



# PROBLEM/OPPORTUNITY

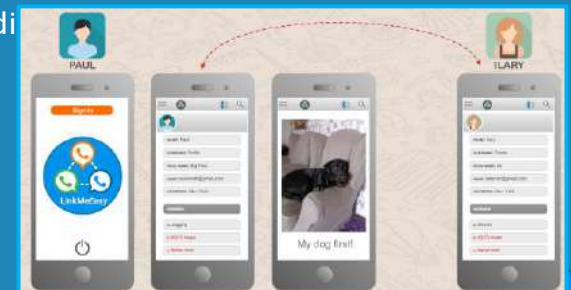
## PROBLEMA:

- Quando incontri qualcuno per la prima volta o dopo tanto tempo, per affari o per amicizia, oggi puoi avere due modi per rimanere in contatto e ricevere aggiornamenti automatici:
  - a. Se disponibili, scambiando biglietti da visita e inserendo a mano i dati principali sulla rubrica del tuo cellulare. Solo le persone più ben organizzate mettono il biglietto da visita nei raccoglitori per affari futuri (opzione non ecologica e difficile "manutenzione nel tempo").
  - b. Dettando il tuo numero di telefono, poi richiamando la persona appena conosciuta, scrivendo nome e cognome, email, e memorizzando chi è, cosa fa, il tuo interlocutore dovrà fare la stessa procedura per avere poche informazioni...



## OPPORTUNITA':

- La App LinkMeEasy ti permetterà di ricevere il nuovo contatto nella tua rubrica in pochi click e lo renderà disponibile anche sulle App di "Instant Messaging", ti permetterà di condividerlo sui «Social Network», rendendone disponibile uno o più indirizzi "e-mail", fornire informazioni personali oltre che competenze professionali. Tutto questo accadrà solo sui due cellulari che hanno condiviso i dati.
  - a. Tramite la App LinkMeEasy i nuovi contatti saranno immediatamente visibili su WhatsApp, WeChat, Telegram... oltre che su LinkedIn, Facebook, Instagram... e verranno inseriti in rubrica con nome e cognome (scritti correttamente), indirizzo di posta elettronica, descrizione del lavoro, età, interessi, foto del profilo, informazioni per area di pertinenza... gli indirizzi di posta elettronica verranno ricevuti direttamente da Outlook, rendendo quindi più semplice l'utilizzo immediato di uno o più account di posta elettronica.
  - b. LinkMeEasy ti permette di creare innumerevoli profili, e di aggiornarli senza limiti, sia per lavoro che per vita privata.
  - c. LinkMeEasy permette lo scambio del profilo tramite le funzioni Bluetooth, QR Code o un link, a seconda della situazione e rispettando l'umore dell'individuo in quel momento, facilita lo scambio delle informazioni ritenute più opportune.
  - d. Il tutto nel rispetto della normativa vigente in materia di privacy in quanto gestito dal singolo.



# VALUE PROPOSITION

*«LinkMeEasy ci incoraggerà ad interagire di persona, a conoscere nuovi professionisti o nuovi amici, una volta finita la pandemia, più consapevoli di prima, torneremo a stringerci la mano, e ad abbracciarci di nuovo... fisicamente e non più prevalentemente in modalità digitale e impersonale, prima ci conosceremo e poi continueremo ad interagire invertendo il rischioso flusso ormai ampiamente diffuso da anni»*

- La App LinkMeEasy riempie un vuoto esistente: una volta, per connettersi con un nuovo contatto, bastava fornire nome/cognome e numero di telefono, oggi non più. Utilizzando LinkMeEasy, oltre 5 miliardi di utenti mensili potranno utilizzare immediatamente le App di messaggistica istantanea (WhatsApp, WeChat, Telegram ...), i Social Network (LinkedIn, Facebook, Instagram ...), le e-mail (ne abbiamo tutti più di una), oltre a condividere competenze professionali e preferenze personali, senza dover scambiare innumerevoli link.
- La App LinkMeEasy colma il gap tecnologico accumulato negli ultimi 15 anni di estensione umana attraverso messaggistica, Social Media e connessioni e-mail/web. Come già detto, non basta più un solo numero per connettersi, e non basta più avere un solo profilo da trasferire.
- **3 click e LinkMeEasy renderà il modo di connettersi con gli altri, per affari o per amicizia, finalmente smart!**



# UNDERLYING MAGIC

Gli attuali sistemi di CRM sono “passivi”, in quanto devono essere continuamente e adeguatamente gestiti dal personale della Società.

- LinkMeEasy è l'evoluzione del CRM, inverte il “canale” di comunicazione e offre “micro servizi” agli utenti che, grazie alla App, alimentano il CRM e i suoi Big Data in modo attivo e consapevole. LinkMeEasy, inverte il flusso delle informazioni, evolve il concetto di CRM e lo rende un vero e proprio sistema "attivo" integrando la vita digitale e fisica del Cliente.
- Perché LinkMeEasy è un CRM dinamico??
- Perché sfruttando le informazioni generate dalle interazioni fisiche e digitali quotidiane degli utenti (dati dei profili LinkMeEasy e risultati dei micro servizi Premium ed Enterprise forniti), collega indissolubilmente le interazioni fisiche e virtuali e i processi offerti al cliente, creando così un canale diretto B2B e B2C personalizzato e alimentato dai clienti stessi.
- LinkMeEasy, conoscendo le interazioni fisiche dei clienti, consente un Marketing mirato di prossimità, che i Social Network e le App di Messaggistica, attualmente, non sono in grado di fornire.



# BUSINESS MODEL

Verranno intraprese le azioni necessarie per avviare la fase di Pipeline:

1. Sostienere l'ingresso del Capital Partner.
2. Avviare le attività di Marketing per generare Traction.
3. Coinvolgere i Fornitori per sviluppare nuove funzionalità Premium per rendere l'App ancora più completa, oltre ad avviare un ciclo di DevOps in grado di eseguire un miglioramento continuo.
4. Stipulare mandati di consulenza con professionisti, contestualmente all'ingresso del Capital Partner, e redigere i Piani di lavoro per l'Equity del Team della StartUp.
5. Creare le condizioni per il ritorno economico dell'azienda fino al Break Even Point, avendo come capitale di ritorno il Valore dei Dati (BigData), Pubblicità mirata, Funzionalità Premium.

In occasione dell'ingresso del nuovo Capital Partner le quote verranno redistribuite e verrà inserita una clausola a salvaguardia delle percentuali di minoranza. Eventuali aumenti di capitale lasceranno invariate le quote senza esborso da parte degli azionisti di minoranza.

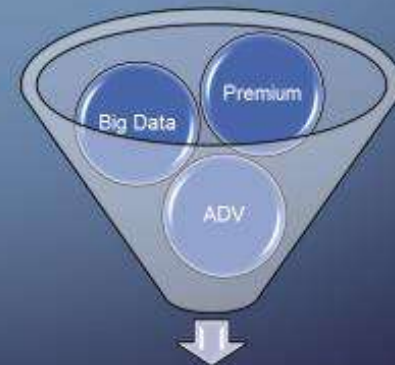
## PACCHETTI PREMIUM VENDITA BIG DATA ADVERTISING

Sono ipotizzati essere disponibili per gli user fin dal primo upgrade della piattaforma; e riguarderanno le seguenti area:

- **B2C pubblico:**
  - ✓ Creazione di carte personalizzate per i clienti, da distribuire sulla base di criteri di clustering scelti dal cliente stesso
  - ✓ Creazione di App Business HUB
  - ✓ Carte per ordini E-Commerce
- **B2C privato:**
  - ✓ Integrazione e autenticazione da parte del cliente su un sistema partner, consultazione delle sezioni private
- **B2E:**
  - ✓ Integrazione del "Single SignOn Company Network", consultazione di link di società autenticati, registrazione remota con GPS

Creazione di cluster di dati anonimi e non (sempre conformi con il GDPR senza dati sensibili), collegati all'interconnessione fisica tra gli user, perciò collegati al network reale di ciascuno di essi, e non solo a quello virtuale

Un meccanismo di advertising non invasive è disponibile sulla app, capace di generare impressioni e gestire i clic verso lo scorrimento degli spot pubblicitari mentre si usa la app stessa

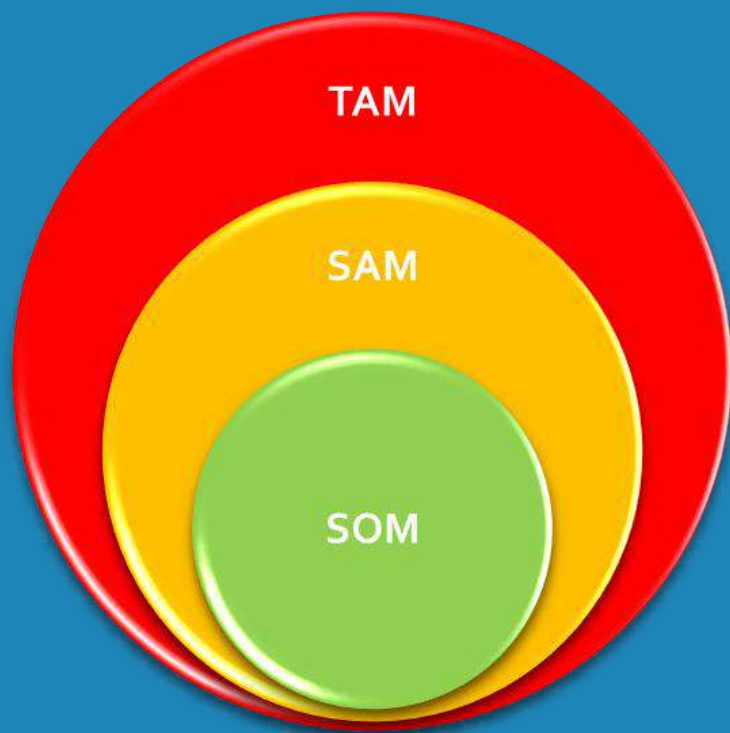


PRE-TAX PROFIT



# GO-TO-MARKET PLAN

Considerando solo i numeri delle principali app di "Instant Messaging", i "Social" e gli utenti di posta elettronica presenti sul mercato, il prospect di LinkMeEasy supera i 5 miliardi di utenti mensili sul pianeta. L'app LinkMeEasy tra 2-3 anni, nell'ipotesi di una penetrazione di mercato del 70%, vanterà quindi oltre 3 miliardi di utenti (diventerà molto probabilmente l'app più distribuita al mondo). Anche l'ipotesi conservativa ci porta ad ipotizzare 1-2 miliardi di Utenti mensili.



Il **TAM** (Total Addressable Market) è il mercato totale disponibile. È la domanda totale per un particolare prodotto o servizio. Prospect per LinkMeEasy 5 miliardi di utenti mensili.

Il **SAM** (Served Available Market) identifica il mercato potenzialmente disponibile. Con una penetrazione del 70% 3 miliardi di utenti mensili di LinkMeEasy.

Il **SOM** (Serviceable And Obtainable Market) è il vero mercato ottenibile. L'ipotesi più «realistica» ci posizionerà in un gap tra 1-2 miliardi di utenti mensili di LinkMeEasy.



# COMPETITIVE ANALYSIS

- Linkmeeasy supera finalmente «il grande problema di coerenza e riconoscibilità nel tempo» permettendo tramite qualunque smartphone di instaurare e mantenere un rapporto diretto tra gli individui aggiornando automaticamente con clienti, fornitori, familiari, amici e semplici conoscenti eventuali variazioni di ruolo o banalmente della nostra SIM telefonica.
- LinkMeEasy è la prima App in grado di scambiare i profili più idonei tra interlocutori, aggiornando i dati nel tempo, individuando se le informazioni di contatto dell'interlocutore sono già presenti in rubrica e aggiornandole, nonché rimuovendo i propri profili dai dispositivi degli interlocutori quando non interessano più. Queste funzionalità consentono di utilizzare facilmente tutte le App di Messaggistica Istantanea (come Whatsapp, Wechat, Telegram...), i Social Network (LinkedIn, Facebook, Instagram...), i diversi account di posta elettronica direttamente dagli strumenti di posta (Outlook, Gmail...), oltre a condividere file, competenze professionali e preferenze personali.
- Con LinkMeEasy il ruolo sarà finalmente attivo e non passivo, la "connessione consapevole e sicura" è infatti fruibile solo quando lo desideriamo (prima ci incontriamo, condividiamo le informazioni in base al tipo di relazione ed allo stato d'animo infine utilizziamo quanto trasmesso/ricevuto nella nostra rubrica).
- Quanto sopra ed altro in soli 3 click invece di digitare come facciamo oggi in media 200/300 click per ogni contatto aggiunto per lavoro così come per tempo libero. LinkMeEasy diventerà essenziale a tutte le età.
- Lato business la App LinkMeEasy, consentirà alle Aziende di predisporre offerte su prodotti e servizi personalizzati che saranno continuamente aggiornate in funzione della profilazione della persona ottenuta nel tempo. I clienti beneficeranno di un'attenzione dedicata. LinkMeEasy, in modalità business, ci permetterà di creare una "connessione consapevole" anche tra Cliente e Azienda che attraverso un semplice mini-sito accessibile da qualsiasi piattaforma, potrà rilasciare aggiornamenti all'acquirente che verrà contestualmente avvisato.



# MANAGEMENT TEAM

## PARTNER TEAM



GM/Marketing (Aghem)



CTO/COO (Patierno)



DPO e Qualità (Cattabiani)



Capital Partner (TBD) CEO



## CONSULTANT TEAM



Legal (Botti)



UI/UX Designer (Mani)



Financial (Marco Tognoni)



Various Tech Consultants





# FINANCIAL PROJECTION & KEY METRICS

Le proiezioni sono state computate in due modi differenti.

La prima tabella mostra solo una quota parte dei profitti di un social network tra pubblicità e vendita di BigData (Facebook Group).

La seconda tabella è il Business Plan progressivo ipotizzato per il calcolo del Break Even Point e per la proiezione ricavi/costi ipotizzato per LinkMeEasy.

<b>Assumption:</b>			
instant messaging apps worldwide monthly users:	3,5 billion	people	
max estimated penetration for LinkMeEasy app:	71,2%	market research	
Facebook Group 2019 turnover:	70,7	billion\$	
Facebook Group 2019 monthly users:	2,9	billion people	
Turnover for each profiling (selling BD+ADV+Premium):	22,29	€	24,379 \$ turnover/monthly users
LinkMeEasy turnover for each profiling (only Big Data + taylor	15	€	7,29€ less than Facebook Inc.
LinkMeEasy turnover for business enterprise	1,2	€	2,99€/month for 100.000.000 users

Year	Number Month	Monthly User	Profiling to Sale PREMIUM	Annual Turnover x Profiling	Month Turnover x Profiling	Turnover on Period PREMIUM	Turnover on Period BIGDATA	Turnover on Period ADV	Server Cost	MKTG Appropriations	People Costs	Upgrade Costs	Total Turnover	Total Cost	Profit & Loss	Break Even Point
1	1	10.000	1.000	1	0,083333	83	56	33	1.200	750.006	20.500	53.500	172	825.206	- 825.033	- 825.033
	3	200.000	10.000	1,2	0,3	3.000	4.000	2.400	16.594	190.400	61.500	19.500	9.400	287.994	- 278.594	- 1.103.628
	4	3.500.000	50.000	2	0,666667	33.333	155.556	93.333	130.890	65.556	82.000	26.000	282.222	304.446	- 22.223	- 1.125.851
	4	50.000.000	100.000	3,5	1,166667	116.667	3.888.889	2.333.333	548.988	438.889	82.000	26.000	6.338.889	1.095.877	5.243.012	4.117.161
2	6	500.000.000	200.000	5	2,5	500.000	83.333.333	50.000.000	790.028	8.383.333	10.539.667	857.333	133.833.333	20.570.362	113.262.972	117.380.133
	6	750.000.000	350.000	6	3	1.050.000	150.000.000	90.000.000	805.664	15.050.000	18.873.000	1.524.000	241.050.000	36.252.664	204.797.336	322.177.469
3	6	1.000.000.000	500.000	7,5	3,75	1.875.000	250.000.000	150.000.000	1.384.340	25.050.000	31.373.000	2.524.000	401.875.000	60.331.340	341.543.660	663.721.129
	6	1.250.000.000	750.000	9	4,5	3.375.000	375.000.000	225.000.000	2.201.237	37.550.000	46.998.000	3.774.000	603.375.000	90.523.237	512.851.763	1.176.572.892
4	12	1.500.000.000	2.000.000	11	11	22.000.000	1.100.000.000	660.000.000	3.353.878	110.050.000	137.746.000	11.048.000	1.782.000.000	262.197.878	1.519.802.122	2.696.375.014
5	12	2.000.000.000	4.500.000	16,2	16,2	72.900.000	2.160.000.000	1.296.000.000	5.750.378	216.050.000	270.246.000	21.648.000	3.528.900.000	513.694.378	3.015.205.622	5.711.580.636

# CURRENT STATUS, ACCOMPLISHMENTS TO DATE, TIMELINE, AND USE OF FUNDS

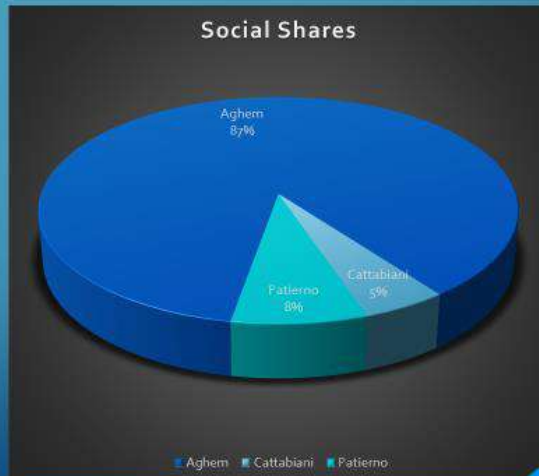
## ASSETTO ATTUALE (BOOT)

Gli attuali soci di LinkMeEasy sono 3:

Main founder : Paolo Aghem 87%

Co-Founder : Claudio Cattabiani 5%

Shareholder : Corrado Patierno 8%



## LinkMeEasy - ACTION PLAN FIRST 12 MONTHS

Description	BUDGET
MANAGER FOUNDER OR STRATEGIC MARKETING EXPERT (COORDINATOR)	250.000
MANAGER IT - CTO ENGINEER	250.000
MANAGER SENIOR AGILE PROJECT MANAGER - SCRUM	60.000
MANAGER SOFTWARE IOS/ANDROID ENGINEER - AZURE ENGINEER	60.000
TEMPORARY MANAGER RESPONSIBLE AS UI-UX / DESIGNER	60.000
DPO (PRIVACY)	60.000
LEGAL	50.000
MANAGER PRESS OFFICE AND SOCIAL MEDIA MANAGER (MAIN SUPPLIER)	60.000
<b>TOTAL MANAGEMENT TEAM</b>	<b>850.000</b>

## LinkMeEasy - ACTION PLAN FIRST 12 MONTHS - FOR WORLDWIDE

Description	BUDGET
IT CLOUD	250.000
APP PROGRESSING AGILE DEVELOPMENT	250.000
ADVERTISING AGENCY	300.000
MEDIA ADVERTISING ITALY	900.000
MEIDA ADVERTISING EUROPE	1.500.000
MEDIA ADVERTISING OCEANIA	2.000.000
MEDIA ADVERTISING AMERICA	1.800.000
PHISICAL SITES (ITALY EUROPE OCEANIA AMERICA)	350.000
SALES AND AMMINISTRATIVE SUPPORT WORLDWIDE	1.500.000
OTHERS	300.000
<b>TOTAL LAUNCH ACTIVITY</b>	<b>9.150.000</b>

## NUOVO ASSETTO (LOAD)

Si auspica una struttura così costituita:

Capital Partner (TBD) CEO: 70%

Acquisto quote + stanziamento spese di esercizio primo anno

General Manager/Marketing (Aghem): 23%

CTO/COO (Patierno): 5%

DPO (Cattabiani): 2%

