

LinkMeEasy

SARA' QUESTA LA APP PIU' DIFFUSA AL MONDO?

2021 All rights reserved

LinkMeEasy S.r.l.

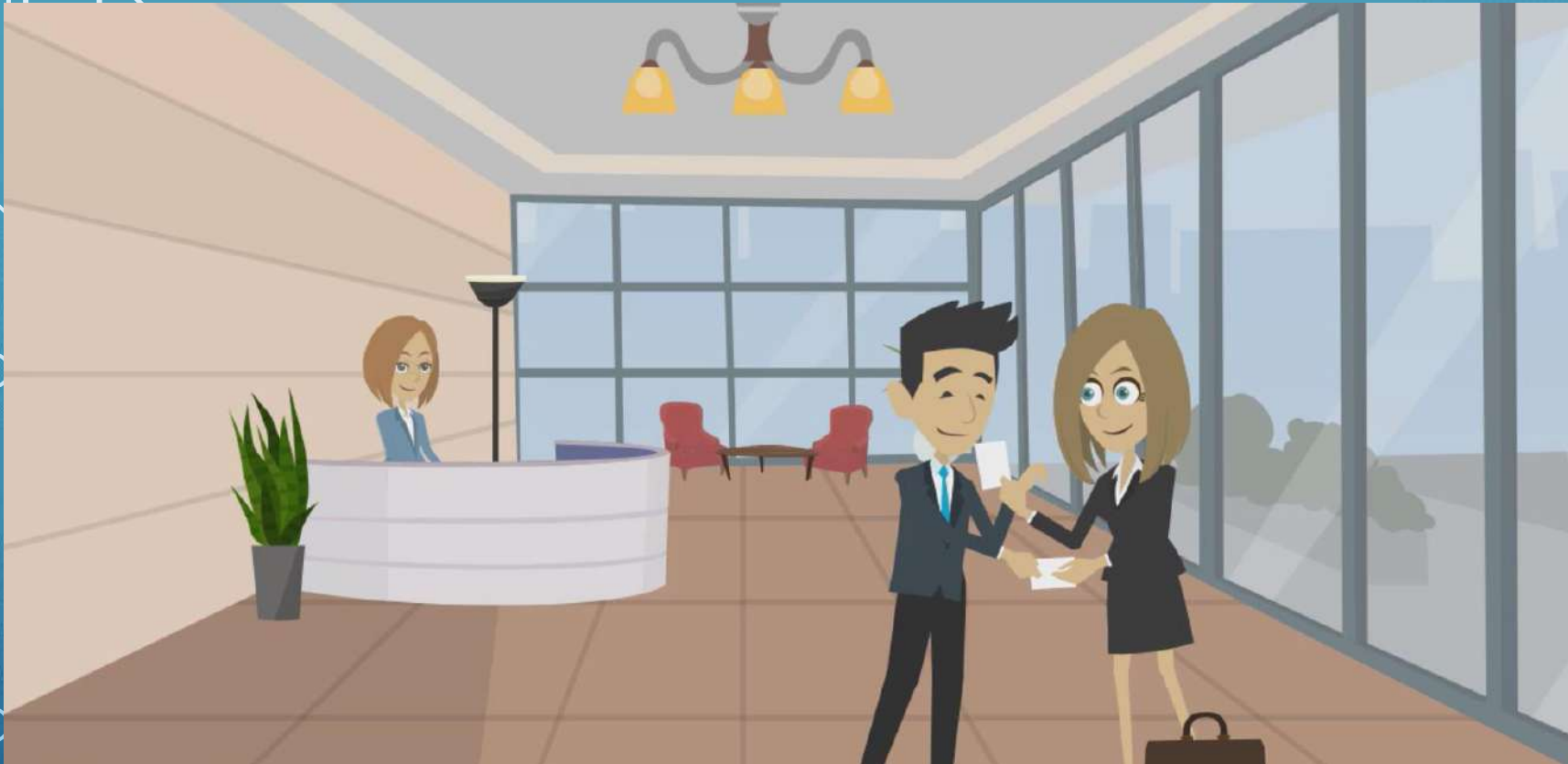
V.le Duca Alessandro, 4 – 43123 PARMA (PR – Italy) – Telephone +39 329 2184840

CF/VAT: 02879790349 – REA: PR – 274366

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

Founder email: paolo@linkmeeasy.com – Pec email: linkmeeasy@pec.net





Link

Business: il classico incontro tra due professionisti: nello specifico una Sales Manager ed un CTO che la riceve per la prima volta, si scambiano due biglietti da visita



Problem



Scambiati i biglietti da visita dovranno registrare manualmente, archiviare, ricordandosi di inserire anche i dati aziendali ed il Job Title del nuovo contatto





Link

Business: nella classica Riunione tra cliente e più fornitori, durante la prima riunione ci si devono scambiare i contatti (nome, telefono, job title, azienda, email, teams, skype ... o il biglietto da visita)



Problem



Se analizziamo una Riunione con 7 persone, al primo meeting, si scambieranno ben 42 biglietti, e poi altri link (indirizzi Skype, Teams, profili LinkedIn...)





Link

Business: partecipando ad una conferenza, il relatore come ultima slide inserisce i suoi contatti, in questi eventi c'è quindi il momento networking durante il quale i partecipanti si conoscono



Problem



In un convegno, spesso il relatore lascia i suoi contatti, i partecipanti, devono rapidamente registrare queste informazioni





Link

Friendship: con l'uso di app di Dating (Meetic, Badoo, Tinder...), durante il primo incontro, rotto il ghiaccio, diviene necessario scambiare e registrare nella rubrica il reciproco contatto



Problem



Al primo incontro, è necessario scambiarsi i dati per proseguire la relazione, comprese informazioni estremamente riservate





Link

Friendship: la conoscenza tra giovani in comitiva, li porta a scambiarsi subito il contatto telefonico e spesso anche gli account Instagram, Messenger, WhatsApp...



Problem



Anche tra i nativi digitali, è necessario scambiarsi account di messaggistica istantanea o indirizzi di Social Network o proprio gli indirizzi civici ...





Link

Friendship: Una situazione comune riguarda le persone più anziane, per socializzare, hanno anche loro la necessità di registrare nuovi contatti in rubrica

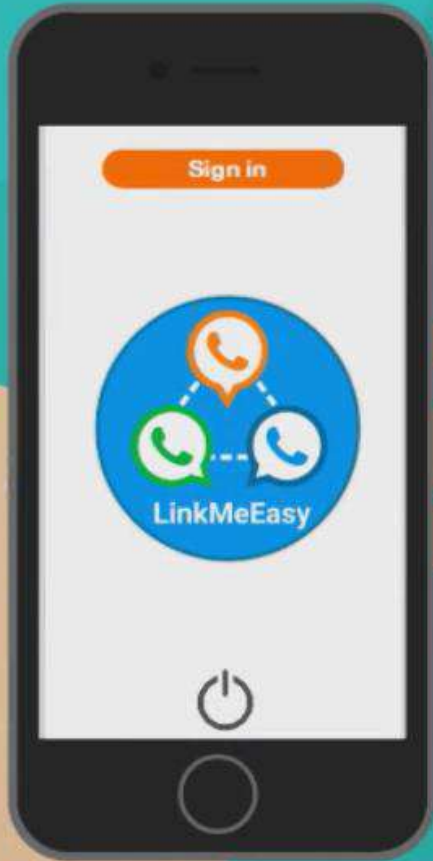


Problem

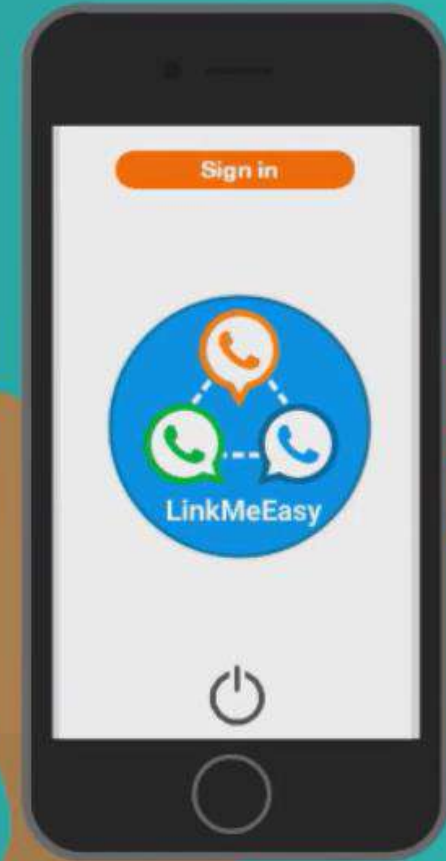


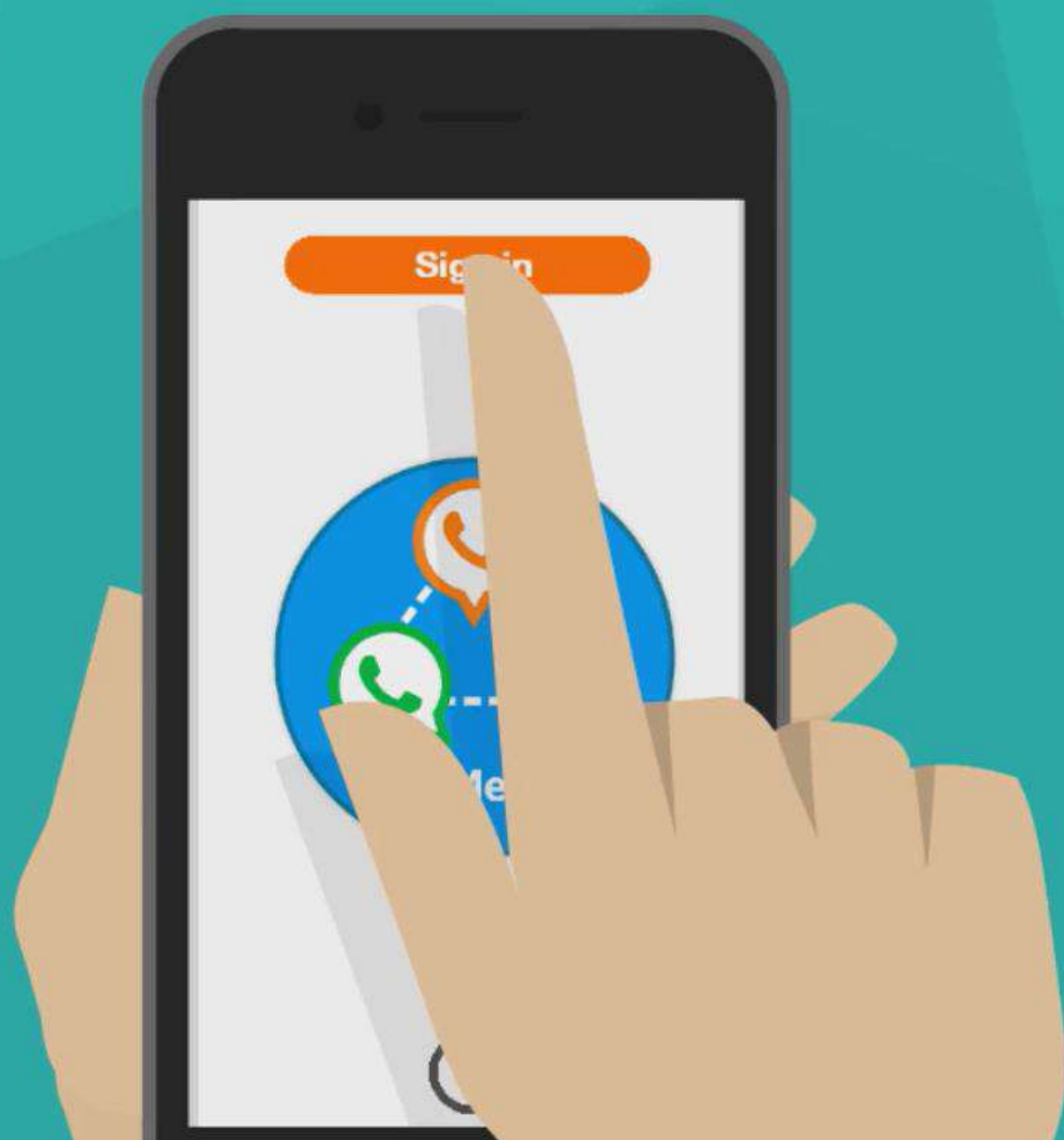
Tra i più anziani, non avendo la manualità e rapidità dei giovani, i passaggi per lo scambio del contatto portano alla rinuncia di nuova socializzazione



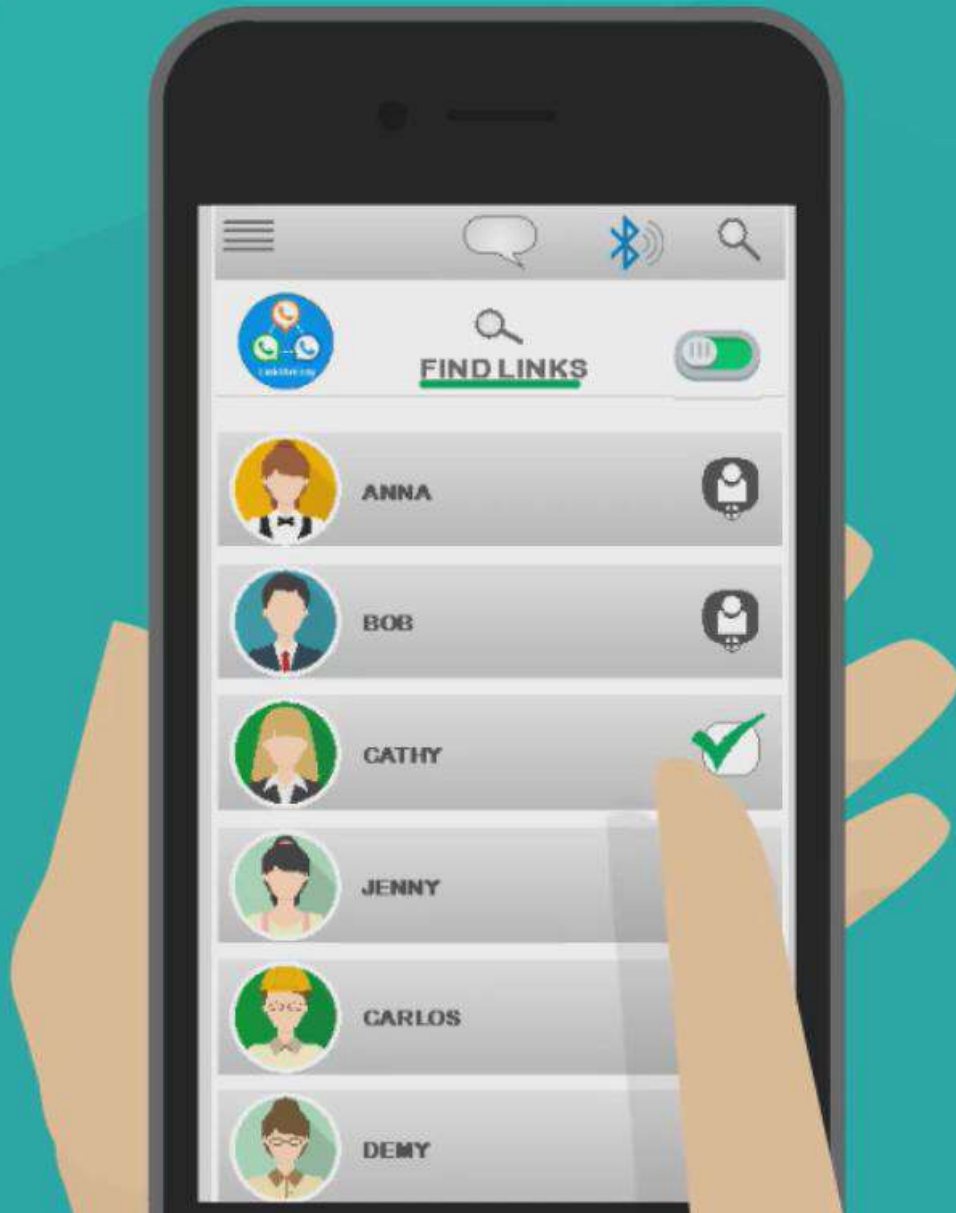


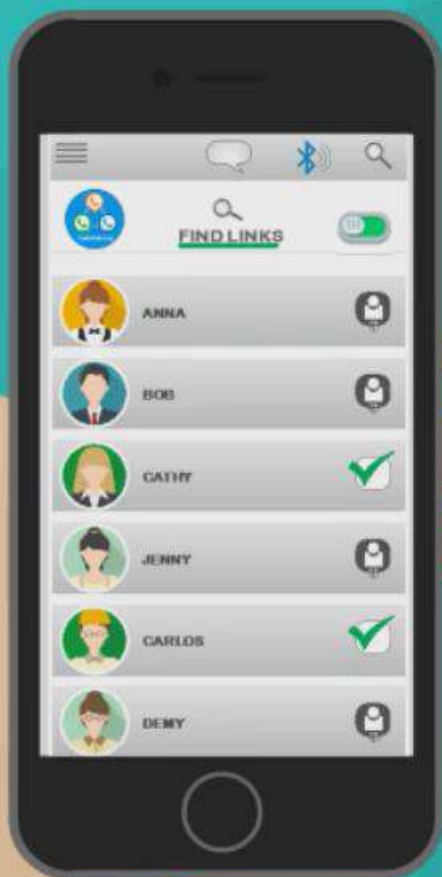
LinkMeEasy La soluzione
più semplice





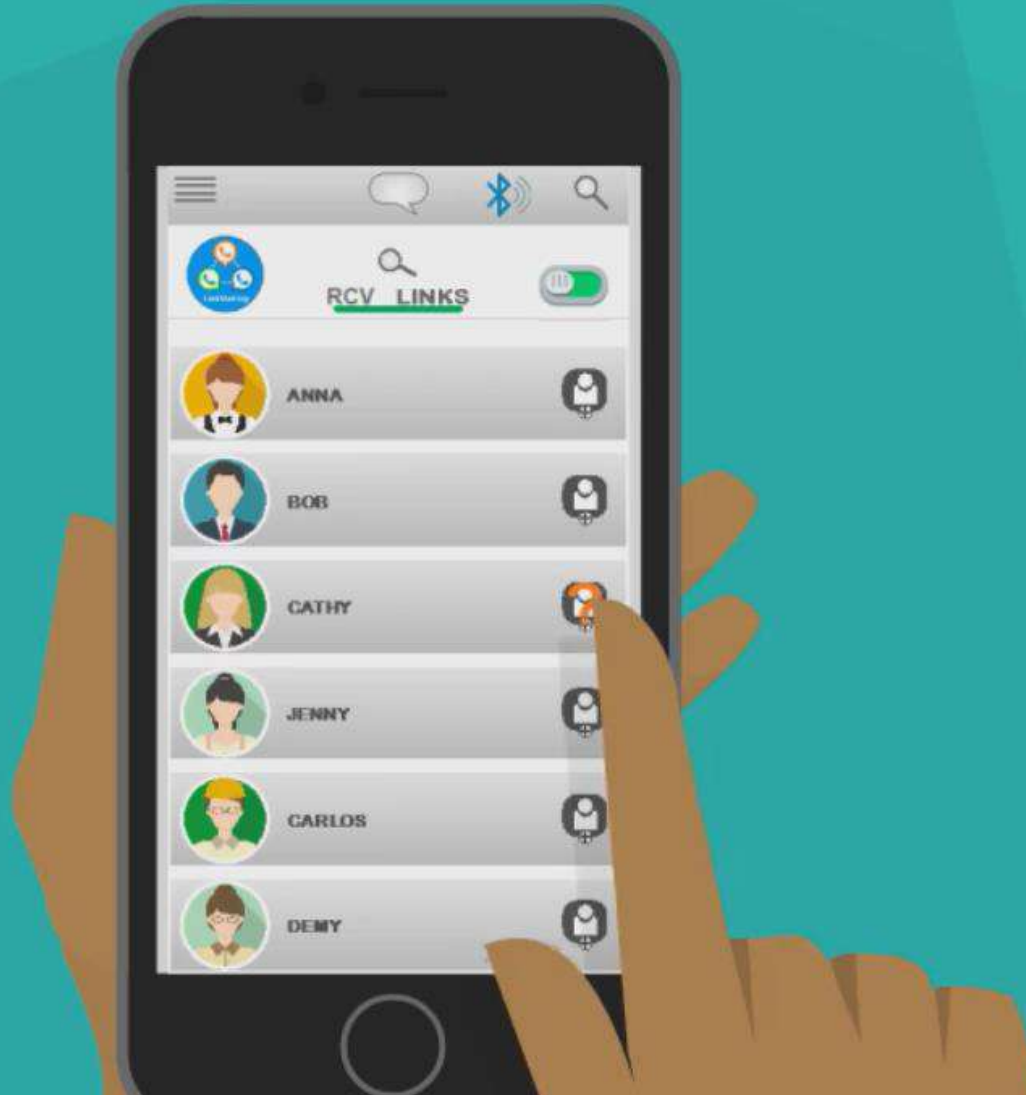






Una CONNESSIONE
CONSAPEVOLE in
appena 3 click!!!

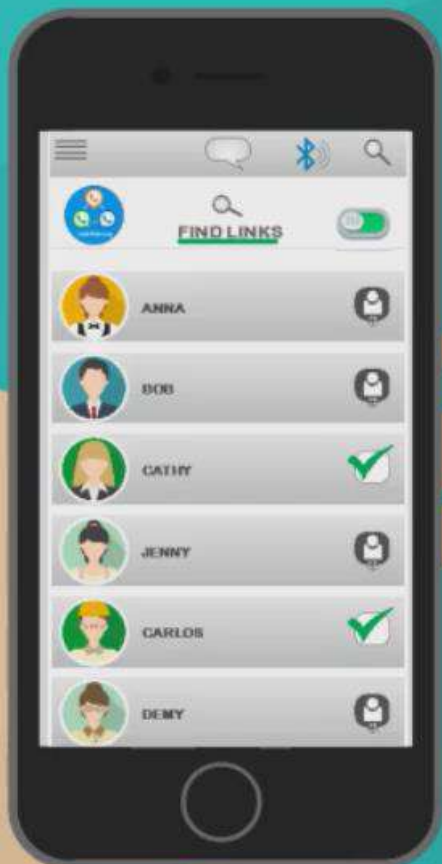




rispondere con un
PROFILO specifico



accettare il profilo, ma
non rispondere



Una CONNESSIONE
PERSONALIZZATA per
ogni contatto



Gestire Social e Telefono

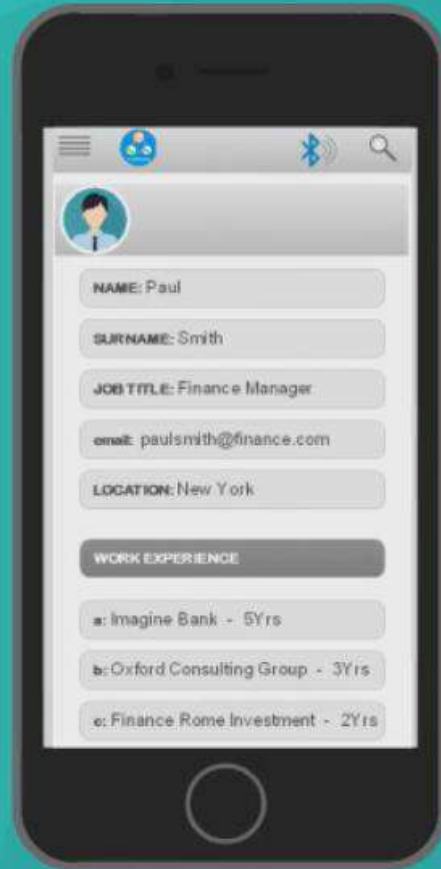


Accesso diretto dal
contatto a tutti i Social
Network

Fare pulizia nei contatti...
Con semplicità!



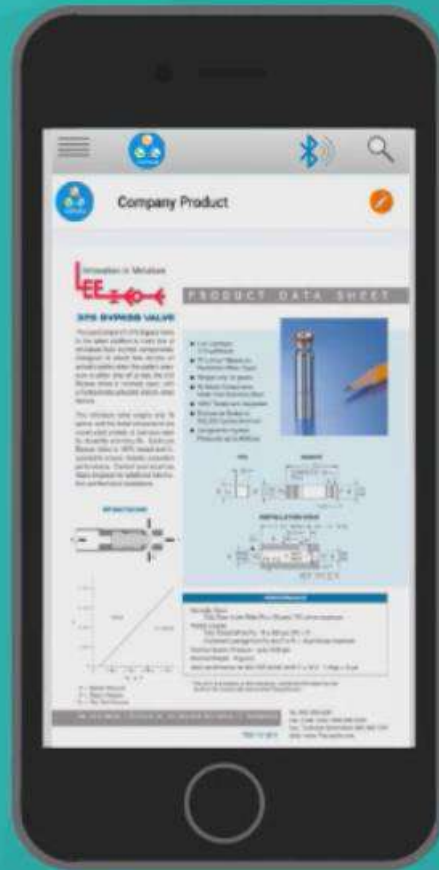
Gestione Multiprofilo Business



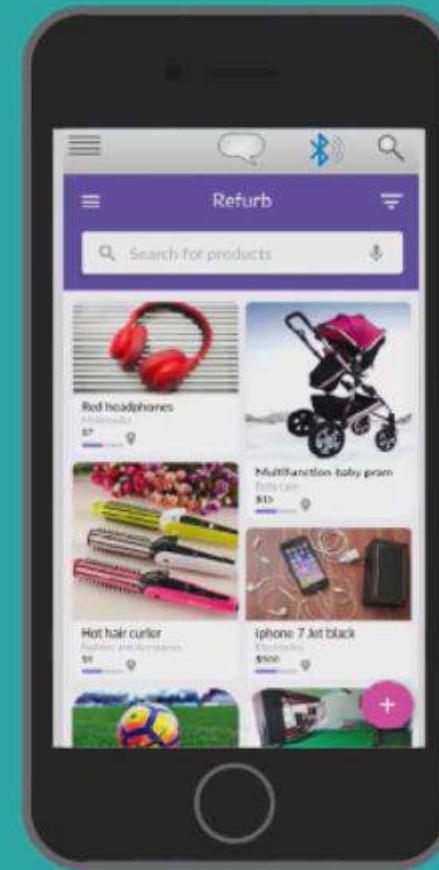
Premium Service LINK - B2B - B2C - B2E

CRM – BIG DATA

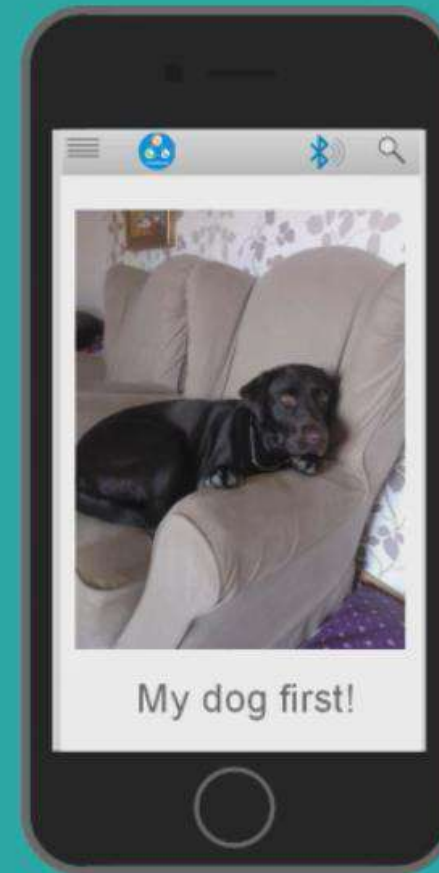
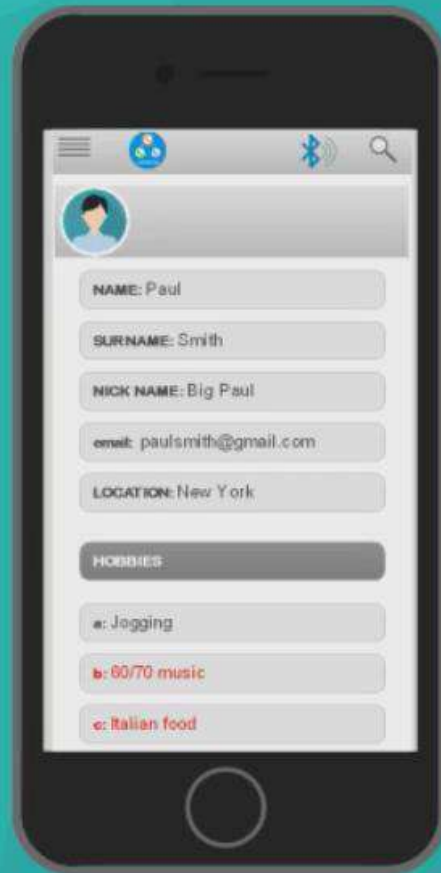
Schede
Prodotto



Ecommerce



Gestione Multiprofilo Friendship



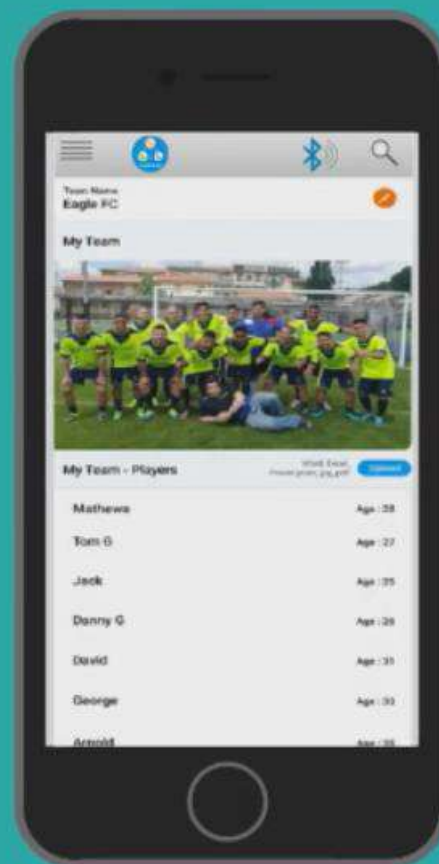
Friendship Service

Link ad applicazioni personali

Curriculum



Gruppi



Digitare dai 50 ai 200
Click per registrare in
rubrica il contatto...



Solo 3 Click con
LinkMeEasy!



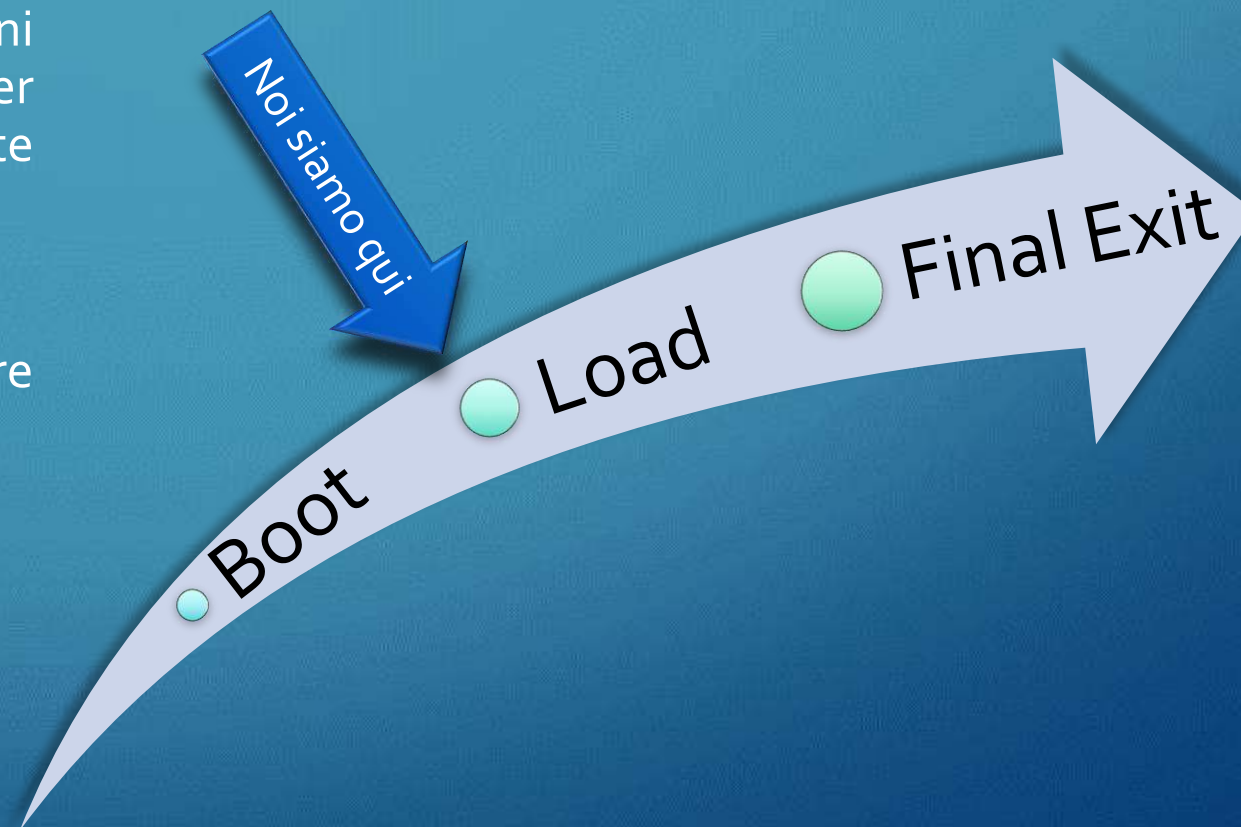


BUSINESS PLAN & ROADMAP

La startup nasce con una idea ben precisa relativamente alle evoluzioni che deve avviare nel tempo per poter essere adeguatamente sostenuta.

Possiamo così schematizzare le tre fasi:

1. Boot, Tutela dell'Idea e Realizzazione
2. Load, Revisione e Rilascio sugli store, Manutenzione evolutiva
3. Final Exit



BOOT

La proprietà ha provveduto a:

- 1. Identificare, Analizzare e Definire la Business Idea** per renderla quanto più attinente al mercato odierno e futuro.
- 2. Selezionare i Fornitori** per lo sviluppo, **creare un Team di professionisti** a corredo per raggiungere gli obiettivi tecnici di questa e della fase successiva.
- 3. Creare l'App Funzionante** con le funzionalità base ed innovative, complete
- 4. Tutelare Legalmente** con deposito presso SIAE.
- 5. Avviare la Ricerca di Capital Partner** per finanziare il lancio operativo dell'applicazione.

I lavori sono iniziati circa 4 anni fa, ed attualmente ci troviamo sul punto 5.

Durante questa fase, tra ricerca e sviluppo, tempi dedicato dai founder poi ribaltati in costi e costi dei fornitori, l'investimento complessivo è stato di circa **1.600.000€** esclusi tasse e fee per eventuali Business Angel.



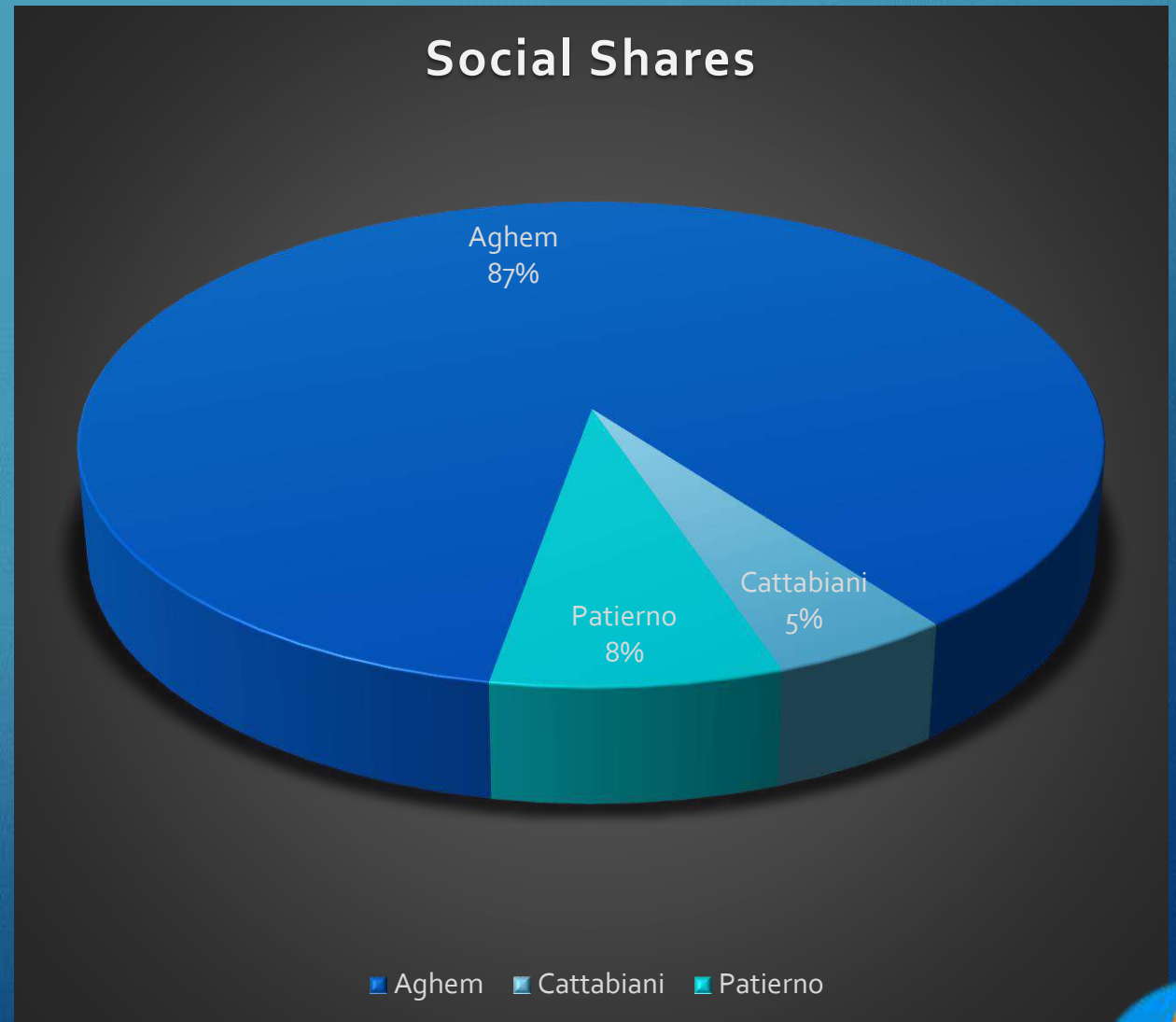
ASSETTO ATTUALE (BOOT)

Gli attuali soci di LinkMeEasy sono 3:

Main founder : Paolo Aghem 87%

Co-Founder : Claudio Cattabiani 5%

Shareholder : Corrado Patierno 8%



LOAD

Verranno effettuate le azioni necessarie ad iniziare la fase di Pipeline:

1. Supportare l'ingresso del Capital Partner.
2. Avviare la macchina di Marketing per generare Traction.
3. Ingaggiare i Fornitori per lo sviluppo delle nuove funzionalità Premium per rendere ancor più complete l'App, nonché avviare un ciclo di DevOps in grado di fare Manutenzione Upgradativa.
4. Redigere i mandati consulenziali con i professionisti, contestualmente all'ingresso del Capital Partner, e redigere i piani di Work for Equity del Team di StartUp.
5. Creare le condizioni per il ritorno economico dell'impresa fino al Break Even Point, avendo come capitale di ritorno il Valore dei Dati (BigData), della Pubblicità mirata, delle Funzionalità Premium.

Durante l'ingresso del nuovo Capital Partner, verranno redistribuite le quote e verrà inserita una clausola a salvaguardia delle percentuali di minoranza. Eventuali aumenti di capitale, lasceranno inalterate le quote senza esborso economico da parte dei soci di minoranza.



NUOVO ASSETTO (LOAD)

Si auspica una struttura così costituita:

Capital Partner (TBD) CEO: 70%

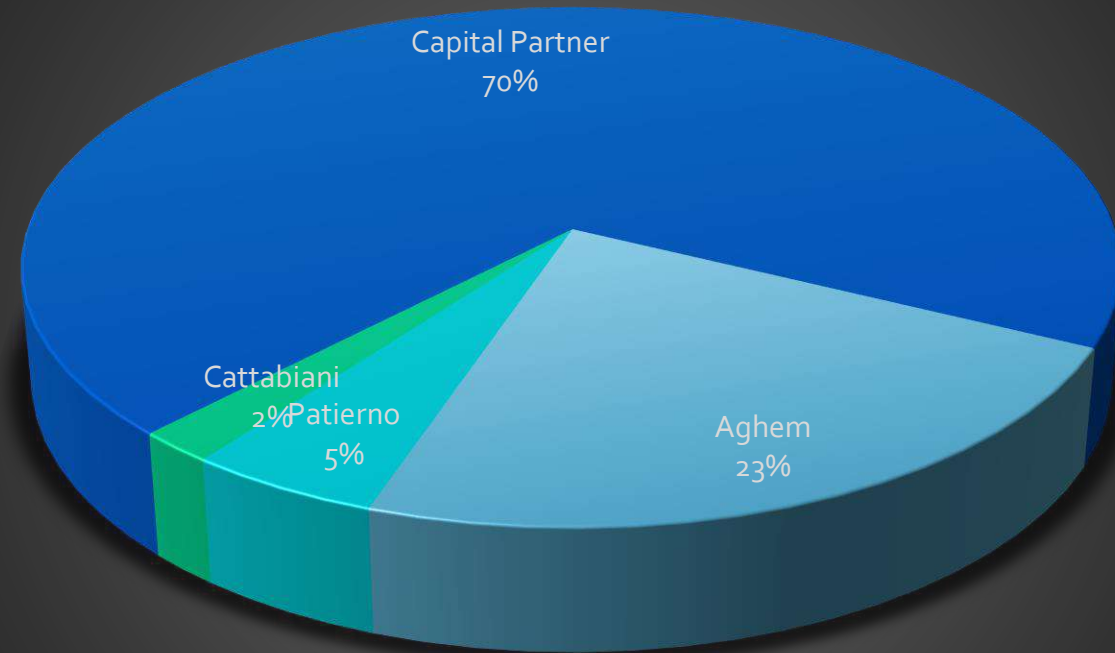
Acquisto quote +
stanziamento spese di esercizio
primo anno

General Manager/Marketing (Aghem):
23%

CTO/COO (Patierno): 5%

DPO (Cattabiani): 2%

Quote Sociali



■ Capital Partner ■ Aghem ■ Patierno ■ Cattabiani



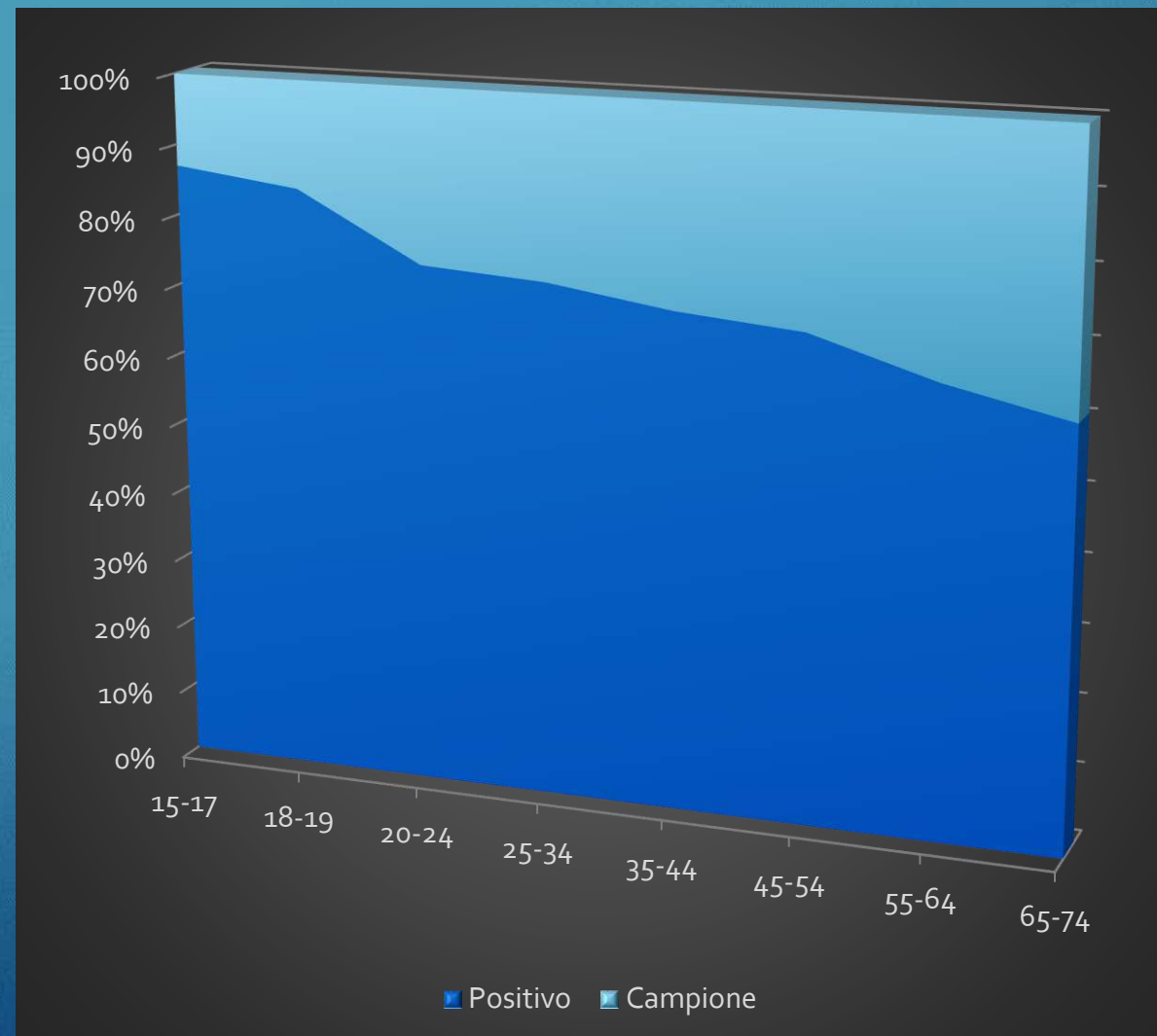
MARKET RESEARCH

È stata condotta una ricerca di mercato per valutare la bontà dell'operazione preventivamente agli investimenti nella StartUp.

La metodologia utilizzata per la ricerca "quanti" è quella WebAll, visionabile alla URL: <http://www.benchmarking.it/>

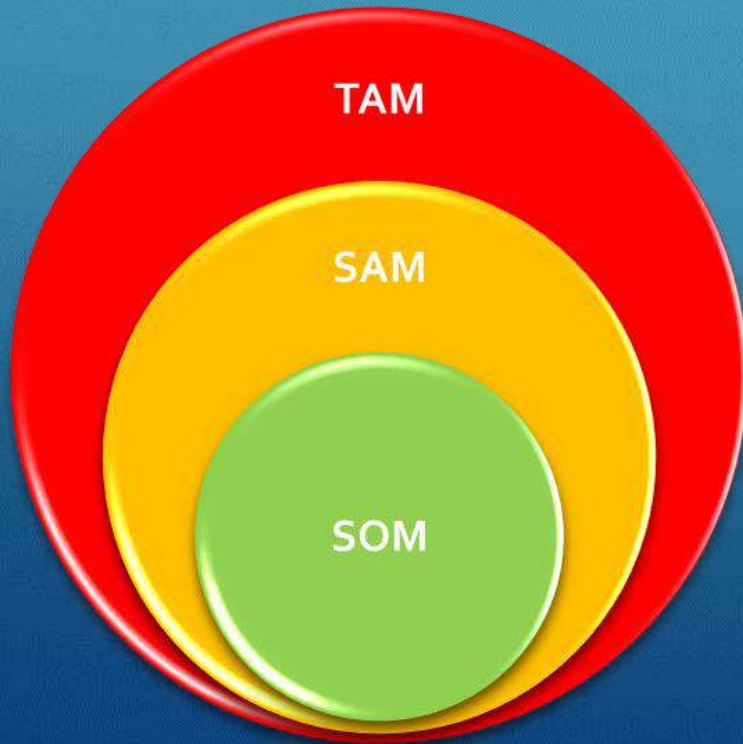
E' stata condotta su 300 casi rappresentativi della popolazione italiana (nord, centro, sud, tutte le classi socio-economiche, 50% maschi e 50% donne, età dai 14 ai 75 anni)

La risposta non ha presentato nei vari cluster differenze statisticamente significative: il 71,2% della popolazione avrebbe scaricato l'App a supporto delle instant messaging, App in grado di dare più informazioni, risparmiando tempo, semplificare l'operazione.



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.



PRIVACY E DATA PROTECTION

GDPR sulla Privacy e Big Data: il GDPR sulla Privacy e le sue estensioni in zona EU (ePrivacy), come altre normative simili presenti in nord America ed in molti Paesi asiatici, ha ridotto drasticamente la quantità di Big Data atti a profilare in cluster gli user di social, portali, app e siti aziendali, mettendo in difficoltà i big player della new economy e le software-house che li gestiscono.

In generale tali realtà cedono i BigData ai centri media per la comunicazione digitale mirata sia B2C che B2B traendone enorme profitto.

LinkMeEasy, costruita su una architettura che garantisce la privacy e l'anonimato, garantendo l'azione dell'utente e non la sottomissione dei dati in automatico, la pone come particolarmente gradita agli oltre 4,5 MLD di «user di instant messaging e social app».



PROIEZIONE FINANZIARIA E SPENDING:

LinkMeEasy - ACTION PLAN FIRST 12 MONTHS

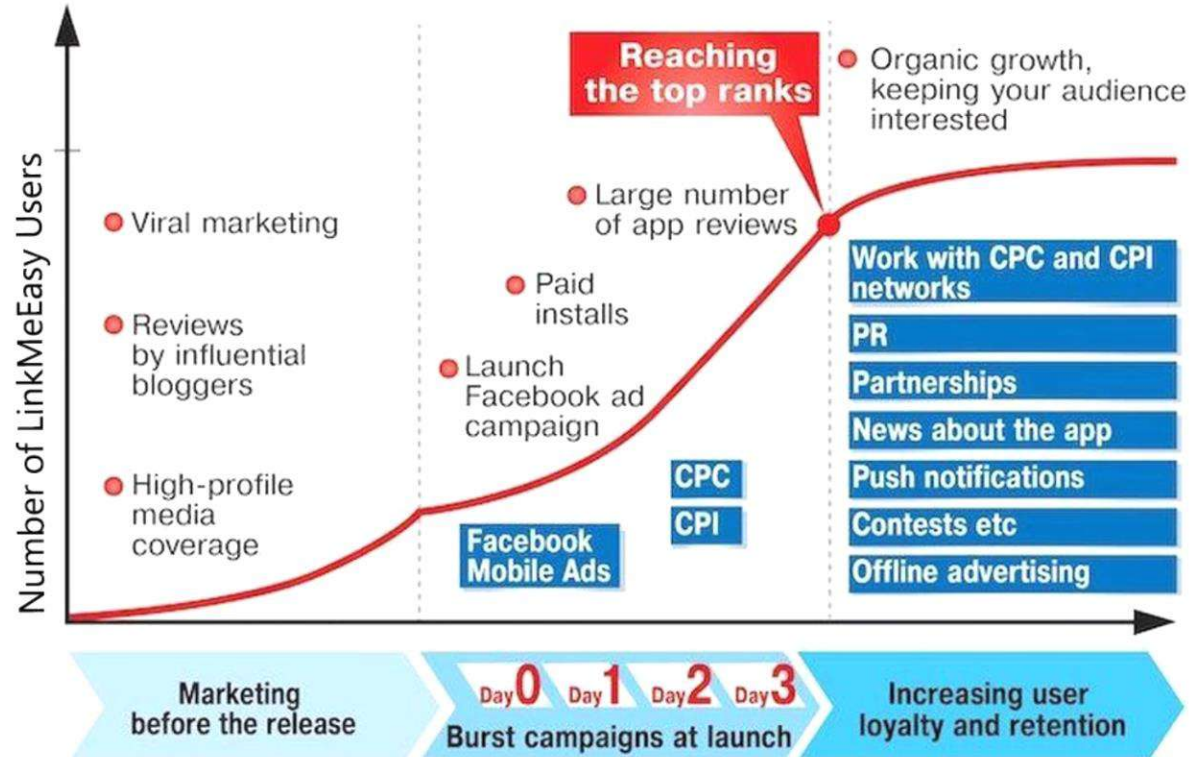
Description	BUDGET
MANAGER FOUNDER OR STRATEGIC MARKETING EXPERT (COORDINATOR)	250.000
MANAGER IT - CTO ENGINEER	250.000
MANAGER SENIOR AGILE PROJECT MANAGER - SCRUM	60.000
MANAGER SOFTWARE IOS/ANDROID ENGINEER - AZURE ENGINEER	60.000
TEMPORARY MANAGER RESPONSIBLE AS UI-UX / DESIGNER	60.000
DPO (PRIVACY)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

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
MEDIA 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
TOTAL LAUNCH ACTIVITY	9.150.000



USERS PENETRATION STRATEGY



PACCHETTI IN VENDITA

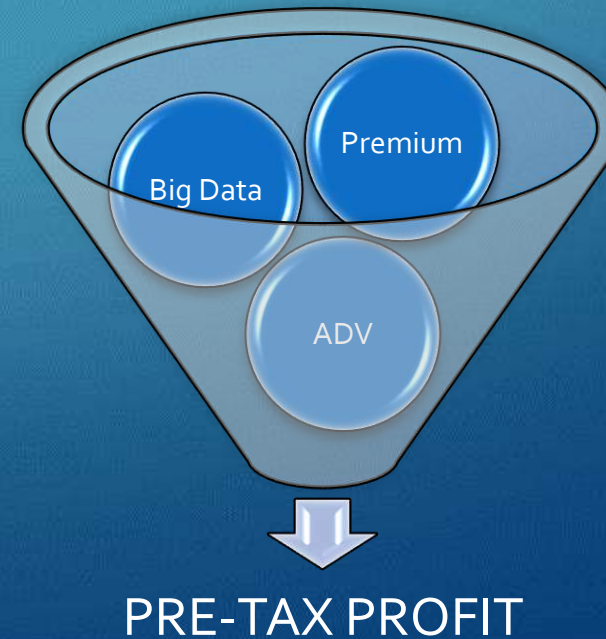
PACCHETTI PREMIUM VENDITA BIG DATA ADVERTISING

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

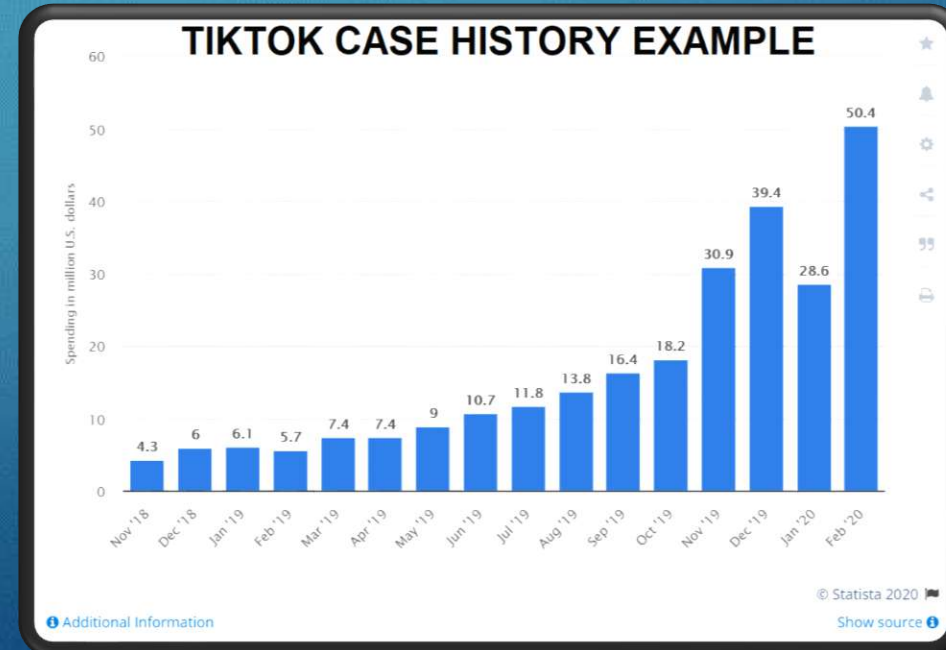
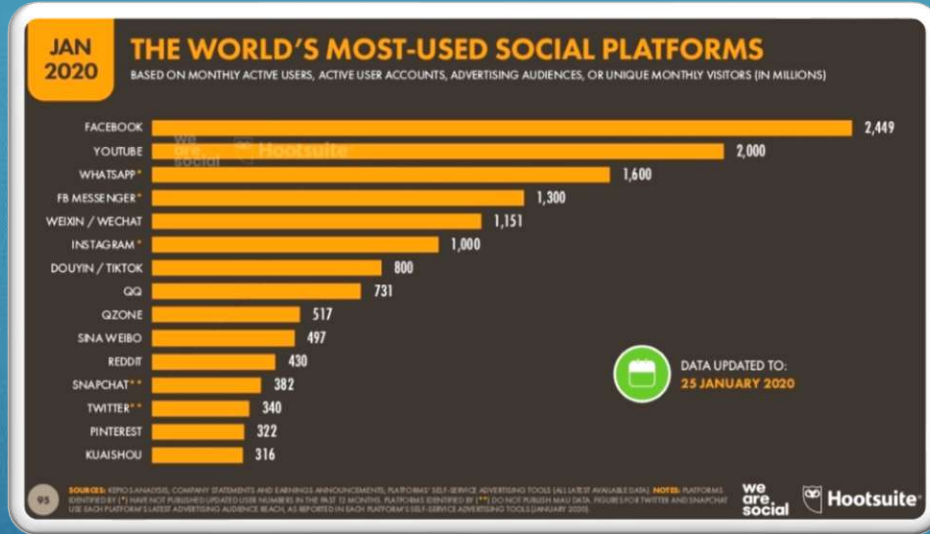
- **B2C pubblico:**
 - ✓ Creazione di carte personalizzate per i clienti, da distribuire sulla base di criteri di clustering scelti dal cliente stesso
 - ✓ Creazione di App Business HUB
 - ✓ Carte per ordini E-Commerce
- **B2C privato:**
 - ✓ Integrazione e autenticazione da parte del cliente su un sistema 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 invasivo è disponibile sulla app, capace di generare impressioni e gestire i clic verso lo scorrimento degli spot pubblicitari mentre si usa la app stessa



GLOBAL REFERENCE & TRENDS



FINANCIAL PROJECTION AND 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.

Assumption:			
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

UNDERLYING MAGIC



STATO ATTUALE, NUOVO ASSETTO AUSPICATO

Ricerca Capitali, Test Beta, Finalizzazione Servizi

10
giu

Il nostro lavoro e' orientato alla ricerca di un capital partner per andare sul mercato. Siamo in Continuous Delivery.

Al via negli Store!

10 lug

Pubblicazione dell'app in Apple Store e Google Play

Marketing, consolidamento struttura

8 set

Avvio del piano di Marketing definito in collaborazione con il capital partner per il lancio nelle aree selezionate. Avvio delle partnership per i servizi di supporto (amministrativo, IT)

2021

Si comincia a Vendere

7 dic

Avvio del piano di vendita con la formazione dei commerciali per i servizi Enterprise

2021

Avvio del piano di Acquisizioni

6 apr

Acquisto strutture per creazione di una stabile struttura nelle aree identificate per il lancio

2022



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



CREDITS



Email: paolo@linkmeeasy.com

Mobile: +39 3292184840

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/paolo-mario-aghem-9710a9b/>



Email: corrado@linkmeeasy.com

Mobile: +39 3407253246

LinkedIn: <https://bit.ly/corradopatierno>



Email: claudio@linkmeeasy.com

Mobile: +39 3483811785

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/claudio-cattabiani-a18419135/>

