



Overview

LinkMeEasy S.r.l.



Sommario

Lista di distribuzione	2
SITUAZIONE TIPICA DI CONTATTO O DI INCONTRO	3
Problema	3
Opportunità.....	3
Aspetto Strategico, Tecnico, Legale.....	3
ASPETTI SOCIALI E LEGATI AL BUSINESS.....	4
CONNESSIONE CONSAPEVOLE (e sicura)	4
NUOVO CRM	4
La app LinkMeEasy guarda oltre Google!.....	5
QUESTIONS & ANSWERS	6
ALCUNI ESEMPI	8



REVISIONI

Autore	Data	Versione	Approvato
Corrado Patierno	23/05/2021	1	Paolo Mario Aghem

LISTA DI DISTRIBUZIONE

Autorizzazioni	Nome e Cognome
Auditors	
	Paolo Mario Aghem
	Claudio Cattabiani
	Corrado Patierno
Autorizzato per la distribuzione	
	[Agente o Venditore]



SITUAZIONE TIPICA DI CONTATTO O DI INCONTRO

PROBLEMA

Quando incontri qualcuno per la prima volta o dopo molto tempo, per lavoro o per amicizia, oggi puoi avere due modi per restare in contatto e ricevere aggiornamenti automatici:

- a. Se disponibili, scambiare i biglietti da visita ed archiviare a mano i dati principali sul tuo cellulare nella rubrica. Solo le persone più ordinate inseriscono il biglietto da visita nei rilegatori per il business futuro (opzione non ecologica e "manutenzione nel tempo" difficile).
- b. Dettare il proprio numero di telefono, quindi richiamare la persona appena conosciuta, scrivere il nome e cognome, la e-mail, memorizzare chi è e quello che fa, il tuo interlocutore dovrà fare la stessa procedura per avere pochi dati...

OPPORTUNITÀ

La App LinkMeEasy ti permetterà in pochi click di ricevere il nuovo contatto nella rubrica e lo renderà disponibile anche sulle app di "Instant Messaging", ti consentirà di condividere i "social", rendere disponibili uno o più indirizzi "e-mail", fornire informazioni personali come skill professionali.

- Tutto ciò avverrà solo su entrambi i cellulari che hanno condiviso i dati.
- Tramite la app LinkMeEasy i nuovi contatti saranno subito visibili su WhatsApp, WeChat, Telegram ... ma anche su LinkedIn, Facebook, Instagram ... e verranno inseriti nella rubrica con nome e cognome (scritti correttamente), indirizzo e-mail, job description, età, interessi, foto profilo, informazioni per area di pertinenza. Gli indirizzi e-mail saranno recepiti direttamente da Outlook, facilitando in seguito l'uso immediato di uno o più account e-mail.
- LinkMeEasy permette di creare innumerevoli profili, di poterli aggiornare senza limiti, sia per lavoro che per la vita privata.
- LinkMeEasy attraverso le funzioni Bluetooth, QR Code o un link, permette lo scambio del profilo che, in base alla situazione e rispettando lo stato d'animo del momento dell'individuo, agevola lo scambio delle informazioni ritenute più opportune.
- Tutto ciò in conformità alla normativa vigente in tema di privacy essendo gestito dal singolo individuo.

LinkMeEasy ci incoraggerà a interagire di persona, a incontrare nuovi professionisti o nuovi amici, terminata la pandemia, più consapevoli di prima, torneremo a stringerci la mano, ad abbracciarci di nuovo ... fisicamente e non più prevalentemente in modalità digitale ed asettica, prima ci conosceremo e poi proseguiamo ad interagire invertendo il rischioso flusso oggi ampiamente diffuso.

ASPETTO STRATEGICO, TECNICO, LEGALE

LinkMeEasy SRL è oggi proprietaria del brand name, del marchio, del logo vettoriale, del dominio www.linkmeeasy.com, del sito web, ovviamente della app stessa (per Android e per IOS/iPhone; versione alfa e beta), dispone infine della tutela legale presso la SIAE; in sintesi la "business idea" resa concreta e pronta al lancio.



ASPETTI SOCIALI E LEGATI AL BUSINESS

La App LinkMeEasy colma un vuoto esistente: se prima per connettersi con un nuovo contatto era sufficiente fornire il nome/cognome ed il numero di telefono, oggi non basta più. Utilizzando LinkMeEasy, oltre 5 MLD di monthly user, potranno da subito utilizzare le app di messaggistica istantanea (WhatsApp, WeChat, Telegram ...), i social (LinkedIn, Facebook, Instagram ...), le e-mail (ne abbiamo tutti più di una), nonché' condividere skill professionali e preferenze personali, senza dover più scambiare innumerevoli link.

La App LinkMeEasy colma il gap tecnologico accumulato da 15 anni di estensione dell'uomo attraverso messaggistica, social e connessione via e-mail/web. Come detto non basta più un solo numero per connettersi e non è più sufficiente avere un solo ed unico profilo da trasferire.

3 click e LinkMeEasy renderà finalmente moderno il modo di connettersi con gli altri, per business o per friendship!

Per noi attuali partner della startup LinkMeEasy SRL rimane un punto fermo trovare un Capital Partner/Investitor per una cessione parziale (opzione preferita) o totale delle quote come evidenziato nel pitch e nel business plan.

CONNESSIONE CONSAPEVOLE (E SICURA)

Qual è il concetto di Connessione Consapevole?

Connessione Consapevole è un modo nuovo di interpretare le interconnessioni tra persone, dinamico, rispettando la privacy attuale e futura tra entità, che permette alle persone di avere il pieno controllo dei dati scambiati in ogni momento, azzerando la burocrazia nel richiedere cancellazioni, inserimenti in registri delle opposizioni, cancellare le ricerche memorizzate dai social etc.

LinkMeEasy, in qualsiasi momento, permetterà di "disconnettere" il profilo precedentemente scambiato con un interlocutore, anonimizzando i dati allo stesso e comunicando immediatamente la rimozione dei dati personali alle aziende eventualmente associate.

Questo concetto è utilissimo e riduce enormemente l'impatto della gestione della privacy anche per le Aziende partner, poiché i dati di profilo, verranno sempre letti realtime dai server di LinkMeEasy e, nel momento di una eventuale rimozione del trust tra utente ed azienda, la stessa avrà nei suoi sistemi solo un codice numerico, ottenendo pertanto l'immediata anonimizzazione dei dati anche nei loro sistemi, non rischiando più di incorrere in sanzioni pesanti per l'illecito trattamento dei dati personali.

NUOVO CRM

CRM: il software agognato da tutte le imprese.

CRM sigla di Customer Relationship Management è la traduzione operativa del concetto di marketing relazionale cioè il marketing orientato a costruire relazioni a lungo termine con i clienti. Negli anni si è trasformato in una disciplina dell'ingegneria informatica e gestionale che studia l'insieme delle attività necessarie per gestire la relazione tra un'azienda ed i suoi clienti.

I sistemi CRM esistono da circa 20 anni, hanno tutti tre capisaldi: le vendite, il marketing e il supporto/assistenza ai clienti nella fase postvendita.



Ultimamente il CRM ha iniziato ad abbracciare il mondo dei Social Network, divenuti un vero e proprio canale di comunicazione. I CRM, attraverso il Social Engagement integrano le interazioni scatenate sui Social Network e le Instant Messaging App (i famosi BigData). Questa parziale evoluzione ha prodotto un effetto oneroso non previsto: il dover continuamente presidiare i canali Social, anche per gestire e difendersi dalle reazioni negative pubbliche degli haters di professione.

Gli attuali sistemi CRM sono "passivi", in quanto devono essere alimentati di continuo e correttamente gestiti dal personale dell'azienda.

LinkMeEasy è l'evoluzione del CRM, inverte il "canale" di comunicazione, offre "micro servizi" agli utenti, i quali, grazie all'app alimentano attivamente e consapevolmente il CRM ed i relativi BigData. LinkMeEasy, inverte il flusso informativo, evolve il concetto di CRM e lo rende un vero e proprio sistema "attivo", integrando la vita digitale e fisica del cliente.

"DXP = CRM² -> DXRM"

"Digital and Physical Experience = Evoluzione del Social Engagement Customer Relationship Management -> Dynamic Experience Relationship Management"

Perché LinkMeEasy è un DXRM?

Perché sfruttando le informazioni generate dalle interazioni quotidiane fisiche e digital degli utenti (dati dai profili LinkMeEasy e dai risultati dei micro-servizi Premium ed Enterprise erogati), lega indissolubilmente le interazioni fisiche, virtuali e i processi offerti al cliente, creando un canale diretto B2B e B2C personalizzato ed alimentato dai clienti stessi.

LinkMeEasy conoscendo le interazioni fisiche dei clienti, permette un marketing di prossimità mirato, che attualmente i Social Network non sono in grado di fornire.

LA APP LINKMEEASY GUARDA OLTRE GOOGLE!

Google è un motore di ricerca per Internet da cui tutti partiamo per catalogare le risorse del Web già indicizzate (siti vetrina, siti e-commerce, siti di news ...). Google (come tutte le app di messaggistica, i social, i portali ...) ha numerosi algoritmi di indicizzazione che però non permettono agli utenti di restare aggiornati e connessi.

LinkMeEasy finalmente supera questo problema permettendo di stabilire e mantenere una relazione diretta perché aggiornata automaticamente con i propri clienti, fornitori, familiari, amici e semplici conoscenti.

LinkMeEasy è la prima app in grado di scambiare i profili più adatti tra interlocutori, aggiornarne i dati nel tempo, identificare se l'interlocutore fosse già presente in rubrica ed aggiornarlo, nonché rimuovere il proprio profilo dai device degli interlocutori quando non più di interesse. Queste funzionalità permettono di utilizzare agevolmente tutte le app di messaggistica istantanea (come WhatsApp, WeChat, Telegram ...), i social (LinkedIn, Facebook, Instagram...), i diversi account e-mail direttamente negli strumenti di posta (Outlook, Gmail...), nonché condividere file, skill professionali, preferenze personali.

Con LinkMeEasy il ruolo sarà finalmente attivo e non passivo, la "connessione consapevole e sicura" è infatti utilizzabile solo quando lo si desidera (prima ci si conosce, si condividono le informazioni in funzione del tipo di relazione e dello stato d'animo e si utilizza quanto trasmesso in rubrica o ricevuto). Quanto

5
di
9



sopra ed altro in soli 3 click invece di digitare, come facciamo oggi, in media 200/300 click per ogni contatto aggiunto per lavoro ma anche nel tempo libero. LinkMeEasy sarà indispensabile a tutte le età.

Dal lato business la app LinkMeEasy permetterà alle aziende di predisporre le offerte di prodotti e servizi sartoriali ed aggiornati di continuo in funzione della profilazione del singolo, ottenuta nel tempo. I clienti beneficeranno di attenzioni dedicate. LinkMeEasy, nella modalità Business, permetterà di creare una "connessione consapevole" anche tra il cliente e l'azienda che, attraverso un semplice mini-sito fruibile da qualsiasi piattaforma, potrà rilasciare aggiornamenti all'acquirente, che sarà contestualmente avvisato.

Come detto, il prospect di LinkMeEasy è di oltre 5 MLD di persone e la penetrazione massima ipotizzata è pari al 70%, proponendosi come la app che semplifica la connessione con le altre persone (o gruppi degli stessi) e con le Aziende. La sua diffusione sarà a prescindere elevatissima, verrà riconosciuta, come oggi è appunto per Google soprattutto da pc, un crocevia indispensabile: sarà la "regina di tutte le app" per la gestione da mobile!

QUESTIONS & ANSWERS

D: Perché la App LinkMeEasy non si trova già in App Store (Apple) e Play Store (Android)?

R: Si tratta di una scelta strategica aziendale. Avverrà quando LinkMeEasy Srl avrà la copertura finanziaria prevista dal Business Plan o dal ERR per il lancio.

D: LinkMeEasy, oltre ad essere socialmente utile, è anche un nuovo modo rivoluzionario di svolgere attività di CRM e gestione attiva da parte degli utenti dei Big Data?

R: Sì, assolutamente; saremo lieti di approfondire l'argomento in precedenza solo accennato, più sotto è disponibile un listino.

D: Per comprendere maggiormente il "progetto" LinkMeEasy, quali sono i documenti la cui lettura è ritenuta prioritaria?

Sono il Pitch ed il documento ERR con relativi allegati.

D: L'Expertise Tecnica risulta redatta da uno dei tre soci, perché non è stata richiesta ad un professionista esterno?

R: L'Expertise Tecnica è stata redatta in aprile 2020 da Corrado Patierno - PRO BONO - in tempi antecedenti alla sua entrata nella società LinkMeEasy Srl, con la finalità di predisporre tutta la documentazione (agli atti) per la partecipazione dell'Ente Nazionale della Trasformazione Digitale E.N.T.D. quale fornitore per la gara relativa alla App per tracciamento Covid-19 (poi chiamata Immuni), alla quale LinkMeEasy ha partecipato in quanto già pronta e su tecnologia Bluetooth, come richiesto dalla gara stessa. In settembre 2020, in seguito alle verifiche effettuate sulla App LinkMeEasy, Corrado Patierno ha ritenuto interessante entrare nell'assetto societario.

D: Quale è lo stato di avanzamento dello sviluppo tecnico della App LinkMeEasy?

R: La versione Alfa della App è stata sviluppata dal fornitore indiano Provab, la versione Beta2 è stata realizzata direttamente in Italia, da un Team di tecnici coordinati dal CTO di LinkMeEasy. Si tratta di una versione definitiva e potenzialmente rilasciabile sui due store, scalabile all'infinito, basata sul Cloud di



Microsoft e protetta da eventuali attacchi hacker, contenente tutti i servizi previsti, passata su sistema CRM (predisposto per la parte di gestione amministrativa, dell'elaborazione dei dati ed infine con la finalità di consentire l'intera gestione operativa di LinkMeEasy Srl). Il CRM permette anche la gestione delle richieste di assistenza tecnica da parte degli utenti. La Release candidate – RC1: conterrà piccole variazioni e correzioni di bug rispetto alla Beta2. Verrà generata dopo un periodo di diffusione della versione Beta2; (WhatsApp è stata diffusa in versione Beta2 per circa un anno).

D: Avete sviluppato la App presso il fornitore Provab in India. Oggi i codici sorgenti chi li detiene?

R: I codici sorgenti sono nella completa disponibilità di LinkMeEasy Srl in Italia. La gestione degli stessi è curata dal CTO Corrado Patierno, lo stesso dicasi per la versione Beta2.

D: LinkMeEasy funziona solo tramite la tecnologia bluetooth?

R: LinkMeEasy è progettata per poter funzionare su diversi canali digitali, quello bluetooth, di nostro primo interesse, è stato scelto per raccogliere i dati di interazione "FISICA" tra persone, dati ad oggi di estrema rilevanza per tutti i Big Player. Nonostante ciò, LinkMeEasy è già, con la versione Beta2 in grado di condividere i link del profilo su social/Messaggistica o altro, permettendo la condivisione remota.

D: Avete già una struttura operativa?

R: Il Team o struttura operativa, attualmente è costituito da Paolo Mario Aghem (Founder e CEO); Corrado Patierno (CTO); Claudio Cattabiani (DPO e Quality Manager), nonché' una serie di consulenti specializzati: Federico Botti (Legal); Marco Tognoni (CFO); Prabhu Mani (UI/UX Designer); oltre ai tecnici che stanno già collaborando con il CTO. Tale struttura sarà integrata come previsto dall'Action Plan.

D: Che tutele legali avete predisposto?

R: Seguendo le indicazioni del nostro Legale i soci hanno tenuto backup della corrispondenza in entrate/uscita relativa a LinkMeEasy. Il Pitch cartaceo è stato inviato ai soci tramite raccomandata. Di seguito il link per visualizzare il documento rilasciato dalla SIAE avente tutela legale internazionale. Questo tipo di tutela è stato indicato a LinkMeEasy Srl da consulenti legali esperti in materia brevettuale.

D: Il deposito in SIAE è equiparabile ad un brevetto?

R: Assolutamente sì, ai sensi dell'art 6 del D.Lgs. n. 518/1992, SIAE cura la tenuta del Pubblico Registro per il Software presso il quale possono essere registrati tutti i programmi per computer pubblicati che rispettino requisiti di originalità e creatività tali da poter essere identificati come opere dell'ingegno.

D: Tutti gli asset aziendali sono di proprietà della società?

R: Gli investimenti iniziali sono stati effettuati personalmente dall'ideatore Paolo Mario Aghem. Successivamente alla costituzione della società, nell'agosto 2018, tutti gli asset sono stati imputati amministrativamente alla società LinkMeEasy Srl.

D: Che tipo di società è LinkMeEasy?

R: Si tratta di società di capitali in Italia definita come S.r.l. iscritta alla CCIAA della Provincia di Parma (Italia). Stiamo valutando l'iscrizione alla lista delle Startup Innovative.

D: Per quale ragione il capitale sociale versato ammonta a soli €2.500,00?



R: La legge italiana consente, quando i soci sono più di uno, di versare i 2,5 decimi del capitale sociale di €10.000,00.

D: Per quale motivo si dovrebbe investire, acquisendo parte delle quote, nella società LinkMeEasy Srl?

R: Analizzando le ipotesi economiche riportate (vedi i file Excel), è facile comprendere che il moltiplicatore dell'investimento è di diversi ordini di grandezza. Inoltre, non si tratta della solita startup presentata allo step di semplice "Business Idea", bensì di un progetto già avanzato e pronto al lancio.

ALCUNI ESEMPI

LinkMeEasy è rivoluzionaria perché cambierà il modo di interagire di ciascuno di noi, permetterà a chi eroga prodotti o servizi di attivarsi proattivamente in modo mirato ogni volta che i Clienti decideranno di rendersi visibili mettendo a disposizione tramite la App una delle schede personali presenti nel proprio mobile e non in un server o in una banca dati gestita da altri, le schede attivabili singolarmente di volta in volta saranno corrispondenti alle principali aree di interesse della nostra vita.

Di seguito alcuni esempi implementabili dall'ecosistema LinkMeEasy.

1. Quando si entra presso un negozio di elettronica si potrà decidere di condividere l'elenco del modello di mobile, tablet, notebook, televisore ed altri elettrodomestici posseduti in modo da ricevere prodotti complementari/accessori, venire aggiornati in merito all'innovazione disponibile, alle offerte/sottocosto, in sintesi ricevere in tempo reale delle proposte in funzione del profilo trasmesso (ad esempio Apple o Android).
2. Analogo profilo mirato in caso di ingresso presso una catena della GDO per gli acquisti food e toiletries, conterrà informazioni in merito allo stile di vita ed alle abitudini di consumo del nucleo familiare, molto più semplicemente si potrà inserire il desiderio, ad esempio, di preparare una cena a base di pesce ed attendere pochi secondi per ricevere suggerimenti, ricettari e coupon.
3. Recandosi presso un ristorante si potrà da subito valutare una offerta in funzione della propria dieta, del credo religioso, del fatto che ci si dichiari vegetariani o vegani o più semplicemente del desiderio generico espresso di gustare un determinato alimento.
4. In caso di bisogno imprevisto se ci vedessimo obbligati a recarci presso una farmacia o ci trovassimo costretti al pronto soccorso/ricovero si potrà condividere solo la scheda sanitaria contenente eventuali patologie o allergie di cui soffriamo, interventi subiti in passato, farmaci abitualmente prescritti, in alcuni casi la app potrà evitarci l'aggravarsi della nostra condizione o perfino salvarci la vita.
5. Più ludico sarà recarsi presso uno store di abbigliamento se forniremo informazioni come le taglie che portiamo o se stiamo cercando abiti formali o casual aiutando i commessi nel servirci più rapidamente ed in modo mirato.
6. Trovandoci al check-in presso la reception di un albergo potremo vederci già offerto l'ingresso presso la SPA, la palestra o il servizio di lavanderia/sartoria in funziona di quanto richiesto e predisposto nella app già mentre eravamo in auto o in taxi.
7. Analogamente potremo fornire alla nostra agenzia viaggi (tradizionale o online) le indicazioni di voler trascorrere una vacanza al mare in estate nel Mediterraneo ma sarà utile predisporre le nostre



preferenze per un posto affollato, con molte discoteche e pub come Ibiza o Porto Cervo piuttosto che, nello stesso periodo, richiedere un luogo tranquillo e per pochi a Patmos o a Stromboli

8. Situazione simile entrando presso un book store e dichiarando di essere appassionati di triller e di libri di marketing non verremo bersagliati da proposte inerenti ad esempio fumettistica vintage o romanzi d'amore ...

Nel Listino, sono esemplificati i servizi Plus ed Enterprise già configurabili, nulla toglie di poter implementare nuove funzionalità ad hoc, l'ecosistema LinkMeEasy nasce proprio per ingegnerizzare nuovi scenari in modo rapido.