

Spett.le

**Link Me Easy s.r.l. – P.IVA 02879790349**

Viale Duca Alessandro 4

43123 Parma (PR)

c.a. dott. Paolo Mario Aghem

**Oggetto:** AGGIORNAMENTO PERIZIA TECNICA LME – ANALISI DELLA CONCORRENZA A GENNAIO 2021.

*Protocollo: PERIZIA LME 02 del 16/2/2021*

Gentile Dott. Aghem,

facendo seguito agli ultimi accordi intercorsi, Le invio in calce l'aggiornamento perizia in oggetto.

Resto a disposizione per ogni ulteriore informazione o chiarimento e nell'attesa di un positivo riscontro, colgo l'occasione per porgerLe cordiali saluti.

Milano, 16 febbraio 2021

**Corrado Patierno<sup>1</sup> ditta individuale**

Email: [corrado.patierno@mensa.it](mailto:corrado.patierno@mensa.it)

Mobile: +39 340 725 32 46

---

<sup>1</sup> d'ora in poi anche definito come "il professionista".





16/02/2021

# Aggiornamento Perizia Tecnica

Software LME – Analisi della  
concorrenza



Corrado Patierno

## Sommario

<b>1</b>	<b>Scopo del documento</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Termini</b>	<b>3</b>
2.1	Attività	3
2.2	Figure coinvolte / Competenze	3
2.3	Conflitti di interesse	3
2.4	Deliverable	4
<b>3</b>	<b>Stima e prezzi di fornitura</b>	<b>4</b>
<b>4</b>	<b>Condizioni di fornitura</b>	<b>4</b>
4.1	Modalità di accettazione	4
4.2	Durata	5
4.3	Responsabilità	5
4.4	Riservatezza	5
<b>5</b>	<b>Expert Evaluation</b>	<b>6</b>
5.1	Valutazione documentazione	6
5.1.1	<i>Descrizione del Software</i>	6
<b>6</b>	<b>Chiusura</b>	<b>10</b>



## 1 SCOPO DEL DOCUMENTO

---

In riferimento ai colloqui intercorsi con la società Link Me Easy s.r.l. e nella persona del titolare della quota massima della società, il dott. Paolo Mario Aghem, è stata richiesta una valutazione tecnica ed economica del software presentato come LinkMeEasy<sup>2</sup> in Aprile 2020. Durante il periodo intercorso tra Aprile 2020 e Gennaio 2021, LME si è arricchita di funzionalità (come esemplificato e suggerito nella prima perizia), pertanto si rende necessario un aggiornamento dell'analisi della concorrenza secondo i nuovi ambiti toccati dal software stesso.

L'obiettivo è quello di offrire un documento standard al fine di garantire che il servizio appositamente commissionato sia svolto con cura e affidabilità.

La metodologia adottata sarà l'analisi della documentazione in essere, riportando in *corsivo azzurro* le sezioni importanti riferite all'ambito, in *arancione* gli ambiti/azioni di miglioramento, in *rosso* i rischi (intesi come rischi di progetto, si badi, non in termini negativi, ma in termini di elementi da migliorare nel tempo), in *verde* le qualità espresse e riscontrate nel software.

## 2 TERMINI

---

Il presente documento non è valido o utilizzabile per fini legali o contrattuali. Si declina qualsiasi responsabilità presente e futura sia legale che economica. Il professionista, effettua la valutazione esclusivamente a titolo personale in qualità di esperto tecnico *pro-bono*.

### 2.1 ATTIVITÀ

---

L'attività sarà svolta eseguendo i passi concordati con il richiedente:

1. Studio e Valutazione dell'idea
  - a. Studio documentazione fornita
  - b. Ipotesi di posizionamento nel contesto odierno
  - c. Obsolescenza ed Eventuale piano di manutenzione upgradativa

### 2.2 FIGURE COINVOLTE / COMPETENZE

---

L'attività sarà organizzata ed erogata dalle seguenti figure:

- Corrado Patierno, il cui curriculum professionale è disponibile quale allegato.

### 2.3 CONFLITTI DI INTERESSE

---

---

<sup>2</sup> d'ora in avanti semplicemente LME.

Il rapporto intercorso tra il professionista e la società Link Me Easy s.r.l. è puramente professionale. Attualmente il professionista ricopre anche il ruolo di CTO nonché è entrato a far parte della compagine sociale, proprio a fronte delle idee fornite nel primo documento steso.

La scelta di effettuare lo studio *pro-bono* è stata fatta perché LME nel mese di Febbraio 2020 è entrata a far parte di uno studio più ampio denominato Link Me Easy System, il cui autore è il presente professionista, finalizzato all'emergenza Covid-19 e presentato al Ministero Italiano quale sistema per il track consapevole degli spostamenti. LinkMeEasy s.r.l. ne era parte integrata.

## 2.4 DELIVERABLE

Si rilascia il presente documento e gli eventuali allegati.

## 3 STIMA E PREZZI DI FORNITURA

In base alle informazioni in nostro possesso e dagli accordi intercorsi, si offre:

N	Descrizione	Unità	qta	Tariffa unitaria
<b>ANALISI E REDAZIONE</b>				
1	Attività di consulenza remota	gg/uomo	10	500,00 €
	PREZZO			5000,00 €
	PRO-BONO			-5000,00 €
	<b>PREZZO TOTALE</b>			<b>0 €</b>

**N.B.:** Tutti i costi di trasferta sono esclusi dalla presente offerta.

**N.B.:** Le tariffe si intendono quali operazioni non soggette ad IVA.

**N.B.:** Il prezzo è INCLUSO bollo fatture e 4% rivalsa Gestione Separata INPS del professionista.

## 4 CONDIZIONI DI FORNITURA

### 4.1 MODALITÀ DI ACCETTAZIONE

Il presente documento non necessita di accettazione formale, l'uso e la sua distribuzione sono a cura dello stesso cliente, che manleva il professionista da qualsiasi azione legale nei confronti dello stesso da chicchessia sia per la produzione che per i contenuti del presente documento.

#### 4.2 DURATA

---

Il presente documento è da considerarsi valido per mesi 3 dalla data di produzione, dopodiché sarà necessaria una eventuale revisione del presente documento.

#### 4.3 RESPONSABILITÀ

---

In qualsiasi caso il professionista coinvolto non sarà responsabile, per qualsiasi ragione, degli eventuali danni, di qualsiasi tipo, derivanti dall'uso improprio di tale documento.

#### 4.4 RISERVATEZZA

---

Il professionista si impegna e impegna il proprio personale a non rivelare a terzi qualsiasi informazione riservata relativa a prodotti, piani e attività del Cliente, di cui possa venire a conoscenza nell'ambito delle attività sopra descritte, inoltre non potrà vantare nessun diritto brevettuale in termini di rivalsa sul Cliente/Committente, rispetto alle tecnologie analizzate e studiate derivanti dalla collaborazione e su informazioni provenienti dalla collaborazione con il Committente; altresì il professionista detiene i diritti intellettuali e morali delle soluzioni rispetto a terzi non inerenti il presente contratto/documento.

## 5 EXPERT EVALUATION

---

### 5.1 VALUTAZIONE DOCUMENTAZIONE

---

#### 5.1.1 DESCRIZIONE DEL SOFTWARE

---

Il software in questi mesi ha assunto una caratterizzazione più completa. Nello specifico sono state identificate diverse aree di attacco, che ne fanno un ecosistema poliedrico.

Non può esistere una descrizione del software comune a tutte, ma ogni superficie di attacco avrà la Sua specifica tecnica-descrittiva, nonché la sua finalità di business.

##### 5.1.1.1 SUPERFICIE DI ATTACCO: GESTIONE DEI PROFILI DELL'UTENTE, SCAMBIO DEI PROFILI CON ALTRI UTENTI.

---

In questa area LME si posiziona quale gestore innovativo delle informazioni da scambiare con altri utenti.

La parte innovativa è nel fatto di non gestire semplicemente un contatto (in formato vcard), ma di essere in grado di assorbire qualsiasi informazione l'utente voglia ivi inserirvi, permettendo all'utente destinatario di visualizzarne il contenuto. Quindi è possibile creare profili altamente verticali e decidere liberamente quale di questi condividere.

Una altra parte altamente innovativa è nell'aggiornamento remoto delle informazioni sui terminali degli utenti con cui si è condiviso il profilo, di fatto azzerando il concetto di obsolescenza del contatto (cioè delle sue informazioni), niente più numeri vecchi ed in disuso; oppure Link non più raggiungibili.

Ultima ma non meno importante innovazione è nel concetto di privacy delle informazioni: l'utente, potrà in qualsiasi momento rescindere la condivisione con un utente, di fatto cancellandosi quale contatto nella rubrica del destinatario (il contatto permane per un tempo di 6 mesi quale "in cancellazione" per evitare che il sistema possa essere usato per effettuare truffe).

##### 5.1.1.1.1 ANALISI DELLA CONCORRENZA

---

- Software di analisi dei biglietti da visita (CamScanner, Office Lens).  
Questi sw eseguono una foto e poi una scansione ocr del bigliettino da visita, riportando poi i contatti in rubrica. Sono software farraginosi nella procedura, che richiede un minimo di cura per lo scatto della foto, inoltre spesso sono imprecisi sulla parte ocr, soprattutto in caso di lingue arabe/orientali.
- Software di cattura informazioni contatti e distribuzione (Truecaller).  
Questi software effettuano l'identificativo del chiamante accedendo a basi dati proprietarie/pubbliche, permettendo di importare parzialmente le informazioni del chiamante in rubrica. Spesso le basi dati sono obsolete o non corrispondenti alla realtà.
- Standard internazionale di scambio biglietti da visita in formato .vcard .vcf

È Ad oggi lo standard internazionale per lo scambio di informazioni di contatto, usato da tutti i software in commercio.

- Sistemi di scambio .vcard .vcf via NFC per i device moderni  
Alcuni telefoni di ultima generazione, permettono lo scambio via NFC dei .vcard o .vcf, facilitandone la trasmissione.

LME semplifica tutta questa fase, permettendo uno scambio di informazioni molto più completo tra gli attori coinvolti, sia in formato standard, sia in un formato proprietario più completo di LME. Al momento LME copre la parte di semplificazione del biglietto da visita, coprendo (ripetizione del termine) tutte le features dei concorrenti, facilitandone l'uso e la trasmissione, sia in modo attivo/attivo, sia in modo attivo/passivo, tecnica quest'ultima non usata da altri sw commerciali comuni.

#### 5.1.1.2 SUPERFICIE DI ATTACCO: SERVIZI PREMIUM ED ENTERPRISE – CRM

In questa area LME offre una serie di servizi integrati oggi emessi da più piattaforme che non lavorano in modo coordinato e sinergico: CMS, CRM, ASM, ERP etc.

L'obiettivo di LME non è sostituirsi alla concorrenza, ma offrire servizi agli utenti da parte delle aziende, ottenendo dati.

##### 5.1.1.2.1 ANALISI DELLA CONCORRENZA

A differenza dei software normalmente in commercio, quali CRM o similari, LME presenta i suoi servizi come micro "verticali" indipendenti (esempio: Badge dell'impresa e temporanei; Mini e-store; Gestione code sportello; Tessera punti; ecc..). Ogni singolo verticale ha la sua specifica interfaccia ed è pensato per svolgere la sua funzione e solo quella. I dati possono essere gestiti in modo unico, ma questa flessibilità, permette di sviluppare in futuro altri verticali pensati su specifiche esigenze.

Alcuni di questi verticali hanno specifici concorrenti.

Tralasciando le funzionalità che sono necessarie alla gestione del sistema, possiamo identificare come funzioni in concorrenza:

Sezione ADV:

- Pannello di Advertising per promuovere la propria attività.
- Inserimento della ricerca attività collegate nel network LinkMeEasy.

Questa specifica sezione, come ovvio è in concorrenza con tutti i sistemi oggi dotati di ADV (social network, Google) e le varie directory esistenti (Pagine Gialle ...).

Il Listino di LME è costruito in modo da essere concorrenziale con il sistema ADV di Facebook (ad oggi quello più completo), fornisce un sistema di ADV innovativo (passaparola). Il servizio



di directory è presente solo per fornire un rapido servizio di ricerca agli utenti e non è pensato per essere concorrente delle directory esistenti.

**Funzioni:**

- **Badge dell'impresa e temporanei.**

Esistono diversi fornitori di servizi che erogano la timbratura virtuale. Quello più simile è <https://www.geo-badge.com/>

Rispetto Geo Badge, LME offre l'integrazione con altri servizi. Il costo di LME, in versione Enterprise è inferiore, addirittura non paragonabile per la versione Plus.

- **Link di affiliazione e qrcode per la condivisione social.**

Esistono vari servizi anche gratuiti in grado di farlo. LME può condividere link a tutti i social esistenti. Il servizio comunque non ha costo.

- **Mini e-store con pagamento in loco alla consegna.**

Esistono vari servizi in grado di creare store virtuali, i prezzi variano da 10€ mese a 30€ mese. LME è molto meno costoso a parità di prestazioni, inoltre è integrata con altri servizi, come la tessera punti.

- **Tessera punti elettronica.**

Normalmente è un servizio che viene rilasciato affiancato ad un portale ed ivi integrato. LME permette a qualsiasi negoziante di creare la propria tessera punti a costo zero.

- **Gestione code sportello e prenotazioni remote (booking).**

Esistono dei sistemi spesso associati ad hardware per la gestione delle code allo sportello. Esistono anche alcuni plugin per wordpress, da integrare in siti non professionali. Esiste anche qualche App, gratuita per i clienti ma a pagamento per il gestore. Tutte necessitano di un professionista per l'implementazione. In LME è pressoché automatico, quindi minori costi di gestione per l'impresa.

- **Gestione Assistenza tecnica / comunicazioni dal cliente verso l'impresa.**

Questa funzione è sviluppabile in modi diversi. Si può creare una pagina per l'invio di feedback dall'utente all'azienda (di solito convertita in email), si può pensare ad un sistema più professionale come un CRM. Nessuno però apre un canale diretto di comunicazione con il cliente. I passaggi sono sempre per email/telefono/chat. LME si posiziona al livello più alto della gestione dell'assistenza, permettendo di aprire ticket che non sono di pura assistenza, ma anche per richieste più o meno generiche. In questo modo può essere possibile gestire qualsiasi servizio, dalla richiesta autenticata di un servizio particolare alla risoluzione di problematiche relative ad un ordine effettuato.

- **Pagina di promo e tracciamento interazioni utente sulla propria area.**

Esistono diversi sistemi per avere servizi simili: siti web, pagine social, pagine nelle directory relativamente alla "presenza online", nessuno di questi però restituisce statistiche di uso (a meno di siti estremamente complessi e costosissimi); per la parte engagement invece,



esistono vari sistemi di email marketing, che sempre più spesso finiscono in SPAM. LinkMeEasy invece riesce a dare le statistiche di uso e di engage dell'utente.

- Messaggi push (nell'area relativa all'impresa) per comunicazioni dall'impresa al cliente.  
Solo chi ha già una app può usare i messaggi push. Ad oggi sono usati solo per promo e questo spesso porta alla disinstallazione dell'App stessa.
- "Ask and LinkMe"  
Ad oggi non esiste un servizio paragonabile universale. Ci sono dei servizi per professionisti che si avvicinano ma effettuano sol quel servizio specifico (ProntoPro o Ask).
- **SERVIZI PLUS POTENZIATI**  
Analizzando i servizi plus potenziati, questi danno caratteristiche più paragonabili ai costi di sistemi enterprise anche citati nelle sezioni precedenti.
- Gestione della timbratura remota (geolocalizzata) dei dipendenti.  
Concorrenti simili: [geo-badge.com](http://geo-badge.com)
- Gestione Biglietto da visita dell'impresa.  
Non sono presenti sistemi di gestione dei biglietti da visita enterprise. Solo sistemi virtualizzanti (qr code o link) che non sono integrati con la gestione dipendenti.
- Gestione dipendenti e del network fisico degli agenti/venditori, accedendo alle informazioni delle persone con cui viene scambiato il biglietto da visita dell'impresa ed al contempo, la possibilità di variarne il contenuto da remoto sul cellulare del destinatario (ad esempio al cambio del venditore di riferimento).  
Innovazione, non esistono sistemi paragonabili.
- Badge dell'impresa e temporaneo su smartphone.  
Come citato in precedenza, esistono dei sistemi fatti in casa o software saas come geo badge.
- Autenticazione single sign on con il portale dell'impresa (se presente, ove non presente, LinkMeEasy fornirà dei servizi standardizzati tramite la Sua piattaforma) permettendo la connessione con il dipendente direttamente nella sua area di lavoro (rendendo disponibili ad esempio: nota spese, download buste paga, richiesta ferie, avvisi, privacy, regolamenti, calendario attività, feedback e sondaggi, Area Sales: Gestione offerte, ordini, fatture, Report Assistenza Tecnica / Amministrativa).  
Il concetto di aggregatore utente-centrico è una chimera per molte aziende. Trovandosi però di fronte spesso a soluzioni diverse per diversi problemi, diviene spesso impossibile aggregare tutto in modo centralizzato se non con spese esorbitanti. LME consente di ridurre il patchwork di applicazioni che l'utente deve avere per svolgere la propria attività.
- Reportistica avanzata su uso e adozione dell'App e dei contenuti.  
Quasi nessuna app fornisce queste informazioni.
- Sistema di notifica istantanea via App.



Questa parte, un po' più tecnica, permette di integrare altri software con LME per consentire la notifica istantanea di operazioni direttamente sullo smartphone del singolo.

- Accesso all' area Big Data.

Questa sezione permette ricerche statistiche sugli utilizzatori di LME. La concorrenza è fatta di aziende che trasformano ed elaborano i dati, fornendo già dei risultati. LME permette la consultazione dei dati grezzi.

## 6 CHIUSURA

---

Tale esposizione è frutto di una analisi imparziale, avulsa da qualsiasi interferenza. Va però dichiarato che il professionista incaricato è attualmente anche Socio e CTO di LinkMeEasy a far data dai primi di settembre 2020, quindi circa 6 mesi prima rispetto la prima stesura del presente documento.

Corrado Patierno