

## 1 LME UPGRADE FEATURES

---

La app LinkMeEasy è stato ad oggi realizzata mascherando parzialmente alcune features che saranno il vero CORE dell'applicazione. La ragione per cui è stato fatto è insita nella tutela della proprietà intellettuale, in sintesi per non rendere copiabile quelle che sono le progressive feature di business.

LinkMeEasy non è solo connessione e scambio di informazioni tra persone o gruppi, ma vuole essere anche il collettore delle interazioni fisiche e virtuali di una persona. Proprio come il concetto di LINK, cioè di collegamento, di catena. Questo avviene per tutti i profili generabili. Sarà quindi possibile inserire all'interno un numero indefinito di link, dal proprio profilo LinkedIn (business) a quello Facebook, Instagram, Pinterest, TikTok, Badoo, Twitch ... (friendship) a quelli semplicemente di interesse (siti, portali ...). Queste informazioni possono poi essere smistate su più profili predisposti per l'utente direttamente tramite LinkMeEasy, creando in sintesi diversi profili friendship o business in funzione della relazione della connessione.

Si ricorda che già oggi con 3 click (e non almeno 200), oltre ad una serie di dati che andranno a creare di fatto un mini-sito personale la app LinkMeEasy consentirà l'utilizzo consapevole di tutte le app di messaggia istantanea (Whatsapp, Wechat, Telegram, Skype, QQ ...) entrando il nuovo contatto, o il contatto aggiornato, direttamente in rubrica!

LinkMeEasy inoltre sarà un HUB di informazioni. In pratica, all'aggiornamento dei propri dati su un profilo, questo si propagherà verso le persone che sono state connesse tramite la app, quindi verranno eliminati i numeri obsoleti o non più utilizzati, non esisteranno più profili "spenti circolanti" ad intasare la rubrica personale.

Per tali ragioni LinkMeEasy nell'intero panorama della gestione dei contatti è innovativo, poiché inverte il concetto di aggiornamento da passivo ad attivo e ne gestisce le connessioni fisiche.

Un altro Enhancement già programmata ed in fase di sviluppo, contestualmente al check finale prima di posizionarla nei 2 store, è la creazione di una app apposita di tipo HUB per gli esercizi commerciali o per chi, con abbonamento premium, desidera ricevere connessioni e rilasciare il proprio profilo commerciale (diverso da quello di business semplice). L'idea che sta alla base di questo altro aspetto è che all'interno di Organizzazioni (ad esempio esercizi commerciali o catene della GDO, punti vendita in franchising, fiere, mezzi di trasporto collettivo come compagnie aeree/navali/ferroviarie, impianti di risalita sciistici, luoghi di aggregazione sportiva come gli stadi o i palazzetti ... o quant'altro abbia rapporti con il pubblico/utenti/fan, in modo che il nostro user consapevole, possa inviare il profilo scelto all'HUB dell'Organizzazione che risponderà con il proprio profilo commerciale con offerte di prodotti o servizi.

La sezione premium inoltre, potrà contenere anche servizi accessori serviti sempre da LinkMeEasy in esclusiva.



Il sistema LME permetterà anche di integrare il software con la possibilità di applicare un filtro in invio/ricezione dei profili secondo determinate caratteristiche (esempio "cerca profili" vicini ed attivi in ricezione solo per chi ha nel proprio profilo un interesse riservato come il collezionismo o una passione che preferisce non ostentare come il fatto di essere armatore di una imbarcazione, l'orientamento sessuale per la ricerca di partner o l'apertura a relazioni occasionali tra adulti ..., tutto questo permetterà a LinkMeEasy di diventare anche un "filtro di riconoscimento e garanzia di riservatezza" permettendo un approccio senza esporsi sempre al pubblico generico, o comunque riducendone il perimetro e la numerica.

In sintesi LinkMeEasy consente attività che tutte le altre applicazioni al mondo non consentono:

- 1) gestione della "connessione consapevole" via bluetooth
- 2) permette di tracciare le connessioni "fisiche" tra persone e tra persone ed aziende
- 3) consente "da remoto" di aggiornare il proprio contatto sulla rubrica del ricevente, quindi aggiornare il proprio profilo, i propri link di app e siti, il proprio status lavorativo o personale, i diversi numeri di telefono, l'azienda per cui si lavora o gli studi che si seguono, gli indirizzi civici volendo essere reperibili ...

Questo aspetto strategico e tecnico permette all'utilizzatore di ridurre drasticamente i numeri inattivi, ma anche gli indirizzi email e quanto altro oggi deve di volta in volta memorizzarsi o aggiornarsi manualmente.

Questa ultima riflessione avrà un duplice effetto interessante per gli azionisti:

- a) monitorare il network e dare un feedback sui contatti aggiornati (in modo da sapere quali sono eventualmente ormai obsoleti o che eventualmente non hanno più la app installata o attiva)
- b) aggiornare costantemente il proprio network al di fuori dei normali canali di messaggistica, social, via email (esempio, sottostare obbligatoriamente agli algoritmi di proposizione dei propri post o articoli delle piattaforme social come LinkedIn, Whatsapp, Telegram, Facebook, le DEM via email, commenti online su siti/quotidiani ... offrendo a tutto il proprio network l'aggiornamento automatico in tempo reale)

Con questi presupposti l'idea strategica è di aggiungere servizi a LinkMeEasy ENTERPRISE/PREMIUM a pagamento, esempio "la rubrica aziendale", ove il datore di lavoro, come suo diritto, ottiene tutti i numeri (ma anche tutto il "network" che ogni dipendente vuole condividere con altri, come i propri articoli interni, post su LinkedIn, siti interni dei gruppi di lavoro ...)

Il dipendente potrà ad esempio anche fare "check-in e check-out" remoto con posizione GPS per il remote-working o per tracciare gli appuntamenti con Clienti e Fornitori.

Inoltre, il dipendente "condividerà" automaticamente e quindi agevolmente il suo biglietto da visita con i Colleghi, Clienti e Fornitori; l'Azienda sarà a conoscenza del network professionale di ogni dipendente che abbia fornito il biglietto da visita LinkMeEasy aziendale, aggiornando i contenuti e verificare le propagazioni sui contatti.



Qualora un dipendente lasciasse l'azienda, quest'ultima potrà effettuare un passaggio di consegne dovuto con un altro collega, che a quel punto sarà automaticamente sostituito nelle rubriche aziendali dei Clienti e Fornitori (naturalmente, quanto sopra non vieta lo scambio anche del biglietto come privato previa autorizzazione in linea col GDPR sulla Privacy).

Quindi il sistema LinkMeEasy ENTERPRISE, oltre a monitorare il network dei Clienti e Fornitori (cambiando spesso i contenuti comuni dei biglietti da visita, esempio mettendo un link pubblico di articoli, che se correttamente impostati su una piattaforma di track potrebbe fornire anche il feedback dell'apertura), potrà gestire il suo parco commerciale secondo una modalità che ad oggi non è stata pensata!

Naturalmente, la stessa piattaforma, potrà essere costruita con una identità generica e creare degli HUB per negozi.

La mole di dati ed il controllo offerto sarebbero il top del mercato, oggi non esiste nulla di simile!

Quanto può offrire la app LinkMeEasy, inclusi gli imminenti sviluppi futuri integrativi, è ovviamente applicabile, contestualizzandolo, alle relazioni definite friendship.

**Possiamo quindi definire gli sviluppi futuri dell'applicazione, da comunicare mensilmente per tenere alto l'interesse ai diversi step, dividesibili in quattro ambiti:**

1. Revisione della scheda privata con un meccanismo di gestione delle cerchie di esclusione e di match delle preferenze, decidendo cosa si vuole inviare come profilo privato e quali criteri devono essere rispettati per la ricezione dei profili privati, anche i più intimi. Ciò permetterà lo scambio dei dati e la scelta di virtualizzare l'incontro su altre piattaforme (Meetic o Badoo, ma anche Facebook o Whatsapp). Il sistema potrà funzionare con un encrypt End2End cambiando le chiavi ogni 15 minuti (con protocollo BLE) per garantire inizialmente l'anonimato.
2. B2C Pubblico : Area riservata sul backend di LinkMeEasy. In quell'area è possibile effettuare una serie di configurazioni per creare schede verso i clienti che raccolgano link pubblici, esempio: creare delle schede per cap/comune/zona con i "volantini" dei propri punti vendita, il link all'app dell'insegna, avvisi, promozioni od offerte. Tutto potrà essere taggato con un dizionario messo a disposizione per permettere il match degli interessi e proporre all'utente all'apertura di LinkMeEasy prima i propri interessi. Si prevederà una sezione specifica su LinkMeEasy che mostrerà in prima vista un menù ad albero con le varie "insegne" Business, successivamente, sempre navigando permetterà di accedere ai link. I link dovranno essere pubblici, cioè senza autenticazione, ed offriranno servizi o file predisposti sui server del Business. Tali aree saranno personalizzabili dall'utente con file personali, come ad esempio lo scatto della foto della tessera punti. L'attività è sempre Utente->Business e quindi niente spam, niente invasività: ruolo attivo e non passivo. In un Centro Commerciale, potrà scaricare la mappa dei vari punti vendita; in un preciso punto vendita, associarsi ed ottenere il volantino, sconti, riferimenti (nome commessi), numeri di

telefono ... . Oppure in caso di fiere, qualora LinkMeEasy venisse sponsorizzato quale app dell'ente fiera, potrebbe facilitare il contatto Consumer/Business, riducendo il costo in Hostess per l'espositore, che non dovrebbe più compilare, leggere barcode, o raccogliere e la sera catalogare numerosi biglietti da visita.

E' altresì possibile aggredire il mercato delle piccolissime imprese di quartiere, mettendo a disposizione tramite LinkMeEasy stesso, un mini-store, per poter creare facilmente i prodotti da vendere, viceversa permettendo all'utente fruitore di poterli selezionare e poter inviare l'ordine via instant messaging (messenger, whatsapp, telegram, etc..) al commerciante, in modo da poter preparare anticipatamente la merce, lasciando al cliente solo il dover passare (o ricevere a domicilio) la merce. Questa opzione totalmente gratuita, potrebbe divenire "killer app" proprio in questa fase Covid-19.

3. B2C Privato: come per ilBTC Pubblico, ma permettendo l'autenticazione dell'utente via protocollo oauth (Open Authorization), dando accesso ad aree riservate personali. Con appositi connettori via cloud sarà possibile integrare i propri CRM (per loyalty ma anche per servizio di assistenza prodotto/cliente).
4. B2E (employee): questa sezione specifica permetterà all'azienda di gestire sia un'area pubblica, che una privata dell'employee via login. In questo modo sarà possibile inviare link di informative globali, ma anche offrire i link autenticati delle buste paga o altra documentazione personale al dipendente. Sarà altresì possibile, inviare messaggi push al dipendente per avvisarlo di azioni o di notizie importanti (esempio, richiamo in servizio per contratti a chiamata, oppure avviso dell'assegnazione di turni da remoto). LinkMeEasy permetterà anche il check in/check out remoto con tecnologia barcode/bluetooth/GPS del dipendente (timbratura virtuale). Questa opzione potrebbe essere inserita in un pacchetto Premium a pagamento per le aziende.

<sup>1</sup> Segnaliamo che Facebook ha recentemente acquisito il 10% di una azienda indiana che si occupa di B2C e pagamenti, per integrare ordini e pagamenti tramite Facebook/Whatsapp. Il valore della transazione non è pubblico, ma si stima si aggiri intorno a 7 BLN \$.

