

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: PERIZIA TECNICA E VALUTAZIONE ADERENZA ECONOMICO DOCUMENTALE DELL'APP LME

Protocollo: PERIZIA LME 01 del 27/4/2020

Gentile Dott. Aghem,

facendo seguito agli ultimi accordi intercorsi, Le invio in calce la 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, 27 aprile 2020

Corrado Patierno¹ ditta individuale

Email: corrado.patierno@mensa.it

Mobile: +39 340 725 32 46



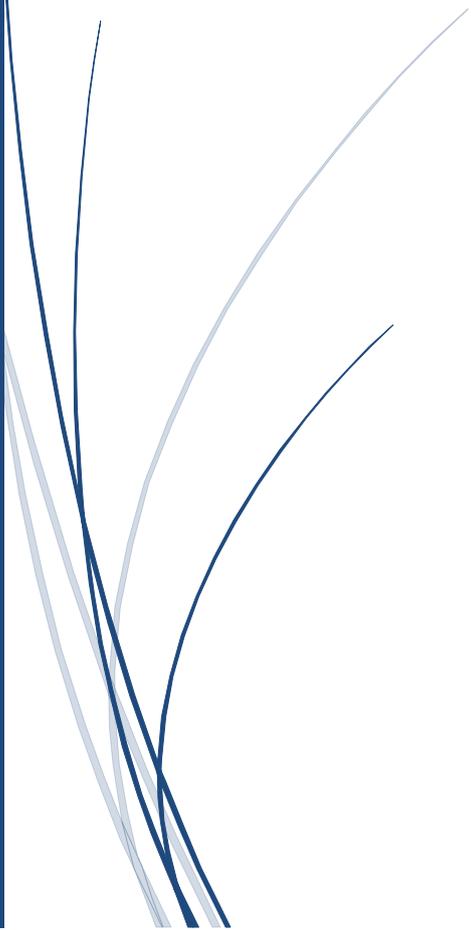
¹ d'ora in poi anche definito come "il professionista".



27/04/2020

Perizia Tecnica

Idea, valore, documentazione,
esecuzione tecnica, Software LME



Corrado Patierno

Sommario

1	Scopo del documento	3
2	Termini	3
2.1	Attività	3
2.2	Figure coinvolte / Competenze	3
2.3	Conflitti di interesse	4
2.4	Deliverable	4
3	Stima e prezzi di fornitura	4
4	Condizioni di fornitura	4
4.1	Modalità di accettazione	4
4.2	Durata	5
4.3	Responsabilità	5
4.4	Riservatezza	5
5	Expert Evaluation	6
5.1	Valutazione documentazione	6
5.1.1	<i>Descrizione del Software</i>	6
5.1.2	<i>Business Plan e Pitch</i>	7
5.1.3	<i>Registrazioni marchi brevetti</i>	8
5.1.4	<i>Verifica dei fornitori</i>	8
5.1.5	<i>Valutazione tecnica dei sorgenti</i>	9
5.1.6	<i>Valutazione tempi e costi riproduzione da Zero</i>	9
5.1.7	<i>Ipotesi posizionamento contesto odierno</i>	10
5.1.8	<i>Obsolescenza e Manutenzione Upgradativa</i>	12
6	Chiusura	13



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 LinkMeEasy². Essendo tale software, prettamente per ambito mobile e non rilasciato su alcuno store online, si procederà ad una valutazione della completezza della documentazione e la sua attinenza a regole, standard e valori di mercato, sviluppando delle ipotesi di valorizzazione nel presente contesto.

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 fornita, 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. Verifica attinenza dell'idea alle registrazioni eventuali di marchio/brevetto/depositi
 - c. Verifica incrociata fornitori
 - d. Valutazione tecnica dell'implementazione dei sorgenti ad oggi
 - e. Valutazione tempi/costi di sviluppo da zero
 - f. Ipotesi di posizionamento nel contesto odierno
 - g. 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 d'ora in avanti semplicemente LME.

2.3 CONFLITTI DI INTERESSE

Il rapporto intercorso tra il professionista e la società Link Me Easy s.r.l. è puramente professionale e nato esclusivamente per la stesura di detto documento. Nello svolgimento dell'incarico, al fine di ingaggiare correttamente i fornitori, si è assunto il ruolo di CTO, ma tale attività viene svolta esclusivamente nell'interesse di svolgere una review quanto più completa possibile.

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
ANALISI E REDAZIONE				
1	Attività di consulenza remota	gg/uomo	10	500,00 €
	PREZZO			5000,00 €
	PRO-BONO			-5000,00 €
	PREZZO TOTALE			0 €

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

Non è stata trovata una descrizione del software diretta, ma solo indiretta quale soluzione ad una serie di problemi individuati e presentati. Pertanto si procede a fornire una descrizione sintetica dello stesso cercando di essere attinente a quanto su citato.

“Software di facilitazione per l’interazione e la comunicazione consapevole attiva/passiva di dati di presentazione e contattistica per applicazioni correlate di Instant Messaging app e Social”.

Nella documentazione prodotta, il software dichiara di rispondere alle seguenti esigenze:

“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:

> Scambiare i biglietti da visita, quindi archiviare i dati principali sul tuo telefono cellulare nella rubrica, e solo i più ordinati inseriranno il biglietto da visita nei raccoglitori per attività future (opzione non ecologica e difficile "manutenzione nel tempo");

> Ricordare il tuo numero di telefono, quindi chiamare la persona che hai appena incontrato, salvando il nuovo contatto e scrivendo il suo nome e cognome, e-mail, memorizzando chi è e cosa fa, (il tuo interlocutore dovrà fare la stessa procedura per avere pochi dati);”

a cui dichiara di rispondere offrendo:

“Ricevi con pochi clic, tramite l'app LinkMeEasy, il nuovo contatto nella rubrica e rendilo disponibile anche nelle app di messaggistica istantanea.

> Tutto ciò avverrà solo su entrambi i telefoni cellulari che hanno condiviso i dati, non sarà necessario alcun server remoto e quindi i costi di gestione saranno molto bassi;

> Tramite l'app LinkMeEasy i nuovi contatti saranno chiari su Whatsapp o WeChat o Telegram o Skype o Messenger o QQ ... e saranno inseriti nella rubrica con nome e cognome (scritti correttamente), indirizzo email, descrizione del lavoro, età, interessi, foto, informazioni per area di pertinenza ... volendo con la connessione attraverso il cloud questi dati possono essere aggiunti a Outlook, facilitando in seguito anche l'uso immediato delle e-mail;

> Nel pieno rispetto e consenso della "politica internazionale sulla privacy" gestita dall'individuo (soggetti attivi e non più passivi);

> L'app LinkMeEasy, sfruttando i dati contenuti nei telefoni cellulari di ognuno di noi, sia per lavoro che nel tempo libero/piacere, attraverso la funzione Bluetooth gestita in base alla situazione e rispettando l'umore del momento dell'individuo, ci faciliterà interagire tra loro, per incontrare nuovi professionisti o nuovi amici alla vecchia maniera!”

Nella sezione descrittiva del software non viene riportato in modo chiaro il concetto di connessione consapevole che conferisce invece un valore di posizionamento strategico e di differenziazione di questo software rispetto ad altri software di scambio contatti. Questa omissione potrebbe essere presente anche nella registrazione alla SIAE, pertanto potrebbe essere interessante o comunque importante effettuare un aggiornamento in corso d'opera, al fine di garantire una tutela ancor più completa, non solo fattuale, ma anche nelle ricerche incrociate nelle banche dati.

Il software prodotto risulta operante ed operativo comunque negli ambiti descritti funziona perfettamente, offrendo, come sempre in questi casi, ampie caratteristiche di miglioramento.

5.1.2 BUSINESS PLAN E PITCH

Sia il Pitch che il Business plan risultano essere dei documenti sintetici rispettivamente di posizionamento possibile ed ipotetico del valore dell'app, ed una esplosione dei costi dell'app stessa.

Entrambi i documenti non riportano una specifica pianificazione dei costi di manutenzione upgradativa dell'applicazione al fine di evitare l'obsolescenza, né i costi di tutela del marchio e dell'idea; saranno come spesso accade definiti dalla parte acquirente in funzione degli obiettivi che la stessa parte acquirente fisserà.

E' quindi termine di miglioramento della documentazione a corredo, l'inserimento del costo a regime della squadra di gestione applicativa, quantificata ma non per singola voce.

"il prospect supera i 3,5 MLD di user mensili nel pianeta.

La app LinkMeEasy in 2/3 anni con l'assumption di una penetrazioni stimata del 70% ci porterebbe quindi ad oltre 2MLD di user (diventeremo la app più distribuita al mondo)!

Commercialmente avremo 2 alternative:

- *Posizionare in App Store e Google Play la app a 0,99cent*
- *Posizionare in App Store e Google Play la app free con l'obiettivo di avere un elevatissimo numero di user mensili worldwide (si pensi che proprio WhatsApp era stata acquistata dal Gruppo Facebook 5 anni fa per 19MLD\$ ed oggi, di fatto non avendo mai fatturato, vale oltre 95MLD\$)."*

Entrambi i documenti espongono un posizionamento globale dell'app con una potenziale penetrazione del mercato quantificata in Billion Users, ma descrivono il meccanismo di ritorno economico ipotizzato orientandosi esclusivamente alla valorizzazione non strutturale, senza considerare il valore di ritorno delle informazioni, quindi il valore che LME potrebbe avere dopo alcuni semestri.

Il software è costituito da una app da installare sul dispositivo serverless, che però per la gestione delle registrazioni offre servizi via backend. Plausibilmente è possibile la raccolta statistica ed anonimizzata dei dati degli utenti, ma questa va descritta e resa opzionale (a meno di registrazione obbligatoria per l'uso del sw, sempre possibile, anzi auspicabile) in un blindato documento di privacy da rendere disponibile nello store e nell'app all'atto della sua prima apertura. Le informazioni

raccolte, hanno valore, che va quantificato e progettata la sua qualità in funzione della relativa vendita. Altresì il software può essere rilasciato con pubblicità “calibrata” in modo free ed in vendita quale “premium” nel caso che le persone non vogliano la pubblicità, un esempio è il SW Truecaller.

E’ altresì da indicare che l’esposizione dei documenti permette di intuire e non nasconde assolutamente le due deduzioni sopracitate, anzi descrivono in modo sintetico e semplice un software invece particolarmente complesso nell’ideazione e nella realizzazione. Inoltre, esaminando il caso Cambridge Analitica, il valore delle informazioni anonimizzate e clusterizzate adeguatamente, si attesta a circa 10 centesimi di \$ per ogni user univoco, valorizzando i dati di LME, al raggiungimento medio di soli 50 MLN di utenti in 5 MLN di \$ per ogni vendita di dati clusterizzati³.

5.1.3 REGISTRAZIONI MARCHI BREVETTI

“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), dispone infine della tutela legale presso la SIAE”

Il software è corredato di registrazione alla SIAE, pertanto nelle funzionalità esposte e descritte è tutelato da copia. La difficoltà nell’interpretazione documentale per un possibile (ma non verificato) vulnus descrittivo è comunque coperto dal deposito dell’app, quindi anche tutto quanto non descritto per termini di ricerca è comunque coperto per termini di proprietà intellettuale.

Non risulta una registrazione del marchio, che invece può essere interessante per spostare l’asse dei guadagni/tassazioni almeno per il mercato europeo.

5.1.4 VERIFICA DEI FORNITORI

Dalla documentazione fornita, hanno collaborato diverse entità al lavoro su questo progetto, sia per la parte di implementazione tecnica, sia per la parte puramente di Exit Strategy scelta dalla Start Up.

Il fornitore principale, l’indiana PROVAB, risulta correttamente ingaggiata ed il flusso produttivo operato, a seguito dell’esame della documentazione risulta correttamente eseguito. Infatti troviamo:

- Diagramma Applicativo
- Progetto tecnico
- Risultanze e manualistica
- indicazioni di ogni singolo membro del team di lavoro

³ Cambridge Analitica, ha avuto la media di 5 clienti anno che hanno acquistato i propri dati clusterizzati. L’errore che ha portato alla chiusura di CA è stato il non anonimizzare correttamente e nell’uso spregiudicato e contra-contratto dei dati di Facebook. Questa problematica non è presente nel SW LME, essendo lo stesso non connesso e non incrociando i dati dei social network.



- Sorgenti dell'applicazione

L'azienda, da ricerche, risulta solida, competente, affidabile (soprattutto nel non clonare o distribuire quanto appreso) e di comprovata esperienza.

Gli altri fornitori minori, risultano comunque coerentemente validi con le scelte aziendali e tecnologiche dell'app.

Sarebbe opportuno la creazione di lettere di incarico ed NDA specifici per ogni azienda/figura coinvolta, anche se la tutela SIAE già pone al sicuro l'idea.

5.1.5 VALUTAZIONE TECNICA DEI SORGENTI

I sorgenti consegnati ed analizzati, risultano completi e compilabili. E' stato richiesto un documento più completo per la clonazione dell'ambiente di sviluppo al fornitore, che il fornitore provvederà ad erogare a fine LockDown covid-19. Tale documento è importante per effettuare modifiche o correttive urgenti senza attendere i tempi India, inoltre è importante a corredo dei sorgenti.

Il fatto che i sorgenti siano compilabili e che il risultato non sia difforme dal compilato disponibile a titolo di prova, comprova la completezza degli stessi.

Il software è fermo da qualche mese e potrebbe trarre dall'emergenza covid-19 una serie di vantaggi avviando il processo di manutenzione upgradativa.

Qualitativamente il software sembra ben realizzato.

5.1.6 VALUTAZIONE TEMPI E COSTI RIPRODUZIONE DA ZERO

Questo "esperimento" è necessario per:

- Determinare il costo dell'applicazione in modo empirico sostenuto
- Determinare il costo per un eventuale rifacimento con altre tecnologie

Naturalmente questa attività è avulsa dal costo di IDEAZIONE dell'idea e del software relativo.

Sommariamente, analizzando i form, i sorgenti, i tempi tecnici di realizzazione, debug, test, PM, la forchetta di avvio/conclusione lavori si attesta tra i 400 ed i 500 gg/u di lavoro complessivi.

Volendo mantenere la stessa qualità tecnica, oggi lo sviluppo si attesterebbe in una forchetta compresa tra i 200.000€ ed i 250.000€.

Di solito, da ricerche del PoliMi, il costo della pura BUILD di una app, rappresenta circa tra 13-15% del costo complessivo del software/Startup ed i tempi di goLive vanno raddoppiati rispetto alla build del software.

Posso quindi affermare con un discreto margine di sicurezza, che visti i tempi di build, visti i tempi di creazione startup, documentazione, che la StartUp LinkMeEasy s.r.l. rientra nei canoni operativi standard di una startup consolidata.

5.1.7 IPOTESI POSIZIONAMENTO CONTESTO ODIERNO

Per poter sviluppare questa sezione, è necessario effettuare una valutazione di software concorrenti ed eventualmente aderenti alle funzionalità/problemi che l'app risolve.

5.1.7.1 SOFTWARE CONCORRENTI / ADERENTI

Esistono software che cercano di risolvere i problemi che LME risolve, in modo differente. Nessuno è tuttavia completo di tutte le funzionalità esposte da LME.

Nello specifico, abbiamo:

- 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
E' 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 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.

5.1.7.2 IPOTESI DI UPGRADE DI LME PER RAFFORZARE LE FUNZIONALITÀ ED IL TRACK

Essendo il software fermo da alcuni mesi, in versione alfa, è ipotizzabile un suo upgrade al fine di coprire ambiti al momento non coperti, permettendo una maggiore permeazione nel mercato consumer e quindi dando spunto e track ad LME. Tutte le ipotesi sotto citate, sono solo parzialmente in uso ad altri software o soluzioni di business, non complete e non tutelate da alcuna registrazione in Siae o Brevettuale.

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. Questo permetterà ad esempio: alla comunità Igbt di riconoscersi senza esporsi, proporre interesse a persone che normalmente in pubblico si eviterebbero, permettendo lo scambio dei dati e la scelta di virtualizzare l'incontro su altre piattaforme (es, meetic, 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 l'anonimato. La struttura è simile al vecchio Toothing, una tecnica usata circa 10 anni fa per fare dating con i contatti intorno a se.
2. B2C Pubblico : Area riservata sul backend di LME. 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 prima i propri interessi. La soluzione prevederà una sezione specifica su LME, che mostrerà in prima vista una alberatura con le varie insegne Business, successivamente, sempre navigando con un menu ad albero, permetterà di accedere ai link. I link dovranno essere pubblici senza autenticazione ed offriranno servizi o file predisposti sui server del Business (di cui è responsabile). 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. Quando una persona si registrerà ad un HUB Business (un LME in ascolto per le registrazioni, ma configurato come Hub Business), verrà creato nell'LME dell'utente una connessione diretta per l'uso di tutto quanto previsto dalla configurazione Business; un esempio, in un Centro Commerciale, potrebbe scaricare la mappa, mentre nel relativo punto vendita, associarsi ed ottenere voltantino, sconti, riferimenti (nome commessi), numeri di telefono etc... Oppure in caso di fiere, qualora LME 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 stare a compilare, leggere barcode, o prendere biglietti da visita. E' altresì possibile aggredire il mercato delle piccolissime imprese di quartiere, mettendo a disposizione tramite LME stesso, un mini-store, per poter creare facilmente i prodotti da vendere, viceversa permettere all'utente fruitore di poterli selezionare e poter inviare

l'ordine via whatsapp⁴, telegram, messenger 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 in fase covid-19.

3. B2C Privato : come BTC Pubblico, ma permettendo l'autenticazione dell'utente via protocollo oauth interno alle pagine link, così da dare 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). Questa è una modifica che potrebbe essere inserita in un pacchetto Premium a pagamento per le aziende.
4. B2E (employee) : Questa sezione specifica, permette all'azienda di gestire sia una 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 del 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 remoti). l'app permetterà anche il check in/check out remoto con tecnologia barcode/bluetooth/GPS del dipendente (timbratura virtuale). Questa modifica potrebbe essere inserita in un pacchetto Premium a pagamento per le aziende.

5.1.8 OBSOLESCENZA E MANUTENZIONE UPGRADATIVA

Qualsiasi software, necessita di una continua manutenzione al fine di essere protetto da attacchi informatici, aggiungere nuove features, correggere errori, restare al passo con le release dei Sistemi Operativi di Google ed Apple, nonché gestire la parte Legal del Software stesso.

LME ha la necessità di essere inserita in un ciclo di DevOps continuo, evolvendo e mantenendo la piattaforma nel tempo.

Queste informazioni sono presenti solo quali titoli, su 18 mesi, plausibilmente per la gestione non evolutiva del sw, ma solo per mantenerlo allo stato attuale esente da bug e risolverne le problematiche più comuni. Volendo tenere 6 mesi dei 18 previsti quali mesi di avvio a costo ridotto, le cifre esposte possono essere valide, solo per la parte manutentiva, per 12 mesi.

E' necessario rivalutare ed approfondire il tutto in ottica di impresa e di team che lavorino al progetto.

Va quindi aggiunto il costo della parte evolutiva del sw, sia come Team, sia i costi infrastrutturali.

⁴ 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 \$.

Nello specifico si prospetta, tenendo buoni i costi e le figure citate nel pitch, quindi i valori presentati vanno ad incrementare o vanno comunque raggruppati in fase avanzata.

Per i primi 12 mesi, l'incremento del team di progetto va così strutturato:

Figura Professionale	Costo previsionale
CTO	40.000€
Business Analyst / UI-UX designer	20.000€
Project Manager / Supporto Team	35.000€
Senior Developer IOs/Android / Service Manager	50.000€
Team remoto sviluppo	75.000€
Costo infrastrutturale (sw, licenze, hw) annuali	20.000€
TOTALE	240.000€

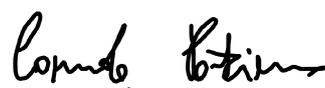
Va considerato che le ipotesi di gestione di una struttura startup hanno sempre una forchetta di incremento che va dal 10% al 25% ipotizzato. In questo caso, l'incremento previsto rientra in questi margini, quindi anche se non esposti, il pitch risulta coerente.

6 CHIUSURA

A fronte dell'analisi esposta, posso esporre che:

1. La startup è vera, il software esiste, è registrato e non contiene elementi di rischio in termini di licenze d'uso derivanti dall'implementazione di librerie sotto termini open source virali.
2. Che il software è scritto in termini e con Best Practice comunemente utilizzate in questi ambiti.
3. Il pitch ed il Business Plan sono coerenti con quanto prodotto allo stato, considerando forchette di incremento standard per le startup (10-25%).
4. Che LME può essere aggiornata, inserendo nuove features per un più elevato ritorno dell'investimento a lungo termine.

Tale esposizione è frutto di una analisi imparziale, avulsa da qualsiasi interferenza o conflitto di interesse.


Corrado Patierno