

# SINTESI STRATEGICA COMMERCIALE





**PROMISE:** FINALMENTE UN NUOVO METODO DI PROFILAZIONE

**REASON WHY:** LA PROFILAZIONE È IN CONTINUO AGGIORNAMENTO E ARRICCHIMENTO GRAZIE AI NUMEROSI TOUCH POINT CHE METTONO A DISPOSIZIONE DELLE AZIENDE UN CRM AUTOALIMENTATO ANCHE GRAZIE ALL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE DELL'APP

**SUPPORTING EVIDENCE:** GLI UTENTI, ATTRATTI E SODDISFATTI DEI NUMEROSI SERVIZI FORNITI, CONTRIBUISCONO ATTIVAMENTE INTERAGENDO PER LE DIVERSE AREE MERCEOLOGICHE; AD ESEMPIO SE HANNO GIÀ EFFETTUATO UN ACQUISTO O SE NON SONO PIÙ INTERESSATI AD ESSO, ANNULLANO ATTIVAMENTE CON UN SEMPLICE FLAG LA LORO DISPONIBILITÀ A RICEVERE QUALSIASI TIPO DI COMUNICAZIONE O ASSISTENZA IN MATERIA, PERCENDO DI BENEFICIARE DI UN RAPPORTO PARITETICO CON LE AZIENDE



# POSIZIONAMENTO DI LINKMEEASY

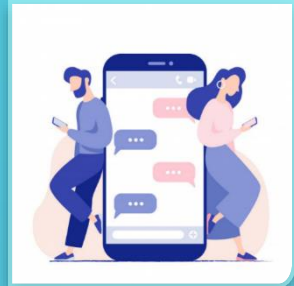
**DAL PUNTO DI VISTA DELLE AZIENDE:** OTTIMIZZAZIONE DEGLI INVESTIMENTI IN PUBBLICITÀ, POSSIBILITÀ DI FORNIRE SERVIZI ACCESSORI E COMPLEMENTARI, SUPPORTO INNOVATIVO E PROATTIVO ALLA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI

**DAL PUNTO DI VISTA DEGLI USER:** CONNESSIONE CONSAPEVOLE E SMART TRA INDIVIDUI (CONNESSIONE IN 3 CLICK E NON PIÙ IN 300 CLICK), RAPPORTO PARITETICO VERSO LE AZIENDE, RICEVERE SOLO LE INFORMAZIONI DESIDERATE E BENEFICIO DI VANTAGGI ECONOMICI MIRATI MA NON INVASIVI, LIBERTA' DI ATTIVAZIONE IN FUNZIONE DEL MOMENTO, DEL LUOGO, DELLO STATO D'ANIMO, DEGLI INTERLOCUTORI, DEL BISOGNO DI ANONIMATO ...

# SCHEMA DEI FLUSSI



# LINEE DI BUSINESS IDENTIFICATE



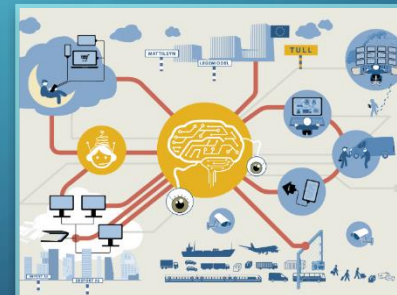
'conscious connection'; data update over time, customized services, privacy...



GDPR



Innovative CRM with reversal of historical flow, from users to companies ...

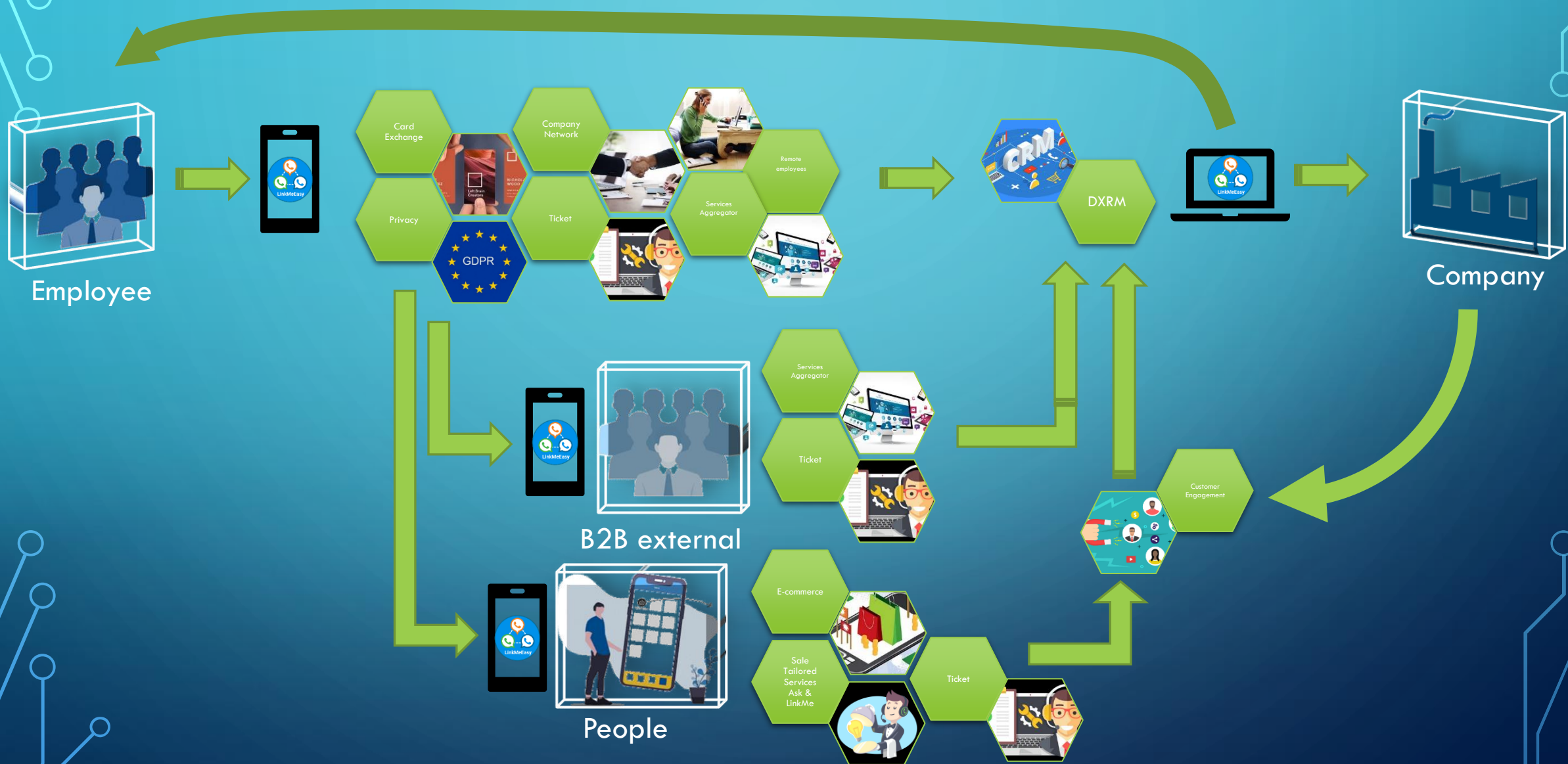


CRM

# DAL PUNTO DI VISTA DELLE PERSONE



# DAL PUNTO DI VISTA DEI DIPENDENTI



# DAL PUNT DI VISTA DELLE AZIENDE (SERVICES PLUS)

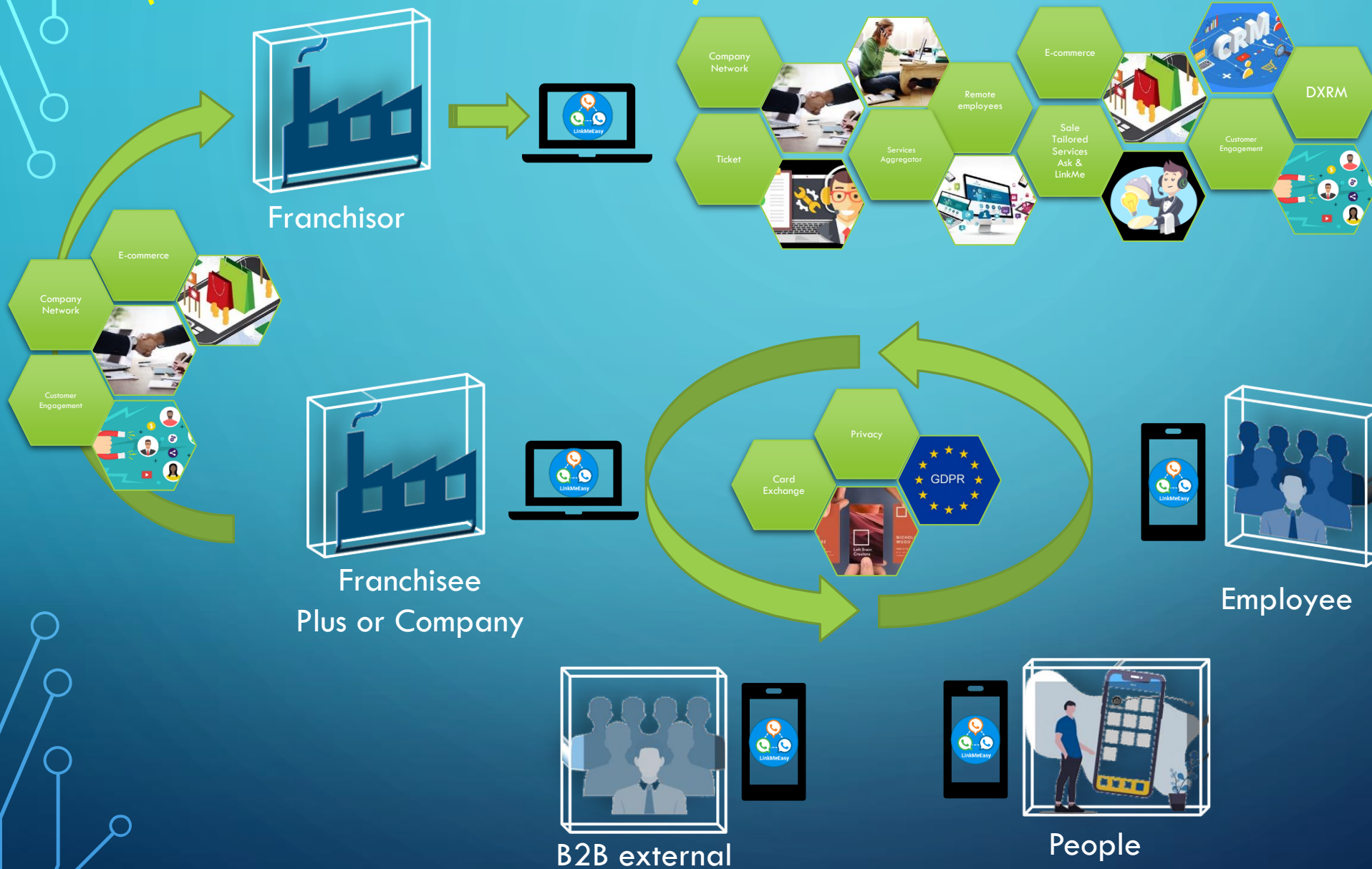




# DAL PUNTO DI VISTA DELLE AZIENDE (ENTERPRISE SERVICES)



# DAL PUNTO DI VISTA DELLE AZIENDE IN FRANCHISING (ENTERPRISE SERVICES)



# PROIEZIONI ECONOMICO-FINANZIARIE: CONTO ECONOMICO

## PREMIUM PACKAGES

Si ipotizza che siano disponibili per l'utente sin dal primo aggiornamento della piattaforma; e riguarderà le seguenti aree:

**Pubblico B2C:** Creazione di carte personalizzate per i clienti, da distribuire in base a criteri di clustering scelti dal cliente

Creazione di App Business HUB  
Carte per ordini E-Commerce

**B2C privato:** Integrazione e autenticazione da parte del cliente su sistema partner, consultazione delle sezioni private

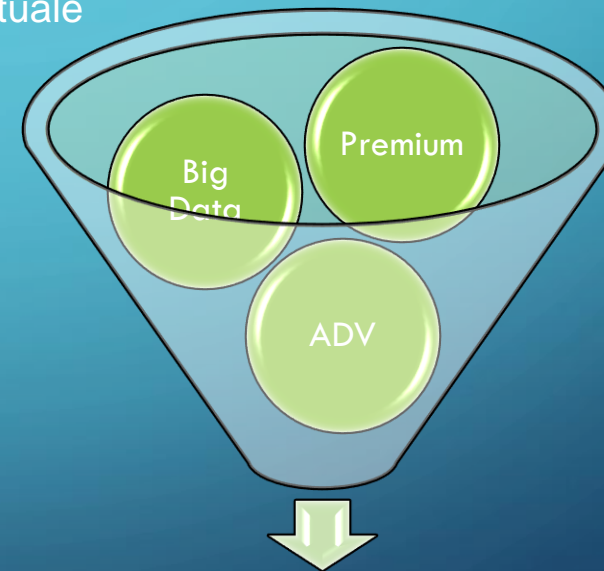
**B2E:** Integrazione del "Single SignOn Company Network", consultazione di link di aziende autenticate, registrazione remota con GPS

## BIG DATA SALE

Cluster Creazione di dati anonimi e non (sempre conformi al GDPR senza dati sensibili), connessi tramite interconnessione fisica tra utenti, quindi connessi alla rete reale di ciascuno di essi, e non solo a quella virtuale

## ADVERTISING

Sull'App è disponibile un algoritmo di pubblicità non invasiva, in grado di generare impression e gestire i click verso lo scorrimento degli spot pubblicitari durante l'utilizzo dell'App stessa



**UTILE PRIMA DELLE TASSE**







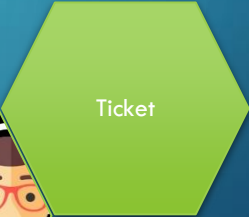
Privacy



Card Exchange



SPID



Ticket



E-commerce



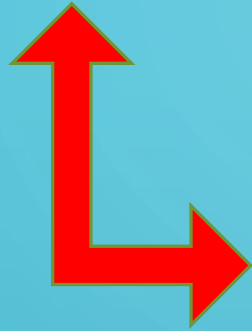
Sale of Customized services  
Ask & LinkMe



LinkMeEasy

# SINTESI RASSEGNA STAMPA E TELEVISIVA

<http://www.linkmeeasy.com/LinkMeEasy-puntata-di-STARTUP-ECONOMY-canale-La7-del-5.07.2020-breve.htm>



## Hi-tech Più facile scambiare dati con l'app dal cuore parmigiano

**LinkMeEasy è la startup fondata dall'imprenditore parmigiano Paolo Aghem. Relazioni e marketing attraverso connessioni più rapide e più sicure**

**LUCA MOLINARI**

Cinque anni di lavoro per tre clic. La sfida lanciata dall'imprenditore parmigiano Paolo Aghem, fondatore della startup LinkMeEasy, è quella di semplificare la vita di persone e aziende attraverso una app - prossima al lancio - che consente di facilitare e rendere «consapevoli» le connessioni professionali e private, ma soprattutto lo scambio di dati. Il tutto tutelando pienamente la privacy.

In sostanza la app, inserisce direttamente nella nostra rubrica i dati della persona di interesse, aggiornandoli in autonomia nel tempo. I dati inoltre potranno essere rimossi da remoto in qualsiasi momento, quando non si avrà più interesse a condividerli. Dal lato aziende, invece, si passa dal concetto di «customer relationship management» (Crm) a «dynamic experience relationship management», invertendo il flusso delle comunicazioni da «azienda verso cliente» a «cliente verso azienda». In questo modo i clienti finali potranno ricevere servizi cuciti su misura in base alle proprie richieste e bisogni. Viene inoltre abbattuto il gap relazionale con i clienti che prima nato con l'era dei primi e-commerce, e ricreata una competizione di mercato paritetica; tutto sarà coordinato e contenuto in una sola app, in cui è possibile nel tempo decidere cosa tenere connesso e



**STARTUP Il fondatore di LinkMeEasy Paolo Aghem.**

cosa revocare. LinkMeEasy, di fatto, pone la privacy nelle mani dei singoli. «L'app - tiene a sottolineare Aghem - colma un vuoto esistente: oggi fornire solo il nome ed il numero di cellulare non basta più, con LinkMeEasy

«L'app colma un vuoto: oggi fornire solo il nome e il numero di telefono non basta più»

scambiare il profilo più gradito con l'interlocutore o l'azienda, rendendo per tutti smart e consapevole il modo di connettersi e, soprattutto, attribuendo un ruolo attivo agli utenti nella gestione dei propri dati e relazioni». LinkMeEasy coordinerà anche numerose app oggi presenti nei nostri cellulari.

«Per gli utenti sarà tutto gratuito - assicura Aghem - saranno le aziende a pagare questo rivoluzionario servizio di Crm. L'app è stata già depositata alla Siae, il team è pronto al lancio e in queste settimane stiamo selezionando uno o due soci di capitali per concretizzare il potenziale finanziariamente elevato». Oltre ad Aghem, i soci fondatori della startup sono Corrado Paterino (cto) e Claudio Cattabiani (privacy). Il team vede anche Federico Botti (legale) e Prabhu Manny (ui/ux designer).

«Il sistema LinkMeEasy - spiega Aghem, nato a Genova e cresciuto tra Palermo e Catania - colma un vuoto esistente: oggi fornire solo il nome ed il numero di cellulare non basta più, con LinkMeEasy e solo tre click si potranno invece trasmettere più informazioni, entrando reciprocamente nella rubrica dell'interlocutore, per conoscersi tra individui e venire serviti al meglio dalle aziende. L'applicazione, infatti, permetterà di

XX LA SICILIA Venerdì 29 Gennaio 2021

## planeta hi-tech Una start up che facilita l'interscambio di dati

LinkMeEasy. L'obiettivo è fare marketing e relationship proteggendo la privacy dei singoli abbreviando i tempi

**Nuove tecnologie per studiare le colonie coralline del Mediterraneo**

Acquisire nuove conoscenze sui popolamenti coralligeni dell'area mediterranea per valutarne la biodiversità attuale anche alla luce dei cambiamenti climatici. Sono gli obiettivi principali di «Crescibile», uno dei 22 progetti finanziati a livello nazionale



nell'ambito del Fier - Fondo Integrativo Speciale per la Ricerca con un contributo ministeriale di oltre 2 milioni di euro. Il progetto, coordinato dalla docente Daniela Baso dell'Università di Milano-Bicocca, sarà sviluppato in partnership con un gruppo di ambito ingegneristico dell'Università della Calabria e con un team di ricerca del Dipartimento di Scienze biologiche, geologiche e ambientali dell'Università di Catania, quest'ultimo guidato dalla prof.ssa Antonietta Russo e coordinato

**FRANZGELA CANNONE**

Nata dallo spirito creativo, grazie alla visione strategica ed al coraggio imprenditoriale dell'esperto di marketing Paolo Aghem, la start up LinkMeEasy Siri si prefigge l'obiettivo di abbattere i tempi di interscambio dati tra persone, e fra persona e aziende tramite il trasferimento automatico del proprio consenso con soli tre click. Dire solo questo, però, sarebbe riduttivo. LinkMeEasy rappresenta un nuovo modo etico di fare marketing e relationship management ponendo la privacy realmente nelle mani dei singoli, proteggendoli da un'utenza spesso aggressiva.

Per perfezionare l'idea sono stati investiti tre anni e mezzo. I soci fondatori della start up sono Aghem (marketing), Corrado Paterino (cto) e Claudio Cattabiani (privacy). Il team vede anche Federico Botti (legale) e Prabhu Manny (ui/ux designer), oltre che dalla siciliana Giorgia Finocchiaro (business advisor). «Sto proponendo l'app al tessuto imprenditoriale siciliano - dice Finocchiaro - «entusiasta dell'iniziativa». Il pool di professionisti senior è pronto al lancio dell'app e sta cercando capitali partner del progetto italiano con forti ambizioni internazionali.

«Il sistema LinkMeEasy - spiega Aghem, nato a Genova e cresciuto tra Palermo e Catania - colma un vuoto esistente: oggi fornire solo il nome ed il numero di cellulare non basta più, con LinkMeEasy e solo tre click si potranno invece trasmettere più informazioni, entrando reciprocamente nella rubrica dell'interlocutore, anche tutti i link ai profili social, competenze professionali o gusti personali per conoscersi e venire serviti meglio dalle aziende. L'applicazione, infatti, permetterà di

**CONNESSIONE CONSAPEVOLE**

Il LinkMeEasy Siri è la start up italiana che tutela appieno la privacy e le connessioni professionali e private, fondandosi su quella che il fondatore Aghem ha definito «consapevolezza». L'app LinkMeEasy, infatti, permetterà di scaricare il proprio profilo con più interlocutori o aziende, con soli tre click. L'applicazione, infatti, sulla base dello scambio di consensi inserisce direttamente in rubrica i dati della persona di interesse, aggiornandoli in autonomia nel tempo. Dati che, comunque, possono essere rimossi da remoto quando non si avrà più interesse a condividerli.

Dal lato aziende, invece, i concetti di «customer relationship management» e «dynamic experience relationship management», invertendo il flusso delle comunicazioni da «azienda verso cliente» a «cliente verso azienda». In questo modo i clienti sono al centro del business e ricevono servizi «artificiali». Viene abbattuto il gap relazionale con i clienti che era nato con l'era dei primi e-commerce, e ricreata una competizione di mercato paritetica; tutto sarà coordinato e contenuto in una sola app, in cui è possibile decidere cosa tenere «connesso» e cosa «revocare».

LinkMeEasy coordinerà, infatti, numerose app oggi presenti nei nostri cellulari. Per le imprese di tutte le dimensioni, si pone anche l'obiettivo di «democratizzare» una tecnologia avanzata mettendo a disposizione i servizi Enterprise; consentendo il monitoraggio della propria rete di clienti e fornitori come dei dipendenti che operano in remoto. In aggiunta a questi vi sono i servizi premium, gestione piccoli e-commerce, code di acquisto, pagine di presentazione e promozione, gestione reclami. In questo modo, ogni realtà creerà un canale di comunicazione diretto con il cliente finale in modo automatico e personalizzato, tanto da riuscire a proporre promozioni e servizi orientati ai gusti lasciando pieno potere decisionale degli user. Chi ha già investito in portali, attività social, crm (customer relationship management) non dovrà esimersi: LinkMeEasy è anche provider di autenticazione, dunque tutti i servizi aziendali saranno integrabili sulla piattaforma con un semplice intervento.

«Per gli utenti sarà tutto gratuito - prosegue Aghem - le aziende pagheranno questo rivoluzionario Crm e-commerce di LinkMeEasy Siri. L'app è stata già depositata alla Siae, il team è pronto al lancio e in queste settimane selezioneremo il socio di capitali per concretizzare il potenziale.

**«Enigma» mette in sicurezza l'ambiente e il lavoratore**

L'intelligenza artificiale, che ha già rivoluzionato diversi settori della nostra società, adesso è chiamata alla nuova sfida. L'applicazione nel campo dell'industria 4.0. Una sfida che potrebbe trovare già alcune risposte in «ENIGMA» - Ego-centric Navigator for Industrial Guidance, Monitoring and Anticipation», il progetto di ricerca finalizzato alla progettazione e allo sviluppo di tecnologie da impiegare per il training continuo degli operatori, il miglioramento della sicurezza sul lavoro e la riduzione dei consumi energetici nell'industria 4.0. Finanziato dal Ministero dello Sviluppo Economico - Fondo per la Crescita Sostenibile - «Fabbrica Intelligente», il progetto è stato avviato nel marzo scorso e vede coinvolti l'Università di Catania, il partner industriale Menia Program in qualità di capofila e Fanzola Morphos. Tra gli stakeholder anche STMicroelectronics con cui sono stati discussi scenari reali per i casi d'uso del progetto.

# CONTATTI



**PAOLO MARIO AGHEM**  
PARTNER

MOBILE: +39 329 2184840  
E-MAIL: [PAOLO@BENCHMARKETING.IT](mailto:PAOLO@BENCHMARKETING.IT)  
WEB: [WWW.BENCHMARKETING.IT](http://WWW.BENCHMARKETING.IT)  
P. IVA: 02559200346 - R.E.A.: PR-248155

Email: [paolo@benchmarketing.it](mailto:paolo@benchmarketing.it)

Mobile: +39 3292184840

Skype: paolo.mario.aghem1

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

Website: <http://www.benchmarketing.it>



cell: +39 340 725 22 48  
email: [corrado.patierno@mensa.it](mailto:corrado.patierno@mensa.it)  
pec: [corrado.patierno@pec.it](mailto:corrado.patierno@pec.it)  
LinkedIn: <http://bit.ly/corradopatierno>  
PWA: 07545200202  
site: [www.dynamicconsulting.it](http://www.dynamicconsulting.it)

**CORRADO PATIERNO**  
TEMPORARY INNOVATION  
MANAGER

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

Mobile: +39 3407253246

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



**Impresa Ambiente Sicurezza S.r.l.**

Dott. Ing. Claudio Cattabiani

Ambiente - Sicurezza Alimentare - Sicurezza sul Lavoro - Acustica  
Prevenzione Incendi - Formazione - Certificazioni

Cell. +39 348 3811785  
e-mail: [cattabianiclaudio@gmail.com](mailto:cattabianiclaudio@gmail.com)

Email: [cattabianiclaudio@gmail.com](mailto:cattabianiclaudio@gmail.com)

Mobile: +39 3483811785

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

LinkMeEasy S.r.l. – 2020 Tutti i diritti riservati.  
V.le Duca Alessandro, 4 – 43123 PARMA (PR) – Telefono +39 329 2184840  
CF/P.IVA: 02879790349 – REA: PR – 274366  
Capitale Sociale: 10.000,00, versato: 2.500,00  
Founder email: [paolo@linkmeeasy.com](mailto:paolo@linkmeeasy.com) – Pec email: [linkmeeasy@pec.net](mailto:linkmeeasy@pec.net)

