

Bussola *Contatti*

RETE DI CONTATTI PROFESSIONALI · WINDOWS · MICROSOFT STORE

Una rubrica dice chi conosci. Bussola Contatti dice **chi stai perdendo**: ogni contatto ha un tier con la sua cadenza, un punteggio di salute della relazione e le notizie della sua società già raccolte. Nessuna AI, nessuna chiave API, nessun account: app desktop, i dati restano sul tuo PC.

4

tier, da Inner Circle ad Acquaintances, con cadenze da 14 a 180 giorni

0-97

health score della relazione, da cinque componenti misurate

6h

ogni sei ore l'agente rilegge le notizie delle società in rubrica

100%

dati in locale: SQLite sul tuo PC, nessun account richiesto

01 — IL FLUSSO IN SEI PASSI

01

Importa

vCard, CSV o chat WhatsApp: la rubrica entra in pochi minuti.

02

Classifica

Ogni contatto in un tier, con la sua cadenza di contatto.

03

Registra

Interazioni, favori dati e ricevuti, contesto della relazione.

04

Impegna

Todo e promesse con scadenza, raccolti nel tab «Oggi».

05

Ascolta

L'agente raccoglie le notizie delle società collegate.

06

Misura

Health score e cadenze in ritardo dicono dove intervenire.

02 — CONTATTI, INTERAZIONI, IMPEGNI

Anagrafica e contesto

Dati di contatto, azienda, ruolo, settore, tag e canali preferiti — più il **contesto profondo** che rende utile ogni conversazione.

- Come ci si è conosciuti, famiglia, interessi, note libere
- Foto profilo da file, URL o **Gravatar**
- Contatti archiviabili senza perdere lo storico

Todo e promesse

Quello che hai promesso e quello che ti è stato promesso, con una data di scadenza.

- Il tab «Oggi» divide scaduti, oggi e prossimi giorni
- Le promesse mancate restano in evidenza finché non le chiudi
- Cadenze in ritardo raggruppate **per tier**, non in un elenco piatto

Interazioni e reciprocità

Ogni scambio registrato con il suo tipo e la **direzione del favore**: dato o ricevuto.

- Il bilancio dei favori su dodici mesi entra nell'health score
- **Quick Capture** (Ctrl+Shift+N) per annotare un incontro in pochi secondi
- Storico completo per contatto, con data e canale

Import e sincronizzazione

La rubrica che hai già entra senza riscritture.

- vCard dall'export LinkedIn, CSV da Google Contacts, chat WhatsApp
- **Outlook Desktop** opzionale: email e calendario via COM, tutto in locale
- Unione dei duplicati, backup e ripristino del database

REQUISITI

Windows 11 a 64 bit. Installazione dal **Microsoft Store**, nessuna configurazione iniziale né chiave da procurarsi.

DISTRIBUZIONE

Gratuita, senza account e senza abbonamento. Aggiornamenti dallo Store; database e impostazioni in %LOCALAPPDATA%.

LINGUA E RETE

Interfaccia **interamente in italiano**. Nessuna telemetria: l'unica connessione in uscita è il feed pubblico delle notizie.

Quattro tier, quattro cadenze

Il modello **Ferrazzi 5/15/45**: l'attenzione non si distribuisce in parti uguali.

A	Inner Circle — mentor, partner di percorso	14 gg
B	Strategic — peer e decision maker	45 gg
C	Network — weak ties da tenere vivi	90 gg
D	Acquaintances — conoscenze occasionali	180 gg

- Soglia **personalizzabile** sul singolo contatto, quando il tier non basta
- Chi supera la cadenza finisce tra le **cadenze in ritardo**, raggruppate per tier
- Il tab «Numeri» mostra la distribuzione reale della rubrica sui quattro cerchi

Health score 0–97

Cinque componenti calcolate sui tuoi dati, non un giudizio a sensazione.

COMPONENTE	PUNTI
Recency sulla cadenza del tier	40
Bilancio di reciprocità (12 mesi)	25
Profondità del contesto raccolto	12
Frequenza delle interazioni	10
Energia della relazione	10

Relazione **sana** da 75 in su; poi buona da 55, tiepida da 35, a rischio da 15, **critica** sotto 15.

Schede società

L'azienda non è più un campo di testo sul contatto: ha una scheda propria.

- Settore, sito web, città, dimensione e note
- Contatti collegati elencati sulla scheda, ciascuno con il suo ruolo
- Elenco società con il conteggio dei contatti e delle notizie non lette
- Migrazione automatica dal vecchio campo «azienda» al primo avvio

Agente notizie, senza AI

Un agente in background legge **Google News** per ogni società in rubrica: al primo avvio e poi ogni sei ore.

- Classificazione in quattro categorie — **persone, finanza, prodotto, crisi** — con regole locali a parole chiave
- Badge di novità e timeline per società, filtrabile per categoria
- Campo «**Ricerca notizie**» per disambiguare i nomi ambigui, come «Leonardo»
- Niente da configurare: **nessuna chiave API**, nessun account, nessun costo a consumo

Dashboard e promemoria

Tre viste che rispondono a una domanda sola: cosa faccio oggi.

- **Oggi** — todo e promesse per scadenza, cadenze in ritardo, alert
- **Numeri** — KPI di rete e distribuzione dei contatti per tier
- **Stato network** — check giornaliero sullo stato complessivo della rete
- Notifiche desktop per compleanni e follow-up in ritardo
- **Guida in linea** e presentazione al primo avvio, riapribile da Aiuto

Calendario

Le date che contano non stanno in un'altra applicazione.

- Eventi di networking con **promemoria** configurabili
- **Compleanni** in evidenza, con notifica il giorno stesso
- Ricorrenze e date speciali legate al singolo contatto
- Vista mensile con i giorni pieni e i weekend in evidenza

Dati e privacy

Nessun account, nessun server: la rubrica è un file tuo.

- **SQLite** in %LOCALAPPDATA%\BussolaContatti; modalità portable disponibile
- **Backup e ripristino** del database integrati nell'app
- **Esporta CSV** quando vuoi: i dati non restano in ostaggio
- Nessun cloud, nessuna sincronizzazione remota, **zero telemetria**

PERIMETRO DELLA VERSIONE 1.0

Le notizie dipendono dal feed **Google News RSS**: senza rete la sezione resta vuota fino al giro successivo. L'unione di società duplicate non è ancora disponibile — i nomi duplicati vengono bloccati al salvataggio. La sincronizzazione richiede **Outlook Desktop** installato: con la sola webmail non funziona.

NOTE LEGALI

- L'agente interroga il feed pubblico di Google News usando **solo il nome della società**: nessun dato dell'utente o dei contatti lascia il PC.
- Le notizie sono classificate da **regole a parole chiave**, non da un modello: la categoria può sbagliare, titolo e fonte restano quelli originali.
- I dati dei contatti restano sul PC dell'utente, **unico titolare del trattamento**. Informativa privacy su fulcrumconsulenza.com.
- L'health score è uno **strumento di supporto**, non una misura oggettiva del valore di una relazione: pesa dati che hai inserito tu.