



Il prezzo d'acquisto determina i costi di possesso

30%
Costo d'acquisto

70%
Costo di mantenimento

10%
Costo di gestione

20%
Costo di manutenzione

40%
Costo energetico

L'approccio di CEAN non si limita a considerare il costo iniziale di realizzazione di un punto vendita, ma adotta una prospettiva più ampia e strategica: valutare quanto costerà gestirlo nel tempo. Consumi energetici, manutenzione, affidabilità degli impianti e complessità operativa diventano così elementi centrali di progettazione, al pari dell'investimento iniziale. Per raggiungere questo obiettivo, CEAN interviene su tre leve fondamentali che lavorano in modo integrato tra loro.

La prima leva è quella commerciale: pur non intervenendo direttamente sulla definizione dell'assortimento, CEAN agisce su come l'offerta viene organizzata e percepita all'interno dello spazio di vendita.

La seconda leva riguarda l'ambito gestionale e operativo. Qui l'obiettivo è semplificare il lavoro quotidiano degli operatori, riducendo complessità e inefficienze. La progettazione degli spazi e dei processi interni permette di ottimizzare i percorsi, facilitare le attività e ridurre tempi ed errori.

La terza leva è quella tecnica ed energetica. In questo ambito, impianti e attrezzature vengono progettati con un obiettivo preciso: garantire prestazioni elevate nel tempo, riducendo al minimo consumi energetici, interventi di manutenzione e rischi di fermo impianto.

L'integrazione di queste tre leve consente di generare un risultato concreto e misurabile ed il principio che guida questo approccio è quello del Total Cost of Ownership (TCO), ovvero la valutazione del costo totale di un investimento lungo tutto il suo ciclo di vita.

In questa prospettiva, il valore non si esaurisce nel momento della realizzazione del punto vendita, ma si costruisce nel tempo, giorno dopo giorno. È proprio nella gestione quotidiana che si crea — o si disperde — marginalità. Ed è questa visione di lungo periodo, concreta e orientata alla sostenibilità economica, a rappresentare uno dei pilastri del rapporto di fiducia tra CEAN e i suoi clienti.