

cean Servizi
integrati
per il retail



**Supermercati
e punti vendita
progettati per
vendere**

Persone, visione e missione



Il retail è un **sistema in continua evoluzione**. Cambiano i comportamenti di acquisto, ma cambia anche la società, più in generale: gli stili di vita, le abitudini, le aspettative dei consumatori e il modo in cui le persone vivono il punto vendita.

In questo contesto, i punti vendita di successo non sono quelli che rispondono solo al presente, ma quelli progettati per funzionare oggi e, soprattutto, per evolvere nel tempo.

Progettare un punto vendita significa quindi lavorare sul presente – in termini di efficienza, attrattività e organizzazione – ma, allo stesso tempo, costruire le condizioni perché quel punto vendita possa adattarsi, migliorare e **rimanere competitivo negli anni**.

Accompagnare i clienti nello sviluppo di punti vendita efficienti significa, in concreto, progettare soluzioni che migliorano le vendite, riducono i costi operativi e semplificano la gestione quotidiana, mantenendo nel tempo la capacità di adattarsi ai cambiamenti.

È da questa visione che prende forma la missione di CEAN: **tradurre la complessità del retail in soluzioni belle, concrete, semplici e orientate al risultato**, capaci di migliorare l'esperienza del cliente e le performance del punto vendita.

Questa è la ragione per cui CEAN integra una struttura multidisciplinare in grado di produrre progetti e servizi integrati e completi. Visione e missione coincidono quindi in un unico obiettivo: realizzare punti vendita capaci di farsi scegliere dal cliente, belli, funzionali e redditizi. Tuttavia, **sarà sempre il fattore umano a determinarne il successo**. Per questa ragione, CEAN ha sviluppato CEAN Academy Market, all'interno della quale vengono supportati imprenditori e collaboratori nello sviluppo delle competenze, nell'organizzazione del lavoro e nella gestione operativa del punto vendita.

Perché il successo non dipende solo da come un punto vendita è progettato, ma da come viene gestito ogni giorno. In un mercato che cambia continuamente, la capacità di evolvere è ciò che distingue un punto vendita competitivo da uno che non lo è. E in questa evoluzione saranno i **modelli di punto vendita e le persone a fare la differenza**.



La storia di Cean

CEAN nasce a Torino nel 1980, muovendo i primi passi nel mondo del retail tradizionale.

In quegli anni, la distribuzione alimentare era rappresentata principalmente dalle piccole botteghe di quartiere e dai mercati rionali, che costituivano il vero fulcro della spesa quotidiana.

È proprio in questo contesto che CEAN inizia la propria attività, affiancando piccoli imprenditori e realtà locali, che trovano nell'azienda un interlocutore capace di offrire soluzioni concrete e personalizzate. Questa esperienza si rivela fin da subito molto importante e preziosa.

Da un lato, ogni cliente rappresenta una realtà unica, con esigenze specifiche che richiedono attenzione, ascolto e capacità di adattamento. Dall'altro, ogni cliente diventa un maestro da ascoltare e da cui imparare, contribuendo a costruire una conoscenza diretta e profonda del punto vendita e delle sue dinamiche.

Parallelamente, CEAN avvia le prime collaborazioni con le insegne della distribuzione organizzata, portando i propri servizi anche in contesti più strutturati. Fin dalle prime esperienze, i servizi proposti dall'azienda vengono apprezzati per concretezza, affidabilità e capacità di rispondere in modo efficace alle esigenze del punto vendita.

È su queste basi che CEAN avvia il proprio percorso di crescita, sviluppandosi insieme ai clienti e accompagnandoli nell'evoluzione dei loro punti vendita. Progetto dopo progetto, l'azienda consolida un patrimonio di esperienza costruito sul campo, fondato sulla conoscenza concreta delle dinamiche commerciali, operative ed economiche del retail alimentare.

Questo percorso ha portato CEAN a realizzare oltre 10.000 punti vendita, sviluppando una capacità distintiva nel trasformare le esigenze dei clienti in soluzioni concrete, efficienti e performanti.

Nel tempo, l'azienda evolve progressivamente il proprio ruolo: da realtà focalizzata sulla realizzazione a partner capace di affiancare il cliente in tutte le fasi di sviluppo del punto vendita. Questa evoluzione rappresenta la sintesi naturale del percorso intrapreso: partire dall'esperienza diretta sul campo, crescere insieme ai clienti e costruire nel tempo una competenza sempre più completa e integrata.

Clients and Relationships

Le relazioni con i clienti rappresentano uno degli elementi centrali del modello CEAN. Non si tratta di singoli incarichi, ma di **percorsi condivisi costruiti nel tempo**, basati su fiducia, continuità e risultati concreti.

CEAN affianca imprenditori della distribuzione organizzata, gruppi strutturati e operatori indipendenti, supportandoli nello sviluppo, nella trasformazione e nell'evoluzione dei propri punti vendita. Il rapporto con il cliente non si esaurisce nella fase di realizzazione, ma prosegue nel tempo, **accompagnando il punto vendita lungo tutto il suo ciclo di vita**: dalla richiesta di autorizzazioni, allo svolgimento delle pratiche burocratiche, alla progettazione e realizzazione completa, fino alla manutenzione post-vendita. Questa continuità nasce dalla capacità di **comprendere a fondo le esigenze del cliente e, attraverso la propria organizzazione, di tradurle in soluzioni efficaci, sostenibili e orientate al risultato**.

Molti clienti continuano ad affidarsi a CEAN nel corso degli anni, sviluppando insieme percorsi di crescita che si traducono in nuovi punti vendita, ristrutturazioni e aggiornamenti continui dei format. Il valore della relazione si misura nella capacità di generare risultati concreti: maggiori vendite, maggiore efficienza operativa, riduzione dei costi con conseguente miglioramento delle performance commerciali e gestionali.

CEAN è un partner affidabile, capace di assumersi responsabilità, gestire la complessità e contribuire attivamente al successo dei progetti imprenditoriali dei propri clienti.







Organizzazione e Competenze

Nel corso degli anni CEAN ha sviluppato un approccio strutturato, **orientato alla performance del punto vendita**, che consente di affiancare i clienti lungo tutto il ciclo di vita del progetto. All'interno dell'organizzazione operano **oltre 50 professionisti con competenze multidisciplinari integrate**, necessarie per gestire in modo completo ogni fase di sviluppo del punto vendita.

CEAN opera in una sede centrale di **oltre 2.500 metri quadrati**, all'interno della quale si sviluppano le attività di progettazione, coordinamento e gestione dei progetti.

È attivo anche un **laboratorio sperimentale** e un **centro di formazione** dedicato, CEAN Academy Market, a supporto dello sviluppo continuo delle competenze e dell'innovazione operativa. A questa struttura si affianca un **centro logistico di oltre 4.000 metri quadrati**, dedicato alla gestione delle attrezzature e delle forniture, che consente di garantire efficienza operativa, rapidità di intervento e continuità nei progetti.

L'attività prende avvio da una fase preliminare di analisi, che comprende lo studio del contesto competitivo, l'analisi del bacino di utenza e delle abitudini di consumo, le valutazioni di geomarketing e lo studio di fattibilità tecnico-burocratico. A partire da queste basi, CEAN sviluppa tutte le attività necessarie alla realizzazione e gestione del punto vendita:

- analisi di fattibilità tecnico-burocratica e commerciale
- valutazione del potenziale di vendita attraverso strumenti di geomarketing
- progettazione architettonica e urbanistica per il rilascio delle autorizzazioni
- ingegneria e progettazione impiantistica
- sviluppo del layout e ottimizzazione gestionale del punto vendita
- esecuzione delle opere civili e degli impianti
- fornitura delle attrezzature e delle tecnologie
- integrazione di soluzioni digitali e sistemi di intelligenza artificiale
- attività di marketing e comunicazione del punto vendita
- gestione e coordinamento generale dei cantieri
- manutenzione programmata e servizi post-vendita

A queste competenze si affiancano **specialisti in igiene e sicurezza alimentare** (HACCP) e figure dedicate alla sicurezza sul lavoro, a garanzia della conformità normativa e della qualità operativa. Questa integrazione consente a CEAN di gestire l'intero processo con una **visione unitaria**, garantendo qualità esecutiva, rispetto delle normative, controllo dei tempi e dei costi e massimizzazione delle performance del punto vendita.



CEAN Color: la divisione creativa di CEAN

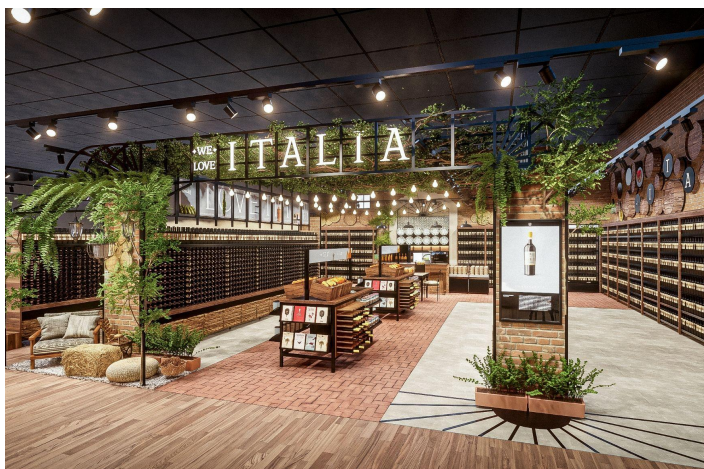
Abbiamo integrato una divisione multidisciplinare creativa, CEAN Color, composta da professionisti con competenze in **architettura, ingegneria, design, comunicazione, tecnologia, intelligenza artificiale, marketing, social media e sociologia**.

Competenze imprescindibili e necessarie per proporre progetti di punti vendita la cui proposta commerciale, di stile e di comunicazione sia coerente con i continui e rapidi cambiamenti delle abitudini di acquisto dei consumatori, risultando quindi **più efficaci e profittevoli** per i nostri clienti.

La divisione integra:

- analisi dei flussi e delle dinamiche di acquisto
- lettura dei comportamenti del consumatore
- definizione del layout e delle logiche espositive
- progettazione dell'esperienza e delle atmosfere

Questo approccio ci consente di proporre progetti che partono dai **bisogni reali dei clienti**, integrando modernità, funzionalità e distintività. Ne derivano **punti vendita belli, attraenti e coerenti**, in grado di migliorare la leggibilità dell'offerta, rafforzare il posizionamento dell'insegna e rendere più semplici ed efficienti le attività operative. L'insieme di questi elementi genera una migliore esperienza per il cliente, una più efficace valorizzazione dell'offerta e una maggiore redditività del punto vendita grazie alla riduzione dei costi operativi e alla maggiore efficienza complessiva della gestione del punto vendita.





Un ecosistema di competenze

CEAN opera è un sistema aperto, in cui le competenze interne si integrano con un network qualificato di collaborazioni esterne. Questo approccio consente di affrontare la complessità del retail moderno attraverso una visione multidisciplinare, capace di unire progettazione, tecnologia, comportamento del consumatore e innovazione.

Nel corso degli anni, CEAN ha sviluppato relazioni continuative con realtà accademiche, centri di ricerca e studi di progettazione, costruendo un ecosistema di competenze in costante evoluzione. Tra queste collaborazioni figurano istituzioni e realtà di eccellenza come:

- Politecnico di Torino
- Università di Torino
- Politecnico di Milano
- Università di Bologna
- IED – Istituto Europeo di Design
- Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo
- Pininfarina
- AINEM Associazione Italiana di Neuromarketing

Queste collaborazioni permettono di:

- anticipare le evoluzioni del retail e dei modelli di consumo
- integrare nuove competenze progettuali e tecnologiche
- sviluppare soluzioni innovative
- mantenere un approccio aggiornato e multidisciplinare

L'integrazione tra competenze interne e contributi esterni consente a CEAN di superare i limiti di una struttura chiusa, sviluppando un modello dinamico capace di adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato. Questo ecosistema rappresenta un elemento distintivo dell'azienda, perché consente di arricchire ogni progetto con punti di vista diversi, migliorando la qualità delle soluzioni e aumentando il valore generato per il cliente.





Partner e Fornitori strategici

Per la realizzazione dei propri progetti, CEAN seleziona e collabora con i migliori fornitori di attrezzature, impianti e soluzioni tecnologiche presenti sul mercato.

Nel tempo, queste relazioni si sono evolute in partnership strutturate, basate su continuità, conoscenza reciproca e condivisione degli obiettivi. Questo approccio supera la logica tradizionale cliente-fornitore, costruendo un sistema integrato in cui ogni soggetto contribuisce alla qualità e alle performance del progetto finale.

La collaborazione con partner qualificati permette a CEAN di garantire:

- elevati standard qualitativi nelle forniture e nelle realizzazioni
- affidabilità operativa e continuità nei progetti
- accesso costante a innovazione tecnologica e soluzioni evolute
- ottimizzazione dei costi attraverso economie di scala e processi consolidati

Particolare attenzione viene posta nella selezione delle attrezzature e degli impianti, con l'obiettivo di **ridurre il costo totale di possesso (TCO)** lungo tutto il ciclo di vita del punto vendita. Questo significa valutare non solo il costo di acquisto, ma anche:

- i costi di manutenzione
- l'affidabilità nel tempo e il rischio di fermo operativo
- i consumi energetici
- la durata e la qualità delle prestazioni

Questa visione consente di trasformare la scelta tecnica in un vantaggio economico concreto per il cliente.

Grazie a una struttura organizzativa e logistica dedicata, CEAN è inoltre in grado di gestire in modo efficiente l'approvvigionamento, la programmazione e la distribuzione delle forniture, garantendo tempi certi e continuità operativa nei cantieri.

Il risultato è un sistema integrato che consente di realizzare punti vendita in tempi più brevi, riducendo di molto i tempi di chiusura e di esecuzione dei lavori.





ESG come Metodo, non come Dichiarazione

Per CEAN, sostenibilità, attenzione alle persone e al territorio, etica non sono dichiarazioni formali, ma elementi concreti del modo di lavorare. L'approccio ESG è **integrato nei processi aziendali** e nelle scelte progettuali, diventando parte del metodo con cui vengono sviluppati i punti vendita.

Sul piano **ambientale**, CEAN orienta la progettazione verso la riduzione dei consumi energetici e delle emissioni, attraverso l'adozione di impianti ad alta efficienza, soluzioni tecnologiche evolute e una progettazione attenta all'ottimizzazione delle risorse. L'efficienza energetica non rappresenta solo un beneficio ambientale, ma un elemento diretto di competitività economica per il cliente, contribuendo alla riduzione dei costi operativi nel tempo.

Sul piano **sociale**, CEAN promuove un'organizzazione basata su equità, inclusione e valorizzazione delle competenze. La parità di genere è reale e consolidata, sia in termini di presenza che di trattamento economico e opportunità di crescita, e si accompagna a una costante attenzione al benessere delle persone e alla qualità dell'ambiente di lavoro. Particolare attenzione viene posta al territorio, alle associazioni e alle istituzioni, sviluppando relazioni e collaborazioni attive e contribuendo, attraverso iniziative, a rafforzare l'integrazione e il valore per il contesto in cui opera.

Sul piano della **governance**, CEAN opera secondo principi di trasparenza, responsabilità e correttezza. L'adozione del modello organizzativo previsto dal Decreto Legislativo 231/2001 garantisce il controllo dei rischi, la conformità normativa e la tutela dei rapporti con clienti, partner e fornitori.

Questo insieme di pratiche definisce un approccio integrato in cui sostenibilità, efficienza e responsabilità diventano leve concrete e misurabili, capaci di migliorare la qualità dei progetti, ottimizzare costi e performance e generare valore duraturo per persone, clienti e territorio.



CEAN S.p.A.
Via Terracini 1
10028 Trofarello (TO)

Tel: +39 011 680 42 80
Email: cean@cean.it
www.cean.it

cean

SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO

CQY
CERTIQUALITY

UNI EN ISO 9001:2015