



Synapsis FW



SOLUZIONI DI EFFICIENZA ENERGETICA PER IL RETAIL

Tagliamo la bolletta dei tuoi negozi. Con zero anticipo.

Progettiamo. Forniamo. Azzeriamo i costi dell'intervento con il risparmio energetico. Un solo interlocutore, dalla diagnosi al lavoro finito, con il capitale e il rischio che restano fuori dal tuo bilancio.

Preparato per

**[Catena
Retail]**

Documento

**Proposta di
servizio**

Il margine che stai bruciando, ogni giorno

I tuoi negozi consumano energia in ogni ora di apertura. Illuminazione, climatizzazione e impianti pesano sul conto economico molto più di quanto la singola bolletta lasci intuire, perché il costo reale si distribuisce su tre fronti diversi: energia consumata, manutenzione degli impianti e sostituzioni nel corso degli anni.

Il problema non è la tecnologia. Le soluzioni per ridurre questi consumi esistono, sono mature e si ripagano da sole. Il problema è la **frammentazione**. Progettista, fornitore e installatore parlano lingue diverse, nessuno ha la visione d'insieme e le decisioni si prendono guardando il prezzo d'acquisto invece del costo totale nel tempo.

SYNAPSIS FW nasce per chiudere questo divario. Siamo un **integratore**: progettiamo l'intervento, selezioniamo e forniamo le soluzioni e coordiniamo il lavoro con un solo interlocutore, restando indipendenti dai marchi. E lo facciamo senza chiederti capitale: una ESCo partner certificata esegue il revamping e si fa pagare solo con i risparmi che genera in bolletta.

Le pagine che seguono spiegano il problema, l'approccio e il metodo. Con i numeri di chi questa strada l'ha già percorsa.

MENO COSTI

Bolletta più leggera

Illuminazione, clima e manutenzione tagliati insieme, non una voce sola.

ZERO ANTICIPO

Capitale fuori dal bilancio

Paghi con i risparmi che l'intervento genera, non con la liquidità.

UNA REGIA

Un solo interlocutore

Dalla diagnosi al collaudo, una sola responsabilità e tempi certi.

Come è organizzato questo documento

Quattro passaggi, in ordine logico: prima il problema e quanto costa davvero, poi le prove di chi ha già risparmiato, quindi il nostro approccio e infine il metodo concreto, passo per passo, fino allo schema che azzerava l'anticipo.

SEZIONE 01

Il problema

Dove si nasconde lo spreco e perché resta invisibile. Bolletta, manutenzione, ciclo di vita, CO2 e circolarità.

SEZIONE 02

La prova

Casi reali di reti retail e fashion, con risparmi misurati e tempi di rientro documentati.

SEZIONE 03

L'approccio

Perché un integratore unico, perché partire dalla misura e perché la neutralità tecnica conta.

SEZIONE 04

La soluzione

Il percorso in cinque passi e lo schema a zero anticipo con la ESCo partner.



Gestire l'energia di una rete di negozi è complesso, costoso e frammentato.

Il consumo energetico del retail non è un problema tecnologico. È un problema di governo. Manca la misura, manca il coordinamento e ogni decisione viene presa a pezzi, da soggetti diversi, senza una visione d'insieme.

Il paradosso è che la spesa energetica viene trattata come un costo fisso, una voce inevitabile da subire. Non lo è. Una quota consistente di quel consumo è puro spreco e si recupera senza rinunciare a un grado di comfort né a un'ora di apertura. Quello che manca non è la tecnologia, ma chi la governa come sistema.

40%

dei consumi energetici in Europa viene dagli edifici

75%

del consumo di un negozio è luce e clima

3

fronti di costo distinti: energia, manutenzione, ciclo di vita

36%

delle emissioni di CO2 in Europa viene dagli edifici

01

La bolletta è aggregata

Arriva un totale, non una diagnosi. Non dice quanto consuma la luce, quanto il clima, quanto resta acceso di notte. Senza misura, non c'è bersaglio.

02

Si decide sul prezzo

Si sceglie l'impianto che costa meno all'acquisto, non quello che costa meno nel tempo. L'errore che pesa di più, ripetuto a ogni rinnovo.

03

Manutenzione frammentata

Interventi sparsi, fornitori diversi, nessuno che sommi ore e costi. Un costo reale che non compare mai come voce unica a bilancio.

04

Nessuno coordina

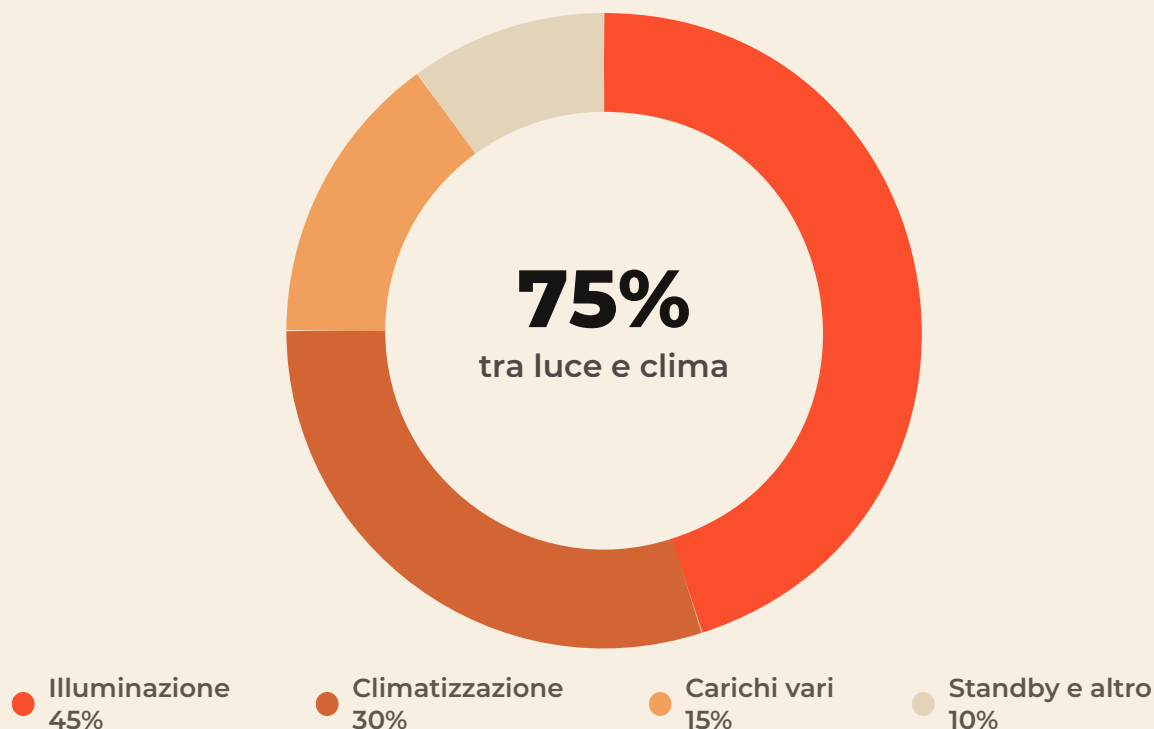
Progettista, fornitore e installatore ottimizzano ognuno il proprio pezzo. Il risultato d'insieme e il risparmio possibile, vanno persi.

Quattro problemi, una sola causa: nessuno misura, nessuno coordina. È esattamente il vuoto che riempiamo.



Dove se ne va l'energia in un negozio

Prima di tagliare, serve sapere dove guardare. In un punto vendita tipo due voci da sole assorbono circa tre quarti del consumo: l'illuminazione e la climatizzazione. Sono anche le due aree dove la tecnologia di oggi taglia di più, ed è da qui che partiamo.



Il restante quarto, fatto di carichi vari e consumi in standby, è il più trascurato. Impianti accesi a negozio chiuso, apparecchi mai spenti del tutto, sprechi silenziosi che si correggono con la gestione, non con nuovi acquisti.

Conoscere questa ripartizione cambia il modo di spendere. Intervenire prima sulle due voci maggiori, luce e clima, concentra le risorse dove il ritorno è più alto e più rapido. Aggredire a caso, magari partendo da ciò che è più visibile invece che da ciò che pesa di più, è il modo più comune per spendere bene su un problema piccolo e lasciare intatto quello grande.

Ripartizione tipica per un negozio di abbigliamento. Varia con format, orari e localizzazione.



Quattro voci di costo, non una

Il risparmio non è solo la bolletta. Ridurre i consumi tocca quattro leve insieme, ed è proprio sommandole che il beneficio diventa rilevante. Aggredirne una sola lascia valore sul tavolo.

La maggior parte delle offerte si ferma alla prima voce, la bolletta, perché è l'unica facile da mostrare. Ma è proprio sommando le quattro leve che il beneficio diventa strutturale invece che episodico: meno energia, meno manutenzione, un ciclo di vita più lungo e un dato ambientale spendibile. È la differenza tra un risparmio una tantum e un margine che si ripete ogni anno.

01**Bolletta**

Energia elettrica e termica consumata da illuminazione, climatizzazione e carichi vari, ora dopo ora di apertura.

02**Manutenzione**

Sostituzioni, interventi a chiamata, fermi e ore di personale dedicate agli impianti su tutta la rete.

03**Ciclo di vita**

Il costo totale dell'impianto nel tempo, fatto soprattutto di energia e manutenzione, non il solo prezzo d'acquisto.

04**CO2 e immagine**

Emissioni, obblighi di rendicontazione e percezione del marchio verso clienti e investitori.

Agire su tutte e quattro, con una regia unica, è ciò che cambia davvero il conto economico.



Illuminazione: il guadagno più rapido

L'illuminazione è la voce più pesante e, allo stesso tempo, la più facile da aggredire. Quasi tutti i negozi hanno già il LED, ma quasi sempre di vecchia generazione: efficienza luminosa modesta e corpo illuminante monolitico.

Sostituirlo con sorgenti di nuova generazione ad altissima efficienza luminosa, abbinate a controlli intelligenti, riduce il consumo di luce tra il 40 e il 60%, con un rientro spesso inferiore ai due anni.

Il salto non è LED contro lampada vecchia, è LED di ieri contro sorgenti di oggi. A parità di luce percepita, le nuove sorgenti consumano molto meno e durano molto di più, perché lavorano a temperature inferiori e con elettronica migliore.

Il vantaggio non è solo energetico. La luce giusta valorizza il prodotto, guida lo sguardo del cliente e migliora l'esperienza in negozio. Gli studi sul retail mostrano che una buona illuminazione si traduce anche in vendite più alte.

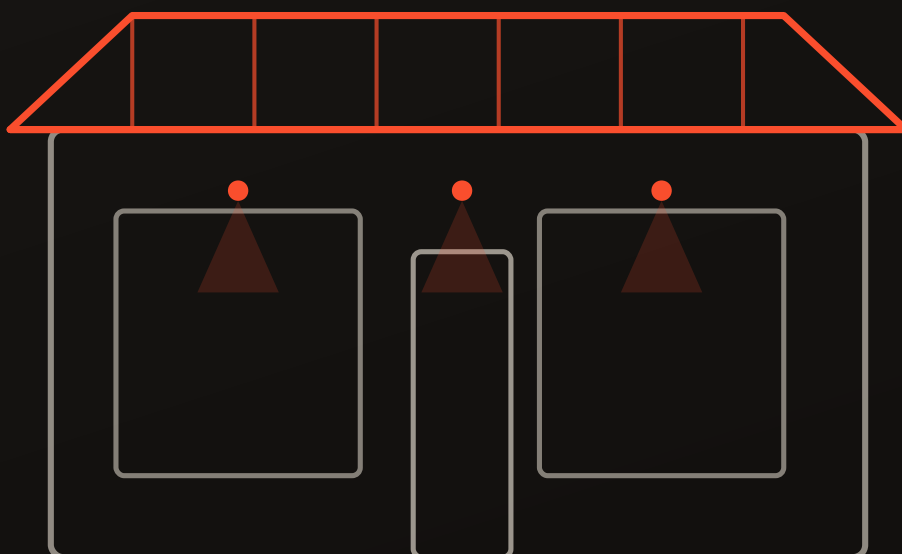
È il punto da cui conviene partire: massimo risparmio, minimo disagio, risultato visibile da subito. E la sorgente è sostituibile da sola, senza buttare l'intero apparecchio.

40/60%

in meno passando a sorgenti di nuova generazione ad alta efficienza

+19%

sulle vendite con luce di qualità, studio ENERGY STAR



Fonte: studi su retrofit retail, dati di efficienza luminosa di nuova generazione, ENERGY STAR



HVAC e BMS: il cervello che spegne gli sprechi

Dopo la luce, il clima. Riscaldamento, raffrescamento e ventilazione sono la seconda voce di consumo e quasi sempre lavorano senza una vera regia. Il rimedio non è cambiare le macchine: è dare loro un cervello.

Un sistema di gestione, il BMS, coordina clima, illuminazione e sensori in ogni negozio e da remoto. Trova e corregge sprechi invisibili: riscaldamento e raffrescamento attivi nello stesso momento, impianti accesi a negozio chiuso, guasti che nessuno aveva notato. Una volta impostato, lavora ogni giorno, da solo.

20/40%

di consumo in meno
con gestione e controllo
attivi

100%

dei negozi monitorati
da un unico punto, in
tempo reale

0

sprechi da impianti
dimenticati accesi:
interviene il sistema

Il valore del BMS è la continuità: non dipende dalla buona volontà di chi chiude il negozio la sera. Il risparmio diventa costante e, soprattutto, misurabile negozio per negozio.

C'è un secondo vantaggio, meno ovvio. Il dato raccolto dal sistema diventa la base di ogni decisione futura: permette di confrontare negozi simili, individuare quelli che consumano più del dovuto e intervenire in modo mirato. Il BMS non è solo un risparmio immediato, è la memoria tecnica della rete.

Fonte: studi BEMS, HMS Networks, casi retail multi sito



La manutenzione: il costo che nessuno mette a bilancio

C'è una voce che non compare mai nei conti, eppure pesa quanto la bolletta: la manutenzione. Lampade da sostituire, interventi a chiamata, fermi tecnici, ore di personale spese a inseguire guasti su decine di negozi.

Le sorgenti di nuova generazione cambiano questa dinamica alla radice. Lavorando a temperature più basse e con elettronica migliore, durano molto più dei LED di vecchia generazione, fino al doppio o al triplo delle ore. Le sostituzioni si diradano e le ore di manutenzione dedicate all'illuminazione possono crollare fino al 70%.

C'è un secondo principio che pesa quanto la durata: la circolarità della sorgente. Negli apparecchi di nuova generazione il modulo luminoso è sostituibile da solo. Quando arriva a fine vita si cambia la sorgente, non l'intero corpo illuminante, che resta installato. Meno materiale a rifiuto, meno costo di ricambio, intervento più rapido.

Su una rete distribuita il calcolo cambia scala. Ogni intervento evitato è una trasferta in meno, un fermo in meno, una sera in cui il negozio resta operativo invece di aspettare un tecnico. Sono costi che raramente finiscono in una voce di bilancio, eppure erodono il margine con costanza.

Su una rete di negozi, le ore di manutenzione risparmiate valgono spesso quanto l'energia risparmiata.

Fonte: dati su durata e circolarità delle sorgenti di nuova generazione, casi di retrofit retail

2/3_x

la durata delle sorgenti di nuova generazione rispetto al LED di vecchia generazione

-70%

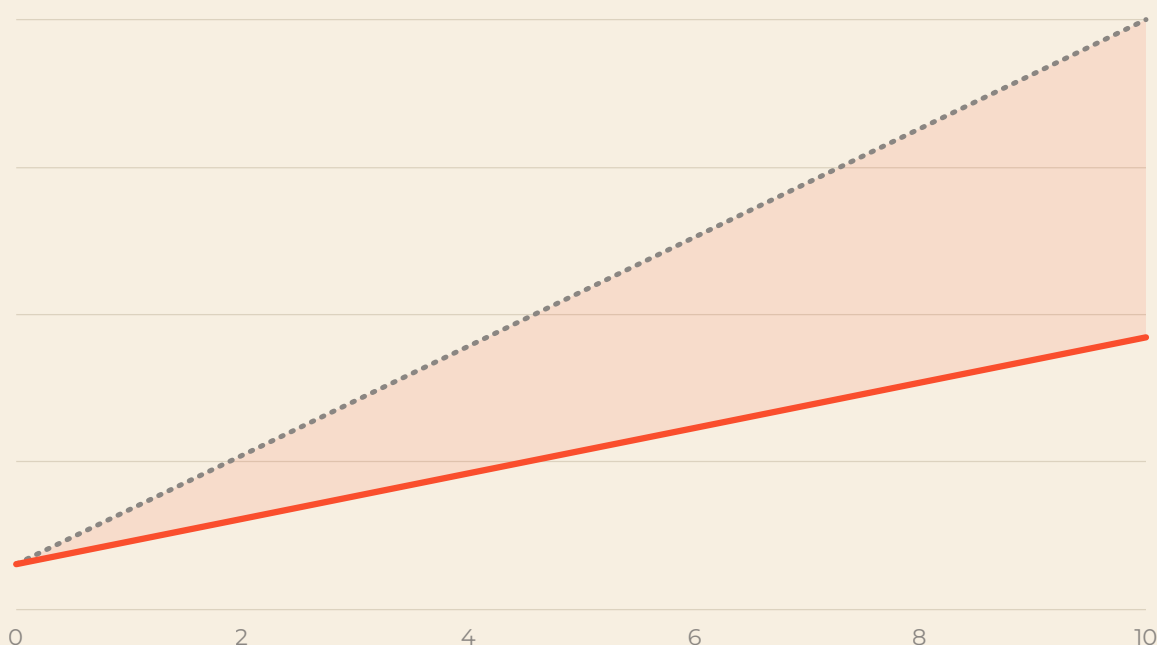
le ore di personale per la manutenzione dell'illuminazione



Il prezzo d'acquisto è solo la punta dell'iceberg

Ecco l'errore che pesa di più: scegliere un impianto guardando solo quanto costa il giorno dell'acquisto. Quel prezzo è una frazione del costo reale. Su dieci anni, energia e manutenzione valgono molto più dell'investimento iniziale.

Il parametro che conta è il **costo totale di possesso**, il TCO: tutto ciò che l'impianto ti costerà davvero nel suo ciclo di vita. È questo numero, non il prezzo di listino, che decide se un negozio è efficiente o no.



LED di vecchia generazione



Sorgente di nuova generazione ad alta efficienza

Costo cumulato nel tempo, valori indicativi. L'area chiara tra le due curve è il risparmio che si accumula anno dopo anno.



CO₂, normativa e reputazione

L'efficienza non taglia solo i costi. Taglia anche le emissioni e oggi questo è un valore concreto, non un esercizio di stile. Ogni kWh non consumato è CO₂ non emessa e quel dato entra direttamente nei report di sostenibilità.

La rendicontazione ambientale è sempre più richiesta a marchi e catene, da clienti, partner commerciali e investitori. Un parco negozi efficiente diventa un argomento di vendita e di reputazione, non solo una voce di costo in meno.

Un singolo punto vendita efficientato può evitare fino a 122 tonnellate di CO₂ l'anno. Moltiplicato per una rete, è un risultato che pesa sui bilanci e sulla percezione del marchio.

Va aggiunto un punto spesso sottovalutato: la rendicontazione non è più un esercizio volontario. Le grandi catene la chiedono ai fornitori, gli investitori la leggono nei bilanci e i clienti la percepiscono sugli scaffali. Un parco negozi efficiente non riduce solo una bolletta, costruisce un argomento competitivo che la concorrenza meno attenta non può vantare.

Efficienza è sostenibilità misurabile: un numero che puoi mettere in un bilancio, non una promessa.

Fonte: studio su supermercati europei, PMC. Valore per sito, dipende dal mix energetico.

122^t

di CO₂ evitate all'anno
per singolo punto vendita
efficientato



Circolarità: durare di più, sprecare di meno

L'ultimo tassello del problema è il ciclo dei materiali. Una sorgente di nuova generazione non consuma solo meno energia: dura di più e, quando arriva a fine vita, si sostituisce da sola senza buttare il corpo illuminante. Questo riduce i rifiuti alla fonte e apre modelli di gestione più intelligenti, in linea con le richieste di sostenibilità del settore.

SORGENTE

Sorgente sostituibile

Si cambia solo il modulo luminoso a fine vita, non l'intero apparecchio, che resta installato. Meno materiale a rifiuto.

DURATA

Meno sostituzioni

Le sorgenti di nuova generazione durano molto più del LED di vecchia generazione: meno rifiuti prodotti e meno acquisti ripetuti.

SERVIZIO

Logica as a service

L'impianto diventa un servizio con prestazioni garantite, non un bene da comprare e dimenticare.

Ragionare per ciclo di vita cambia anche il rapporto con il fornitore. Non si compra più un prodotto da dimenticare fino al guasto, si sottoscrive una prestazione che qualcuno ha l'interesse a mantenere efficiente nel tempo. È lo stesso principio che regge il nostro schema a zero anticipo: chi installa ha tutto da guadagnare nel farlo funzionare al meglio.

Il quadro ora è chiaro: il problema non è una sola voce di costo, sono quattro che agiscono insieme. Per questo serve un approccio che le affronti tutte, con una regia unica. Vediamo prima le prove.



SEZIONE 02

I numeri di chi l'ha **già fatto.**

Non è teoria. Sono reti retail e catene fashion che hanno misurato il risparmio e lo stanno incassando. Quattro casi reali, con le fonti.



Una catena, quasi mille negozi, oltre un milione l'anno

Una delle catene retail in più rapida crescita negli Stati Uniti ha rinnovato l'illuminazione di tutta la rete con un programma coordinato negozio per negozio, installazione chiavi in mano e nessuna interruzione dell'attività. Il risultato è una macchina che genera risparmio ogni anno, su scala enorme.

982

negozi coinvolti nel
programma LED

10.754

kWh risparmiati per negozio,
ogni anno

> 1M\$

di risparmio energetico
complessivo, ogni anno

La lezione è nella scala. Il singolo negozio risparmia una cifra modesta, ma moltiplicata per la rete diventa oltre un milione l'anno, liberato per essere reinvestito nelle operazioni e nella crescita.

Fonte: US LED, programma nazionale di rinnovo LED



Una catena fashion, 440 negozi su un solo sistema

Una catena di abbigliamento aveva bisogno di ridurre i consumi su tutto il parco negozi, senza toccare il comfort in punto vendita né le operazioni quotidiane. La risposta non è stata sostituire impianti, ma connetterli: collegare i sistemi di gestione esistenti, aggiungere sensori dove mancavano e centralizzare clima, luce e diagnostica dei guasti.

440

negozi collegati a un BMS centralizzato, con gateway IoT

3.520_{MWh}

di risparmio stimato sull'intera rete

= 39

negozi alimentati per un anno intero con la sola energia risparmiata

È esattamente il terreno dell'integratore: governare con i dati un parco ampio ed eterogeneo, standardizzando ciò che prima era gestito negozio per negozio, senza una regia.

Fonte: LoweConex, caso fashion retail. Valori di risparmio stimati su progetto.



Dal negozio al supermercato: risparmi a doppia cifra

Tre casi diversi, una sola direzione. Cambiano i format, restano gli ordini di grandezza del risparmio quando si interviene con metodo.

GRANDE RETAIL

-35%

sui costi energetici, con LED, sensori di presenza e gestione della luce naturale. Fonte: Utility Incentive.

SUPERMERCATI EU

70%

di risparmio possibile, payback intorno ai 4 anni e fino a 122 t di CO2 evitate per sito. Fonte: studio PMC.

CATENA TESSILE

20%

di consumo in meno con il solo controllo centralizzato del clima, gestito da remoto. Fonte: HMS Networks.

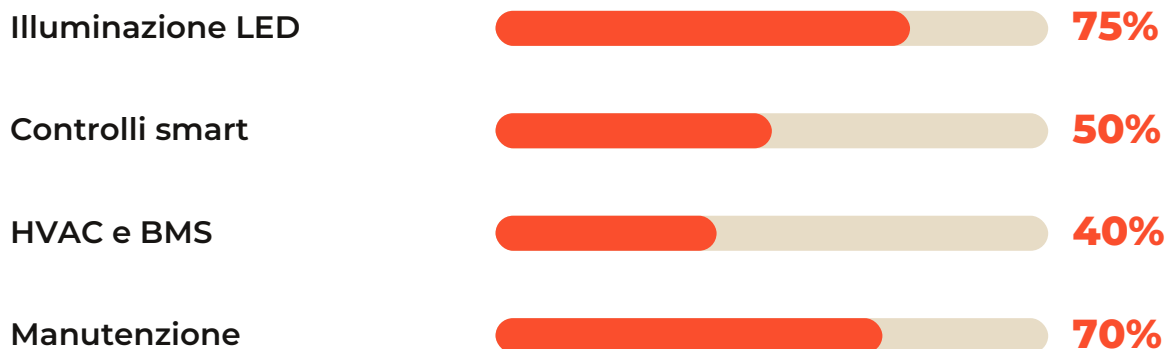
Tre leve diverse, tre risultati a doppia cifra. Il filo che li unisce non è un prodotto specifico: è il metodo. Misurare, coordinare, correggere. Il risparmio non dipende dal settore, dipende dalla regia.

Fonti: Utility Incentive, studio supermercati EU (PMC), HMS Networks



Quanto si può tagliare, per leva

Mettendo insieme i casi e la letteratura, emerge un quadro coerente di quanto si può ridurre per ciascuna area di intervento. I valori non si escludono: si sommano, perché agiscono su voci di costo diverse.



Cosa hanno in comune i casi visti: nessuno ha agito a caso. Tutti hanno prima misurato, poi coordinato l'intervento su più impianti e infine verificato il risultato nel tempo. È questo metodo, non il singolo prodotto, che produce i numeri.

Per questo non vendiamo un prodotto, vendiamo un metodo. La tecnologia cambia, i marchi cambiano, le percentuali si spostano di qualche punto a seconda del negozio. Ciò che resta costante è la sequenza: prima la misura, poi il coordinamento, infine la verifica. È l'unica cosa che, ripetuta, produce numeri come questi.

Valori di riduzione fino a, da casi reali e letteratura citati nelle pagine precedenti.



SEZIONE 03

L'approccio. Perché così.

I numeri arrivano dal metodo, non dai prodotti. Ecco la logica che sta sotto: perché un integratore unico, perché partire dalla misura e perché restare neutrali.



Synapsis FW

L'INTEGRATORE

Progettiamo. Forniamo. **Azzeriamo i costi dell'intervento.**

SYNAPSIS FW non è un installatore né un rivenditore di un marchio. Siamo un integratore: il punto di regia che progetta l'intervento, seleziona e fornisce le soluzioni e coordina il lavoro fino al collaudo, restando indipendente da chi produce gli impianti.

Il nome stesso dice il mestiere. Una sinapsi è una connessione: mettiamo in connessione impianti, fornitori e dati che di solito non si parlano. Da qui nasce il risparmio che le singole forniture, prese una per una, non riescono a produrre.

In pratica significa che non sei più tu a tenere insieme i pezzi. Non devi tradurre il linguaggio del progettista a quello del fornitore né rincorrere l'installatore perché rispetti il disegno. Quel lavoro di cucitura, che di solito ricade sul cliente e ne consuma il tempo, lo facciamo noi. A te resta la decisione, a noi l'esecuzione.

Progettiamo

Analizziamo i consumi e disegniamo l'intervento, negozio per negozio, sulla base di una misura reale.

Forniamo

Selezioniamo e portiamo le soluzioni migliori, scegliendo per te tra i marchi, non per conto di un marchio.

Azzeriamo

Progetto e fornitura si ripagano con il risparmio energetico che generano. Non anticipi capitale.



Perché un integratore e non dieci fornitori

Il modo tradizionale di rinnovare gli impianti è una catena di mani che si passano il lavoro. Ognuno ottimizza il proprio pezzo, nessuno ottimizza l'insieme. È qui che nascono ritardi, costi imprevisti e risparmi mancati.

68%

dei progetti edilizi supera il budget per problemi di coordinamento

4/6

progettisti e fornitori diversi su un singolo cantiere

30%

del tempo speso solo a far dialogare gli interlocutori

15%

di extra costi medi generati da varianti e disallineamenti

01

Coordinamento frazionato

Tante interfacce, nessuna regia. Il coordinamento tra soggetti diversi assorbe tempo e margine a ogni passaggio.

02

Costi iniziali incerti

Senza una visione d'insieme, il preventivo è una somma di parti che cambia in corso d'opera.

03

Molteplicità di interfacce

Più fornitori significano più punti di rottura, più attese e responsabilità che si diluiscono.

04

Disallineamento progetto realtà

Ciò che è progettato e ciò che viene realizzato divergono e il conto arriva alla fine.

L'integratore unifica tutte queste interfacce in una sola. Una firma, una responsabilità, un risultato che vale più della somma delle parti.



IL MODELLO SURVEY & SUPPLY

Non paghi l'intervento. Lo paga il risparmio.

SYNAPSIS FW lavora su due modelli. Nel design & supply azzeriamo la parcella di progettazione quando il progetto diventa fornitura. Per l'efficienza retail usiamo il modello parallelo, il survey & supply, dove la logica è ancora più netta: non azzeriamo una parcella, azzeriamo l'intero intervento.

Progetto e fornitura non li paghi tu. Li paga il risparmio energetico che l'operazione mette in moto. L'energia che oggi disperdi in bolletta diventa la moneta con cui finanzia il rinnovo dei tuoi negozi.

**Intervento a costo zero**

Progetto e fornitura sono coperti dal risparmio che generano, non dal tuo budget.

**Nessun capitale anticipato**

Non immobilizzi liquidità e non chiedi un finanziamento. L'operazione si paga da sé.

**Rischio legato alla prestazione**

Il ritorno è ancorato al risparmio reale e misurato, non a una promessa sulla carta.

**Il risparmio poi resta a te**

Finito il rientro, il cento per cento del risparmio diventa margine tuo, per tutta la vita dell'impianto.

Il rinnovo dei tuoi negozi si paga con i soldi che oggi perdi in bolletta. Tu non anticipi un euro.



Tre principi che cambiano il risultato

L'approccio SYNOPSIS FW poggia su tre scelte di metodo. Non sono slogan: sono le ragioni per cui i numeri arrivano davvero.

Sono scelte che hanno un costo per noi, non per te. Restare neutrali significa rinunciare a margini di fornitura facili. Misurare prima significa lavorare gratis nella fase iniziale. Consegnare in fretta significa organizzare la macchina perché non perda un giorno. Le abbiamo fatte perché sono le uniche che allineano il nostro interesse al tuo.

1

Neutralità tecnica

Siamo indipendenti dai marchi. Scegliamo la soluzione migliore per te, non quella che porta più margine a un fornitore. È la differenza tra un consulente e un venditore: noi rispondiamo al tuo conto economico.

2

Prima la misura, poi la proposta

Non partiamo da un catalogo, partiamo da un dato. Ogni intervento nasce da una diagnosi reale dei consumi del tuo negozio. Senza misura non c'è bersaglio e senza bersaglio si spende a caso.

3

Immediatezza

Un solo interlocutore significa tempi brevi. A documentazione completa, consegniamo il lavoro in pochi giorni, non in mesi di cantiere. Ogni giorno di attesa è margine rimandato.

Neutralità, misura e immediatezza sono i tre lati dello stesso metodo. Da qui derivano i risparmi che hai visto nei casi reali.



SEZIONE 04

La soluzione. Il come.

Il metodo, passo per passo. I primi due passi sono gratuiti. Decidi di procedere solo quando hai i numeri in mano. E quando si lavora, non anticipi capitale.



Cinque passi, dal primo contatto al lavoro finito

Il percorso è lineare e senza sorprese. Ogni passo produce un risultato concreto e tu mantieni il controllo: si va avanti solo quando i numeri ti convincono.

01**Survey gratuito sui punti vendita**

Rileviamo impianti, consumi e criticità. In negozio, oppure da remoto se la documentazione è completa.

02**Proiezione di risparmio, gratuita**

Ti consegniamo una stima concreta di quanto puoi risparmiare, prima che tu spenda un euro.

03**Incarico e consegna in 15 giorni**

Offerta chiara e lavoro consegnato in tempi rapidi e definiti, a documentazione completa.

04**Stima revamping, ROI e payback**

Costo del rinnovo, ritorno energetico e tempi di rientro, tutto nero su bianco.

05**Lavoro a costo zero con la ESCo**

La ESCo partner esegue e finanzia. Paghi solo con i risparmi in bolletta.

GRATIS

Passi 01 e 02

A INCARICO

Passi 03 e 04

ZERO ANTICIPO

Passo 05, dalla ESCo



Passo 01 e 02: prima ti diamo i numeri. Gratis.

I primi due passi non ti costano nulla e non ti impegnano a niente. È una scelta di metodo, non una promozione: vogliamo che tu decida guardando i dati, non una presentazione.

Survey. Veniamo sul posto e rileviamo impianti, consumi e criticità su uno o più negozi rappresentativi della rete. Se hai già documentazione tecnica completa, lavoriamo anche da remoto, senza nemmeno una visita.

Proiezione. Ti consegniamo una stima preliminare di quanto puoi risparmiare. Un numero concreto su cui ragionare, prima di spendere un solo euro.

Non è generosità, è metodo. Una proiezione costruita su dati reali vale molto più di una promessa commerciale e ci costringe a essere precisi fin dal primo contatto. Se i numeri non reggono, lo scopriamo noi per primi e te lo diciamo. Se reggono, hai già in mano la ragione per procedere.

PASSO 01

Survey gratuito

In negozio o da remoto. Misura reale di impianti, consumi e sprechi su uno o più punti vendita rappresentativi.

PASSO 02

Proiezione gratuita

La stima del risparmio possibile, espressa in numeri, senza impegno e senza alcun costo a tuo carico.

Il rischio della valutazione iniziale è tutto nostro. Tu rischi solo di scoprire quanto stai pagando di troppo.



Passo 03: l'incarico, lavoro completo in 15 giorni

Se i numeri ti convincono e vuoi procedere, ti facciamo un'offerta chiara per l'incarico. Da qui in poi la velocità è parte del servizio.

A documentazione completa, consegniamo il lavoro in 15 giorni al massimo. Se i punti vendita coinvolti sono molti, ti diamo subito una stima precisa dei tempi, così sai esattamente cosa aspettarti e quando. Niente cantiere aperto per mesi, niente attese indefinite.

La velocità non è un vezzo. In una rete di negozi ogni intervento che si trascina è un punto vendita che continua a consumare come prima, un risparmio che slitta e un cantiere che disturba le vendite più a lungo del necessario. Comprare i tempi è, a tutti gli effetti, parte del risparmio.

15_{gg}

tempo massimo di consegna a
documentazione completa

Perché conta la velocità

Ogni settimana di attesa è risparmio rimandato. Tempi brevi significano che il beneficio inizia prima e con esso il rientro dell'investimento.



Passo 04: la stima del revamping, del ROI e del payback

Prima di qualsiasi decisione di spesa, metti in mano tre numeri chiari. È il passo che trasforma una buona idea in una decisione di business.

Ti consegniamo il costo del rinnovo degli impianti, il ritorno energetico atteso e una stima affidabile dei tempi di rientro. Tutto documentato, voce per voce, così la valutazione è tua e si basa sui fatti.

Questi tre numeri servono a una cosa precisa: spostare la decisione dal terreno della fiducia a quello della verifica. Non ti chiediamo di crederci, ti diamo gli strumenti per controllarlo. È anche il motivo per cui ti consegniamo i criteri di calcolo e non solo i risultati: un numero che non puoi verificare non è un numero, è uno slogan.

COSTO

Revamping

Quanto costa rinnovare gli impianti, dettagliato voce per voce.

RITORNO

ROI energetico

Quanto rende l'intervento in termini di energia e di costi evitati.

TEMPO

Payback

In quanto tempo i risparmi generati ripagano per intero il lavoro.

Sai tutto: quanto costa, quanto rende e in quanto tempo si ripaga. La decisione è informata, non un salto nel buio.



Passo 05: il lavoro a costo zero, con la ESCo

Ecco il passo che cambia tutto. Lo schema si chiama EPC, contratto a prestazione energetica garantita: la ESCo partner finanzia ed esegue il lavoro e si ripaga con i risparmi che genera. Tu non anticipi capitale e non assumi rischio.

È un capovolgimento della logica abituale. Di solito l'efficienza chiede un investimento oggi per un risparmio domani e quell'esborso iniziale è ciò che blocca la maggior parte dei progetti. Qui l'ordine si inverte: prima nasce il risparmio e quel risparmio paga il lavoro. Il negozio finanzia il proprio miglioramento con i soldi che stava già perdendo in bolletta.

01

SFW progetta e fornisce

Survey, progetto e fornitura sotto un'unica regia: disegniamo l'intervento e portiamo le soluzioni.

02

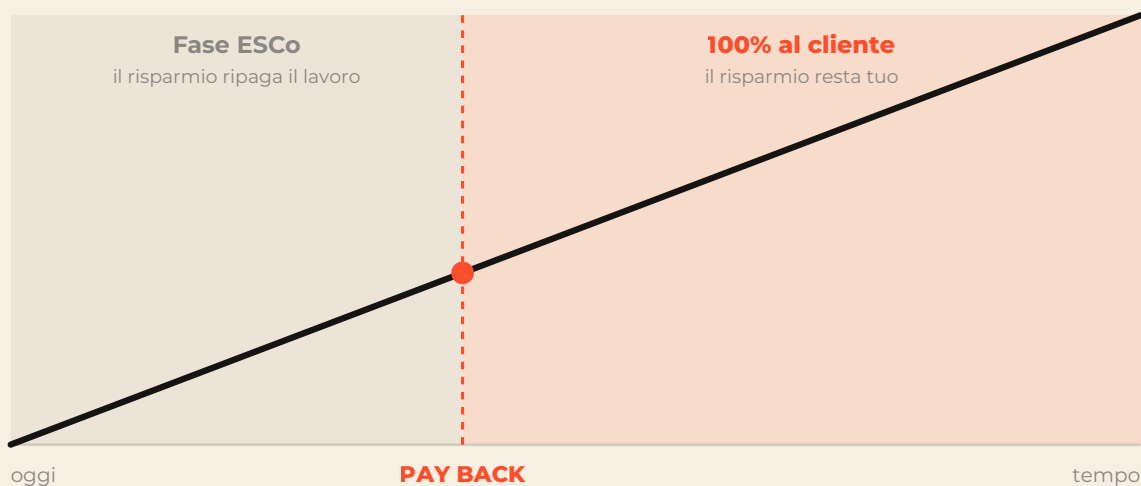
La ESCo finanzia ed esegue

Una ESCo certificata realizza il revamping con capitale proprio. Zero anticipo a tuo carico.

03

I risparmi ripagano, poi restano a te

Per un periodo definito il risparmio copre il lavoro. Dopo, il cento per cento resta tuo.



Schema concettuale. I tempi reali sono quelli della stima di payback consegnata al passo 04.



Perché SYNOPSIS FW

Riassumendo problema, approccio e soluzione, restano sei ragioni concrete per partire.
Non promesse: conseguenze dirette del metodo.

01**Zero anticipo**

Il lavoro si paga da solo con i risparmi.
Niente capitale, niente rischio a tuo carico.

02**Un solo interlocutore**

Dalla diagnosi al revamping, una sola regia. Meno fornitori, meno attriti, una sola responsabilità.

03**Velocità**

Lavoro consegnato in 15 giorni a documentazione completa. Il beneficio inizia prima.

04**Neutralità tecnica**

Indipendenti dai marchi. La soluzione giusta per te, non quella che conviene al fornitore.

05**Numeri prima della spesa**

Survey e proiezione gratuiti. Decidi con i dati in mano, non al buio.

06**Risultato misurato**

Risparmio verificato nel tempo, non promesso a parole. La misura resta il nostro metro.



IL PRIMO PASSO

Partiamo da un negozio.

Scegli un punto vendita. Facciamo il survey gratuito e ti consegniamo la proiezione di risparmio. Da lì decidi tu, con i numeri davanti. Nessun impegno, nessun anticipo, nessun rischio.



Synapsis FW

Progettiamo. Forniamo. Azzeriamo i costi dell'intervento.

Contatti

info@synapsisfw.it · +39 340 354 2476 · es.synapsisfw.it