

GOOD DELIVERS ALL-ROUND SOLUTIONS

EuroShop 2026 ha segnato un nuovo capitolo nel **percorso strategico di Epta**. Un'evoluzione che prende forma in un **approccio al valore a 360°**, dove l'eccellenza delle soluzioni di refrigerazione rappresenta solo il punto di partenza di una **visione più ampia che integra tecnologia, servizi ed esperienza**, a vantaggio dei Retailer.

In tal senso, Epta propone **soluzioni complete**, in cui **hardware, software, competenze specialistiche e attività di consulenza** convergono per rispondere in modo puntuale alle esigenze di ogni punto vendita. Questi ultimi elementi sono concepiti secondo una logica modulare, da attivare singolarmente o come sistema integrato che evolve insieme allo *store*. Dalla digitalizzazione avanzata ai modelli di servitizzazione più innovativi, l'offerta Epta si configura come un **ecosistema coerente e future-proof**, a beneficio una crescita sostenibile del comparto.

Con Epta, la soluzione perfetta prende forma

Il banco frigorifero rappresenta per Epta il punto di origine, ma con un perimetro d'intervento che si articola su una scala più estesa. Ogni modello è abbinato a un **sistema di refrigerazione dedicato**, progettato su misura da **EptaTechnica**, che ne cura anche l'installazione e l'avviamento. L'**esperienza all'interno del punto vendita** viene plasmata da **EptaConcept**, che progetta ambienti straordinari e coinvolgenti per il consumatore. In una logica di insieme, i **servizi post-vendita di EptaService** assicurano performance ottimali e un valore che si estende nel breve e lungo termine.

I tre *sub-brand*, in **piena sinergia**, prolungano il **ciclo di vita degli impianti**, rendendo gli investimenti sostenibili grazie a tecnici qualificati, manutenzione puntuale e continuità operativa.

MyEpta: un unico portale per una refrigerazione più smart

Tra le principali innovazioni di questo cambio di paradigma, ha fatto il suo debutto **MyEpta: un'avanzata piattaforma multifunzione**, che funge da **unico punto di accesso sicuro e affidabile** per riunire dati tecnici, strumenti digitali e servizi, a supporto di un'esperienza integrata. In qualità di **Fully Integrated Solutions Provider**, Epta va infatti oltre la produzione e fornitura di apparecchiature, affiancando i Retailer con **strumenti evoluti per la gestione degli asset e dell'operatività**, per un livello di semplicità e controllo senza precedenti.

Una **dashboard centralizzata** che raccoglie manuali, KPI, documentazione e il registro degli interventi di assistenza, a favore di

una superiore accuratezza, rapidità e **visibilità in tempo reale**, senza necessità di connettività, *hardware* aggiuntivo o controller dedicati.

La **piattaforma MyEpta** si caratterizza per un'**architettura modulare**, da personalizzare in funzione delle specifiche esigenze di ciascun Cliente. Quest'ultima si articola in due modalità intuitive di utilizzo:

- ✓ **ASSET ID**: un **unico punto di accesso ai dati** associato a **ogni attrezzatura Epta**, tramite un tag NFC applicato direttamente al banco frigorifero. Tale modalità consente una **diagnostica più rapida**, una **manutenzione più efficiente** e una **visione più precisa** del prodotto durante il suo intero ciclo di vita;
- ✓ **STORE ID**: un **hub centralizzato**, caratterizzato da un'**interfaccia intuitiva**, per consultare in tempo reale l'elenco delle attrezzature installate, la relativa documentazione, i servizi attivati, contratti, KPI e dati chiave, a vantaggio di una visibilità e controllo in tempo reale. Inoltre, Store ID offre un **supporto decisionale basato sui dati**, a sostegno delle **scelte consapevoli di manutenzione e degli investimenti**. Un *plus* che consente ai retailer di ottimizzare le performance operative e pianificare gli interventi in modo più efficace nel tempo.

Attraverso **MyEpta** è inoltre possibile accedere ai **Digital Services** inclusi nel **pacchetto post-vendita EptaService**. Un vero e proprio **portale d'accesso all'ecosistema digitale Epta** che consente il collegamento a piattaforme avanzate come **SwitchON**, dedicata al *telemonitoring* di banchi remoti e centrali e GAM (Global Alarm Management), per la gestione centralizzata degli allarmi. L'architettura si completa con un ampio **catalogo online di ricambi**, da acquistare tramite *e-commerce*.

EptaService:
affidabilità, performance
e crescita del valore

L'**offerta post-vendita** rappresenta un **pilastro fondamentale della value proposition di Epta**, configurandosi come un alleato strategico per i Retailer. Il programma *after-sales* è infatti concepito per garantire continuità operativa e affidabilità, trasformando le potenziali criticità in opportunità di miglioramento, attraverso due diversi *cluster*:

- ✓ **Maintenance & Repair**: una *suite all-in-one* di attività preventive e correttive, che include manutenzione

programmata, rilevamento delle perdite di refrigerante, supporto tramite call center attivo 24/7 e interventi di riparazione rapidi, con manodopera e ricambi garantiti;

- ✓ **Complementary Services:** un insieme di servizi complementari progettati per rispondere alle specificità dei diversi mercati di riferimento, con l'obiettivo di estendere la vita utile delle apparecchiature, ottimizzare la connettività e prevenire le anomalie. Progetti di retrofit su misura consentono *upgrade* puntuali, a supporto della competitività di tutti i Retailer.

Questa **architettura flessibile** consente ai Retailer di fruire di servizi calibrati in funzione delle loro effettive esigenze operative, scegliendo tra due alternative:

- ✓ **Main**, che include i servizi essenziali di **Maintenance & Repair** e **Complementary Services**;
- ✓ **Xtend Extended Warranty Program**, che rappresenta l'opzione *premium* per un accesso completo alla piattaforma digitale MyEpta.

SMART REFRIGERATION DRIVES STORE EVOLUTION

Dal prodotto al servizio:
la nuova frontiera
della refrigerazione

Con **Epta**, i banchi frigoriferi evolvono da prodotti a strumenti di servizio avanzati, con un impatto che va oltre la gestione termica, contribuendo in modo concreto sia all'**efficienza operativa** che alla **creazione di valore commerciale**. Grazie alle nuove tecnologie, ogni soluzione è concepita come un **sistema integrato di prodotto e servizi**, al fine di massimizzare la redditività dei punti vendita, mediante una visione armonizzata e supportata dai dati relativi all'operatività dello store.

I banchi "generano" infatti **terabyte di dati utili**, abilitando un ecosistema in cui **hardware, servizi post-vendita e a valore aggiunto** convergono in modo sinergico.

Servitizzazione operativa
e commerciale, in azione

La servitizzazione rappresenta una trasformazione strategica che consente alle aziende di competere attraverso sistemi integrati di prodotti, servizi e **software**. Abilitata dalle più avanzate tecnologie digitali, **genera valore ricorrente** sull'intero parco installato, spostando il **focus** dalla singola vendita alla relazione nel tempo con il Retailer e ai risultati ottenuti.

In dettaglio, Epta trasforma la complessità in valore grazie a un **approccio integrato** che include la **servitizzazione operativa e commerciale**. Sul piano operativo, le performance migliorano dove è più importante: l'energia viene gestita in modo più efficiente, la **manutenzione evolve in una logica predittiva** e la continuità del punto vendita è garantita, indipendentemente dal format distributivo. Sul piano commerciale, diventa una piattaforma dinamica in cui i **dati relativi al comportamento degli shopper** guidano il riassortimento, valorizzano i banchi quali asset di interazione e fatturato, generando **insight** concreti, pronti per essere trasformati in nuove opportunità di **business**.

Epta accelera l'evoluzione dello store

Epta guida l'**evoluzione dei punti vendita**, offrendo un'ampia **gamma di servizi a valore aggiunto** in grado di supportare i Retailer nel conseguire **livelli di competitività** finora inesplorati. I dati generati dai banchi frigoriferi, oltre a supportare le funzioni *core*, come il telemonitoraggio e la manutenzione predittiva, abilitano **nuove possibilità di ottimizzazione energetica, gestione dell'assortimento**, per una **rinnovata dimensione di eccellenza operativa**.

Al centro di questa trasformazione si collocano **la raccolta e l'analisi dei dati**. Consolidando le informazioni provenienti da ogni banco installato, Epta semplifica la gestione quotidiana, agevola la *compliance* normativa, favorendo decisioni operative immediate, in tempo reale.

Epta trasforma i suoi banchi frigoriferi in veri e propri **touchpoint intelligenti di merchandising**, in grado di valorizzare appieno il potenziale dell'affluenza in Store. Tra le tecnologie distintive in fase di *proof of concept*, **DOOR OPENING TRACKER (DOT)** introduce un nuovo approccio al riassortimento: analizzando i reali comportamenti di interazione dei consumatori, consente agli Store Manager di visualizzare, attraverso **mappe termiche**, le aree più e meno attive del reparto, ottimizzando l'esposizione e riducendo consumi energetici. Per i consumatori, il risultato è immediato: **scaffali sempre riforniti**, maggiore disponibilità dei prodotti e un'esperienza d'acquisto più fluida, che rafforza soddisfazione e fidelizzazione. Allo stesso tempo, il personale beneficia di una **drastica riduzione dei controlli manuali**, con un risparmio concreto di tempo e risorse.

I banchi si trasformano in Media ad alto valore

Attualmente sviluppata come soluzione in fase di *proof of concept* e non ancora disponibile sul mercato **GLASSVIEW** è il **digital signage per il retail media** di Epta che trasforma i banchi frigoriferi in **spazi pubblicitari premium**. Nasce così una nuova fonte di ricavi, grazie alle entrate pubblicitarie provenienti dalle marche FMCG, che ottengono visibilità privilegiata nei punti vendita, mentre i consumatori ricevono informazioni dinamiche e promozioni mirate per un'esperienza in-store più coinvolgente. Queste innovazioni combinano dati, tecnologia e *merchandising*, ridefinendo una **nuova era della refrigerazione commerciale contemporanea**.

Tali risultati sono resi possibili grazie alla collaborazione di Epta con **Quividi**, fornitore pioniere di soluzioni di misurazione dell'audience

basate su intelligenza artificiale e multisensori, per il **Digital Out-of-Home** (DOOH) e il **Retail Media in-store**. La Audience Measurement Platform (AMP) di Quividi utilizza la *computer vision* per rilevare in modo anonimo le sagome del pubblico e, opzionalmente, analizzare dati demografici e metriche di attenzione, fornendo così informazioni precise e utilizzabili per ottimizzare le performance delle campagne di retail media.

Una nuova frontiera per Epta

La **nuova frontiera di Epta** non è la refrigerazione in quanto tale, ma il **significato che genera**: trasformando i dati in vantaggi competitivi e l'*hardware* in servizi, Epta plasma il **futuro della creazione di valore in-store**, in cui la **refrigerazione diventa smart** e ogni punto vendita evolve in una piattaforma dinamica di crescita, esperienza e performance.