

Consulenze one-to-one su misura

Programmi individuali rivolti agli imprenditori e ai liberi professionisti operanti nel settore del lusso e a coloro che ambiscono a operare in tale settore

Le consulenze one-to-one su misura si rivolgono sia a imprenditori e liberi professionisti operanti nel settore del lusso, sia a coloro che ambiscono a intraprendere un percorso in tale ambito. Le suddette sessioni individuali sono concepite per rispondere in maniera puntuale e personalizzata alle esigenze di ciascun individuo, con un approccio flessibile che consente di modulare il numero degli incontri in base agli obiettivi e alle peculiarità delle necessità espresse.

Le nostre consulenze si pongono come obiettivo quello di fornire soluzioni concrete e mirate, volte a superare le criticità individuate e a promuovere un miglioramento significativo nello sviluppo e nella gestione del business. Il nostro impegno risiede nel supportare l'azienda nell'ottimizzazione delle operazioni aziendali. Il fine ultimo è di agevolare gli imprenditori nel raggiungimento di nuovi traguardi di eccellenza e successo nel prestigioso settore del lusso.

Ciascuna consulenza, della durata di un'ora, si svolge tramite video-call, garantendo un'interazione diretta e riservata, capace di favorire un dialogo approfondito e strategico.

Le tematiche intorno alle quali vertono le consulenze

Le tematiche affrontate coprono un ampio spettro di aree cruciali per il successo nel mercato del lusso, ovvero:

1. Branding e Personal Branding

Il branding, nel contesto del lusso, non si limita a definire elementi visivi o comunicativi: è la costruzione di un ecosistema di significati, valori ed emozioni che rispecchino l'essenza del marchio. Un brand di lusso deve essere evocativo, iconico e intramontabile. Parallelamente, il personal branding consente a imprenditori, manager e figure chiave di diventare veri e propri ambasciatori del brand, consolidando un'identità personale che amplifichi i valori aziendali.

Adatto a:

- Marchi emergenti che intendono posizionarsi in modo distintivo nel mercato del lusso.
- Brand consolidati che desiderano rinnovare la propria identità per rimanere rilevanti e contemporanei.
- Professionisti che aspirano a diventare punti di riferimento autorevoli e riconosciuti nel settore.

2. Marketing e Comunicazione

Nel settore del lusso, le strategie di marketing e comunicazione trascendono la mera promozione di prodotti o servizi, assumendo il compito più elevato di edificare un universo narrativo capace di evocare e catturare il desiderio del pubblico di riferimento. Attraverso l'impiego di raffinate tecniche comunicative, si mira a generare un'esperienza profondamente sensoriale ed emotiva, esaltando gli elementi intangibili e distintivi che definiscono l'identità del marchio. Un pilastro fondamentale di questo approccio è rappresentato dall'adozione delle cosiddette "anti-leggi del marketing", principi che sovvertono le logiche tradizionali. Contestualmente, la creazione di ogni elemento del marketing mix strategico assume un ruolo determinante, così come l'applicazione di strategie di comunicazione integrata, sia online che offline. La comunicazione si declina in un messaggio che unisce coerenza narrativa e un'estetica impeccabile, essenziale per mantenere un dialogo costante e autentico con il target di riferimento.

Adatto a:

- Aziende avviate che desiderano consolidare la propria reputazione e raggiungere nuovi segmenti di pubblico.
 - Start-up che cercano di costruire una comunicazione memorabile e capace di generare un impatto duraturo.
 - Professionisti del marketing e PR interessati a perfezionare le proprie competenze per operare con successo nel settore.
-

3. Pre-vendita, vendita e post-vendita

Nel settore del lusso, l'esperienza del cliente si erge a fulcro imprescindibile di ogni momento del percorso commerciale. La fase di pre-vendita deve affascinare e sedurre, suscitando un desiderio profondo; l'atto della vendita, invece, deve costituire un'esperienza memorabile che sublima l'aspettativa e supera le promesse. Infine, il post-vendita rappresenta l'opportunità di intessere un legame emotionale duraturo. Ogni interazione, ogni dettaglio e ogni gesto, si traduce in un'occasione preziosa per edificare una relazione di fiducia e fedeltà, capace di trasformare il cliente in un ambasciatore entusiasta e spontaneo del marchio.

Adatto a:

- Boutique fisiche di lusso che desiderano migliorare l'esperienza offerta in-store, dall'accoglienza alla gestione del cliente.
- Piattaforme digitali che puntano a replicare online l'esclusività e il prestigio tipici dell'esperienza di acquisto fisica.
- Team di vendita e customer service che vogliono affinare le proprie competenze per interagire con una clientela sofisticata e altamente esigente.

4. Pricing e Politiche di Prezzo

L'analisi e l'implementazione delle strategie e delle politiche di prezzo sono fondamentali nel contesto del lusso, dove il posizionamento sul mercato e la percezione del valore svolgono un ruolo cruciale. Le metodologie di pricing nel mercato del lusso mirano a catturare il valore intrinseco del marchio e a riflettere l'esclusività dei prodotti. Le dinamiche legate alla scelta dei prezzi sono basate sull'immagine di marca, sull'artigianato e sull'esperienza di lusso associata ai prodotti. Un aspetto cruciale riguarda la gestione delle situazioni eccezionali, quali saldi, scontistiche o offerte, all'interno del contesto del lusso. La tendenza predominante nel settore è quella di evitare tali pratiche, mantenendo un'immagine di esclusività e scarsità.

Adatto a:

- Marchi in espansione che vogliono adeguare le politiche di prezzo per entrare in nuove fasce di mercato.
 - Aziende affermate che necessitano di ottimizzare le strategie di pricing per consolidare il loro prestigio.
 - Responsabili finanziari e marketing che lavorano congiuntamente per garantire equilibrio tra immagine, valore percepito e profitabilità.
-

5. Corporate Positioning

Il posizionamento aziendale è la bussola strategica di ogni brand di lusso. Esso definisce il ruolo che l'azienda vuole occupare nel mercato e nella mente dei consumatori. Un posizionamento solido non è solo una questione di comunicazione, ma un allineamento strategico che coinvolge ogni aspetto del business. Nel contesto del lusso, il posizionamento si discosta dal confronto diretto con i competitor, evitando analisi comparative, sondaggi di mercato o benchmarking. L'approccio si concentra, invece, sull'unicità del marchio, sulla costruzione di una narrativa distintiva e sull'offerta di un'esperienza esclusiva, trasmettendo un valore intrinseco che vada oltre la mera funzionalità del prodotto o del servizio.

Adatto a:

- Aziende che si riposizionano per affrontare i cambiamenti di mercato o cogliere nuove opportunità.
- Marchi consolidati che desiderano rafforzare il proprio ruolo come leader di settore.
- Manager e dirigenti strategici impegnati nella definizione di piani a lungo termine per migliorare l'identità aziendale.

Tali consulenze rappresentano uno strumento strategico essenziale per supportare imprese e professionisti nella pianificazione e realizzazione di strategie di business altamente performanti, finalizzate al lancio, alla gestione o al consolidamento di attività nel mercato del lusso.

Il nostro supporto strategico

Il supporto da noi offerto si configura come un programma consulenziale strategico e non operativo, pertanto non interveniamo direttamente a livello pratico per conto di terzi. Il nostro servizio si focalizza sulla fornitura di dritte, raccomandazioni, accorgimenti e orientamenti strategici, ideati per guidare il brand a prendere decisioni consapevoli. Attraverso un'analisi accurata delle dinamiche aziendali, offriamo spunti preziosi che consentono di affrontare le sfide specifiche del settore del lusso e di implementare miglioramenti significativi nelle aree di interesse.

Pur mantenendo una focalizzazione strategica, su richiesta siamo in grado di integrare anche supporto operativo mirato. Tale supporto può includere la gamma di servizi messi a disposizione da Louise Prestige Lab, ovvero:

- Creazione e sviluppo di una Presentazione Aziendale (Company Profile).
- Individuazione di partner e stesura di documenti per la stipulazione di partnership.
- Realizzazione dell'immagine coordinata e del moodboard visivo.
 - Creazione e sviluppo di storytelling.
- Definizione del naming di aziende, prodotti e servizi.
 - Creazione di payoff.
- Redazione di documenti e di presentazioni ufficiali (Piani strategici di sviluppo, Brand Book, Brand Portrait, White Paper e dossier tematici di settore, presentazioni istituzionali e slide deck per meeting e conferenze, documenti descrittivi di prodotti o servizi, documenti di training o formazione interna, documenti per eventi esclusivi e iniziative di luxury marketing, presentazioni per fiere, esposizioni e eventi di settore e manuali di prassi operative e linee guida interne).
 - Elaborazione del Business Model Canvas.
 - Ideazione e sviluppo della Luxury Value Ladder.

La suddetta sinergia tra consulenza strategica e supporto operativo assicura un servizio completo e adattabile, capace di soddisfare anche le richieste più esigenti, offrendo un valore aggiunto tangibile per i nostri clienti nel percorso verso l'eccellenza nel settore del lusso.

NOTA: Dal momento in cui, in questo caso, i servizi operativi proposti da Louise Prestige Lab si integrano con le consulenze, gli stessi saranno soggetti a uno sconto del 20%.

Passaggi da seguire per poter accedere al servizio

- **Fase preliminare di contatto:** Nel caso di interesse a partecipare ai nostri programmi consulenziali, il brand, l'azienda o l'imprenditore sarà invitato a compilare i campi riportati in fondo al seguente documento o, in alternativa, a trasmettere all'indirizzo e-mail

info@valeriatorchio.com un prospetto dettagliato delle proprie necessità aziendali, corredata da una chiara enunciazione degli obiettivi di business che si intendono perseguire.

- **Valutazione iniziale e approfondimenti:** Una volta ricevuta la documentazione, questa sarà sottoposta a un'attenta e scrupolosa analisi, al fine di esaminare la situazione attuale dell'interessato/a. Qualora emergesse la necessità di ulteriori chiarimenti o approfondimenti utili per delineare un quadro complessivo più esaustivo, provvederemo a richiederli tempestivamente via e-mail.
- **Definizione del programma personalizzato:** Una volta acquisita una visione completa e accurata della realtà aziendale o professionale del richiedente, procederemo a un confronto diretto con lo/la stesso/a per definire la struttura del programma consulenziale su misura. In tale sede, saranno delineati i singoli punti del percorso che verranno affrontati durante le sessioni individuali, il numero delle stesse (calcolato in relazione alla complessità e alla portata degli argomenti trattati), e il tempo stimato necessario per conseguire gli obiettivi prefissati. Si precisa che ogni sessione avrà una durata standard di un'ora.
- **Modalità di erogazione del servizio:** Le consulenze individuali saranno erogate attraverso la piattaforma Zoom, garantendo così la massima flessibilità e comodità per tutte le parti coinvolte.

Come funziona il programma di consulenze

Ciascun programma di consulenze one-to-one è individuale e su misura e si compone di diverse sessioni della durata di un'ora. In media, un programma può includere dalle 4 alle 9 sessioni (quindi può durare dalle 4 alle 9 ore totali), ma non sussistono limiti prestabiliti in tal senso, in quanto in fase di accordi, sarà l'interessato/a stesso/a ad accettare o declinare il numero di sessioni consigliato, potendo richiedere di usufruire anche di una sola sessione o di integrare più sessioni al programma (ad esempio, possono essere raccomandate 9 sessioni e, al termine del programma, l'interessato/a potrebbe necessitare di una o due sessioni suppletive). Nel corso di ogni sessione, i consulenti incaricati risponderanno alle domande e ai dubbi dell'interessato/a, offrendo spunti strategici, consigli e suggerimenti da poter mettere in pratica. Al termine di ogni sessione, intercorsi 3 giorni lavorativi, verrà inviata via e-mail all'interessato/a una relazione riguardante il riepilogo delle strategie da adottare e degli spunti strategici da applicare esposti nel corso dell'incontro.

La flessibilità e la personalizzazione sono i pilastri fondamentali del nostro approccio. Un'azienda può richiedere solo una singola consulenza di un'ora per affrontare un problema circoscritto, ma vi è anche la possibilità di strutturare percorsi strategici di lungo periodo, capaci di rispondere a esigenze complesse e articolate. Per progetti che si sviluppano nell'arco di diversi mesi – ad esempio, dai 3 ai 9 mesi – è possibile organizzare pacchetti di consulenze che coprano un totale di diverse ore di incontri (anche dalle 60 alle 90 ore). Tali soluzioni, caratterizzate da una pianificazione strutturata e da un supporto costante, risultano ideali per aziende o professionisti impegnati in iniziative di grande respiro, garantendo un accompagnamento continuativo e mirato lungo l'intero ciclo del progetto.

La prima consulenza one-to-one non comporta alcun impegno in termini economici e ha una durata di 45 minuti. Si tratta di un incontro preliminare, concepito per delineare il programma, discutere il numero di sessioni necessarie (stabilito congiuntamente in fase di accordi) e avviare una prima analisi introduttiva delle strategie da adottare. Questo appuntamento rappresenta un momento

fondamentale per comprendere a fondo le esigenze specifiche e predisporre un percorso personalizzato, orientato al raggiungimento degli obiettivi prefissati. Al termine della consulenza, il piano di lavoro verrà inviato via e-mail al cliente e lo stesso avrà la facoltà di accettare o declinare il programma e il numero di sessioni proposte. Nel caso in cui il programma o le sessioni suggerite non dovessero risultare pienamente conformi alle aspettative, si procederà a definire un piano alternativo che risulti soddisfacente e condiviso da entrambe le parti.

Cosa include il nostro programma di consulenze

La nostra offerta comprende, oltre a una o più consulenze altamente specializzate, un'analisi approfondita e dettagliata della situazione specifica dell'interessato/a, finalizzata a individuare esigenze e opportunità con la massima precisione. A supporto del percorso intrapreso, vengono forniti report personalizzati e relazioni di sintesi al termine di ciascuna consulenza, strumenti preziosi per agevolare la messa in opera delle strategie discusse. L'impegno verso il cliente si estende anche oltre la conclusione delle sessioni di consulenza attraverso un supporto costante post-consulenza, garantendo così un accompagnamento continuativo e mirato alla piena implementazione delle soluzioni proposte. In aggiunta, al termine del percorso, verrà fornito il "brand book", un documento strategico di grande valore che sintetizza l'identità, la visione e le linee guida operative elaborate durante il progetto. Qualora si rendesse necessario, sarà inoltre possibile integrare aspetti operativi specifici per rispondere a esigenze peculiari. Alcuni esempi di tali interventi operativi sono descritti sotto la voce "supporto strategico".

Brand book: il manuale operativo incluso nel servizio

Al termine del programma di consulenze, l'interessato/a riceverà il "brand book", un manuale operativo in formato PDF personalizzato e concepito su misura. Tale documento, frutto di un meticoloso lavoro di sintesi e strutturazione, rappresenta la summa completa del percorso consulenziale, includendo ogni aspetto discusso e ogni decisione concordata durante le varie sessioni. Si tratta, dunque, di un vero e proprio vademecum di riferimento autorevole e organico, ideato per essere consultato in autonomia e per garantire continuità e coerenza operativa. Questo strumento non è soltanto un compendio del lavoro svolto, ma si configura come un output tangibile e di grande valore strategico, capace di tradurre la visione e gli obiettivi emersi nel corso delle consulenze in principi operativi chiari e applicabili.

In particolare, questo strumento diviene un riferimento concreto e pratico sia per il/la diretto/a interessato/a sia per l'intero team interno. Le linee guida operative contenute nel brand book non solo riducono il margine di errore, ma agevolano il coordinamento tra i vari membri del team, creando una base solida e condivisa su cui costruire il successo del brand.

Costo da sostenere e modalità di pagamento

La singola consulenza one-to-one della durata di un'ora ha un costo pari a 150,00 € (Iva inclusa). L'offerta include, oltre alla consulenza altamente specializzata, un'analisi dettagliata della situazione dell'interessato/a, report personalizzati e relazioni al termine di ogni consulenza,

supporto costante anche post-consulenza, l'invio del brand book al termine del percorso ed eventuale supporto operativo. Ogni programma ha un costo variabile a seconda del numero di sessioni che si intendono seguire. Una volta stabilito, verrà inviato all'interessato/a un preventivo (entro 24/48 ore lavorative).

Un prospetto dei costi da sostenere a seconda del numero di consulenze in programma

Una consulenza di 1 ora

- 150,00 € (Iva inclusa).

Un programma di consulenze composto da 2 sessioni (2 ore totali)

- 270,00 € (Iva inclusa).

Un programma di consulenze composto da 3 sessioni (3 ore totali)

- 405,00 € (Iva inclusa).

Un programma di consulenze composto da 4 sessioni (4 ore totali)

- 510,00 € (Iva inclusa).

Un programma di consulenze composto da 5 sessioni (5 ore totali)

- 600,00 € (Iva inclusa).

Un programma di consulenze composto da 6 sessioni (6 ore totali)

- 720,00 € (Iva inclusa).

Un programma di consulenze composto da 7 sessioni (7 ore totali)

- 840,00 € (Iva inclusa).

Un programma di consulenze composto da 8 sessioni (8 ore totali)

- 960,00 € (Iva inclusa).

Un programma di consulenze composto da 9 sessioni (9 ore totali)

- 1.080,00 € (Iva inclusa).

Un programma di consulenze composto da 10 sessioni (10 ore totali)

- 1.200,00 € (Iva inclusa).

Per progetti più strutturati e articolati che si sviluppano nell’arco di diversi mesi (generalmente dai tre ai nove mesi), andando a coprire un totale di diverse ore di incontri (anche dalle 60 alle 90 ore), le condizioni economiche saranno oggetto di un’attenta e personalizzata valutazione, concordata in via strettamente riservata. Tale approccio garantisce la massima aderenza alle specifiche esigenze del progetto e alle aspettative dell’interessato/a.

Modalità di pagamento

Una volta inviato il preventivo (stilato sia che si tratti di una sola consulenza, sia che si tratti di un programma composto da più sessioni), i responsabili si accorderanno via e-mail con l’interessato/a circa la modalità di pagamento che desidera prendere in considerazione.

Il pagamento può avvenire scegliendo una delle seguenti modalità:

- Pagamento con Carta di Credito
- Pagamento mediante bonifico bancario

- Per accedere alla modalità di pagamento con Carta di Credito, all’interessato/a verrà inoltrato via e-mail un link. L’interessato/a non deve far altro che cliccare sul link e procedere al pagamento all’interno della pagina del sito a cui viene rimandato.
- Qualora, invece, si opti per il pagamento mediante bonifico bancario, i nostri responsabili invieranno all’interessato/a le coordinate bancarie per effettuare tale pagamento.

Per quanto riguarda il pagamento del servizio, sono previste due opzioni, accuratamente delineate per rispondere a differenti esigenze:

Pagamento anticipato in un’unica soluzione

Questa modalità è consigliata in particolare per coloro che intendono avvalersi di una consulenza singola (*una tantum*) o che necessitano di una sola sessione. Tuttavia, tale opzione resta disponibile anche per coloro che scelgono di aderire a un programma articolato su più sessioni. Nel qual caso gli interessati, prima della singola consulenza o prima di iniziare il programma composto da più sessioni, dovranno accedere al link inviato dai nostri responsabili (qualora intendano pagare con Carta di credito) o avvalersi delle coordinate bancarie inviate per effettuare il bonifico bancario.

Pagamento rateale

Questa soluzione, riservata esclusivamente a coloro che optano per un programma di consulenze composto da più sessioni, prevede la suddivisione del pagamento in tre rate:

- 40% del costo totale al momento dell’avvio del programma;

- 30% a metà percorso, una volta completata la metà delle sessioni previste;
- 30% alla conclusione del programma.

Definizione del programma e preventivo

Nel caso in cui si scelga di accedere a un programma di consulenze, la durata complessiva verrà definita sulla base del numero di sessioni necessarie e della cadenza concordata. A titolo esemplificativo, un programma di 8 sessioni potrà durare:

- A cadenza settimanale, il percorso avrà una durata di 2 mesi;
- A cadenza bisettimanale, il percorso avrà una durata di 4 mesi;
- A cadenza mensile, il percorso avrà una durata di 8 mesi.

Una volta stabilito il numero di consulenze e la periodicità delle stesse, verrà elaborato un preventivo dettagliato che sarà inviato al richiedente per approvazione. Questo processo garantisce trasparenza e consente di adeguare il servizio alle specifiche necessità e aspettative di ciascun interessato.

Con tali modalità si mira a offrire la massima flessibilità e chiarezza, in modo che ogni cliente possa beneficiare di un servizio su misura, improntato alla qualità e all'eccellenza.

Una volta effettuato il pagamento (sia che si tratti di pagamento con Carta di Credito, sia che si tratti di pagamento mediante bonifico bancario), si richiede all'interessato/a la cortesia di inviarci via e-mail a info@valeriatorchio.com i suoi dati per poter emettere la fattura, ovvero la ragione sociale, l'indirizzo e la Partita Iva.

Campi da compilare per poter accedere al servizio

Nel caso di interesse a partecipare ai nostri programmi consulenziali, il brand, l'azienda o l'imprenditore sarà invitato a compilare i campi riportati in fondo al seguente documento o, in alternativa, a trasmettere all'indirizzo e-mail info@valeriatorchio.com un prospetto dettagliato delle proprie necessità aziendali, corredata da una chiara enunciazione degli obiettivi di business che si intende perseguire.

Nome e cognome dell'interessato/a

Nome del proprio brand (qualora si tratti di operatori del settore del lusso)

Sito web aziendale (qualora si tratti di operatori del settore del lusso)

Indirizzo e-mail di riferimento

Indicare la propria situazione attuale

- Dispongo di un brand/ di un’azienda consolidato/a.
- Ho recentemente lanciato/avviato un brand/un progetto/una realtà nel settore del lusso. (N.B.: Per “recentemente” si intende da qualche mese fino a due anni).
- Non dispongo di alcun brand di lusso, ma vorrei avviare un business in tale ambito. Ho esperienza nel settore.
- Non dispongo di alcun brand di lusso, ma vorrei avviare un business in tale ambito. Non ho esperienza nel settore.
- Altro.

Qualora l’opzione scelta fosse “Altro”, si prega di indicare la propria risposta nella casella di testo riportata qui di seguito.

**Indicare quale (o quali) argomento/i si desidera approfondire
(scegliere una o più opzioni di risposta)**

- Branding e personal branding
- Marketing e comunicazione
- Pre-vendita, vendita e post-vendita

Pricing e politiche di prezzo

Corporate positioning

Indicare, nella casella di testo riportata qui di seguito, i motivi per i quali si richiede l'accesso al programma di consulenze (applicazione di determinate strategie di business, analisi delle criticità del business attuale, implementazione di nuove strategie, supporto in determinate aree di interesse, etc.). Si richiede di fornire un elenco dettagliato di tutte le richieste. Tanto più sarà dettagliata la richiesta, quanto più sarà esaustivo il programma individuale.

Documento editabile solo tramite computer

**Una volta compilato, salvare il documento sul proprio PC ed inviarlo a
info@valeritorchio.com.**

Inserire come oggetto dell'e-mail: “Consulenze one-to-one”.

N.B.: Si ricorda che, la compilazione e l'invio di tale documento, non comportano in alcun modo l'adesione al servizio. Trattasi di un'operazione senza impegno.