

Consulenza one-to-one su misura

“Generation of business ideas”

Consulenza one-to-one personalizzata rivolta agli imprenditori/alle imprenditrici che desiderano avviare un progetto nel settore del lusso “ex novo”

“Generation of business ideas” rappresenta un servizio inedito sul mercato, ideato e messo in atto al fine di aiutare gli imprenditori/le imprenditrici ad individuare un’idea di business vincente e rivoluzionaria all’interno del segmento luxury. Dunque, il suddetto servizio, è pensato per coloro che partono da zero, a professionisti/e che aspirano ad avviare un progetto “ex novo”, partendo dalle basi.

Previo intervista scritta all’interessato/a, genereremo alcune idee imprenditoriali in riferimento alle esigenze e alle aspirazioni dell’imprenditore/imprenditrice. Una volta che il Cliente avrà selezionato una delle proposte generate, lo accompagneremo nelle prime fasi di sviluppo del progetto, fornendo un supporto strategico.

In questa fase iniziale, struttureremo un Business Model Canvas dettagliato, che fungerà da guida per la concretizzazione dell’idea. Inoltre, proporremo suggerimenti e strategie mirate per agevolare la futura impresa nel raggiungimento del successo desiderato. Il nostro obiettivo è fornire una consulenza personalizzata e di alto livello, capace di trasformare un’idea in una realtà imprenditoriale solida e prospera nel competitivo segmento del lusso.

L’affiancamento offerto non si limita alla mera consulenza iniziale, ma prevede un supporto continuo per garantire che il progetto non solo prenda forma, ma si sviluppi con solide basi strategiche e operative, adattandosi alle dinamiche di mercato e alle sfide che inevitabilmente si presenteranno lungo il percorso. La nostra missione è fare in modo che ogni cliente possa realizzare il proprio potenziale imprenditoriale, avviando imprese innovative e di successo che definiscano nuovi standard nel settore 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 futuro 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).
- 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 previsti

- 1) L'interessato/a dovrà rispondere alle domande riportate all'interno di questo documento.
- 2) Una volta compilato tale documento, l'interessato/a dovrà inviarlo all'e-mail indicata.
- 3) Al fine di disporre di un quadro complessivo più dettagliato, i nostri responsabili manderanno all'interessato/a un workbook di esercizi pratici da svolgere relativi alla definizione e sviluppo dell'identità di un marchio di lusso e un questionario da compilare inerente a come intraprendere un business nel settore del lusso. Una volta compilati i suddetti documenti, gli stessi dovranno essere inviati all'e-mail indicata al loro interno.
- 4) Analizzeremo accuratamente i documenti ricevuti (questo documento, il workbook e il questionario compilati) e provvederemo a mandare all'interessato/a una relazione contenente al suo interno diverse idee di business che potrebbero essere messe in pratica e le relative strategie da adottare ad esse associate.
- 5) Una volta selezionata un'idea di business tra quelle proposte, all'interessato/a sarà inviato il Business Model Canvas da compilare e dei suggerimenti annessi per la redazione corretta dello stesso.
- 6) Una volta ricevuto il Business Model Canvas compilato, affiancheremo l'interessato/a per l'avvio del progetto, stabilendo le strategie di marketing, comunicazione, branding e di pricing da mettere in pratica per mezzo di una consulenza one-to-one della durata di 90 minuti tramite Zoom e del relativo manuale operativo in formato PDF che invieremo al termine della consulenza, il quale riporta al suo interno le linee guida delineate nel corso della consulenza e tutte le strategie da mettere in pratica.

Brand book: il manuale operativo incluso nel servizio

Al termine della consulenza, l'interessato/a riceverà il "brand book", un manuale operativo in formato PDF personalizzato e concepito su misura in relazione al futuro brand. 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.

Costo del servizio

Il costo da sostenere, pari a 210,00 € (Iva inclusa) è relativo all'individuazione, all'analisi e alla strutturazione del nuovo business, alla consulenza one-to-one e al brand book. La compilazione e l'invio dei documenti (questo, il workbook, il questionario e il Business Model Canvas) non comportano alcun costo. Una volta ricevuti i documenti compilati, i nostri responsabili invieranno all'interessato/a il link per poter effettuare il pagamento o, qualora si desideri effettuare un bonifico bancario, saranno inoltrate le coordinate bancarie. Le informazioni relative alle modalità di pagamento sono espresse nella sezione dedicata. Il pagamento è da effettuare prima dell'accesso alla consulenza one-to-one.

Modalità di pagamento

Una volta ricevuti i documenti compilati, 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.

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.

Intervista in forma scritta all'interessato/a

Qui di seguito sono riportate le domande dell'intervista in forma scritta, la maggior parte delle quali sono a risposta aperta. Siamo consapevoli che, se avete deciso di usufruire di questo servizio, potreste non riuscire a formulare una risposta per alcune delle domande, in quanto non avete ancora definito chiaramente la strada da intraprendere. Pertanto, sentitevi liberi di tralasciare le domande per le quali non avete ancora elaborato una risposta precisa.

Dal momento in cui, per formulare la relazione, ci rifaremo anche al workbook e al questionario compilato (come esplicitato), l'intervista risulterà breve.

1. In quale ambito del lusso vorrebbe che il suo futuro brand o la sua futura azienda operi?

(scegliere una sola opzione di risposta)

- ☐ Haute couture
- ☐ Arte
- ☐ Gioielleria e/o orologeria
- ☐ Profumeria & cosmesi
- ☐ Automotive
- ☐ Food & Beverage
- ☐ Ristorazione
- ☐ Hotellerie
- ☐ Editoria
- ☐ Immobili
- ☐ Architettura & interior design
- ☐ Servizi per le imprese
- ☐ Formazione
- ☐ Altro
- ☐ Non so ancora su quale ambito dirottarmi

2. Ha identificato una nicchia di mercato specifica? Se sì, quale?

3. Cosa offrirà il suo futuro brand? Metterà a disposizione prodotti o servizi? Che tipo di prodotti o servizi?

4. Vorrebbe operare esclusivamente online oppure si avvarrà di una sede, un negozio, un ufficio o un'azienda fisico/a all'interno del/della quale lavorare a contatto con le persone (quindi offline)?

5. Quali valori vorrebbe che il suo futuro brand rappresenti? Cosa vorrà far percepire agli acquirenti?

6. Quale sarà il suo target di riferimento? Ne illustri il relativo profilo

7. Per quanto concerne il social media marketing, quali canali social prenderà in considerazione per il suo futuro brand?

8. Opererà a livello locale? Nella sua città o regione? Oppure in tutta Italia (a livello nazionale)? O, ancora, a livello internazionale?

9. Quali esperienze (online e/o offline) desidera offrire ai suoi futuri clienti per fare in modo che si crei un legame emotivo con il suo brand?

10. Quale strategia di prezzo pensa di adottare per i suoi futuri prodotti o servizi? I prezzi come si posizioneranno rispetto al mercato del lusso (saranno alti, nella media o “accessibili”)?

11. Quanto pensa di investire (all’incirca) per avviare il suo brand?

12. Quali ritiene siano le principali sfide che dovrà affrontare per il lancio del suo brand?

13. Quali opportunità scorge nel mercato attuale per un nuovo brand di lusso?

14. Indichi eventuali richieste specifiche relative all'avvio del suo brand per le quali necessita di dritte o suggerimenti. Le stesse saranno integrate nella relazione che le manderemo.

Accesso alla relazione

Per poter accedere all'affiancamento compilare i campi riportati qui di seguito.

Nome e cognome dell'interessato/a

Indirizzo e-mail: indicare l'indirizzo e-mail a cui poter inviare la relazione

Documento editabile solo tramite computer: per poterlo compilare, sarà necessario scaricarlo e salvarlo sul proprio PC.

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

Inserire come oggetto dell'e-mail: "Generation of business ideas".