

Programma di governance strategica

Luxury Business & Pricing Strategy

Verifica della coerenza dell'offerta e delle politiche di prezzo rispetto ai codici del lusso

Destinatari: Brand, professionisti e imprese operanti nel settore del lusso — o impegnate in un percorso avanzato di qualificazione in tale ambito — che intendano sottoporre a verifica e riallineamento strategico la propria architettura di offerta e le politiche di pricing, al fine di garantirne la piena coerenza con il posizionamento luxury adottato

Il programma è concepito per affiancare brand e organizzazioni già strutturate che operano nel settore del lusso — o che abbiano intrapreso un percorso di qualificazione avanzata in tale direzione — nell'analisi critica e nel governo delle dinamiche economiche che presiedono alla costruzione del valore, alla determinazione del prezzo e alla sostenibilità del modello di business.

Nel settore del lusso, l'architettura dell'offerta e le politiche di pricing non rappresentano meri strumenti commerciali, bensì dispositivi strategici attraverso cui si manifesta, si legittima o si compromette l'autorità simbolica del brand. Il prezzo, in particolare, non è una variabile tattica: esso costituisce un atto di posizionamento, una dichiarazione di statuto e una misura della coerenza tra identità, promessa di valore ed esperienza erogata.

Il presente intervento si concentra sulla verifica della congruenza tra impianto identitario e traduzione economica delle scelte strategiche. L'obiettivo non è ridefinire l'essenza del brand, bensì valutare in che modo tale essenza venga concretamente espressa nella struttura dell'offerta, nella gerarchia dei prodotti o servizi, nella gestione della scarsità, nella costruzione della marginalità e nella governance delle decisioni commerciali.

Nel contesto di questo programma, le aree di intervento vengono preliminarmente indicate dall'imprenditore o dal management, chiamati a esplicitare con chiarezza gli ambiti nei quali emergono tensioni, inefficienze o disallineamenti tra valore dichiarato e monetizzazione effettiva. L'intervento si innesta pertanto su criticità già percepite, con l'obiettivo di analizzarne la natura sistemica, valutarne l'impatto sul valore simbolico e strutturale del brand e proporre orientamenti decisionali coerenti con i codici del lusso.

In tale prospettiva, il programma si configura come uno strumento di consolidamento avanzato, destinato a imprenditori e aziende che intendano governare in modo rigoroso, consapevole e strutturalmente coerente il rapporto tra valore, prezzo e autorità nel contesto dell'ecosistema luxury.

Obiettivi del programma

L'intervento si concentra in particolare sull'analisi e sul riallineamento di ambiti decisionali e gestionali quali:

- **Struttura e architettura dell'offerta:** analisi critica dell'offerta esistente al fine di individuare ridondanze, incoerenze, sovrapposizioni o elementi che indeboliscono la percezione di valore, con l'obiettivo di definire una gerarchia chiara, selettiva e coerente con un modello di business luxury.
- **Politiche di pricing e logiche di determinazione del prezzo:** valutazione delle modalità attraverso cui i prezzi vengono stabiliti, giustificati e sostenuti, individuando eventuali disallineamenti rispetto al posizionamento dichiarato e fornendo orientamenti strategici per la costruzione di un pricing legittimo, difendibile e non negoziabile.
- **Sostenibilità economica e marginalità:** analisi del rapporto tra valore generato, tempo impiegato e margini effettivi, con l'obiettivo di identificare inefficienze strutturali, pratiche economicamente penalizzanti e aree di dispersione che compromettono la solidità del progetto nel medio e lungo periodo.
- **Coerenza tra promessa di valore, offerta ed esperienza erogata:** verifica della congruenza tra quello che viene promesso al mercato, quello che viene effettivamente offerto e l'esperienza complessiva erogata, al fine di eliminare frizioni che possano indebolire la credibilità del brand e la legittimità del prezzo.
- **Governance delle decisioni commerciali e operative:** lettura critica dei processi decisionali che guidano le scelte di offerta, di prezzo e di gestione del cliente, con l'obiettivo di rafforzare il presidio strategico e ridurre decisioni reattive, opportunistiche o incoerenti con i codici del lusso.

Attraverso un'analisi approfondita delle dinamiche economiche e decisionali adottate, il programma fornisce orientamenti strategici, criteri di scelta e linee di intervento mirate, finalizzate a rafforzare la solidità del modello di business, preservare il valore simbolico del brand e sostenere una crescita coerente e sostenibile nel tempo.

L'intervento si configura pertanto come uno strumento di ottimizzazione e consolidamento avanzato, rivolto a imprenditori e aziende che, pur avendo già definito il proprio posizionamento, necessitano di un confronto strategico di alto livello per governare in modo consapevole offerta, prezzo e valore all'interno dell'ecosistema del lusso.

Passaggi da seguire per poter accedere al programma

L'accesso ai programmi di Louise Prestige Governance è regolato da un processo strutturato, selettivo e progressivo, concepito per garantire coerenza metodologica, qualità dell'intervento e piena pertinenza rispetto alle esigenze del progetto.

1. Richiesta di accesso e valutazione preliminare di pertinenza

Gli imprenditori e i professionisti interessati a valutare l'accesso al programma sono invitati a trasmettere una richiesta via e-mail all'indirizzo governance@louiseprestige.com, indicando:

- Nome e cognome del referente;
- Eventuale denominazione del progetto;
- Indirizzo e-mail di contatto;
- Una breve nota di inquadramento, finalizzata a esplicitare le principali criticità strategiche percepite in relazione alla struttura dell'offerta e alle politiche di pricing attualmente adottate, nonché le motivazioni che rendono necessario un confronto strategico di alto livello su tali ambiti.

Le richieste vengono sottoposte a una valutazione preliminare di pertinenza. Solo qualora il progetto risulti coerente con la natura selettiva e strategica dell'intervento, verrà trasmessa la documentazione riservata necessaria all'avvio della fase istruttoria.

La documentazione trasmessa consente all'interessato/a di disporre di un quadro completo, trasparente e strutturato, necessario per valutare con piena consapevolezza l'eventuale prosecuzione.

Congiuntamente, la compilazione puntuale delle domande di valutazione presenti all'interno del documento, costituisce elemento essenziale ai fini dell'istruttoria: essa permette a Louise Prestige Governance di esprimere una valutazione rigorosa e motivata circa l'ammissibilità dell'azienda o del professionista al programma. Solo i progetti ritenuti coerenti, maturi e meritevoli di approfondimento accedono alle fasi successive del processo.

2. Valutazione e selezione dei progetti

Il documento restituito compilato viene sottoposto a un'analisi attenta, rigorosa e riservata, finalizzata a comprendere in modo puntuale l'assetto attuale del progetto e il suo grado di compatibilità con un intervento di natura strategica nell'ambito del lusso.

Qualora si rendessero necessari ulteriori chiarimenti o approfondimenti, gli stessi verranno richiesti tramite comunicazione scritta o, in alternativa, mediante approfondimento istruttorio integrativo organizzato in modalità video-call. Tale incontro, assume esclusivamente la forma di un'intervista strutturata, finalizzata a chiarire elementi informativi, contestuali o decisionali rilevanti per l'analisi.

La sessione non ha natura consulenziale, non costituisce momento esplorativo né comporta erogazione di indicazioni strategiche in tempo reale. Essa rappresenta un passaggio istruttorio integrativo, attivato unicamente qualora funzionale alla completezza e all'accuratezza dell'elaborazione documentale.

3. Definizione e formalizzazione del programma

Una volta completata la fase di valutazione e qualora il progetto venga ritenuto idoneo, Louise Prestige Governance procede alla definizione del programma personalizzato. Il programma viene definito sulla base della complessità del progetto, delle aree di intervento individuate e degli obiettivi strategici perseguibili.

La struttura dell'intervento viene elaborata in forma scritta e include:

- Gli ambiti di intervento ritenuti prioritari;
- I contenuti del programma;
- La durata complessiva dell'intervento;
- L'investimento complessivo previsto.

La proposta di programma viene trasmessa all'interessato/a per valutazione. L'eventuale avvio dell'intervento è subordinato alla formale accettazione della proposta e alla conferma delle condizioni economiche.

4. Avvio del programma

A seguito della formale accettazione della proposta e della conferma delle condizioni economiche, il programma di Louise Prestige Governance viene avviato secondo la pianificazione definita in sede di formalizzazione.

Struttura del programma

I programmi di Louise Prestige Governance non si configurano come consulenze articolate in sessioni episodiche, bensì come impianti metodologicamente strutturati di analisi, qualificazione e formalizzazione strategica, fondati su un'elaborazione autonoma, rigorosa e proprietaria.

Nel settore del lusso, le decisioni fondative non possono essere improvvisate né costruite attraverso confronti occasionali o valutazioni contingenti. Esse esigono un procedimento ordinato, progressivo e gerarchicamente definito, nel quale l'analisi precede ogni forma di interlocuzione e la formalizzazione precede qualsiasi ipotesi di attuazione.

Per tale ragione, il programma si articola in fasi distinte, ciascuna dotata di una funzione specifica e complementare all'interno dell'impianto complessivo di Governance.

Fase I — Istruttoria economica e analisi delle criticità

La prima fase è interamente dedicata alla raccolta strutturata e alla valutazione analitica delle criticità segnalate dall'imprenditore o dal management.

A seguito dell'accoglimento della richiesta di accesso, viene trasmesso un documento riservato di istruttoria, che l'interessato/a è tenuto/a a compilare integralmente.

I punti oggetto di analisi devono essere espressamente articolati all'interno di tale documento, che costituisce la base metodologica imprescindibile dell'intervento.

Il documento richiede di esplicitare in modo dettagliato:

- la struttura attuale dell'offerta e la sua articolazione interna;
- l'architettura dei livelli di prezzo e le relative logiche di differenziazione;
- i criteri adottati per la determinazione del pricing;
- la marginalità effettiva e le condizioni di sostenibilità economica;
- i processi decisionali commerciali e operativi;
- le tensioni percepite tra promessa di valore, prezzo applicato ed esperienza erogata.

Su tale base, Louise Prestige Governance procede a un'analisi interna autonoma, riservata e metodologicamente guidata, finalizzata a:

- individuare incoerenze tra posizionamento dichiarato e monetizzazione effettiva;
- rilevare ridondanze, sovrapposizioni o dispersioni di valore nell'offerta;
- identificare pratiche economicamente penalizzanti o strutturalmente incoerenti con i codici del lusso;
- valutare l'impatto delle criticità sul valore simbolico e sulla legittimità del prezzo.

In questa fase non sono previste sessioni esplorative né confronti preliminari. L'elaborazione è interna e costituisce il fondamento tecnico e metodologico dell'intero programma.

Fase II — Formalizzazione dell'assetto di offerta e pricing

La seconda fase rappresenta il nucleo sostanziale del programma.

Sulla base dell'analisi condotta, vengono redatti documenti di indirizzo strategico in materia di offerta e pricing, nei quali sono formalizzati:

- la gerarchia coerente dell'offerta;
- i criteri legittimi di determinazione del prezzo;
- le soglie di coerenza economica e simbolica;
- le priorità di riallineamento;

- le pratiche da preservare, correggere o dismettere;
- i criteri decisionali non negoziabili in materia commerciale.

I documenti non hanno natura descrittiva né meramente consulenziale. Sono strumenti di governo economico, destinati a orientare in modo rigoroso le scelte future, prevenendo erosioni di valore, negoziazioni improprie e derive opportunistiche.

Il valore del programma risiede primariamente in questa formalizzazione strutturata e argomentata, che trasforma criticità percepite in criteri decisionali chiari e difendibili.

Fase III — Confronto e riallineamento decisionale

Solo successivamente alla trasmissione dei documenti (visionabili nella sezione “Cosa include il programma”) viene attivata la fase di confronto.

Sono previsti uno o più incontri individuali in modalità video-call, finalizzati esclusivamente a:

- chiarire eventuali passaggi interpretativi;
- verificare la piena comprensione dell’impianto formalizzato;
- riallineare le decisioni operative ai criteri economici e simbolici definiti;
- consolidare l’assunzione consapevole delle scelte strategiche.

Le sessioni non costituiscono il cuore dell’intervento e non assumono carattere esplorativo. Esse rappresentano momenti di validazione, assunzione di responsabilità e consolidamento di un assetto già analiticamente definito.

Natura e durata dell’intervento

La durata complessiva del programma varia in funzione della complessità del progetto e del livello di approfondimento richiesto. L’intervento può estendersi indicativamente su un arco temporale compreso tra uno e sei mesi, qualora sia necessario procedere a ulteriori ricalibrature o approfondimenti. In ogni caso, l’impianto metodologico rimane invariato: prima l’analisi, poi la formalizzazione, infine il confronto.

La configurazione temporale del programma viene stabilita congiuntamente in fase di impostazione.

Una volta determinata l’architettura dell’intervento, viene formalizzata una proposta economica dettagliata, che riflette la durata complessiva, la profondità dell’intervento e il livello di accompagnamento previsto.

Cosa include il programma

L'intervento di Louise Prestige Governance comprende un processo articolato di analisi, formalizzazione e orientamento strategico, fondato su competenze verticali ed esclusivamente dedicate al settore del lusso, non applicabili ad altri contesti di mercato.

In particolare, il programma include:

Documento di indirizzo strategico in materia di offerta e pricing

Redazione di un documento proprietario che integra l'analisi sistemica dell'impianto aziendale con la formalizzazione delle direttrici decisionali in materia di offerta e pricing.

Il documento è fondato su un esame critico e strutturale di:

- identità e statuto valoriale del brand;
- modello di business adottato;
- coerenza tra posizionamento luxury e architettura dell'offerta;
- criteri effettivi di determinazione del prezzo;
- marginalità, sostenibilità economica e solidità nel medio-lungo periodo;
- governance delle decisioni commerciali;
- congruenza tra promessa di valore, prezzo applicato ed esperienza erogata;
- condizioni di sostenibilità simbolica.

Su tale base, il Documento formalizza in modo rigoroso e non negoziabile:

- la gerarchia coerente dell'offerta;
- i criteri legittimi di determinazione del prezzo;
- le soglie di coerenza economica e simbolica;
- le priorità di riallineamento;
- le pratiche da preservare, correggere o dismettere;
- i criteri decisionali non negoziabili in materia commerciale.

Il documento non ha natura descrittiva né meramente consulenziale. È uno strumento di governo economico-strategico, concepito per orientare in modo strutturale le decisioni future e prevenire erosioni di valore, negoziazioni improprie e derive incompatibili con i codici del lusso.

Lavoro off-session ad alto contenuto intellettuale

Attività di elaborazione autonoma, sintesi strategica, valutazione comparativa e costruzione di criteri decisionali.

In questa fase vengono:

- analizzate in profondità le dinamiche economiche e commerciali adottate;
- identificate le cause sistemiche delle inefficienze o incoerenze;
- costruiti parametri di legittimazione del prezzo coerenti con il valore simbolico;
- trasformate criticità operative in criteri strutturali di governo.

Il lavoro off-session costituisce il nucleo sostanziale del valore erogato, poiché consente di tradurre l'analisi in un impianto governabile, argomentato e difendibile.

Brand Book fondativo

Nel contesto del programma Luxury Business & Pricing Strategy, il Brand Book assume la funzione di presidio identitario a fondamento delle scelte economiche e commerciali del brand.

Esso si configura come un documento strutturale volto a riaffermare e formalizzare, in modo organico e non negoziabile, l'identità, lo statuto valoriale e il posizionamento luxury, affinché l'architettura dell'offerta e le politiche di pricing risultino pienamente coerenti con l'autorità simbolica dichiarata.

Il documento chiarisce i principi che devono governare la costruzione del valore, la legittimazione del prezzo e la relazione tra promessa, offerta ed esperienza, costituendo un riferimento stabile e autorevole per ogni decisione futura. Il Brand Book non ha funzione operativa: rappresenta la base identitaria imprescindibile che garantisce coerenza, continuità e tutela del valore nel tempo.

Luxury Value Ladder (nei programmi avanzati)

La Luxury Value Ladder è uno strumento strategico avanzato, concepito per tradurre in una architettura coerente e governabile la comprensione approfondita delle esigenze, delle aspirazioni e dei comportamenti della clientela di lusso. Essa consente di strutturare l'offerta di prodotti e servizi secondo una progressione intenzionale di valore, prestigio ed esclusività, favorendo la costruzione di una relazione duratura e selettiva tra il brand e la propria clientela e contribuendo, al contempo, a rafforzarne la fidelizzazione.

La Luxury Value Ladder opera come una scala di valore progressiva, nella quale il livello iniziale introduce proposte concepite per intercettare una base qualificata di clientela luxury, mentre i livelli successivi si distinguono per un incremento controllato di esclusività, rarità e valore percepito.

L'avanzamento lungo la scala comporta una fisiologica riduzione della numerosità dei clienti e un parallelo rafforzamento dei margini, della desiderabilità e del prestigio complessivo del brand. La definizione dei singoli livelli rientra nella piena discrezionalità strategica dell'azienda e consente di calibrare la Value Ladder in modo puntuale, in funzione della natura dell'offerta, della profondità della relazione con il cliente e degli obiettivi di sostenibilità e posizionamento nel tempo.

Confronto di allineamento e validazione

Uno o più incontri individuali, attivati successivamente alla formalizzazione documentale, finalizzati esclusivamente a:

- chiarire eventuali passaggi interpretativi;
- verificare la piena comprensione dell'impianto definito;
- riallineare le decisioni operative ai criteri formalizzati.

Le sessioni rappresentano un momento di consolidamento, non di esplorazione.

Supporto di consolidamento via e-mail

Nei limiti del perimetro definito dal programma, è previsto un accompagnamento scritto volto a:

- chiarire dubbi interpretativi;
- presidiare la corretta applicazione dei criteri stabiliti;
- consolidare l'adozione coerente delle direttrici economiche e commerciali definite.

Richiesta di accesso alla fase di selezione

I professionisti e le aziende che, a seguito della lettura del presente documento, ritengano il proprio progetto coerente con l'impostazione metodologica e con i criteri di selettività di Louise Prestige Consulting, possono richiedere l'accesso alla fase di selezione riservata.

Tale fase è concepita per consentire una prima valutazione strutturata del progetto e per verificare l'effettiva compatibilità con un intervento di natura strategica nell'ambito del lusso.

L'accesso alla fase di selezione non è automatico. Le richieste vengono esaminate singolarmente e accolte esclusivamente qualora sussistano le condizioni minime di coerenza, maturità e pertinenza rispetto al metodo adottato.

Modalità di richiesta

Per manifestare il proprio interesse, si invita a trasmettere una richiesta tramite e-mail indicando:

- Nome e cognome del referente;
- Indirizzo e-mail di contatto;
- Ragione sociale o denominazione del progetto;
- Una breve nota di inquadramento, finalizzata a esplicitare le principali criticità strategiche percepite in relazione alla struttura dell'offerta e alle politiche di pricing attualmente adottate, nonché le motivazioni che rendono necessario un confronto strategico di alto livello su tali ambiti.

Le richieste dovranno essere inviate all'indirizzo **governance@louiseprestige.com**, indicando come oggetto: **“Richiesta di accesso alla fase di selezione - Luxury Business & Pricing Strategy”**.

Documentazione riservata per la selezione

Qualora la richiesta venga ritenuta idonea, verrà trasmessa via e-mail una documentazione riservata, concepita per consentire una valutazione consapevole e approfondita dell'eventuale accesso alle fasi successive. L'interessato/a riceverà il documento di selezione e condizioni di accesso, che include:

- L'articolazione dei programmi attivabili;
- Le condizioni economiche e le modalità di investimento;
- Le condizioni operative e i criteri di attivazione dell'intervento;
- Domande di valutazione per l'accesso ai programmi.

La documentazione trasmessa consente all'interessato/a di disporre di un quadro completo, trasparente e strutturato, necessario per valutare con piena consapevolezza l'eventuale prosecuzione.

Nota importante: L'invio della richiesta non costituisce in alcun modo garanzia di accesso alle fasi successive né impegno reciproco. Louise Prestige Governance si riserva di accettare esclusivamente i progetti che presentino le condizioni necessarie per un intervento strategico efficace e coerente con i codici del lusso.