

Programma consulenziale

Luxury Business & Pricing Strategy

Percorso di riallineamento dell'offerta e delle politiche di prezzo ai codici del lusso

Programma rivolto agli operatori del settore del lusso — imprenditori, professionisti, PMI e aziende strutturate

L'offerta consulenziale è concepita per supportare brand e organizzazioni già strutturate che operano nel settore del lusso — o che abbiano già intrapreso un percorso di qualificazione avanzata in tale direzione — nell'analisi critica e nella risoluzione di specifiche criticità strategiche connesse alla struttura dell'offerta, alle politiche di prezzo e alla sostenibilità del modello economico.

A differenza della consulenza di analisi e valutazione del modello di business e delle strategie di posizionamento, che riveste una funzione fondativa, diagnostica e strutturale ed è finalizzata a definire l'architettura identitaria del brand e il modello di business luxury adottato o da adottare, il presente intervento si colloca in una fase successiva e applicativa del percorso evolutivo dell'impresa.

Il suo obiettivo non è ridefinire l'impianto ontologico del brand, bensì valutare in che modo tale impianto venga effettivamente tradotto in scelte economiche, commerciali e gestionali coerenti.

Nel contesto di questa consulenza, le aree di intervento vengono preliminarmente indicate dall'imprenditore o dal management, i quali sono chiamati a esplicitare gli ambiti nei quali emergono tensioni, inefficienze o incoerenze tra posizionamento dichiarato e pratica operativa. L'intervento consulenziale si innesta pertanto su criticità già percepite, con l'obiettivo di analizzarne la natura strategica, valutarne l'impatto sul valore del brand e proporre orientamenti decisionali coerenti con i codici strutturali del lusso.

Diversamente, nella consulenza fondativa di analisi del modello di business e del posizionamento, Louise Prestige Consulting assume un ruolo primario di lettura, qualificazione e definizione dell'assetto strategico complessivo, individuando il modello effettivamente adottato, il posizionamento reale del brand all'interno dell'ecosistema luxury e le eventuali criticità strutturali. Nel presente intervento, invece, il focus si sposta dalla definizione alla governance: dalla diagnosi alla decisione, dalla legittimazione del posizionamento alla sua monetizzazione coerente e sostenibile.

Obiettivi del programma consulenziale

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 consulenziale 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.

La consulenza 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.

Il nostro supporto strategico

Il supporto offerto da Louise Prestige Consulting si configura come un intervento consulenziale di natura esclusivamente strategica, fondato sulla trasmissione di criteri decisionali, orientamenti di governance e chiavi di lettura avanzate, e non come attività operativa o di esecuzione per conto del cliente.

L'azione consulenziale si concentra sulla fornitura di insight strutturati, raccomandazioni mirate e linee guida interpretative, concepite per orientare il brand verso decisioni pienamente consapevoli, coerenti e difendibili, nel rispetto dei codici, delle logiche e delle specificità dell'ecosistema del lusso.

Attraverso una lettura meticolosa delle dinamiche aziendali, delle strategie adottate e delle leve di posizionamento attivate, il programma restituisce output strategici ad alto valore, finalizzati a rafforzare la coerenza dell'impianto complessivo e a guidare scelte di medio-lungo periodo.

In presenza di esigenze specifiche e solo qualora emerga una reale opportunità strategica, il percorso consulenziale può essere affiancato — su indicazione di Louise Prestige Consulting — da interventi operativi altamente selezionati, affidati alla divisione Louise Prestige Lab.

Tali interventi non costituiscono una naturale estensione del percorso consulenziale, bensì un'esecuzione mirata delle direttrici strategiche definite, attivabile esclusivamente laddove funzionale al consolidamento del posizionamento luxury.

Gli ambiti di intervento eventualmente attivabili includono:

- **Formalizzazione dell'identità e del posizionamento del brand**
(documenti strategici, sistemi di riferimento, linee guida proprietarie)
- **Costruzione e articolazione della narrativa di marca**
(storytelling istituzionale, dispositivi simbolici, architettura del linguaggio)
- **Definizione dei sistemi di denominazione**
(naming di brand, prodotti e servizi, payoff e architetture semantiche)
- **Strutturazione dei materiali istituzionali e strategici**
(company profile, brand book, dossier di posizionamento, documenti di indirizzo)
- **Traduzione strategica del modello di business**
(strumenti di sintesi e rappresentazione del valore, framework decisionali)
- **Sviluppo di strumenti proprietari di valorizzazione**
(Luxury Value Ladder e altri dispositivi coerenti con il posizionamento definito)

Nell'ottica di una collaborazione integrata tra Louise Prestige Consulting e Louise Prestige Lab, gli interventi operativi eventualmente attivati beneficiano di condizioni economiche dedicate, definite caso per caso, a conferma della sinergia tra le due divisioni e dell'attenzione rivolta alla piena ottimizzazione del valore strategico per il cliente.

Passaggi da seguire per poter accedere al servizio

L'accesso ai programmi di Louise Prestige Consulting 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.

Fase 1 — Richiesta di accesso e valutazione degli obiettivi

In una fase preliminare, i professionisti e le aziende interessate a valutare l'accesso al programma sono invitati a trasmettere una richiesta via e-mail, finalizzata a manifestare il proprio interesse e a consentire una prima verifica di pertinenza.

La richiesta dovrà indicare: nome e cognome del referente, ragione sociale o denominazione del progetto, indirizzo e-mail di contatto e 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 dedicato: consulting@louiseprestige.com. A seguito dell'esame preliminare della richiesta, verrà trasmesso via e-mail un documento riservato di accesso, concepito per avviare la fase di valutazione. Tale documento include:

- L'articolazione dei percorsi consulenziali attivabili;
- Le condizioni economiche e le modalità di investimento;
- La durata indicativa dei programmi;
- Le condizioni operative e i criteri di attivazione del percorso;
- Domande di selezione per l'accesso ai programmi di consulenza.

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. Solo i progetti ritenuti coerenti, maturi e meritevoli di approfondimento accedono alle fasi successive del processo.

Fase 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 consulenziale di natura strategica nell'ambito del lusso.

Qualora si rendessero necessari ulteriori chiarimenti o approfondimenti, gli stessi verranno richiesti tramite comunicazione scritta.

Solo i progetti ritenuti coerenti, maturi e meritevoli di approfondimento accedono alle fasi successive del processo.

Fase 3 — Definizione e formalizzazione del programma consulenziale

Una volta completata la fase di valutazione e qualora il progetto venga ritenuto idoneo, Louise Prestige Consulting procede alla definizione del programma consulenziale personalizzato, sulla

base delle evidenze emerse e delle priorità strategiche individuate. Il programma consulenziale viene definito sulla base della complessità del progetto, delle aree di intervento individuate e degli obiettivi strategici perseguibili.

La struttura del percorso viene elaborata in forma scritta e include:

- Gli ambiti di intervento ritenuti prioritari;
- I contenuti del programma;
- Il numero delle sessioni consigliate, determinato in funzione della complessità delle tematiche affrontate;
- La cadenza degli incontri e la durata complessiva dell'intervento;
- L'investimento complessivo previsto.

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

Fase 4 - Avvio del programma consulenziale

Le consulenze si svolgono in modalità one-to-one tramite video-call, con sessioni della durata standard di un'ora, secondo quanto concordato in fase di definizione del percorso.

Struttura del percorso consulenziale

I programmi di Louise Prestige Consulting sono concepiti come percorsi consulenziali strutturati e progressivi, non come interventi estemporanei né come consulenze isolate.

Per loro stessa natura, tali percorsi richiedono continuità, profondità analitica e una progressione strategica coerente, elementi imprescindibili per operare con efficacia all'interno dell'ecosistema del lusso.

L'offerta consulenziale si articola in diverse tipologie di programma, ciascuna progettata per rispondere a differenti livelli di complessità, maturità del brand e intensità dell'intervento richiesto.

Le configurazioni disponibili consentono di affrontare in modo mirato criticità circoscritte, così come di intraprendere percorsi più articolati e strutturati, finalizzati a un riallineamento profondo dell'offerta e delle politiche di prezzo.

L'architettura di ciascun programma viene definita in funzione delle specificità del progetto, degli obiettivi strategici individuati e del grado di intervento necessario, privilegiando sempre un approccio selettivo, focalizzato e orientato alla presa di decisioni.

Articolazione del percorso

Il percorso consulenziale, qualora attivato, prevede un impegno minimo di tre sessioni individuali. Un numero inferiore di incontri non consentirebbe, nella maggior parte dei casi, di sviluppare un lavoro sufficientemente rigoroso né di restituire un orientamento strategico completo, coerente e realmente utile.

In circostanze eccezionali, debitamente valutate caso per caso — ad esempio in presenza di esigenze altamente circoscritte o di necessità di chiarimenti specifici — può essere prevista l'erogazione di una singola consulenza one-to-one, esclusivamente come:

- integrazione a un percorso già avviato, oppure
- intervento puntuale successivo alla conclusione del programma, finalizzato a rifinire, aggiornare o ricalibrare specifiche decisioni strategiche.

Tali consulenze individuali non rappresentano in alcun modo la modalità ordinaria di fruizione dei servizi, né sono assimilabili, per natura e finalità, a un percorso strutturato, organico e progressivo, che costituisce l'architettura portante dell'offerta di Louise Prestige Consulting.

Modalità di lavoro e output

Nel corso di ciascuna sessione vengono forniti orientamenti strategici, letture critiche e indicazioni argomentate di alto profilo, finalizzate a supportare processi decisionali consapevoli e pienamente coerenti con le logiche strutturali del lusso. Entro tre giorni lavorativi dalla conclusione di ogni incontro, viene trasmessa una relazione di sintesi, contenente il riepilogo delle direttrici strategiche individuate e degli spunti emersi nel corso della sessione.

La flessibilità e la personalizzazione integrale costituiscono elementi centrali dell'approccio adottato. È possibile strutturare interventi focalizzati su problematiche circoscritte, così come percorsi strategici di medio-lungo periodo, pensati per accompagnare progetti complessi e articolati lungo un arco temporale esteso, indicativamente compreso tra i tre e i nove mesi.

Cosa include il percorso consulenziale

Il programma non si esaurisce nel tempo di confronto diretto durante le sessioni, ma comprende un insieme articolato di attività ad alto valore intellettuale e strategico, tra cui:

- **Intervento consulenziale altamente specializzato**, fondato su competenze verticali ed esclusivamente dedicate al settore del lusso.
- **Lavoro off-session significativo**, che include analisi approfondite, lettura critica del materiale fornito, sintesi strategica e valutazione dell'impianto complessivo del progetto.

- **Output proprietari post-sessione**, quali report personalizzati, relazioni di sintesi strategica e documentazione strutturata forniti al termine di ciascuna sessione, strumenti preziosi per agevolare la messa in opera delle strategie discusse.
- **Accompagnamento post-sessione**, mediante supporto continuativo via e-mail, finalizzato a chiarire dubbi, consolidare le decisioni prese e agevolare la corretta implementazione delle strategie discusse.

Nei programmi consulenziali avanzati sono anche inclusi:

- **Redazione del Brand Book**, documento strategico di sintesi che formalizza identità, posizionamento, principi guida e linee direttive emerse nel corso del percorso.
- **Sviluppo della Luxury Value Ladder**, strumento strategico che consente di articolare l'offerta di prodotti e servizi secondo un percorso graduale di crescente prestigio ed esclusività, creando un legame emotivo duraturo tra il brand e i clienti, e assicurando al contempo un elevato grado di fidelizzazione.

Qualora si rendesse necessario, sarà inoltre possibile integrare aspetti operativi specifici per rispondere a esigenze peculiari. Tali interventi operativi sono illustrati sotto la voce "Il nostro 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. Tale 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.

Luxury Value Ladder: strumento strategico incluso nel servizio

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.

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 consulenziale 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 consulting@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 percorsi consulenziali attivabili;
- Le condizioni economiche e le modalità di investimento;
- La durata indicativa dei programmi;
- Le condizioni operative e i criteri di attivazione del percorso;
- Domande di valutazione per l'accesso ai programmi di consulenza.

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 Consulting si riserva di accettare esclusivamente i progetti che presentino le condizioni necessarie per un intervento strategico efficace e coerente con i codici del lusso.