

Programma consulenziale

Luxury Positioning & Brand Authority

Percorso di analisi del modello di business e del posizionamento nel lusso

Programma rivolto agli operatori del settore del lusso — imprenditori, professionisti, realtà di recente costituzione, PMI e aziende strutturate

Il presente programma consulenziale è concepito come uno strumento di valutazione strategica avanzata, finalizzato a determinare la legittimità del posizionamento di un brand all'interno dell'ecosistema del lusso e la coerenza complessiva tra identità, ambizione dichiarata e scelte effettivamente implementate.

L'intervento non si configura come una mera analisi del modello di business in senso tecnico-operativo, bensì come una lettura critica e autorevole del progetto, volta a individuare la strategia realmente adottata — sovente diversa da quella dichiarata — e a misurare il grado di adozione effettiva del modello di business luxury, evidenziando eventuali contaminazioni, sovrapposizioni o derive verso modelli premium, moda o massige. L'analisi consente, inoltre, di esplicitare in modo puntuale la percentuale di aderenza ai diversi modelli di business, restituendo una lettura chiara e strutturata dell'assetto strategico reale del brand.

L'attività di valutazione si fonda su uno Strategic Positioning Assessment riservato, uno strumento proprietario articolato in una serie di quesiti selettivi che esplorano ambiti chiave quali pricing, rapporto con il tempo, qualità, processi produttivi, innovazione, politiche di licenza, governance della comunicazione, marketing e vendita.

Tale assessment consente di far emergere con chiarezza il posizionamento reale del brand, mettendo a confronto ambizioni dichiarate, percezione di mercato e coerenza interna delle scelte strategiche.

Qualora l'analisi evidenzi una collocazione solo parziale o non pienamente legittimata all'interno del segmento del lusso, Louise Prestige Consulting interviene attraverso un orientamento strategico mirato, volto a indicare le direttrici di riallineamento necessarie per costruire — o ristabilire — un posizionamento coerente, distintivo e sostenibile nel tempo.

In tali casi, la consulenza fornisce criteri decisionali, letture critiche e indicazioni strategiche, senza mai assumere un ruolo operativo o esecutivo.

Per contro, qualora il progetto presenti già un impianto strategico solido e autenticamente allineato ai codici del lusso, il programma si conclude con un feedback strutturato di conferma, che ne attesta la legittimità e la coerenza complessiva, senza rendere necessario alcun ulteriore intervento consulenziale.

Luxury Positioning & Brand Authority si configura, pertanto, come uno strumento selettivo e rigoroso, pensato per distinguere con chiarezza i progetti autenticamente luxury da quelli che, pur

aspirando a tale posizionamento, non ne rispettano i principi fondamentali di identità, coerenza e valore simbolico.

Obiettivi dello Strategic Positioning Assessment e del programma consulenziale

- Analizzare e definire l'architettura strategica e il modello di business adottati dall'impresa o dal professionista, evidenziandone la struttura, le logiche operative e le priorità strategiche.
- Individuare il posizionamento reale del brand, confrontandolo con le aspirazioni dichiarate e verificandone la coerenza interna e la legittimità all'interno dell'ecosistema del lusso.
- Determinare la misura di aderenza della strategia corrente al segmento di riferimento, evidenziando eventuali discrepanze tra il progetto dichiarato e quello effettivamente implementato.
- Valutare l'allineamento tra l'impianto strategico attuale e i criteri strutturali, culturali e simbolici propri del modello di business luxury, con attenzione alla sostenibilità nel medio-lungo periodo.
- Fornire un quadro critico e dettagliato, corredato di spunti strategici, feedback mirati e indicazioni operative, finalizzato a orientare l'azienda o il professionista verso l'adozione di un modello di business autenticamente coerente con i codici del lusso, laddove questo sia necessario.
- Delineare eventuali aree di vulnerabilità o derive strategiche che possano compromettere l'identità, la reputazione e il valore simbolico del brand, offrendo strumenti per il riallineamento e la salvaguardia della legittimità del posizionamento luxury.
- Promuovere una comprensione consapevole e critica delle logiche di mercato, delle dinamiche competitive e delle regole specifiche del settore, al fine di favorire decisioni informate, coerenti e difendibili nel tempo.

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 avviene attraverso un processo strutturato e selettivo, concepito per garantire la pertinenza dell'intervento e la piena coerenza con i codici, le logiche e le esigenze dell'ecosistema del lusso.

Fase 1 — Richiesta di accesso e pre-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. 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 pre-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 pre-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 - Call di allineamento (facoltativa)

In casi selezionati, e qualora lo si ritenga utile ai fini della corretta impostazione del lavoro, Louise Prestige Consulting può proporre una breve call di allineamento, della durata massima di 20 minuti.

Tale incontro ha esclusivamente lo scopo di verificare l'effettiva compatibilità del progetto con il metodo adottato e di chiarire il perimetro dello Strategic Positioning Assessment.

La call non ha carattere consulenziale, non prevede analisi strategica né anticipazioni di contenuto e non costituisce in alcun modo un'alternativa allo Strategic Positioning Assessment.

Fase 3 - Strategic Positioning Assessment (riservato)

Ai progetti selezionati viene trasmesso lo Strategic Positioning Assessment, uno strumento proprietario, riservato e parte integrante del metodo di Louise Prestige Consulting.

Lo Strategic Positioning Assessment consiste in un questionario strutturato e approfondito composto da circa cinquanta quesiti, concepiti per consentire una lettura analitica, rigorosa e sistemica del modello di business adottato e del posizionamento strategico effettivamente implementato.

Le domande esplorano in modo trasversale e coerente ambiti chiave quali, a titolo esemplificativo e non esaustivo: il pricing, il rapporto con il tempo e con la scarsità, l'approccio alla qualità, i processi produttivi o di erogazione del servizio, l'innovazione, le politiche di licenza, la governance della comunicazione, le logiche di marketing e vendita e le modalità di relazione con il cliente.

Attraverso lo Strategic Positioning Assessment viene misurato il grado di adozione effettiva del modello di business luxury, rendendo al contempo esplicite eventuali componenti riconducibili a modelli premium, moda o masstige e consentendo di delinearne la percentuale di incidenza all'interno dell'impianto strategico complessivo.

La compilazione accurata dello Strategic Positioning Assessment è condizione necessaria per procedere con la valutazione. L'analisi del documento costituisce un'attività consulenziale autonoma, svolta internamente da Louise Prestige Consulting, e comporta un investimento economico dedicato.

Fase 4 - Valutazione degli esiti

Una volta ricevuto e analizzato lo Strategic Positioning Assessment, Louise Prestige Consulting procede a una valutazione rigorosa degli esiti, dalla quale possono emergere due scenari distinti:

- **Adozione coerente del modello di business luxury**

Qualora il progetto risulti già strutturato secondo un modello di business autenticamente luxury e presenti un posizionamento pienamente coerente e legittimo, viene fornita una relazione dettagliata di restituzione, che conferma quanto emerso e attesta la solidità strategica del brand. In tale circostanza, non viene avviato alcun programma consulenziale, in quanto l'azienda o il professionista operano già in linea con le strategie del lusso.

- **Discrepanze rispetto al modello di business luxury**

Qualora, invece, emergano scostamenti, contaminazioni o incoerenze rispetto al modello di business di lusso, Louise Prestige Consulting propone l'avvio di un programma consulenziale strutturato, finalizzato a ricondurre il progetto verso un impianto strategico coerente, legittimo e sostenibile nel tempo.

Fase 5 — Definizione e formalizzazione del programma consulenziale

Una volta completata la fase di valutazione e qualora nel progetto emergano incoerenze rispetto al modello di business del lusso, 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 6 - 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. Ogni programma si articola in sessioni individuali della durata standard di un'ora ciascuna. L'architettura dell'intervento è definita esclusivamente in funzione della complessità del progetto, della maturità del brand e degli obiettivi strategici perseguibili.

Lo Strategic Positioning Assessment come fase fondativa

Lo Strategic Positioning Assessment precede e fonda l'eventuale percorso consulenziale. Esso costituisce un'attività consulenziale autonoma a tutti gli effetti, finalizzata a valutare in modo strutturato il modello di business adottato, il grado di adozione del modello luxury e la coerenza complessiva del posizionamento.

In presenza di un assetto strategico già pienamente coerente e legittimato rispetto ai codici del lusso, l'intervento si conclude con la restituzione di una relazione dettagliata di valutazione, senza che venga avviato alcun ulteriore programma consulenziale.

Qualora, invece, emergano discrepanze, contaminazioni o incoerenze rispetto al modello di business luxury, lo Strategic Positioning Assessment rappresenta la base analitica e metodologica su cui viene costruito il percorso consulenziale successivo.

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.
- **Redazione del Brand Book**, documento strategico di sintesi che formalizza identità, posizionamento, principi guida e linee direttive emerse nel corso del percorso.
- **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.

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.

Richiesta di accesso alla fase di pre-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 pre-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 pre-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

Le richieste dovranno essere inviate all'indirizzo consulting@louiseprestige.com, indicando come oggetto: “Richiesta di accesso alla fase di pre-selezione - Luxury Positioning & Brand Authority”.

Documentazione riservata per la pre-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 pre-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 pre-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.

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.