

Consulenza su misura

Valutazione della presenza online

Consulenza personalizzata rivolta agli imprenditori e ai liberi professionisti operanti nel settore del lusso

L'offerta si concentra sull'analisi approfondita della comunicazione del marchio attraverso il sito web e i relativi canali social, al fine di valutare se i valori del brand vengano efficacemente trasmessi al pubblico di riferimento.

Obiettivo della consulenza

L'obiettivo principale di tale consulenza risiede nel valutare la congruenza tra l'identità del marchio e la sua presenza online, nonché la percezione e la reputazione che il brand suscita nel contesto digitale. Attraverso un'analisi dettagliata, si esaminano e analizzano attentamente la presenza online del brand, considerando aspetti quali coerenza dei messaggi, comunicazione, tone of voice, estetica visiva e coinvolgimento degli utenti.

Si porrà un'attenzione particolare sull'allineamento dei valori del marchio con le aspettative e le tendenze del settore del lusso, valutando se il sito web e i canali social vadano a rispecchiare il prestigio e l'eccellenza associati a questo segmento di mercato.

La suddetta consulenza, si propone quindi di essere un prezioso alleato per gli imprenditori e i professionisti del lusso che desiderano ottimizzare la loro comunicazione digitale e rafforzare la percezione del proprio marchio nel mercato di riferimento.

Aspetti che si andranno ad analizzare

-Comunicazione

Verranno analizzati i messaggi trasmessi attraverso il sito web e i canali social. Si valuterà se i contenuti comunicano in modo chiaro e persuasivo i valori del brand, la sua missione e la sua proposta unica di valore nel settore del lusso. Questo include la coerenza con il posizionamento del marchio, la sua personalità e la sua promessa al cliente.

-Coerenza coi valori del settore del lusso

Si valuterà se il tono della comunicazione, l'estetica e i contenuti riflettano i valori e gli standard associati al settore del lusso.

-Tone of voice

Si esaminerà il tono della comunicazione utilizzato sul sito web e sui canali social. Questo include il linguaggio utilizzato, il registro formale o informale e se il tono rispecchia l'immagine e i valori del brand.

-Estetica & identità visiva

Si valuterà l'aspetto visivo del sito web e dei canali social, considerando l'estetica complessiva, il design, l'uso delle immagini e dei colori. Si cercherà di capire se l'aspetto visivo contribuisce a creare un'esperienza di lusso e prestigio per gli utenti e si andrà a valutare, inoltre, l'identità visiva del brand, dunque se è stata adottata un'immagine coesa e coerente su tutti i canali adoperati.

-Coinvolgimento degli utenti

Si prenderà in considerazione l'interazione degli utenti con il sito web e i canali social, inclusi commenti, condivisioni e recensioni. Questo permetterà di valutare l'efficacia della comunicazione nel coinvolgere e fidelizzare il pubblico di riferimento.

-Esclusività dell'offerta

Si valuterà se i prodotti o servizi offerti dal marchio sono presentati in modo tale da trasmettere un senso di esclusività e unicità. Questo include la presentazione dei prodotti o servizi, la loro descrizione e il modo in cui vengono posizionati.

-Storytelling e narrazione del brand

Si analizzerà se il sito web e i canali social utilizzano lo storytelling in modo efficace per creare un legame emotivo con il pubblico. Si valuterà la coerenza della narrazione del brand e se riesce a trasmettere la sua storia, i suoi valori e la sua visione in modo coinvolgente e, al tempo stesso, se riesce a infondere un'aura di sogno intorno al brand.

-Strategia di contenuti

Si valuterà la strategia di contenuti del marchio, inclusi i tipi di contenuti pubblicati, la frequenza di pubblicazione e la diversificazione dei formati. Si analizzerà se la strategia di contenuti è mirata a soddisfare le esigenze e gli interessi del pubblico di riferimento.

-Interazione e gestione delle relazioni con i clienti

Si esaminerà come il marchio gestisce le interazioni con i clienti attraverso il sito web e i canali social. Questo include la tempestività nelle risposte, la gestione delle recensioni e la cura del cliente nell'affrontare le loro esigenze e richieste.

-Innovazione e tendenze di settore

Si valuterà se il marchio dimostra un atteggiamento proattivo nell'adottare innovazioni e seguire le tendenze emergenti nel settore del lusso. Questo potrebbe includere l'adozione di nuove tecnologie, l'esplorazione di nuovi canali di comunicazione e l'introduzione di nuovi prodotti o servizi.

-Partnership e collaborazioni

Si analizzerà se il marchio ha stretto partenariati strategici o collaborazioni con altri brand, aziende o maison nel settore del lusso. Le partnership possono contribuire alla reputazione del marchio e alla sua visibilità online.

-Esperienza di acquisto

Si esaminerà l'esperienza complessiva di acquisto offerta dal sito web, inclusi processi di pagamento, spedizione, assistenza post-vendita e resi. Una buona esperienza di acquisto può contribuire alla fidelizzazione dei clienti e al mantenimento della reputazione del marchio.

-Gestione delle campagne di marketing e comunicazione

Si valuterà come il marchio pianifica, implementa e valuta le proprie campagne di marketing e comunicazione. Questo include l'analisi delle strategie di targeting, dei canali utilizzati, dei messaggi trasmessi ed, eventualmente, delle collaborazioni con ambassador. Si esaminerà, inoltre, se le campagne di marketing e comunicazione sono in linea con i valori del marchio e se contribuiscono a rafforzare la sua posizione nel settore del lusso.

-Strategie di prezzo

Si esamineranno le strategie di prezzo adottate dal marchio nel settore del lusso. Questo include l'analisi della posizione del brand e la coerenza dei prezzi con la percezione di lusso. Verrà valutato anche se il marchio utilizza strategie di pricing dinamiche, se adotta sconti, offerte last minutes o promozioni speciali e come vengono comunicati i prezzi.

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 consulting@louiseprestige.com un prospetto dettagliato delle proprie necessità aziendali, corredato 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 2 alle 5 sessioni (quindi può durare dalle 2 alle 5 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 90,00 € (Iva inclusa). Per i brand e le realtà insignite del riconoscimento di Louise Prestige Certification, il costo è pari a 54,00 € (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

- 90,00 € (Iva inclusa).

- Per le aziende insignite del riconoscimento di Louise Prestige Selection: 54,00 € (Iva inclusa).

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

- 162,00 € (Iva inclusa).

- Per le aziende insignite del riconoscimento di Louise Prestige Selection: 97,00 € (Iva inclusa).

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

- 243,00 € (Iva inclusa).

- Per le aziende insignite del riconoscimento di Louise Prestige Selection: 145,00 € (Iva inclusa).

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

- 324,00 € (Iva inclusa).

- Per le aziende insignite del riconoscimento di Louise Prestige Selection: 194,00 € (Iva inclusa).

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

- 360,00 € (Iva inclusa).

- Per le aziende insignite del riconoscimento di Louise Prestige Selection: 216,00 € (Iva inclusa).

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

- 432,00 € (Iva inclusa).

- Per le aziende insignite del riconoscimento di Louise Prestige Selection: 259,00 € (Iva inclusa).

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

- 504,00 € (Iva inclusa).

- Per le aziende insignite del riconoscimento di Louise Prestige Selection: 302,00 € (Iva inclusa).

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

- 540,00 € (Iva inclusa).

- Per le aziende insignite del riconoscimento di Louise Prestige Selection: 324,00 € (Iva inclusa).

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

- 607,00 € (Iva inclusa).

- Per le aziende insignite del riconoscimento di Louise Prestige Selection: 364,00 € (Iva inclusa).

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

- 675,00 € (Iva inclusa).

- Per le aziende insignite del riconoscimento di Louise Prestige Selection: 405,00 € (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 di Louise Prestige 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 responsabili di Louise Prestige (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 consulting@louiseprestige.com i suoi dati per poter emettere la fattura, ovvero la ragione sociale, l'indirizzo e la Partita Iva.

Accesso alla consulenza

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 consulting@louiseprestige.com un prospetto dettagliato delle proprie necessità aziendali, corredato da una chiara enunciazione degli obiettivi di business che si intende perseguire.

Nome e cognome dell'interessato/a

Nome del brand che si desidera far analizzare

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

Valori che guidano il brand e che influenzano la sua comunicazione (es: esclusività, eccellenza, innovazione, stile e raffinatezza, sostenibilità, etc.). Si prega di descrivere, inoltre, partendo dai valori del marchio, come dovrebbe essere percepito (es: esclusivo, accessibile a pochi o, viceversa, accessibile a tutti, moderno, senza tempo, costoso, sostenibile, di tendenza, legato all'arte, minimalista e sobrio, legato all'heritage etc.). Tanto più la descrizione è accurata, quanto più l'analisi potrà essere esaustiva.

Target di riferimento: indicare il target a cui si rivolge il vostro brand (profilo dettagliato dei privati se si rivolge ai privati, profilo dettagliato delle aziende se si rivolge alle aziende, etc.).

Sito web del brand

Link dei canali social: riportare i canali che si desidera vengano analizzati (es: profilo Facebook, profilo Instagram, profilo LinkedIn, profilo Tik Tok, canale Youtube, etc.).

--

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 consulting@louiseprestige.com

Inserire come oggetto dell'e-mail: "Valutazione della presenza online"