



O LUXO APLICADO AO MARKETING



POR **FLÁVIA BORGHI** E **LEANDRO CREPALDI**

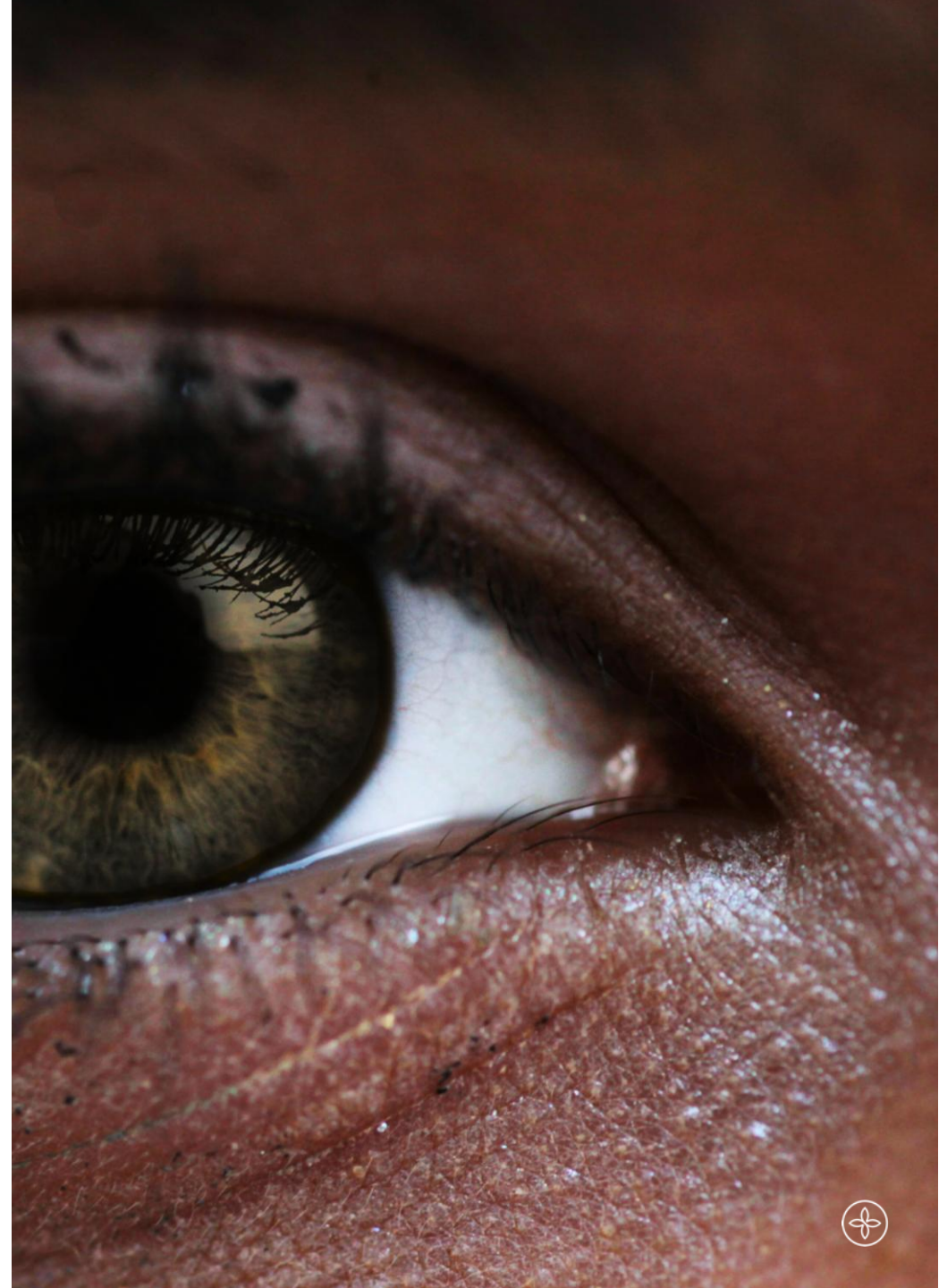
A **Inteligência de Gestão do Luxo** na alavancagem de competências e habilidades sobre o viés do **cliente com padrões de exigência elevados**, em seus diferentes momentos de consumo.

uncl
25
anos



SOMOS UM ECOSSISTEMA DE INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA

ESPECIALISTAS EM COMPORTAMENTO DE
CONSUMO DO CLIENTE COM **PADRÕES
DE EXIGÊNCIA ELEVADOS**





PRIMEIRA

Consultoria em Gestão e Inteligência Estratégica do **Luxo** na América Latina



LÍDER

Em consultoria e transferência de conhecimento dentro da atividade do **Luxo** no Brasil, LATAM, África e Portugal



+20

Segmentos e mercados atendidos ao longo dos **24 anos de atuação**





PALESTRAS E CAPACITAÇÃO IN-COMPANY

Plataformas de conteúdo customizadas para cada audiência que abordam as ferramentas de Gestão do **Luxo** sob o viés da dinâmica atual de consumo do mercado, as oportunidades no Brasil e os benchmarks internacionais.



TRUE EXPERIENCE

Selo do programa de imersão executiva internacional em Gestão de Luxo promovido ao longo de dias intensos de trocas, encontros executivos, meetings em operações de **Luxo** global.



LUXO APLICADO À GESTÃO

Curso com foco na **Gestão da Inteligência do Luxo**, expertise, aplicabilidade e conhecimento prático em dois dias intensos de troca com Carlos **Ferreirinha**, em um formato intimista, com número limitado de inscritos para uma maior **interação a todo o momento**.



O LUXO APLICADO AO ATENDIMENTO

Com foco **em atendimento & relacionamento com o cliente**, a plataforma de conteúdo recorrente é ministrado por **Leandro Crepaldi – Head da Academia do Conhecimento, e Geraldo Carrara – Especialista em Clienteling MCF**



TRADUZINDO A GESTÃO DO **LUXO**
EM **INSPIRAÇÃO** ESTRATÉGICA



O LUXO APLICADO AO MARKETING

O LUXO APLICADO AO MARKETING é um programa para profissionais que desejam **alavancar os atributos de diferenciação do seu plano de marketing para 2026**, seja ele em desenvolvimento ou já estruturado, a partir de uma nova lente estratégica.

Mais do que inspiração, o curso **traduz o Luxo como inteligência de gestão**, pautado em exemplos do **mais alto patamar do extraordinário** e de forma a ressaltar sua diferenciação aplicada à **estratégia, comunicação e tomada de decisão**.

Ao longo da imersão, os participantes acessam **repertório, método e provocações que permitem sair do óbvio**, redefinir prioridades e construir direcionamentos mais claros, consistentes e relevantes para seus negócios.

Independentemente do segmento ou do público-alvo, o programa oferece uma **visão prática e estratégica para quem busca mais valor, mais coerência e mais impacto em suas decisões de marketing**.



VISÃO GERAL

IMERSÃO

Contextualização do Luxo/Premium como plataformas de **estratégia, excelência e comunicação** a partir da visão **MCF** e das transformações do mercado e do comportamento do cliente contemporâneo.

NETWORKING

Conexão qualificada entre profissionais e especialistas do mercado, com trocas de experiências, visões estratégicas e referências do universo **Luxo** e Premium.

PRÁTICAS INTERATIVAS

Dinâmicas colaborativas em grupo que estimulam diferentes olhares, aprofundam o repertório estratégico e promovem leitura crítica de desafios reais de marketing e comunicação.

LABORATÓRIO MCF

Construção inicial ou análise crítica de **planos de marketing**, com foco em um período preliminar de **até três meses**, como exercício prático orientado para refinamento e finalização pós-curso.

ETAPAS DO PROGRAMA

DIA 1

CONTEXTO, VISÃO, INSPIRAÇÃO

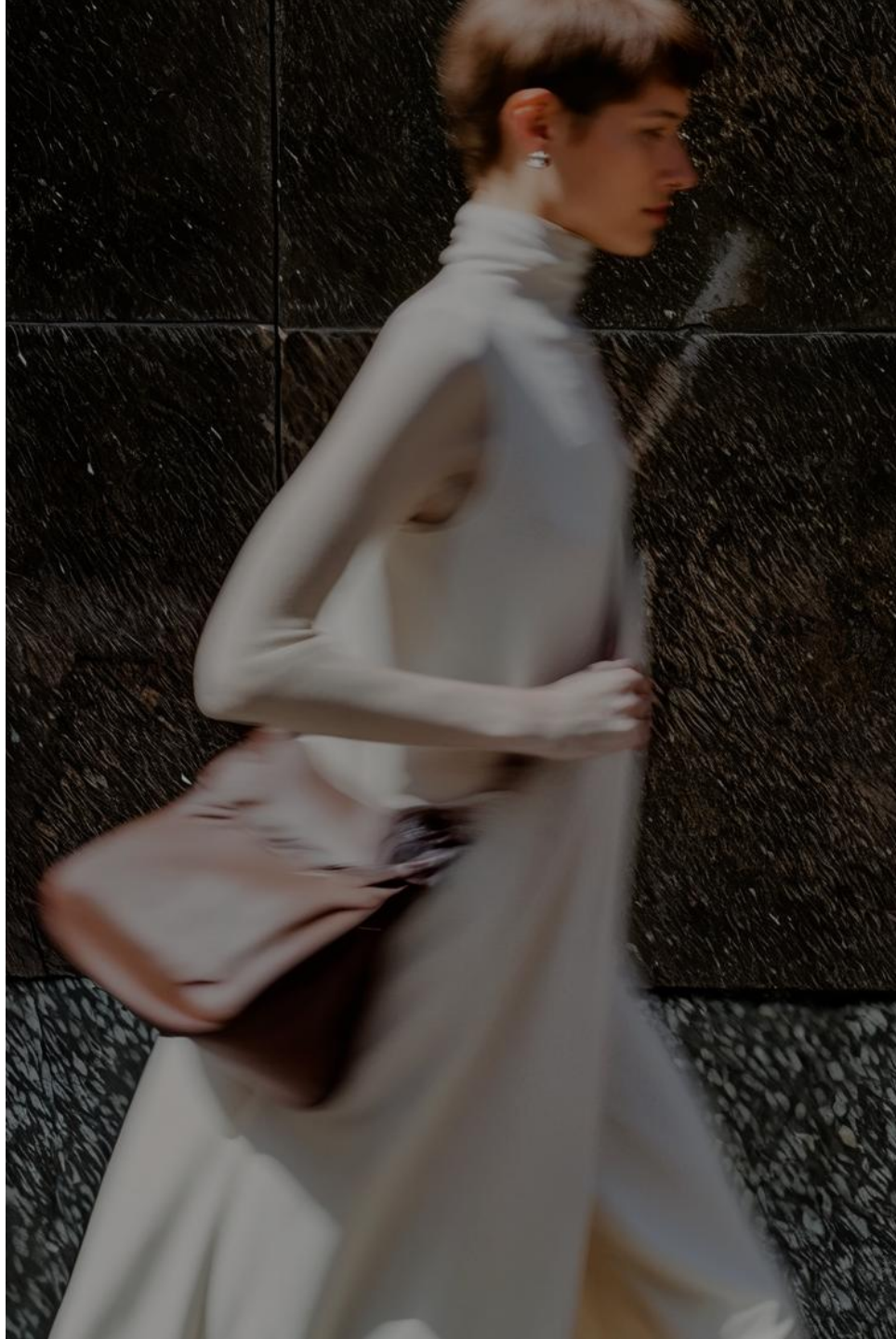
- A visão **MCF** do **Luxo** como excelência, **cultura** e **inteligência de marketing**.
- O **universo Luxo e Premium**: códigos, comportamento e percepção de valor.
- O **cliente contemporâneo**: expectativas, exigências e decisões emocionais.
- Comunicação, branding e narrativa como **construção de desejo e coerência**.
- O **Luxo** como inspiração para **encantamento, experiência** e obsessão pelos **detalhes**.
- **Transformações** do mercado e **oportunidades** para Marcas contemporâneas.
- **Case Study SWAROVSKI** com projetos, ativações, posicionamento de Marca e evolução estratégica.

DIA 2

LABORATÓRIO MCF DE ESTRATÉGIA EM MARKETING

- **Imersão prática** na aplicação dos conceitos trabalhados no dia.
- **Dinâmicas colaborativas** em grupo com metodologia **MCF**.
- **Mentoria aplicada** com construção inicial e leitura crítica de desafios reais.
- **Revisão, estruturação ou criação do plano de marketing** com foco em um período preliminar de até três meses (como exercício prático para finalização individual pós-curso).
- Definição preliminar dos **macrotemas estratégicos, prioridades e frentes de atuação** a partir de um período espelho de **três meses**.
- **Consolidação inicial ou análise crítica do plano**, com direcionamento estratégico e critérios de decisão para evolução futura.
- **Provocações estratégicas** para sair do óbvio, aprofundar repertório e ir além.





- Visão sistêmica aplicada ao **marketing e à comunicação;**
- Planejamento estratégico orientado por **contexto, marca e mercado;**
- Posicionamento de marca e **construção de narrativas coerentes;**
- Tomada de decisão **estratégica e definição de prioridades;**
- Leitura crítica de **mercado, planos e oportunidades;**
- Criatividade estratégica orientada à geração de valor;
- Inovação aplicada à **experiência, diferenciação e relevância;**
- Comunicação **integrada e clareza na articulação de ideias;**
- Organização, disciplina e proatividade na execução;
- Colaboração, **escuta ativa e troca qualificada.**



POR QUE FAZER

Desenvolver as **estratégias para plano de marketing** frente ao cliente com padrão de exigência elevado, **por meio de abordagens inspiradas no mercado Luxo/Premium**, para aplicação imediata em qualquer segmento.



PARA QUEM SE DESTINA

Profissionais de marketing dos mais diferentes ramos de atuação e público-alvo.



A professional portrait of Flávia Borghi, a woman with long brown hair, wearing a grey blazer and a green necklace. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a neutral, light-colored wall.

HEAD OF MARKETING LATAM
SWAROVSKI

FLÁVIA
BORGHI

Executiva com **15 anos de trajetória na SWAROVSKI**, com profundidade em Liderança de Marketing e Gestão regional. Atua como Head of Marketing LATAM, tendo assumido a chefia de cerca de **30 países na América Latina**, com planos de fortalecer a operação no México e ampliar presença com novas unidades no Brasil.

Reconhecida pela **leitura estratégica de comportamento de consumo e pela capacidade de traduzir diretrizes globais em relevância local**, lidera a construção de conexão da Marca com mercados de alta complexidade, ajustando campanhas e narrativas para atender cultura, linguagem e necessidades específicas de cada país.



A portrait of Leandro Crepaldi, a man with short dark hair and a mustache, smiling. He is wearing a dark blazer over a light-colored V-neck sweater and a white collared shirt. The background is a light-colored paneled wall.

HEAD ACADEMIA DO
CONHECIMENTO

LEANDRO
CREPALDI

Especialista em comportamento de consumo no universo do luxo, com MBA em Ciências do Consumo pela ESPM, lidera toda a área dedicada ao desenvolvimento de competências e habilidades profissionais na MCF. Atuou por anos em marcas como **DOLCE & GABBANA** e **CHANEL**, em **LONDRES (REINO UNIDO)**.

Com quase **14 anos** de atuação ao lado de **CARLOS FERREIRINHA**, desenvolveu expertise a partir de um **OLHAR 360°** sobre o comportamento de consumo, em projetos com clientes como **BANCO SAFRA, BRADESCO PRIME, MOVIDA, O BOTICÁRIO, PLAENGE, PORTOBELLO SHOP, PRESTIGE COSMÉTICOS, SAMSUNG, SETIN INCORPORADORA, STELLANTIS – RAM, VISA**, entre outros projetos e segmentos.

É coautor do livro **O OLHAR PARA O EXTRAORDINÁRIO**, junto de **CARLOS FERREIRINHA**, lançado em **DEZEMBRO DE 2024**, com foco em **ATENDIMENTO E RELACIONAMENTO COM O CLIENTE**.



A close-up photograph of a person's hands writing in a notebook. The person is wearing a gold watch and a gold bracelet. The notebook is open, showing a page with text and a small table. The background is a soft, out-of-focus brown fabric.

INVESTIMENTO

FORMATO: 02 dias - ministrado por **Flavia Borghi e Leandro Crepaldi**

DATA: 24 e 25 de março

HORÁRIO: 09h30 às 18h00

LOCAL: Casa MCF – Al. Jaú 1717, Casa 02 (Jardim Paulista), SP, SP

VALOR DO INVESTIMENTO: R\$ 4.600,00 (quatro mil e seiscentos reais)

CONDIÇÃO DE PAGAMENTO: Cartão de crédito em até 4x sem juros ou pix com condição especial de 5%

GRUPO EXCLUSIVO DE NO MÁXIMO 20 PESSOAS.

***CONDIÇÃO ESPECIAL PARA GRUPOS ACIMA DE 03 PESSOAS, CLIENTES E PARCEIROS MCF**



OBRIGADO

LEANDRO.CREPALDI@MCFCONSULTORIA.COM.BR

