



União de Associações  
do Comércio e Serviços  
DA REGIÃO DE LISBOA E VALE DO TEJO



## COMUNICADO DE IMPRENSA

Lisboa, 29 de Maio de 2024

### **“No café com...” Helena Amaral Neto, Coordenadora dos cursos executivos de Gestão de Luxo, no ISEG – pequenos-almoços com o Comércio, uma iniciativa UACS**

A Brasileira recebeu-nos uma vez mais, desta vez para debater com a Professora Helena Amaral Neto, coordenadora dos cursos executivos de Gestão de Luxo do ISEG.

Como podemos aprender com o mercado de Luxo, e de que forma as estratégias seguidas pelas marcas de Luxo podem servir de inspiração para todas as marcas, de todos os sectores, foi o que a oradora convidada deu a conhecer a todos os presentes, num cenário único e que, segundo a própria, não podia ser mais adequado para debater estas temáticas. “Um privilégio para todos os presentes debater num ambiente repleto de história, e onde outrora ilustres personalidades apresentavam as suas linhas de pensamento, em prolongadas conversas e tertúlias”.

Helena Amaral Neto, expert em gestão de marcas de luxo, criou há mais de uma década, esta área de conhecimento no ISEG, onde leciona, e começou a sua apresentação lançando uma pergunta à plateia: Porque é que é necessário tratar as marcas de luxo de forma diferente?

Foi a partir desta questão que abordou a importância de provocar o pensamento, de manter a consistência no trabalho, condição indispensável para criar e manter marcas de luxo que perdurem no tempo, já que a construção de uma marca é um processo longo, complexo e exigente. “A consistência na estratégia definida é fundamental, assim como é preciso ter uma noção do esforço de investimento que tem de ser feito, quer em termos financeiros, quer em termos de recursos humanos, que são o rosto da marca perante o cliente”, reforçou a oradora.

Convidada e participantes apresentaram vários exemplos, quer em termos de reposicionamento de marca, quer em termos de soluções estudadas e implementadas com sucesso, para surpreender, fidelizar clientes e conquistar novos, mas também para motivar, reter e apaixonar os colaboradores que são uma peça fundamental nesta estratégia, uma vez que são eles que criam relações de valor, emocionais e únicas com o cliente.

Agradecemos a divulgação.

Descarregue [aqui](#) as fotografias do evento.



**UACS**

União de Associações  
do Comércio e Serviços

DA REGIÃO DE LISBOA E VALE DO TEJO



### **Para mais informações e pedidos de entrevistas**

Carla Frade, Secretária-Geral da UACS

**E-mail:** [carla.frade@uacs.pt](mailto:carla.frade@uacs.pt)

### **— SOBRE A UACS**

Fundada há mais de 154 anos, a UACS – União de Associações do Comércio e Serviços, enquanto instituição representativa do sector do comércio e serviços da Região de Lisboa e Vale do Tejo, para além da defesa dos interesses dos seus associados na definição e aplicação de medidas legislativas que afectam a sua actividade quotidiana, presta-lhes serviços de forma a facilitar e agilizar a sua actividade profissional. Assim como desenvolve, periodicamente, iniciativas de sensibilização, auscultação e de debate junto da sociedade civil.

Saiba mais em **[www.uacs.pt](http://www.uacs.pt)**