



⦿ **Antecedente:** **Silvelox**, un fabricante Italiano de cerramientos solicitó el desarrollo de una estrategia para poder entrar con sus productos en el mercado español

⦿ **Proyecto:** BCS llevó a cabo un estudio sobre el mercado español de los cerramientos y diseñó una estrategia para entrar en este mercado

- Realizó un análisis del mercado
- Identificó los drivers clave del mercado y estimó su evolución
- Recomendó las mejores opciones para entrar en el mercado español
- Identificó los distribuidores más interesantes para el cliente
- Contactó y puso en contacto los distribuidores con el cliente

⦿ **Resultado:** El cliente decidió entrar el mercado español utilizando la estrategia desarrollada por BCS

