

- ③ **Antecedente: élogos**, líder español de la industria del e-Learning, deseaba explorar varias posibilidades para una expansión internacional
- ③ **Proyecto:** BCS llevó a cabo un estudio sobre seis mercados potencialmente atractivos: Francia, Alemania, Reino Unido, EE.UU., Brasil y México
 - Determinó el atractivo general de cada mercado
 - Identificó los mercados donde el cliente mejor podría aprovechar sus ventajas competitivas
 - Definió la manera más apropiada para introducirse en dichos mercados (orgánica, alianzas, adquisiciones)
 - Examinó a los competidores más relevantes de cada mercado para determinar el potencial de posibles alianzas o adquisiciones
- ③ **Resultado: élogos** incorporó las recomendaciones de BCS en su plan estratégico, dando prioridad a los mercados más atractivos e iniciando una fase operativa en uno de ellos



élogos