

- ③ **Scenario:** un Gruppo Industriale Spagnolo stava cercando di sviluppare una linea di business focalizzata all'automazione della gestione del cash

- ③ **Progetto:** BCS realizzò un'analisi dettagliata di diversi segmenti di mercato del settore per definire le opportunità di business più attrattive da un punto di vista di prodotto e di marketing
 - Completò l'analisi dei modelli di gestione del cash al punto di vendita in differenti segmenti (retail, ristorazione ...)
 - Realizzò un esercizio di *benchmarking* a livello internazionale
 - Identificò i requisiti del prodotto per segmento di mercato
 - Valutò le prospettive del mercato nel medio e lungo periodo
 - Raccomandò le opzioni migliori per penetrare il mercato spagnolo (distributori, alleanze ...)
 - Definì le caratteristiche del prodotto per segmento (funzionalità, prezzo ...)
 - Sviluppò un Business Plan per valutare investimenti e ritorni

- ③ **Risultato:** in base alla strategia formulata da BCS, il cliente decise di stabilire un'alleanza strategica con un fabbricante asiatico per sviluppare e commercializzare il prodotto in Spagna

