

- ③ **Scenario:** un **operatore internazionale leader di telefonia**, non presente in Spagna, desiderava valutare la struttura operativa dei principali operatori del paese

- ③ **Progetto:** BCS analizzò la configurazione dei canali di vendita degli operatori spagnoli e studiò la loro strategia per conquistare e mantenere i clienti
 - Realizzò interviste telefoniche e dirette con rappresentanti commerciali dei principali operatori telefonici e di distributori indipendenti
 - Identificò e analizzò l'offerta di prodotti/servizi di ogni operatore
 - Analizzò il posizionamento competitivo di ogni player studiando lo sviluppo di ogni canale di vendita (forza commerciale diretta, negozi, vendita telefonica, canale online)
 - Valutò le diverse strategie per conquistare e mantenere clienti
 - Raccomandò la formula più attrattiva per entrare nel mercato

- ③ **Risultato:** il cliente sta valutando la possibile entrate nel mercato spagnolo

