

- ③ **Scenario: Silvelox**, un fabbricante italiano di porte da garage, aveva richiesto lo sviluppo di una **strategia d'entrata in Spagna**
- ③ **Progetto:** BCS condusse uno studio sul mercato spagnolo della porte da garage e sviluppò una strategia d'entrata per il cliente
  - Realizzò un'analisi del mercato
  - Identificò i principali *drivers* del mercato e stimò l'evoluzione del mercato in Spagna
  - Raccomandò la migliore strategia per entrare nel paese
  - Determinò una lista di distributori locali potenziali
  - Contattò e presentò a **Silvelox** i distributori che rispecchiavano il profilo di distributore richiesto dal cliente
- ③ **Risultato:** il cliente decise di entrare in Spagna seguendo le raccomandazioni di BCS e sviluppando relazioni commerciali con alcuni dei distributori presentati

