

- ③ **Scenario:** un **gruppo di investitori** stava studiando l'acquisizione di uno dei principali **organizzatori a livello internazionale di eventi e conferenze per professionisti**
- ③ **Progetto:** BCS completò un'approfondita Due Diligence Strategica e Commerciale sul mercato e la società, utilizzando come referenza la Formazione Manageriale e la Sponsorizzazione Corporativa
 - Investigò la struttura di questi due settori in aree geografiche come il Nord America, il Brasile, l'Europa Occidentale
 - Estimò le dimensioni ed i livelli di crescita della nicchia "Eventi e Conferenze per Professionisti", identificando le principali tendenze
 - Determinò il posizionamento competitivo dell'azienda attraverso una serie di colloqui ed interviste con clienti e principali concorrenti
 - Analizzò la fattibilità del Business Plan ed investigò ulteriori opportunità di crescita
- ③ **Risultato:** per ragioni indipendenti dalla Due Diligence, gli investitori desistettero dalle loro intenzioni e si ritirarono dalle negoziazioni

