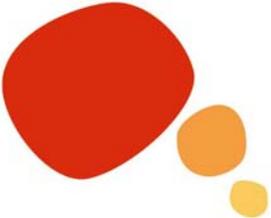


- ③ **Scenario: élogos**, società spagnola leader nell'e-Learning, era interessata ad esplorare le possibilità di un'espansione internazionale
- ③ **Progetto:** BCS ha realizzato uno studio dei sei mercati potenzialmente più attrattivi per l'azienda: Francia, Germania, Regno Unito, Stati Uniti, Brasile o Messico
 - Ha determinato l'attrattivo di ciascun mercato
 - Ha identificato i paesi dove il cliente può meglio sfruttare i suoi vantaggi competitivi
 - Ha definito il modo più adeguato per entrare in questi mercati (organico, alleanze, acquisizioni)
 - Ha analizzato in ciascun mercato i concorrenti più interessanti, in modo da poter determinare potenziali alleanze o acquisizioni
- ③ **Risultati: élogos** ha incorporato le raccomandazioni di BCS nel suo Business Plan, dando la priorità ai mercati più attrattivi



élogos