

- ③ **Antecedentes:** una **multinacional del sector de las telecomunicaciones**, sin presencia en España, quería evaluar la operativa en el canal de venta por parte de los principales operadores presentes en el país
  
- ③ **Proyecto:** BCS llevó a cabo un análisis de la estructura de los canales de venta de cada operador así como un estudio de las diferentes estrategias de captación/retención de clientes
  - Se llevaron a cabo entrevistas tanto telefónicas como cara-a-cara con responsables comerciales de operadores y distribuidores independientes
  - Identificó y analizó los productos y soluciones ofertados por cada *player* en el mercado
  - Evaluó la posición competitiva de cada operador en cuanto a tamaño, red de tiendas, cambios estratégicos en los últimos años...
  - Analizó las diferencias en cuanto a posicionamiento y estrategia desarrollada por cada operador en cada uno de los canales de venta (fuerza de ventas, red de tiendas, televenta y online)
  - Valoró la estrategia de retención y captación de clientes de cada operador
  - Aportó una serie de recomendaciones acerca de la estrategia a seguir ante una eventual entrada en el mercado por parte del cliente
  
- ③ **Resultado:** actualmente la multinacional está valorando comenzar a operar en España

