

CASE STUDY : AQUASUAVE

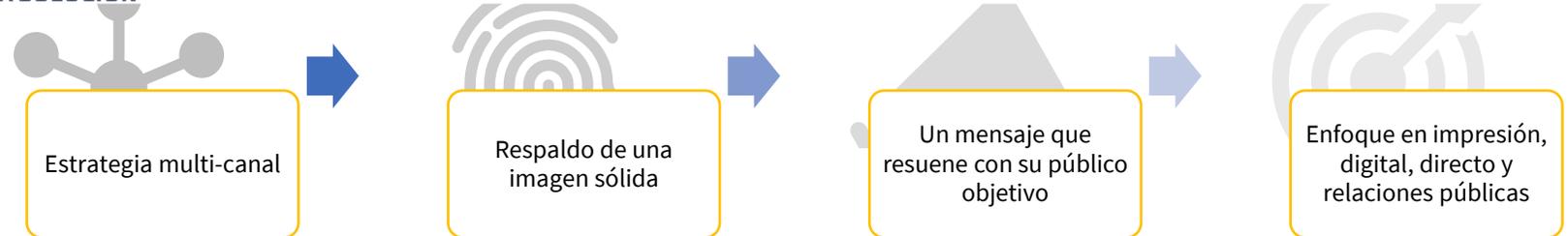
Cómo AquaSuave entró al mercado de Punta Cana y logró el reconocimiento internacional de la marca que distribuye en 6 meses de contratación.



RETOS

1. Nueva empresa y nuevo mercado
2. El agua es un tema delicado
3. Presupuesto Limitado

LA SOLUCIÓN



EL RESULTADO

