



## CANALES

El procedimiento de canales se dispone de la siguiente manera:

- **Recogida** de los residuos del arroz que se llevará a cabo gracias a la maquinaria que la **S.A.V** dispondrá.
- **Transporte** del residuo a las instalaciones de nuestro socio HyperIn con automóviles de carga de nuestro anterior socio la **S.A.V. (DISTRIBUCIÓN)**.
- **Transporte** hasta nuestras instalaciones propias de modelación de placas llevado a cabo por la ya mencionada empresa **HyperIn**.
- **Distribución** y transporte a las diversas empresas funerarias para su **venta**. Fénix se encarga de esta labor de transporte, distribución y venta.



En Fénix se busca el abaratamiento de costes tanto en la producción del producto como en el modelo de canales con el fin de crear un sistema focalizado en la **sostenibilidad**. Por ello, Fénix hará uso de subcontratas y **asociación** con otros grupos empresariales como la S.A.V e HyperIN con objeto de que, en este caso, sus canales de comunicación, venta y distribución supongan el menor impacto económico y medioambiental posible.

En primer lugar se dará paso a describir los **canales de distribución** donde cabe destacar la asociación con la **S.A.V**, quién pondrá a disposición el transporte necesario para hacer llegar a las instalaciones de **HyperIN** los residuos arroceros ya recogidos previamente.

En segundo lugar será en **Fénix** donde llevemos a cabo la venta de los féretros. Por este motivo, los **canales de venta** serán presenciales; es decir, se llevará el producto hasta las **empresas funerarias** con nuestro propio transporte con el fin de acercar al cliente directo nuestra oferta, haciéndola más atractiva y mostrando aquellos aspectos por los que se le considera un producto importante para el mercado.

Finalmente, en cuanto a los **canales de comunicación**, en Fénix optamos por la elaboración de catálogos donde se apreciará los diversos modelos de féretros que nuestra empresa ofrece. Además, se iniciará un inicial proyecto de publicidad que recorrerá la prensa local, comarcal y regional, así como la radio e incluso televisión o medios de transporte para mostrar lo útil del servicio que nuestro producto ofrece dentro del mercado de féretros y de la agricultura.