

SOCIEDADES CLAVE

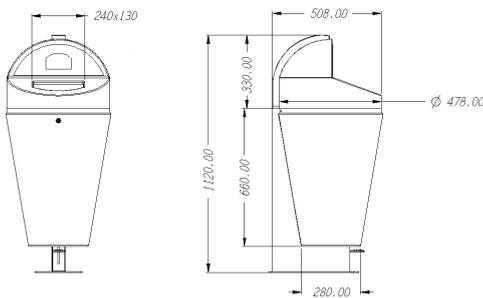
En SGH se tendrán variadas **alianzas** con diferentes empresas, esto sirve para múltiples razones ayudará a optimizar el modelo de negocio, a reducir riesgos y a adquirir recursos necesarios para permitir que el modelo de negocio funcione.

La empresa SGH cuenta con **diferentes proveedores** como DHL, CONTENUR, diferentes personajes públicos y oficinas de farmacia:

La empresa DHL suministra una amplia gama de vehículos, que incluye camiones, camionetas y furgonetas, adaptados de manera óptima para satisfacer las necesidades específicas de transporte en función del tamaño y la naturaleza de los residuos gestionados por la compañía.

Se establecerá una sólida alianza estratégica con diversos personajes públicos, reconocidos en el ámbito digital como influencers, quienes desempeñarán un papel fundamental en la promoción y difusión de nuestro servicio. La colaboración con estos influyentes permitirá alcanzar una audiencia más amplia y diversificada, aprovechando su presencia en plataformas digitales y redes sociales para generar un impacto positivo en la visibilidad de nuestro servicio.

Los contenedores que serán utilizados para poner en marcha este



servicio los abastece la empresa CONTENUR, cada tamaño de los contenedores serán personalizados para la empresa SGH. Se ha elegido el modelo Olimpia ya que la empresa lo ha considerado el más adecuado para el servicio que se quiere ofrecer. La elección de CONTENUR como

proveedor se basa en la reputación establecida en el mercado por ofrecer soluciones de calidad y en su capacidad para proporcionar contenedores diseñados a medida lo cual es crucial para el servicio ofrecido.



Aparte de la publicidad que se le dará a través de las redes sociales contando con personajes públicos, las diferentes farmacias alrededor de las ciudades también promocionarán el servicio que SGH ofrece. Se contarán con carteles en las farmacias y con las charlas informativas de estas y también con la promoción que los propios trabajadores de las farmacias darán, ya que los trabajadores de cada farmacia también tendrán formaciones del servicio, 1 vez al mes se visitará a las farmacias para realizar la formación a los técnicos farmacéuticos y para los farmacéuticos ya sea para formar o informar de alguna novedad del Punto Sigre en casa. Los farmacéuticos recomendarán a sus clientes fidelizados el producto y servicio ofrecido para conseguir notificar a más clientes de las ventajas que la empresa SGS ofrece.