

- **¿Qué necesidad o problema resolvéis?**
- **¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?**

Nuestra empresa se diferencia de la competencia en:

- Precio: Ofreceremos un servicio eficiente a bajo precio ya que dispondremos del material y/o los componentes para ello puesto que en nuestra empresa también habrá un punto limpio de recogida de hardware útil a renovar.
- Reducción de riesgo: Siempre y cuando la garantía este vigente acarrearémos con todos los gastos de las reparaciones en caso de error o fallo técnico.
- Disponibilidad: Tendremos siempre a un dependiente en la tienda física dispuesto a atender las necesidades del cliente y una persona al tanto de nuestra tienda online, la cual dispondrá de envío del pedido a domicilio y distintas maneras de pago (contra reembolso, paypal, tarjeta de crédito...).
- Personalización: Nos adaptaremos a las especificaciones del cliente ya que en este sector que es la informática es imprescindible.

En definitiva nuestra empresa ofrecerá un servicio más que decente a bajo coste y siempre con disposición a mejorar.