

1. PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas):

- Razón: Las PYMES a menudo tienen presupuestos limitados para TI, pero necesitan hardware funcional.
- Beneficio: Ofrecemos hardware a precios muy bajos, lo que es atractivo para las PYMES que buscan reducir costos sin comprometer la calidad.
- Valor añadido: El servicio rápido y cómodo es especialmente valioso para las PYMES, que suelen tener recursos limitados para gestionar la actualización de equipos.

2. Gente con poco poder adquisitivo:

- Razón: Este segmento busca opciones económicas para acceder a tecnología.
- Beneficio: Al ofrecer hardware a precios muy bajos, Botspital hace la tecnología más accesible para este grupo.
- Valor añadido: La propuesta de reciclaje también puede resonar con consumidores conscientes del medio ambiente que prefieren productos reutilizados.

3. Instituciones públicas:

- Razón: Las instituciones públicas suelen tener presupuestos ajustados y necesidad de equipos en grandes cantidades.
- Beneficio: Nuestra oferta de hardware barato permite a estas instituciones adquirir más equipos con menos presupuesto.
- Valor añadido: El aspecto de reciclaje y sostenibilidad puede alinearse bien con las políticas de responsabilidad social de muchas instituciones públicas.

Esta segmentación aprovecha eficazmente nuestra propuesta de valor de ofrecer hardware barato, reciclado y de rápida disponibilidad, adaptándonos a las necesidades específicas de cada grupo.