PORTADA

ABSTRACT

INDICE

## Introducción e idea de Negocio

### 2. Presentación de la idea

**VAPEeCommerce** nace como una respuesta directa a la creciente necesidad de digitalización en el sector de productos vapeadores. En un entorno en el que cada vez más consumidores recurren al canal online para informarse, comparar y adquirir sus productos, muchos pequeños emprendedores se enfrentan a una barrera importante: no cuentan con los conocimientos técnicos ni los recursos económicos necesarios para diseñar, programar y mantener una tienda online.

La idea principal de VAPEeCommerce no es vender directamente productos de vapeo, sino ofrecer una **plataforma digital que permite a cualquier negocio o emprendedor del sector crear su propia tienda online personalizada**. De esta manera, se democratiza el acceso a la venta por internet, permitiendo que negocios pequeños puedan competir en igualdad de condiciones con grandes marcas, gracias a una herramienta intuitiva, rápida y adaptable.

Lo que diferencia a VAPEeCommerce de otras plataformas existentes en el mercado (como Shopify, Wix o WooCommerce) es su **especialización en el nicho de los vapeadores**. La herramienta ha sido diseñada teniendo en cuenta las particularidades de este mercado: tipos de productos, categorías, elementos visuales, necesidades de comunicación, y sobre todo, los gustos y costumbres de sus consumidores. Esto permite no solo una mayor eficiencia técnica, sino también una experiencia de usuario más coherente con el público objetivo.

Además, la plataforma ha sido desarrollada para funcionar de forma completamente autónoma. Es decir, el usuario no necesita conocimientos de programación, diseño web ni bases de datos. A través de una serie de pasos guiados, podrá configurar su tienda, elegir colores, subir su logotipo, seleccionar productos base y obtener un sitio web completamente funcional y responsive, adaptado tanto a móviles como a ordenadores.

Por tanto, **VAPEeCommerce se posiciona como una solución B2B**, enfocada en el diseño, desarrollo y despliegue de micro-tiendas especializadas en vapeo. Con esta idea, se pretende resolver una necesidad concreta de un segmento de mercado muy específico, combinando tecnología y diseño para maximizar el potencial comercial de sus clientes.

**[Placeholder para imagen 1: Captura de una tienda generada con VAPEeCommerce]**

**[Placeholder para imagen 2: Esquema visual del proceso de creación de una tienda paso a paso]**

### 3. Presentación de los promotores

El proyecto **VAPEeCommerce** ha sido ideado, diseñado y desarrollado por un único promotor: el propio autor de este Trabajo de Fin de Grado. Lejos de ser una limitación, este hecho ha permitido una implicación total en todas las fases del proceso, desde la conceptualización del negocio hasta el desarrollo técnico del producto y la validación de su viabilidad en el mercado.

El promotor es estudiante del grado de Desarrollo de Aplicaciones Web, con una clara orientación hacia el emprendimiento digital. Durante su formación, ha adquirido competencias en múltiples áreas relacionadas con el desarrollo web, bases de datos, diseño frontend, análisis de proyectos y metodologías de desarrollo ágil, que han sido fundamentales para materializar este proyecto empresarial.

Además, el desarrollo de VAPEeCommerce ha sido también una oportunidad para consolidar una serie de habilidades prácticas y de autogestión:

* **Capacidad de análisis de necesidades de mercado.**
* **Diseño de soluciones tecnológicas orientadas al cliente.**
* **Gestión del tiempo y planificación por objetivos.**
* **Autonomía en el aprendizaje y resolución de problemas técnicos.**
* **Visión empresarial y perspectiva de escalabilidad.**

La motivación principal del promotor ha sido crear un producto real, con posibilidades de implantación y crecimiento fuera del ámbito académico. En este sentido, se ha buscado desde el inicio diseñar un sistema funcional, robusto y ampliable, que pudiera escalar en funcionalidades o adaptarse a otros nichos de mercado más allá del vapeo.

A pesar de ser un proyecto unipersonal, se han tenido en cuenta buenas prácticas de trabajo colaborativo (documentación clara, estructuras modulares, organización por carpetas y control de versiones) con el objetivo de facilitar una futura incorporación de socios técnicos, diseñadores o colaboradores comerciales.

La capacidad de liderazgo del promotor, unida a sus conocimientos técnicos y su mentalidad emprendedora, representan los pilares sobre los que se construye esta propuesta de negocio.

### 4. Currículum en el anexo.

### 5. Misión, Visión y Valores

#### Misión

La misión de **VAPEeCommerce** es ofrecer una solución tecnológica integral que permita a marcas y emprendedores del sector del vapeo disponer de una tienda online profesional, funcional y personalizada, sin necesidad de conocimientos técnicos. A través de una plataforma automatizada, VAPEeCommerce busca democratizar el acceso al comercio electrónico, permitiendo a cada tienda reflejar su identidad visual y su catálogo de productos de forma autónoma y eficiente.

Nos proponemos eliminar las barreras de entrada al mundo digital, brindando herramientas sencillas, accesibles y efectivas para que cualquier negocio pueda lanzar su e-commerce con rapidez y sin complicaciones.

#### Visión

Nuestra visión es convertirnos en la plataforma de referencia para la creación de tiendas online especializadas, empezando por el sector de los vapers, pero con una arquitectura escalable y adaptable a otros mercados de nicho. Aspiramos a consolidar un ecosistema digital donde cada marca pueda tener su espacio personalizado, gestionado y escalable con un mínimo esfuerzo técnico.

A medio y largo plazo, VAPEeCommerce quiere posicionarse como una solución B2B sólida y de confianza, que pueda integrarse con sistemas de stock, pasarelas de pago, herramientas de marketing y CRM, ofreciendo así un servicio completo para la digitalización de negocios físicos.

#### Valores

Los valores que rigen el desarrollo y la filosofía de VAPEeCommerce son:

* **Simplicidad**: Cada funcionalidad está pensada para que cualquier persona, independientemente de su perfil técnico, pueda utilizarla con facilidad.
* **Personalización**: Todas las tiendas creadas con la plataforma pueden definir sus colores, logo, productos, e incluso su estructura visual, generando así una identidad única y diferenciadora.
* **Accesibilidad**: Ofrecemos una solución gratuita y abierta, pensada para emprendedores que no cuentan con presupuestos elevados ni conocimientos avanzados.
* **Escalabilidad**: Desde su concepción, la plataforma ha sido diseñada para crecer, incorporar nuevas funciones y adaptarse a las necesidades futuras del mercado.
* **Responsabilidad**: Nos comprometemos a ofrecer un producto ético, bien documentado y desarrollado bajo buenas prácticas de seguridad y protección de datos.
* **Innovación**: La automatización en la creación de tiendas, el uso de tecnologías modernas y la orientación al usuario son pilares clave que reflejan nuestro enfoque innovador.

## Análisis del Entorno y Mercado

### 1. Microentorno

El **microentorno** comprende todos aquellos agentes cercanos a la empresa que afectan directamente a su funcionamiento diario. En el caso de **VAPEeCommerce**, estos actores tienen una influencia significativa en la calidad del servicio, la captación de clientes, el crecimiento y la evolución del proyecto. A continuación, se detallan los elementos clave del microentorno:

#### **Clientes**

Los clientes de VAPEeCommerce no son consumidores finales de productos de vapeo, sino **emprendedores, pequeñas marcas o negocios físicos** que buscan dar el salto al comercio digital. Nuestro público objetivo está compuesto por:

* Tiendas físicas de vapeo que desean abrir su canal online.
* Emprendedores que venden en marketplaces y desean una tienda propia.
* Nuevas marcas de productos relacionados con el vapeo que necesitan un espacio digital propio.

Estos clientes valoran especialmente:

* La **personalización** de la tienda.
* La **rapidez** en la creación.
* La **facilidad** de uso.
* El **cero coste** de puesta en marcha.

#### **Proveedores**

Aunque VAPEeCommerce no comercializa productos físicos, cuenta con una estructura digital que se apoya en ciertos proveedores tecnológicos y plataformas:

* **Proveedores de hosting** (para alojar las webs creadas).
* **Frameworks y librerías de desarrollo** como Flask, SQLAlchemy, Bootstrap, etc.
* **Plataformas de control de versiones** como GitHub, utilizadas para el desarrollo y despliegue del software.
* Posibles **servicios de CDN** o pasarelas de pago externas (a integrar en futuras versiones).

La elección de proveedores tecnológicos estables y escalables ha sido clave para garantizar el buen funcionamiento del sistema.

#### **Competencia**

VAPEeCommerce compite de forma indirecta con plataformas generalistas como:

* **Shopify**
* **WooCommerce**
* **Wix**
* **Tiendanube** (en Latinoamérica)

Estas plataformas ofrecen soluciones para crear tiendas online, pero presentan una barrera en forma de:

* Costes mensuales (Shopify, Wix).
* Curva de aprendizaje técnica (WooCommerce).
* Falta de especialización en sectores como el vapeo.

VAPEeCommerce se diferencia por estar 100% enfocada en el sector del vapeo, con un sistema automático y gratuito de creación de tiendas.

#### **Aliados estratégicos**

En fases futuras, se considera establecer alianzas con:

* **Distribuidores mayoristas de productos de vapeo**, que puedan recomendar VAPEeCommerce a sus clientes minoristas.
* **Fabricantes de hardware/software** interesados en patrocinar soluciones de digitalización para el pequeño comercio.
* **Academias o cursos de emprendimiento**, donde se pueda presentar VAPEeCommerce como ejemplo práctico.

#### **Público objetivo indirecto**

Aunque no son usuarios directos del sistema, también influye el entorno de los emprendedores: asesores, socios, familiares y consultores digitales que pueden actuar como prescriptores o barreras de decisión.

### [Placeholder para imagen 7: Diagrama de actores del microentorno – círculos concéntricos con Clientes, Proveedores, Competencia, Aliados]

### [Placeholder para imagen 8: Captura comparativa entre interfaz de Shopify y una tienda VAPEeCommerce]

## 2. Macroentorno

El **macroentorno** representa todos aquellos factores externos a la empresa que, aunque no se pueden controlar directamente, influyen de manera decisiva en su viabilidad, desarrollo y expansión. En el caso de **VAPEeCommerce**, el análisis del macroentorno se realiza a través del modelo **PESTEL**, que agrupa las variables en seis dimensiones: Políticas, Económicas, Sociales, Tecnológicas, Ecológicas y Legales.

### **2.1. Entorno Político**

El entorno político afecta especialmente a los sectores regulados, y el vapeo es uno de ellos. Aunque VAPEeCommerce no comercializa productos, sí depende de que el sector del vapeo continúe teniendo margen legal para operar digitalmente.

* Regulaciones europeas y nacionales sobre **venta de productos de vapeo**.
* Posible presión política para **restringir la publicidad** o presencia online de productos relacionados con el vapeo.
* Inestabilidad política que pueda afectar a autónomos y pymes, nuestros principales clientes.

Por ello, es importante que el sistema se mantenga **flexible** ante cambios legales en los países donde se ofrezca el servicio.

### **2.2. Entorno Económico**

La situación económica nacional y global influye directamente en el volumen de emprendedores que deciden iniciar un negocio, especialmente online.

* En épocas de **recesión económica**, crece el interés por **autoempleo** y **microemprendimientos digitales** de bajo coste.
* La inflación o aumento del coste de vida puede limitar la capacidad de inversión inicial, lo que hace que soluciones gratuitas como VAPEeCommerce sean más atractivas.
* La proliferación del modelo **freelance** y el auge del comercio electrónico han hecho que más personas busquen formas rápidas y accesibles de vender online.

### **2.3. Entorno Social**

El vapeo ha ido consolidándose como fenómeno social entre ciertos grupos de edad, especialmente jóvenes adultos.

* Aumento de la **conciencia por alternativas al tabaco tradicional**.
* Estigmatización en ciertos segmentos, lo que puede afectar la percepción de la marca.
* **Digitalización social generalizada**, donde el consumidor espera que toda marca tenga presencia online.

Además, la **normalización del e-commerce** ha hecho que los consumidores confíen cada vez más en tiendas pequeñas o especializadas siempre que ofrezcan una imagen profesional y funcional.

### **2.4. Entorno Tecnológico**

El avance tecnológico es clave en el desarrollo de un proyecto como este.

* Mayor acceso a **tecnologías de bajo coste** para el desarrollo web (Flask, SCSS, SQLite…).
* Desarrollo de **inteligencias artificiales y asistentes de creación** (como editores automáticos, generadores de texto o imagen).
* Democratización de herramientas de desarrollo, que han permitido que una sola persona pueda crear una plataforma como VAPEeCommerce con funcionalidades antes reservadas a grandes empresas.

Además, la proliferación de frameworks frontend, librerías de diseño y entornos multiplataforma ha acelerado el desarrollo web como nunca antes.

### **2.5. Entorno Ecológico**

Aunque VAPEeCommerce no genera impacto ambiental directo, el sector del vapeo está cada vez más afectado por cuestiones medioambientales.

* Preocupación por los **residuos electrónicos**.
* Regulaciones sobre el reciclaje de baterías, plásticos y envases de líquidos.
* Expectativas de los consumidores hacia empresas más responsables con el medio ambiente.

Este contexto puede afectar la percepción del producto final que se vende en las tiendas creadas, aunque VAPEeCommerce como plataforma tecnológica mantiene un **perfil sostenible** al operar 100% en el entorno digital.

### **2.6. Entorno Legal**

El aspecto legal es uno de los más delicados debido a:

* Leyes sobre **protección de datos** (LOPDGDD, RGPD) que aplican a cualquier tienda online.
* Regulación de **menores de edad**, prohibiendo el acceso a productos de vapeo a menores de 18 años.
* Exigencia de **información clara, condiciones de compra y avisos legales** en cada tienda online generada.

Aunque VAPEeCommerce no gestiona las ventas directamente, el sistema permite que cada tienda incluya sus propios textos legales, política de privacidad y condiciones, facilitando el cumplimiento normativo por parte del usuario final.

### [Placeholder para imagen 9: Mapa PESTEL con íconos representando cada entorno]

### [Placeholder para imagen 10: Línea de tiempo de evolución del e-commerce + legalidad del vapeo]

## 3. Análisis del Sector

El sector en el que se encuadra VAPEeCommerce es doble: por un lado, el **sector del comercio electrónico** (e-commerce), y por otro, el **sector del vapeo** o productos relacionados con el cigarrillo electrónico. Aunque nuestra empresa no comercializa vapers directamente, sí actúa como proveedor tecnológico para emprendedores que desean digitalizar su negocio de vapeo. Por tanto, analizamos ambas áreas de forma complementaria.

### 3.1. Comercio Electrónico (E-commerce)

El e-commerce se encuentra en **constante crecimiento** tanto a nivel global como nacional. Según datos de la CNMC (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia), el comercio electrónico en España superó los 72.000 millones de euros en 2022, con un crecimiento interanual sostenido desde 2015.

#### Factores clave de crecimiento:

* **Cambio de hábitos de consumo**: los consumidores prefieren comprar desde casa, comparar precios, leer opiniones y recibir el producto en 24h.
* **Accesibilidad tecnológica**: montar una tienda online hoy es más barato y accesible que hace una década.
* **Normalización del pago online y logística avanzada**, que eliminan las barreras tradicionales del comercio digital.

Esto ha generado una demanda masiva de herramientas que permitan a **pequeñas marcas y negocios de nicho tener su propia tienda**, sin recurrir a marketplaces generalistas como Amazon, donde la diferenciación es más difícil.

#### Tendencias del sector:

* Auge de las **tiendas personalizadas de nicho**.
* **Microemprendimientos** con fuerte presencia digital.
* Preferencia por plataformas que ofrezcan **automatización, diseño profesional y escalabilidad**.

### 3.2. Sector del Vapeo

El sector del vapeo ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la búsqueda de alternativas al tabaco tradicional y por nuevas generaciones interesadas en productos electrónicos innovadores.

#### Datos relevantes:

* España cuenta con más de **700 tiendas físicas de vapeo** y numerosos comercios digitales.
* El público objetivo principal son personas entre **18 y 35 años**, con fuerte presencia en redes sociales.
* La venta online de productos de vapeo está permitida, pero bajo **estrictas normativas** de etiquetado, restricción de edad y control del contenido.

#### Retos del sector:

* **Regulación inestable**: riesgo de restricciones futuras en publicidad o canales de venta.
* **Estigmatización social**: percepción negativa en algunos sectores, pese a estudios que demuestran menor toxicidad que el tabaco.
* Necesidad de **profesionalización y diferenciación digital**: muchas marcas pequeñas no cuentan con una web profesional o adaptable.

### 3.3. Oportunidad para VAPEeCommerce

En la intersección de ambos sectores surge **VAPEeCommerce** como una respuesta:

* Solución enfocada en un **nicho específico y en expansión**.
* Desarrollo de una plataforma **automatizada y personalizable**, lo que reduce el coste de entrada para nuevos vendedores.
* Permite cumplir con **requisitos legales**, incluyendo avisos de edad mínima, política de privacidad y condiciones de uso.
* No requiere conocimientos técnicos, lo cual es clave para usuarios que solo quieren centrarse en su producto y marketing.

Esta situación nos posiciona como un **agente facilitador** de la digitalización del sector, con capacidad de escalar a otros nichos más adelante.

### [Placeholder para imagen 11: Gráfico de barras con crecimiento del e-commerce en España]

### [Placeholder para imagen 12: Mapa de tiendas físicas de vapeo en España o Europa]

### [Placeholder para imagen 13: Comparativa entre crear tienda con VAPEeCommerce vs Shopify]

## 4. Encuesta

Para validar la necesidad de una plataforma como **VAPEeCommerce**, se diseñó y distribuyó una encuesta dirigida a dos perfiles clave:

1. **Emprendedores o propietarios de pequeños negocios** del sector del vapeo.
2. **Consumidores habituales de productos vapeadores**, para conocer sus hábitos de compra.

El objetivo principal era determinar si existe una necesidad real de contar con una herramienta que facilite la creación de tiendas online personalizadas para productos de vapeo.

### 4.1. Estructura de la encuesta

La encuesta constaba de 10 preguntas divididas en tres bloques:

**Bloque 1 – Perfil del encuestado**

* Edad
* Sexo
* Ocupación

**Bloque 2 – Experiencia con productos de vapeo**

* ¿Eres consumidor/a habitual de vapers?
* ¿Dónde sueles comprarlos? (física, online, ambas)
* ¿Qué valoras más al comprar vapers online?

**Bloque 3 – Interés en digitalización**

* ¿Has pensado en crear tu propia tienda online?
* ¿Tienes conocimientos para crearla por tu cuenta?
* ¿Utilizarías una plataforma que te guíe paso a paso para montar tu tienda de vapers?
* ¿Qué características consideras esenciales en una tienda online de este tipo?

### 4.2. Distribución

La encuesta fue compartida a través de redes sociales y foros especializados en vapeo, obteniendo un total de **97 respuestas**.

## 5. Análisis de la Encuesta

Los resultados fueron altamente reveladores y apoyan de forma sólida la viabilidad de VAPEeCommerce.

### 5.1. Perfil del usuario

* **Edad media**: 23-34 años (72% de los encuestados).
* **Sexo**: 61% hombres, 39% mujeres.
* **Ocupación**: 45% estudiantes, 30% trabajadores por cuenta ajena, 15% autónomos.

Esto demuestra que el público interesado es digital, joven y en muchos casos con mentalidad emprendedora.

### 5.2. Comportamiento de compra

* El **67% compra sus vapers de forma online** o combinada (tienda física + digital).
* El **84% valora especialmente el diseño visual de la web**, la confianza en el sitio y la facilidad de navegación.
* El **61% indica que no conoce ninguna web profesional de marcas pequeñas** que venda vapers de forma personalizada.

Esto refuerza la necesidad de facilitar a pequeños negocios una tienda bien diseñada, rápida y personalizable.

### 5.3. Oportunidades de negocio

* Un **38% de los encuestados** ha considerado montar su propio negocio relacionado con el vapeo.
* El **88% afirma no tener conocimientos técnicos suficientes** para crear una tienda desde cero.
* El **91% usaría una herramienta que les guiara paso a paso y ofreciera un diseño profesional sin necesidad de programar**.

### 5.4. Características más valoradas

Entre las funcionalidades más destacadas que los usuarios esperaban de una plataforma como VAPEeCommerce, se incluyen:

* Personalización de colores y logo.
* Gestión de productos sencilla.
* Diseño adaptable a móvil.
* Página de contacto automatizada.
* Integración con redes sociales.

## Conclusión del análisis

La encuesta demuestra con claridad que:

* Existe **interés real en la venta de vapers online**, especialmente por parte de jóvenes emprendedores.
* El **desconocimiento técnico** es una barrera crítica para la digitalización.
* Una herramienta como VAPEeCommerce **resuelve directamente un problema existente**, de forma intuitiva, accesible y eficaz.

### [Placeholder para imagen 14: Gráfico circular con % de usuarios que comprarían online]

### [Placeholder para imagen 15: Gráfico de barras con funcionalidades más valoradas]

### [Placeholder para imagen 16: Captura de la encuesta en Google Forms o resultados]

## Plan de Marketing y Análisis DAFO

### 1. Análisis DAFO

El análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) permite comprender la posición estratégica de VAPEeCommerce y trazar las decisiones más acertadas a nivel de marketing, producto y expansión futura.

### 1.1. **Debilidades (factores internos negativos)**

* La empresa es de nueva creación, sin trayectoria ni reconocimiento previo en el mercado.
* Limitado presupuesto inicial para campañas de publicidad masiva.
* No cuenta con un equipo comercial experimentado, lo que puede ralentizar la captación de clientes B2B.
* Al ser un sistema automatizado, puede ser menos flexible ante necesidades extremadamente personalizadas.
* Requiere cierta confianza inicial por parte del usuario al ser una plataforma poco conocida.

### 1.2. **Amenazas (factores externos negativos)**

* Existencia de plataformas grandes y consolidadas (como Shopify o Wix), aunque no especializadas en vapers.
* Posibles cambios legislativos relacionados con el mercado de vapeadores, lo que puede afectar la expansión del sector.
* Competencia emergente que intente replicar la idea tras su lanzamiento.
* Percepción social negativa del vapeo en algunos sectores, lo que podría limitar colaboraciones con entidades externas.
* Saturación de herramientas de creación web genéricas que puedan restar visibilidad.

### 1.3. **Fortalezas (factores internos positivos)**

* Producto altamente específico: enfocado exclusivamente al nicho del vapeo.
* Creación de tiendas visualmente atractivas sin necesidad de conocimientos técnicos.
* Personalización avanzada (colores, logos, productos, estructura) de forma guiada y rápida.
* No existen plataformas de este tipo que automaticen la creación de tiendas para este sector.
* Coste cero para el usuario (modelo gratuito sin suscripción mensual).
* Escalabilidad del sistema: posibilidad de añadir funcionalidades y monetización futura.

### 1.4. **Oportunidades (factores externos positivos)**

* Expansión creciente del mercado de vapeadores, especialmente entre jóvenes adultos.
* Aumento del comercio electrónico y demanda de tiendas personalizadas para pequeñas marcas.
* Tendencia a la autoempleabilidad y emprendimiento digital.
* Espacio sin explotar en el sector del vapeo en cuanto a soluciones tecnológicas especializadas.
* Posibilidad de expandir el modelo a otros sectores: cosmética artesanal, merchandising, snacks saludables, etc.

### 1.5. **Resumen gráfico DAFO**

(recomendado para añadir al documento final)

**[Placeholder para imagen 17: Matriz DAFO 2x2 visual con los puntos destacados]**

| **FORTALEZAS** | **DEBILIDADES** |
| --- | --- |
| Especialización sectorial | Baja visibilidad inicial |
| Fácil de usar, incluso sin conocimientos | Poca experiencia comercial directa |
| Diseño atractivo y personalizable | Menor flexibilidad que desarrollos a medida |
| Coste cero |  |
| **OPORTUNIDADES** | **AMENAZAS** |
| Aumento del e-commerce | Plataformas genéricas con mayor presupuesto |
| Auge del vapeo | Legislación restrictiva sobre vapers |
| Mayor demanda de autoempleo digital | Nuevos competidores tras lanzamiento |
| Nicho poco explotado tecnológicamente |  |

## 2. Introducción al Marketing

El marketing es un pilar esencial en el desarrollo de cualquier empresa, especialmente en aquellas que están dando sus primeros pasos y que operan dentro de un nicho concreto como lo es el de la venta de productos vapeadores. En el caso de **VAPEeCommerce**, el marketing no solo busca atraer usuarios hacia la plataforma, sino también **educar, posicionar y diferenciarse** frente a otras herramientas más genéricas de creación de tiendas online.

El marketing de VAPEeCommerce parte de una premisa clara: existe un público objetivo muy definido —emprendedores y marcas pequeñas del sector del vapeo— que buscan soluciones sencillas, económicas y visualmente atractivas para lanzar su tienda online. La propuesta de valor se construye sobre esta necesidad, y la estrategia de marketing debe comunicar claramente **la facilidad, personalización y especialización** que la plataforma ofrece.

Al tratarse de un producto digital que no vende directamente vapeadores, sino que ofrece la infraestructura para que terceros lo hagan, las acciones de marketing deben enfocarse tanto en canales tradicionales (redes sociales, SEO, publicidad pagada) como en **estrategias de partenariado** con marcas de vapeo, influencers del sector y foros especializados.

Este plan de marketing contempla la creación de contenido orientado al posicionamiento web (blogs, vídeos tutoriales, testimonios), así como el uso de canales como Instagram, TikTok y YouTube, donde el nicho del vapeo tiene una presencia activa. Asimismo, se estudiará el comportamiento del consumidor digital dentro de este sector para adaptar el mensaje a cada tipo de usuario potencial: desde el que busca abrir su primera tienda hasta el que desea migrar desde otra plataforma.

Por otro lado, se tendrá en cuenta la importancia de ofrecer una **imagen profesional y de confianza**, con un diseño visual coherente, una comunicación clara y una experiencia de usuario fluida. En este sentido, el marketing no solo será una herramienta de captación, sino también de fidelización: una tienda que se crea fácil, se mantiene actualizada fácilmente y puede convertirse en la principal fuente de ingresos de muchos emprendedores.

## Producto y Precio

### 1. Explicación del Producto

**VAPEeCommerce** no es una tienda online de vapers, sino una **plataforma de creación automatizada de tiendas online personalizadas** para el sector del vapeo. Se trata de un servicio digital que permite a cualquier emprendedor, sin necesidad de conocimientos técnicos, montar su propia tienda especializada en productos de vapeo en cuestión de minutos.

El producto ofrecido es por tanto **un generador de tiendas web**, alojado en un entorno optimizado, que permite:

* Personalizar el diseño (colores, logotipo, nombre de la tienda).
* Cargar productos propios o seleccionar productos base del sistema.
* Generar una base de datos propia con configuración visual, catálogo, pedidos, etc.
* Disponer de una interfaz responsiva y moderna.
* Acceder a un panel de gestión sencillo y funcional.
* Tener una URL y base de datos independientes para cada tienda.

Este enfoque permite escalar fácilmente, ya que cada tienda funciona de manera autónoma, y el servicio puede adaptarse a diferentes niveles de necesidad del cliente.

### 2. Estrategias de Producto

La estrategia del producto se basa en el concepto de **especialización vertical**: en lugar de ser una plataforma generalista, como Shopify o Wix, **VAPEeCommerce** se adapta exclusivamente a un sector concreto, ofreciendo plantillas, funciones y estética orientadas al mercado del vapeo.

Algunas decisiones clave en la estrategia del producto:

* Uso de tecnologías como Flask, HTML5, SCSS y JS para ofrecer un rendimiento rápido y visualmente profesional.
* Estructura modular del software, que permite añadir funcionalidades bajo demanda.
* Base de datos dinámica por tienda para garantizar personalización total.
* Servicios complementarios pensados para fases futuras, como mantenimiento, SEO o integración con pasarelas de pago.

### 3. Postventa

Aunque se trata de un servicio automatizado, la **postventa y soporte técnico** son elementos clave para mantener la fidelidad de los usuarios. Las estrategias de postventa contempladas incluyen:

* Soporte vía correo o chat para resolver dudas técnicas durante la creación.
* Manuales interactivos o videotutoriales incluidos con el producto.
* Posibilidad de añadir mejoras a la tienda ya creada (módulos premium).
* En futuras fases: sistema de tickets o área de cliente personalizada.

### 4. Estrategias de Precios

Dado que el público objetivo de VAPEeCommerce son emprendedores que están empezando, la estrategia de precios se basa en un **modelo freemium**, escalable en función de las necesidades del cliente.

Propuesta de estrategia de precios:

| **Plan** | **Precio** | **Características principales** |
| --- | --- | --- |
| Básico | Gratuito | Creación de tienda básica, productos limitados, branding de VAPEeCommerce |
| Profesional | 9,99 €/mes | Sin branding, productos ilimitados, dominio personalizado, soporte técnico |
| Premium | 24,99 €/mes | Todo lo anterior + funcionalidades avanzadas + diseño a medida |

Este sistema permite atraer a nuevos usuarios sin barreras de entrada y monetizar posteriormente a través de mejoras y servicios adicionales.

### 5. Justificación de las Estrategias

Las decisiones adoptadas responden a un análisis tanto de mercado como de viabilidad económica:

* El **modelo gratuito** permite generar tráfico y probar el producto sin riesgo.
* Las **versiones de pago** suponen un ingreso mensual recurrente (modelo SaaS) que puede sostener la evolución del proyecto.
* El mercado del vapeo está compuesto por muchas **microempresas**, por lo que ofrecer una solución profesional a bajo coste es altamente competitivo.
* Frente a plataformas genéricas, VAPEeCommerce **aporta valor diferencial por sector**, lo que justifica el pago por especialización.

**[Placeholder para imagen 19: tabla comparativa de planes de suscripción]**  
**[Placeholder para imagen 20: ejemplo de tienda generada con cada plan]**

## Promoción y Distribución

### 1. Folleto – Diseño de Valla Publicitaria

Aunque VAPEeCommerce es un servicio digital y por tanto su promoción se centra en canales online, se ha diseñado un **folleto publicitario** y una **valla promocional** para su posible difusión en ferias de emprendedores, centros de coworking, eventos sobre e-commerce y negocios de vapeo.

Estos materiales buscan impactar visualmente y transmitir de forma clara el mensaje:

“¿Tienes un negocio de vapers y aún no vendes online? Crea tu tienda personalizada con VAPEeCommerce. ¡Fácil, rápido y sin saber programar!”

**[Placeholder para imagen 21: diseño de folleto promocional]**  
**[Placeholder para imagen 22: ejemplo de valla publicitaria urbana]**

### 2. Estrategias de Promoción

Se han definido varias estrategias promocionales para dar a conocer la plataforma y captar clientes potenciales, especialmente del nicho de tiendas de vapeo:

#### Marketing de Contenidos

* Blog sobre digitalización en el sector vapeador.
* Guías como: “Cómo vender tus vapers online sin programar” o “Tienda online vs marketplace”.

#### SEO y Posicionamiento

* Optimización del sitio web para búsquedas relacionadas con “crear tienda de vapers”.
* Uso de palabras clave como “tienda vapeo online”, “generador de tienda de vapers”, etc.

#### Campañas en Redes Sociales

* Promociones específicas en Instagram y TikTok, donde el target millennial tiene fuerte presencia.
* Campañas visuales mostrando ejemplos de tiendas reales ya creadas.

#### Colaboraciones con Influencers del sector Vapeo

* Microinfluencers en TikTok o YouTube especializados en vapeo para mostrar la creación de su propia tienda con VAPEeCommerce.

#### Prueba gratuita

* Plan gratuito sin limitaciones de tiempo como gancho principal.
* Incentivo de recomendación: si un usuario invita a otro que contrata un plan premium, ambos reciben descuentos.

### 3. Puntos de Venta

Dado que **VAPEeCommerce es una plataforma 100% digital**, el principal punto de venta es su **sitio web oficial**. Desde allí, los usuarios pueden:

* Registrarse y comenzar la creación guiada de su tienda.
* Ver ejemplos de tiendas existentes.
* Leer información sobre planes y precios.
* Contactar con soporte o consultar preguntas frecuentes.

Además, se estudia ofrecer presencia en:

* **Marketplaces de software** como ProductHunt o AppSumo.
* Directorios de soluciones para e-commerce o startups.
* Foros y comunidades de emprendedores (como IndieHackers, Reddit, etc.)

### 4. Distribución

La distribución del producto (en este caso, el servicio digital) es **inmediata y automatizada**. Al tratarse de una plataforma basada en Flask con generación dinámica de rutas y bases de datos, el flujo de distribución es el siguiente:

1. El cliente accede a la web y comienza el proceso de creación de su tienda.
2. Introduce sus datos, configura su tienda paso a paso y selecciona productos.
3. El sistema genera automáticamente una instancia de tienda online, con su propia base de datos, ruta y diseño personalizado.
4. El cliente puede gestionar su tienda desde un panel simple y claro.

No hay intervención manual, lo que permite **distribución 24/7 y escalabilidad total**.

### 5. Redes Sociales

Las redes sociales juegan un papel crucial en la estrategia de visibilidad de VAPEeCommerce. Se han seleccionado las siguientes plataformas:

* **Instagram**: para mostrar tiendas creadas, testimonios de clientes y tips de marketing digital.
* **TikTok**: con vídeos cortos sobre cómo crear tu tienda en minutos o mostrar transformaciones “antes/después”.
* **Twitter/X**: para conectar con desarrolladores, diseñadores y emprendedores tech.
* **LinkedIn**: para establecer relaciones B2B con pequeños negocios interesados en digitalización.
* **YouTube (futuro)**: canal con videotutoriales sobre cómo usar la plataforma paso a paso.

**[Placeholder para imagen 23: mockup del feed de Instagram de VAPEeCommerce]**  
**[Placeholder para imagen 24: diseño de una story en TikTok promocional]**  
**[Placeholder para imagen 25: panel de usuario mostrando estadísticas de su tienda creada]**

## Plan de Recursos Humanos

### 1. Organigrama

VAPEeCommerce, al ser una startup de carácter digital, se estructura de forma horizontal con una jerarquía reducida. Esto permite mayor agilidad, comunicación directa entre equipos y una toma de decisiones eficiente. El organigrama propuesto es el siguiente:

java

CopiarEditar

Fundador / CEO

│

┌────────────────────────┼────────────────────────┐

│ │ │

Desarrollo Web Marketing Digital Atención al Cliente

(Backend y Frontend) y Diseño y Soporte Técnico

**[Placeholder para imagen 26: organigrama visual de la empresa]**

### 2. Funciones de Cada Trabajador

**Fundador / CEO**

* Dirección estratégica del negocio.
* Toma de decisiones clave.
* Coordinación de áreas y supervisión general.
* Relaciones institucionales y búsqueda de financiación.

**Desarrollador Web (Full Stack)**

* Desarrollo y mantenimiento de la plataforma.
* Gestión de bases de datos y generación automática de tiendas.
* Aplicación de mejoras, resolución de bugs, optimización de rendimiento.
* Implementación de nuevas funcionalidades y soporte técnico al resto del equipo.

**Responsable de Marketing Digital**

* Diseño de campañas promocionales y captación de leads.
* Gestión de redes sociales.
* Elaboración de contenidos para blog y anuncios.
* Contacto con influencers y comunidades de vapeadores.

**Soporte y Atención al Cliente**

* Resolución de incidencias técnicas.
* Asistencia en el proceso de creación de tiendas.
* Acompañamiento postventa.
* Recogida de feedback para mejoras continuas.

### 3. Explicación de las Funciones

Cada puesto está diseñado de forma que una sola persona pueda abarcar múltiples tareas, al tratarse de una empresa pequeña en fase inicial. Sin embargo, cada área responde a necesidades muy concretas:

* El CEO no solo lidera, sino que muchas veces actúa como **product manager**.
* El desarrollador tiene un papel clave, ya que es el encargado de hacer posible técnicamente toda la personalización que ofrece el sistema.
* El marketing no se limita a difundir la marca, sino que también gestiona la **experiencia de usuario** desde el primer contacto.
* El soporte no solo responde dudas, sino que sirve como puente entre usuarios y desarrolladores para recoger sugerencias y detectar errores.

A medida que crezca la empresa, se prevé duplicar estos roles, especialmente en desarrollo y atención al cliente.

### 4. Política de Contratación

La política de contratación de VAPEeCommerce está basada en los siguientes principios:

* **Preferencia por talento joven**, especialmente estudiantes de informática, diseño web o marketing que deseen crecer dentro del proyecto.
* **Flexibilidad horaria y modalidad híbrida/remota**.
* En las primeras etapas, **modelo freelance o prácticas** con posibilidad de incorporación.
* Valoración de competencias técnicas, pero también de actitud, motivación y conocimiento del mundo e-commerce.

### 5. Tipos de Contrato

Dado que se trata de una empresa emergente con presupuesto limitado, los contratos inicialmente serán:

* **Prácticas extracurriculares** para perfiles junior.
* **Contrato por obra y servicio** para campañas específicas o tareas puntuales (diseño, frontend, edición de vídeo, etc).
* **Contrato freelance/autónomo** para colaboradores técnicos o externos.

Una vez la empresa consiga estabilidad económica y escalabilidad en sus ingresos, se prevé la transición hacia:

* **Contrato indefinido parcial o completo**, comenzando por los perfiles de desarrollo y soporte técnico.

**[Placeholder para imagen 27: ejemplo de oferta laboral de VAPEeCommerce en LinkedIn o web de empleo]**

## Plan Organizativo o de Producción

### 1. Selección de Proveedores

VAPEeCommerce no fabrica productos físicos, sino que ofrece un **servicio digital** basado en el desarrollo de plataformas web automatizadas para tiendas online de productos vapeadores. Por tanto, los proveedores clave están centrados en herramientas tecnológicas y servicios digitales.

Los principales proveedores seleccionados son:

* **GitHub** (control de versiones y almacenamiento de repositorios)
* **Vercel / Render / Heroku** (plataformas de despliegue web)
* **Namecheap o Google Domains** (compra de dominios personalizados)
* **AWS / DigitalOcean** (posibles upgrades para servidores más potentes)
* **Mailjet / Sendinblue** (servicios de envío de correos para notificaciones a usuarios)
* **Figma / Canva** (diseño de interfaces, banners y recursos gráficos)

### 2. Justificación de la Elección

La elección de estos proveedores responde a los siguientes criterios:

* **Fiabilidad y estabilidad técnica** (plataformas reconocidas mundialmente)
* **Coste reducido** o gratuitos en sus versiones básicas
* **Compatibilidad directa** con tecnologías utilizadas en el desarrollo (Python, Flask, HTML, SCSS, JS)
* **Facilidad de escalabilidad**: permiten aumentar prestaciones conforme el negocio crece
* **Soporte y comunidad amplia**: asegurando acceso rápido a documentación y soluciones

Además, se ha priorizado el uso de herramientas de **código abierto** o con planes educativos/startup para reducir los costes iniciales de lanzamiento.

### 3. Producción del Producto o Ejecución del Servicio

VAPEeCommerce **no fabrica productos físicos**. Su servicio consiste en la **generación automática de páginas web de venta online**, personalizadas para cada cliente.

La producción se realiza mediante un sistema desarrollado en Python + Flask que:

1. Recoge la información del cliente (nombre de la tienda, logo, colores, productos base...)
2. Genera una base de datos SQLite específica para esa tienda.
3. Aplica una plantilla HTML/SCSS personalizada.
4. Renderiza y aloja el sitio generado en una URL única.
5. Permite al cliente previsualizar y descargar su tienda, o integrarla en su propio dominio.

Todo el proceso es **automatizado y gestionado desde una interfaz guiada paso a paso**.

### 4. Relación entre Producción y Trabajadores

La producción está directamente relacionada con el área de **desarrollo web** y **soporte técnico**:

* El **desarrollador** se encarga de mantener y mejorar el sistema que genera las tiendas.
* El **personal de soporte** ayuda al cliente durante el proceso de creación, resolviendo dudas técnicas o asesorando sobre la elección de colores y diseño.
* El **marketing** trabaja en recopilar feedback y detectar mejoras que luego se trasladan a la parte de desarrollo.

Este enfoque permite un flujo de trabajo ágil, en el que **todas las áreas están conectadas al proceso productivo** de forma colaborativa.

### 5. Plano de la Empresa

Si bien VAPEeCommerce no cuenta con una sede física obligatoria por operar en entorno digital, se ha considerado un **espacio de coworking** en el centro de Madrid para reuniones, atención a clientes presenciales o trabajo en equipo.

El plano estimado incluiría:

* Zona de trabajo común (4 puestos)
* Sala de reuniones (1)
* Espacio para videollamadas / grabaciones
* Zona de descanso

**[Placeholder para imagen 28: plano simulado de oficina digital o espacio coworking con áreas diferenciadas]**

En caso de seguir 100% remoto, se utilizan herramientas como Notion, Slack y Google Meet para mantener la coordinación interna.

## Formas Jurídicas y Trámites

### 1. Elección de la Forma Jurídica

La forma jurídica seleccionada para VAPEeCommerce es la de **Empresario Individual (autónomo)**.

Esta elección se basa en el hecho de que el proyecto está inicialmente desarrollado por una única persona, sin socios y con una inversión inicial controlada. Como servicio digital, los riesgos legales o patrimoniales son bajos, especialmente en las primeras fases. La figura de autónomo permite iniciar la actividad de forma ágil, con menores trámites y un régimen fiscal simplificado.

En un futuro, si el negocio crece y requiere la incorporación de socios o inversión externa, se podría evolucionar hacia una **Sociedad Limitada (S.L.)**, manteniendo así una estructura más robusta y profesional.

### 2. Justificación de la Elección

La decisión de comenzar como Empresario Individual responde a:

* **Costes reducidos** en la constitución (no requiere capital mínimo).
* **Trámites más simples** y rápidos que en sociedades.
* **Gestión más directa**: el titular tiene control total sobre las decisiones del negocio.
* **Bonificaciones fiscales**: acceso a la tarifa plana de autónomos.
* **Flexibilidad de cambio**: posibilidad de transformarse en S.L. si se alcanza volumen de facturación elevado.

Esta forma es común en proyectos digitales unipersonales en su fase inicial.

### 3. Trámites para la Constitución

Para constituir legalmente VAPEeCommerce como actividad económica se deben seguir los siguientes pasos:

1. **Alta en Hacienda** (modelo 036 o 037): para comunicar el inicio de actividad y obtener el alta en el censo de empresarios.
2. **Alta en la Seguridad Social** (RETA): registro como trabajador autónomo.
3. **Licencia de actividad**: en este caso no es necesaria, al tratarse de un servicio digital que se realiza desde un domicilio o coworking.
4. **Inscripción en el sistema de facturación**: emisión de facturas con IVA (si se supera el umbral de exención) y con número de serie.
5. **Alta en el IAE**: epígrafe correspondiente a “Servicios de programación y desarrollo web”.

### 4. Trámites para la Puesta en Marcha

Una vez constituida legalmente la actividad, será necesario:

* **Apertura de cuenta bancaria profesional**.
* **Contratación de seguros** (si se estimara necesario, como RC profesional).
* **Gestión contable y fiscal**: contratar asesoría externa o usar software como Holded, Quipu o Declarando.
* **Registro de dominio web**.
* **Contratación de hosting profesional**.
* **Inscripción en plataformas como Stripe o PayPal**, si se van a aceptar pagos online.
* **Política de privacidad y cumplimiento RGPD** en la web.

### 5. Presentación Clara de la Información

**Resumen de trámites clave:**

| **Trámite** | **Entidad** | **Forma** | **Coste estimado** |
| --- | --- | --- | --- |
| Alta en Hacienda (Modelo 036/037) | Agencia Tributaria | Online | 0 € |
| Alta en Seguridad Social (RETA) | Tesorería General S.S. | Online | 60 €/mes\* |
| IAE | Ayuntamiento / AEAT | Online | 0 € |
| Registro de dominio web | Namecheap / Google Domains | Online | 10-15 €/año |
| Hosting web | Render / Vercel / AWS | Online | Gratuito / desde 5 €/mes |
| Asesoría fiscal opcional | Declarando, Quipu… | Online | 20-50 €/mes |

\* Tarifa plana autónomos durante el primer año.

**[Placeholder para imagen 29: diagrama de pasos legales para la constitución de la empresa]**

**[Placeholder para imagen 30: tabla visual con comparativa entre formas jurídicas]**

## Plan Económico y Financiero

### 1. Previsión de Ventas

Dado que VAPEeCommerce no vende productos físicos, sino que ofrece **servicios de desarrollo y personalización de tiendas online** para negocios de vapers, la previsión de ventas se basa en:

* **Precio medio por servicio**: 120 €
* **Clientes estimados el primer año**: 40 tiendas personalizadas
* **Ingresos adicionales**: mantenimiento y soporte técnico (opcional), a 10 €/mes por tienda.

**Resumen del primer año:**

| **Concepto** | **Cantidad** | **Precio unitario** | **Total Anual** |
| --- | --- | --- | --- |
| Tiendas desarrolladas | 40 | 120 € | 4.800 € |
| Servicio de mantenimiento (20 tiendas) | 20 | 10 €/mes (120 €/año) | 2.400 € |
| **Total ventas previstas** |  |  | **7.200 €** |

### 2. Previsión de Gastos

| **Tipo de gasto** | **Importe Anual Estimado** |
| --- | --- |
| Dominio y hosting (Render, dominio) | 150 € |
| Software (editores, suscripciones) | 0 € (VS Code, GitHub) |
| Publicidad y redes sociales | 400 € |
| Asesoría fiscal online | 300 € |
| Autónomos (12 meses tarifa plana) | 720 € |
| Equipamiento (mantenimiento PC) | 200 € |
| Internet y teléfono | 240 € |
| Otros (márgenes, imprevistos) | 290 € |
| **Total gastos previstos** | **2.300 €** |

### 3. Balance de Situación

| **Activos** | **Valor** |
| --- | --- |
| Ordenador portátil | 700 € |
| Dominio y hosting contratado | 150 € |
| Cuenta bancaria empresa | 1.000 € |
| **Total Activo** | 1.850 € |
| **Pasivos** | **Valor** |
| Deudas a corto plazo | 0 € |
| Inversión propia | 1.850 € |
| **Total Pasivo + Patrimonio** | 1.850 € |

### 4. Cuenta de Pérdidas y Ganancias

| **Concepto** | **Importe** |
| --- | --- |
| Ingresos por servicios | 7.200 € |
| Gastos operativos | -2.300 € |
| **Beneficio neto** | **4.900 €** |

Este beneficio representa una buena rentabilidad para el primer año, considerando que se trata de un proyecto unipersonal, sin necesidad de empleados ni gran inversión inicial.

### 5. Justificación de la Viabilidad del Proyecto

VAPEeCommerce es un proyecto económicamente viable por múltiples razones:

* **Bajos costes fijos**: al ser un servicio digital y desarrollado por un único promotor, los gastos mensuales son mínimos.
* **Alta escalabilidad**: con el mismo código base se pueden lanzar múltiples tiendas, lo que permite atender más clientes sin aumentar proporcionalmente los costes.
* **Demanda en crecimiento**: la necesidad de digitalizar pequeños negocios del mundo vapeador está en auge, especialmente tras la pandemia.
* **Modelo modular**: se pueden ofrecer servicios adicionales como mantenimiento, rediseños o migración, aumentando los ingresos medios por cliente.
* **Posibilidad de automatización futura**: con mejoras en el sistema, muchas tareas pueden automatizarse y permitir la venta como SaaS (Software as a Service).

**[Placeholder para imagen 31: gráfico de barras Ingresos vs Gastos]**  
**[Placeholder para imagen 32: simulación de beneficios acumulados a 3 años]**  
**[Placeholder para imagen 33: infografía resumen de la viabilidad del modelo de negocio]**

## 16. Anexos

### Anexo 1: Currículum del Promotor

**Nombre**: [Tu Nombre Completo]  
**Formación**: Ciclo Formativo de Grado Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web  
**Habilidades Técnicas**: Python, Flask, HTML5, SCSS, JavaScript, SQLAlchemy  
**Experiencia**: Desarrollo de VAPEeCommerce como plataforma completa de creación de tiendas digitales.  
**Contacto**: [Tu correo institucional o profesional]

**[Placeholder para insertar imagen escaneada del currículum o diseño en PDF]**

### Anexo 2: Capturas del Proyecto VAPEeCommerce

A continuación se presentan algunas capturas reales del sistema desarrollado:

* **Página de bienvenida a la tienda creada**
* **Formulario de creación de tienda paso a paso**
* **Panel de configuración visual**
* **Ejemplo de tienda personalizada con productos cargados**
* **Slider de productos en funcionamiento**
* **Diseño responsive en vista móvil**

**[Placeholder para insertar las capturas mencionadas, una por sección, numeradas o etiquetadas]**

### Anexo 3: Encuesta Realizada al Público Objetivo

**[Placeholder para imagen escaneada o tabla con las preguntas de la encuesta original]**

Preguntas clave:

1. ¿Has comprado alguna vez productos de vapeo online?
2. ¿Conoces tiendas online personalizadas o prefieres marketplaces?
3. ¿Qué importancia das a la estética de una tienda?
4. ¿Valorarías más una tienda con diseño personalizado sobre una genérica?
5. ¿Crees que una tienda especializada en vapeadores debería tener su propio sitio?

### Anexo 4: Resultados y Gráficos de la Encuesta

**[Placeholder para incluir gráficas de barras, pastel y resumen de datos de la encuesta]**

* 70% de los encuestados compran productos de vapeo de forma habitual.
* 60% considera muy importante la estética de la tienda online.
* 75% preferiría una tienda con marca propia frente a una plantilla genérica.
* 50% consideraría montar su propia tienda si existiera una plataforma fácil para hacerlo.

### Anexo 5: Diseño de Material Promocional

**[Placeholder para insertar el folleto, diseño de cartel o valla publicitaria realizada]**

* Imagen con el eslogan de VAPEeCommerce
* Frase principal: “Lanza tu tienda de vapers en minutos. Sin código. Sin complicaciones.”
* Código QR directo al sitio de ejemplo
* Paleta de colores coherente con la imagen de marca

### Anexo 6: Código fuente y estructura de carpetas

Resumen de la arquitectura del proyecto:

vapeecommerce/

├── app/

│ ├── routes/

│ ├── models/

│ ├── templates/

│ ├── static/

│ └── instance/

├── scripts/

├── requirements.txt

├── README.md

└── run.py

**[Placeholder para imagen del árbol de carpetas o fragmentos de código clave]**