



Prueba Técnica Augmented Automation Developer

Fecha entrega: 12-3-24

Equipo de evaluación: Nicolas López y Emiliano Chinelli

Autor: Nicolás Bentancor

Parte 2: Entendimiento Funcional



1

Registro de eventos: Mantenemos un registro detallado de lo que hace nuestra automatización, desde enviar correos hasta recibir respuestas de formularios.

Alertas automáticas: Configuramos alertas que nos avisen si algo sale mal, así podemos solucionarlo rápidamente.

Supervisión regular: Revisamos regularmente cómo está funcionando nuestra automatización para detectar problemas antes de que se conviertan en grandes dolores de cabeza.

Mantenimiento y actualizaciones: Nos aseguramos de que todo esté al día, actualizando el software y haciendo ajustes cuando sea necesario.

Documentación y capacitación: Mantenemos una guía de cómo funciona nuestra automatización y capacitamos al equipo para que sepan qué hacer en caso de problemas.

Manejo de errores: es esencial en cualquier proceso automatizado ya que evita interrupciones, mejora la fiabilidad del sistema, protege la integridad de los datos y facilita la resolución de problemas. Al abordar activamente los errores, podemos mitigar su impacto, garantizar la continuidad de las operaciones y mantener la confianza en la efectividad del proceso automatizado.

2

Al desarrollar la automatización, consideré varias posibles interrupciones en su correcto funcionamiento. Una de ellas es la posibilidad de que se agreguen nuevas preguntas al formulario, lo que podría alterar la lógica interna del escenario y los módulos asociados. También tuve en cuenta la posibilidad de malentendidos o errores en la interpretación de los datos, como agregar un campo booleano para indicar el estado de terminación del proyecto, lo que podría causar confusiones y malas interpretaciones por parte de otros usuarios. Para prevenir estos problemas, hay que documentar exhaustivamente el funcionamiento de la automatización y proporcionar capacitación adecuada al personal involucrado. Además, establecí controles de calidad y revisión de cambios para garantizar que cualquier modificación en el proceso sea debidamente evaluada y aprobada por el equipo responsable.

3

Mejoras para la automatización:

Personalización:

Asunto y cuerpo del email con información de la hoja de Google Sheets.

Agregar imágenes o videos.

Segmentar la lista de correo.

Interactividad:

Preguntas condicionales.

Lógica de ramificación.

Elementos multimedia.

Análisis:

Gráficos y tablas.

Análisis estadísticos.

Inteligencia artificial.

Automatización:

Email de seguimiento.

Integración con CRM.

Tareas de marketing.

Integración:

Con otras herramientas.

Flujos de trabajo más complejos.

Seguridad y privacidad:

Protección de la información.

Cumplimiento de leyes de privacidad.

Adicional

Enfoque desde el sesgo de negocio

Problema:

Falta de eficiencia en la gestión de clientes potenciales: El proceso actual de enviar correos electrónicos manualmente y recopilar datos de formularios es lento y propenso a errores.

Solución:

Automatizar el proceso de envío de correos electrónicos, captura de datos y almacenamiento de información.

Beneficios para el negocio:

Mejora en la eficiencia: Ahorro de tiempo y recursos humanos al automatizar tareas repetitivas.

Mejora en la precisión de los datos: Reducción de errores en la recopilación y almacenamiento de información.

Mejora en la experiencia del cliente: Personalización del proceso de comunicación y atención al cliente.

Obtención de información valiosa: Análisis de las respuestas del formulario para comprender mejor las necesidades de los clientes.

Toma de decisiones estratégicas: Utilizar la información recopilada para tomar decisiones estratégicas sobre marketing, ventas y desarrollo de productos.

Disrupción en la consultoría tecnológica organizacional:

Cambio en el modelo de negocio: La automatización permite ofrecer servicios de consultoría más eficientes y escalables.

Nuevos nichos de mercado: Oportunidad de ofrecer servicios de consultoría a empresas que buscan automatizar sus procesos de negocio.

Ventaja competitiva: Las empresas que adoptan la automatización estarán mejor posicionadas para competir en el mercado.

Ejemplos de problemas de negocio que se pueden abordar con esta automatización:

Aumentar la tasa de conversión de clientes potenciales: Segmentar la lista de correo y enviar mensajes personalizados a los clientes potenciales.

Mejorar la satisfacción del cliente: Personalizar la experiencia del cliente y ofrecer un servicio más rápido y eficiente.

Reducir los costos de marketing: Automatizar las tareas de marketing y optimizar el presupuesto de marketing.

Lanzar nuevos productos o servicios: Utilizar la información recopilada para identificar las necesidades del mercado y lanzar productos o servicios que satisfagan esas necesidades. Es importante tener en cuenta que la automatización no es una solución mágica. Es importante tener una estrategia clara y objetivos específicos antes de implementar cualquier automatización.

La automatización puede ser una herramienta poderosa para mejorar la eficiencia, la precisión y la rentabilidad de tu negocio. Al abordar los problemas de negocio desde una perspectiva estratégica, la automatización puede ayudarte a obtener una ventaja competitiva en el mercado.