

Solución No Code que automatiza la recomendación de regalos personalizados mediante IA Generativa, optimizando tiempos, estandarizando respuestas y garantizando trazabilidad.

Diseño e Implementación de una Solución No Code

Trabajo Final

Santiago Solari

Tabla de contenido

Trabajo Práctico Final	2
1. Relevamiento hecho sin IA (descripción del proceso y puntos de dolor)	2
Mi contexto	2
Puntos de Dolor 1	2
Puntos de Dolor 2	2
Puntos de Dolor 3	3
2. Relevamiento del proceso e identificación de puntos de dolor (con IA)	4
Contexto general	4
Punto de dolor 1 – Generación manual de recomendaciones	4
Punto de dolor 2 – Falta de trazabilidad de solicitudes	4
Punto de dolor 3 – Calidad variable de las respuestas	4
3. Priorización y selección del Quick Win	4
Justificación del Quick Win	5
4. Diseño del flujo de la solución (Lenguaje Natural)	5
Input (Entrada).....	5
Process (Proceso).....	5
Output (Salida)	6
Herramientas involucradas	6
Ficha Técnica de la Solución	7
Trigger (Disparador).....	7
Frecuencia.....	7
Nodos / Módulos en Make	7
Descripción del flujo	7
Manejo básico de errores	7
Ciclo de Make	8
Ejemplo Respuesta	8
Ejemplo Respuesta	8
Conclusión (sin IA).....	9
Conclusión (Mejorada con IA)	9

Trabajo Práctico Final

Diplomatura en IA para No Programadores

Título: Automatización No Code para recomendaciones personalizadas de regalos

1. Relevamiento hecho sin IA (descripción del proceso y puntos de dolor)

Mi contexto

Tengo una web en la que estoy planificando hacer recomendaciones de todo tipo. Principalmente arranco por obsequios personalizados (o casi personalizados).

Todas las mañanas, reviso las solicitudes que me llegan desde un form, WhatsApp, mails, IG, etc. Estas solicitudes contienen nombre, mail, edad, gustos, y más.

Luego de leer la solicitud, busco que existe entre las recomendaciones y recomiendo, con un link al obsequio. Luego se marca para futuras consultas que se recomendó. El proceso es simple, pero lleva tiempo.

Mi idea es automatizar el proceso de entrada de datos, con un cruce con IA para hacer mejores recomendaciones y enviar por mail la respuesta junto con los links a obsequios. Luego, actualizar la planilla.

Puntos de Dolor 1

El principal punto de dolor es la pérdida de tiempo en un proceso repetitivo como la lectura de consultas y envío de respuestas analizadas.

Dolor: Alto y pérdida de tiempo

Puntos de Dolor 2

El proceso es manual, y muchas veces se pasan algunas consultas, o se desconoce si se envió una respuesta.

Dolor: medio y pérdida de tiempo en repasar lo realizado.

Puntos de Dolor 3

Muchas veces me responden que las respuestas no tienen nada que ver a las condiciones descriptas por el cliente. Para este caso solicito más información de ser necesario.

Dolor: Medio y mala calidad de servicio.

2. Relevamiento del proceso e identificación de puntos de dolor (con IA)

Contexto general

En “Queregalos?”, se reciben de forma recurrente solicitudes para sugerir ideas de regalos (cumpleaños, aniversarios, agradecimientos, etc.). Estas solicitudes se gestionan de manera manual, implicando tiempo operativo y respuestas poco estandarizadas.

Punto de dolor 1 – Generación manual de recomendaciones

- **Problema central:** cada solicitud requiere analizar información, pensar ideas personalizadas y redactar una respuesta. (Se usa Google e IA)
- **Consecuencia negativa:** consumo elevado de tiempo operativo y respuestas inconsistentes.
- **Métricas de dolor estimadas:**
 - Frecuencia: 10 a 20 solicitudes semanales.
 - Tiempo promedio por solicitud: 10 minutos.
 - Impacto semanal: entre 100 y 200 minutos de trabajo manual.

Punto de dolor 2 – Falta de trazabilidad de solicitudes

- **Problema central:** los pedidos llegan por distintos canales sin un registro único. (web, mail, WhatsApp, IG)
- **Consecuencia negativa:** solicitudes sin responder o duplicadas.
- **Métricas de dolor estimadas:**
 - 5–10% de los pedidos requieren seguimiento adicional.

Punto de dolor 3 – Calidad variable de las respuestas

- **Problema central:** las sugerencias dependen del criterio individual.
- **Consecuencia negativa:** necesidad de reformular respuestas o generar nuevas recomendaciones.

3. Priorización y selección del Quick Win

Se aplica una matriz de priorización considerando impacto, esfuerzo y volumen.

Punto de dolor	Impacto	Esfuerzo	Volumen	Decisión
Generación manual de recomendaciones	Alto	Bajo	Alto	Seleccionado
Falta de trazabilidad	Medio	Medio	Medio	Fase 2
Calidad variable	Medio	Medio	Medio	Fase 3

Justificación del Quick Win

La automatización de la generación de recomendaciones:

- Reduce significativamente el tiempo operativo. (Dejo de utilizar horas diarias en lectura y respuesta)
- Es simple de implementar con herramientas No Code.
- Tiene impacto inmediato en la experiencia del usuario.

4. Diseño del flujo de la solución (Lenguaje Natural)

Input (Entrada)

Un usuario completa un formulario con los siguientes datos:

- Nombre
- Email
- Ocación del regalo
- Relación con la persona
- Edad aproximada
- Presupuesto
- Intereses o referencias adicionales

Process (Proceso)

1. El formulario registra una nueva respuesta en una planilla. (uso forms)
2. La automatización detecta la nueva entrada.
3. Se construye un prompt con la información ingresada.
4. Una IA procesa los datos y produce recomendaciones personalizadas.

5. El resultado se formatea automáticamente.
6. Se envía un email al solicitante con las sugerencias.

Output (Salida)

- Email automático con ideas de regalos personalizadas.
- Registro actualizado con estado y fecha de envío.

Herramientas involucradas

- Google Forms
- Google Sheets (como DB)
- Make
- IA (ChatGPT o Gemini)
- Gmail

Ficha Técnica de la Solución

QueRegalo?.com → Recomendador automático de regalos

Trigger (Disparador)

- Nueva fila creada en Google Sheets proveniente de Google Forms.

Frecuencia

- Ejecución automática cada 15 minutos.

Nodos / Módulos en Make

1. Google Sheets – Watch New Rows
2. Tools – Compose a String (armado del prompt)
3. ChatGPT – Create Chat Completion
4. Gmail – Envía mail a destinatario
5. Google Sheets – Actualiza el Sheets con los datos (con manejo de errores)

Descripción del flujo

1. Se detecta una nueva respuesta del formulario.
2. Se validan los campos obligatorios.
3. Se genera un prompt estructurado con los datos ingresados.
4. La IA devuelve recomendaciones personalizadas.
5. Se envía un email automático al usuario se cargó la solicitud.
6. Se actualiza el estado del registro como “Enviado”.

Manejo básico de errores

- Si el email está vacío: se marca el registro como error.
- Si falla la IA: se registra el error y no se envía el correo.

Ciclo de Make



Ejemplo Respuesta

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSedGcLOmXRbTWZN_W4grK7482bZVYjFf3sNlzPrAO-OBFFjQ/viewform?fbzx=-8213499339804007460

Ejemplo Respuesta

Ideas de regalo recomendadas para vos 🎁 ➔ Recibidos x

santi solari <diplotest82@gmail.com>
para mí ▾

Hola santi,

Que bueno estes pensando en esa persona especial, seguro va a quedar fascinada por el regalo.

Según la información que nos compartiste, estas son algunas ideas de regalos:

📚 Colección de libros de su autor favorito

Una selección de obras de su escritor preferido para enriquecer su biblioteca.
[Ver en Mercado Libre](#)

🎥 Suscripción a plataforma de streaming

Acceso ilimitado a películas y series para disfrutar juntos en casa.
[Ver en Mercado Libre](#)

🎧 Auriculares inalámbricos de alta calidad

Disfruta de su música y podcasts favoritos con un sonido excepcional.
[Ver en Mercado Libre](#)

🎁 Experiencia de cine en casa

Kit completo con proyector y pantalla para noches de cine inolvidables.
[Ver en Mercado Libre](#)

🎫 Entradas para concierto de su banda favorita

Una noche mágica disfrutando de la música en vivo que ama.
[Ver en Mercado Libre](#)

Esperamos que estas ideas te ayuden a encontrar el regalo ideal 🎁

Exitos santi,

Conclusión (sin IA)

El trabajo me ayudó a darme cuenta mis puntos de dolor, como es la pérdida de tiempo o respuestas “vagas” que se dan a los posibles clientes.

También identifiqué que podría hacerse más eficiente el flujo y formulario, ya que hay campos de más, y que, en una prueba con un grupo reducido, se nota que saltean los campos.

Una de las posibles mejoras que podría avanzar, es armar en la WEB una sección de “Ayuda” reemplazando el formulario de Google, y arrancar el circuito desde ahí. Codeando con Firebase y usando una base como Firestore, podría hacer escalable la solución, además de hacerlo más robusto y segura, ni hablar de poder conectar todas las RRSS al flujo o, agregar un agente directamente a la WEB, todo es posible.

Conclusión (Mejorada con IA)

El desarrollo de este trabajo permitió identificar y analizar de manera estructurada distintos puntos de dolor asociados al proceso seleccionado, principalmente vinculados a la ineficiencia operativa, la pérdida de tiempo y la generación de respuestas poco consistentes hacia los usuarios. A través del relevamiento y la implementación del MVP, se evidenció cómo una solución No Code apoyada en IA Generativa puede optimizar el flujo, estandarizar resultados y mejorar significativamente la experiencia del usuario, sin necesidad de desarrollar código tradicional.

Durante la validación inicial de la solución, también se detectaron oportunidades de mejora en el diseño del formulario y del flujo de entrada, observando que algunos campos resultan redundantes y tienden a ser omitidos por los usuarios en escenarios reales. Este aprendizaje refuerza la importancia de aplicar enfoques iterativos, validar con usuarios reales y priorizar la simplicidad como principio clave en el diseño de MVPs.

Como posible evolución futura, la solución podría ampliarse mediante la incorporación de una interfaz web propia que reemplace el formulario actual, centralizando el punto de entrada del proceso. A través de tecnologías como Firebase y Firestore, sería posible escalar la arquitectura, fortalecer la seguridad y habilitar integraciones adicionales, como redes sociales o agentes conversacionales embebidos en la web. De este modo, la automatización desarrollada constituye una base sólida y extensible para una solución más robusta, escalable y orientada al negocio.