

GUÍA · PASO A PASO

Tu primera app, paso a paso. Sin saber programar.

Lo que hago yo desde que se me ocurre la idea hasta que está funcionando. Con los mensajes exactos que le escribo, copiables.

Una tarde. Y la primera es la peor, luego ya no.

@julietabolullo · laagenciadeia.com



ANTES DE TOCAR NADA

Elige el problema, no la app

El error de todo el mundo es empezar por "quiero hacer una app". Eso no lleva a ningún sitio, porque no sabes ni qué le estás pidiendo.

Se empieza al revés: por la cosa concreta que haces a mano y te da rabia.

Empieza por aquí

- Ese Excel de doce pestañas que solo entiendes tú.
- El informe que montas a mano cada lunes.
- La lista que llevas en el móvil y se te pierde.
- Lo que le pides a un cliente por WhatsApp veinte veces.

No empieces por aquí

- "Una app como Instagram pero para mi sector."
- Algo con usuarios, pagos y perfiles desde el día uno.
- Una idea que no has hecho nunca a mano. Si no lo has hecho a mano, no sabes lo que necesita.

La prueba de que has elegido bien

Puedes explicar en una frase qué hace y para quién. Si necesitas tres, todavía no lo tienes.

CON QUÉ LA VAS A HACER

Esto va del cómo, no del con qué

Aquí no vas a encontrar comparativas de plataformas. Eso está en la otra guía, donde tienes las que hay, lo que cuesta cada una y cuáles son gratis de verdad.

¿Todavía no la tienes?

Está aquí, y es gratis igual que esta. Ahí eliges con qué la haces; aquí aprendes a usarlo.

Descargar la guía de plataformas

LO MÍNIMO QUE NECESITAS HOY

- Una plataforma donde escribirle. Empieza por una gratis, ya subirás si hace falta.
- Un rato sin interrupciones. Dos horas de verdad, no dos horas con el móvil al lado.
- Un problema concreto de los de la página anterior.
- Cero conocimientos de programación. En serio, cero.

PASO 1

Cuéntaselo como a una persona

Este es el paso que decide si sale bien o mal. Todo lo demás son detalles.

La gente le da órdenes. Y hay que darle contexto, igual que a alguien que entra nuevo a trabajar contigo: qué haces, qué problema tienes, para quién es y qué esperas ver.

Así no:

Hazme una app para gestionar clientes.

Así sí:

Tengo una agencia pequeña y llevo 12 clientes. Ahora apunto en un Excel qué contenido le toca a cada uno y en qué estado está, y se me pierde.

Quiero una web sencilla, solo para mí, con tres columnas: idea, hecho y publicado. Que pueda arrastrar las tarjetas de una columna a otra. Cada tarjeta lleva cliente, red social y fecha.

No quiero que se registre nadie. Solo yo, con una contraseña. Explícamelo como si no supiera nada de programación y ve paso a paso.

PASO 2

Una cosa cada vez

Aquí se cae casi todo el mundo. Le pides las quince cosas que quieres, te devuelve algo enorme que no funciona, y no sabes ni por dónde empezar a arreglarlo.

1

Que se vea

Primero que exista la pantalla, aunque esté vacía y fea. Ábrela, mírala. Hasta aquí, diez minutos.

2

Que haga UNA cosa

Que puedas añadir una tarjeta. Solo eso. Y que funcione de verdad antes de pedir nada más.

3

Y ahora la siguiente

Que se pueda arrastrar. Luego, que se guarde. Una detrás de otra, comprobando cada vez.

Por qué esto importa tanto

Si le pides una cosa y falla, sabes exactamente qué falla. Si le pides quince y falla, no sabes nada y acabas borrándolo todo. Es la diferencia entre terminar la app esta tarde o dejarla a medias y contarle a todo el mundo que esto de la IA no funciona.

PASO 3

Guarda lo que funcione

Cuando algo queda bien, párate y guárdalo antes de seguir. Suena obvio y no lo hace nadie, hasta que rompe algo que iba perfecto y ya no sabe volver atrás.

Basta con decirle esto:

Esto ya funciona. Guarda una copia de cómo está ahora antes de seguir, para que podamos volver aquí si lo siguiente lo rompe.

Y una regla que te va a ahorrar la tarde

Feo y funcionando gana a bonito y a medias. Siempre.

La tentación de ponerlo bonito llega enseguida, y es justo cuando todavía no hace nada. Deja lo visual para el final: cuando la cosa ya funcione, arreglarla por fuera son quince minutos. Al revés, son tres tardes y acabas sin nada.

PASO 4

Ponle memoria

Hasta aquí tienes algo que funciona mientras la ventana está abierta. En cuanto la cierras, se borra. Eso se arregla poniéndole un sitio donde guardar las cosas.

No necesitas entender cómo va. Necesitas decir esto:

Quiero que esto se guarde de verdad, que si cierro y vuelvo mañana siga estando. Usa Supabase, que tiene plan gratis. Explícame paso a paso qué tengo que hacer yo en su web y qué haces tú, y avísame cuando tenga que copiar algo.

Aquí es donde vas a tener que salir de la pantalla

Vas a crear una cuenta en algún sitio y copiar un par de claves. Es la única parte de todo esto que parece técnica, y son cinco minutos. Pídele que te lo diga clic a clic y no te compliques.

Las claves no se enseñan

Cuando te dé una clave o contraseña, no la pegues en un chat público, ni en un post, ni se la mandes a nadie. Van solo dentro de tu proyecto. Es la única norma de seguridad que necesitas hoy.

PASO 5

Súbela a internet

Mientras esté solo en tu ordenador, no existe. Subirla es lo que la convierte en algo que puedes abrir desde el móvil, enseñar a alguien o dejarle a un cliente.

Quiero subir esto a internet para poder abrirlo desde el móvil.
Tengo hosting en Hostinger. Dime exactamente qué archivos tengo que subir y dónde, como si no lo hubiera hecho nunca.

Si ya tienes web

Súbela ahí, en una carpeta aparte. Te queda una dirección tipo `tuweb.com/panel` y no pagas nada más.

Si no tienes web

Necesitas un sitio donde alojarla. Los precios y las opciones están en la guía de plataformas, la de la página 3. Hay gratuitas para empezar.

PASO 6

Úsala una semana antes de enseñarla

La tentación es contarlo el mismo día. No lo hagas. Úsala tú sola una semana, en tu trabajo de verdad, y apunta todo lo que te moleste.

Van a salir tres o cuatro cosas que no habías pensado, y son justo las que separan una cosa que se usa de una cosa que se abandona a los dos días.

LO QUE VAS A DESCUBRIR ESA SEMANA

- Que te falta un botón para lo que haces veinte veces al día.
- Que hay un paso que no hace falta y solo te estorba.
- Que la quieres abrir desde el móvil y no se ve bien.
- Que necesitas buscar y no puedes.

Y entonces vuelves y se lo dices

Con la lista delante, en una tarde lo tienes. Esa segunda tanda es la que la convierte en una herramienta tuya de verdad, y es la parte que casi nadie hace.

PORQUE SE VA A ROMPER

Qué decirle cuando falla

Se va a romper. A todos nos pasa y no significa que lo estés haciendo mal. Lo único que importa es cómo se lo cuentas.

Esto no sirve:

No funciona.
Sigue mal.
No, así no.

Esto sí:

Cuando le doy al botón de guardar no pasa nada.
Esperaba que la tarjeta se quedara en la columna de hecho.
En la pantalla no sale ningún aviso. Te pego lo que aparece abajo del todo:
[y aquí pegas lo que veas, aunque no entiendas nada]

La fórmula

Qué hiciste · qué esperabas · qué pasó en su lugar. Con esas tres cosas lo arregla casi siempre a la primera.

EL SALTO

Y si se la haces a un cliente

Cuesta lo mismo. Esa es la parte que casi nadie ve: el gasto es el mismo hagas una para ti o quince para clientes. Lo que cambia es lo que cobras.

TRES COSAS QUE CAMBIAN

No cobres por horas

Si tardas una tarde y cobras una tarde, has convertido una herramienta en un trabajo mal pagado. Y encima, cuanto mejor lo hagas, menos cobras.

Cobra por el problema

Si le quitas una suscripción de 40 € al mes, eso son casi 500 € al año que se ahorra. Esa es la referencia. No lo que te costó a ti hacerlo.

Decide qué le vendes

No es lo mismo entregarla y olvidarte que cobrar una cuota por tenerla funcionando y mantenerla. Lo primero es un encargo. Lo segundo es un negocio.

Y una de responsabilidad

Si guardas datos de los clientes de tu cliente, eso ya no es un juguete. Antes de entregar nada, léete la página de seguridad de la otra guía.

EL PLAN

Tu primera tarde, hora a hora

00:00

Elige el problema

El más pequeño y más tonto de tu lista. Escríbelo en una frase.

00:10

Cuéntaselo entero

Con el contexto de la página 4. Sin prisa, que aquí se gana o se pierde.

00:25

Que se vea algo

Aunque esté vacío y feo. Ábrelo. Ya existe.

00:45

Una cosa cada vez

Y que funcione antes de pedir la siguiente. Guarda cuando algo salga bien.

01:30

Déjalo

Aunque no esté. Mañana lo miras con otros ojos y lo cierras en veinte minutos.

Lo único que tiene que pasar hoy

Que termines una. Una sola, por pequeña y fea que sea. La primera tarde es la peor para todo el mundo: hay un momento, sobre la hora y media, en que da la sensación de que esto no es para ti. Es mentira y le pasa a todos. Aguanta ese rato y ya no hay vuelta atrás.

O NO TE HAGAS NINGUNA.

Ya me las he hecho yo.

Mi app maestra: contestador automático, panel de contenido, aprobador para clientes, campañas de email y métricas. Todo en una pantalla, sin montar nada.

Todavía no la ha visto nadie.

Si entras ahora, eres de la primera tanda:

- La ves antes de que exista para el resto.
- Me dices qué le falta y lo meto antes de abrirla.
- Y entras con el precio de salida, que luego sube.

Quiero verla antes que nadie

Treinta segundos. Te aviso cuando esté y no te escribo para nada más: ni newsletter, ni ofertas, ni nada. Solo eso.

La Centralita
de La Agencia de IA

HASTA AQUÍ

La primera es la difícil

Y no por lo técnico. Es porque hay un rato, más o menos a la hora y media, en el que estás convencida de que esto no es para ti. Ese rato lo pasamos todos. Al otro lado ya no se vuelve.

Y esto no va solo de apps. La IA sirve para procesos, captación, atención al cliente, informes y para todo ese trabajo aburrido que llevas meses posponiendo. Lo que necesite tu negocio, se puede abordar con IA.

¿Quieres verlo aplicado en tu empresa?

Cuéntame qué es lo que más tiempo te come cada semana y te digo si tiene arreglo con IA o no. Sin rodeos y sin venderte humo.

Escíbeme por WhatsApp

julieta@laagenciadeia.com

Nos vemos en @julietaabolullo.