

INTRODUCCIÓN

LA FABRICACIÓN EN LOS VIDEOJUEGOS SE HA CONVERTIDO EN UN GRAN PROBLEMA PARA LAS COMPAÑÍAS. HAY DEMASIADA DEMANDA EN DIFERENTES GÉNEROS PARA DISTINTOSPÚBLICOS, PERO ESTO NO QUIERE DECIR QUE TODOS TENGAN LA ACEPCIÓN DESEADA DESDE EL INICIO DEL DESARROLLO DEL VIDEOJUEGO. CON ESTO BUSCAMOS ORIENTAR LA TOMA DE DECISIÓN EN LAS COMPAÑÍAS PARA EL DESARROLLO DE UN VIDEOJUEGO QUE BUSQUEN EN QUÉ PLATAFORMA APOSTAR Y QUE GÉNEROS SERÍAN LOS MÁS FACTIBLES PARA ORIENTAR SUS DESARROLLOS.

OBJETIVO PRINCIPAL

• ELABORAR UNA HERRAMIENTA QUE NOS PERMITA SABER QUÉ TIPO DE GÉNERO DEL VIDEOJUEGO PARA SER DESARROLLADO.

OBJETIVO SECUNDARIO

EN QUÉ PLATAFORMA SERÁ FACTIBLE DISTRIBUIRLO

RECURSOS

SE UTILIZÓ LA BASE DE DATOS "VIDEO GAME SALES" DE LA PÁGINA KAGGLE. ADEMÁS DE LAS HERRAMIENTAS DE PYTHON Y JUPYTER PARA LA ELABORACIÓN DEL CÓDIGO.













LOPEZ ALONSO E.B. JARAMILLO ARRIAGA C.A.







METODOLOGÍA

ESTOS FUERON LOS SIGUIENTES PASOS PARA LA LIMPIEZA DE DATOS:

- "FECHA" SE * LOS DATOS DE LA COLUMNA CAMBIARON COMO NÚMEROS **ENTEROS.** * SE AGRUPO LA COLUMNA "GÉNERO" Y LA SUMA TOTAL DE VENTAS SEGÚN LOS * SE AGRUPO LA COLUMNA "PLATAFORMA" Y SE SACO EL PROMEDIO DE LAS VENTAS. SE **AGRUPO** LA COLUMNA "DESARROLLADOR" Y SE SACARON LOS VALORES
 - **RESULTADOS**

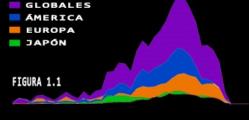
CON EL ANALISIS DESCRIPTIVO ESTOS FUERON LOS RESULTADOS:

MÁXIMOS DE VENTAS.

EN LA FIGURA 1.1 SE PUEDE MOSTRAR

QUE AMÉRICA ES LA POTENCIA EN VENTAS. EN LA FIGURA 1.2 SE OB-SERVA UNA PEQUEÑA DIFERENCIA DE VENTAS ENTRE PS2 Y X360. PARA LA FIGURA 1.2 NOS DEMUESTRA QUE

VENTAS EN TODO EL MUNDO



VENTA DE VIDEOJUEGOS EN DIFERENTES CONSOLAS



VENTAS GLOBALES DE GÉNEROS DE 1980 A 2016



CONCLUSIONES

EN BASE A LOS RESULTADOS DE LAS GRÁFICAS "PLATAFORMA", SE AGRUPARON LOS CAMPOS "GÉNERO", "DESARROLLADOR"" "VENTAS GLO-BALES" REALIZAR TÉCNICA REGRESIÓN LINEAL LINEAL CONSEGUIR RESULTADO MÁS PRECISO. SE UTILIZARON LAS MÉTRICAS MSE, MAE, RMSE Y R-SQUARED EVALUAR LAS TASAS DE ERROR DE PREDICCIÓN EL RENDIMIENTO DEL MODELO EL ANÁLISIS SE DE REGRESIÓN. VARIAS HICIERON PRUEBAS CON CROS VALIDATION EN MACHINE LEARNING DONDE SE RESULTADOS DEMOSTRÓ FAVORABLES LA PREDICCIÓN DE LA VENTA DE VIDEOJUEGOS. Y PARA HACER UNA COMPROBACIÓN MÁS EFECTIVA SE LASSO REGRESSION CON CROSS LIDATION Y TAMBIÉN LOS RESULTADOS FAVORECÍAN A LA PREDICCIÓN. CON EST0 SE PUEDE BUENA IDEA DE QUÉ TENER MODELO FUNCIONARÍA MEJOR CON UN PROMEDIO DE DE ALREDEDOR DE 580.000 VENTAS.

PUEDES CONSULTAR EL SIGUIENTE QR PARA VER EL PROCEDIMIENTO