

**I+D+I**

**Keiner Andrés Serna Herrera Y Maria Paulina Ramírez Morales**

**Análisis y Desarrollo de Manufactura del Cuero, Ficha 2696118. Centro de Diseño y  
Manufactura del Cuero**

**Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA. Itagüí, Regional**

**Ficha: 2696118**

**Fecha: 03/07/2024**

## Estado del arte

Logic Legion será un sistema cuyo fin será el de cumplir como agendamiento de citas para una Barbería

- *Chiriac, S., & Spulber, R. (2019). Development of an online sales platform for small businesses. Journal of Economic Forecasting, 22(3).*

Este artículo presenta el desarrollo de una plataforma de ventas en línea para pequeñas empresas y analiza cómo el uso de esta plataforma puede afectar las ventas y la satisfacción del cliente.

- *Hsieh, C. Y., & Chen, H. J. (2021). Developing an e-commerce platform with a recommendation system for a barber shop. International Journal of HumanComputer Interaction, 37(7).*

Este estudio describe el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico con un sistema de recomendación para una barbería y evalúa la efectividad de la plataforma para mejorar la experiencia del usuario y las ventas.

- *Shi, Y., Xie, B., & He, J. (2020). An intelligent online appointment scheduling system for medical clinics. IEEE Access, 8.*

Este artículo presenta un sistema inteligente de agendación de citas en línea para clínicas médicas, que utiliza técnicas de aprendizaje automático para mejorar la eficiencia y la satisfacción del paciente.

- *Pham, H. T., Tran, M. H., & Nguyen, T. T. (2020). A secure and efficient payment method for online shopping based on blockchain technology. Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing, 11(2).*

Este artículo describe el desarrollo de un método de pago seguro y eficiente para compras en línea basado en tecnología blockchain, que puede mejorar la seguridad y la confianza del usuario en el proceso de compra.

- *Ullah, S., Khattak, A. M., & Saeed, M. A. (2019). Enhancing customer engagement in e-commerce through gamification. Journal of Electronic Commerce Research, 20(4).*

Este estudio explora cómo la gamificación puede mejorar la participación del cliente en el comercio electrónico, y presenta una plataforma de comercio electrónico gamificada que puede mejorar la satisfacción del cliente y las ventas.

- Zhang, Y., Zhang, J., & Ma, Y. (2019). An intelligent product recommendation algorithm based on user purchase history. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*, 10(10).

Este artículo presenta un algoritmo de recomendación de productos inteligente basado en el historial de compras del usuario, que puede mejorar la experiencia del usuario y aumentar las ventas en línea.

- Zhu, X., Jiang, L., & Li, C. (2020). Research on the online promotion strategy of beauty salons under the background of new retail. *Journal of Marketing and Logistics Management*, 2(1).

Este estudio analiza la estrategia de promoción en línea de las peluquerías en el contexto del nuevo comercio minorista, y presenta recomendaciones para mejorar la presencia en línea y las ventas.

- Hsu, P. F., Chen, Y. C., & Wu, C. T. (2019). An intelligent recommender system for online shopping based on social media data. *Journal of Information Science and Engineering*, 35(3).

Este artículo propone un sistema recomendador inteligente para compras en línea basado en datos de redes sociales, que utiliza la información de las interacciones sociales para realizar recomendaciones personalizadas.

- Vukmirović, M., Obradović, I., & Milosavljević, G. (2021). A survey on security and privacy in e-commerce. *Computers & Security*, 102, 102194.

Este artículo ofrece una visión general de la seguridad y la privacidad en el comercio electrónico, abordando diferentes aspectos y desafíos relacionados con la protección de la información del cliente y las transacciones en línea.

- Huang, Y., Guo, W., & Zeng, J. (2020). Analysis and prediction of user behavior for personalized online shopping recommendation. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*, 11(2).

Este estudio analiza y predice el comportamiento del usuario para recomendaciones personalizadas de compras en línea, utilizando técnicas de análisis de datos y aprendizaje automático para mejorar la precisión de las recomendaciones.

### **Componente Innovador**

Este software ofrece a la barbería el servicio de registros de entregas, historiales de reservas y compras, tanto para el cliente como para el administrador, y el control de registro de usuarios para el mismo.