Deloitte Características:

* Acedamia con programa de capacitación ejecutiva (Academia de Liderazgo)
* ~~Ubicada en +150 empresas en todo el mundo~~
* ~~Ofrece lecciones y conocimientos de negocios reconocidos.~~
* Posibilidad de generar contactos dentro de la comunidad de lideres empresariales

Desafío:

* ¿Cómo conseguir tiempos de las ocupadas agendas de los ejecutivos para comprometerse con el contenido?
* Impulsar el comportamiento deseado del usuario y aumentar su compromiso

Como:

Incorporando mecánicas de juegos dentro de la plataforma de Deloitte con la ayuda de la empresa badgeville.

¿Qué mecánicas aprovecho?

* Ranks and rewards
* Misions
* LeaderBoards (Tablas de Clasificacion)

Logro:

+46,6% User Daily return

+36,6% User Return Weekly

* Mejora de promedio diario en 3 logros x usuario activo
* Los mejores usuarios llegan a los 30 logros
* Reducción en los tiempos de graduación a la mitad (6 meses)
* Después de 3 meses se encontraron resultados significativos

CASO DELOITTE:

1. Las tres principales razones por las cuales Deloitte opto por ludificar su sitio a travez de BadgeVille fue para impulsar el comportamiento deseado del usuario, aumentar su compromiso
2. ¿Una alternativa a la ludificacion?, puede ser ya que muchas veces se puede motivar a las personas a través del espacio de trabajo en el que están.
3. La ludificacion empleada en Deloitte esta mas enfocada a Serius Game mas que a juegos de entretenimiento, teniendo en cuanta el sistema de logros y recompensas empleado.
4. Conociendo la reputación de la empresa BaggeVille concidero que las mecánicas empleadas en la ludificacion proporcionaron un canal para que las personas puedan interactuar con el juego sin necesidad de usar experiencias de soporte.
5. No, esta experiencia esta creada conociendo las necesidades de los usuarios para mejorar el compromiso de los mismos con la plataforma.
6. Yo creo que los elementos de diseño y desarrollo están alineados a expectativas específicas para usuarios específicos en este caso ejecutivos con agendas comprometidas.
7. BadgeVille logro mejorar la interactividad del producto en:

* 46,6% en el retorno diario de usuarios a la plataforma
* 36,3% en el retorno semanal de usuarios a la plataforma

Creo que estos números reflejan un aumento de compromiso, actividad y comportamiento deseado en los usuarios.

1. Claramente un diseño puede ser desmotivacional dependiendo del área donde se emplee, considero que en la ludificacion llevada a cabo por BadgeVille en Deloitte debio de ser motivacional viendo los resultados logrados mencionados anteriormente.
2. .
3. Si, a través de esta experiencia se está tratando de cambiar el comportamiento deseado del usuario, se desea entre otras cosas mejorar el compromiso de los usuarios en su capacitación digital.
4. No siento que se mejore una práctica, pero siento que mejora la motivación del individuo a la otra de implementarlas.

CASO BARBIJO:

1. Las tres principales razones por las cuales se desarrolla esta ludificaciones es para concientizar, socializar y colaborar con la mejora de la misma.
2. Hay muchas alternativas para poder concientizar la población sobre el uso y manejo del barbijo, en este caso lo que se pretende es utilizar es el entretenimiento con el fin de concientizar y socializar.
3. En este caso se hace más énfasis en la diversión.
4. Creo que si
5. Esta experiencia esta creada para generar conciencia a través del entretenimiento como medio.
6. Creo que los elementos de diseño y desarrollo van a estar estructurados en función al publico general.
7. Todavia nose
8. Si puede llegar a ser que el diseño desmotive ya que no soy bueno diseñando
9. No sabría
10. Si, se está tratando de cambiar el comportamiento de la población para mejorar el comportamiento en relación al uso de barbijo.
11. Se concientiza sobre el uso adecuado del barbijo