

# EVALUACIÓN ESTRATÉGICA DEL USO DE GAMIFICATION EN VENTAS *ON-LINE*

---

Ignacio j. Villacura de la Paz

27 de Abril, 2015

Departamento de Informática  
Universidad Técnica Federico Santa Maria

## PRESENTACIÓN ACTIVIDAD

---

Durante la presentación se realizara una actividad con el fin de demostrar empiricamente el uso de *gamification*.

Para esto necesitaran:

- Papel.

Durante la presentación se realizara una actividad con el fin de demostrar empiricamente el uso de *gamification*.

Para esto necesitaran:

- Papel.
- Lapis.

Durante la presentación se realizara una actividad con el fin de demostrar empíricamente el uso de *gamification*.

Para esto necesitaran:

- Papel.
- Lápiz.
- Atención a la presentación.

La actividad consiste en ir obteniendo puntos los cuales iran apareciendo durante la presentación. Estos puntos los deben ir escribiendo en la hoja de seguimiento que se les entrego y al finalizar la presentación se entregaran premios según el puntaje que obtengan.

Imagen del papel



Figure 1: Awesome Image

# INTRODUCCIÓN

---



- Motivación.

- Motivación.
- *Gamification*

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - **Tienda ayudante.**

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - Tienda ayudante.
- Solución propuesta:



- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - Tienda ayudante.
- Solución propuesta:
  - Descripción.

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - Tienda ayudante.
- Solución propuesta:
  - Descripción.
  - Sistema Base.

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - Tienda ayudante.
- Solución propuesta:
  - Descripción.
  - Sistema Base.
  - **Herreamientas utilizadas.**

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - Tienda ayudante.
- Solución propuesta:
  - Descripción.
  - Sistema Base.
  - Herramientas utilizadas.
  - Encuesta evaluativa.

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - Tienda ayudante.
- Solución propuesta:
  - Descripción.
  - Sistema Base.
  - Herramientas utilizadas.
  - Encuesta evaluativa.
- Datos Experimentales:

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - Tienda ayudante.
- Solución propuesta:
  - Descripción.
  - Sistema Base.
  - Herramientas utilizadas.
  - Encuesta evaluativa.
- Datos Experimentales:
  - Resultados implementación.

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - Tienda ayudante.
- Solución propuesta:
  - Descripción.
  - Sistema Base.
  - Herramientas utilizadas.
  - Encuesta evaluativa.
- Datos Experimentales:
  - Resultados implementación.
  - Resultados encuesta.

- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - Tienda ayudante.
- Solución propuesta:
  - Descripción.
  - Sistema Base.
  - Herramientas utilizadas.
  - Encuesta evaluativa.
- Datos Experimentales:
  - Resultados implementación.
  - Resultados encuesta.
- Conclusiones.



- Motivación.
- *Gamification*
  - Definición.
  - Usos cotidianos.
- Problemática:
  - Definición.
  - Tienda ayudante.
- Solución propuesta:
  - Descripción.
  - Sistema Base.
  - Herramientas utilizadas.
  - Encuesta evaluativa.
- Datos Experimentales:
  - Resultados implementación.
  - Resultados encuesta.
- Conclusiones.
- Trabajos futuros.

- Entrada de multinacionales al mercado nacional.
- PyMe.
- E-commerce y autogestión.

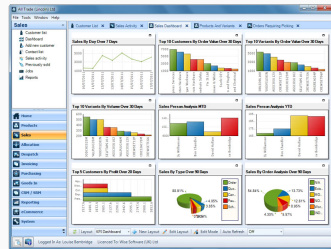


Figure 2: Dashboard sistema de ventas.

## ***GAMIFICATION***

---

***Gamification*** “Es el uso de elementos del diseño de juego en contextos diferentes al de juego”.

**Juego** En primer lugar este concepto se refiere al juego en su totalidad, y no a la acción de jugar. Este concepto es caracterizado por un conjunto de reglas explícitas, que crean un ambiente en donde los jugadores buscan la competición para completar objetivos y metas.

**Elementos del diseño de juego** Los elementos a utilizar son característicos a los juegos, que se encuentran en la mayoría de ellos y que cumplen un rol importante en su jugabilidad.

**Contextos diferentes al de juego** Existe fuera de un juego o de un ambiente que contiene gamification.

- Puntos *retail*.



Figure 3: Dashboard sistema de ventas.

- Puntos *retail*.
- Canje de productos.



Figure 3: Dashboard sistema de ventas.

- Puntos *retail*.
- Canje de productos.
- Obtención de logros.



Figure 3: Dashboard sistema de ventas.



## PROBLEMÁTICA

---

- Diferencias entre PyMes y grandes empresas, en ventas *on-line*, debido a la diferencia de recursos.

Empresa	Número de Trabajadores	Porcentaje de ocupación	Ventas anuales
Micro	1 a 4	44.4%	menos de 2400 UF
Pequeña	5 a 49	37%	2401 a 25000 UF
Mediana	50 a 199	13%	25001 a 100000 UF
Grande	más de 199	10%	más de 100000 UF

**Table 1:** Tamaño de empresa según cantidad de empleados.

- Diferencias entre PyMes y grandes empresas, en ventas *on-line*, debido a la diferencia de recursos.
- PyMe y empleos.

Empresa	Número de Trabajadores	Porcentaje de ocupación	Ventas anuales
Micro	1 a 4	44.4%	menos de 2400 UF
Pequeña	5 a 49	37%	2401 a 25000 UF
Mediana	50 a 199	13%	25001 a 100000 UF
Grande	más de 199	10%	más de 100000 UF

**Table 1:** Tamaño de empresa según cantidad de empleados.

- Diferencias entre PyMes y grandes empresas, en ventas *on-line*, debido a la diferencia de recursos.
- PyMe y empleos.
- Acceso de PyMe a tecnologías actuales para venta *on-line*.

Empresa	Número de Trabajadores	Porcentaje de ocupación	Ventas anuales
Micro	1 a 4	44.4%	menos de 2400 UF
Pequeña	5 a 49	37%	2401 a 25000 UF
Mediana	50 a 199	13%	25001 a 100000 UF
Grande	más de 199	10%	más de 100000 UF

**Table 1:** Tamaño de empresa según cantidad de empleados.

Se conto con la ayuda de la tienda “Kurgan”. Esta cedio el espacio para implementar el sistema de ventas propuesto como solución.



**Figure 4:** Dashboard sistema de ventas.



**Figure 5:** Dashboard sistema de ventas.

## SOLUCIÓN PROPUESTA

---

- Sistema de ventas online.

- Sistema de ventas online.
- Facil administracion.



- Sistema de ventas online.
- Facil administracion.
- Utilización de *gamification* para atraer y retener clientes.

**Bajo costo** Debido a los escasos recursos que poseen las PyMes es necesario e importante que la solución tenga requiera los minimos recursos posibles.

**Facilidad de configuración** El sistema debe poder ser configurado por el usuario.

**Facilidad de administración** El sistema debe poder ser administrado por el usuario.

- Facilidad de instalación.

- Facilidad de instalación.
- Facilidad de administración.

- Facilidad de instalación.
- Facilidad de administración.
- Actualizaciones y comunidad activa.

- Facilidad de instalación.
- Facilidad de administración.
- Actualizaciones y comunidad activa.
- Características utilizables.

- Facilidad de instalación.
- Facilidad de administración.
- Actualizaciones y comunidad activa.
- Características utilizables.
- Traducciones.

	Dificultad de Instalación	Dificultad de Administración	Actualizaciones y Comunidad	Características Utilizables	Traducción
Magento	7	8	8	Si tiene plugins, Alto costo	Parcialmente
Prestashop	6	7	9	No tiene plugins	Si
Wordpress + Woocommerce	4	5	2	Si tiene plugins, Gratuitas, Bajo costo, Alto Costo	Si

Figure 6: Dashboard sistema de ventas.



The *mtheme* is a Beamer theme with minimal visual noise inspired by the HSRM Beamer Theme by Benjamin Weiss.

Enable the theme by loading

```
\documentclass{beamer}  
\usetheme{m}
```

Note, that you have to have Mozilla's *Fira Sans* font and XeTeX installed to enjoy this wonderful typography.

Sections group slides of the same topic

```
\section{Elements}
```

for which the *mtheme* provides a nice progress indicator ...

## ELEMENTS

---

The theme provides sensible defaults to `\emph{emphasize}` text, `\alert{accent}` parts or show `\textbf{bold}` results.

becomes

The theme provides sensible defaults to *emphasize* text, **accent** parts or show **bold** results.

## Items

- Milk
- Eggs
- Potatos

## Enumerations

1. First,
2. Second and
3. Last.

PowerPoint Meeh.

Beamer Yeeeha.

- This is important

- This is important
- Now this



- This is important
- Now this
- And now this

- This is really important
- Now this
- And now this

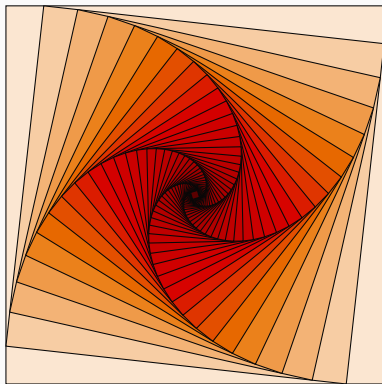


Figure 7: Rotated square from texample.net.

Table 2: Largest cities in the world (source: Wikipedia)

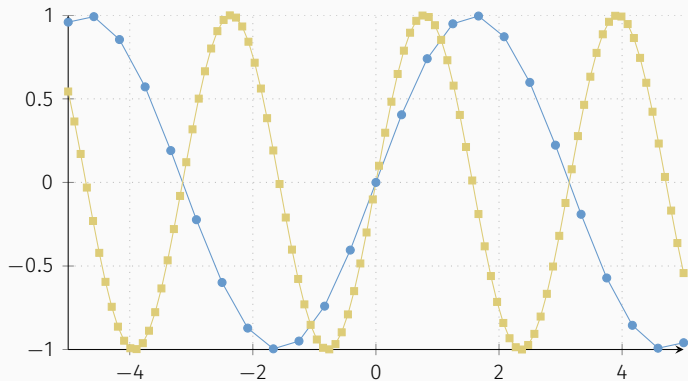
City	Population
Mexico City	20,116,842
Shanghai	19,210,000
Peking	15,796,450
Istanbul	14,160,467

This is a block title

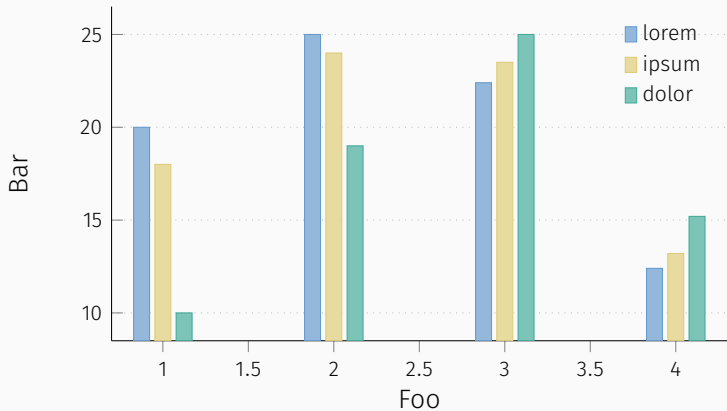
This is soothing.

$$e = \lim_{n \rightarrow \infty} \left(1 + \frac{1}{n}\right)^n$$

# LINE PLOTS



## BAR CHARTS





*Veni, Vidi, Vici*

## CONCLUSION

---

Get the source of this theme and the demo presentation from

`github.com/matze/mtheme`

The theme *itself* is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.



QUESTIONS?