Departamento de Informática

Universidad Técnica Federico Santa María Jefatura de Carrera

REGISTRO INSCRIPCION TEMA DE MEMORIA DE TITULACION

POSTULACION

(dd/mm/aa):

Los alumnos tendrán como plazo hasta 6 meses para obtener la nota final de la asignatura Trabajo de Titulación. Si el Informe Final es aprobado por la Comisión Examinadora, se

pondrá la nota de dicha asignatura, y quedará en condiciones de rendir su Examen de Titulación. De ser reprobado su Informe Final, deberá acogerse a la aplicación de este

reglamento, asumiendo para estos efectos que la asignatura Trabajo de Titulación es

20 / 1 / 2014

| NOMBRE COMPLETO DEL ALUMNO | | | | |
|--|----------------------------|-----------------------------|--|--|
| Ignacio Javier Vill | acura de la Paz | | | |
| ROL USM | TELEFONO | E-MAIL | | |
| 2673067-8 | 85294765 | ivillacu@inf.utfsm.cl | | |
| TITULO AL QUE OPTA (ICI-II-IEI) | ICI | | | |
| PROFESOR GUIA | | | | |
| Dr. Horst v. Brand | | | | |
| PROFESOR O TUTOR CORREFERENTE | | | | |
| (a llenar por el Jefe de Carrera en acuerdo con el Profesor Guía y el profesor del Seminario de Memoria) | | | | |
| | | | | |
| NOMBRE DEL TEMA | | | | |
| Evaluación (| estratégica del uso de gan | nification en ventas online | | |
| 1 | | | | |

equivalente a Trabajo de Título 2.

EL MEMORISTA DEBE ADJUNTAR (en hasta 5 páginas):

- OBJETIVOS (hasta 200 palabras)
- DEFINICIÓN INICIAL DEL PROBLEMA
- DISCUSIÓN BIBLIOGRÁFICA PRELIMINAR
- PLAN DE TRABAJO

PLAZO DE DESARROLLO:

Ver ART 18 del Reglamento de

(MÁXIMO 6 MESES)

Memorias de Titulación

FIRMAS OUE AUTORIZAN EL TEMA

| MEMORISTA | PROFESOR GUÍA | PROFESOR SEM.MEMORIA |
|--------------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Registrado con el N° en Jefat | ura de Carrera, con fecha de | |
| aprobación / / | | |
| | | JEFE DE CARRERA |
| Registrado con el Nº en Direcc | ión de Estudios, con fecha de | |
| aprobación / / | | |
| | | |

DIRECTOR DE ESTUDIOS

Departamento de Informática

Universidad Técnica Federico Santa María Jefatura de Carrera

Objetivo General

• Evaluar el impacto de gamification en ventas de videojuegos online.

Objetivos Específicos

- Selección de plataforma e-commerce.
- Creación de herramientas, utilizando gamification, que apoyen la venta online de videojuegos.
- Desarrollo de módulo que unifique las herramientas creadas para sistema seleccionado.
- Proponer métricas para el análisis del uso de gamification.
- Análisis de los datos preliminares obtenidos.

Definición inicial del problema

Las ventas online han crecido bastante durante los últimos años. Este crecimiento es producido por la existencia de una mayor facilidad de vender y comprar gran variedad de productos y servicios. Debido a esto, el usuario ha cambiado la forma de comprar, la búsqueda de la tienda más económica y/o más cercana, ya no son aspectos dominantes por la gran variedad de tiendas con las mismas características (precios y cercanía). Estos han sido cambiados por la aspectos como la calidad del servicio, compromiso con el usuario y regalías entregadas.

Gamification[1,2] utiliza sus herramientas, puntos, rankings, achievements, etc[3], para aumentar el valor agregado de las tiendas online. Este concepto tiene como objetivo mejorar la interacción entre la tienda y cliente para poder atraerlos, retenerlos y al hacer esto obtener ganancias.

Existen variadas formas de crear una tienda online y en esta memoria utilizaremos sistemas open source. Estos sistemas cuentan con gran aceptación a nivel mundial y además de ser lo bastante robustos para poder crear herramientas y desarrollar un módulo. Las características por las cuales se seleccionara el sistema serán basadas en métricas expuesta por David Wheeler en como evaluar software open source[4].

El problema en el cual esta memoria desea enfocarse es la competencia entre pymes y grandes empresas en el contexto de ventas online. Existe una gran diferencia entre pequeñas, pymes, y grandes empresas ámbitos económicos, humanos, etc. Estas diferencias se estrechan cuando se utiliza la venta online, pero aún existe una brecha que no deja competir a las pequeñas empresas de igual a igual con empresas de mayor tamaño.

Utilizando un sistema de ventas online open source y añadiéndole el concepto de gamification se espera acortar esta brecha entre empresas y además de dar un valor agregado a las pymes.

Departamento de Informática

Universidad Técnica Federico Santa María
Jefatura de Carrera

Esta memoria se enfocará en el resultado obtenido por las pymes pero, de ninguna forma la utilización de las herramientas, de ventas online y gamification, se restringe a estas.

Discusión bibliográfica

1.- Bartle, R. Hearts, Clubs, Diamonds, Spades: Players Who Suit MUDs. Journal of MUD Research 1, 1 (1996).

Artículo que profundiza en los tipos de jugadores que existen y cuales son sus incentivos para seguir inmersos en el juego. Este artículo es, en parte, el inicio del concepto de gamification ya que este concepto explota las características que atraen a los distintos tipos de jugadores para poder retenerlos en los diferentes ámbitos en los cuales se utiliza.

2.- Sebastian Deterding, Dan Dixon, Rilla Khaled, and Lennart Nacke. From game design elements to gamefulness: defining "gamification". In Proceedings of the 15th International Academic MindTrek Conference: Envisioning Future Media Environments, MindTrek '11, pages 9–15, New York, NY, USA, 2011. ACM.

Paper donde se discute la historia y taxonomía de la definición propuesta. Exponen los definiciones de elementos, juego y contexto de no juego. Estas ideas llevan a entender mas profundamente el concepto de gamification.

- 3.- G. Zichermann and J. Linder. Game-based marketing: inspire customer loyalty through rewards, challenges, and contests. Wiley, 2010. Libro que profundiza en el concepto de gamification en marketing y la utilización de herramientas como achievements y rankings para atraer y retener a los clientes.
- 4.- David A. Wheeler. (2011, 6, 2). How to Evaluate Open Source Software / Free Software (OSS/FS) Programs [Article online]. Available: http://www.dwheeler.com/oss_fs_eval.html

Artículo que entrega métricas de como evaluar software open source. Esto ayudará para poder incorporar algunas métricas en la selección del sistema de ventas online mas adecuado para esta memoria.

Departamento de Informática Universidad Técnica Federico Santa María

Jefatura de Carrera

Plan de Trabajo

| Descripción Tarea | Tiempo(Semanas) |
|---|-----------------|
| Selección de plataforma ecommerce | 2 |
| Modelar y crear herramientas de gamification | 4 |
| Desarrollo módulo para sistema seleccionado | 5 |
| Revisión y arreglo de problemas entre módulo y sistema | 1 |
| Obtención de datos de la plataforma utilizando gamification | 2 |
| Análisis de los datos obtenidos | 3 |
| Escribir capítulos finales de memoria | 2 |
| Revisión y corrección de memoria | 1 |
| Total | 20 |

Tiempos SCT

Problema inicial: 3 hrs

Objetivos: 2 hrs

Plan de trabajo: 1 hr

Total: 6 hrs