

## АНАЛИЗ РЫНКА ГЕЙМИФИКАЦИРОВАННЫХ ПРОГРАММ ПО ПЛАНИРОВАНИЮ ЗАДАЧ

Лаврёнов А.Н., Селедцов А.И.

*Минский инновационный университет, Минск, РБ,  
[lanin0777@mail.ru](mailto:lanin0777@mail.ru), [aleksandr.seledcov876@gmail.com](mailto:aleksandr.seledcov876@gmail.com)*

В настоящее время рынок программного обеспечения (ПО) является наиболее бурно развивающимся и имеет определенное число уникальных особенностей. Вначале, следует заметить и подчеркнуть тот факт, что он сильно неоднороден, но в тоже время очень взаимосвязан. Другими словами, на рынке выделяются ряд качественно разнородных групп ПО (ПО для серверов и сетей, операционные системы (ОС) и т.д.), но данные сегменты рынка очень связаны на основе программно-аппаратной совместимости и критериев пользовательского выбора. Также имеется тесная и своеобразная общность экономических и правовых условий распространения программ. Здесь, с одной стороны, имеются правовые ограничения особого рода – программные лицензии, но, с другой стороны, присутствует и программное пиратство. Формы конкуренции тоже двойственны: есть и чисто экономические методы (монополизация, ценовая политика и т. д.), есть и юридические (иски в суде, лицензионная политика и т. п.).

Существуют различные факторы, влияющие на потребительский выбор – от технических до экономических или правовых, но все-таки основной особенностью рынка ПО есть большая проблема получения совместимости программ и аппаратуры пользователя. Это означает, что тип и архитектура компьютера накладывает отпечаток на выбор ОС, программ и наоборот. Для отражения данного факта были введены в оборот речи такие термины как платформа и подплатформа, которые различают по производителям, назначению и другим параметрам. Перечислим наиболее распространенные на сегодня платформы:

- открытый многоцелевой архитектурный стандарт *PC*;
- различные серверные платформы;
- платформа *Apple Macintosh*;
- совокупность аппаратного и программного обеспечения конкретного устройства;
- другие проприетарные платформы.

Поэтому, сейчас в основном через платформенные ограничения и осуществляется взаимное влияние различных качественно разнородных групп ПО на рынке ПО. Для нивелирования платформенных ограничений разработчики пытаются создать определенные мостики или эмуляторы (фактически новый особый класс программ), но они по определению ведут к дополнительным затратам ресурсов и достаточно большой стоимости. Однако, эволюция информационных технологий подсказывает еще одно решение для обхода (или перехода на более высокий уровень) всех платформенных ограничений, которое связывают с web- и/или облачными сервисами.

Для анализа рынка программ по планированию задач требуется рассмотреть, что собой представляют эти программы, как реализованы и какой они имеют функционал, интерфейс и возможности. Наверно, никто не будет возражать против такого минимального набора универсального органайзера как совмещение работы почты и календаря с планировщиком, на базе которого создается простое управление делами. Далее возможны усложнения по разбивке дел на многоуровневые действия, к коллективной или командной работе с возможностью комментирования каждого участника, с прикреплением и редактированием в комфортном режиме таблиц, документов и фотографий, отправкой в реальном времени уведомлений о статусе задач или проектов всем участникам и т.д. Становится достаточно очевидным вариант с мобильной реализацией программ по планированию задач как наиболее оптимальный и эффективный инструмент такого класса. Интересным новшеством здесь может служить также ввод игровой составляющей в интерфейс таких программ. Геймификация или, как её ещё

называют, игрофикация — это внедрение игровых приемов в неигровые процессы, и в отличие от автоматизации она использует ресурсы пользователя для приближения к завершению каких-либо процессов. Данный процесс очень часто используется при мотивации персонала, но ещё чаще его можно встретить в маркетинге и продажах. Для того, чтобы понять сам принцип почему геймификации работает в планировании, нужно рассмотреть какие бывают сервисы геймификации рабочих проектов. Начать хочется с таких сервисов геймификации, которые сейчас начинают набирать обороты [1].

Первым для нашего анализа выберем сервис *HabitRPG* [2], который необычно распределяет планы на день. Интересным его делает такой стильный прием геймификации как добавление игровых элементов в повседневное планирование. Тут применяется принцип индивидуализации (действует даже сразу при регистрации) - пользователю присваивается отдельный и выбранный им самим персонаж (как в компьютерной игре), после чего он со временем развивается и изменяется в зависимости от желания пользователя. В деле планирования персональный персонаж получает награды придуманные разработчиками приложения или самим пользователем за выполнение поставленных задач. Тот же принцип работает и, наоборот, при откладывании или пропуске задач. Данная программа также позволяет организовывать «битвы», к которым можно привлекать друзей, что реализует механизм социальной ответственности. *HabitRPG* является как планировщиком дня, так и помогает в достижении поставленных целей – например, сбросить вес. Игры мы знаем с детства, и в игровой форме все дается легко и непринужденно, что и подталкивает к тому, чтоб решать поставленные ранее задачи было интересно и не в тягость. Все мы знаем насколько увлекательными и затягивающими бывают современные компьютерные игры. Никого уже не удивляет ситуация, когда заядлые игроки просиживают за компьютером дни и недели, пытаются повысить уровень, захватить крепость, получить супер успех или занять первое место в турнирной таблице. Умело составленная разработчиками игр система заданий и поощрений заставляет людей прикладывать немалые усилия для виртуального прогресса. Создатели сервиса *HabitRPG* решили взять на вооружение основные принципы игр в жанре *RPG (role-playing game)* и использовать их для прокачки вполне реальных персонажей, самих пользователей этого сервиса.

Другими словами, бесплатный веб-сервис *HabitRPG* является веб-сервисом, который создан для помощи клиенту в приобретении новых хороших привычек, избавления от дурных склонностей и достижения поставленных перед собой целей. При этом весь процесс имеет формы «олдскульной *RPG*», в которой ему предстоит своими реальными действиями развивать своего персонажа. В программе имеется поле, разделенное на четыре раздела, которые можно увидеть на рисунке 1. На нем в столбике для раздела *Habbits* необходимо внести хорошие привычки, которые хотят себе привить и плохие, от которых необходимо избавиться. При этом возле каждого названия мы видим две кнопки — плюс и минус. Их действие вполне понятно: сделали хорошее дело — поставили плюс, поддались слабости — ставьте минус. Сделанные клиентом действия учитываются на шкале здоровья (красная) и опыта (желтая). Плохие поступки приводят к уменьшению здоровья, что при совсем отвратном клиентском поведении может привести к смерти персонажа. Противоположное поведение (хорошие дела) ведет к чести, славе и наградам. Их для себя клиент указывает сам в самой правой колонке. Здесь же, по мере набора очков, появляются подарки от создателей сервиса — всякие волшебные мечи, шапки-ушанки и целительные снадобья. Кроме работы с привычками, есть ещё инструменты для учета клиентских ежедневных обязанностей и текущих задач. Для этого служат второй и третий столбцы соответственно. Здесь можно задать список мероприятий, которые необходимо постоянно выполнять и тоже получать за это поощрения. Также отметим, что web-сервис обладает удобным интерфейсом.

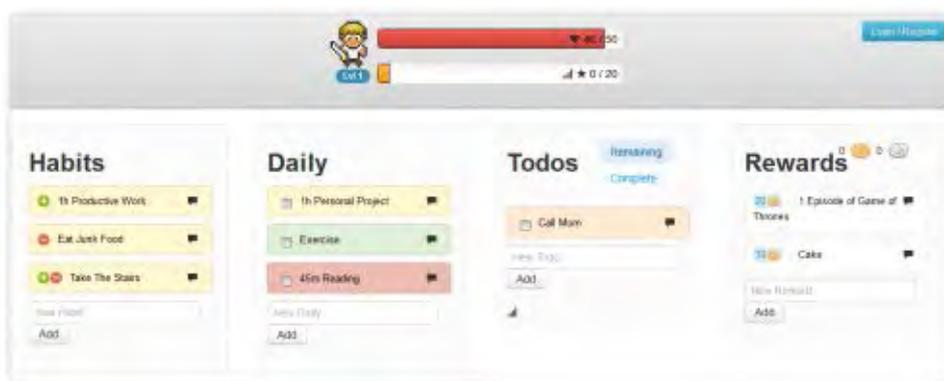


Рисунок 1 – Бесплатный веб-сервис *HabitRPG* [2]

Другой сервис, который вполне успешно себя зарекомендовал, называется *Work&Play* [3]. Он позволяет внедрить в компанию систему мотивации к достижению поставленных задач, а так же проводить обучение с помощью готового геймификационного решения, которое в нем реализовано. Сервис имеет возможность автоматизировать расчет баллов по результату, что позволяет определить победителей и мотивировать сотрудников вручением наград и призов, проводя личные и командные соревнования и конкурсы, и тем самым получать стабильный и долговременный мотивационный эффект. Данный сервис подходит для небольших и крупных компаний с размещением как в облаке, так на сервере компании. Имеются в функционале *Work&Play* как готовые шаблоны, так и возможности брендировать систему под клиентские компанию и выбранную игровую метафору. В сервисе существует богатая игровая механика: различные соревнования, рейтинги и конкурсы, случайные задания и долгосрочные миссии, поэтапное и итоговое развитие, система уровней и наградных бейджей, новостная лента с достижениями коллег и команд, профили сотрудников и команд, магазин и аукцион призов, игровые ресурсы и игровая валюта, пуш-уведомления, нотификации, новостные дайджесты и др. В процессе использования *Work&Play* за свои достижения участники зарабатывают игровые валюты, на которые могут приобрести нематериальные и материальные призы в лавке. Также на данной платформе предусмотрены инструменты для администрирования, подтверждения и выдачи призов. Резюмируя выше сказанное, получаем как вывод: *Work&Play* — это уникальный продукт, при помощи которого работа превращается в игрофицированный процесс, в соревнование, где участниками являются использующие этот сервис сотрудники организации. Все рабочие планы, цели и ключевые показатели эффективности сотрудников превращаются в игровые задания. Таким образом, для руководства это отличный инструмент для мониторинга дел в компании. Как только сотрудник выполнит нужное по заданию условие, игра автоматически выдаст награду и игровые очки. Все игровые задания продвигают сотрудников вперед к победе. Каждый месяц — это новое соревнование. Победителем считается тот участник, который набрал наибольшее количество очков. По итогам соревнования каждый сотрудник получает игровую валюту. Сотрудник может обменять валюту на призы в лавке или использовать как ставку на аукционе подарков. *Work&Play* — это современный способ мотивации персонала, основанный на игровых принципах, который неоднократно показал, что способ игрофицирования рабочего процесса успешно работает для планирования рабочих процессов. В конце небольшого анализа по данному сервису можно выделить следующие его плюсы:

- геймификация механики приложения;
- кросс-платформенность;
- пуш-уведомления.

Из имеющихся на рынке сервисов для планирования задач хотелось бы также выделить *SailPlay* — это платформа для автоматизации маркетинга. В сервисе доступны такие функции как создание триггерных писем, сегментация и персонализация клиентов, создание программы

лояльности и многое другое. Она имеет большое количество инструментов, которые необходимы для планирования рабочих процессов, протекающих в компании и ведения успешного маркетинга. Платформа включает в себя CRM систему, в которой можно проводить программу лояльности с кластеризацией ваших клиентов на основе данных, собранных через разные источники. На платформе используются персонализация и игровые механики для поощрения пользователей сервиса, а также имеется её интеграция с социальными сетями, что позволяет развивать клиентские сообщества в социальных сетях и повышать упоминаемость бренда клиента. В платформе встроено много инструментов аналитики, которые позволяют измерять и анализировать все клиентские кампании, что существенно благоприятно сказывается в дальнейшем планировании. Также платформа вооружена мощным инструментом *E-mail*-маркетинга, который позволяет создавать автоматизированные *E-mail* кампании, привязанные к событиям из жизни клиентов или их действиям: день рождения, последняя покупка, брошенная корзина и т.д. Такие вещи в разы повышают отзывчивость и обратную связь от клиентов, что успешно приводит к повышению репутации на рынке и увеличению прибыли. Платформа *SailPlay* для работы с клиентской аудиторией использует все возможные каналы распространения информации: сайт, социальные сети, точки продаж в оффлайне и мобильные приложения – это позволяет быстро и по всем направлениям донести информацию о своем продукте. Платформа позволяет применять принципы геймификации, которые игрофицируют все клиентские процессы с помощью встроенных механизмов, что увеличивает пользователей данной платформы. В конце небольшого анализа по данному сервису можно выделить следующие его плюсы:

- геймификация механики приложения;
- кросс-платформенность;
- интеграция с социальными сетями.

Ещё одним из оригинальных и необычных сервисов является *Pointagram*. Это онлайн-сервис игры, которая визуализирует достижения команды в игровой форме (рисунок 2)

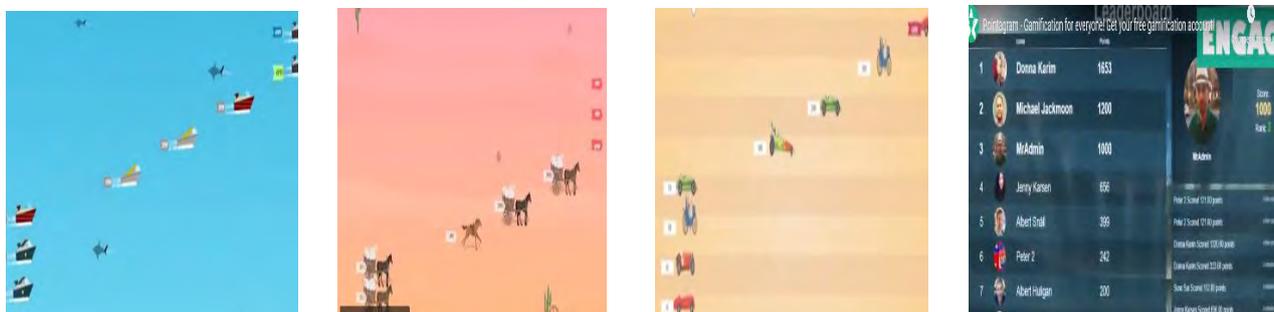


Рисунок 2 – Различные игровые формы сервиса *Pointagram* [5]

Сервис позволяет конкурировать командами между собой, тем самым увеличивая конкурентный дух компании. В сервисе присутствует возможность набирать очки, выигрывать трофеи и визуализировать свои достижения на крутых панелях инструментов. *Pointagram* предназначен для мотивирования сотрудников, повышения эффективности работы команд внутри организации, побуждая их выигрывать и соревноваться между собой. В нем реализован инструмент, который позволяет проводить викторины для мотивации сотрудников компании на освоение новых навыков. Социальное взаимодействие в сервисе реализовано через инструмент повторяющихся мини опросов, которые служат для получения обратной связи от команды и усиления их взаимодействия с социальными элементами (каналы, лайки, уведомления), помогающими установить общую цель для привлечения всей команды. В сервисе имеется значок «Сотрудник года», который присваивается самому ценному игроку, а также есть возможность игрокам зарабатывать новые уровни в своей карьере. Бросая вызов другим игрокам, появляется возможность получить награды за значки и при этом достигать

поставленных целей. Из интересных и необычных возможностей сервис имеет такую как *TV Cast*. Она позволяет создать свой собственный канал и показывать активные соревнования и достижения игроков на большом экране телевизора. Имеется возможность выбирать свой гимн и фон для своего момента славы как мотивация работы в коллективе. Сервис позволяет собирать отзывы от участников клиентской команды, что позволяет принимать решения и действовать на основе информации, которая была собрана по этим отзывам. Существует возможность публиковать достижения в социальных сетях, что позволяет комментировать достижения всех пользователей сервиса. В конце небольшого анализа по данному сервису можно выделить следующие его плюсы:

- геймификация механики приложения;
- *TV Cast*;
- интеграция с социальными сетями.

Краткое резюме проведенного анализа геймифицированных программ по планированию задач зафиксировано в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ геймифицированных программ по планированию задач

<b>Название приложения</b>	<b>Drag&amp;Drop</b>	<b>Выставление зависимостей между задачами</b>	<b>Возможность создания сложных, многоуровневых проектов</b>	<b>Кросс-платформенность</b>
<i>HabitRPG</i>	нет	есть	нет	нет
<i>Work&amp;Play</i>	нет	нет	нет	есть
<i>SailPlay</i>	есть	нет	нет	нет
<i>Pointagram</i>	нет	нет	нет	есть

Все вышесказанное позволяет сказать о том, что выбор приложения для планирования — задача не тривиальная, и верный выбор подходящего приложения возможен только при четком понимании требований к этому приложению и пониманию целей, которые должны быть достигнуты благодаря ему.

Таким образом, в ходе работы был проведен анализ рынка геймифицированных программ по планированию задач. Акцент в выборе таких сервисов был сделан именно из-за упрощения в них самого процесса планирования, привития интереса к планированию различных аспектов рабочего процесса, повышения мотивации к выполнению задач. Во всех сервисах использованы такие основные приемы геймификации как сторителлинг, элементы соревнования, поощрения, общения. В заключение следует подчеркнуть тот факт, что геймификация является просто только одним из рабочих инструментов в достижении главной цели. Поэтому не надо об этом забывать и перебирать с ней в разработке программ по планированию задач.

#### Список литературы

1. 10 сервисов геймификации рабочих процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://akari.group/10-servisov-gejmifikatsii-rabochih-protsessov/>. – Date of access: 17.04.2019.
2. Habitica [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habitica.com/static/home/>. – Date of access: 17.04.2018.
3. Сервис управления делами Work&Play [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://workandplay.ru/>. – Date of access: 21.11.2019.

4. Sailplay [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://sailplay.ru/>. – Date of access: 21.11.2019.
5. Pointagram [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pointagram.com/>. – Date of access: 22.04.2018.