

Ux/UI para Fluxo de compra The Accelerator

Estudo de caso
por Otávio Coutinho

Índice



- 1 - Visão geral do projeto
- 2 - Entendendo o usuário
- 3 - Iniciando o design
- 4 - Refinando o design
- 5 - Daqui para frente

1 - Visão geral do projeto



- O produto
- O problema
- A meta
- O formato
- Meu papel no projeto
- Responsabilidades
- Plano de execução

Visão geral do projeto

O produto

Uma página de venda responsiva para o treinamento online The Accelerator dividida em telas, similar a um aplicativo mobile.

Ela se destina a apresentar ao usuário freelancer o que é o treinamento e os benefícios para a sua profissão.

O objetivo é supri-lo com informações sucintas mas relevantes, apresentando uma visão geral do conteúdo, reforçada com depoimentos de clientes satisfeitos, para aumentar a sua confiança e incentivá-lo a comprar o produto.

O público-alvo, embora o mercado global de freelancers seja bastante abrangente, para efeito deste estudo de caso, compreende os profissionais residentes no Brasil, de todas as idades e espectros de gênero, sejam experientes ou iniciantes.

Minha intenção é tornar a experiência do usuário fácil, envolvente e intuitiva durante a sua jornada, desde o primeiro contato, até a concretização da compra ao acesso do The Accelerator.

Visão geral do projeto

O problema

Um freelancer, seja experiente ou iniciante, pode se beneficiar muito de um treinamento que desenvolva suas habilidades, melhore seu desempenho e sua posição no mercado.

Com esse intuito, a plataforma Workana criou o treinamento online The Accelerator, onde todo profissional poderá ter acesso a uma rica quantidade de conhecimento.

No entanto, percebi a ausência de um recurso que fornecesse informações valiosas sobre o produto, capaz de ajudar o freelancer a entender os benefícios desse treinamento.

Algo como uma ponte, entre o vendedor, no caso, a Workana, e o cliente potencial, os profissionais autônomos.

Assim, como designer de UX, para resolver este problema, debruçei-me no desafio de criar uma ferramenta de comunicação e venda, objeto deste estudo de caso.

Ou seja, este projeto se define por criar uma página de venda, a ser usada para informar, persuadir e converter o cliente potencial em um cliente.

Visão geral do projeto

A meta

Projetar uma página de venda responsiva, intuitiva, dinâmica e fácil de navegar, apresentando o treinamento The Accelerator aos usuários freelancers brasileiros de todas as idades e espectros de gênero.

O formato

Para atender à demanda do projeto, pesquisei na internet e analisei uma boa quantidade de tipos de páginas de venda para produtos similares.

O formato predominante encontrado é o de página única: o usuário vai deslizando para abaixo, feito um pergaminho, até finalmente chegar à CTA da venda.

Isso exige uma sobrecarga cognitiva. Muito texto e elementos costumam ser cansativos, difíceis de entender.

Decidi por algo inovador: condensar e dividir o conteúdo em telas menores para tornar a leitura mais fácil, dinâmica e agradável.

O resultado é o que será visto no conteúdo deste estudo de caso.

Visão geral do projeto

Meu papel no projeto

UX designer projetando a página de venda responsiva para o fluxo de compra do treinamento The Accelerator, desde a concepção até a entrega.

Responsabilidades

- Pesquisa e análise do usuário
- Criação de design de interface do usuário
- Prototipagem de baixa e alta fidelidade
- Realização de entrevistas
- Realização de teste de usabilidade
- Iteração no projeto

Visão geral do projeto

Plano de execução

Para atender integralmente à demanda deste projeto, sob o título "Ux/UI para Fluxo de compra The Accelerator", dividi meu trabalho em três etapas:

- 1ª** - até a data de entrega definida pela plataforma
 - Análise de usuário e pesquisa do mercado de freelancers
 - Estrutura e fluxo de navegação
 - Design de interface
 - Prototipagem
- 2ª** - após aprovação dos protótipos
 - Teste de usabilidade
- 3ª** - após o teste de usabilidade
 - Análise dos feedbacks
 - Refino dos designs

2 - Entendendo o usuário

Pesquisa do usuário
Pontos problemáticos
Personas
Declaração de problema



Pesquisa do usuário: resumo

Após pesquisa em sites especializados na internet, consegui entender quem é o freelancer brasileiro:

- predominantemente jovem (entre 25 e 34 anos)
- mais mulheres do que homens (55% contra 45%)
- concentrados nas regiões Sul e Sudeste
- possuem renda variável e instável
- buscam por flexibilidade e autonomia
- têm alto nível de escolaridade (a maioria é de universitários, formados ou não)
- têm espírito de empreendedores e costumam ser inovadores
- valorizam a liberdade e o desenvolvimento pessoal

Suas maiores dificuldades:

- inconstância na renda
- falta de benefícios trabalhistas
- dificuldade em se destacar no mercado
- isolamento social

Suas maiores frustrações:

- falta de reconhecimento (ser freelancer no Brasil ainda é visto como um "bico", não uma profissão)
- desvalorização da profissão
- insegurança e instabilidade

E seus desejos:

- maior estabilidade financeira
- reconhecimento profissional
- crescimento e desenvolvimento profissional

A maioria busca constantemente se atualizar, obter novas habilidades e aprimorar as existentes.



Pesquisa do usuário: pontos problemáticos

Gestão do Tempo

Não ter tempo disponível para aprender a organizar suas rotinas parece ser uma questão recorrente.

Informações

Buscar por informações demanda certa disponibilidade. Melhor seria se as ofertas de treinamento estivessem mais disponíveis.



Persona



Alice

Idade: **25**
Educação: **univ. incompl^{ta}**
Cidade natal: **Rio de Janeiro, RJ**
Família: **solteira, mora c/pais**
Ocupação: **Designer gráfica**

“Preciso encontrar uma forma de me organizar, no meu trabalho e financeiramente, para atingir meus objetivos, desenvolver minhas habilidades e ser vista como uma profissional independente”

Metas

- Quero conquistar novos clientes
- Aprimorar minhas habilidades
- Ter meu próprio apartamento

Frustrações

- Tenho dificuldade em encontrar novos clientes
- falta de reconhecimento
- incerteza financeira

Alice trabalha como assistente administrativa durante parte do dia, como designer gráfica freelancer à tarde e à noite, sempre que pode, faz algum curso online.

Não tem um orçamento definido. Gasta seu dinheiro conforme ele entra, porque sua renda não costuma ser regular. Também não tem uma reserva de emergência, o que a deixa frustrada.

Ela acredita que cursos intensivos na internet poderão ajudá-la a se organizar. E assim progredir na carreira de freelancer, para se dedicar de forma integral ao que gosta e se tornar autossuficiente.



Declaração de problema

Alice divide sua rotina de trabalho como assistente administrativa e como designer gráfica freelancer. Ela precisa aprender a planejar suas finanças, além de desenvolver suas habilidades profissionais. Isto porque ela deseja seguir carreira autônoma, criar uma reserva de emergência permanente e ter uma vida saudável e autossuficiente.

A história de Alice:

- como uma designer gráfica que divide seu horário de trabalho com um escritório administrativo
- eu quero aprender a organizar meu orçamento e desenvolver minhas habilidades profissionais
- para que eu possa criar uma reserva financeira permanente e planejar o meu futuro, tornando-me independente.

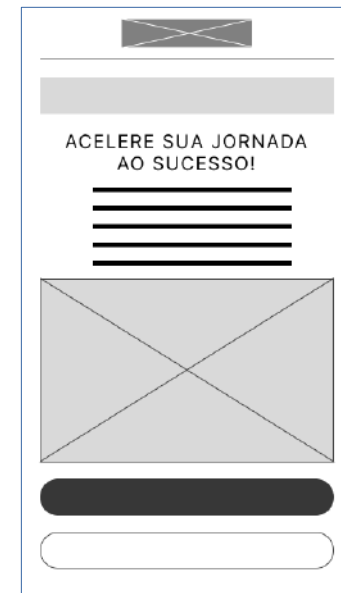
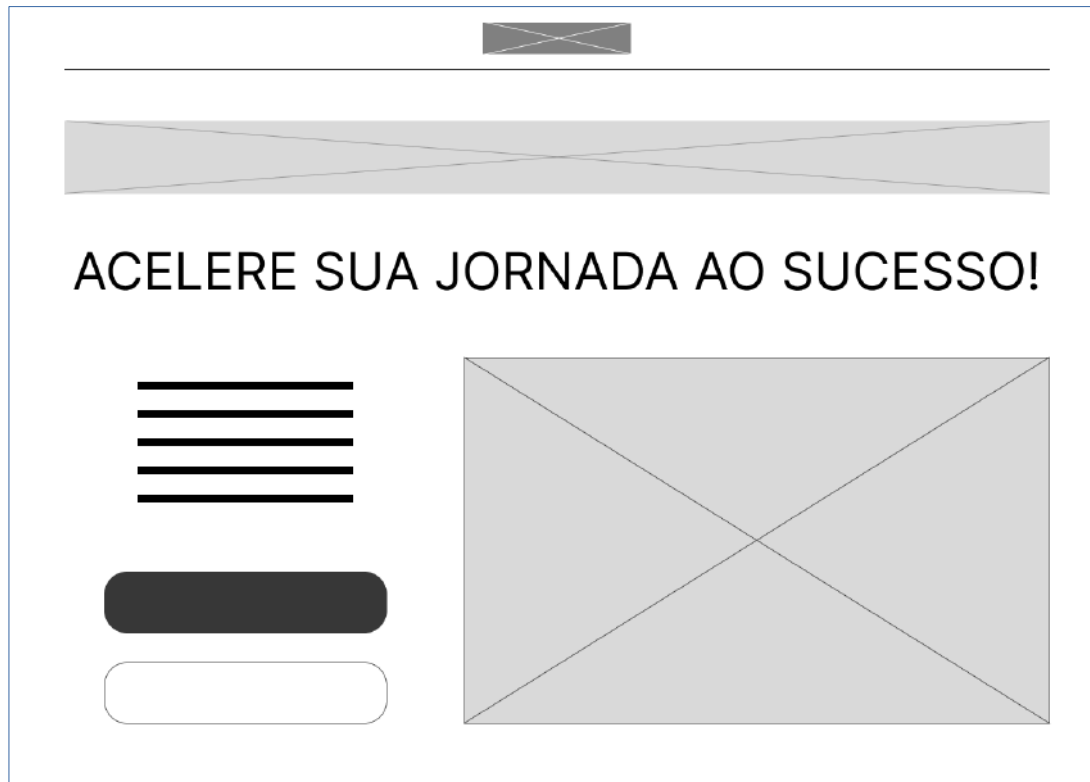
3 - Iniciando o design

Wireframes digitais
Protótipos de baixa
fidelidade



Wireframes digitais

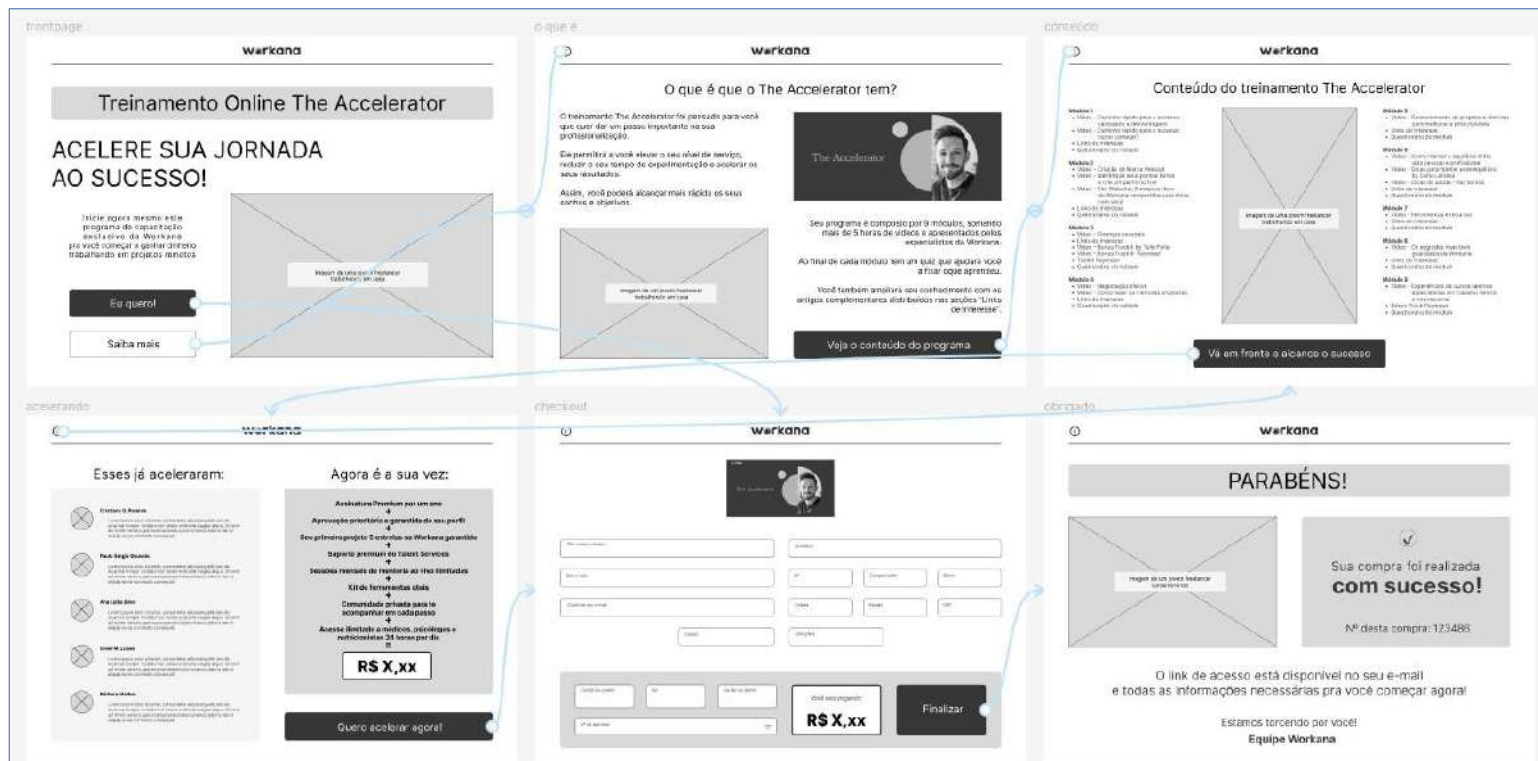
Depois de idealizar e esboçar alguns wireframes de papel, iniciei a criação das telas concomitantemente para desktop e para mobile. Concentrei-me na jornada do usuário, desde o seu primeiro contato com o The Accelerator, até a finalização da compra. Dessa forma, determinei com certa facilidade o posicionamento dos elementos visuais na página inicial e nas seguintes.





Protótipos de baixa fidelidade - desktop

Conectei as telas na direção do fluxo principal do usuário até a página de confirmação de compra. Ao final de cada tela, inseri uma CTA para conduzir a jornada do usuário.

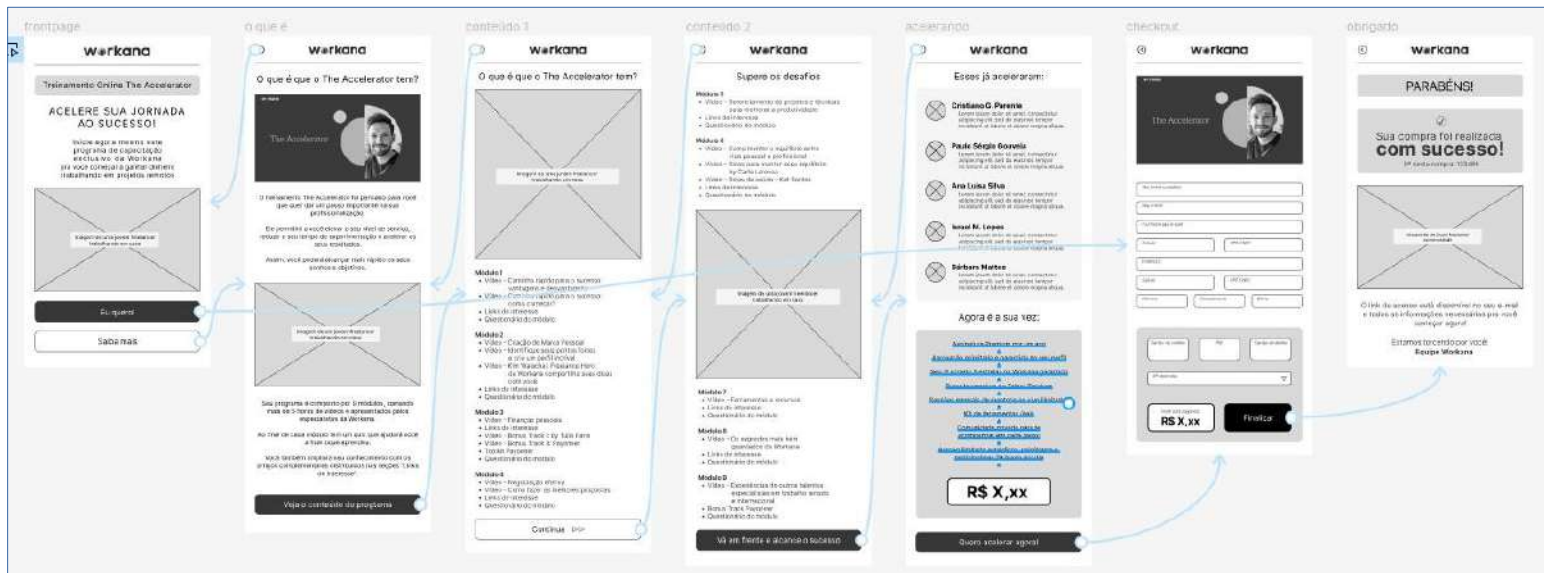




Protótipos de baixa fidelidade - mobile

Com o layout das telas para desktop prontas, redistribuí os elementos no formato mobile, alterando os tamanhos e proporções para caberem perfeitamente na posição vertical.

Também acrescentei uma tela na seção do conteúdo do treinamento.



4 - Refinando o design

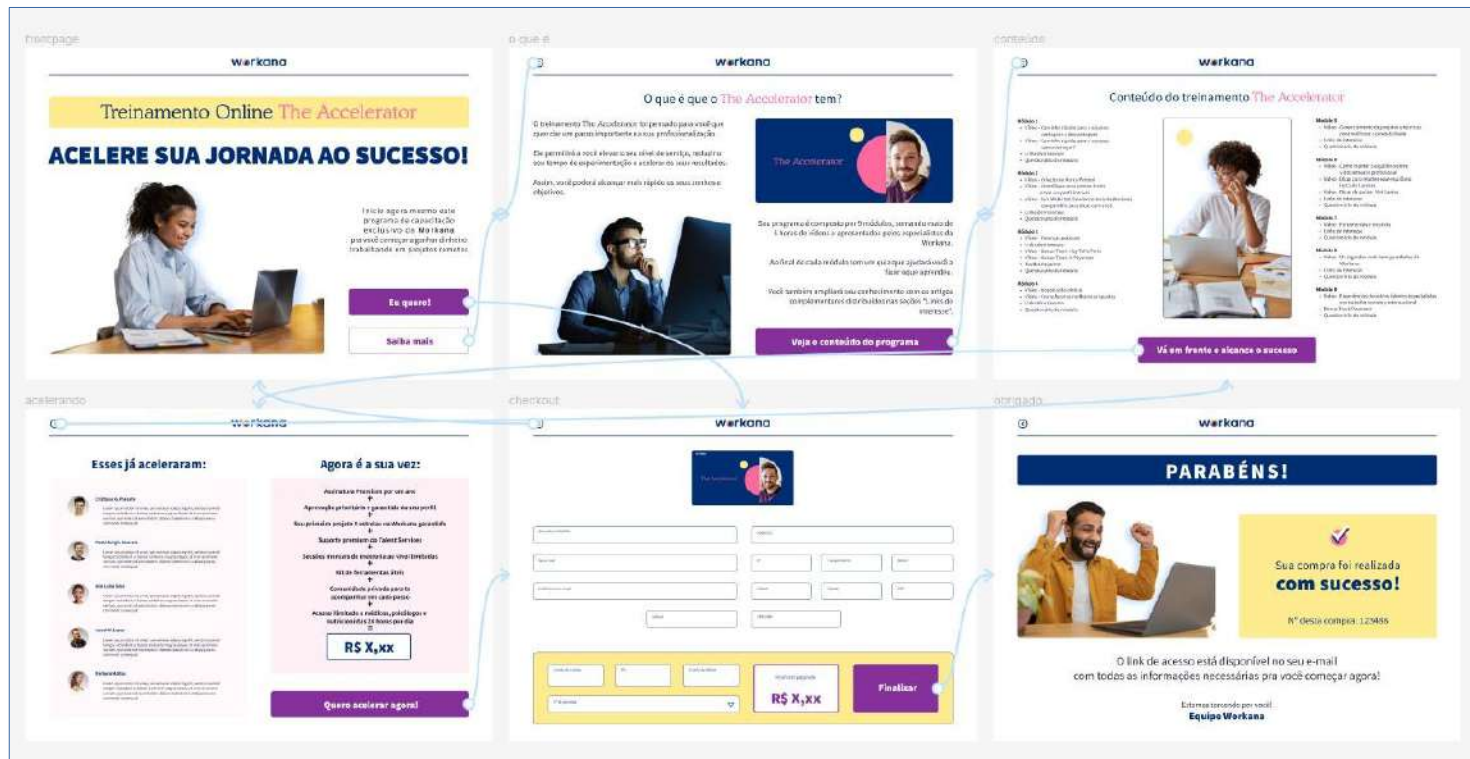
Protótipos de alta fidelidade
As telas do desktop
As telas do mobile
Acessibilidade



Protótipos de alta fidelidade - desktop

O protótipos finais de alta fidelidade apresentam os mesmos layouts e fluxo de usuário dos de baixa fidelidade.

Aqui se pode ver a definição da tipografia e da paleta de cores, perfeitamente alinhadas à identidade da marca.



Veja os protótipos em ação através deste link: [protótipos HIFI para desktop em Figma](#)



Protótipos de alta fidelidade - mobile

O mesmo foi aplicado nos protótipos para mobile. Fiz pequenas alterações de enquadramento nos textos e outros ajustes no design.



Veja os protótipos em ação através deste link: [protótipos HIFI para mobile em Figma](#)



As telas da página de venda

Dividir o conteúdo da página de venda em várias telas me permitiu organizar as informações de forma mais clara e concisa, concentrando o foco em um assunto por vez.

O formato em várias telas me fez perceber que esta é uma estratégia eficaz para melhorar a organização, a clareza e a compreensão do usuário.

Para interligá-las, em cada uma inseri uma CTA chamativa e personalizada. Elas guiam o usuário de forma intuitiva por todo o conteúdo. Essa dinâmica também lhe concede um ótimo fluxo de navegação.

Além disso, a divisão por telas me possibilitaram um melhor aproveitamento do espaço disponível de visualização e assim facilitar a leitura. Pois elas foram desenhadas para se ajustar automaticamente em vários tamanhos de monitores.



As telas do desktop

Concluí que a quantidade ideal para o desktop seria de seis telas.

Estou convencido de que consegui sintetizar ali, as informações mais importantes para nortear o usuário, desde seu primeiro contato com o The Accelerator, até a sua tomada de decisão pela compra do acesso.

O usuário também pode retornar às telas anteriores, clicando no botão localizado no canto superior esquerdo.



As telas do mobile

Ao transportar os elementos para o formato vertical, fiz alguns ajustes, como na tipografia e no enquadramento em geral.

Acrescentei mais uma tela para o conteúdo do treinamento.

Dessa forma, garanti a sua legibilidade.

Algumas telas ficaram um pouco mais longas que a tela de um smartphone padrão.

No entanto, não vi nisso nenhum problema, já que deslizar o dedo é uma ação corriqueira e que melhora, inclusive, o engajamento.



As telas do desktop - 1 - frontpage

Nesta tela, o usuário faz o primeiro contato com o produto. Ela apresenta o The Accelerator. Aqui, eu decidi colocar duas CTA. O primeiro botão é para o caso do usuário já ter conhecimento do produto e querer ir direto para o checkout. O segundo faz com que ele conheça os detalhes até a sua tomada de decisão.

workana

Treinamento Online **The Accelerator**

ACELERE SUA JORNADA AO SUCESSO!

Inicie agora mesmo este programa de capacitação exclusivo da **Workana** pra você começar a ganhar dinheiro trabalhando em projetos remotos

Eu quero!

Saiba mais



As telas do desktop - 2 - o que é o The Accelerator

Nesta segunda, o usuário entende a que o The Accelerator se destina e quais serão seus principais benefícios. Esta tela também dá as informações iniciais sobre o seu conteúdo, despertando-lhe a curiosidade em querer saber mais.

The screenshot shows a desktop view of the Workana website. At the top, there is a navigation bar with a back arrow on the left and the 'workana' logo on the right. The main heading is 'O que é que o The Accelerator tem?'. Below this, there are three paragraphs of text describing the program's benefits. To the right of the text is a promotional image for 'The Accelerator' featuring a man's face and the program's logo. Below the text, there is a photograph of a man sitting at a desk with a computer monitor. At the bottom right, there is a purple button with the text 'Veja o conteúdo do programa'.

workana

O que é que o The Accelerator tem?

O treinamento The Accelerator foi pensado para você que quer dar um passo importante na sua profissionalização.

Ele permitirá a você elevar o seu nível de serviço, reduzir o seu tempo de experimentação e acelerar os seus resultados.

Assim, você poderá alcançar mais rápido os seus sonhos e objetivos.

The Accelerator

Seu programa é composto por 9 módulos, somando mais de 5 horas de vídeos e apresentados pelos especialistas da Workana.

Ao final de cada módulo tem um quiz que ajudará você a fixar o que aprendeu.


Você também ampliará seu conhecimento com os artigos complementares distribuídos nas seções "Links de Interesse".

[Veja o conteúdo do programa](#)



As telas do desktop – 3 – o conteúdo do treinamento

A terceira tela descreve em tópicos o conteúdo e a dinâmica do aprendizado. Uma CTA o incentiva a seguir em frente.



Conteúdo do treinamento **The Accelerator**

Módulo 1

- Vídeo - Caminho rápido para o sucesso: vantagens e desvantagens
- Vídeo - Caminho rápido para o sucesso: como começar?
- Links de interesse
- Questionário do módulo

Módulo 2

- Vídeo - Criação de Marca Pessoal
- Vídeo - Identifique seus pontos fortes e crie um perfil incrível
- Vídeo - Kim Watachai, Freelance Hero da Workana compartilha suas dicas com você
- Links de interesse
- Questionário do módulo

Módulo 3

- Vídeo - Finanças pessoais
- Links de interesse
- Vídeo - Bonus Track I: by Tulio Faria
- Vídeo - Bonus Track II: Payoneer
- Toolkit Payoneer
- Questionário do módulo

Módulo 4

- Vídeo - Negociação efetiva
- Vídeo - Como fazer as melhores propostas
- Links de interesse
- Questionário do módulo

Módulo 5

- Vídeo - Gerenciamento de projetos e técnicas para melhorar a produtividade
- Links de interesse
- Questionário do módulo

Módulo 6

- Vídeo - Como manter o equilíbrio entre vida pessoal e profissional
- Vídeo - Dicas para manter esse equilíbrio by Carla Larossa
- Vídeo - Dicas de saúde - Ket Santos
- Links de interesse
- Questionário do módulo

Módulo 7


- Vídeo - Ferramentas e recursos
- Links de interesse
- Questionário do módulo

Módulo 8

- Vídeo - Os segredos mais bem guardados da Workana
- Links de interesse
- Questionário do módulo

Módulo 9

- Vídeo - Experiências de outros talentos especialistas em trabalho remoto e internacional
- Bonus Track Payoneer
- Questionário do módulo



Vá em frente e alcance o sucesso



As telas do desktop - 4 - acelerando

Como argumento persuasivo, considere destacar o depoimento de clientes satisfeitos, como prova social dos resultados positivos do treinamento. Nesta mesma tela, o usuário saberá exatamente quais benefícios receberá ao adquirir o produto.



Esses já aceleraram:

- **Cristiano G. Parente**
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.
- **Paulo Sérgio Gouveia**
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.
- **Ana Luísa Silva**
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.
- **Israel M. Lopes**
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.
- **Bárbara Mattos**
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

Agora é a sua vez:

- Assinatura Premium por um ano
- +
- Aprovação prioritária e garantida do seu perfil
- +
- Seu primeiro projeto 5 estrelas na Workana garantido
- +
- Suporte premium do Talent Services
- +
- Sessões mensais de mentoria ao vivo ilimitadas
- +
- Kit de ferramentas úteis
- +
- Comunidade privada para te acompanhar em cada passo
- +
- Acesso ilimitado a médicos, psicólogos e nutricionistas 24 horas por dia
- =

R\$ X,xx

Quero acelerar agora!



As telas do desktop - 5 - o checkout

A quinta tela é o checkout. Optei por um design limpo e personalizado, criando uma conexão direta com a marca e com o produto.

Quis ainda facilitar ao máximo a sua tomada de decisão, para converter a jornada numa aquisição.

The screenshot shows a desktop checkout page for 'workana'. At the top, there is a back arrow and the 'workana' logo. Below the logo is a promotional banner for 'The Accelerator' featuring a man's face. The main form consists of several input fields: 'Seu nome completo', 'Endereço', 'Seu e-mail', 'Número', 'Complemento', 'Bairro', 'Confirme seu e-mail', 'Cidade', 'Estado', 'CEP', 'Celular', and 'CPF/CNPJ'. At the bottom, there is a yellow bar containing payment options: 'Cartão de crédito', 'PIX', 'Cambio de débito', and 'Nº de parcelas'. To the right of these options, it displays 'Você está pagando: R\$ X,xx' and a large purple 'Finalizar' button.



As telas do desktop – 6 – confirmação da compra

Por fim, a confirmação da compra e as instruções para os próximos passos.



PARABÉNS!



Sua compra foi realizada
com sucesso!

Nº desta compra: 123486

O link de acesso está disponível no seu e-mail
com todas as informações necessárias pra você começar agora!

Estamos torcendo por você!
Equipe Workana



As telas do mobile – 1 a 3

Criar layouts para formatos muito diferentes com o mesmo conteúdo, é sempre uma desafio.

Neste caso, trabalhei o horizontal e o vertical ao mesmo tempo, realizando poucos ajustes entre eles.

A maior alteração ficou para a tela de conteúdo. Decidi por dividi-lo em duas partes, acrescentando mais uma tela para garantir a boa legibilidade.

workana

Treinamento Online **The Accelerator**

ACELERE SUA JORNADA AO SUCESSO!

Inicie agora mesmo este programa de capacitação exclusivo da **Workana** pra você começar a ganhar dinheiro trabalhando em projetos remotos

Eu quero!

Saiba mais

workana

O que é que o **The Accelerator** tem?

O treinamento **The Accelerator** foi pensado para você que quer dar um passo importante na sua profissionalização.

Ele permitirá a você elevar o seu nível de serviço, reduzir o seu tempo de experimentação e acelerar os seus resultados.

Assim, você poderá alcançar mais rápido os seus sonhos e objetivos.

Seu programa é composto por 9 módulos, somando mais de 5 horas de vídeos e apresentados pelos especialistas da Workana.

Ao final de cada módulo tem um quiz que ajudará você a fixar o que aprendeu.

Você também ampliará seu conhecimento com os artigos complementares distribuídos nas seções "Links de Interesse".

Veja o conteúdo do programa

workana

Conteúdo do treinamento **The Accelerator**

Módulo 1

- Vídeo - Caminho rápido para o sucesso: vantagens e desvantagens
- Vídeo - Caminho rápido para o sucesso: como começar?
- Links de interesse
- Questionário do módulo

Módulo 2

- Vídeo - Criação de Marca Pessoal
- Vídeo - Identifique seus pontos fortes e crie um perfil incrível
- Vídeo - Kim Walachai, Freelance Hero da Workana compartilha suas dicas com você
- Links de interesse
- Questionário do módulo

Módulo 3

- Vídeo - Finanças pessoais
- Links de interesse
- Vídeo - Bonus Track I: by Tulio Faria
- Vídeo - Bonus Track II: Payoneer
- Toolkit Payoneer
- Questionário do módulo

Módulo 4

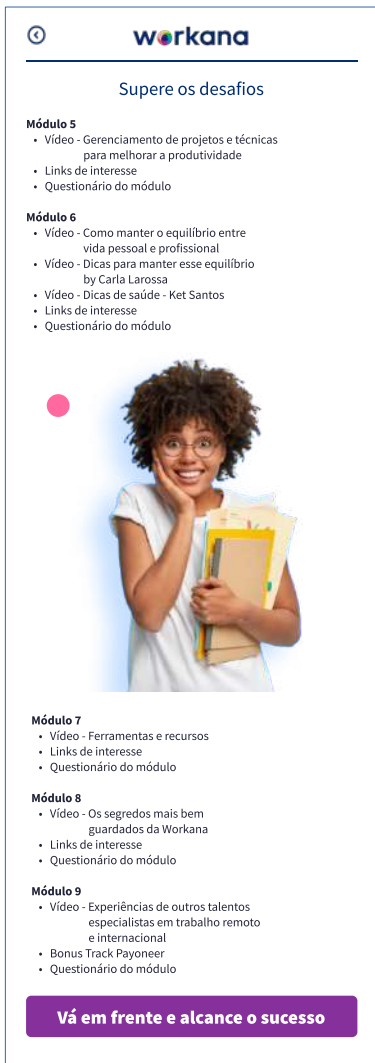
- Vídeo - Negociação efetiva
- Vídeo - Como fazer as melhores propostas
- Links de interesse
- Questionário do módulo

Continua >>

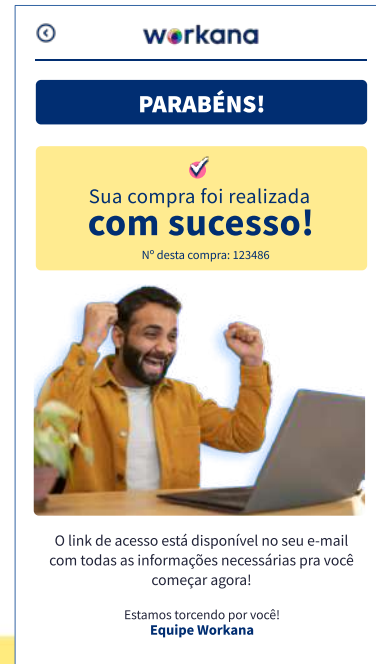
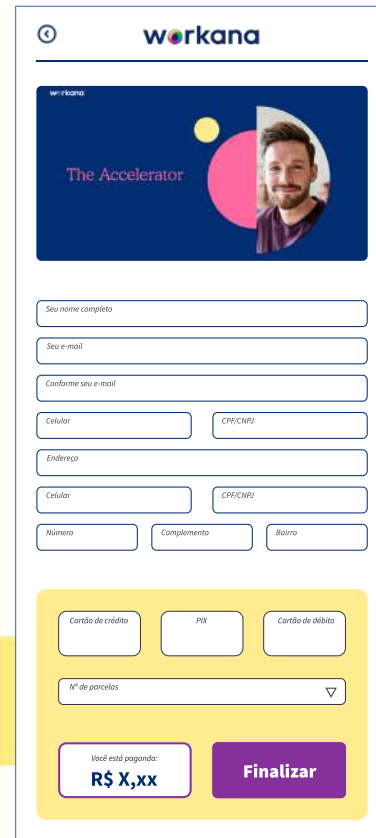


As telas

Esta última sequência de telas finaliza a etapa da prototipagem. Elas estão prontas para o teste de usabilidade. Com ele, poderei observar a experiência do usuário. Ao receber os feedbacks, realizarei uma análise para detectar insights e assim promover iterações.



do mobile - 4 a 7





Acessibilidade: considerações

1

Para o acesso de usuários com deficiência visual severa, haverá na versão para desktop, a adição de textos alternativos às imagens para os aplicativos leitores de tela.

2

Segui o padrão de cores da marca. Depois testei os contrastes em ferramentas online e o resultado foi satisfatório, inclusive para quem tem daltonismo.

3

Usei imagens ilustrativas atraentes para cada tela. Assim, qualquer usuário será capaz de se orientar facilmente enquanto navega.

5 - Daqui para frente

Aprendizado
Próximos passos



Próximos passos – após a entrega dos protótipos

1

Elaborar e realizar pesquisa direta com 5 voluntários freelancers para testar a usabilidade desta página de venda.

2

Recolher seus feedbacks, analisar e sintetizar os resultados da pesquisa. Transformar as observações em insights úteis.

3

Fazer iterações nos designs das telas (ou até mesmo retrabalhar uma tela por completo) com base nos insights.



Aprendizado

Impacto:

O meu projeto pretende preencher uma lacuna entre o fornecedor, a Workana, e o cliente potencial, os freelancers.

Ela servirá de ponte que permitirá ao público-alvo o acesso às valiosas informações do treinamento, fundamentais para o seu crescimento como profissionais.

Com a página de venda no ar, eu espero contribuir para ampliar o alcance de ambas as partes, de acordo com os seus interesses e aspirações.

O que aprendi:

Embora o problema de colocar o cliente potencial diante do fornecedor desse treinamento, à primeira vista pareceu enorme, atravessei atento cada etapa do processo de design.

Assim como, mantive-me sensível às barreiras e necessidades dos usuários freelancers em seu dia a dia.

Este desafio terminou por me ajudar a encontrar uma solução que, assim espero, seja viável e útil a todas as partes interessadas.

Muito Obrigado!

Agradeço por avaliar meu trabalho de

criar uma experiência de usuário envolvente e intuitiva para a etapa de compra do The Accelerator

Otávio Coutinho
web UX designer