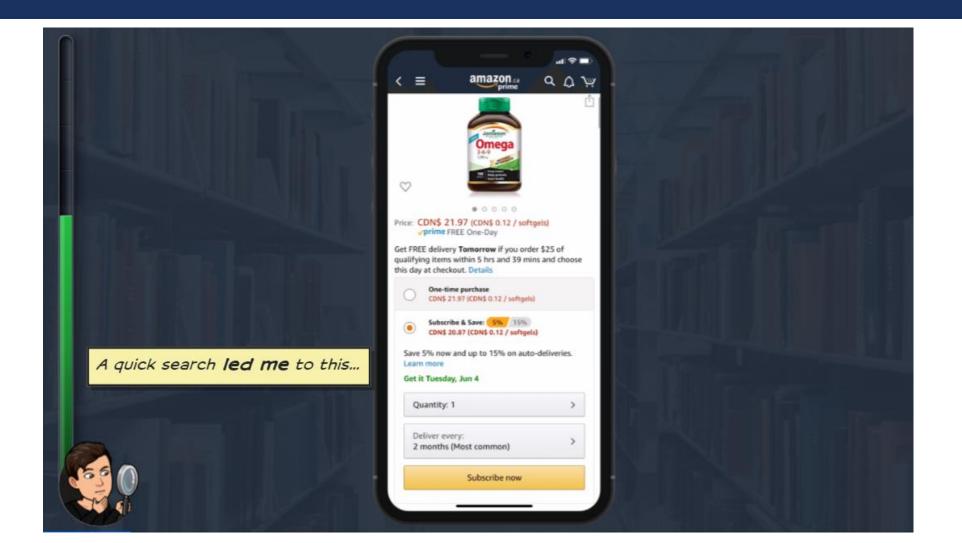
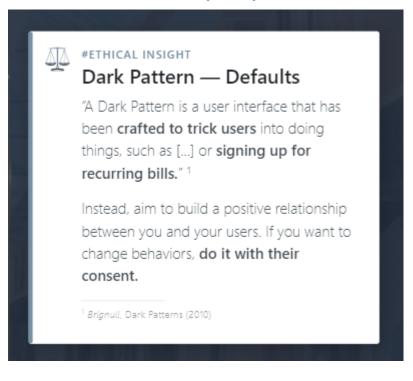
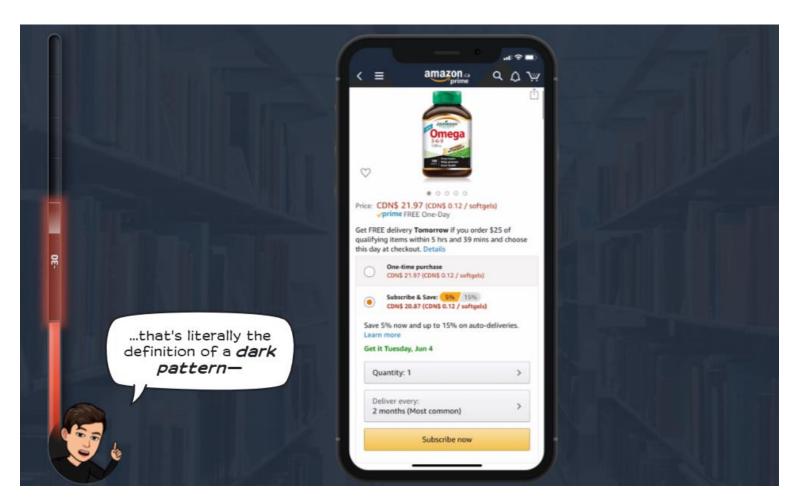
ESTUDO DE CASO – UX DE COMPRA NA AMAZON



I° – DARK PATTERN

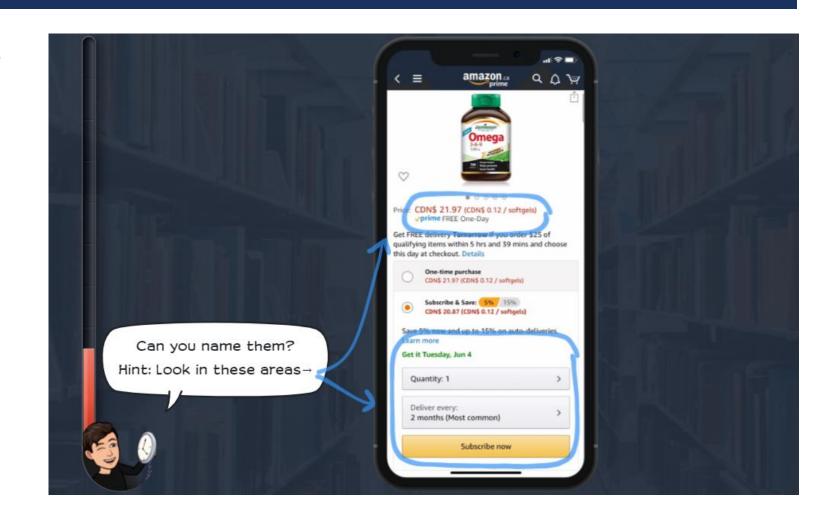
- Botão "Subscribe now".
- "Subsccribe & Save" selecionados por padrão.





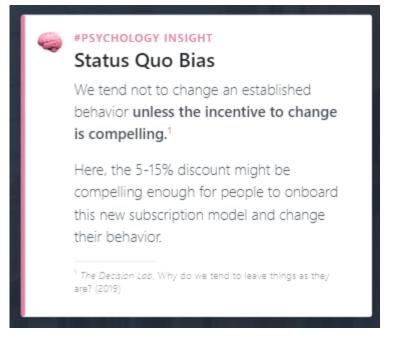
2° - 4 PRINCÍPIOS DE PSICOLOGIA

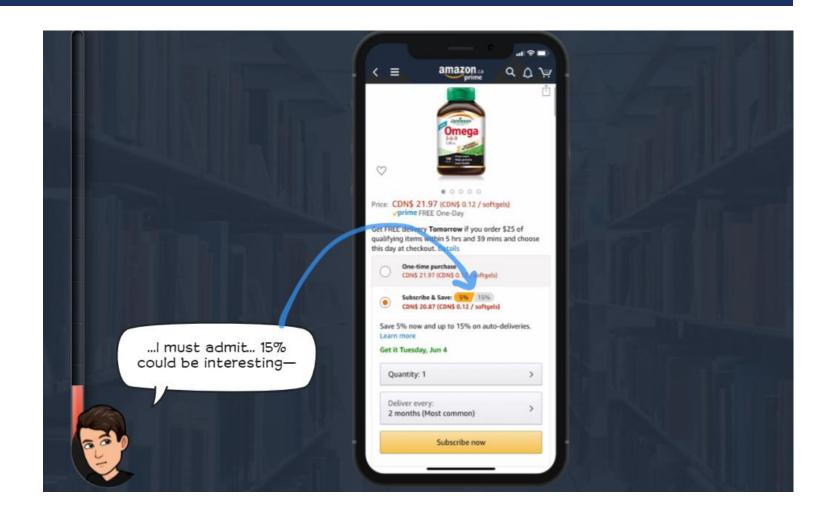
- I Ancoragem: uma capsula de gel é muito barata comparada ao preço total.
- 2 Efeito de doação: faz o cliente sentir que o produto já é quase dele
- 3 Lei de Fitts: fazer o cliente focar diretamente nas configurações de assinatura
- 4 Prova social: Mostra a opção que tem a frequência de entrega "mais comum".



3° - VIÉS DO STATUS QUO

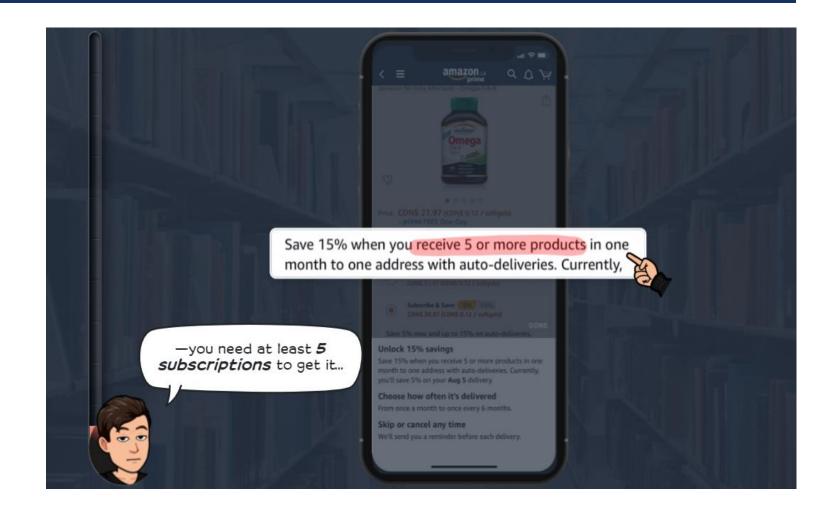
Não temos a tendência de mudar um comportamento estabelecido, a não ser que o incentivo para mudar seja convincente.





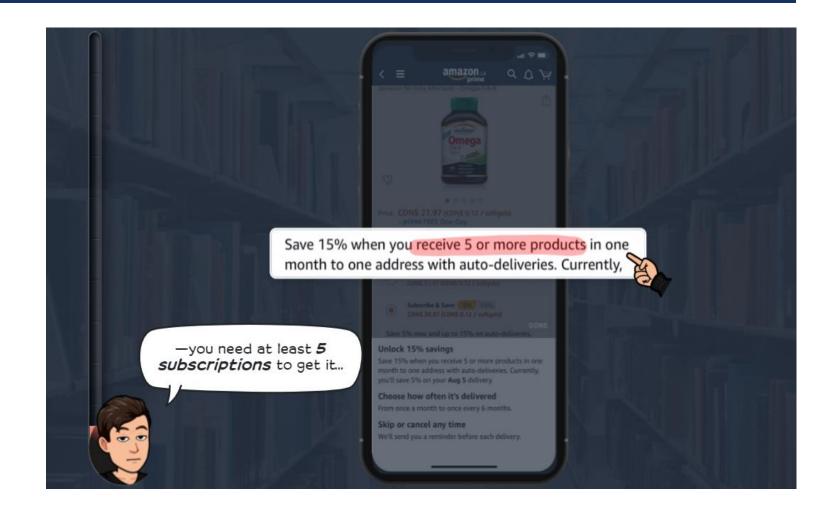
3° - VIÉS DO STATUS QUO

Porém nesse caso para conseguir a promoção é necessário já ter recebido pelo menos 5 produtos, o que corrobora para o dark pattern identificado anteriormente.

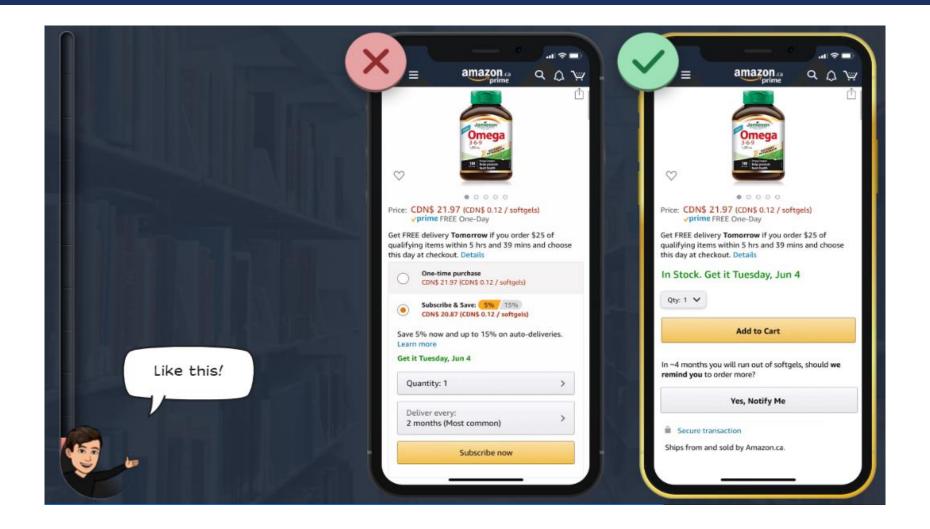


3° - VIÉS DO STATUS QUO

Porém nesse caso para conseguir a promoção é necessário já ter recebido pelo menos 5 produtos, o que corrobora para o dark pattern identificado anteriormente.



4° - CORREÇÕES



4° - CORREÇÕES

- Implementação de gatilhos/ações iniciadas pelo usuário
- Utilização do Efeito Faísca tirando a responsabilidade do usuário e deixando ele sem mais uma assinatura na carteira



