



**UNIVERSIDAD LATINA  
DE COSTA RICA**

POWERED BY **Arizona State University**

**Universidad Latina de Costa Rica**

**Diseño Interacción Humano-Computador**

**Avance 1**

**Tema del Proyecto:**

Marketplace de automóviles

**Estudiantes:**

Franky Juliana Hernandez Rojas

Mauricio Taylor Fonseca

Sebastian Vargas Delgado

**Profesor:**

Enrique Alonso Hernandez Gomez

18 de junio del 2024

San Pedro, Montes de Oca

## **Tabla de Contenido**

<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>Fases del Design Thinking</b>	<b>3</b>
• Empatizar	3
• Definir	4
• Idear	5
<b>Requerimientos y Requisitos mínimos</b>	<b>6</b>
<b>Herramientas</b>	<b>7</b>

## **Introducción**

El diseño de un marketplace de carros en la web tiene como objetivo crear una plataforma intuitiva y segura que facilite la compra y venta de vehículos nuevos

y usados. Este proyecto busca integrar funcionalidades esenciales como el registro de usuarios, listados detallados de vehículos, con una interfaz de usuario atractiva y una experiencia de usuario fluida.

## **Fases del Design Thinking**

- Empatizar

La fase de empatizar en el design thinking es fundamental para crear un marketplace de carros que realmente responda a las necesidades de los usuarios. Para esto es necesario la comprensión de los usuarios a través de investigación, observación, con el fin de desarrollar una plataforma eficiente y que también ofrezca una experiencia satisfactoria y significativa para todos los clientes:


Herramientas: Entrevistas, análisis de la información obtenida, user persona.

### 1. Entrevista

- ¿Cuál es tu nombre completo?
- ¿Cuántos años tienes?
- ¿Dónde vives actualmente?
- ¿Cuál es tu ocupación/profesión?
- ¿Estás casado o tienes pareja?
- ¿Cuál es tu nivel de educación más alto alcanzado?
- ¿Podrías compartir un rango aproximado de tus ingresos mensuales o anuales?
- ¿Cuál es tu presupuesto típico para comprar un auto
- ¿Has comprado un auto en línea antes? Si es así, ¿cómo fue tu experiencia?
- ¿Qué sitios web o aplicaciones has usado para buscar autos?
- ¿Qué factores consideras más importantes cuando buscas un auto (precio, marca, modelo, kilometraje, etc.)?
- ¿Qué dificultades has encontrado al buscar o comprar un auto en línea?
- ¿Hubo algo que te frustró especialmente en tu última experiencia de compra?
- ¿Qué te haría sentir más seguro al comprar un auto en línea?

### 2. User Persona

Incluye información demográfica, necesidades, deseos, frustraciones y comportamientos. Estas personas guiarán el diseño del marketplace para asegurar que está alineado con los usuarios reales.



**Maria Jose**

Hola soy una persona con muchos amigos que le gusta viajar por el país. Desde pequeña mi padre me llevaba de viaje por lo que lo tomé como hobby

**Información personal:**

Edad: 30  
Sexo: Mujer  
Estudios: Profesora  
Localización: San Jose  
Estado Civil: Soltera

**Personalidad:**

**Independiente**  
[Barra de progreso: 80%]

**Redes Sociales**  
[Barra de progreso: 60%]

**Profesional**  
[Barra de progreso: 40%]

**Intereses:**

Viajar, Salir a comer, Ir al Cine, Compartir con la Familia

**Objetivos:**

- Obtener el mejor precio en automóvil.
- Sentirse segura al realizar la compra.
- Poder encontrar una diversidad de productos de manera fácil.

**Frustraciones:**

- No poder encontrar un auto en buen estado en un precio razonable.
- Ser estafada.
- Durar mucho en el proceso de compra

**Marcas favoritas:**

Toyota, BMW, Land Rover, Audi

- Definir

Definir consiste en sintetizar la información recopilada para definir el problema central del marketplace que se debe resolver.

Problemas Identificados:

- Falta de confianza: Experiencias negativas previas como: estafas, descripciones no reales.
- Interfaz complicada: Navegación confusa y difícil.
- Información incompleta: Listados con detalles insuficientes.
- Seguridad en transacciones: Preocupaciones sobre la seguridad en pagos y transferencias.

Necesidades y Objetivos:

- Confianza y Seguridad: Entorno seguro con verificación y calificación de usuarios.
- Facilidad de Uso: Interfaz intuitiva y accesible.
- Listados Detallados: Información completa y verificada (detalles técnicos, historial, fotos).
- Experiencia de Usuario Fluida: Proceso sin fricciones desde el registro hasta la compra

## Soluciones Potenciales:

- Verificación de usuarios y vehículos.
- Interfaz clara y atractiva.
- Listados detallados y verificados.
- Calificación y comentarios para usuarios.
- Opciones de pago seguras y soporte en transferencias.
- Idear

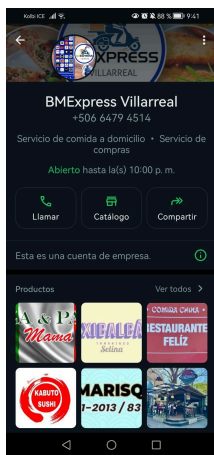
Generar una amplia gama de ideas y posibles soluciones para el problema definido.

Herramientas: Brainstorming.

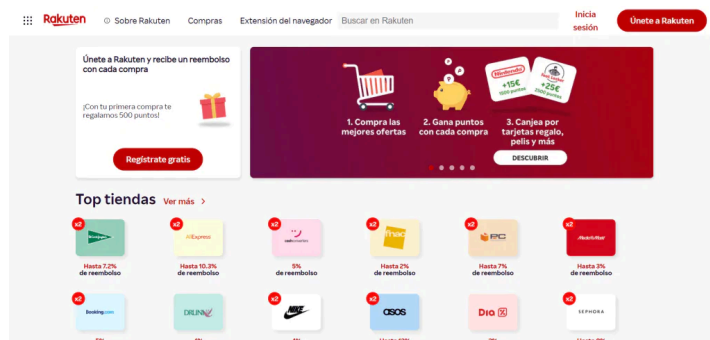
### 1. Brainstorming

Al organizar una sesión de brainstorming con el equipo incluyendo diseñadores, desarrolladores, expertos en el sector automotriz y representantes de los usuarios, presentaron ejemplos de soluciones generales como:

- Utiliza WhatsApp Business para crear un perfil empresarial. Este perfil te permitirá acceder a funciones adicionales como la creación de un catálogo de productos.



- Crear una página web, una app de escritorio o una app móvil que permita la presentación de un catálogo de productos con su detalles o información.



También presentaron ideas de funcionalidades como:

- En la información solicitar: precio, estado del vehículo, año, marca, kilometraje.
- Las agencias de carros también pueden promocionar sus carros.
- El listado carros pueda filtrarse por año, marca, tipo(manual, automático)
- Que presente fotos de todo el vehículo tanto externas como internas y del motor.
- Que permita al comprador pueda solicitar una prueba de manejo y un historial del vehículo.
- Que pueda realizar una comparación con otros vehículos o que pueda regatear con marcas oficiales.
- Que las compras de automóviles tengan garantía y sistema de reseñas de vendedores.

### **Requerimientos y Requisitos mínimos**

- Utilización de frameworks modernos para un diseño dinámico y responsivo.
- Encriptación de datos sensibles y uso de HTTPS para todas las comunicaciones.
- Funcionalidades para el registro de nuevos usuarios, inicio de sesión, y recuperación de contraseñas.
- Creación y gestión de perfiles de usuarios con información personal y preferencias.
- Permitir a los vendedores listar vehículos con detalles completos y verificables
- Que los vendedores puedan editar o eliminar sus listados.
- Herramientas de búsqueda con filtros.

- Organización de vehículos en categorías.
- Permitir a los usuarios dejar calificaciones y reseñas sobre los vendedores y los vehículos.
- Asegurar que la plataforma funcione correctamente en dispositivos móviles, tabletas y computadoras de escritorio.
- Menús y navegación fáciles de entender y usar.
- Uso de una estética moderna y atractiva que mejore la experiencia del usuario.

### **Herramientas**

CSS, HTML, Canva, Draw.io