

Departamento de Engenharias,  
Arquitetura e Computação

Nomes dos avaliadores: Bruna Werlang, Eduarda Puchpon,  
Ramon Oliveira.

Data: 16/04/2021

## AVALIAÇÃO POR INSPEÇÃO

Avaliar a usabilidade de uma tarefa em um sistema, utilizando o Método de inspeção chamado **Percurso Cognitivo**.

## FASE PREPARATÓRIA

### 1. Quem serão os usuários (**proto-persona**) do sistema?



#### QUEM É?

- Maria da Silva;
- “Em todas compras que faço, busco olhar sempre a qualidade que o preço, pois prefiro algo que dure do que algo barato que logo estraga”;

#### COMPORTAMENTO

- Dá prioridade a compras online;
- Possui diversos aplicativos de compras baixados em seu celular;
- Adora navegar pela internet, com o intuito de achar promoções;

#### DADOS DEMOGRÁFICOS

- É casada;
- Tem 35 anos;
- É secretária de um escritório de contabilidade;
- Tem um filho de 8 anos;

#### NECESSIDADES E OBJETIVOS

- Precisa acessar sites mais confiáveis;
- Precisa focar mais em seu trabalho;

- Necessita passar mais tempo com a família;
- Estar mais com seu filho;

OBS: não conseguimos inserir caixa de texto na imagem da Proto-persona, e por isso estamos fazendo de forma escrita.

## 2. Qual tarefa (ou tarefas) deve ser analisada?

A tarefa a ser analisada é a compra de um microondas da marca Consul no valor de no máximo R\$700,00, no aplicativo Magalu.

## 3. Qual é a correta sequência de ações para cada tarefa e como pode ser descrita?

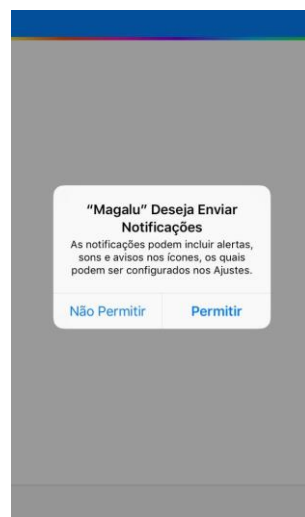
- Instalar o aplicativo "Magalu"
- Permitir ou não notificações ao aparelho
- Clicar na barra de Busca na parte superior da tela
- Escrever o produto desejado, no caso um microondas da marca Consul de até R\$700,00
- Clicar no microondas da marca Consul desejado
- Escolher a voltagem do produto abaixo da imagem do mesmo (ficará em azul a voltagem escolhida)
- Por fim, clicar em Comprar agora na parte inferior ao valor da compra

## 4. Como é definida a interface?

O acesso ao produto desejado e a efetivação de compra do mesmo é feito de modo bem simples. Em todas as fases o usuário consegue desenvolver muito bem as funções devidas para chegar ao resultado final. Além disso, o que contribui para que a interface seja mais produtiva e rápida é a organização do aplicativo, e o modo como cada item está destacado.

## FASE DE ANÁLISE

### ***Ação 1: Permitir ou não notificações ao aparelho***



Responder:

**1. Estará o usuário tentando atingir o objetivo correto?**

Sim, pois a maioria dos usuários passam por essa mensagem logo que baixam o aplicativo. Isso mostra o interesse da empresa em manter contato com o usuário.

**2. O usuário perceberá que a ação correta está disponível?**

Sim, pois ele terá duas opções, e ambas levarão ao objetivo que o usuário deseja atingir.

**3. O usuário associará a ação correta com o objetivo?**

Sim, pois é uma parte tradicional do processo.

**4. Se a ação é realizada, o usuário verá que progresso está sendo feito?**

Sim, pois imediatamente o aplicativo vai ou não mandar mensagem ao usuário.

Observações:

1. A cada ação responder as questões e, caso encontre algum problema, lembre-se de indicar a classificação de gravidade: **ruído**, **obstáculo**, **barreira** e, indicar possíveis soluções.
2. Para ilustrar o problema, adicione imagens.

**Ação 2:** Clicar na barra de Busca na parte superior da tela



Responder:

**1. Estará o usuário tentando atingir o objetivo correto?**

Sim, pois no momento em que ele enxergar a barra de pesquisa, terá o intuito de pesquisar seu produto.

**2. O usuário perceberá que a ação correta está disponível?**

Sim, pois está bem visível, bem no topo da tela, onde o usuário geralmente visualiza primeiro.

**3. O usuário associará a ação correta com o objetivo?**

Sim, pois naturalmente a barra de pesquisa ajudará o usuário a encontrar o que ele necessita.

**4. Se a ação é realizada, o usuário verá que progresso está sendo feito?**

Sim, pois assim que escrever o produto desejado e clicar no botão padrão de Enter, aparecerá as opções de produto.

*Observações:*

1. A cada ação responder as questões e, caso encontre algum problema, lembre-se de indicar a classificação de gravidade: **ruído**, **obstáculo**, **barreira** e, indicar possíveis soluções.
2. Para ilustrar o problema, adicione imagens.

**Ação 3: Clicar no Microondas da marca Consul desejado**



**Responder:**

**1. Estará o usuário tentando atingir o objetivo correto?**

Sim, pois as opções de produto estão bem claras e visíveis, com nome, preço, imagem, etc.

**2. O usuário perceberá que a ação correta está disponível?**

Sim, já que por padrão ao clicar no produto que deseja, ele vai para a página de compra daquele produto.

**3. O usuário associará a ação correta com o objetivo?**

Sim, porque para comprar o produto, ele deve clicar no que deseja.

**4. Se a ação é realizada, o usuário verá que progresso está sendo feito?**

Sim, pois ele será direcionado para a página de compra, com as características do produto.

#### **Ação 4: Escolher a voltagem do produto**



Responder:

**1. Estará o usuário tentando atingir o objetivo correto?**

Sim, pois está bem visível os botões de voltagens disponíveis.

**2. O usuário perceberá que a ação correta está disponível?**

Sim, pois assim que ele clicar na voltagem desejada, ela ficará em azul.

**3. O usuário associará a ação correta com o objetivo?**

Sim, pois é necessário escolher a voltagem correta para a sua casa.

**4. Se a ação é realizada, o usuário verá que progresso está sendo feito?**

Sim, já que após isso ele poderá efetuar a compra.

#### **Ação 5: Clicar no botão Comprar agora**



Responder:

- 1. Estará o usuário tentando atingir o objetivo correto?**  
Sim, já que o botão está bem claro e visível, e o usuário já colocou as características do produto.
- 2. O usuário perceberá que a ação correta está disponível?**  
Sim, pois ela está bem visível, com uma cor que se destaca.
- 3. O usuário associará a ação correta com o objetivo?**  
Sim, pois o título do botão é auto explicativo.
- 4. Se a ação é realizada, o usuário verá que progresso está sendo feito?**  
Sim, já que quando ele clicar no botão será direcionado a finalização da compra.