

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL

SENAC

CURSO DE TECNOLOGIA EM ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE  
SISTEMAS

PROJETO INTEGRADOR: DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS  
ORIENTADO A DISPOSITIVOS MÓVEIS E BASEADOS NA WEB

Integrantes do grupo:

Ana Cariane De Oliveira Grion

Bruna Regina Fini

Filipe Lima Guedes Chagas

Julio Cesar Souza Da Rocha Filho

Luisa Mariana Santos E Souza

Valeria Oliveira Silva

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL  
SENAC

CURSO DE TECNOLOGIA EM ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE  
SISTEMAS

PROJETO INTEGRADOR: DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS  
ORIENTADO A DISPOSITIVOS MÓVEIS E BASEADOS NA WEB

Professor: Enoque Felipe dos Santos Leal

Integrantes do grupo:

Ana Cariane De Oliveira Grion

Bruna Regina Fini

Filipe Lima Guedes Chagas

Julio Cesar Souza Da Rocha Filho

Luisa Mariana Santos E Souza

Valeria Oliveira Silva

## **Resumo**

Este trabalho apresenta o desenvolvimento conceitual, na forma de modelagem enxuta, do LudoLoca, um aplicativo web e mobile voltado para o aluguel peer-to-peer de jogos de tabuleiro, com foco em promover o uso compartilhado, facilitar o acesso a novos jogos e estimular a criação de uma comunidade de entusiastas. A proposta surge da observação de que muitos jogadores acumulam jogos pouco utilizados, enquanto outros enfrentam barreiras financeiras ou logísticas para experimentar novos títulos. O aplicativo busca atender a diferentes perfis de usuários — como famílias que valorizam o tempo de qualidade, entusiastas que desejam ampliar suas experiências lúdicas, e jogadores ocasionais que preferem não investir na compra de jogos — por meio de funcionalidades que possibilitam a negociação direta entre os usuários, o acesso a avaliações e reputações, e a criação de vínculos sociais. Com base na construção de personas (Victória e João Gabriel) e suas respectivas jornadas, o projeto identifica oportunidades de inovação social e econômica no segmento de jogos de mesa, promovendo uma economia circular, o reaproveitamento de recursos e o fortalecimento de comunidades locais.

**Palavras-chave:** jogos de tabuleiro, economia circular, aluguel peer-to-peer, comunidades de interesse, experiência do usuário.

## **Sumário**

1.	Visão do produto	2
2.	Personas	3
2.1.	Victória	3
2.2.	João Gabriel	4
3.	Jornada do Usuário	5
3.1.	Jornada da Persona Victória	5
3.2.	Jornada da persona João Gabriel	6
3.3.	Fluxo da jornada do usuário padrão	7
4.	Conclusão	7
4.1.	Potencial de impacto social e econômico	7
4.2.	Próximos passos para validação da solução	8
	Bibliografia	9

## 1. Visão do produto

Muitos jogadores de jogos de mesa possuem uma extensa coleção de jogos que acabam não sendo utilizados com frequência, seja por falta de afinidade com o jogo já adquirido e abandonado, ou por falta de oportunidade de usufruto. Muitos se queixam do valor elevado para adquirir novos jogos e da dificuldade em encontrar jogos disponíveis para aluguel por um período maior de tempo. Alguns destes jogadores são entusiastas de jogos de mesa, que estão em busca de novas experiências, novos jogos ou novas comunidades. Outro perfil de jogadores é o das famílias e grupos de amigos, que costumam buscar atividades diversas para socializar e que valorizam os jogos de mesa como um excelente meio de diversão. A esses grupos somam-se os jogadores ocasionais, que preferem não investir na compra de jogos, tendo acesso a jogos conforme a sua demanda esporádica.

O nosso aplicativo surge como uma maneira simples e direta de aproximar esses perfis de jogadores, facilitando a reutilização dos jogos e o acesso dos interessados a uma comunidade de interesses compartilhados. O aplicativo LudoLoca traz os benefícios de intermediar a conexão destes grupos através do interesse mútuo, fomentar uma economia circular, facilitar o acesso a uma ampla variedade de jogos, promover o acesso à comunidade e evitar o desperdício e a subutilização dos jogos físicos. Nosso diferencial é a possibilidade de negociação direta entre as partes interessadas, o estabelecimento de um ranking de reputação dos usuários e o acesso a diferentes opiniões de outros jogadores a respeito dos jogos.

## 2. Personas

### 2.1. Victória



Victória tem 36 anos, é casada, mãe de Lara (cinco anos) e de Joaquim (9 anos). Ela mora em Aracaju, SE, é formada em administração de empresas e trabalha em uma corretora de imóveis. Por passar a maior parte do dia no trabalho, ela valoriza ao máximo o tempo de qualidade que pode ter com seus filhos e marido. Geralmente aproveita o horário da noite ou os finais de semana para jogar com a sua família. Nos finais de semana ela e o marido, quando possível, tentam integrar nas sessões de jogos os seus amigos e seus filhos, utilizando jogos que possam ser aproveitados por crianças e adultos.

Ela sente que, por ter pouco tempo disponível, uma atividade que envolva a todos fortalece os vínculos familiares e permite momentos de diversão. Percebe que os jogos que eles possuem já não são mais aproveitados. Gostaria de testar jogos diferentes e já identificou algumas lojas de aluguel, mas achou caro e com prazos curtos para devolução. Ela imaginou que seria ótimo se existisse um site ou aplicativo de aluguel de jogos, em que ela pudesse visualizar a opinião de outras pessoas e negociar o tempo e o valor do aluguel de jogos diferentes, disponibilizados por outros jogadores, que como ela estão cansados dos jogos que possuem.

## 2.2. João Gabriel



João Gabriel tem 23 anos, é solteiro e mora com os pais em São Paulo. Atua como ilustrador autônomo, divulgando seus trabalhos em redes sociais e canais especializados. Apaixonado por animes, jogos online e jogos de tabuleiro, ele costuma reunir os amigos em casa ou ir até a casa deles para jogar. Às vezes, também frequentam juntos lojas especializadas em jogos de tabuleiro, principalmente quando querem experimentar títulos novos que ainda não possuem.

Apesar de gostar da diversidade de jogos oferecida por essas lojas, ele sente que sair com frequência para jogar nesses espaços pesa no bolso — especialmente por ser autônomo e nem sempre ter uma renda estável. Já realizou algumas trocas informais de jogos com colegas e amigos, o que ajudou a manter a rotina de diversão mais acessível. Essas trocas também o conectaram a pessoas novas, com quem criou vínculos justamente por compartilharem o mesmo interesse.

João acha que seria ótimo contar com um aplicativo ou portal onde ele pudesse alugar jogos de tabuleiro direto com outras pessoas, tanto para oferecer seus próprios jogos quanto para experimentar novos. Além de facilitar o acesso a diferentes títulos sem comprometer tanto o orçamento, ele também gostaria que a plataforma oferecesse

espaço para conversar, trocar experiências e conhecer outros jogadores — uma comunidade ativa e engajada que tornasse o hobby ainda mais rico e social.

### 3. Jornada do usuário

#### 3.1. Jornada da persona Victória

##### Cenário e expectativas

Victória é uma mãe ocupada que valoriza o tempo em família, percebe que os jogos de tabuleiro que possui já não são mais aproveitados e busca novas experiências para se divertir com sua família e amigos. Sua expectativa é encontrar uma plataforma online que permita alugar jogos de tabuleiro de forma acessível, com flexibilidade de prazos e valores, e que ofereça a opinião de outros usuários sobre os jogos.

**Oportunidade:** O LudoLoca oferece a Victória a oportunidade de transformar o tempo em família, proporcionando acesso fácil a uma vasta gama de jogos de tabuleiro, incentivando novas experiências e fortalecendo laços familiares sem o peso de aquisições caras ou aluguéis com prazos restritos.

**Fase 1:** Em busca de uma solução prática para alugar jogos de tabuleiro e renovar as experiências com sua família, Victória pesquisa por aplicativos de aluguel de jogos na internet. Movida pela curiosidade e esperança de encontrar algo acessível e variado, ela descobre o aplicativo LudoLoca, se interessa pela proposta e decide instalá-lo.

**Fase 2:** Ao acessar o LudoLoca, Victória realiza seu cadastro e começa a explorar o catálogo de jogos disponíveis. Utilizando filtros como idade, gênero e número de jogadores, ela busca opções que atendam ao perfil da família. Animada com a variedade e confiando nas avaliações de outros usuários, Victória encontra jogos que despertam seu interesse e que se encaixam perfeitamente em suas necessidades.

**Fase 3:** Victória entra em contato com o proprietário do jogo escolhido para negociar o valor e o tempo de aluguel. Após acertar os detalhes, ela finaliza a transação, combinando a entrega ou retirada do jogo e o pagamento. Satisfeita com a facilidade da

negociação direta, ela conclui o aluguel e fica ansiosa aguardando a chegada do jogo para curtir com a família.

### **3.2. Jornada da persona João Gabriel**

**Cenário e expectativas:** João Gabriel, um ilustrador autônomo apaixonado por jogos de tabuleiro, procura uma forma acessível de manter seu hobby sem comprometer o orçamento, além de se conectar com outros entusiastas. Sua expectativa é encontrar uma plataforma que facilite o aluguel e a oferta de jogos diretamente com outros usuários, de forma econômica, e que também funcione como uma comunidade para trocar experiências e fazer novas amizades.

**Oportunidade:** Para João Gabriel, o LudoLoca representa a chance de expandir seu hobby de forma econômica, conectando-o a uma comunidade vibrante de entusiastas de jogos de tabuleiro, onde pode alugar e disponibilizar jogos, trocar experiências e construir uma rede de contatos valiosa, enriquecendo sua paixão por jogos e sua vida social.

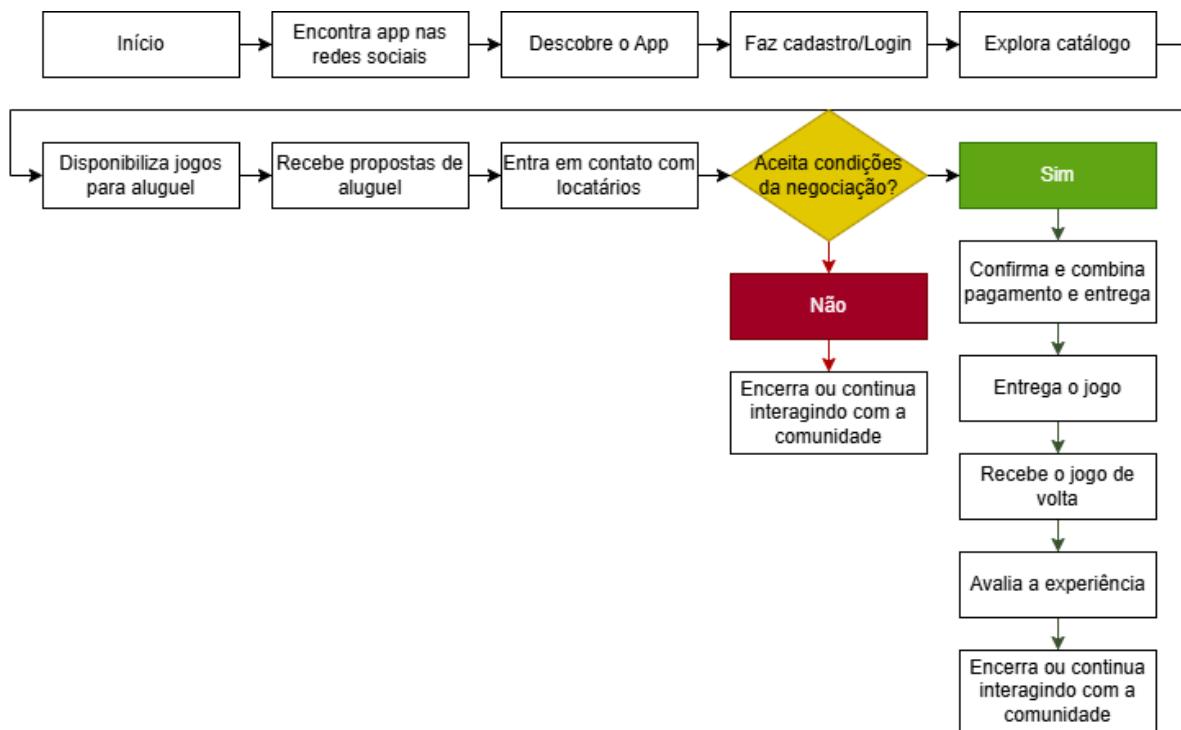
**Fase 1:** João Gabriel, em busca de uma forma mais acessível de alugar e trocar jogos de tabuleiro, encontra o LudoLoca ao pesquisar em fóruns e redes sociais. Empolgado com a ideia de poder alugar jogos e conhecer novas pessoas, ele se cadastrou na plataforma, criando sua conta e configurando seu perfil, com sentimentos de entusiasmo e curiosidade.

**Fase 2:** Após se cadastrar, João Gabriel explora o catálogo de jogos no LudoLoca e encontra novos títulos para alugar. Ele também disponibiliza seus próprios jogos para aluguel, definindo suas condições, e interage ativamente nos fóruns e grupos de discussão. Satisfeito com a troca de experiências, ele aluga seu primeiro jogo e começa a ter seus jogos alugados, sentindo-se cada vez mais engajado na comunidade.

**Fase 3:** À medida que realiza transações, João Gabriel avalia outros usuários e é avaliado por eles, contribuindo para a construção de sua reputação na plataforma. Ele continua participando da comunidade, organizando encontros e conhecendo novos jogadores. Orgulhoso da sua crescente reputação e das novas amizades, ele se torna um

membro ativo e bem avaliado, ampliando suas opções de jogos e sua rede de contatos no universo dos jogos de tabuleiro.

### 3.3. Fluxo da jornada do usuário padrão



## 4. Conclusão

### 4.1. Potencial de impacto social e econômico

O LudoLoca possui um significativo potencial de impacto tanto social quanto econômico. Do ponto de vista social, a proposta contribui para o fortalecimento de laços comunitários, ao facilitar a interação entre pessoas com interesses em comum por meio da troca e do aluguel de jogos de tabuleiro. A plataforma promove o acesso a experiências lúdicas diversas, que podem ser utilizadas como ferramentas de socialização, educação e convivência familiar. Além disso, oferece uma alternativa mais acessível e flexível ao modelo tradicional de aquisição de jogos, beneficiando especialmente públicos com menor disponibilidade financeira ou com uso esporádico.

No aspecto econômico, o LudoLoca incentiva a economia circular, estimulando a reutilização de jogos que, muitas vezes, ficam subutilizados. Com isso, os usuários podem monetizar seus próprios acervos, transformando gastos passados em pequenas fontes de renda complementar. O modelo peer-to-peer reduz custos operacionais típicos de locadoras físicas e permite escalabilidade. Ao fomentar um mercado de trocas e alugueis descentralizado, o aplicativo também colabora para a sustentabilidade no consumo e reduz o desperdício de recursos materiais.

#### **4.2. Próximos passos para validação da solução**

A próxima etapa do projeto consiste na validação da proposta junto aos usuários potenciais. Para isso, será necessário conduzir uma série de ações estruturadas, que envolvem tanto a coleta de feedback qualitativo quanto testes práticos de usabilidade e interesse. Inicialmente, será elaborado um protótipo navegável da interface do aplicativo, com base nas jornadas descritas para as personas. Esse protótipo será apresentado a um grupo representativo de usuários, por meio de entrevistas guiadas e testes de navegação, a fim de avaliar sua aderência às necessidades reais do público.

Além disso, será realizado um levantamento mais amplo de dados por meio de formulários online, com o objetivo de entender o grau de interesse da comunidade em participar de uma plataforma com esse perfil, as barreiras percebidas e as expectativas sobre funcionalidades. A partir dessa fase de validação, será possível ajustar a proposta de valor, refinar os requisitos e planejar o desenvolvimento técnico da solução com maior segurança, aumentando as chances de aceitação do produto no mercado.

## Bibliografia

SENAC, Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial. Material de Apoio - Visão Produto / Personas. São Paulo, 2025.

SENAC, Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial. Material de Apoio - Jornada Usuário. São Paulo, 2025.

PRUITT, John; ADLIN, Tamara. **The persona lifecycle: keeping people in mind throughout product design**. Elsevier, 2010.

COOPER, Alan et al. **About face: the essentials of interaction design**. John Wiley & Sons, 2014.

FREITAS, Julio Cesar. **Design Thinking e Inovação**. São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2024