

Pós-Graduação em Experiência do Usuário e Interação Humano-Computador

Aplicativo para compra e venda de ingressos entre usuários

Henrique Coimbra dos Santos

MVP

Rio de Janeiro

Julho de 2023

Sobre o projeto

Nesse projeto, o sistema de compra e venda de ingressos funcionará como um sistema de uma empresa fictícia que atua vendendo os ingressos para algumas turnês no Brasil. A limitação do escopo do projeto se dá ao fato de no Brasil existirem diversas empresas que vendem ingressos com diferentes modos de operação, sendo assim muito complexo agregar os ingressos de várias empresas diferentes na mesma plataforma para o processo de desativar um ingresso e designar um novo portador.

Em shows mais disputados, os ingressos se esgotam rapidamente nas bilheterias oficiais, sendo que alguns encerram suas vendas em questão de poucos minutos.

Esses serviços, no entanto, normalmente não permitem que os fãs desistentes possam vender seus ingressos para outros fãs que desejam ir de maneira segura. E o mesmo acontece com os interessados em comprar de terceiros, onde os fãs se arriscam a comprar de cambistas e desconhecidos na internet. Com isso, muitos golpistas e pessoas mal-intencionadas se aproveitam da situação, aplicando fraudes ou cobrando preços exorbitantes.

Por mais que as distribuidoras de ingressos não indiquem a prática de compra e venda dos ingressos por terceiros, é inegável que ela ocorra. E é importante que se busquem meios legais e seguros para que os frequentadores de shows e festivais tenham a oportunidade de ir em seus eventos.

Esse projeto usará como base os cenários e personas criados a partir das entrevistas com usuários da disciplina anterior. Nas entrevistas, os participantes relataram suas insatisfações com o modo que ocorre a venda dos ingressos nas bilheterias e as dificuldades para comprar quando os ingressos estão esgotados.

Na disciplina anterior, alguns entrevistados relataram que já desistiram de ir a shows por medo de comprar com desconhecidos ou cambistas, enquanto outros comentaram que preferiram perder o dinheiro do que tentar vender os ingressos quando estavam impedidos de ir.

Sobre o aplicativo:

O aplicativo mobile tem como proposta garantir que os usuários possam comprar e vender seus ingressos com segurança e preços justos.

Um usuário do aplicativo poderá comprar seus ingressos na bilheteria virtual assim como o habitual, porém, com o diferencial de que caso os ingressos estiverem esgotados, ele poderá recorrer a comprar os ingressos que outros fãs estão ofertando no aplicativo.

E da mesma maneira, um usuário que comprou e não poderá comparecer em um show poderá vender diretamente seus ingressos dentro da plataforma, sem precisar anunciar em redes sociais ou tentar negociar com desconhecidos na internet.

Para essa função acontecer, um usuário que vende seu ingresso deverá escanear o *QR code* do seu ingresso usando a câmera do celular (em um procedimento similar a validação na entrada dos shows), preencher os dados e ofertar no *marketplace*. Quando um fã interessado adquire o ingresso, é feito o processo de anular o ingresso antigo e criar um novo ingresso com os dados do novo comprador.

Cenários e Personas

Os cenários e personas abaixo são os mesmos utilizados na primeira disciplina.



Mariana é uma estudante de licenciatura de 26 anos, e mora no Rio de Janeiro. Ela é uma pessoa antenada nas redes sociais e sempre fica animada com novos anúncios de shows e festivais do seu interesse. Ela gosta muito de ir a festivais com seus amigos e valoriza muito essa interação social. Para ela, os artistas tem prioridade em relação ao preço do ingresso, e está sempre disposta a ser uma das primeiras a comprar. Mariana está sempre disposta a conhecer novos artistas e prestigiar os shows dos artistas que ela já gosta.

Como alguns shows e festivais estão muito concorridos, Mariana é do tipo que garante seu ingresso e depois descobre como irá fazer, e tem como objetivo participar dos eventos que deseja. Mariana tem ensino superior completo, mas por estar cursando licenciatura, ela obtém o benefício da meia-entrada nos shows.

Uma frustração de Mariana é saber que nem sempre ela vai conseguir os ingressos da maneira que deseja, tendo que possivelmente recorrer para comprar com terceiros. Ela tem um certo receio de comprar ingressos de outras

pessoas, mas isso não impede que procure por ingressos com amigos e conhecidos.

Com isso, Mariana tem como objetivo principal participar dos shows e festivais desejados obtendo os setores desejados e obtendo os ingressos da categoria desejada (meia-entrada). Além disso, como Mariana é entusiasta de comprar os ingressos no começo das vendas, quer ter a possibilidade de vender seus ingressos com segurança caso por algum motivo desista de comparecer.

Cenário 1 de Mariana:

Mariana (1) acordou cedo para entrar na fila virtual para comprar ingressos para um festival recém anunciado. Após criar seu cadastro, Mariana espera impacientemente na fila virtual por uma hora, até chegar a sua vez de comprar os ingressos.

Ao ser liberada pelo sistema, Mariana busca comprar o ingresso para o dia do festival que combinaram suas amigas combinaram de ir. Entrando na plataforma, ela descobre que todos os ingressos desse dia já estavam esgotados. Assim, frustrada com o ocorrido e por desencontrar com seus amigos, Mariana desiste de comprar na fila virtual.

Cenário 2 de Mariana:

Mariana e sua melhor amiga, ao saber pelas redes sociais que um novo festival seria anunciado em São Paulo e que alguns artistas que elas estão interessadas estariam presentes no evento, Mariana e sua melhor amiga compraram juntas ingressos. Porém, assim como normalmente acontece em festivais, elas compram o ingresso antecipado para o festival que aconteceria seis meses depois. Ambas se planejam, compram as passagens aéreas e planejam a estadia em uma casa alugada para o fim de semana por um aplicativo.

Na véspera da viagem, a amiga de Mariana subitamente avisa que teve um imprevisto e diz que não poderá ir ao show com ela, precisando cancelar sua viagem e os demais eventos programados. Assim, Mariana terá que ir sozinha ao show e arcar com os custos da estadia em outra cidade. Triste com o ocorrido, mas tentando minimizar seu prejuízo, Mariana desiste de fazer a viagem, desiste de ir sozinha ao show e tenta repassar seu ingresso para algum conhecido.



Gabriel tem 28 anos, mora na cidade de Santos, em São Paulo e trabalha como suporte ao consumidor. Desde jovem, Gabriel está muito acostumado a ir em shows e festivais, já viu suas bandas favoritas algumas vezes e faz de tudo para ter a chance de ver mais uma vez seus artistas favoritos de perto. Gabriel também é um usuário muito conectado nas redes sociais, acompanhando seus artistas favoritos e com outros fãs por lá.

Enquanto Gabriel estava na faculdade, costumava ir em diversos shows por ter direito a meia-entrada nos eventos, mas depois de formado, precisa pagar o valor cheio do ingresso, por isso, opta por fazer pagamentos divididos. Ele sempre está disposto a ir a shows, mas a questão financeira o atrapalha.

Quando suas bandas favoritas vêm ao Brasil, Gabriel precisa se deslocar para a cidade de São Paulo para ir aos shows. Ele se sente muito bem ao ir em shows, onde pode encontrar outros fãs que dividem a mesma paixão.

Por estar acostumado com shows e fazer de tudo pelas bandas que gosta, quando necessário, procura por ingressos nas redes sociais e não tem problemas em comprar de outras pessoas se for para alcançar seus objetivos.

Gabriel tem como seu objetivo principal ver seus artistas favoritos e sente necessidade de poder apoiá-los indo nos shows. Como alguns ingressos de shows e festivais são extremamente concorridos e nem sempre permitem a opção de pagamentos parcelados, Gabriel quer poder comprar de terceiros sem ter que recorrer a cambistas que exploram e supervalorizam os preços dos ingressos.

Cenário 1 de Gabriel:

Gabriel soube pelas redes sociais que um de seus artistas favoritos irá tocar na sua cidade. Quando soube que a empresa responsável pela venda dos ingressos não permitia o parcelamento, optou por comprar mais tarde, quando tivesse com dinheiro sobrando. Ao procurar mais tarde os ingressos, descobre que já estavam esgotados por ser em uma casa de shows pequena. Com isso, ele procura outras pessoas na internet que estariam vendendo os ingressos, mas sem sucesso. Como último recurso, Gabriel imagina a possibilidade de haver pessoas que desistem na porta dos shows vendendo seus ingressos, e decide ir tentar sua sorte. Chegando no evento, descobre que só algumas das pessoas vendendo ingressos na porta do evento eram cambistas, e devido a urgência para entrar, pergunta o preço. Ao descobrir que os ingressos estavam sendo comercializados pelo valor três vezes maior do que o comercializado nas bilheterias, Gabriel desiste de comprar.

Cenário 2 de Gabriel:

Ao descobrir que um dos seus artistas favoritos participaria de um festival na cidade vizinha, Gabriel fica entusiasmado para ir ao evento, mas não encontra nenhum amigo que também vai. Na semana do evento, conversando com amigos, acabam falando sobre o assunto e fica sabendo que um dos seus amigos vai comparecer ao evento e é convidado para ir também. Como os ingressos já foram vendidos meses antes, Gabriel precisa recorrer a outras pessoas para adquirir um ingresso. Ele procura na internet e descobre um vendedor que estava oferecendo ingressos na rede social Twitter, e resolve entrar em contato. Ao falar com o vendedor, pergunta como faria para comprar os ingressos, e o vendedor diz que ele faria o pagamento e então enviaria o ingresso virtual. Gabriel, por ser experiente, procura as redes sociais do vendedor e pesquisa o nome dele na internet, sem obter muitos resultados. Então, Gabriel pede para o vendedor enviar sua identidade e fazer uma vídeo-chamada, onde prontamente nega. Logo, desconfiado, Gabriel acredita que seja um golpe e desiste de comprar com esse vendedor.

Objetivos

Objetivo I:

Comprar dentro do aplicativo um ingresso de um show que está esgotado na bilheteria oficial.

Contexto: O usuário não conseguiu comprar os ingressos no dia em que abriram as vendas e todos os ingressos disponíveis se esgotaram. Ao tentar comprar pelas redes sociais, se deparou com muita insegurança e preços exorbitantes. Na tentativa de ir ao evento de qualquer maneira, resolve tentar comprar o ingresso pelo aplicativo.

Objetivo II:

Colocar à venda um ingresso de um show dentro do marketplace do aplicativo.

Contexto: O usuário comprou os ingressos no dia em que as vendas foram liberadas, meses antes da data do evento. Um mês antes do show, descobre que não irá conseguir comparecer e resolve vender seu ingresso de maneira segura e menos trabalhosa possível. Com isso, para tentar recuperar o dinheiro investido no ingresso, oferece o ingresso na plataforma por um preço um pouco abaixo do comprado.

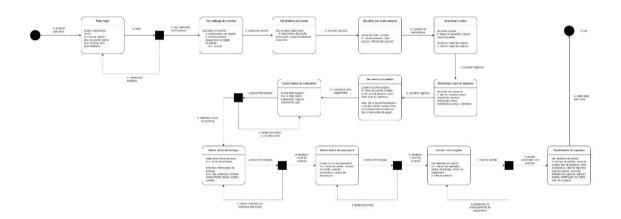
Modelo de Interação MoLIC

Os arquivos da MoLIC também estão disponíveis em maior resolução no Github com os respectivos nomes:

- a. MoLIC Henrique Compra.svg
- b. MoLIC Henrique Venda.svg

Objetivo I:

Comprar dentro do aplicativo um ingresso de um show que está esgotado na bilheteria oficial.



Descrição:

O usuário acessará a cena inicial e realiza o login, podendo assim, ver uma lista com os eventos localizados em sua cidade. Quando o usuário inicia uma nova conversa, selecionando um evento, será apresentado a ele uma lista como nome, descrição, localização e a disponibilidade de ingressos.

Quando o usuário decide comprar um ingresso, novamente será apresentado a ele as informações do evento, seguido das opções que poderá seguir para efetuar a compra, sendo a bilheteria oficial ou marketplace. Nesse caso, o usuário seguirá pelo marketplace.

Optando pelo marketplace, o usuário poderá escolher o setor que mais agrada, baseado no preço, disponibilidade e localização que serão apresentadas de acordo com os ingressos disponíveis. A partir dessa escolha, acessará a cena onde decide o tipo do seu ingresso.

Na cena de resumo do pedido, o designer apresenta as informações e o usuário tem a oportunidade de conferir mais uma vez se fez as escolhas corretas. Isso se dá para evitar e prevenir erros como usuários que não tem direito à meia-entrada escolham acidentalmente essa modalidade, por exemplo.

Prosseguindo para o pagamento, o usuário irá inserir suas informações e ocorre um processamento. Caso os dados sejam inválidos, o designer apresentará o erro para o usuário. No caso de dados válidos, o sistema apresenta um feedback positivo e segue para a próxima cena.

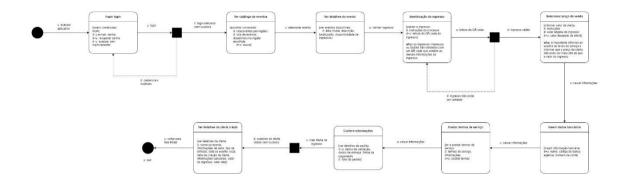
Nessa cena, o usuário irá inserir os dados de entrega, tendo um processamento para verificação dos dados. Assim como na cena anterior, o designer apresentará um erro para o usuário caso os dados sejam inválidos e salva com sucesso se válidos. E o mesmo ocorre com a cena seguinte, definindo os dados de pagamento.

Na cena de conferir informações, o usuário terá a sua última oportunidade de conferir um resumo de todos os dados informados nos diálogos anteriores. Quando o usuário opta por finalizar o pedido, é feito o último processamento, onde é efetuada a compra a partir dos dados bancários informados. Caso o pagamento seja processado com sucesso, avançará para receber o ingresso, caso contrário, o sistema o informa do erro e retorna a cena anterior.

Na última cena, o usuário é apresentado a todos os detalhes do pedido, como o número do pedido, nome do evento, setor, tipo de ingresso, data e informações de pagamento. A partir dessa cena, pode retornar a tela inicial e encerrar.

Objetivo II:

Colocar à venda um ingresso de um show dentro do marketplace do aplicativo.



Descrição:

O usuário acessará a cena inicial e realiza o login, podendo assim, ver uma lista com os eventos localizados em sua cidade. Quando o usuário inicia uma nova conversa, selecionando um evento, será apresentado a ele uma lista como nome, descrição, localização e a disponibilidade de ingressos.

Ao iniciar o assunto sobre vender o ingresso, o usuário irá até a cena de identificação, e é apresentado às instruções. Ao fazer a leitura do QR code, é feito um processamento que decide se o QR code é válido ou não. Caso seja inválido, o usuário será apresentado a um erro e é convidado a tentar novamente. Caso seja válido, avançará até a próxima cena após ver o feedback positivo.

A etapa de validação do QR code é muito importante, já que cada ingresso vem com um código único que é validado, contendo todas as informações necessárias para o acesso ao evento no setor escolhido.

Na cena de selecionar o preço de venda, apresentaremos ao usuário as informações necessárias para guiar o usuário sobre as condições do sistema. E em seguida nesse mesmo diálogo ele informará o valor desejado baseado nessas informações.

Na cena seguinte, o usuário informará todos os dados bancários necessários para receber o valor desejado inserido na cena anterior, como nome, código do banco, agência e número da conta. Ao salvar as informações e prosseguir para a próxima cena, será mostrado ao usuário os termos de serviço, e caso aceite, o usuário poderá ir para a cena de conferir as informações.

Nessa cena, ele poderá voltar para editar alguma informação das cenas anterior, caso necessário. Também será apresentado a ele um resumo do que foi feito.

No próximo diálogo, o usuário irá criar sua oferta do ingresso e essas informações serão levadas ao sistema, que irá devolver o feedback dizendo que

o cadastro da oferta foi feito. Após isso, em uma última cena, o usuário poderá conferir os detalhes da cena, como o nome, informações e suas informações bancárias.

O usuário pode encerrar o fluxo e voltar para a tela inicial em seguida.

User Interface

Link do arquivo (com páginas):

https://www.figma.com/file/4q3y1vml07IgZeyPw5dd9P/MVP---PUC-Rio---Henrique-Coimbra---Sprint-II?type=design&nodeid=16%3A83&mode=design&t=GKfvPePKz7ImFZfp-1

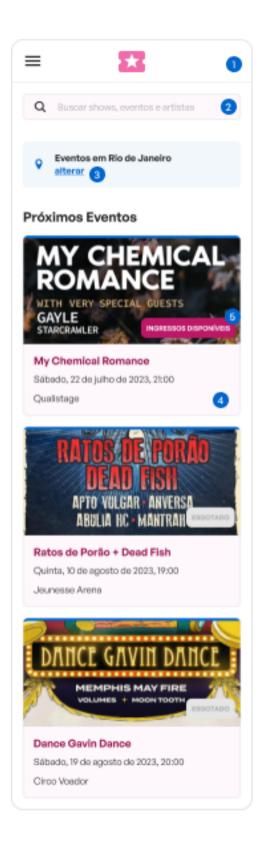
Link do protótipo navegável:

https://www.figma.com/proto/4q3y1vml07IgZeyPw5dd9P/MVP---PUC-Rio---Henrique-Coimbra---Sprint-II?type=design&node-id=173-7062&t=5oGM2jdyy1mu1xqA-1&scaling=scale-down&pageid=173%3A6301&starting-point-node-id=173%3A7062&mode=design

O arquivo .fig está disponível no Github como:

MVP - PUC-Rio - Henrique Coimbra - Sprint II.fig

Home



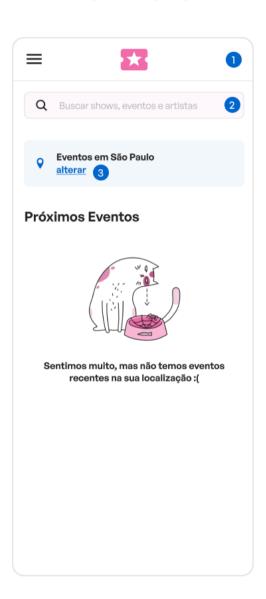


Diálogo para mudança de localização





Home / Empty State



Componentes 1 Top app bar 2 Barra de pesquisa Botão de linha (alterar localização

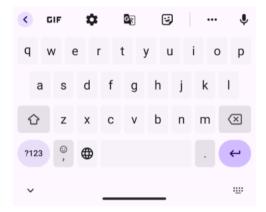
Essa tela ocorrerá quando não há eventos marcados para a localização selecionada

Home / Barra de pesquisa





Ao tocar na barra de pesquisa, o teclado deverá surgir a partir da parte inferior do dispositivo



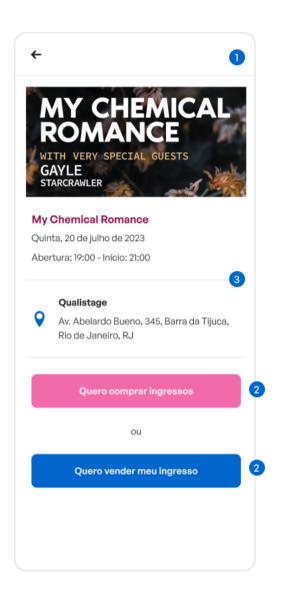
Detalhes do evento



Componentes

- 1 Top app bar
- 2 Botão (filled)
- 3 Divider

Comprar ou vender ingresso

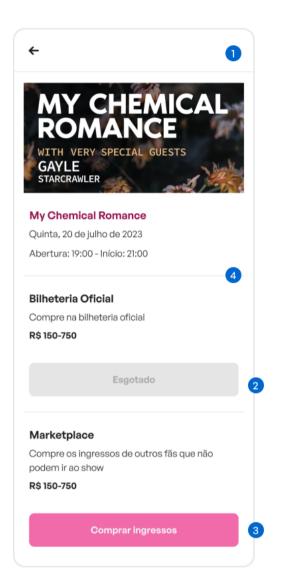


Componentes

- 1 Top app bar
- 2 Botões (filled)
- 3 Divider

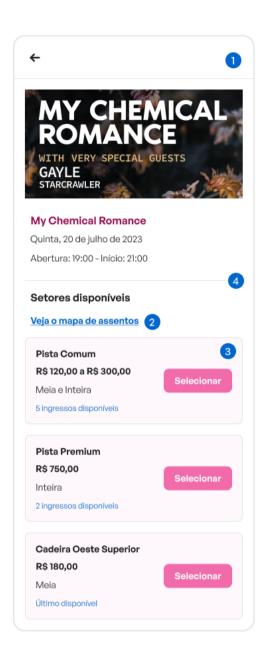
Os botões tem a mesma importância na página (duas ações principais: comprar e vender), por isso, ambos foram representados como botões filled

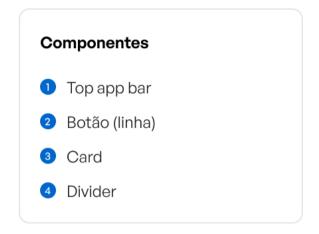
Selecionar forma de compra



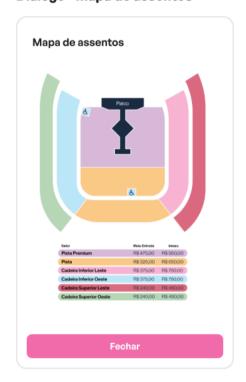
Componentes 1 Top app bar 2 Botão (disabled) 3 Botão (filled) 4 Divider

Setores disponíveis



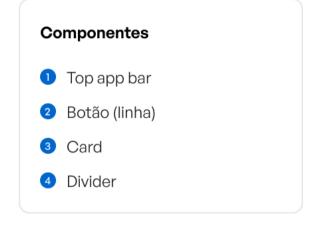


Diálogo - Mapa de assentos



Tipos de ingresso disponíveis





Diálogo - Mapa de assentos

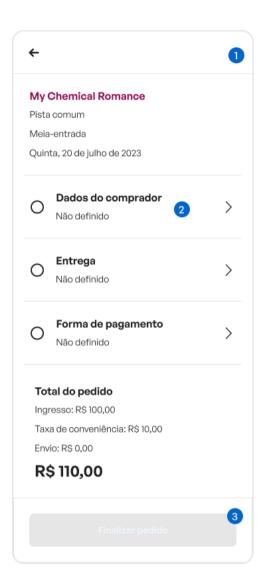


Resumo do pedido



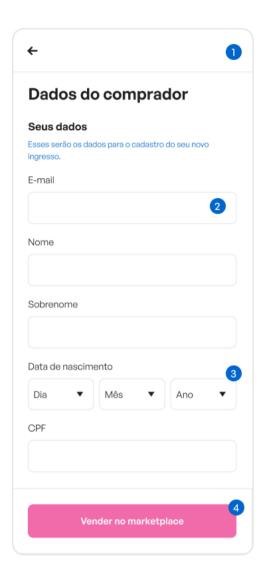
Componentes1 Top app bar2 Botão (filled)3 Divider

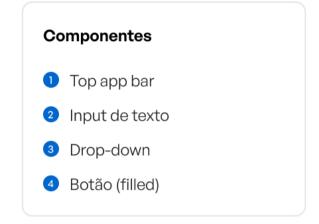
Informações



Componentes1 Top app bar2 Tabs (vertical)3 Botão (disabled)

Dados do comprador





Entrega



Componentes 1 Top app bar 2 Radio Button 3 Input de texto 4 Botão (filled) 5 Divider

Pagamento

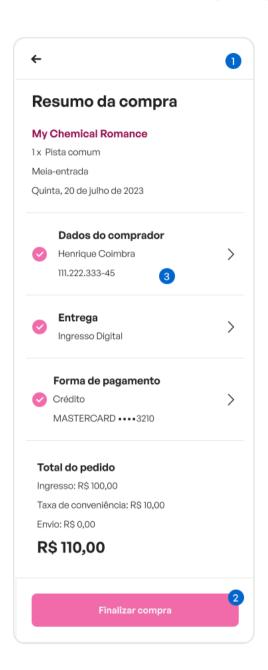




Diálogo - Onde localizar o código de segurança



Resumo da compra (completo)

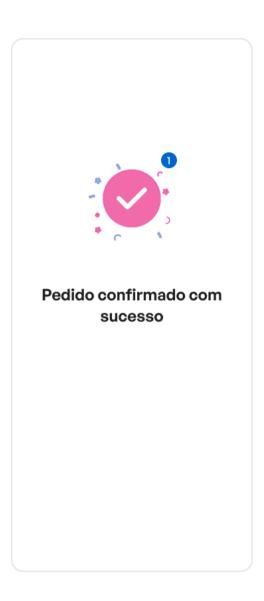




Nessa tela, ao ter as informações preenchidas corretamente, o componente dá ao usuário um indicador visual que aquele passo está completo



Feedback visual



Componentes



1 Animação

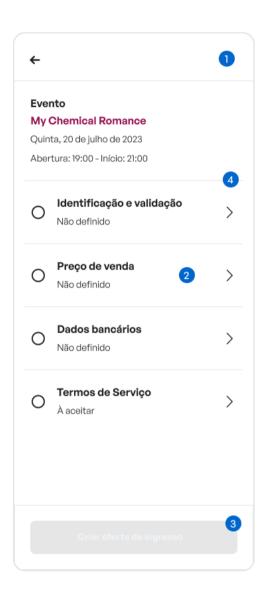
Mesmo não sendo um componente como os anteriores, essa tela foi incluída para mostrar a animação como forma de feedback para o usuário

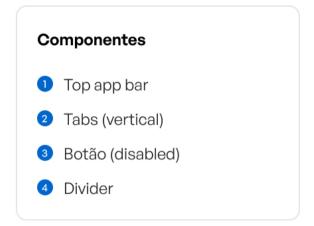
Resumo do pedido



Componentes 1 Botão (filled) - ação principal 2 Botão (outlined) - ação sec. 3 Divider 4 Top app bar

Criar oferta de ingresso





Identificação e validação



Componentes

- 1 Top app bar
- 2 Botão (filled)

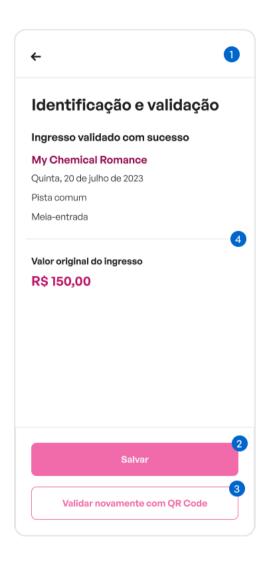
Leitor de QR Code

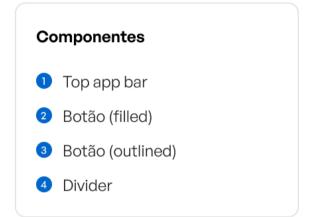


Interações

Abrir a câmera do dispositivo

Identificação e validação (sucesso)



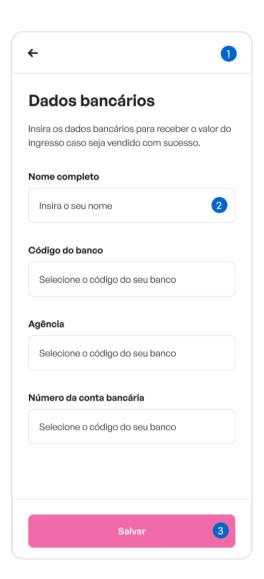


Selecionar preço de venda



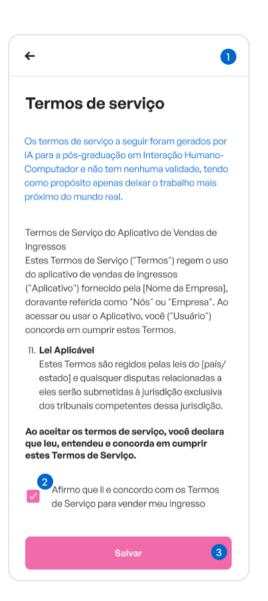


Inserir dados bancários



Componentes 1 Top app bar 2 Input de texto 3 Botão (filled)

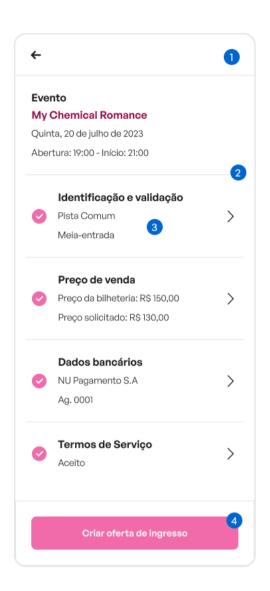
Termos de serviço

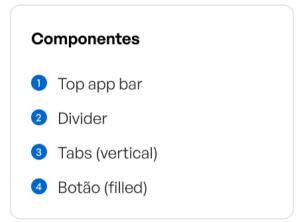


tela reduzida

Componentes 1 Top app bar 2 Checkbox 3 Botão (filled) Interações & gestos 1 Scroll

Criar oferta de ingresso (completo)





Oferta criada com sucesso



Componentes



1 Animação

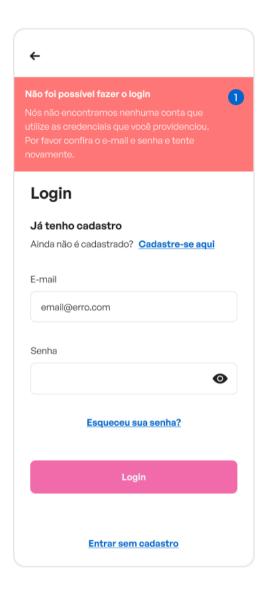
Mesmo não sendo um componente como os anteriores, essa tela foi incluída para mostrar a animação como forma de feedback para o usuário

Resumo da oferta



Componentes 1 Top app bar 2 Divider 3 Botão (filled)

Mensagem de erro - login



Feedback de errosMensagem de erro

Mensagem de erro - entrega



Feedback de erros

Mudança de estado do

- o estado de erro
- 2 Mensagem de erro no input

Mensagem de erro - pagamento

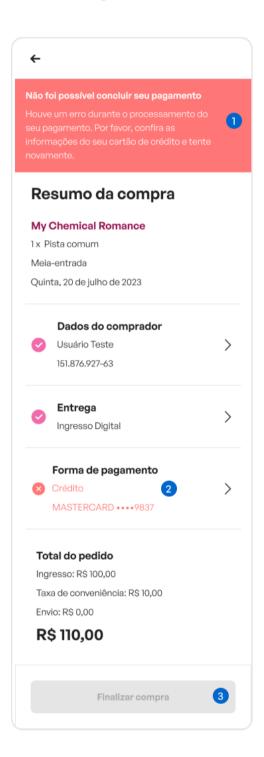


Feedback de erros

Mudança de estado docomponente (text input) para o estado de erro

2 Mensagem de erro no input

Mensagem de erro - resumo



Feedback de erros Mensagem de erro Feedback visual mostrando o tab com problemas Botão desabilitado até a resolução dos problemas

Mensagem de erro - processamento do pagamento



Feedback de erros

Mensagem de erro

Mensagem de erro - validação QR code



Identificação e validação



Não foi possível validar o seu ingresso

Siga os passos abaixo para validação e identificação do seu ingresso:

- 1. Separe seu ingresso impresso ou abra-o no seu computador.
- 2. Certifique-se que o ambiente está bem iluminado e que você pode usar a câmera do
- 3. Aponte seu celular para o QR Code após pressionar o botão abaixo.

Feedback de erros



Mensagem de erro