

Diseño de la app de VARLi

Joaquín Martínez

Resumen del proyecto



El producto:

VARLi es una aplicación diseñada pensando en las personas que no saben o como vender su arte a travez de internet, la aplicación brinda soluciones para que usuario se sienta lo mas comodo.



Duración del proyecto:

diciembre de 2022 a enero de 2022.

Resumen del proyecto



El problema:

Las personas no tiene los conocimeintos ni los contactos para vender su arte.



El objetivo:

Diseña una aplicación que les brinde una solucion para poder vender su arte sin muchos tapujos.

Resumen del proyecto



Mi rol:

Diseñador de UX a cargo de crear una aplicación para la app MARLi desde la concepción hasta la entrega.



Responsabilidades:

Realización de entrevistas, esquemas en papel y digitales, creación de prototipos de baja y alta fidelidad, realización de estudios de facilidad de uso, accesibilidad e iteración de diseños.

Entender al usuario

- Investigación de usuarios
- Personas
- Planteamientos del problema
- Mapas de recorrido del usuario

Investigación sobre los usuarios: resumen



Realicé entrevistas y creé mapas de empatía para entender a los usuarios para quienes diseño, así como sus necesidades. Un grupo de usuarios primario identificado a través de la investigación fueron los adultos trabajadores que no tienen tiempo para cocinar.

Este grupo de usuarios confirmó las suposiciones iniciales sobre los clientes deMARLi, pero la investigación también reveló que la gente no confiaba en la validez del arte y las subastas.

Los usuarios también tenían otros problemas, como obligaciones, intereses o desafíos que hacían que fuera difícil publicar su arte.

Investigación sobre los usuarios: puntos débiles

1

Tiempo

Los adultos que trabajan están demasiado ocupados para tiempo y dedicación para ofertar su arte.

2

Accesibilidad

Las plataformas para pedir subastar no son muy accesible

3

IA

La tecnología de hoy en día permite generar arte sin mucha dedicación.

Persona: Ying

Planteamiento del problema:

Nate es un apasionado por el arte pero no ha tenido la suerte de darse a conocer a través de sus contactos



Nate Gonzalo Gonzales

Edad: 35.

Educación: Bachiller.

Ciudad natal: Medellín.

Familia: Padre soltero.

Ocupación: Albañil.

"POR MAS TOPES QUE ALLA EN EL CAMINO LA META ES EL FINAL"

Objetivos

- Lograr hacerse conocer.
- Empezar a tener ingresos extras.
- Poder aprender más de arte.

Frustraciones

- No tener mucho conocimiento de internet.
- No contar con mucho tiempo debido al trabajo.
- No saber manejar el dinero virtual.

Nate es un empleado de construcción el cual desde joven siempre ha sido apasionado por el arte y le gusta expresarse a través de él, pero por razones al azar no ha tenido éxito en el mundo del arte.

Persona: Nate

Objetivo: Realizar un oferta a un producto.

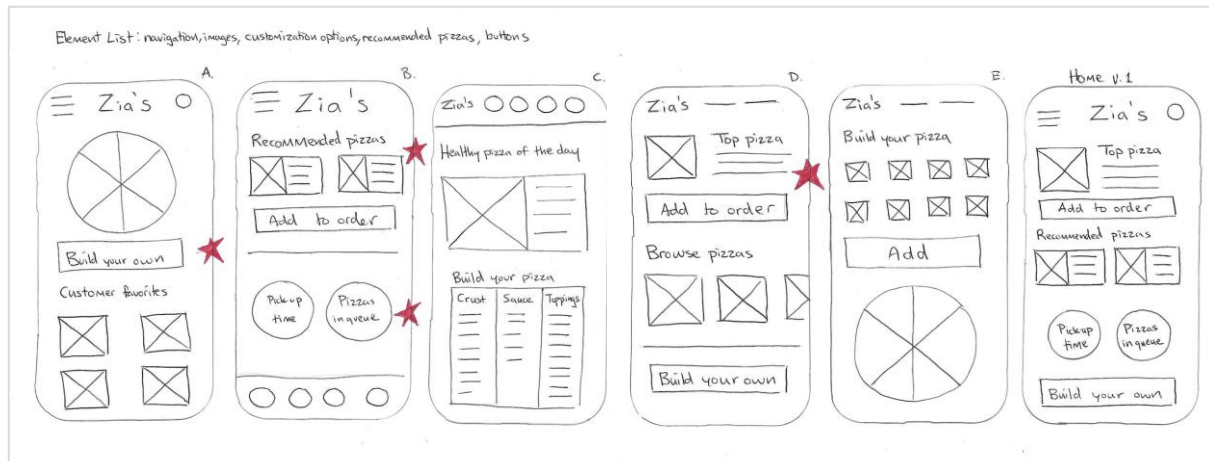
Mapa de recorrido del u

Crear un mapa de recorrido
del usuario de Ying reveló
lo útil que sería
para los usuarios tener
acceso a una app dedicada
de Zia's Pizza.

ACCIÓN	Ir al sitio web	Verificar las subastas	Seleccionar un producto	Empezar a verlo	Hacer una oferta.
LISTA DE TAREAS	Tareas 1. iniciar sesión. 2.verificar promociones. 3.Ir al perfil.	Tareas 1.Verificar si hay subastas nuevas. 2.Verificar el tiempo de la subasta. 3.Elegirla subasta que le interese.	Tareas 1. Elegir un producto de la subasta. 2.Verificar las fotos . 3.Ver el estado.	Tareas 1.Tomar notas del producto. 2.Verificar el precio iniciar. 3.Tratar de buscar el producto en otra parte.	Tareas 1.Verificar el tiempo para ofertar. 2.Ofrecer una oferta. 3.Confirmar los datos y la oferta.
ADJETIVO DE SENTIMIENTO	Emocionado al ver que cada cierto tiempo puede pescar una promocion.	Un poco abrumado al ver tanto contenido pero satisfecho al saber las ofertas que hay.	3.Feliz por tener la opcion de elegir y buscar productos similares .	4.Inquieto por poner en sus manos el producto.	5.Feliz que las opciones de ayuda con para la compra y poder avanzar sin muchos problemas.
OPORTUNIDADES DE MEJORA		Poder tener una opción para recordar las ofertas marcados como un recordatorios.	Poder realizar una evaluacion concreta de un producto .		Agregar una funcion de alerta cuando responden los comentarios dejados por el usuario.

Esquemas de página en papel

Poder tener un esquema inicial me da la opción de verificar que es lo que no cuadra con el usuario y que no le daría muchas ventajas solo por verse bonito.



Se utilizaron estrellas para marcar los elementos de cada boceto que se usarían en los primeros esquemas de página digitales.

Esquemas de página digitales

A medida que la fase inicial del diseño continuaba, me aseguré de realizar los diseños de las pantallas según los comentarios y los resultados de la investigación de usuarios.

Esta la opción para la creación de una cuenta nueva y así poder acceder a todas las funciones de la app.

The wireframe shows a digital page layout. At the top is a grey header bar with the text 'REPÚBLICA DE VANUATU EN OFERTA'. Below the header is a navigation bar with a logo on the left and four links: 'OFERTAS DEL DIA', 'GALERIA DE ARTE', 'ACERCA DE', and 'COLOCAR OFERTA'. The 'COLOCAR OFERTA' link is highlighted with a green rounded rectangle. An orange arrow points from this link to a text box on the right. Below the navigation bar is a large white area with the heading 'Iniciar Sesión.' followed by two input fields labeled 'Email address' and 'Password', and a dark blue 'Ingresar' button. At the bottom of this section is a link that reads 'Eres nuevo en VARU? [Crear cuenta](#)'. An orange arrow points from the text 'Esta la opción para la creación de una cuenta nueva...' to this 'Crear cuenta' link.

Este link permite ver varias ofertas publicas de la app sin iniciar sesion.

Esquemas de página digitales

Cuando se quiere realizar una publicación hay que etiquetarla correctamente para que la clasificación de cada objeto se la mas adecuada.

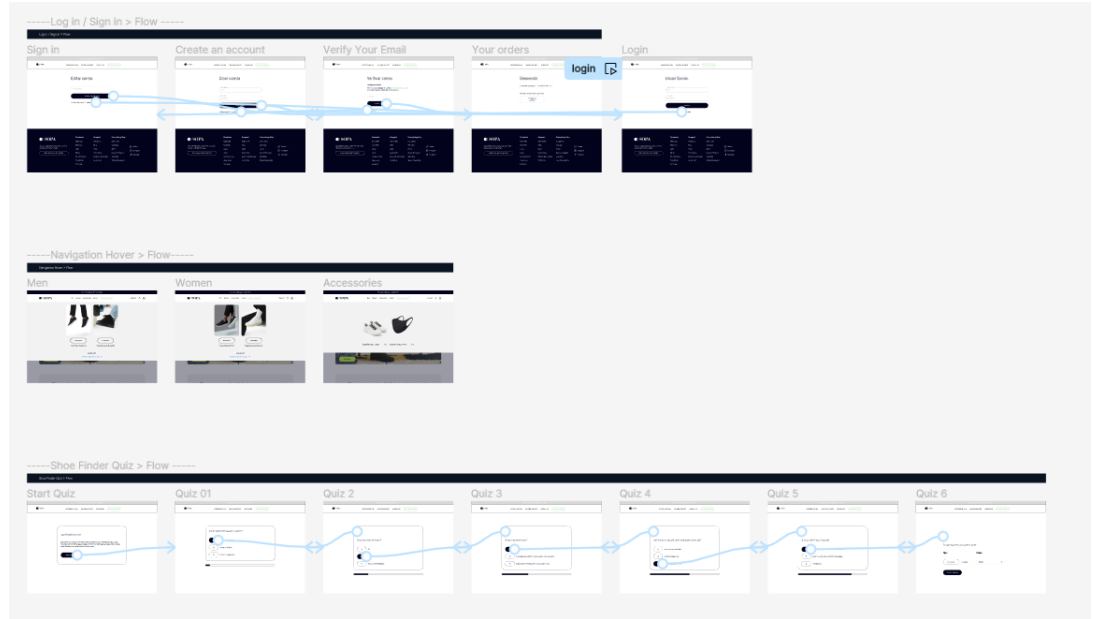
Formulario de varias preguntas para poder etiquetar un producto.

The image shows a digital interface for an art gallery. At the top, there is a navigation bar with the text "REPÚBLICA DE VAN DOOM EN OFERTA" on the left and a "COLOCAR OFERTA" button on the right. Below the navigation bar, there is a header with the text "VARLI" and a list of links: "OFERTAS DEL DIA", "GALERIA DE ARTE", "ACERCA DE", and "COLOCAR OFERTA". The main content area displays a form titled "De que esta hecha la obra?". The form has three radio button options: "A Tipo pintura.", "B Material reciclado(Plastilina, arcilla, metales, etc.)", and "C Material Robusto(Granito, piedra, yeso, etc.)". The form is enclosed in a rounded rectangle with a black border. An orange arrow points from the text "Formulario de varias preguntas para poder etiquetar un producto." to the form.

Prototipo de baja fidelidad

Usando el conjunto completo de esquemas de página digitales, creé un prototipo de baja fidelidad. El flujo de usuario principal que crear una cuenta y etiquetar el producto, por lo que el prototipo podría usarse en un estudio de facilidad de uso.

[Baja de fidelidad](#)



Estudio de facilidad de uso: hallazgos

Realicé dos rondas de estudios de facilidad de uso. Los hallazgos del primer estudio ayudaron a guiar los diseños para convertirlos de esquemas de página en maquetas. El segundo estudio utilizó un prototipo de alta fidelidad y reveló qué aspectos de las maquetas necesitaban refinarse.

Hallazgos de la Ronda 1

- 1 Los usuarios quieren poder clasificar las subastas.
- 2 Los usuarios quieren más opciones de personalización
- 3 Los usuarios quieren una opción de entrega

Hallazgos de la Ronda 2

- 1 El proceso de pago tiene demasiados pasos innecesarios
- 2 La función <<Añadir Oferta>> es confusa

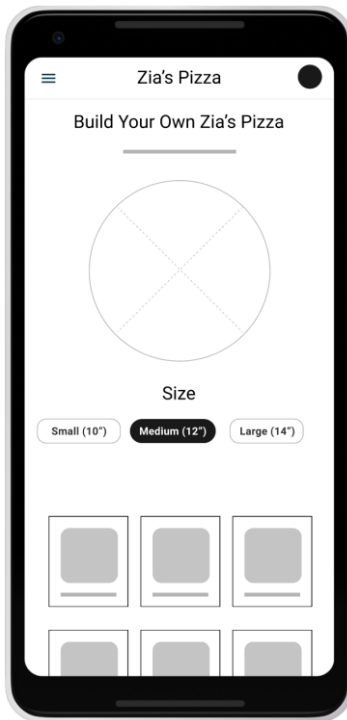
Perfeccionamiento del diseño

- Maquetas
- Prototipo de alta fidelidad
- Accesibilidad

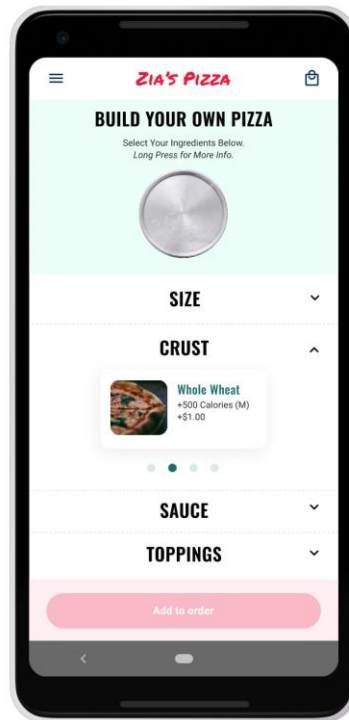
Maquetas

Los primeros diseños permitían cierto nivel de personalización, pero, después de los estudios de facilidad de uso, agregué otras opciones para **elegir la masa y la salsa de la pizza**. También modifiqué el diseño para que los usuarios **vean todas las opciones de personalización** cuando lleguen por primera vez a la pantalla.

Antes de los estudios de facilidad de uso



Después de los estudios de facilidad de uso

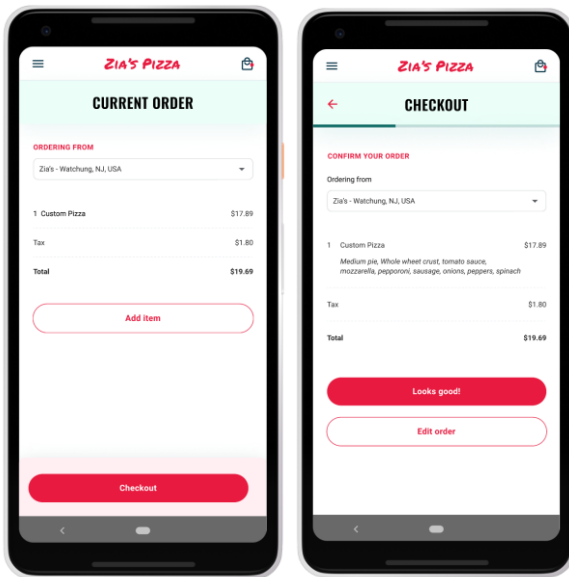


Maquetas

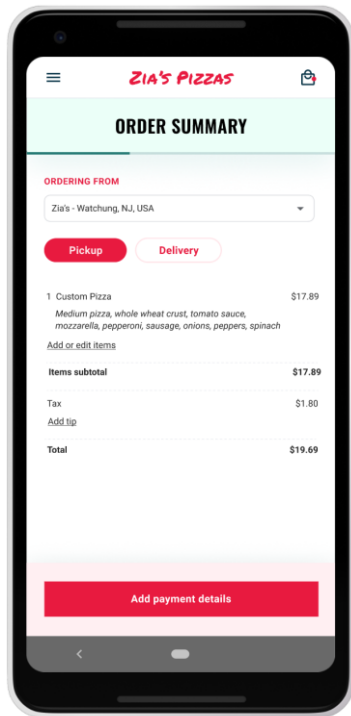
El segundo estudio de usabilidad reveló frustración con el flujo de pago. Para agilizar este flujo, consolidé las pantallas «Pedido actual» y «Pagar» en una sola pantalla llamada «**Resumen del pedido**».

También agregué a esta pantalla la **opción de recogida o entrega**.

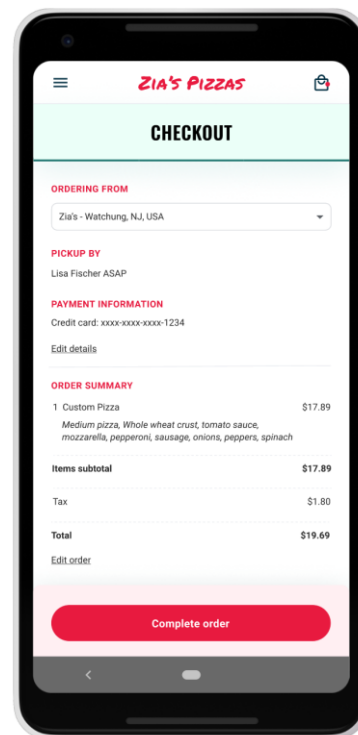
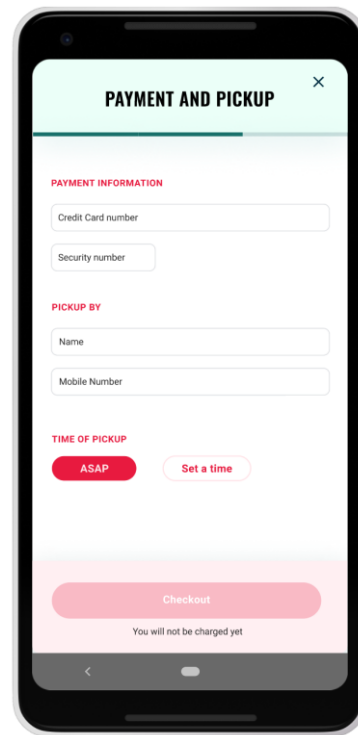
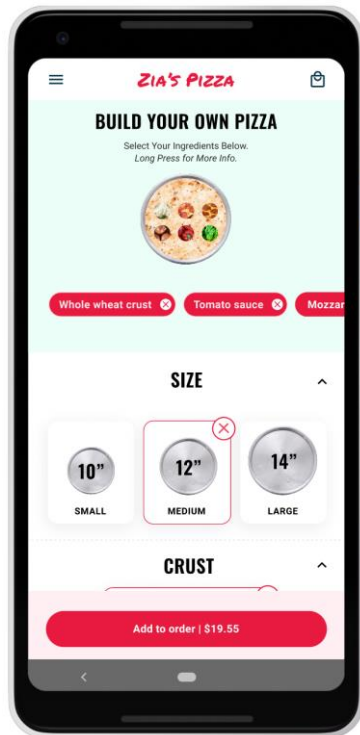
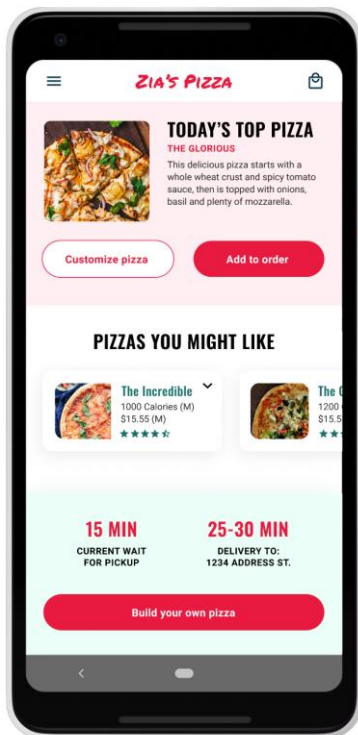
Antes del 2.º estudio de facilidad de uso



Después del 2.º estudio de facilidad de uso

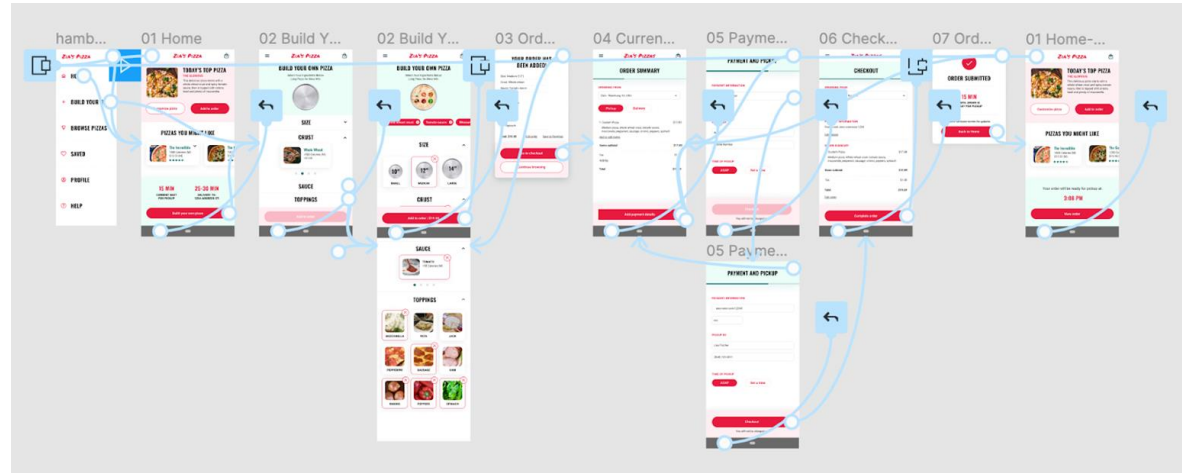


Maquetas principales



Prototipo de alta fidelidad

El prototipo final de alta fidelidad presentó flujos de usuario más limpios para crear una pizza y pagar. También satisfizo las necesidades de los usuarios de contar con una opción de recogida o entrega, así como de una mayor personalización.



Ver el [prototipo de alta fidelidad](#) de MARLI

Consideraciones de accesibilidad

1

Se incorporó texto alternativo a las imágenes para lectores de pantalla para proporcionar acceso a los usuarios con problemas de visión.

2

Se usaron íconos para facilitar la navegación.

3

Se usaron imágenes detalladas de las pizzas y los aderezos para ayudar a todos los usuarios a comprender mejor los diseños.

Futuro

- Conclusiones
- Próximos pasos

Conclusiones



Impacto:

La aplicación hace que los usuarios sientan que MARLi realmente piensa en cómo convencer con sus subastas.

Una cita del feedback de un compañero:

“¡La aplicación hizo que publicar una pieza de arte no fuera tan engorroso



Qué aprendí:

Mientras diseñaba la aplicación de MARLi, aprendí que siento tan alejada a lo que convencionalmente diseñaría me amplió las posibilidades de crear diseños mas desafiantes.

Próximos pasos

1

Realizar otra ronda de estudios de facilidad de uso para validar si las dificultades experimentadas por los usuarios se abordaron de manera efectiva.

2

Realizar más investigaciones de usuarios para identificar nuevas necesidades.

¡Pongámonos en contacto!



¡Gracias por tomarte el tiempo de revisar esta presentación se que puede mejorar y espero un posible feedback:

Correo electrónico: pringlesparami@gmail.com

Sitio web: no hay aun

¡Gracias!