

**Universidade Tecnológica Federal do Paraná – Câmpus Cornélio
Procópio**

**Interação Homem-Computador - N15
Prof.Luciano Tadeu Esteves Pansanato**

ATIVIDADE 14: Desenvolvimento de protótipos

Pedro Henrique da Silva Pereira
2102757

Cornélio Procópio, PR

1. INTRODUÇÃO

Este documento contém os protótipos de baixa prioridade desenvolvidos utilizando a técnica de esboço em papel para o sistema interativo proposto.

2. DESCRIÇÃO

Considerando o ambiente de vendas para uma ótica (loja física), sempre levamos em consideração como o produto fica no rosto ou o gosto para cor e formato do produto. Sendo assim levando para o âmbito de vendas online, o maior questionamento que fica é como o cliente pode provar um produto para aderir a suas necessidades ou gostos e que sempre há clientes que desejam não gastar muito tempo procurando uma opção ideal. Com isso será descrito a análise das tarefas em que no site o usuário pode usar a função para agendar uma visita a loja física da ótica para poder escolher com mais segurança, e a tarefa referente ao cadastro de um perfil para auxiliar e deixar mais rápido o processo do usuário de encontrar um produto de seu gosto.

3. PROTÓTIPOS

Os protótipos desenvolvidos foram, a figura 1 para a tela de compra, a figura 2 aponta a onde tem que clicar e a figura 3 é onde você pode ter uma pré-visualização do item em seu rosto ou aplicado em uma foto.

Já a figura 4 mostra uma visualização geral da tela de ajuda do site.

4. Figuras

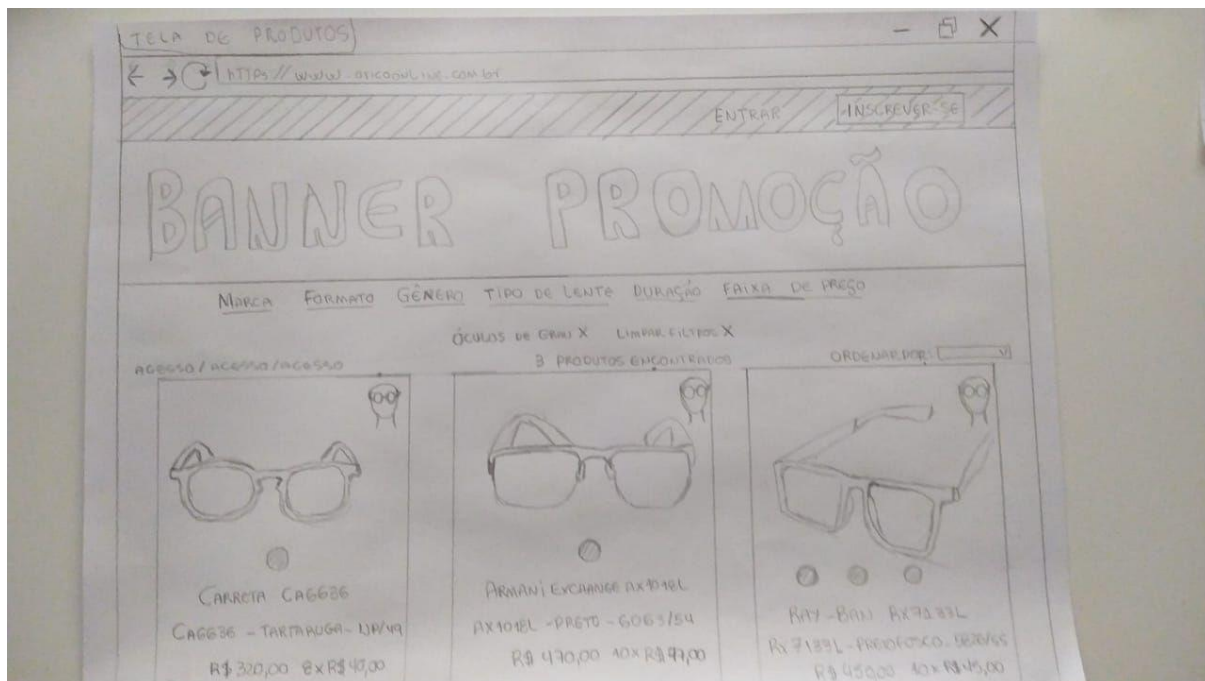


Figura 1 - Tela de produtos

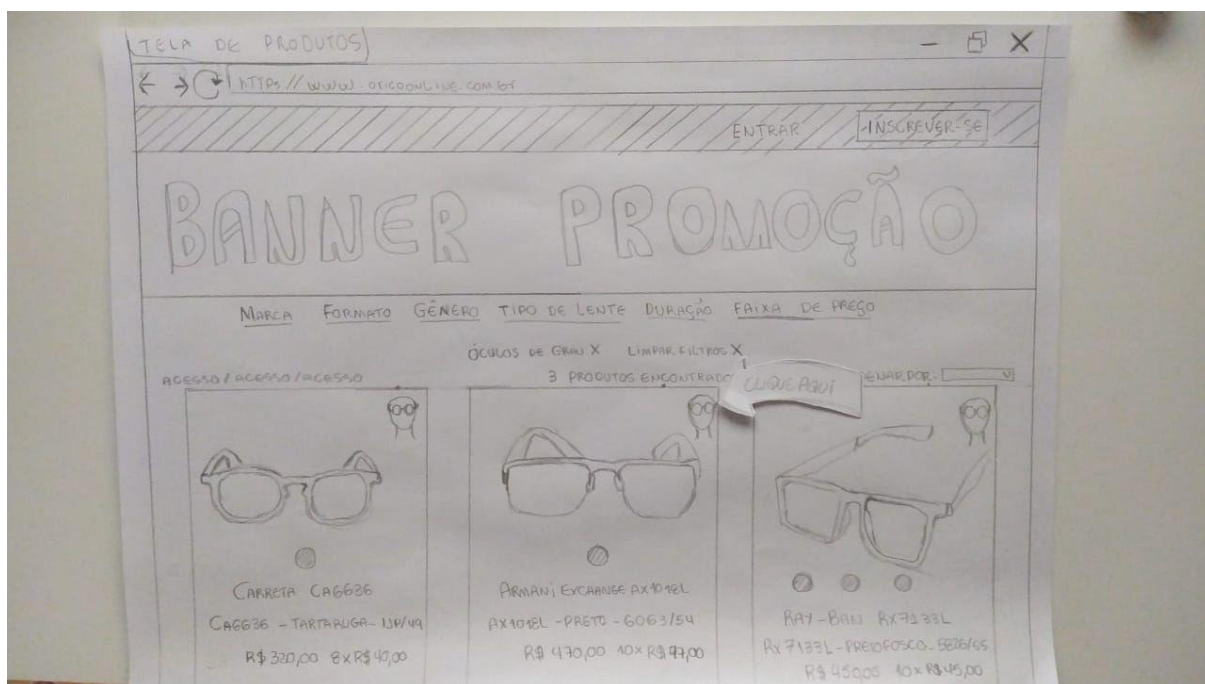


Figura 2 - Indicação onde deve-se clicar para visualizar o item

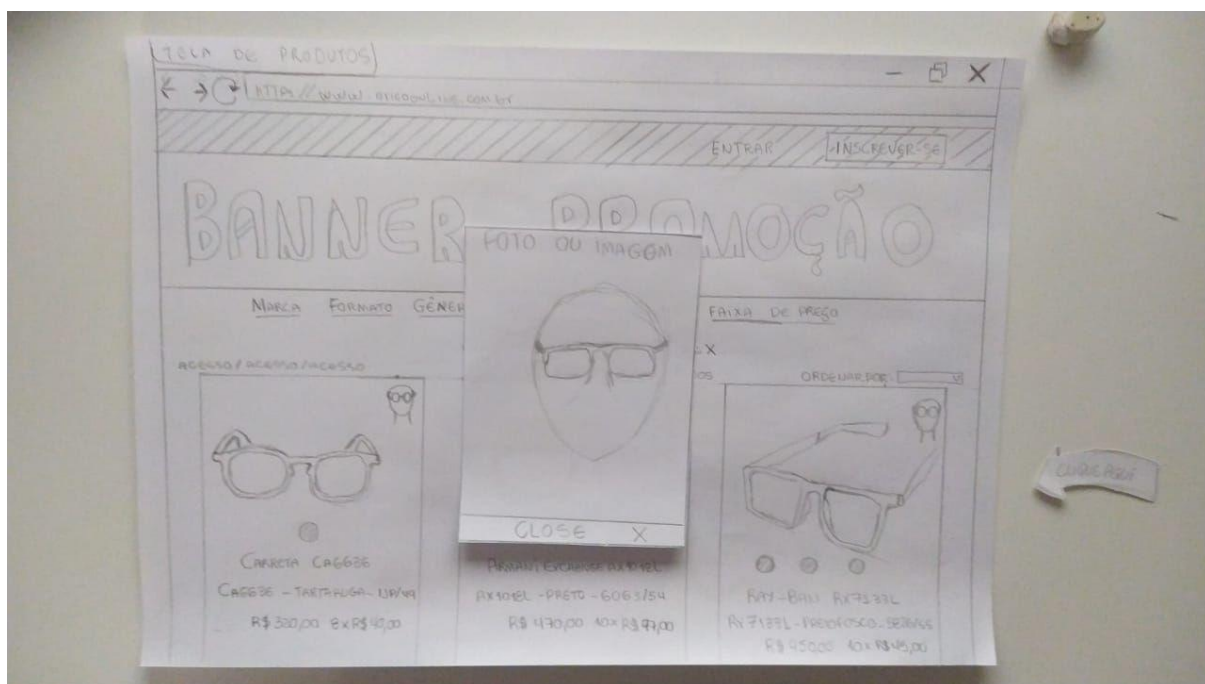


Figura 3 - Pré-visualização do item em uma foto ou vídeo do cliente

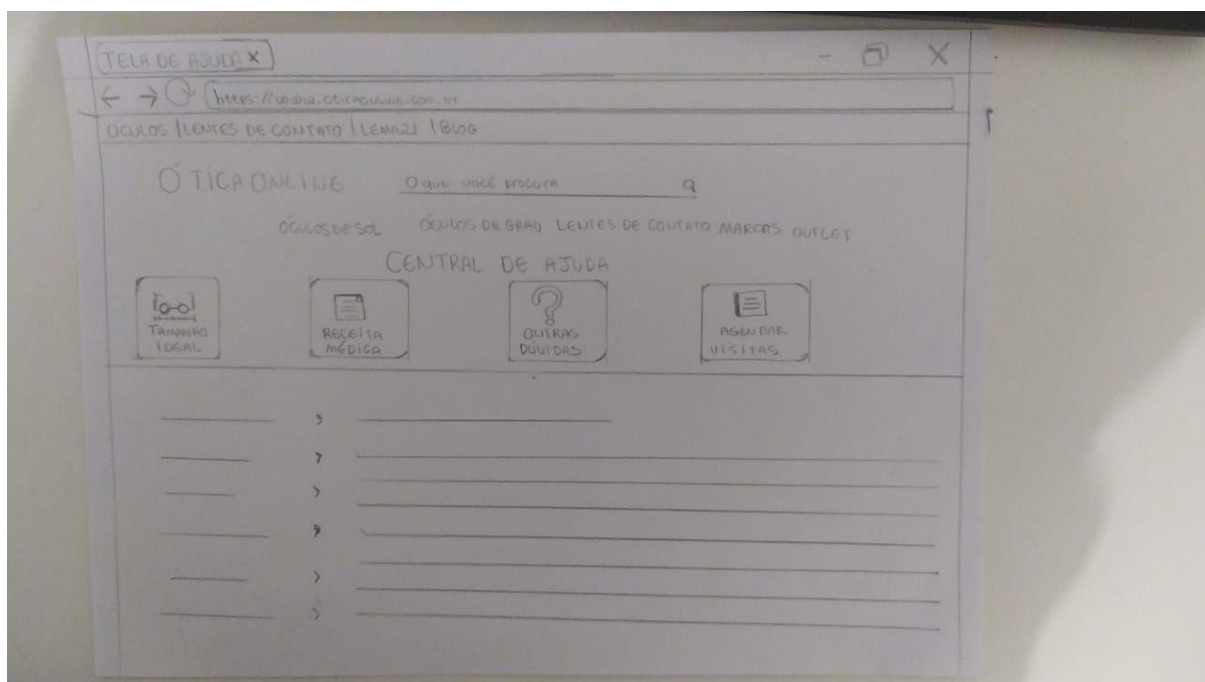


Figura 4 - Tela de ajuda para os clientes