

## RESULTADOS DA COLETA DE DADOS, PERSONAS E CENÁRIOS

*Isaiás Gonçalves Ribeiro (201810940), Luiz Otávio Andrade Soares (201810544),  
Pedro Antônio de Souza (201810557), Rafaella Maciel Pereira Leite (201911294).*

### VERSÃO REVISADA DO INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

O questionário desenvolvido e utilizado para coleta de dados pode ser acessado em <https://forms.gle/jaQSsS8ei7FyR4zz6>.

### PERFIL DOS USUÁRIOS ABORDADOS

Os usuários entrevistados (digitalmente) possuem um perfil muito específico. A maioria dos usuários se encontra entre 19 e 22 anos e 97% são estudantes. Nossos usuários se dividem de forma quase igualitária entre os que trabalham e os que não trabalham, além do estudo no curso de graduação (100% dos usuários são estudantes de graduação).

A questão do estudo digital é unânime perante os usuários contemplados no estudo. De forma esperada, a maioria (80%) dos estudantes nunca contrataram serviços de aula particular, assim, nosso público alvo mais provável se concentra nos 20% restantes. Isso não impede que alunos que nunca tiveram experiências com aula particular se coloquem nesse meio diante de uma plataforma inovadora.

Nesse contexto, os cenários de aulas variam muito nos quesitos de formato (online ou presencial) e publicidades (forma de divulgação) incluindo WhatsApp, Facebook e folhetos impressos.

Além disso, nossos usuários que já ofereceram aulas particulares reclamam de alcance das publicidades e remuneração do serviço. Visando sanar esta dor, 55% dos usuários utilizaria um serviço especializado para oferecer serviços de aula particular e se comunicar com alunos.

Além destas informações, nosso estudo reuniu outras informações como opiniões sobre o serviço proposto que podem auxiliar na construção de um produto mais próximo da necessidade dos usuários.

## NÚMERO DE USUÁRIOS

No total, o questionário foi respondido por 41 possíveis usuários.

## RESUMO E DISCUSSÃO DOS PRINCIPAIS DADOS LEVANTADOS COM OS USUÁRIOS

É sugerido que a leitura da discussão seja feita observando os dados disponíveis em <[https://docs.google.com/forms/d/1y3AHOUZdTB4aRwDRLLm9NCIYpZTnfXIz\\_wlRNkr8l0o/viewanalytics](https://docs.google.com/forms/d/1y3AHOUZdTB4aRwDRLLm9NCIYpZTnfXIz_wlRNkr8l0o/viewanalytics)>.

A maioria absoluta dos participantes declarou estar estudando. A discrepância entre 40 participantes estarem estudando e apenas um não estar, se deve ao fato da divulgação da pesquisa concentrar-se em grupos de aplicativos compostos por estudantes. A decisão de focar nesses grupos é justificada pelo objetivo do aplicativo proposto, já que o público-alvo são pessoas em busca de apoio didático.

Todos os participantes que estudam estão cursando o ensino superior e apenas uma pessoa também estuda em casa para realizar vestibular.

Apesar de 80% dos estudantes declarem que nunca contratam serviços de aula particular e os 20% restantes contratam menos que uma vez por mês, alguns dados coletados são relevantes:

1. 95% dos estudantes declararam utilizar materiais digitais disponíveis na internet para auxiliar os estudos;
2. 62,5% da divulgação das aulas particulares foi encontrada na internet;
3. Dos estudantes que contratam serviços de aula particular, apenas 37,5% tiveram experiência de aula online.

Interpreta-se que os participantes estão familiarizados com o estudo através da internet e que os meios de comunicação virtual também são as principais ferramentas de divulgação. Em contrapartida, a maioria das aulas ofertadas são presenciais. Esses dados implicam que devemos focar nosso design na oferta de aulas virtuais possuindo similaridade com materiais disponíveis na internet.

Dos participantes que contratam aulas particulares, 25% afirmam ter dificuldade em encontrar pessoas ou empresas que oferecem o serviço e 62,5% acreditam que o custo das

aulas é uma desvantagem. Assim, além do aplicativo proposto concentrar as ofertas de aula particular em único local, exige-se que sejam desenvolvidos filtros capazes de classificar as ofertas pelo preço.

Uma segunda parte do questionário focou nos participantes que já ministraram aulas particulares. Ao todo 11 participantes afirmaram já ter oferecido aula particular. Desses 11, todos afirmaram já ter oferecido aula particular presencial e 54,5% já ofereceram aula online. Foi interpretado que alunos de curso superior são mais propensos a ofertar aula na modalidade online se comparados à professores e empresas focadas nesse ramo. Então, foi fortalecida a ideia do aplicativo ser uma ferramenta de auxílio aos estudantes que complementam sua renda através da oferta de aulas.

Também observamos que pelo menos 54,5% da oferta das aulas particulares foi feita através de aplicativos de mensagem. A mesma porcentagem (54,5%) de participantes que já ofereceram aula particular, afirmam ter dificuldade em alcançar o público-alvo nas divulgações. Portanto, uma ideia que está sendo discutida sobre o design é o usuário-professor ter a opção de visualizar usuários-alunos que já contrataram aulas daquela categoria que será oferecida.

Dos participantes que já prestaram serviços de aula particular, apenas 9,1% afirmaram que não há nenhuma possibilidade de oferecerem aula particular através de um aplicativo. De todos os 41 participantes, apenas 7,3% afirmaram que não há nenhuma possibilidade de contratarem aula particular através de um aplicativo.

Os dados relatados com maior implicação no design inicial, são as baixas probabilidades de oferecer e contratar aula particular em grupo. Antes do questionário, acreditávamos que o valor reduzido na oferta de aulas em grupo seria um atrativo para os usuários-alunos. Pela baixa probabilidade de adesão, essa modalidade será descartada do projeto.

Por fim, foi sugerido por mais de um participante a criação de um meio de interação entre o aluno e professor, validando nossa ideia inicial da criação de um chat para negociar detalhes das aulas. Além disso, outra sugestão foi a avaliação de professores, o que também foi visto como uma validação de uma ideia do design de rankear professores e alunos.

### PERSONA 1

---

Fabrício Carvalho tem 25 anos. Sua família mora em Campo Belo e ele se mudou para Lavras para cursar Medicina Veterinária na Universidade Federal de Lavras. Ele costuma dar aulas particulares para ter complementar sua renda.

Fabrício está quase formando e possui conhecimentos amplos das disciplinas do curso. Desde o início da graduação, prestou serviço de aula particular e foi monitor de Anatomia por quatro períodos.

Fabrício divulga seu serviço publicando mensagens em grupos do WhatsApp e Facebook a fim de encontrar alunos para suas aulas. Ele tem dificuldade de alcançar o público-alvo e perceber quem precisa de aula.

Mesmo possuindo pouco retorno e sendo desanimador, Fabrício continua divulgando suas aulas por boca-a-boca e redes sociais pois ele sente que é a única maneira possível.

---

### PERSONA 2

---

Fernanda Oliveira tem 20 anos. Apesar de cursar Nutrição na Universidade Federal de Lavras, ela está morando com sua família no interior de São Paulo devido a quarentena.

Nanda, como gosta de ser chamada, ingressou na UFLA durante a pandemia. Assim, ela nunca teve aula presencial. Por isso, ela sente muita dificuldade em tirar dúvidas online com o professor e apresenta dificuldades no aprendizado na modalidade remota.

Ela recorre constantemente a alunos veteranos para conseguir ajuda didática. Porém, ela também encontra dificuldade em encontrar o contato de tais colegas.

Por fim, ela recorre a grupos de WhatsApp e nem sempre obtém retorno. Nanda não está feliz com seu rendimento acadêmico e não encontra soluções.

---

### CENÁRIO 1

---

Fabício José Carvalho Cruz, aluno de Medicina Veterinária e professor de aulas particulares nas horas vagas, resolveu utilizar o IStudy, porque está cansado de não conseguir dar aulas e não atingir seu público alvo, e espera mudar a situação se cadastrando no aplicativo.

Fabício se cadastrou como instrutor e colocou seus dados no aplicativo, consegue colocar suas especificações e as matérias que ele domina.

Em alguns dias Fabício recebe uma notificação no aplicativo, de que uma aluna do seu curso está a procura de aulas de anatomia.

Fabício tem uma conversa com a aluna e juntos chegam a um consenso de como será a melhor maneira para a aula acontecer.

Tanto Fabício, quanto sua aluna ficam inseguros, por nunca terem usado o aplicativo, mas a insegurança se desfaz ao verem a facilidade com que o objetivo de ambos foi alcançado.

Fabício consegue uma boa avaliação no aplicativo como instrutor, e logo outras pessoas veem seu perfil e ficam mais confiantes em contratar uma aula com o mesmo.

---

### CENÁRIO 2

---

Fernanda Oliveira é caloura de Nutrição, e tem encontrado muita dificuldade em aprender as matérias do seu curso.

Como Fernanda ingressou na faculdade logo em uma pandemia, não conhece as pessoas que fazem o mesmo curso, e não tem a quem pedir ajuda.

Fernanda viu uma publicação que citava o Istudy e se cadastrou como aluna. Ela dá uma olhada no aplicativo e acha alguns professores que oferecem as aulas que ela está sentindo dificuldade em entender.

Fernanda escolhe o professor com melhor avaliação no aplicativo e entra em contato com ele.

Fernanda fica receosa por não conhecer o professor e não saber se vale a pena contratar seus serviços, mas suas objeções ficam praticamente nulas ao ver que no perfil do professor tem boas avaliações e bons comentários de alunos anteriores, e até mesmo da mesma turma de Fernanda.

---

---

Por estarem no meio de uma pandemia, ambos acham que a melhor opção é fazerem a aula via google meet, e por ter toda a atenção do professor Fernanda consegue sanar suas dúvidas, e cria mais confiança em utilizar o aplicativo.

---