

DIAGNOSTICO DE POSICIONAMENTO

OLX BRASIL

WEBSITE | <https://olx.com.br>

13_{/20}

Media

SCORE OVERVIEW



13

/20

Media

CRITERIO 1: DIFERENCIACAO E POSICIONAMENTO

A OLX possui posicionamento básico de marketplace de classificados com foco em 'anúncio grátis' e 'desapego'. Embora tenha diferenciais como Data OLX Autos e financiamento em 60x, a proposta se confunde com concorrentes diretos como Mercado Livre, Facebook Marketplace e Enjoei. A ênfase em autos e imóveis é um ponto forte, mas não suficientemente memorável.

2

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Anuncie grátis e desapegue de produtos, autos e imóveis sem pagar nada, Data OLX Autos - Fique à frente no mercado automotivo, Financiamento em até 60x - Parcelamento online e grátis

OPORTUNIDADE DE SALTO (2 → 3)

Para subir para 3 pontos, a OLX precisa destacar um diferencial único e proprietários que a separe claramente dos concorrentes, como liderança em uma categoria específica ou tecnologia exclusiva visível na homepage.

CRITERIO 2: CLAREZA DA PROPOSTA

A proposta 'desapegue grátis' é compreensível em aproximadamente 10 segundos. A homepage comunica claramente as categorias principais (autos, imóveis, eletrônicos) e a possibilidade de anunciar sem custo. No entanto, a multiplicidade de mensagens promocionais simultâneas dilui ligeiramente o foco central.

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

CRIE SUA CONTA OLX E APROVEITE TODAS AS VANTAGENS, Desapegar grátis agora, Negocie com compradores e vendedores através do chat OLX

3

/4

OPORTUNIDADE DE SALTO (3 → 4)

Para alcançar 4 pontos, consolidar uma única headline dominante que comunique o benefício principal em 5 segundos, reduzindo ruído de mensagens secundárias no hero section.

CRITERIO 3: LINGUAGEM E CONEXAO

O termo 'desapegar' demonstra tentativa de conexão emocional com o ato de liberar itens pessoais, mas a comunicação geral permanece funcional e transacional. A linguagem é clara porém genérica, sem narrativas que evoquem aspirações, medos ou desejos profundos do público-alvo.

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Eletrônicos que baixaram de preço em até 10x!, Comprar ou alugar, Os melhores veículos

OPORTUNIDADE DE SALTO (2 → 3)

Para subir para 3 pontos, incorporar storytelling de usuários reais, transformar benefícios funcionais em emocionais (ex: 'Transforme seu usado em renda extra em 24h' em vez de 'Anuncie grátis').

2

/4

CRITERIO 4: CREDIBILIDADE E CONFIANCA

A OLX demonstra credibilidade sólida com 50 milhões de usuários mensais, 15 anos de operação no Brasil (2025), e pertencimento ao Grupo OLX internacional. Possui selos de segurança, chat protegido e múltiplas certificações. Porém, prova social visível na homepage é limitada a números promocionais sem depoimentos de usuários em destaque.

3

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

50 milhões de usuários por mês, 15 anos de operação no Brasil, Chat OLX com proteção, Grupo OLX, ZAP Imóveis, Viva Real

OPORTUNIDADE DE SALTO (3 → 4)

Para alcançar 4 pontos, adicionar depoimentos visíveis de compradores/vendedores, casos de sucesso, selos de segurança mais proeminentes no header, e métricas de satisfação (ex: '98% das vendas concluídas com sucesso').

CRITERIO 5: JORNADA E CTA

CTAs claros e visíveis estão presentes ('Criar conta gratuitamente', 'Anunciar', 'Desapegar grátis agora'). A jornada básica está definida, mas a multiplicidade de opções (autos, imóveis, eletrônicos, plano profissional) pode criar paralisia de escolha. O fluxo de anúncio poderia ser mais guiado com progressão visível.

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Criar conta gratuitamente, Anuncie grátis, Simule parcelas 100% online e grátis, Acesse relatórios e dados gratuitos agora!

OPORTUNIDADE DE SALTO (3 → 4)

Para subir para 4 pontos, criar jornada segmentada por persona (comprador vs. vendedor vs. profissional) com CTAs contextualizados, e implementar progress indicator visual para o fluxo de anúncio.

3

/4

ONDE PODEMOS ESCALAR

0 salto de 3 para 4 em cada criterio

Diferenciação e Posicionamento: Para subir para 3 pontos, a OLX precisa destacar um diferencial único e proprietários que a separe claramente dos concorrentes, como liderança em uma categoria específica ou tecnologia exclusiva visível na homepage.

Clareza da Proposta: Para alcançar 4 pontos, consolidar uma única headline dominante que comunique o benefício principal em 5 segundos, reduzindo ruído de mensagens secundárias no hero section.

Linguagem e Conexão: Para subir para 3 pontos, incorporar storytelling de usuários reais, transformar benefícios funcionais em emocionais (ex: 'Transforme seu usado em renda extra em 24h' em vez de 'Anuncie grátis').

Credibilidade e Confiança: Para alcançar 4 pontos, adicionar depoimentos visíveis de compradores/vendedores, casos de sucesso, selos de segurança mais proeminentes no header, e métricas de satisfação (ex: '98% das vendas concluídas com sucesso').

Jornada e CTA: Para subir para 4 pontos, criar jornada segmentada por persona (comprador vs. vendedor vs. profissional)

TOP 3 ACOES PRIORIZADAS

1. Substituir headline genérica por proposta única com benefício emocional + prova social (ex: '50 milhões já desapegaram. Transforme seu usado em até R\$ 5.000 em 7 dias - Anuncie grátis em 2 minutos')
2. Adicionar seção de prova social visível acima da dobra com 3-4 depoimentos reais de usuários com foto, valor vendido e tempo de venda
3. Implementar jornada dual segmentada na homepage: 'Quero Comprar' vs 'Quero Vender' com CTAs e benefícios específicos para cada persona, reduzindo ruído cognitivo

PERSONA PRIMARIA

Vendedor ocasional de 25-55 anos buscando renda extra com desapego de itens pessoais (eletrônicos, móveis, veículos) sem custos antecipados

Conflito: A homepage tenta atender simultaneamente vendedores ocasionais, profissionais, compradores de múltiplas categorias e investidores imobiliários, diluindo a mensagem central e criando ruído para todos os segmentos

PROXIMOS PASSOS

Implemente as acoes recomendadas e acompanhe a evolucao do seu PUV Score.

DESBLOQUEAR RELATORIO COMPLETO

Plano detalhado com 6 secoes de recomendacoes

QR CODE

- Grupo FNW - PUV SCORE - Coop.Diana Senciente.