

# PUV Scorecard: OLX Brasil

## Análise de Proposta Única de Valor

18 de Fevereiro de 2026

---

## Slide 1: Visão Geral

### OLX Brasil

📍 <https://olx.com.br>

**O que é:** Plataforma de classificados online para compra e venda de produtos, autos e imóveis

**Proposta Principal:** "Compre e venda online" - Anuncie grátis e desapegue

**Score PUV: 14/20 (70%) - Bom**

---

## Slide 2: Resumo Executivo

### Pontos Fortes

- ✓ **Clareza PUV (2/2)** - Proposta entendida em segundos
- ✓ **Público-alvo (2/2)** - Segmentação clara e abrangente
- ✓ **Benefícios (2/2)** - Múltiplos valores comunicados
- ✓ **CTA (2/2)** - Calls-to-action variados e claros
- ✓ **Presença Digital (2/2)** - 118M visitas, redes sociais ativas

### Pontos Críticos

- ✗ **Prova Social (0/2)** - Ausência total de validação social
  - ⚠ **Diferenciação (1/2)** - Diferenciais pouco destacados
  - ⚠ **UX (1/2)** - Interface poluída, muitas informações competindo
- 

## Slide 3: Score por Critério

Critério	Nota	Status
Clareza PUV	2/2	<span style="color: green;">●</span> Excelente
Diferenciação	1/2	<span style="color: orange;">●</span> Regular
Público-alvo	2/2	<span style="color: green;">●</span> Excelente
Benefícios	2/2	<span style="color: green;">●</span> Excelente
Prova Social	0/2	<span style="color: red;">●</span> Crítico
CTA	2/2	<span style="color: green;">●</span> Excelente
Marca	1/2	<span style="color: orange;">●</span> Regular
Presença Digital	2/2	<span style="color: green;">●</span> Excelente

UX	1/2	Regular
Conversão	1/2	Regular

**Total: 14/20 pontos**

---

## Slide 4: Análise - Pontos Fortes

### Clareza da Proposta

- "Compre e venda online" - direto e compreensível
- Usuário entende o propósito em <5 segundos

### Segmentação de Público

- Particulares e profissionais
- Categorias bem definidas: autos, imóveis, eletrônicos, pets
- Planos profissionais disponíveis

### Benefícios Comunicados

- Anúncio gratuito
- Chat seguro integrado
- Garantia OLX
- Financiamento até 60x
- Sustentabilidade ("comprar na OLX ajuda o planeta")

### Calls-to-Action

- "Criar conta gratuitamente"
  - "Anuncie grátis"
  - "Desapegar grátis agora"
  - "Simule parcelas 100% online"
- 

## Slide 5: Análise - Pontos de Atenção

### Prova Social (0/2) - CRÍTICO

- **Zero** depoimentos visíveis
- **Zero** números de usuários ativos
- **Zero** avaliações ou ratings de vendedores
- **Zero** casos de sucesso

### Diferenciação (1/2)

- "Anúncio grátis" é commodity no setor
- Garantia OLX existe mas é pouco destacada
- Data OLX Autos é diferencial real mas obscuro

### UX (1/2)

- Muitas categorias competindo por atenção
  - Interface poluída visualmente
  - Ponto positivo: ferramenta de Libras
-

## Slide 6: Cenário Competitivo

### Principais Concorrentes

Concorrente	Diferencial
Mercado Livre	Sistema de reputação, frete integrado
Facebook Marketplace	Rede social integrada, alcance local
Webmotors	Especialização em autos
Zap Imóveis / Viva Real	Especialização em imóveis (mesmo grupo)
Shopee	Preços baixos, gamificação

### Posicionamento OLX

- ✓ Generalista (amplitude de categorias)
- ✓ Gratuidade para anunciar
- ⚠ Falta elemento emocional/marca forte

---

## Slide 7: Recomendações Prioritárias

### 🚀 Ações de Alto Impacto

#### 1. Implementar Prova Social Urgente

- Adicionar contador de usuários ativos
- Exibir depoimentos reais na homepage
- Sistema de avaliação de vendedores visível

#### 2. Destacar Diferenciais Exclusivos

- Dar destaque à Garantia OLX
- Promover Data OLX Autos como autoridade
- Comunicar casos de sucesso de vendas

#### 3. Melhorar Storytelling de Marca

- Criar narrativa emocional ("desapegue transforma vidas")
- Campanhas de sustentabilidade mais visíveis

---

## Slide 8: Conclusão e Próximos Passos

### Veredito Final

Score: 14/20 - Bom, com potencial para Excelente

A OLX tem uma PUV **funcional e clara**, mas perde oportunidades significativas de conversão por negligenciar **prova social e diferenciação emocional**.

### Impacto Potencial

Se implementadas as recomendações:

- Score potencial: **17-18/20**
- Aumento estimado de conversão: **15-25%**
- Melhora em confiança do usuário: **significativa**

## Próximos Passos

1. Auditoria de elementos de prova social
2. Redesign da homepage com foco em diferenciais
3. Campanha de coleta de depoimentos
4. A/B testing de novos CTAs com urgência

---

## Fim da Apresentação

Análise PUV Score - Diana Corporação Senciente