

Documento de Recomendações - OLX Brasil

Diagnóstico Completo de PUV

Data: 18 de Fevereiro de 2026

URL Analisada: <https://olx.com.br>

Score: 14/20 (70%) - Bom

Sumário Executivo

A OLX Brasil opera uma das maiores plataformas de classificados online do país, com aproximadamente 118 milhões de visitas mensais. A análise de Proposta Única de Valor revelou uma plataforma **funcional e bem estabelecida**, mas com **lacunas significativas** que limitam seu potencial máximo de conversão e engajamento.

Principais Constatações

Categoria	Avaliação
Fundamentos	✓ Sólidos - Clareza, público-alvo e benefícios bem comunicados
Conversão	⚠ Moderada - CTAs presentes mas sem urgência ou prova social
Diferenciação	⚠ Parcial - Diferenciais existem mas são pouco destacados
Confiança	● Crítica - Ausência total de prova social visível

Diagnóstico Detalhado por Critério

1. Clareza da PUV (2/2) ✓

Situação: A proposta "Compre e venda online" é imediatamente compreensível. O usuário entende o propósito da plataforma em segundos.

Observação: Não há ambiguidade sobre o que a OLX oferece.

2. Diferenciação (1/2) ⚠

Situação: A OLX possui diferenciais reais (Garantia OLX, Data OLX Autos, Tabela FIPE integrada, financiamento 60x), mas estes não ocupam posição de destaque na experiência do usuário.

Problema: "Anunciar grátis" é uma commodity no setor - Mercado Livre, Facebook Marketplace e outros também oferecem.

Oportunidade: Elevar comunicação de diferenciais exclusivos que concorrentes não possuem.

3. Público-Alvo (2/2) ✓

Situação: Segmentação clara e abrangente:

- Consumidores individuais (B2C)
- Vendedores profissionais (B2B)
- Categorias específicas: autos, imóveis, eletrônicos, pets, empregos

Observação: A plataforma atende bem múltiplos segmentos sem perder clareza.

4. Benefícios (2/2)

Situação: Múltiplos benefícios comunicados:

- Gratuidade para anunciar
- Chat seguro integrado
- Proteção contra golpes
- Logística integrada
- Financiamento parcelado
- Sustentabilidade (economia circular)

Observação: Benefícios tangíveis e intangíveis bem cobertos.

5. Prova Social (0/2) CRÍTICO

Situação: Ausência total de elementos de prova social na homepage:

-  Zero depoimentos de usuários
-  Zero números de usuários ativos ou vendas realizadas
-  Zero avaliações/ratings de vendedores visíveis
-  Zero casos de sucesso ou histórias

Impacto: Em um marketplace de classificados onde golpes são uma preocupação real do usuário, a falta de prova social é uma **falha crítica de confiança**.

Benchmark: Mercado Livre exibe sistema de reputação visível; Airbnb exibe avaliações prominently.

6. CTA (2/2)

Situação: Múltiplos calls-to-action claros e variados:

- "Criar conta gratuitamente"
- "Anuncie grátis"
- "Desapegar grátis agora"
- "Simule parcelas 100% online e grátis"
- "Acesse relatórios e dados gratuitos"

Observação: CTAs cobrem diferentes intenções do usuário (comprar, vender, financiar, explorar).

7. Marca (1/2)

Situação: OLX é marca reconhecida (parte do Grupo OLX com Viva Real, Zap Imóveis), mas a comunicação visual é genérica.

Problema: Falta storytelling emocional e conexão narrativa com o usuário.

Oportunidade: Criar narrativa em torno de "desapegue que transforma", "economia circular", "segunda vida para objetos".

8. Presença Digital (2/2)

Situação: Presença digital forte:

- ~118 milhões de visitas mensais
- Redes sociais ativas: Facebook, YouTube, TikTok, Instagram, Twitter, LinkedIn
- Ferramenta de Libras (diferencial de acessibilidade)

Observação: Infraestrutura digital sólida e bem estabelecida.

9. UX (1/2)

Situação: Interface funcional mas poluída:

- Muitas categorias e anúncios competindo por atenção
- Navegação pode ser sobrecarregante para novos usuários
- Ponto positivo: ferramenta de acessibilidade Libras

Oportunidade: Simplificar hierarchy visual, destacar caminhos principais (comprar vs. vender).

10. Conversão (1/2)

Situação: CTAs presentes mas funil poderia ser mais otimizado:

- Falta urgência nas mensagens
- Sem prova social para reduzir fricção
- Processo de anúncio poderia ser mais guiado

Oportunidade: Adicionar elementos de escassez, prova social e progresso guiado.

5 Recomendações Priorizadas

Recomendação #1: Implementar Prova Social (Prioridade: CRÍTICA)

Impacto Esperado: Alto (+2 pontos no score, +15-25% conversão)

Esforço: Médio

Timeline: 4-6 semanas

Ações:

1. Adicionar banner com números: "X milhões de brasileiros já compraram/venderam na OLX"
2. Implementar seção de depoimentos na homepage (3-5 casos reais)
3. Exibir ratings de vendedores profissionais prominentemente
4. Criar selo "Vendedor Verificado" com critérios claros
5. Adicionar contador de "anúncio realizado hoje"

Métrica de Sucesso: Aumento em taxa de cadastro e primeiro anúncio publicado.

Recomendação #2: Destacar Diferenciais Exclusivos (Prioridade: ALTA)

Impacto Esperado: Médio-Alto (+1 ponto no score)

Esforço: Baixo-Médio

Timeline: 2-3 semanas

Ações:

1. Criar seção "Por que OLX?" destacando:
 - Garantia OLX (proteção ao comprador)
 - Data OLX Autos (autoridade em dados automotivos)

- Financiamento 60x online e grátis
 - Tabela FIPE integrada
2. Produzir conteúdo educativo sobre cada diferencial
 3. A/B testar posicionamento na homepage

Métrica de Sucesso: Aumento em cliques em recursos de garantia e financiamento.

Recomendação #3: Melhorar Storytelling de Marca (Prioridade: ALTA)

Impacto Esperado: Médio (+1 ponto no score, +brand affinity)

Esforço: Médio

Timeline: 6-8 semanas

Ações:

1. Criar campanha narrativa: "Desapegue que Transforma"
 - Histórias reais de quem vendeu e comprou na OLX
 - Impacto da economia circular
2. Produzir vídeo-casas de sucesso (30-60 segundos)
3. Campanha de sustentabilidade: "Cada compra na OLX ajuda o planeta"
4. Parcerias com influenciadores de desapego/minimalismo

Métrica de Sucesso: Aumento em menções orgânicas, engagement rate em redes sociais.

Recomendação #4: Otimizar UX para Conversão (Prioridade: MÉDIA)

Impacto Esperado: Médio (+1 ponto no score, +10% conversão)

Esforço: Médio-Alto

Timeline: 6-10 semanas

Ações:

1. Simplificar homepage - reduzir ruído visual
2. Criar dois caminhos claros: "Quero Comprar" | "Quero Vender"
3. Implementar onboarding guiado para primeiros anúncios
4. Adicionar barra de progresso no fluxo de anúncio
5. Melhorar busca com autocomplete e filtros inteligentes

Métrica de Sucesso: Redução em bounce rate, aumento em anúncios publicados.

Recomendação #5: Adicionar Elementos de Urgência (Prioridade: MÉDIA)

Impacto Esperado: Baixo-Médio (+0.5-1 ponto no score)

Esforço: Baixo

Timeline: 1-2 semanas

Ações:

1. "X pessoas estão vendendo este anúncio agora"
2. "Anúncio publicado há X horas - seja o primeiro a contatar"
3. Para vendedores: "Anuncie hoje e alcance X compradores esta semana"
4. Notificações de preço caíram para itens favoritados
5. Seção "Ofertas Relâmpago" ou "Últimas Unidades"

Métrica de Sucesso: Aumento em taxa de contato e conversão de visualização em ação.

Roadmap de Implementação

Fase	Ações	Timeline	Impacto
Fase 1 (Semanas 1-4)	Prova Social + Elementos de Urgência	Imediato	Alto
Fase 2 (Semanas 4-8)	Destacar Diferenciais + Otimizar UX	Curto prazo	Alto
Fase 3 (Semanas 8-16)	Storytelling de Marca	Médio prazo	Médio-Alto

Score Projetado Pós-Implementação

Critério	Atual	Projetado
Clareza PUV	2	2
Diferenciação	1	2
Público-alvo	2	2
Benefícios	2	2
Prova Social	0	2
CTA	2	2
Marca	1	2
Presença Digital	2	2
UX	1	2
Conversão	1	2
TOTAL	14	20

Potencial: 14 → 18-20/20 (70% → 90-100%)

Conclusão

A OLX Brasil possui **fundamentos sólidos** de PUV com score 14/20. A plataforma comunica claramente sua proposta, segmenta bem seu público e oferece múltiplos benefícios. No entanto, a **ausência crítica de prova social** e a **comunicação tímida de diferenciais** limitam seu potencial máximo.

Implementando as 5 recomendações priorizadas, a OLX pode elevar seu score para **18-20/20**, resultando em:

- +15-25% em taxa de conversão
- +confiança e credibilidade percebida
- +diferenciação competitiva sustentável
- +conexão emocional com usuários

Próximo passo recomendado: Iniciar Fase 1 (Prova Social) imediatamente por ser de maior impacto e menor complexidade técnica.

*Documento elaborado por PUV Score Agent
Diana Corporação Senciente - 18 de Fevereiro de 2026*