

# BikePro

---



# **Objetivos**

- Praticar a interpretação de metas e requisitos;
- Planejar e executar processos de UX;
- Realizar pesquisas e entender as necessidades dos usuários;
- Usar as ferramentas aprendidas de UX e UI: pesquisa, análise de competidores, personas, fluxos de usuários, arquitetura da informação, wireframes, design em alta fidelidade.

# **Cenário**

Um novo cliente: uma loja de artigos esportivos, com nicho em equipamentos de ciclismo de ponta, contratou você para projetar seu website ou app.

Veja nas próximas páginas exemplos desse produto.

COWBOY.

Bikes Easy Rider Reviews Stories FAQ Register & Log In

# TAKE THE STREETS

Designed to feel the road.  
And beat the commute.



Cowboy for business? Learn more ▾

Any questions? +32 2 888 12 86

Want to try it? Book a Test Ride

Order for €1,000



[cowboy.com](http://cowboy.com)

Model | 0 | 50

CANYON

Road / Race / Urban

**Ultimate CF EVO**

Weight  
5.80 kg

Material  
Carbon (CF)

EUR - 2999.00

See details |

canyon.com

A screenshot of the Specialized website's product search results page. The top navigation bar includes links for HOME, TURNS & WHEELS, EQUIPMENT, and CUSTOM SPECIALIZED. A search bar and a user profile icon are also present. On the left, a sidebar displays filter options: CLEAR FILTERS (X), EXPERTISE (+), PRICE RANGE (+), and several brand filters like Basso, Pinarello, and Santa Cruz. The main content area shows a grid of six mountain bike models. Each model is shown from a three-quarter perspective, with its name and price below it. The models are: S-Works Epic TT (10k), S-Works Epic Carbon Edition (10k), S-Works Epic (10k), S-Works Epic HT (10k), S-Works Epic Carbon (10k), and S-Works Epic Carbon (10k). The prices are listed as 10k, likely indicating they are over \$10,000.

[specialized.com](http://specialized.com)

# Resumo do projeto

O BikePro é um nicho de mercado que atualmente vende seus produtos online, por meio de uma plataforma de comércio eletrônico, que deseja oferecer uma experiência mais personalizada para seus usuários. Eles pretendem migrar para uma solução de design completa que os ajudará a aumentar sua taxa de conversão, além de promover produtos cruzados para aumentar as vendas.

Este cliente realizou testes no passado e pode confirmar que, como muitos sites de comércio eletrônico, seus usuários estão desistindo no processo de checkout. Eles estão prontos para investir tempo e dinheiro no redesign do site, otimizando o processo de checkout.

-----

Seus usuários possuem, em sua maioria, entre 25 e 50 anos, gostam de gastar dinheiro em seu hobby de ciclismo e ter um estilo de vida ativo. Pesquisas mostram que seus usuários também estão interessados em fazer compras de investimento, ou seja, gastarão dinheiro extra em itens que terão por muitos anos, em vez de itens que terão por uma temporada e jogarão fora.

Os usuários são divididos entre novos clientes e clientes fiéis que são especialmente leais à marca. Sua web analytics e histórico de vendas também mostram que muitos clientes tendem a comprar bicicletas, peças, acessórios e roupas juntos.

# Requisitos

Crie um website ou app com uma nova experiência de encontrar o produto correto e do processo de checkout para esse cliente que, no mínimo, atenda ao seguinte:

- Exibe produtos em destaque, categorias e / ou marcas.
- Permite que os usuários personalizem o produto.
- Permite que os usuários naveguem no site com facilidade.
- Mostre recomendações e sugestões para vendas cruzadas.
- Permite que as mesmas informações de envio e faturamento sejam inseridas com facilidade.
- Aceita apenas cartões de crédito, códigos de desconto e cartões de presente.
- Permite que o usuário veja as taxas de envio o mais cedo possível.
- Permite ao usuário fazer o checkout com o mínimo de atrito.

# Prazos

## Parte 1

- Examine o Resumo e Requisitos do Projeto e faça anotações;
- Procure por áreas de preocupação ou lacunas no resumo;
- Prepare-se para uma entrevista com um gerente da loja e um usuário que compra bicicletas;
- Compreenda os objetivos do cliente e objetivos dos usuários (isso ajudará você a ganhar clareza em torno do projeto);
- Quando terminar, faça um agrupamento das informações e priorize os recursos que serão resolvidos.

# Prazos

## Parte 2

Utilize todas as ferramentas e exercícios que você aprendeu: pesquisa competitiva, personas, fluxos de usuários, sitemap, wireframe, testes e protótipos

- Crie telas-chave, usando qualquer uma das ferramentas de design que você se senta mais confortável
- Inclua, no mínimo, uma página inicial, uma página de resultados de pesquisa, uma página de detalhes do produto e uma página do carrinho de compras;
- Mostre um fluxo de checkout e quaisquer alterações de estado de uma página, demonstrando os detalhes da solução de design;
- Esteja preparado para pesquisar, projetar e interagir com usuários, amigos e familiares. Se você administrar seu tempo corretamente, deve completar o projeto em uma semana.

# Prazos

## Parte 3

- Crie uma apresentação do seu trabalho;
- Selecione o que você acha que é a parte mais importante do processo e o que você mostraria ao cliente;
- Adicione esse trabalho ao seu portfólio.

Enviar a apresentação do trabalho no email: **appariciojunior@gmail.com**