



IHC 13

XII Simpósio Brasileiro sobre Fatores
Humanos em Sistemas Computacionais

O ENSINO DE IHC POTENCIALIZANDO IDEIAS EMPREENDEDORAS

Luciana Zaina
Alexandre Alvaro

INTRODUÇÃO

- **Diminuir as distâncias:**
 - alinhar o ensino de ciência da computação (**disciplinas técnicas**) com **disciplinas de negócio**, visando fomentar a criação de negócios.
- Alunos de 6º semestre CC e Pós graduação.
- Já cursaram Desenvolvimento Web e Engenharia de Software.

OBJETIVO

- Apresentar o modelo de **condução** da disciplina de **IHC**, que visa potencializar o desenvolvimento das ideias **empreendedoras** no desenvolvimento de **projetos de software**.
- O foco deste artigo está nas contribuições da IHC para o modelo.
 - Experiência completa – WEI 2013.

OBJETIVOS DOS ALUNOS

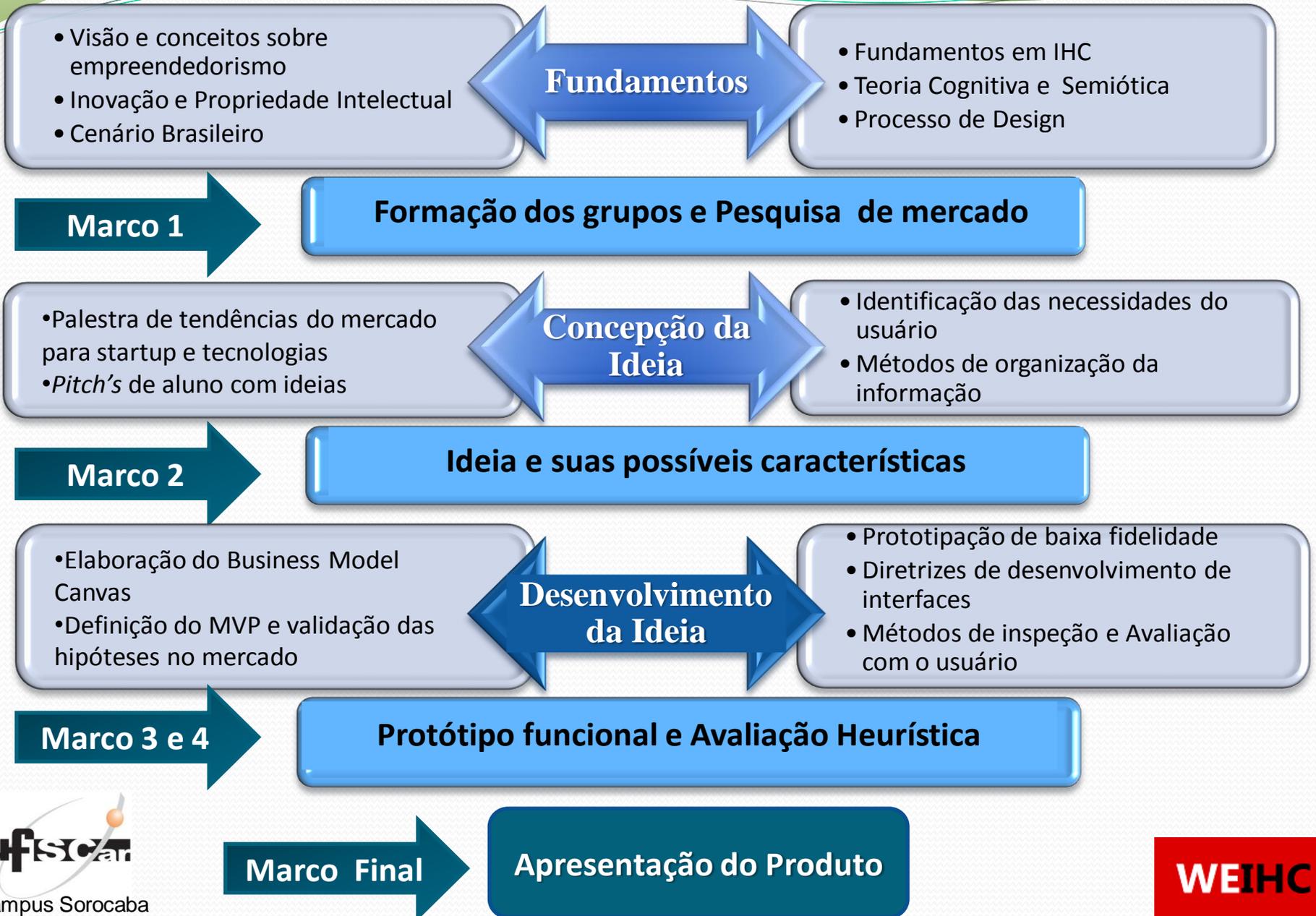
- **Desenvolver** uma **solução de software** que atendesse um problema do mundo real.
- **Criar** uma **startup** que pudesse oferecer um produto/serviço para o mercado.
- **Levantar** de informações do **usuário real no mercado** identificando as necessidades.
- **Aplicar** técnicas de **interação humano-computador** durante as fases de desenvolvimento do software.
- **Definir** o **modelo de negócios** que sua *startup* pudesse atuar no mercado.

OBJETIVO DOS DOCENTES

- **Verificar** junto aos alunos se o uso das **técnicas de IHC**, voltadas ao **design centrado no usuário**, auxiliariam no processo de **criação**, que fundamenta o **empreendedorismo**.

PLANEJAMENTO DAS DISCIPLINAS

- Critérios de avaliação **independentes**.
- Apresentação **oral** nas fases.
- Entrega de **relatórios**.
- Prerequisito do produto:
 - **desktop** e em **pequenos dispositivos móveis**.
 - desenvolvidos sobre a **plataforma Web** em ambos os casos.



FUNDAMENTAÇÃO

- **Conteúdo:**

- ❖ Fundamentos em IHC.
- ❖ Teoria Cognitiva e Semiótica.
- ❖ Processo de Design.

- ❖ **Foco:**

- ❖ Observar o potencial usuário final da ideia.

4º. Encontro

Marco 1

Formação dos grupos e Pesquisa de mercado

CONCEPÇÃO DA IDEIA

- **Conteúdo:**
 - ❖ Identificação das necessidades do usuário (etnografia, questionários, etc).
 - ❖ Métodos de organização da informação (cenários, card sorting, personas).
- **Foco:**
 - ❖ Levantamento deveria ser aplicado a usuários potenciais.

7º. Encontro

Marco 2

Ideia e suas possíveis características

DESENVOLVIMENTO DA IDEIA (1)

- **Conteúdo:**
 - ❖ Prototipação de baixa fidelidade.
 - ❖ Diretrizes de desenvolvimento de interfaces.
- **Foco:**
 - ❖ Validar o MVP (*Minimum Viable Product*).

fechamento do escopo E definição do design da interface

13º. Encontro

Marco 3

Protótipo funcional

DESENVOLVIMENTO DA IDEIA (2)

- **Conteúdo:**

- ❖ Métodos de inspeção e Avaliação com o usuário.

- **Foco:**

- ❖ Avaliação Preditiva.

15º. Encontro

Marco 4

Avaliação Heurística

PRODUTO FINAL

- 17ª. Semana.
- Apresentação final.
- Produto com as correções.
- Banca de avaliadores:
 - 4 investidores.
 - 2 docentes.

EXPERIÊNCIA (1)

- 2º. semestre de 2012.
- **32 alunos**: 8 grupos de 3 a 5 integrantes.
 - 13 - pós-graduação
 - 19 – graduação
- Cuidados com escopo e tecnologias adotadas para solução.

EXPERIÊNCIA (2)

Produto	Técnica de Identificação	Avaliação com o usuário
Venda na Facul	Questionário	Sim. 20 usuários. Feedback do produto através de questionário
Flagging	Questionário	Não
BusCaba	Questionário e Etnografia	Sim. 10 usuários. Feedback através de observação.
Gestor de Resíduos Sólidos Urbanos	Entrevista e Etnografia	Sim. 8 usuários. Feedback através de questionário e observação.
EducaTransito	Questionário	Sim. 25 usuários. Feedback do produto através de questionário
Tô Saindo	Questionário	Não
Xôler	Questionário	Não
Mithril	Questionário	Não

ANÁLISE (1)

- Questionário foi aplicado aos alunos:
 - **24** responderam o questionário (**75%**), **8** alunos - pós-graduação (**62%**) e **16** alunos - graduação (**84%**).
- **Questão** - lista de conceitos e fundamentos - selecionasse os itens que ele julgasse mais aplicáveis ao mercado:
 - técnicas para levantamento das necessidades do usuário (questionário, entrevista e etnografia).
 - Personas.
 - avaliação heurística e avaliação por observação.
 - protótipo de baixa fidelidade.

ANÁLISE (2)

- **Questão** - considerava que o desenvolvimento de uma *startup*, utilizando técnicas de IHC instigava ideias empreendedoras:
 - **75%** respondeu que “sim”.
 - “ É preciso conhecer e se adequar ao seu público alvo para atrair novos usuários e manter a fidelidade dos usuários já conquistados”

Trabalhos Futuros

- A experiência está sendo repetida no 2º. semestre de 2013.
- Nova validação:

Alunos que fizeram ou fazem IHC junto com a disciplina de Empreendedorismo

X

Alunos que não fizeram



IHC 13

XII Simpósio Brasileiro sobre Fatores
Humanos em Sistemas Computacionais

Obrigada!

Luciana Zaina – lzaina@ufscar.br

Alexandre Alvaro – alvaro@ufscar.br