

# Relatório de Testes, Comunicação e Experiência do Usuário do site Demander.com.br

**Objetivo:** Este documento tem como finalidade registrar os testes realizados no site. Busca identificar pontos de melhoria e sugerir ajustes que aumentem a usabilidade, a clareza e a qualidade geral da experiência do usuário. Além disso, propõe melhorias que ajudem o Demander a transmitir mais valor, aumentar a confiança do visitante e, conseqüentemente, gerar mais oportunidades de parceria e vendas.

## Vídeo de apoio:

<https://www.loom.com/share/65b161bb1ab64d03ae816eb1dbd144e0>

## 1) Tela inicial: demander.com.br



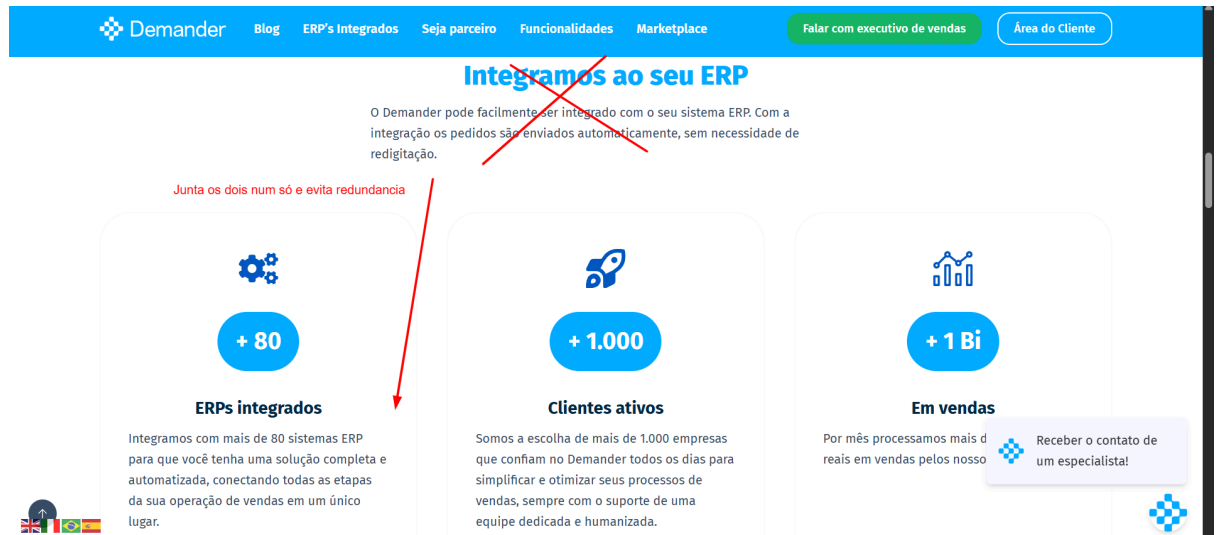
1. a)

### Antes

“O Demander se conecta facilmente ao seu sistema ERP, enviando pedidos automaticamente. Com mais de 80 ERPs integrados, você automatiza toda a operação de vendas em um único lugar, sem retrabalho e com total confiabilidade.”

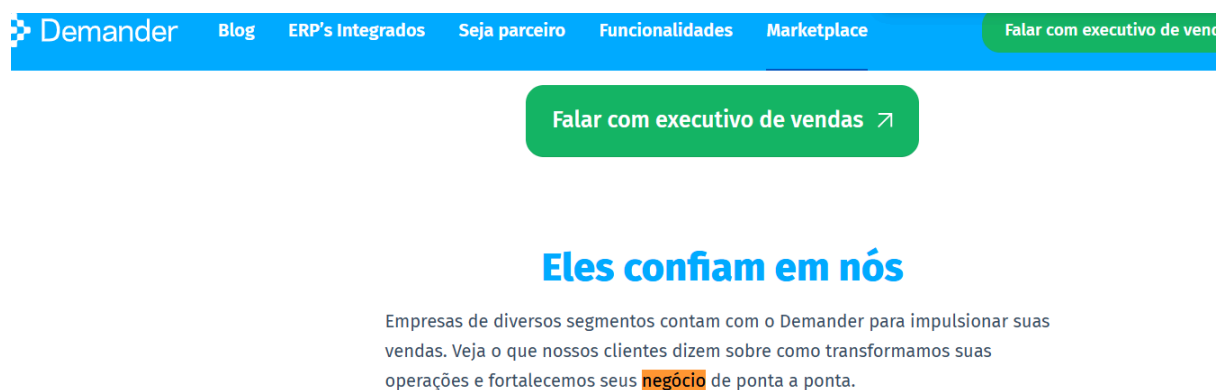
## Depois (ajustar )

“Conecte seu ERP ao Demander e automatize todos os pedidos. Com mais de 80 ERPs compatíveis, você reduz retrabalho e mantém sua operação de vendas totalmente sincronizada. Assim, sua equipe ganha tempo para focar em vendas e atendimento ao cliente.”



## Ajustes ortográficos:

“fortalecemos seus **negócio**” → deve ser “fortalecemos seus **negócios**”



- “**ultima** venda” → deve ser “**última** venda”



## Mobilidade e facilidade na hora da venda

❖ **Aplicativo Android e iOS fácil de usar:** seu vendedor vendendo diretamente do celular ou tablet.

❖ **Funciona offline:** sem internet? Sem problemas, o Demander funciona offline.

❖ **Sugestões de venda:** configure para que o aplicativo sugira um produto ou o preço da **ultima** venda.

❖ **Oportunidades de venda:** não perca nenhuma venda, veja as oportunidades de venda diretamente pelo aplicativo.

- “**expecativa** de venda” → deve ser “**expectativa** de venda”



### Acompanhe suas vendas e gere relatórios

❖ **Histórico do cliente:** visualize o histórico de compras do cliente e acompanhe o que o cliente comprou e qual o preço aplicado.

❖ **Expectativa de Vendas:** faça um acompanhamento mais detalhado, veja a expectativa de venda por cliente, produto, cidade e vários outros tipos.

❖ **Relatórios de curva ABC:** saiba quem são os clientes, produtos, cidades e outros que trazem mais resultados.

❖ **Relatórios por valor ou quantidade:** veja quantos pedidos foram emitidos ou o valor dos pedidos.

Falar com executivo de vendas



Receber o contato de um especialista!

### 1. b) Ajustar o rodapé:

Números telefônicos redundantes ( Reestruturar, ver se precisa por outro número.)

Tirar os espaços em branco em excesso. Subir o endereço para cobrir o espaço em branco. Ver se acrescentar o número do CNPJ do demander faz com que usuário tenha mais confiança. Verifique a foto abaixo.



## 2) Tela : <https://www.demander.com.br/fale-com-um-executivo-de-vendas/>

1. b) Telefone não permite colocar código do país.
- c) Email. Colocar E-Mail(?) o google escreve e-mail
- d) Número de vendedores

esta: até 5

10 - 50 (Ajustar para 6 - 50)

Talvez explicar porque perguntamos isso

Whatsapp( Ajustar para WhatsApp)

- i. ajustar a imagem dessa tela que tem o parte do logo Demander, para mim está estranho.

Preencha o formulário, entraremos em contato com você.

Nome

Telefone

Email

Empresa

- Número de vendedores/representantes -

- Melhor canal de contato -

- Como conheceu o Demander? -

Deixe sua mensagem



- **e) Após enviar o formulário.**

Enviado com sucesso. Em breve você receberá em seu **email** os dados para acesso ao Demander.

- Ajustar: e-mail. Aqui acho estranho, porque não se explica que receberia esse acesso. E também acho meio ruim esse modo de ter que fazer login com esses dados. Teria um jeito de utilizar o demander para pessoa ver como é sem esses dados e sem login?

- **1. f) Header :**

[Demander](#) [Blog](#) [ERP's Integrados](#) [Seja parceiro](#) [Funcionalidades](#) [Marketplace](#)

[Falar com executivo de vendas](#)

[Área do Cliente](#)

O primeiro botão é o Blog. Acredito que poderíamos reorganizar por ordem de importância nos botões/páginas. Ficando o mais importante deles, na esquerda. "Blog" passaria para o quarto lugar de prioridade dos botões.

## 2) Blog

# 1. Problema atual

- A página só mostra **posts recentes** e uma barra de pesquisa.
- Para achar algo específico, o usuário precisa clicar página por página → experiência ruim.
- Falta **hierarquia e filtros**: categorias, tags, temas, autor, data.

- O nome “Blog” não comunica valor para quem busca conteúdo prático sobre vendas, clientes ou dicas de negócio.
- 

## 2. Sugestões de melhorias

### A. Estrutura e navegação

- Adicionar **barra lateral ou topo com filtros**:
  - Categorias: Vendas, Clientes, Dicas, Cases, Integrações, Funcionalidades.
  - Tags: ERP, Força de vendas, B2B, Estratégia Comercial.
  - Ordenar por: mais recentes, mais lidos, mais comentados.
- **Destaque posts populares ou recomendados** na página inicial.
- Inserir **resumo e imagem de capa** para cada post, não só título.

### B. Nome mais adequado

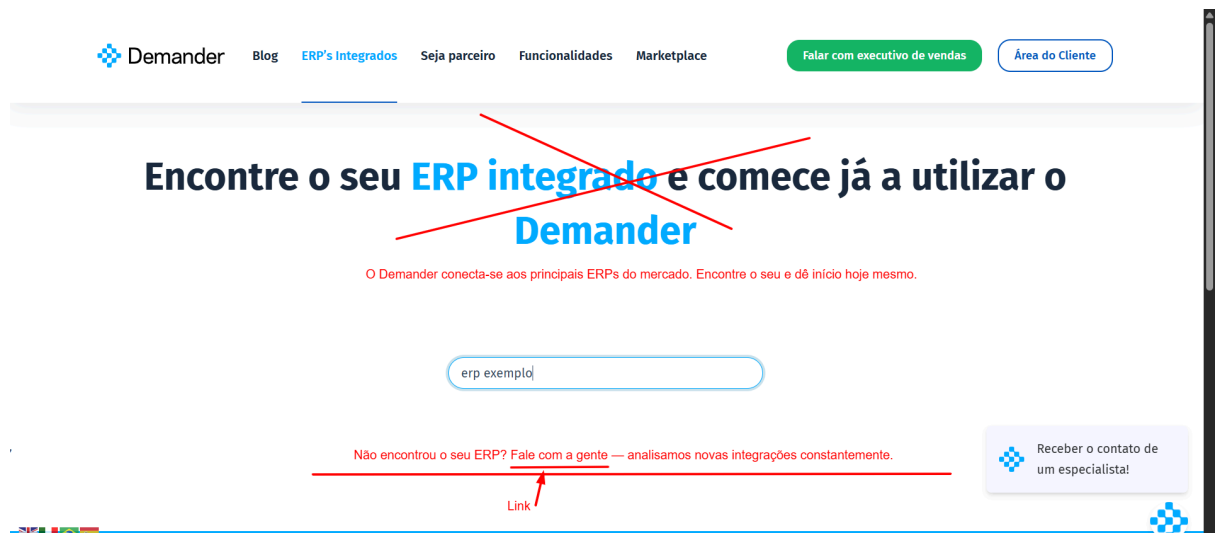
- Evitar apenas “Blog”, que é genérico. Alguns nomes sugeridos:
  - **Central de Conteúdos**
  - **Dicas e Insights**
  - **Vendas e Resultados**
  - **Conteúdos Demander**
  - **Aprenda com o Demander**
- A ideia é mostrar **que não é só texto, mas conteúdo útil e aplicável**.

### C. Experiência do usuário

- Usuário consegue:

- Filtrar rapidamente por interesse.
- Acessar artigos que ajudam a melhorar vendas, integrar sistemas ou usar melhor o Demander.
- Isso transforma a página de um “blog genérico” em **uma central de aprendizado e referência para clientes e parceiros.**

### 3) Tela : ERP's Integrados



O ideal é **mostrar força** (já temos muitas integrações) e **abrir espaço** (se não tiver, o Demander pode avaliar/fazer).

- Talvez mudar o nome do botao de ERP's Integrados para outro mais fácil de entender. ( ERP's Conectados)

### 4) Tela de Seja Parceiro <https://www.demander.com.br/seja-parceiro/>

●

a) Dando scroll para baixo temos a seção **Por que ser um parceiro Demander?**

## Por que ser um parceiro Demander?



Estamos a **mais de 10 anos no mercado**. Conhecemos vendas e gestão de vendas.



**Geramos receita recorrente**. Em vez de receitas únicas e pequenas, migre para um modelo onde você pode obter maiores margens de lucro e expandir o seu negócio.



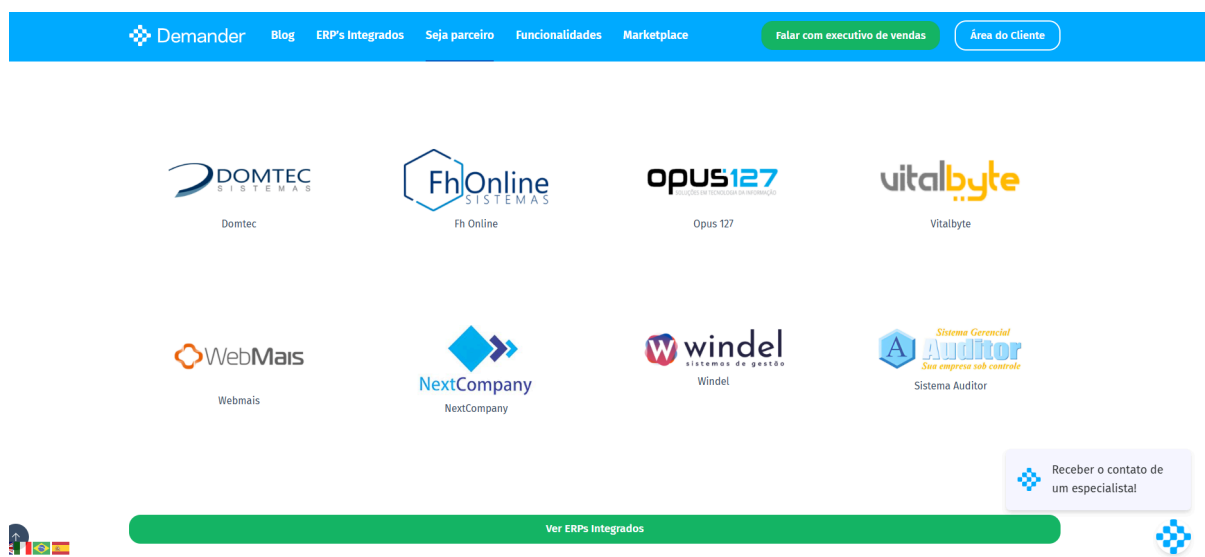
**Integração rápida e fácil**. Nosso processo de integração é muito simples. Deixe de perder tempo com integrações **que** levam semanas.

**Integração rápida e fácil**. Nosso processo de integração é muito simples. Deixe de perder tempo com integrações **que** (ajustar) levam semanas.

### b) “**Veja quem já é nosso parceiro**”

ajustar para: Conheça algumas empresas parceiras do Demander

### c) Botão Ver ERP's Integrados



A seção final pode ter como objetivo **incentivar o visitante a explorar a parceria** de forma clara, sem desviar para pesquisas de ERPs.

Ajustar para, por exemplo:

- “**Quero ser parceiro**”
- “**Torne-se parceiro**”
- “**Seja um parceiro Demander**”



## 5) PÁGINA de FUNCIONALIDADES:

Importante ressaltar que na página inicial, já mostramos várias funcionalidades do Demander.

- Acho que precisamos revisar internamente se estas são realmente as funcionalidades mais importantes e benéficas.
- Depois disso, podemos apresentar essas vantagens ao usuário com textos claros e objetivos, mostrando como cada recurso facilita a vida dele ou gera resultados reais.
  - As descrições falam o que o sistema faz, mas não deixam claro o benefício real para quem usa.
- Exemplo:
  - “Cálculo de Imposto: o Demander mostra para o vendedor os impostos como ICMS ST, IPI e outros.”
    - O usuário quer saber como isso facilita a vida dele ou aumenta vendas, não apenas que mostra impostos.
  -



## 6) Marketplace

- a) A página do Marketplace lista produtos, integrações e módulos, mas o **usuário precisa clicar em cada item individualmente** para entender o que é e para que serve.

Isso **dificulta a compreensão rápida** do valor de cada solução e torna a navegação cansativa.

### **b) Dúvida do usuário**

- Ao abrir a página, **não fica claro se ele pode contratar apenas um módulo específico, integração ou serviço**, ou se precisa adquirir o Demander completo e depois comprar complementos.

### **7) Página de Clientes( <https://www.demander.com.br/clientes/>)**

Acho que precisa verificar e atualizar com os nomes mais expressivos da atualidade.

### **8) Página de Indústrias, atacados e distribuidoras.** Análises da IA.

Acho que faltam imagens em geral para essas 3 páginas mencionadas.

### **I) Página de Indústrias: <https://www.demander.com.br/industrias/>**

#### **1. Erros ortográficos e de concordância**

- “conquisando” → “conquistando”
- “esta parando” → “está parando”
- “ultima venda” → “última venda”
- “expecativa de venda” → “expectativa de venda”
- “Mercado livre” → “Mercado Livre” (nome próprio)
- “simprifica” → “simplifica”
- “próximo ao nossos clientes” → “próximo aos nossos clientes”
- “Vendea para todo o Brasil” → “Venda para todo o Brasil”

Também há inconsistência no uso de maiúsculas em títulos e itens (ex.: “Funciona offline”, “Sugestões de venda”). Padronizar ajuda na leitura.

---

## **2. Clareza e benefícios**

- Muitos blocos repetem funcionalidades: offline, sugestão de venda, controle de estoque aparecem duas vezes.

- Alguns benefícios são genéricos ou pouco explicativos, como:
    - “Mais tempo para o seu time” – poderia detalhar quanto tempo é economizado ou como isso impacta vendas.
    - “Traga novas oportunidades” – genérico; poderia indicar como a plataforma aumenta visibilidade ou captação de clientes.
  - A seção de números (+13 anos, +1100 clientes, etc.) é boa, mas falta contexto sobre como esses números beneficiam o cliente.
- 

### 3. Coerência e hierarquia

- A página mistura:
  - Benefícios da plataforma
  - Funcionalidades técnicas
  - Áreas de atuação
  - Depoimentos ou estatísticas (números)
  - Links do blog e contatos

Falta uma hierarquia clara, como:

1. Introdução / benefício principal
  2. Funcionalidades da plataforma
  3. Resultados e provas sociais (números, cases)
  4. Áreas de atuação
  5. Contato / call to action
- A seção de “Pare de receber pedidos por whatsapp, e-mail ou anotações em papel e planilhas” poderia ser resumida e combinada com “Integrado ao seu ERP” para mostrar benefício direto.
  - Alguns textos podem ser mais diretos e persuasivos, mostrando impacto real no dia a dia do usuário.

**II) Atacados** <https://www.demander.com.br/atacados/>

## 1. Erros ortográficos e de concordância

- “esta parando” → “está parando”
- “ultima venda” → “última venda”
- “expecativa de venda” → “expectativa de venda”
- “Mercado livre” → “Mercado Livre” (nome próprio)
- “simprifica” → “simplifica”
- “próximo ao nossos clientes” → “próximo aos nossos clientes”
- “Vendea para todo o Brasil” → “Venda para todo o Brasil”

Como na página de Indústrias, há inconsistência no uso de maiúsculas nos títulos e itens (ex.: “Sugestões de venda” vs “Expectativa de Vendas”). Padronizar melhora a leitura.

---

## 2. Clareza e benefícios

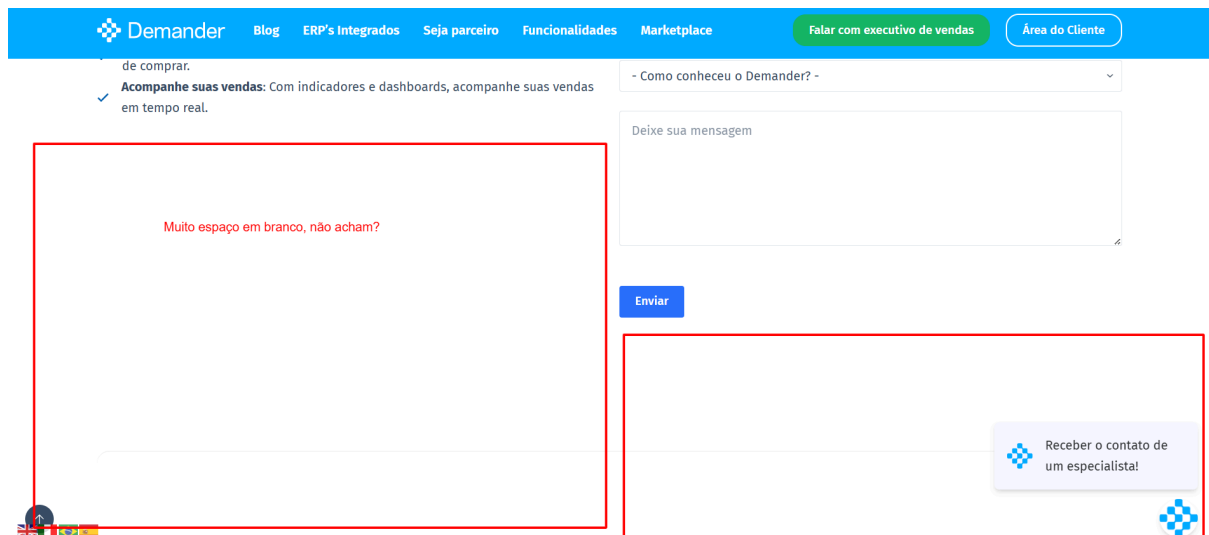
- A seção inicial apresenta benefícios claros, mas muitos são repetidos da página de Indústrias.
- Alguns textos ainda são genéricos e poderiam explicar impacto real para o atacadista:
  - “Mais tempo para o seu time” – incluir quanto tempo é economizado ou como aumenta a produtividade.
  - “Traga novas oportunidades” – detalhar como isso aumenta vendas ou visibilidade.
- A seção de números (+13 anos, +1100 clientes, etc.) é boa, mas poderia ter uma frase explicando o que esses números significam para o usuário.

---

### 3. Coerência e hierarquia

- A página repete blocos do tipo: offline, sugestões de venda, controle de estoque, impostos – isso gera cansaço visual.
- A hierarquia não está clara:
  - Introdução / benefício principal
  - Funcionalidades da plataforma
  - Resultados e provas sociais (números, cases)
  - Áreas de atuação
  - Contato / call to action
- Alguns textos poderiam ser mais diretos e persuasivos, conectando funcionalidade → benefício → resultado.
- Frases como:
  - “Pare de receber pedidos por whatsapp, e-mail ou anotações em papel e planilhas”
  - “Envie as informações que você já confia e use o Demander para aumentar suas vendas”  
podem ser combinadas e resumidas, destacando ganho de eficiência e confiabilidade.

**III) Distribuidoras** <https://www.demander.com.br/distribuidoras/>



## 1. Erros ortográficos e de concordância

- “esta parando” → “está parando”
- “ultima venda” → “última venda”
- “expecativa de venda” → “expectativa de venda”
- “Mercado livre” → “Mercado Livre” (nome próprio)
- “simprifica” → “simplifica”
- “próximo ao nossos clientes” → “próximo aos nossos clientes”
- “Vendea para todo o Brasil” → “Venda para todo o Brasil”

Assim como nas páginas de Indústrias e Atacados, há inconsistência no uso de maiúsculas nos títulos e itens. Padronizar melhora a leitura.

---

## 2. Clareza e benefícios

- Muitos benefícios são repetidos das outras páginas (offline, sugestões de venda, controle de estoque, impostos).
- Alguns textos ainda poderiam explicar impacto real para distribuidoras:

- “Mais tempo para o seu time” – incluir quanto tempo é economizado ou como melhora produtividade.
  - “Traga novas oportunidades” – detalhar como gera vendas ou visibilidade.
  - A seção de números (+13 anos, +1100 clientes, etc.) é boa, mas poderia ter uma frase que conecte esses números ao sucesso do distribuidor.
- 

### 3. Coerência e hierarquia

- Repetição de blocos iguais às páginas de Indústrias e Atacados gera cansaço visual e perde foco no público específico (distribuidoras).
- A hierarquia ideal seria:
  - Introdução / benefício principal
  - Funcionalidades específicas para distribuidoras
  - Resultados e provas sociais (números, cases)
  - Áreas de atuação
  - Contato / call to action
- Frases como:
  - “Pare de receber pedidos por whatsapp, e-mail ou anotações em papel e planilhas”
  - “Envie as informações que você já confia e use o Demander para aumentar suas vendas”  
podariam ser combinadas e resumidas, destacando ganho de eficiência e confiabilidade.

#### 4) Ajustes:

Redundância: Sem internet? Sem problemas, o Demander funciona offline.

b) Ícones de atuação em preto branco. Acho que seria melhor coloridos.

## Áreas de atuação



Alimentos/Bebidas



Autopeças



Brinquedos/  
Utilidades



Calçados



Confecção/  
Têxtil



Cosméticos/  
Higiene



Cama/Mesa/  
Banho



Embalagens



Jóias/  
Bijuterias



Limpeza



Máquinas/  
Equipamentos



Construção  
Civil

## 9) Responsividade



a) Rodapé não aparece algumas informações:

