

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, consequentemente, 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.”

The screenshot shows the Demander website with a blue header bar containing the logo, navigation links (Blog, ERP's Integrados, Seja parceiro, Funcionalidades, Marketplace), and two buttons (Falar com executivo de vendas, Área do Cliente). Below the header, there is a section titled "Integramos ao seu ERP" which has been crossed out with a large red X. The main content area features three cards:

- ERPs integrados**: Shows a gear icon and "+ 80". Below it, text states: "Junta os dois num só e evita redundância". A red arrow points from the crossed-out text above to this card.
- Clientes ativos**: Shows a rocket icon and "+ 1.000". Below it, text states: "Somos a escolha de mais de 1.000 empresas que confiam no Demander todos os dias para simplificar e otimizar seus processos de vendas, sempre com o suporte de uma equipe dedicada e humanizada."
- Em vendas**: Shows a bar chart icon and "+ 1 Bi". Below it, text states: "Por mês processamos mais d reais em vendas pelos nossos clientes". A call-to-action button "Receber o contato de um especialista!" is located next to this card.

Ajustes ortográficos:

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

The screenshot shows the Demander website with a blue header bar containing the logo, navigation links (Blog, ERP's Integrados, Seja parceiro, Funcionalidades, Marketplace), and two buttons (Falar com executivo de vendas, Área do Cliente). Below the header, there is a large green button with the text "Falar com executivo de vendas" and a right-pointing arrow.

Eles confiam em nós

Empresas de diversos segmentos contam com o Demander para impulsionar suas vendas. Veja o que nossos clientes dizem sobre como transformamos suas operações e fortalecemos seus negócio de ponta a ponta.

- “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 **última** 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 expecativa 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.

Demandeer Blog ERP's Integrados Seja parceiro Funcionalidades Marketplace Falar com executivo de vendas Área do Cliente

Quem não integra vendas com ERP, vende no escuro Centralizar pedidos não é opção. É o novo básico da gestão de vendas Seu concorrente não é outra empresa. É a desorganização do seu time comercial. Por que você ainda perde vendas por não ter uma política comercial clara

Demandeer	Conteúdo	Contato
Área do Cliente Falar com executivo de vendas ERP's Integrados Parceiros Clientes Política de Privacidade Planos Campanha de indicação	Base de Conhecimento Blog do Demandeer Marketplace Demandeer para Indústrias Demandeer para Atacadistas Demandeer para Distribuidoras	Telefone Suporte: +55(51) 3714-7050 Whatsapp Suporte: +55(51) 3714-7050 Comercial: +55(51) 3714-7050

Copyright © 2025 Demandeer - Força de Vendas
Rua Bento Rosa, 4000, Tecnovates, Prédio 20, Sala 401, Lajeado - RS

Espaços em branco em excesso

2) Tela : <https://www.demandeer.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

Demandeer Blog ERP's Integrados Seja parceiro Funcionalidade

(12) 34567-8901

testeemail@naoexiste.com

Empresa Teste

- Número de vendedores/representantes -

- Número de vendedores/representantes -

Até 5
10 - 50
50 - 100
100 - 200
200+

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 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 :**



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, Interações, 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 botão 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 levam semanas**.

b) “Veja quem já é nosso parceiro”

ajustar para: Conheça algumas empresas parceiras do Demander

c) Botão Ver ERP's Integrados

The screenshot shows the Demander website's header with navigation links: Domtecn, Blog, ERP's Integrados, Seja parceiro, Funcionalidades, Marketplace, Falar com executivo de vendas, and Área do Cliente. Below the header, there are two rows of logos for integrated ERP systems. The first row includes Domtec, Fh Online, Opus 127, and Vitalbyte. The second row includes WebMais, NextCompany, Windel, and Sistema Auditor. At the bottom, there is a green button labeled "Ver ERPs Integrados". A call-to-action bubble says "Receber o contato de um especialista!" with a blue diamond icon.

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.
 -

The screenshot shows the Demander website's homepage. At the top, there is a navigation bar with links to 'Demander', 'Blog', 'ERP's Integrados', 'Seja parceiro', 'Funcionalidades' (highlighted in blue), 'Marketplace', 'Falar com executivo de vendas' (in a green button), and 'Área do Cliente'. Below the navigation bar, there are six functional modules displayed in a grid:

- Cálculo de Imposto:** Shows a calculator icon and text explaining it shows taxes like ICMS ST, IPI, etc. for sellers.
- Integrado ao seu ERP:** Shows a cloud and database icon and text explaining it allows users to send information to the ERP to increase sales.
- Expectativa de vendas:** Shows a bar chart icon and text explaining it tracks sales across different levels, product, client, and city.
- Saldo Flex:** Shows a hand holding a credit card icon and text explaining it allows sellers to negotiate prices with clients.
- Rotas:** Shows a map pin icon and text explaining it lets sellers define routes to optimize their time.
- Funcionamento Offline:** Shows a laptop icon and text explaining it allows offline connection for receiving data and synchronizing orders.
- Políticas de preço:** Shows a hand with a plus sign and a dollar sign icon and text explaining it controls discounts through price policy module.
- Grade de Produtos:** Shows a t-shirt icon and text explaining it allows for product variations.
- Multiplataforma:** Shows a laptop and smartphone icon and text explaining it supports multiple platforms (Android, iOS, Web).

At the bottom left, there are flags for English and Spanish. In the center, there is a green button labeled 'Conhecer mais funcionalidades'.

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, atacadados 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”
poderiam ser combinadas e resumidas, destacando ganho de eficiência e confiabilidade.

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

Muito espaço em branco, não acham?

- Como conheceu o Demander? -

Deixe sua mensagem

Enviar

Receber o contato de um especialista!

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 Demandar para aumentar suas vendas”
poderiam 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:

09:29

demander.com.br

Demander

Demander para Atacadistas

Demander para Distribuidoras

Contato

Telefone Suporte:
+55(51) 3714-7050

Whatsapp Suporte:
+55(51) 3714-7050

Comercial:
+55(51) 3714-7050

Receber o contato de
um especialista!

Copyright © 2025 Demander - Força de Venda
Centro Rosa, 4000, Tecnovates, Prédio
Brasil - RS