

Gabriel Henrique Brandão de moura

Atividade Prática

Avaliação do site Demander e sugestão de melhorias



Elaboração de um documento textual com a proposta de analisar, avaliar e sugerir novas ideias para a plataforma para força de vendas Demander.

São Paulo/SP
2025

SUMÁRIO

1 - Introdução

2 - O que é o Demander?

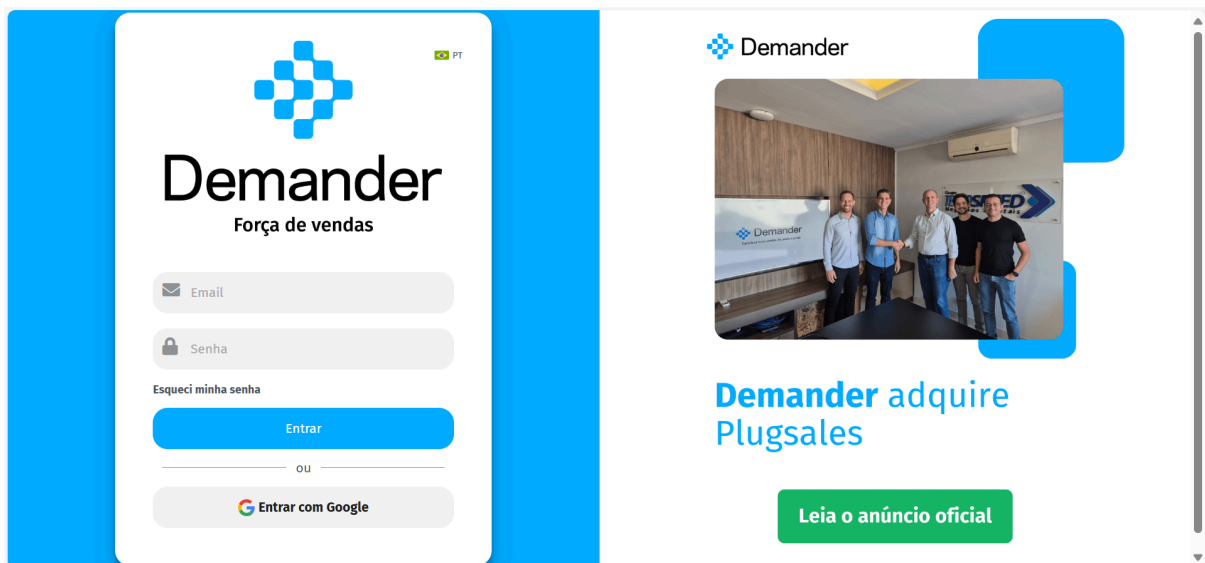
3 - Análise da plataforma Demander:

4 - Possíveis Melhorias:

5 - Conclusão:

Introdução

Esse projeto é uma produção textual sobre o Demander. Nele, aprofundaremos sobre essa plataforma de força de vendas, detalhando sua criação, funcionalidades oferecidas e diferenciais. Além disso, faremos uma análise detalhada, no qual iremos destacar os pontos positivos e possíveis melhorias para o futuro.



O que é o Demander?

Demander é um software desenvolvido pela empresa Retta tecnologia, voltado para a gestão de força de vendas em indústrias, atacados e distribuidores. A plataforma flexibiliza o trabalho dos representantes comerciais, permitindo que registrem pedidos, gerenciem clientes e acompanhem estoques de forma prática e integrada ao sistema de gestão (ERP) da empresa. Além disso, o Demander oferece recursos que otimizam os processos comerciais, como a possibilidade de trabalhar offline, gerar relatórios de desempenho e melhorar a comunicação entre a equipe de vendas e a empresa.

O Demander surgiu devido a uma necessidade de um cliente específico (Centralsul química), em desenvolver um software de vendas eficiente para eles. Contudo, tornou-se mais benéfico para a Retta desenvolver um software de vender para eles, possibilitando o cliente a realizar uma assinatura mensal para utilizá-lo. Dessa maneira, foi disponibilizado para a Centralsul e depois

para outros clientes. Hoje o Demander conta com mais de 950 e cinquenta clientes, em vinte e cinco estados do Brasil que, por meio da plataforma, vendem mais de 800 milhões por mês e 30 milhões por dia.

The screenshot shows the Demander website homepage. At the top, there is a navigation bar with the Demander logo, links for 'Blog', 'ERP's Integrados', 'Seja parceiro', and 'Mais'. On the right side of the navigation bar, there are two buttons: 'Falar com executivo de vendas' (highlighted in green) and 'Área do Cliente'. The main content area features a large heading 'Fortalece suas vendas de ponta a ponta' in blue. Below this, a paragraph states: 'Demander é a **plataforma forte em vendas** com I.A., Indicadores, e-commerce B2B. Somos especialistas em soluções de venda para indústrias, atacados e distribuidoras'. A green button with the text 'Falar com executivo de vendas' and an external link icon is positioned below the paragraph. To the right of the text, there is a large image of a smiling man in a white shirt holding a tablet. The tablet screen displays a dashboard with a pie chart and a bar chart. A small chat bubble overlay on the image contains the text: 'Está buscando melhorar suas vendas? Vamos conversar sobre como podemos ajudar!'. At the bottom left of the image, there are three small flags (UK, Brazil, Spain). At the bottom right, there is a small button that says 'Mostrar ícones ocultos'.

Análise da plataforma Demander

A plataforma Demander é sem dúvidas uma das mais completas do mercado, rica em informações essenciais que vai auxiliar o usuário a entender mais sobre o que o software tem a oferecer. Inicialmente, vemos um site responsivo, com imagens e cores branca e azul, onde é apresentado tudo sobre o Demander, com a opção de conversar com um executivo de vendas para entender suas necessidades. A parte do blog, o ERP integrado e outras funcionalidades que enriquecem o conteúdo acessado.

Um pouco mais abaixo do Demander, podemos ver todas as empresas que usam o software e as boas experiências que tiveram, mostrando que o Demander possui autoridade no ramo de vendas e entregam um serviço de qualidade. Isso é um ponto positivo para o marketing do negócio. Além disso, transmite uma ideia de aprovação social, pois, ao relatar sobre os clientes que já usaram o software, passa uma sensação de confiança, incentivando outros usuários a adquirir o produto.



Em seguida, vemos outras informações interessantes e atrativas que o Demander pode oferecer, como a parte de mobilidade e facilidade na hora da venda, mostrando que o software consegue funcionar offline, além das funcionalidades de controle de estoque; que consegue mostrar a quantidade de itens disponíveis ao cliente, e valores com impostos. É um ponto muito favorável que passa mais visibilidade do Demander e auxilia a empresa que esteja pesquisando sobre a plataforma.

Mais abaixo, o Demander nos apresenta mais sobre suas funcionalidades, como a opção de acompanhar minhas vendas e poder gerar um relatório.

 Demander
 Blog
 ERP's Integrados
 Seja parceiro
 Mais
 [Falar com executivo de vendas](#)
[Área do Cliente](#)





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](#)

Vale destacar a funcionalidade do chatbot, no qual o usuário pode conversar mais sobre o Demander. Isso é mais um ponto positivo, indicando claramente que o software está comprometido com a inovação tecnológica e melhor experiência do usuário.

 Demander
 Blog
 ERP's Integrados
 Seja parceiro
 Mais
 [Falar com executivo de vendas](#)



Venda online com as plataformas de E-commerce

- ❖ **E-commerce B2B:** ofereça para seu cliente uma plataforma B2B, onde ele pode comprar a qualquer hora de forma autônoma e respeitando as políticas comerciais definidas por você.

Antes de iniciar vou precisar de algumas informações.


Qual seu nome?

Gabriel

Muito prazer Gabriel!

Qual seu e-mail corporativo?

Email



Possíveis Melhorias

Para acelerar a captação e retenção de clientes, podem ser aplicados conceitos de neuromarketing, explorando gatilhos mentais como:

- **Escassez:** Oferecer promoções ou funcionalidades exclusivas por tempo limitado, gerando senso de urgência.
- **Urgência:** Mostrar que os clientes estão perdendo oportunidades valiosas por não utilizarem o Demander, incentivando uma ação imediata.
- **Dor e Prazer:** Evidenciar os problemas enfrentados pelos clientes ao não contar com a solução (dor) e apresentar os benefícios claros que o software oferece para resolver esses problemas (prazer).

Essas estratégias ajudam a aumentar a conversão e fidelização dos usuários.



Conclusão

O Demander proporciona um conteúdo repleto de informações , passando uma sensação de esclarecimento e também interesse. A interface do software é muito intuitiva, leve e traz praticidade e eficiência ao usuário.

Por meio dos conceitos de Neuromarketing, é possível aplicar mais gatilhos mentais para atrair e reter mais clientes, mostrando que as empresas que não estão usando o Demander, podem estar perdendo oportunidades de negócios.

Demander é uma solução bem posicionada no mercado, mas com grande potencial de evolução para continuar se destacando e atendendo às demandas crescentes de seus clientes.

 Demander

[Blog](#) [ERP's Integrados](#) [Seja parceiro](#) [Mais](#) ▼

[falar com executivo de vendas](#) [Área do Cliente](#)

Conheça nosso programa de parceria

    ou canal de contato - ▼

São 2 modalidades de parceria

Indicação de negócio

Temos integração com **parceiros que não desejam** faturar para os clientes finais. Nestes casos **os valores praticados são os sugeridos** entre o Demander e o parceiro conforme comissão repassada pelo setor comercial.



Está buscando melhorar suas vendas? Vamos conversar sobre como podemos ajudar!