



# **Como fazer sua demonstração de produtos virar negócio fechado**

**Se você souber como agir, a oportunidade de vendas será otimizada por sua demonstração de produtos!**

Demonstrar um produto é uma técnica cada vez mais utilizada para garantir que os clientes saibam exatamente pelo que estão pagando e possam, assim, desenvolver um interesse maior na aquisição.

Apesar disso, a demonstração de produtos precisa ser feita da

maneira correta ou então o que acontecerá é uma falta de interesse coletiva.

Para que você consiga os resultados esperados, confira cinco dicas para ser um [ótimo vendedor](#) com ajuda das demonstrações!

Obs.: Preparamos uma apresentação com as principais dicas desse artigo. **Confira a apresentação clicando na imagem abaixo.**

[Força de vendas: 5 dicas para fazer demonstrações virarem negócio fechado](#) from [Agendor](#)

## **5 dicas infalíveis para fazer uma demonstração de produtos**

Quer fazer uma demonstração de vendas campeã? Então siga estas boas práticas:

### **1- Conheça o seu público**

**A demonstração de um mesmo produto pode ser diferente de acordo com o público** que irá assisti-la e isso deve ser levado em consideração quando você estiver se preparando para demonstrar.

Um público mais leigo pede uma linguagem mais simplificada e uma demonstração de produtos mais lenta e detalhada.

Do mesmo modo, um público mais qualificado e especializado demanda uma demonstração rápida, eficiente e que não se prolongue demais, afinal, o público já está familiarizado com boa parte dos conceitos.

Por isso, tenha em mente **para qual público você vai demonstrar**: quem são, quantos são e onde estão.



Tenha em mente para qual público você vai demonstrar

## **2- Conheça o produto e treine as demonstrações**

Outro **erro muito comum** é o de vendedores que apresentam demonstrações de produtos, mas que não estão exatamente familiarizados com o produto.

Isso significa uma demora em conseguir mostrar o efeito final, uma dificuldade em realizar uma tarefa ou uma confusão na hora de apresentar as etapas corretamente.

Se o público observar que o uso é difícil para o vendedor, que é o maior interessado, então a conclusão será de que o uso por pessoas comuns é praticamente impossível.

O resultado é óbvio e fará com que o público não adquira o produto com este tipo de demonstração de vendas.

## **3- Construa o momento de antecipação**

**A demonstração de produtos é contar uma história:** você começa mostrando um produto que parece simples e igual aos outros, mas que com os passos certos se transforma naquilo que a audiência sempre quis.

Por isso, é importante montar esse momento de antecipação corretamente.

Começar explicando brevemente sobre o produto e não colocar expectativas elevadas sobre ele em um primeiro momento são boas formas de conseguir uma reação positivamente surpresa do público quando mostrar o produto em ação.

## **4- Interaja com o cliente**

Interagir com o cliente também é muito importante para um bom resultado de demonstração de vendas. Após fazer a primeira demonstração, você pode sugerir que um cliente use o produto, caso isso seja aplicável.

Você também pode perguntar o que [satisfaz o cliente](#) e o ele quer ver o produto fazendo, desde que dentro das possibilidades, e quais são as dúvidas sobre o produto e seu uso.

A parte de preparação, inclusive, é crucial nesse momento, porque quando você antecipa e se prepara para as possíveis perguntas, sua resposta será formulada de maneira muito mais precisa.

Com isso, o **cliente sentirá que você possui total domínio do produto** e se sentirá mais inclinado a comprá-lo.

## **5- Identifique oportunidades de negócio**

Embora o [plano de vendas](#) normalmente tenha como intenção vender o máximo possível para o maior número de pessoas possível, sempre há pessoas que demonstram maior interesse no produto, seja porque a pessoa pareceu mais impressionada, prestou mais atenção ou perguntou mais.

Nesses casos, trata-se de uma promissora oportunidade de negócio e você deve identificá-la e fazer uma excelente demonstração de produtos.

Após a demonstração, **distribua contatos e tire dúvidas**, mas tenha uma postura proativa em relação às pessoas que parecerem mais interessadas.

Fornecer a demonstração de vendas e um atendimento preliminar de qualidade pode fazer com que as pessoas se decidam de vez pela compra, permitindo que você atinja seus objetivos.

Inclusive, se você conseguir fazer algumas pessoas comprarem logo após a demonstração, grandes são as chances de atrair mais pessoas, que se sentirão inclinadas a seguir a atitude dos [clientes conquistados](#).



## 5 dicas para fazer demonstrações virarem negócio fechado

A demonstração de produtos é uma poderosa ferramenta para mostrar como o produto funciona e concretizar vendas importantes.

Para que funcione, entretanto, é fundamental seguir orientações como estar preparado, conhecer o público, construir um momento de antecipação, interagir e identificar oportunidades ao final.

Quais são suas maiores dificuldades em transformar demonstrações em vendas? Comente, contando a sua experiência!