

CENTRO PAULA SOUZA

ETEC SEBRAE

Informática para Internet

Daniela Farias Pessoa

Diogo de Souza Barbosa

Ezequiel Guilherme Costa Gonçalves

Maurício Souto Vasconcelos

Rodrigo Junior Rodrigues de Moura Silva

Kauã Moraes dos Santos

Kevin Alexandre Flores Condori

INNOVAMENT: Inove novamente

São Paulo

2022

Daniela Farias Pessoa
Diogo de Souza Barbosa
Ezequiel Guilherme Costa Gonçalves
Maurício Souto Vasconcelos
Rodrigo Junior Rodrigues de Moura Silva
Kauã Moraes dos Santos
Kevin Alexandre Flores Condori

INNOVAMENT: Inove novamente

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Informática para Internet da Etec Sebrae, orientado pelo Prof. Julius Cesar Jose Capellini, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em Informática para Internet.

São Paulo

2022

SUMARIO

| | |
|--|-----------|
| Introdução..... | 4 |
| Cronograma das atividades..... | 4 |
| Objetivos..... | 4 |
| Dados do projeto..... | 5 |
| Estudo de Mercado..... | 5 |
| Plano de Marketing | 13 |
| Personas | 14 |
| Postagens do Instagram | 16 |
| Modelo de negócio Canvas | 18 |
| Regras de negócio..... | 18 |
| Levantamento de requisitos..... | 20 |
| MER..... | 22 |
| DER..... | 23 |
| DD | 24 |
| Telas da Aplicação | 25 |
| Considerações finais | 26 |
| Referências | 26 |
| Termo de autorização | 27 |

Introdução

Qualquer que seja o ramo de uma empresa hoje uma coisa é fato, é necessário se adaptar ao ambiente digital para se manter próspero no mercado. Contudo promover transformações digitais com um baixo orçamento é um desafio que muitos enfrentam enquanto mantém seu negócio. O projeto Innovament tem por finalidade trabalhar a inclusão dessas pequenas empresas ao meio tecnológico, de modo que a relação custo-benefício seja promissora. Por meio de vendedores cadastrados em nossa plataforma, qualquer um pode comprar um software que melhor se encaixe com suas necessidades. Para tal, a proposta de desenvolvimento do site define como objetivo promover softwares de qualidade dos mais variados tipos para esses microempreendedores, a fim de torná-lo mais conectado ao meio digital.

Cronograma das atividades

Tivemos um cronograma corrido. Como nos inserimos no terceiro módulo do curso, tivemos seis meses para concluir nosso projeto. A divisão de tarefas ocorreu da seguinte forma:

Mês de agosto: Decidir os grupos e escolha do tema.

Mês de Setembro: Criação da pesquisa de mercado, juntamente com as documentações e modelagem de dados. Início de criação da aplicação.

Mês de Outubro: Atualização de todos os componentes de setembro, juntamente com a criação do script do banco. Criação da nossa estratégia de marketing para sua divulgação.

Mês de Novembro: Conciliação do banco de dados com a aplicação web atualizada. Divulgação do projeto pela rede social. Início do treino para a apresentação.

Mês de Dezembro: Apresentação do projeto para a banca dos professores.

Objetivos

O objetivo deste projeto é levar às empresas, ou até mesmo pessoas que tem um pequeno empreendimento, uma solução para automatizar ou otimizar tarefas recorrentes de seu cotidiano, fornecendo assim praticidade e ganhando tempo. Já para os vendedores, nosso intuito é fornecer uma plataforma segura para ele efetuar suas vendas.

Dados do projeto

Estudo de Mercado

Soluções tecnológicas para pequenas empresas

1. Introdução

A idealização do projeto é vender websites funcionais, onde o front-end e back-end são essenciais, tornando um diferencial em relação a outras empresas que só se preocupam em vender templates que muitas das vezes necessitam de um conhecimento técnico de um profissional para obter um bom funcionamento.

Uma forma de comercializar o nosso projeto, é vender para pessoas que tem lojas físicas, pequenas empresas que necessitam e tem o propósito de expandir virtualmente, criando uma loja virtual, sites dinâmicos, sites institucionais, landingpages para expandir seu comércio por diversas localizações, e automatizar tarefas recorrentes do cotidiano, para dar mais praticidade e otimizar o tempo que pode estar sendo desperdiçado com o serviço manual.

Para que esta solução seja aplicada de forma correta, abrangendo a necessidade específica do contratante é realizada uma pesquisa de mercado, para que o objetivo seja correspondido e a **Innovament** possa disponibilizar um diferencial para se destacar entre as demais empresas que também fornecem esse tipo de serviço.

Para desenvolver um estudo mais aprofundado devemos fazer uma análise completa para que possamos navegar entre os desafios e concorrentes.

2. Problemática

A necessidade de uma pesquisa de mercado é fundamental para que as empresas se mantenham informadas sobre as últimas tendências de mercado, hábitos de compra de seu público, tecnologias em evolução e atividade da concorrência.

Com o resultado de uma pesquisa, é possível que as empresas encontrem problemas que possam ser abordados e solucionados de acordo com a empresa que solicitou os serviços, dentre eles são:

- Quais produtos e serviços já são populares em seu público-alvo, primeiramente é necessário entender qual é o seu público-alvo que se refere a um grupo de pessoas para as quais a atividade de sua empresa, negócio ou marca é direcionada.
- Quais concorrentes estão trabalhando com as mesmas estratégias para oferecer esses produtos e serviços;
- Se há alguma oportunidade em seu nicho que vai permitir a ajustar seus produtos e serviços e receber uma parte da atenção dos clientes;
- Produtos e serviços que podem ser ofertados, gerando benefícios para a elaboração do plano de marketing.

Com a contratação de uma empresa que fornece vendas de web sites, é possível ter algumas vantagens relevantes, em relação a custo-benefício:

- Investimento mais baixo e acessível, por já estar pronto e o usuário ter a facilidade de acesso;
- Execução mais ágil;
- Prazo de entrega é mais rápido, pois é necessário apenas a revisão de todo conteúdo;
- Diversos modelos de Templates disponíveis para se adequar ao negócio do cliente.

Também existem desvantagens ao comprar Templates prontos, que o cliente deve ser comunicado ao dar início a compra:

- Tudo dentro da Template é limitado, pois não tem como ser personalizado, o comprador terá que contratar outra empresa para fazer a identidade visual da marca;
- O mesmo tipo de layout pode ser adquirido por outros sites.

3. Estudo de caso

Uma pesquisa sobre soluções informatizadas deve primeiramente levar em conta o objeto que será utilizado para melhorar as funções dentro de uma empresa.

Diversas atividades podem ser modificadas dentro de uma empresa com o processo de transformação digital, onde tudo que seria feito manualmente possa ser adicionado através de um sistema.

Com a comercialização de websites funcionais, é possível se encaixar em diversos segmentos do mercado de trabalho, onde o cliente tem a facilidade de personalizar de acordo com o seu negócio, podendo interagir com as funcionalidades do seu próprio site após a compra.

4. Objetivo

O objetivo deste projeto é levar as empresas, ou até mesmo pessoas que tem um pequeno empreendimento, à uma solução para automatizar tarefas recorrentes do cotidiano, para dar mais praticidade e otimizar o tempo que pode estar sendo desperdiçado com o serviço manual.

5. Público-alvo

A Innovament é uma nova empresa que vende web sites funcionais voltados mais para e-commerce.

Nosso público-alvo são compradores como pequenas empresas, comércio, estudante de programação e desenvolvedor freelance.

Vendemos soluções para a aceleração do processo de criação de seus projetos com o intuito de solucionar problemas internos nas empresas ou comércio.

6. Questionário de Pesquisa

Para verificar o potencial comercial da solução, uma pesquisa foi publicada via Google Forms. A pesquisa foi aberta no dia 15/10/2022, com encerramento em 07/11/2022,

totalizando 52 respostas.

As

perguntas que permitem a continuação do formulário são:

A. Nome completo:_____

Sibelle Moraes dos Santos

José Carlos Eduardo Pereira Costa

Sara de Lemos Santos

Giovanna Berato dos Santos

Amanda Murakami Dias

Gabriela Almeida Rocha

Rafael Ferreira Maximo Diniz

Murillo Bento de Oliveira

Cleiton Aguiar Nogueira

Sabrina Araújo Silva

Julia de Oliveira

Luigi Otávio Neves Macedo

Rafael

Bianca Jesus

Guilherme Fernandes da Silva

Emilly de Oliveira Cerqueira

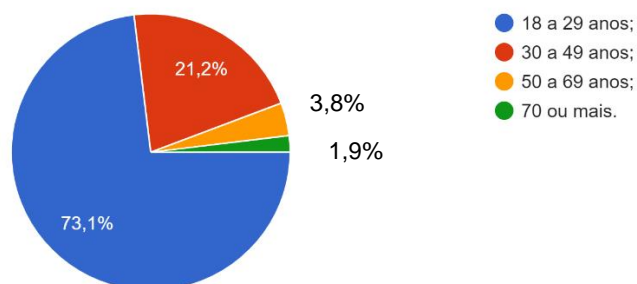
Queren Raquel M

B. Qual a sua idade?

- 18 a 29 anos;
- 30 a 49 anos;
- 50 a 59 anos;
- 60 a 69 anos;
- 70 ou mais.

Qual a sua idade?

52 respostas

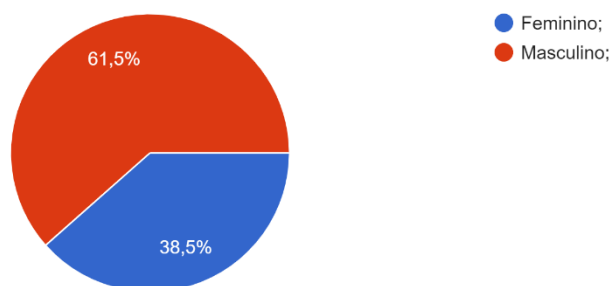


C. Qual seu sexo?

- Feminino;
- Masculino;
- Outros.

Qual seu sexo?

52 respostas

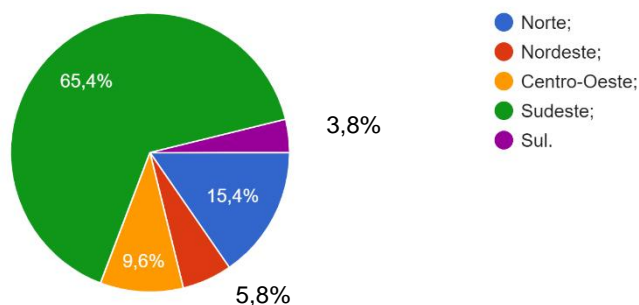


D. Em qual região mora?

- Norte;
- Nordeste;
- Centro-Oeste;
- Sudeste;
- Sul.

Em qual região mora?

52 respostas

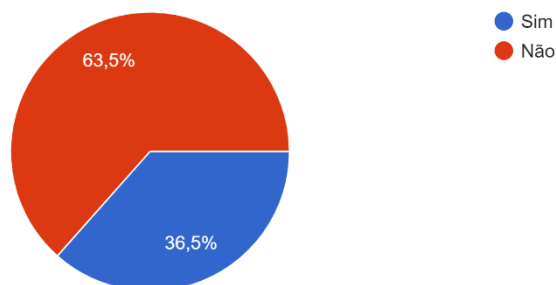


E. Possui empresa?

- Sim
- Não

Possui empresa?

52 respostas



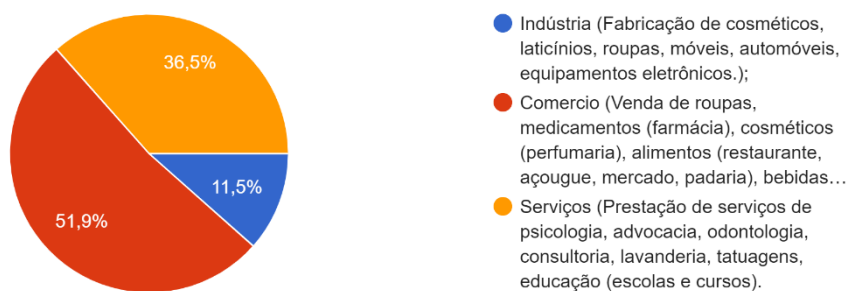
F. Qual o ramo da sua empresa ou da empresa que você trabalha?

- Indústria (Fabricação de cosméticos, laticínios, roupas, móveis, automóveis, equipamentos eletrônicos.)
- Comércio (Venda de roupas, medicamentos (farmácia), cosméticos (perfumaria), alimentos (restaurante, açougue, mercado, padaria), bebidas (bar, adega), ferragens);

- Serviços (Prestação de serviços de psicologia, advocacia, odontologia, consultoria, lavanderia, tatuagens, educação (escolas e cursos).

Qual o ramo da sua própria empresa ou da empresa que trabalha?

52 respostas

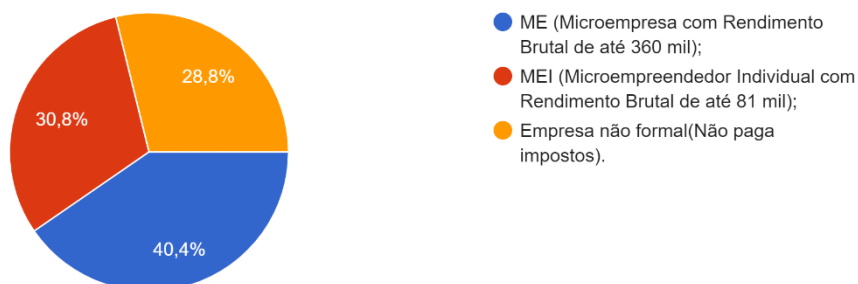


G. Qual o porte da sua empresa?

- ME (Microempresa com Rendimento Bruto de até 360 mil);
- MEI (Microempreendedor Individual com Rendimento Bruto de até 81 mil);
- Empresa não formal(Não paga impostos).

Qual o porte da sua empresa ou da empresa que trabalha?

52 respostas

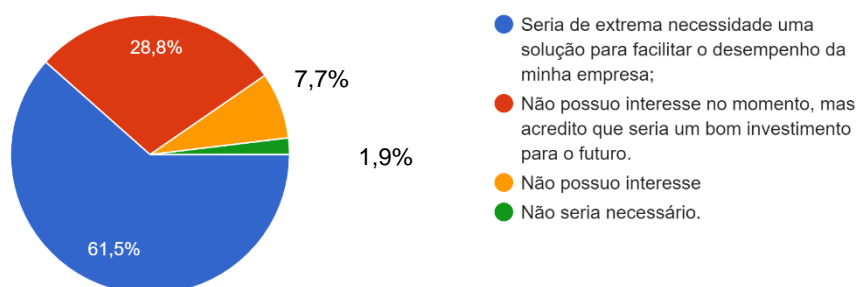


H. O quanto facilitaria uma solução tecnológica para a sua empresa?

- Seria de extrema necessidade uma solução para facilitar o desempenho da minha empresa;
- Não possuo interesse no momento, mas acredito que seria um bom investimento para o futuro.
- Não seria necessário.

O quanto facilitaria uma solução tecnológica para a sua empresa?

52 respostas

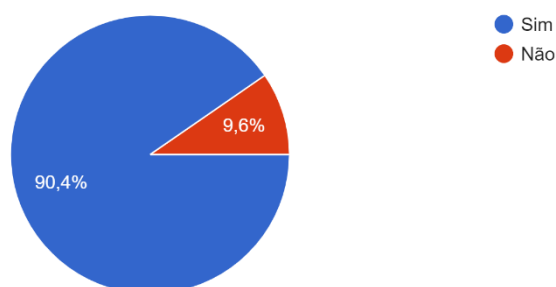


I. Você acredita que uma solução tecnológica facilitaria a o trabalho de seus funcionários?

- Sim
- Não

Você acredita que uma solução tecnológica facilitaria o trabalho de seus funcionários?

52 respostas

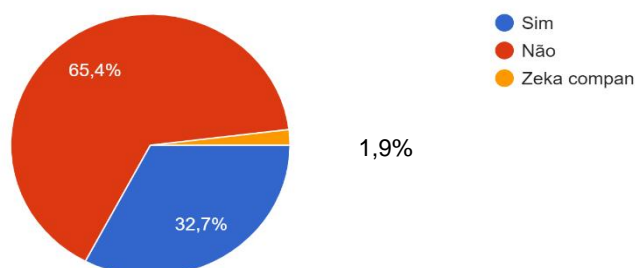


J. Conhece alguma empresa que fornece soluções tecnológicas?

- Sim
- Não

Conhece alguma empresa que fornece soluções tecnológicas?

52 respostas



K. Se uma empresa não tem um site profissional, você confiaria solicitar um serviço?

- Sim
- Não
- Talvez

Plano de Marketing

Com base de estudos nos nossos planos, a estratégia foi embasada para atrair e buscar estudantes, desenvolvedores freelancers e pequenas empresas para nosso site. Com a base de conhecimento e a orientação da professora Lilian, elaboramos postagens na rede social Instagram, totalizando o equivalente a 12 posts.

Personas



CAMILLA FREITAS

DESENVOLVEDORA DE SISTEMAS

JOVEM ADULTO (19-25)

Mini-bio

Me chamo Camilla, sou desenvolvedora de sistemas, trabalho como Analista de Tecnologia da Informação há 3 anos e faço trabalhos como freelancer na construção de web sites. Paulista, 25 anos. A minha trajetória ainda está sendo construída, pois ainda tenho muitos desafios e aprendizados na minha formação como desenvolvedora web front-end, mas me orgulho muito da minha trajetória acadêmica e profissional até aqui.



Detalhes Pessoais

Localização

São Paulo

Renda Familiar

De R\$3.501,00 a
R\$6.500,00

Nível Educacional

Curso técnico em
Desenvolvimento de
Sistemas/Faculdade
de Análise e
Desenvolvimento de
Sistemas

Status de Relacionamento

Em um
relacionamento



ANTÔNIO SILVA

PROPRIETÁRIO DA NEW MOTOS

ADULTO (26–40)

Mini-bio

Antônio, abriu uma nova loja de moto, chamado de New Motos, em Recife



Detalhes Pessoais

Localização

Pernambuco, Recife

Renda Familiar

De R\$3.501,00 a
R\$6.500,00

Nível Educacional

Graduação em
Administração

Status de Relacionamento

Solteiro(a)



Carreira

Empresa

New Motos

Tamanho da Empresa

Pequena

Responsabilidades Profissionais

Gerente



DANIELA FARIAS

COSTUREIRA/CONFEITEIRA

ADULTO (26–40)|

Mini-bio

Trabalho como costureira e no tempo livre faço doces, bolos e salgados sob encomenda...



Detalhes Pessoais

Localização

Rio de Janeiro

Renda Familiar

De R\$3.501,00 a R\$6.500,00

Nível Educacional

Ensino médio

Status de Relacionamento

Em um relacionamento



Carreira

Empresa

Niterói

Tamanho da Empresa

Pequena

Responsabilidades Profissionais

Ser comprometida com o que faço, reconhecer reconhecer minha importância dentro da empresa, para me dedicar mais e tornar meu trabalho mais eficiente.

Postagens do Instagram



innovament_oficial

Editar perfil



12 publicações

35 seguidores

23 seguindo

Innovament - Web Sites

A extensão para o crescimento dos seus negócios

Empresa de Websites

Contato innovamentredessociais@gmail.com

São Paulo, Brazil

PUBLICAÇÕES

SALVOS

MARCADOS

.Innovament



O tráfego
leva teu
produto
onde
nenhum
outro
pode
levar.



.Innovament

93 %
de todo o tráfego vem de um
mecanismo de busca



.Innovament



Sua empresa
ainda **não** possui
um site?

.Innovament

Invista em ser
Lembrado.
Quem não é visto
não é lembrado.



.Innovament

Gostou do
conteúdo?



.Innovament

Meta Sobre Blog Carreiras Ajuda API Privacidade Termos Principais contas Hashtags Localizações Instagram Lite Carregamento de contatos e não usuários

Português (Brasil) © 2022 Instagram from Meta

VISITE O NOSSO SITE!

www.innovament.com.br



**Quem é a
Innovament?**

É uma
empresa, que fornece
Websites funcionais
para que as empresas,
possam **expandir**
virtualmente.

.Innovament



Criação de Website
Rápido e responsivo

.Innovament



E-commerce

.Innovament

Equipe Qualiificada



.Innovament

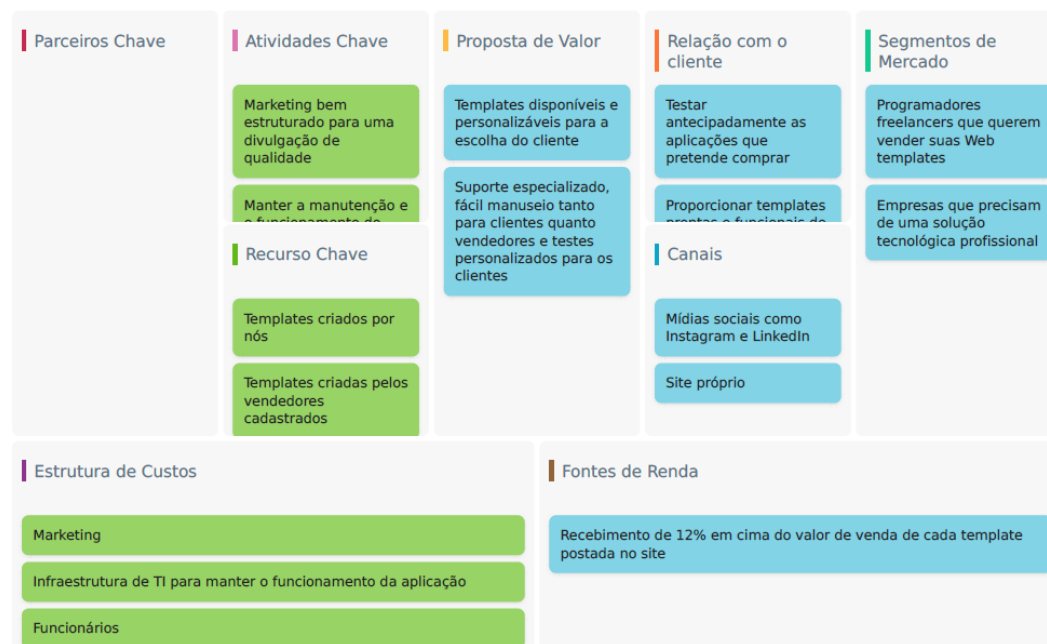
Com a Innovament
você tem o retorno do seu
investimento



.Innovament

Modelo de negócio Canvas

Tech Solutions



Regras de negócio

Informação de uso para o cliente:

1. Para ter acesso aos nossos serviços, o cliente deverá efetuar um cadastro, serão pedidos apenas dados necessários para a navegação, de acordo com a LGPD. Após cadastrado, poderá ter acesso aos nossos serviços.
2. Basta ter um cadastro para o cliente solicitar um software. Ele poderá visualizar diversos softwares prontos, escolher qual mais lhe convém e comprá-lo.
3. O cliente deverá ter preenchido corretamente os dados de cadastro, login e pagamento, bem como ler e aceitar os termos de compra do software requerido, observando que ele pode variar de acordo com a aplicação solicitada.
4. Dados cadastrais incorretos ou informações de pagamento incompletas serão um empecilho para o cliente obter um novo software. Ao finalizar uma compra o cliente poderá receber o produto por e-mail.
5. A compra só é enviada com a confirmação do pagamento.

6. Em caso de arrependimento da compra, o cliente possui até sete dias úteis para solicitar o cancelamento da compra.

Informações para o vendedor:

1. Para poder efetuar vendas, o vendedor deverá efetuar um cadastro, serão pedidos apenas dados necessários para o bom funcionamento do site, de acordo com a LGPD.
2. Basta ter um cadastro para o vendedor postar um novo software.
3. Receberá sua porcentagem por cada venda que fizer, sendo liberado após sete dias da venda.

Níveis hierárquicos de acesso:

4. Cliente

- Possui o menor nível acesso, sendo limitado apenas ao conteúdo fornecido propriamente para ele, como as demonstrações de produtos e a compra de softwares.
- Para ter acesso completo aos nossos serviços, o usuário deve efetuar um login e aceitar nossos termos de uso.
- Para comprar um software, não é necessário o usuário ter um vínculo com uma empresa.
- Um usuário pode comprar mais que um software por vez.
- A liberação do produto será realizada apenas mediante pagamento comprovado, sem a possibilidade de devolução do dinheiro após a entrega conforme os termos previamente informados.

3. Vendedor

- Possui um nível de acesso mais elevado que o do cliente, postar novos softwares e visualizar suas vendas.

2. Suporte

- Possui um nível de acesso mais elevado, sendo responsável por manter o funcionamento do próprio site da empresa **Innovament**, incluindo a rede interna da empresa.

1. Administrador

- Possui nível de acesso máximo, podendo visualizar qualquer informação relevante.
- Pode ter o acesso limitado apenas para dados internos de um determinado setor, aos quais ele não necessita ter acesso.

Levantamento de requisitos

Usuário

1- Essa é a página inicial do projeto, o foco dessa página é o usuário conseguir interagir com as informações da empresa como por exemplo, conteúdos sobre a empresa, número de contato para solicitação de serviços, alguns ofícios a parte, entre outras coisas adicionais.

2- Nessa segunda página do projeto o usuário conseguirá visualizar campos de digitação vazios, são coisas obrigatórias pois com essas informações o usuário vai estar capacitado para acessar a aplicação, entre os campos mais importantes podemos ressaltar o preenchimento de Nome, CPF, e-mail de contato e endereço de residência.

3- Após o cadastro o usuário será imediatamente redirecionado para a tela de login para poder acessar o cadastro que efetuou anteriormente, os campos básicos de preenchimento que essa tela contém são e-mail e senha, clientes que possuem contas criadas conseguirão avançar para a próxima tela.

4- Nessa página o cliente poderá visualizar os produtos em desenvolvimento e os disponíveis para compra, terá a opção de visualizar e decidir o que ele prefere comprar.

5- Aqui temos uma página na qual o cliente pode visualizar os detalhes do produto, como por exemplo, o preço, detalhes do pedido.

6- Essa página possui como foco exclusivo o carrinho do cliente, o usuário terá a opção de adicionar itens ao carrinho, os visualizar, os remover, caso deseje poderá limpar o carrinho, ou seja, retirar todos os itens do carrinho de

forma automática, a única limitação que o usuário tem é o limite de um produto por compra, ele não pode escolher dois produtos iguais na mesma compra.

7- Após a finalização de preenchimento das informações necessárias para efetuação da compra, o usuário será redirecionado para a página de confirmação de pagamento, nessa página aparecerão as opções de pagamento como cartão de crédito, pix etc. número de parcelas e finalização definitiva da compra.

8- Nessa tela a prioridade é o cliente ter uma confirmação / visualização das compras, ele conseguirá ver os pedidos pendentes, os aprovados e os disponibilizados, permitindo contar ou listar os produtos que deseja.

Vendedor

Requisitos Funcionais

1 –Essa é a página inicial do projeto (por parte do vendedor), somente o vendedor poderá acessar essa página, ela consiste em um painel no qual o vendedor pode observar as informações de seus produtos, mostrando todos os produtos desativados e ativados, os links têm como função principal adicionar os produtos, além do acesso as opções mais simples como por exemplo, ler estatísticas do vendedor e as compras em andamento.

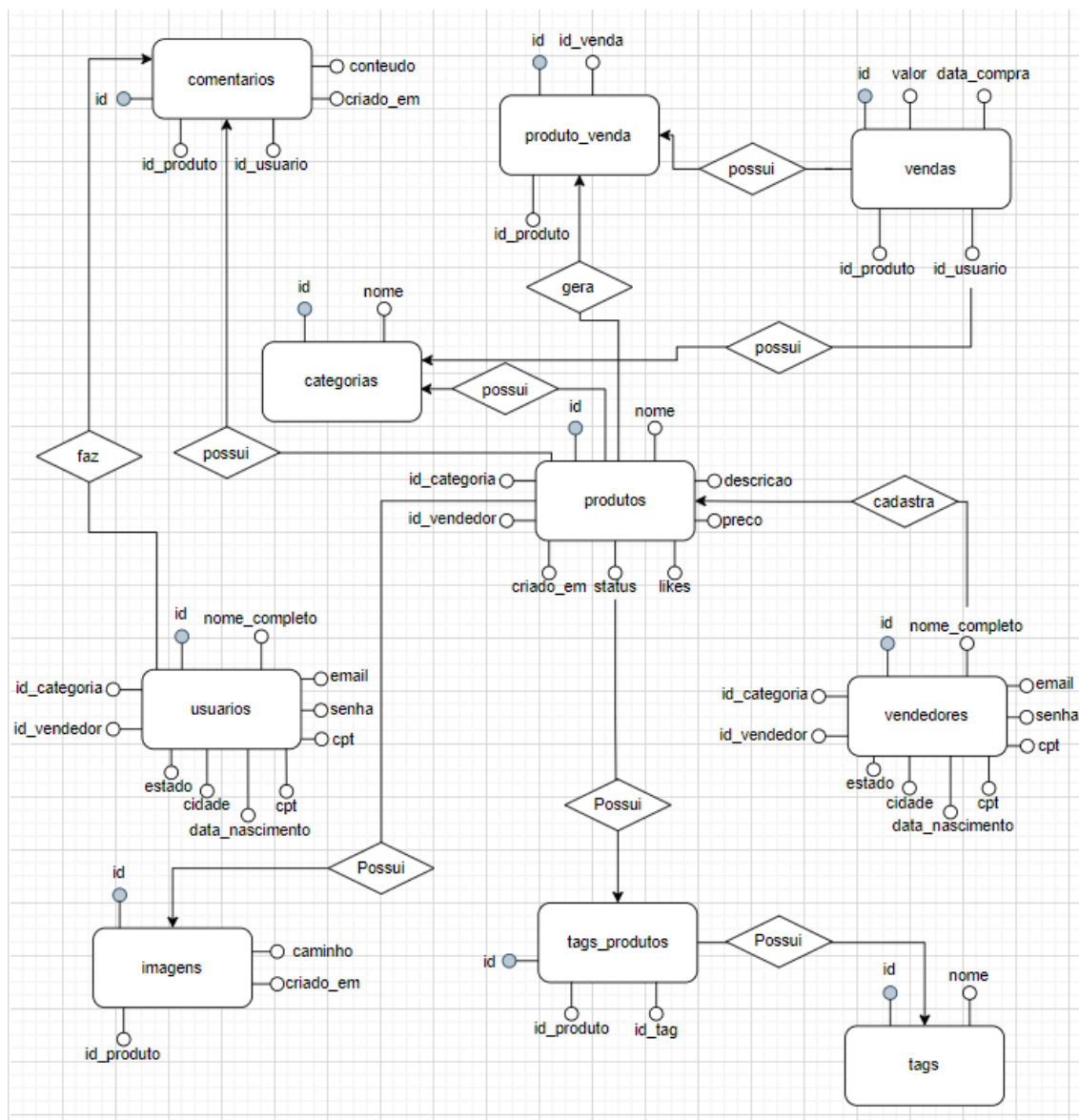
2 – Nessa segunda página a opção de edição de produtos possui grande foco, o vendedor consegue editar todas as informações basicamente do produto, as imagens, a descrição, basicamente tudo que está relacionado a edição ele consegue executar por essa página.

3 – Em casos de os produtos do vendedor acabarem, ou ele simplesmente querer os retirar da venda, nessa página ele tem essa opção, a desativação dos produtos é bastante presente nessa parte do projeto, embora ativar os produtos também seja uma das coisas que o vendedor pode fazer quando presente nessa página.

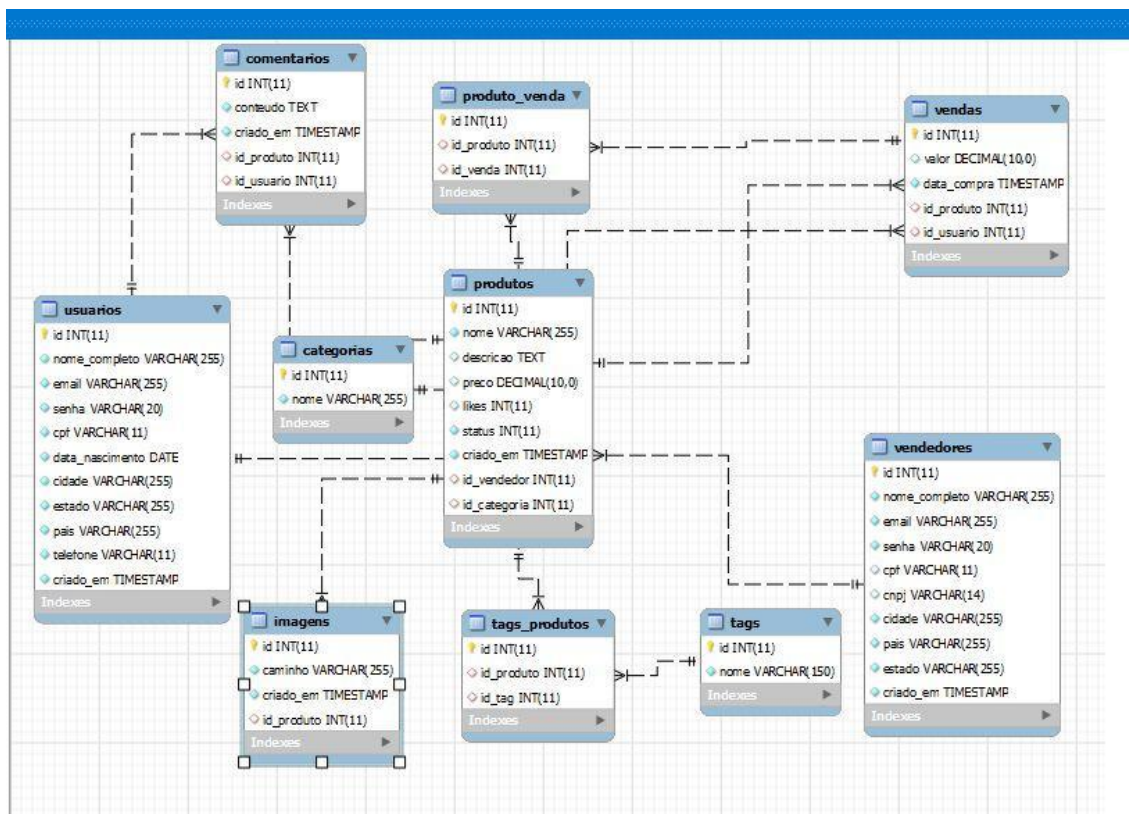
4 – Nessa página o vendedor pode visualizar suas próprias estatísticas, como por exemplo, as vendas, ele poderá ver o quanto já vendeu, as vendas anuladas e até mesmo as que de fato foram concluídas, quais produtos foram vendidos etc. Essa página visa revelar para o vendedor aquilo que ele desejar sobre seu histórico de vendas.

5 – Aqui temos um sistema de acompanhar o andamento das compras, entregando ao vendedor a capacidade de visualizar as compras em andamento que foram realizadas em seus devidos perfis.

MER



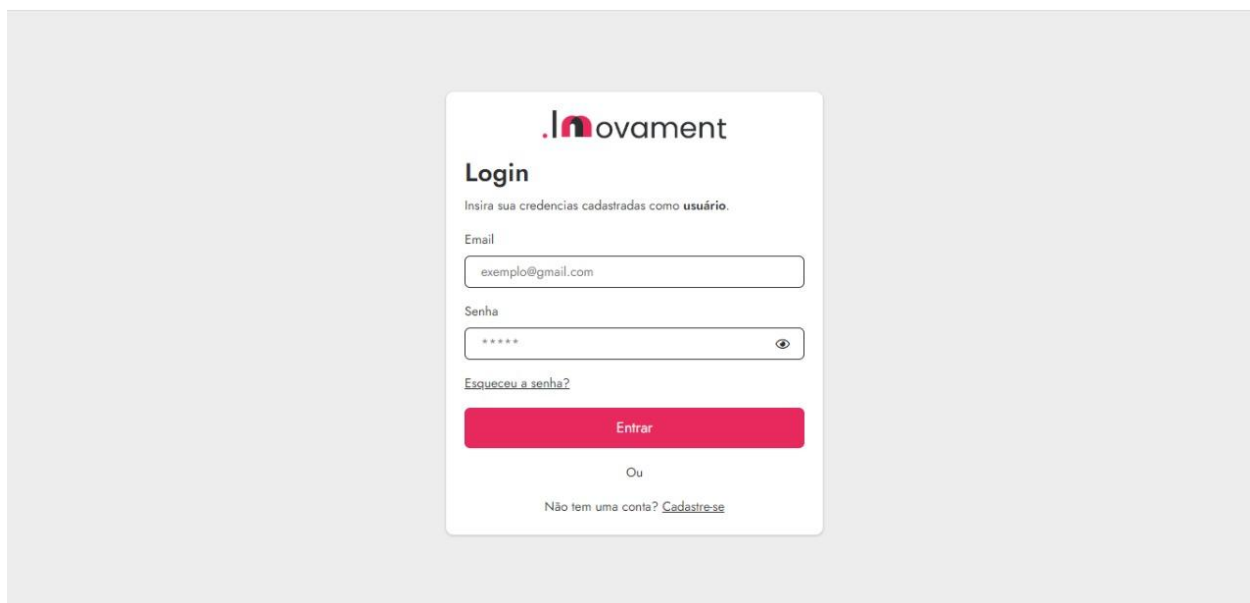
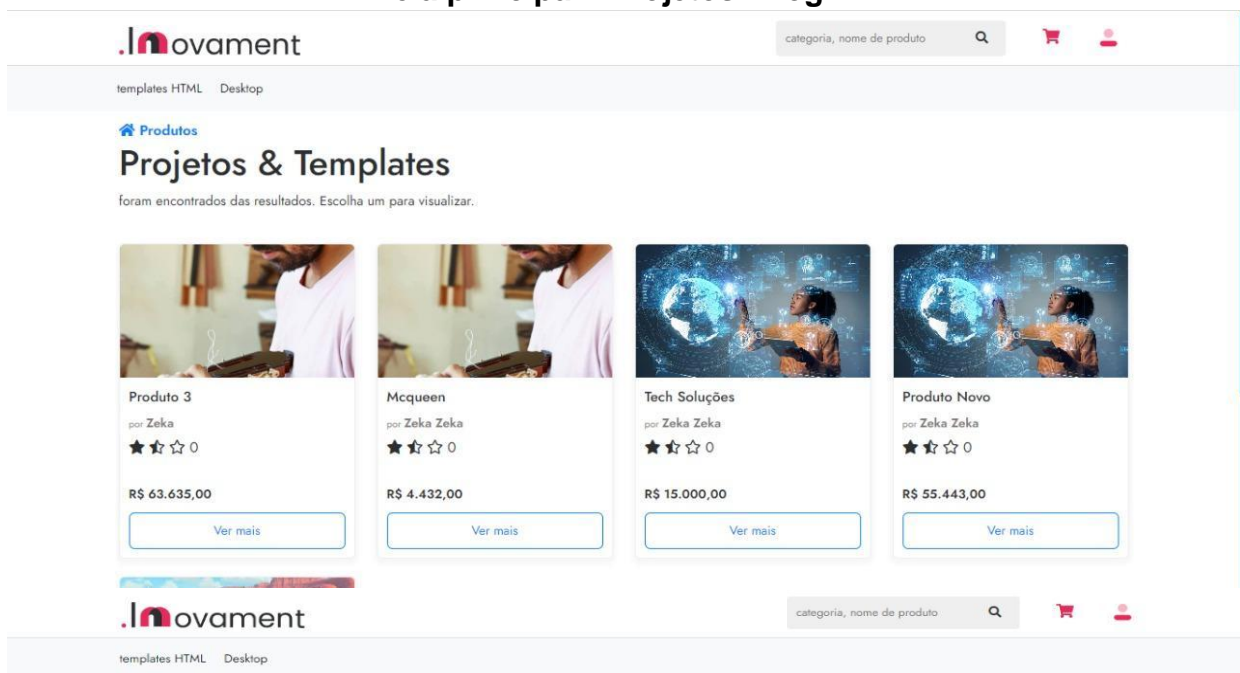
DER



| usuário/tem | Campo Físico | Campo Lógico | Tipo | PK | FK (tabela) | Restrições | Observações |
|--------------------|---|--|---|---|---|---|---|
| | id | Código | Int | PK | | Não nulo e maior que zero | Campo de auto incremento |
| | nome_completo | Nome | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras | Nome completo do usuário |
| | email | E-mail | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras e números | E-mail do usuário |
| | senha | Senha | Varchar (255) | | | Não nulo | Senha do usuário |
| | cpf | Cpf | Varchar (14) | | | Não nulo e somente números | Cpf do usuário |
| | data_nascimento | Data | Date | | | Não nulo e somente números | Data de nascimento do usuário |
| | cidade | Endereço | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras | Cidade do usuário |
| | estado | Endereço | Varchar (255) | | | Não nulo e somente números | Estado do usuário |
| pais | Endereço | Varchar (255) | | | Não nulo e somente números | País do usuário | |
| telefone | Telefone | Varchar (14) | | | Não nulo e somente letras | Telefone do usuário | |
| criado_em | Data | Date/Time | | | Não nulo e somente números | Data de cadastrado do usuário no sistema | |
| vendedores | Campo Físico | Campo Lógico | Tipo | PK | FK (tabela) | Restrições | Observações |
| | id | Código | Int | PK | | Não nulo e maior que zero | Campo de auto incremento |
| | nome_completo | Nome | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras | Nome completo do vendedor |
| | email | E-mail | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras e números | E-mail do vendedor |
| | senha | Senha | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras e números | Senha do vendedor |
| | cpf | Cpf | Varchar (14) | | | Não nulo e somente números | Cpf do vendedor |
| | cnpj | Cnpj | Varchar (14) | | | Não nulo e somente números | Cnpj do vendedor |
| | cidade | Endereço | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras | Cidade do vendedor |
| | pais | Endereço | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras | País do vendedor |
| estado | Endereço | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras | Estado do vendedor | |
| criado_em | Data | Date/Time | | | Não nulo e somente números | Data de cadastrado do vendedor no sistema | |
| categorias | Campo Físico | Campo Lógico | Tipo | PK | FK (tabela) | Restrições | Observações |
| | id | Código | Int | PK | | Não nulo e maior que zero | Campo de auto incremento |
| | nome_completo | Nome | Varchar(255) | | | Não nulo e maior que zero | Nome da categoria |
| produtos | Campo Físico | Campo Lógico | Tipo | PK | FK (tabela) | Restrições | Observações |
| | id | Código | Int | PK | | Não nulo e maior que zero | Campo de auto incremento |
| | nome | Nome | Varchar (255) | | | Não nulo e maior que zero | Nome do produto |
| | descricao | Descrição | Text | | | Não nulo e maior que zero | Descrição do produto |
| | preco | Valor | Decimal (10,3) | | | Não nulo e maior que zero | Valor do produto |
| | likes | Like | Int | | | Não nulo e somente números | Cartilhas referente ao produto |
| | status | Status | TinyInt(1) | | | Não nulo e somente números | Campo lógico do produto |
| | criado_em | Data | Date/Time | | | Não nulo e somente números | Data da criação do produto |
| | id_vendedor | Código | Int | | Vendedores | Não nulo e somente letras | Campo de identificação de outra entidade relacional (Chave estrangeira) |
| id_categoria | Código | Int | | Categorias | | Campo de identificação de outra entidade relacional (Chave estrangeira) | |
| atributos_produto | Campo Físico | Campo Lógico | Tipo | PK | FK (tabela) | Restrições | Observações |
| | id | Código | Int | PK | | Não nulo e maior que zero | Campo de auto incremento |
| | nome | Nome | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras | Nome do suporte produto |
| | valor | Valor | Varchar (255) | | | Não nulo e somente letras | Situação do qual se encontra o andamento do suporte (ativo/inativo) |
| | criado_em | Data | Date/Time | | | Não nulo e somente letras | |
| id_produto | Código | Int | | FK | Produtos | | |
| Serviço solicitado | Campo Físico | Campo Lógico | Tipo | PK | FK (tabela) | Restrições | Observações |
| | ID_Serv_Solicitado | Código | Int | PK | | Não nulo e maior que zero | Campo de auto incremento |
| | ID_Servico | Código | Int | | Servico | Não nulo e maior que zero | Campo de identificação de outra entidade relacional (Chave estrangeira) |
| | ID_User | Código | Int | | Usuario | Não nulo e maior que zero | Campo de identificação de outra entidade relacional (Chave estrangeira) |
| | ID_Voluntario | Código | Int | | Voluntario | Não nulo e maior que zero | Campo de identificação de outra entidade relacional (Chave estrangeira) |
| | Data_Solicitacao | Data | Date (8) | | | Não nulo e somente números | Data da solicitação de serviço pelo usuário |
| | Data_Inicio | Data | Date (8) | | | Não nulo e somente números | Data de início do serviço solicitado pelo usuário |
| | Data_Termino | Data | Date (8) | | | Não nulo e somente números | Data de término do serviço solicitado pelo usuário |
| STATUS | Nome_Servico | Nome | Varchar (30) | | | Não nulo e somente letras | Nome do serviço prestado |
| | Duracao | Tempo | Int | | | Não nulo e somente números | Tempo em dias em que dura/durou o serviço |
| | Status | Situação | Varchar (30) | | | Não nulo e somente letras | Situação do qual se encontra o andamento do serviço (ativo/inativo) |
| Cargo | Campo Físico | Campo Lógico | Tipo | PK | FK (tabela) | Restrições | Observações |
| | ID_Cargo | Código | Int | PK | Funcionario | Não nulo e maior que zero | Campo de auto incremento |
| | Nome_Cargo | Nome | Varchar (25) | | | Não nulo e somente letras | Nome do cargo |
| | Status | Situação | Varchar (30) | | | Não nulo e somente letras | Situação em que o cargo se encontra (ativo/inativo) |
| Departamento | Campo Físico | Campo Lógico | Tipo | PK | FK (tabela) | Restrições | Observações |
| | ID_Deplo | Código | Int | PK | Funcionario | Não nulo e maior que zero | Campo de auto incremento |
| | Nome_Deplo | Nome | Varchar (25) | | | Não nulo e somente letras | Nome do departamento |
| | Status | Situação | Varchar (30) | | | Não nulo e somente letras | Situação em que o departamento se encontra (ativo/inativo) |
| Legenda (Status) | Ativo | Inativo | Pendente | Em progresso | Concluído | | |
| | Quando o status simbolizar "ativo", significa que aquele elemento está em uso/ativo, um cargo, um tipo de serviço ou um departamento se encontra em funcionamento | Quando o status simbolizar "inativo", significa que aquele elemento não em uso/inativo, um cargo, um tipo de serviço ou um departamento se encontra desativado temporariamente ou permanentemente. | Quando o status simbolizar "Pendente", significa que aquele elemento está em espera ou do suporte se encontra na fila de espera para ser atendido por um funcionário ou um voluntário especializado para tal demanda. | Quando o status simbolizar "Em progresso", significa que a solicitação do serviço ou do suporte se encontra em processo de atendimento por um funcionário ou um voluntário capacitado para tal demanda. | Quando o status simbolizar "Concluído", significa que a solicitação do serviço ou do suporte se encontra encerrado (resolvido) pelo funcionário ou voluntário responsável pelo atendimento. | | |

Fotos das telas

Tela principal - Projetos - Login



Considerações finais

Agradecemos a todos os nossos professores, direção e familiares pelo apoio e auxílio que nos foi dado nessa jornada de seis meses. Apesar do tempo curto, nosso grupo tinha a imensa vontade de entregar um projeto que nos desse orgulho. Entregamos de coração a ideia, e hoje temos a certeza de que nosso esforço valeu a pena.

Referências

<https://inovacaosebraeminas.com.br/5-empresas-inovadoras/>

https://pt.semrush.com/blog/6-etapas-para-uma-analise-de-mercado-completa/?kw=&cmp=BR_POR_SRCH_DSA_Blog_Core_BU_PT&label=dsa_pagefeed&Network=g&Device=c&utm_content=485541499897&kwid=dsa-897840244969&cmpid=9874598594&agpid=102029997244&BU=Core&extid=&adpos=&gclid=EAlaIQobChMI3fOi9KLj-gIV10FIAB3m7wZyEAAYAiAAEgKHjvD_BwE

<https://www.ipsense.com.br/blog/conheca-6-solucoes-tecnologicas-capazes-de-ajudar-sua-empresa/>

<https://rockcontent.com/br/blog/template/>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/aprenda-a-fazer-uma-pesquisa-de-mercado,e8ea6d461ed47510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/ramo-de-atividade/>

TERMO DE AUTORIZAÇÃO

Depósito e disponibilização dos Trabalhos de Conclusão de Curso no Repositório Institucional do Conhecimento (RIC-CPS)

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico em Informática para Internet na qualidade de titulares dos direitos morais e patrimoniais de autores do Trabalho de Conclusão de Curso Innovament – inove novamente apresentado na Etec Sebrae, município sob a orientação do (a) Prof. (a): Julius Cesar Jose Capellini, apresentado na data 06/12/2022, cuja menção (nota) é ____.

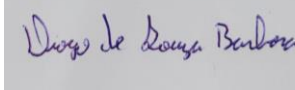
(X) Autorizamos o Centro Paula Souza a divulgar o documento, abaixo relacionado, sem ressarcimentos de Direitos Autorais, no Repositório Institucional do Conhecimento (RIC-CPS) e em outros ambientes digitais institucionais, por prazo indeterminado, para fins acadêmicos, a título de divulgação da produção científica gerada pela unidade, com fundamento nas disposições da Lei no 9.610, de 19 de fevereiro de 1998, e da Lei no 12.853, de 14 de agosto de 2013.

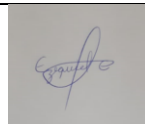
() Não autorizamos o Centro Paula Souza a divulgar o conteúdo integral, do documento abaixo relacionado, até a data_____. Após esse período o documento poderá ser disponibilizado sem ressarcimentos de Direitos Autorais, no Repositório Institucional do Conhecimento (RIC-CPS) e em outros ambientes digitais institucionais, por prazo indeterminado, para fins acadêmicos, a título de divulgação da produção científica gerada pela unidade, com fundamento nas disposições da Lei no 9.610, de 19 de fevereiro de 1998, e da Lei no 12.853, de 14 de agosto de 2013.

() Não autorizamos a divulgação do conteúdo integral do documento abaixo relacionado, sob a justificativa:

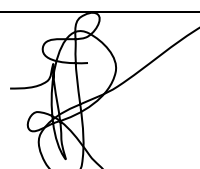
O trabalho contou com agência de fomento1: (X) Não () CAPES () CNPq () Outro (especifique): _____

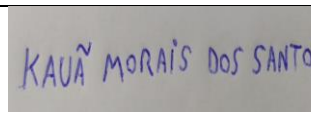
| Nome completo do autor | RG | E-mail pessoal | Assinatura |
|------------------------|------------|-------------------------|--|
| Daniela Farias Pessoa | 41416560-3 | danifariasp29@gmail.com |  |

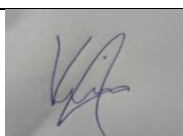
| Nome completo do autor | RG | E-mail pessoal | Assinatura |
|------------------------|--------------|-------------------------------|---|
| Diogo de Souza Barbosa | 52.432.301-x | diogosouzabarbosa@hotmail.com |  |

| Nome completo do autor | RG | E-mail pessoal | Assinatura |
|------------------------------------|--------------|---------------------------------|---|
| Ezequiel Guilherme Costa Gonçalves | 56.267.180-8 | ezequiel2016guilherme@gmail.com |  |

| Nome completo do autor | RG | E-mail pessoal | Assinatura |
|----------------------------|----|----------------|------------|
| Maurício Souto Vasconcelos | | | |

| Nome completo do autor | RG | E-mail pessoal | Assinatura |
|---|--------------|-----------------------------|--|
| Rodrigo Junior Rodrigues de Moura Silva | 38.307.600-6 | rodrigojunior0323@gmail.com |  |

| Nome completo do autor | RG | E-mail pessoal | Assinatura |
|------------------------|--------------|------------------------------|---|
| Kauã Moraes dos Santos | 56.356.460-x | kaua.santos48@etec.sp.gov.br |  |

| Nome completo do autor | RG | E-mail pessoal | Assinatura |
|--------------------------------|--------------|-------------------|---|
| Kevin Alexandre Flores Condori | 53.734.413-5 | aexkart@gmail.com |  |

Cientes:

Professor Orientador: _____

Nome completo:

RG:

Coordenador do Curso: _____

Nome completo:

RG: