

Arquitetura de negócios WEB

FUNDAMENTOS DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

Prof. Sergio Nascimento

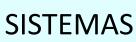
sergio.onascimento@sp.senac.br

Arquitetura de Informação



PROCESSOS

- •IDENTIFICAR OPORTUNIDADES
 - •PRONTA EXECUÇÃO
 - DESENVOLVER NOVOS MODELOS
 COMERCIAIS (FOCO NO CLIENTE)
 NOVAS PRÁTICAS/PROCESSOS (VISÃO)

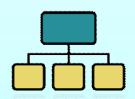




SOFTWARE E BANCO DE DADOS

- •ORIENTAÇÃO PARA MEDIÇÃO (AVALIAÇÃO)
 - RAPIDEZ (3 6 MESES)
 - •NOVAS VERSÕES

INFRA-ESTRUTURA



HARDWARE E REDES

•ARQUITETURA ESCALÁVEL

E-Commerce

- ☐ Consiste em distribuir, comprar, vender, fazer marketing e servir, produtos e/ou serviços, por meio de sistemas eletrônicos, como a Internet e outras redes de computadores.
- Aspecto de vendas do E-Business.
- ☐ Também consiste de atividades de apoio à comercialização.
- Pagamento, financiamento, acompanhamento de pedido.
- □ Permite que uma empresa, praticamente de qualquer porte, localizada virtualmente em qualquer lugar do planeta, conduza negócios com praticamente qualquer pessoa, em qualquer lugar.
- ☐ Atualmente envolve tudo, desde conteúdo "digital" até bens e serviços convencionais.
- □ A maior parte das transações envolve alguma forma de transporte de itens físicos (mercadorias).

Precedimentos para Compra na Internet



- Requerimentos básicos de segurança;
- Funcionalidade de "search" para os ítens que correspondem ao requerimento;
- Comparar o item escolhido com multiplas perspectivas;
- Entrar com o pedido;
- Opções de pagamento;
- Entrega da mercadoria;
- Serviço de pós-vendas Suporte, Rastreamento, Devolução

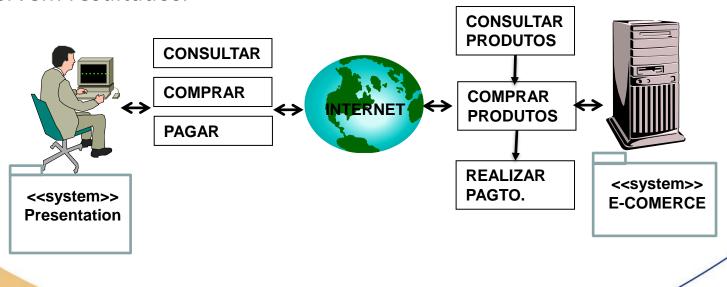


Arquitetura de e-commerce

Podemos pensar no e-commerce em três níveis:

- Processos de negócio: representa as funções e como elas interagem para que possamos escolher, comprar e fazer pagamentos.
- Informação: representa como o sistema consulta o estoque, finaliza a compra e o pagamento.
- Técnica: representa a infraestrutura necessária para que tudo isso ocorra.

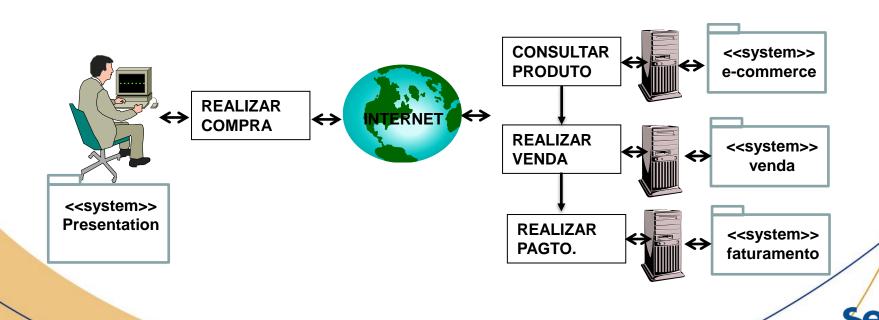
Os vários serviços passam informações, pedem que tarefas sejam executadas e servem resultados.



Arquitetura Cliente - Servidor

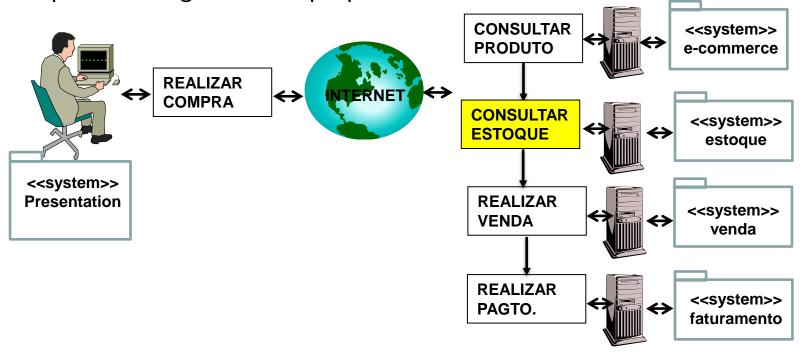
Arquitetura Cliente-Servidor trata-se de uma estrutura de rede entre dois sistemas finais, que solicitam e recebem um serviço de um programa servidor, que funciona em outro sistema final. O programa Cliente normalmente roda em um computador (PC ou servidor) e o programa servidor, em outro, aplicações Cliente-Servidor são, por definição, aplicações distribuídas.

O programa cliente e o programa servidor interagem enviando mensagens um para o outro pela Internet.



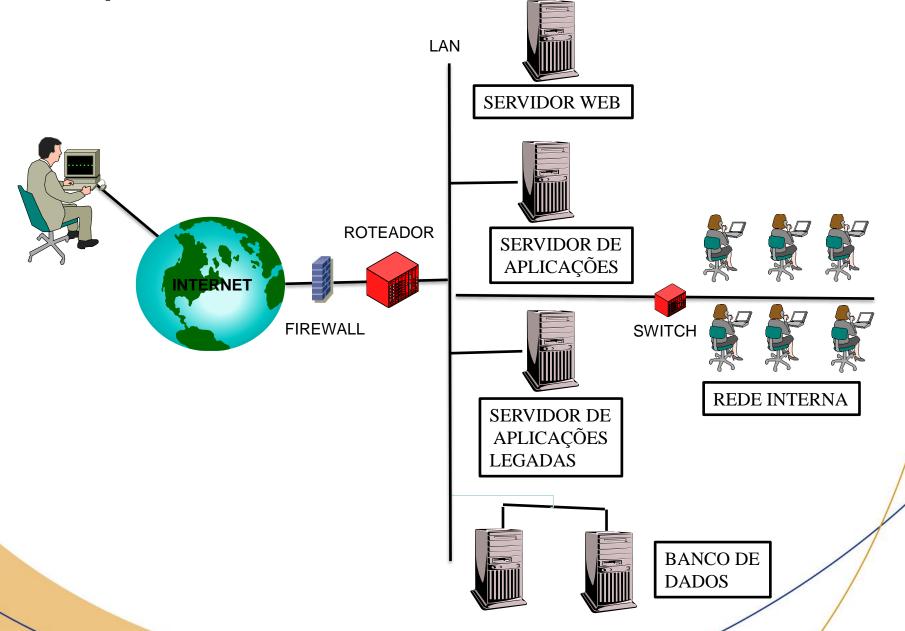
Arquitetura Cliente - Servidor

É possível ainda adicionar um novo componente "estoque" no diagrama da arquitetura originalmente proposta.



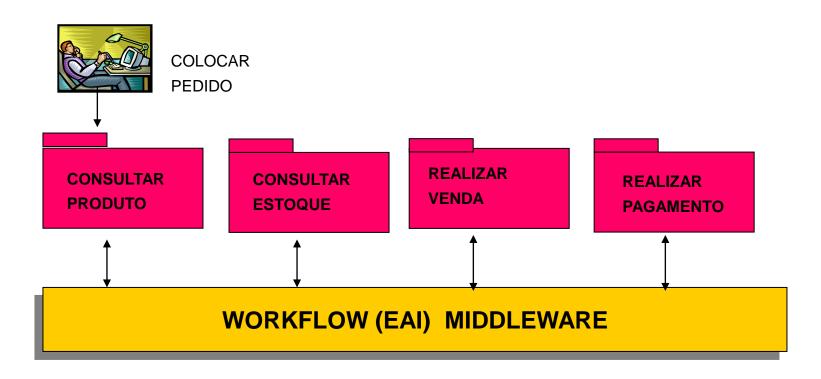
A utilização e reutilização de componentes na arquitetura Cliente-Servidor torna muito mais fácil a criação de novas aplicações e alteração de aplicações existentes. E usar componentes já testados e aprovados torna muito mais eficiente testar novas aplicações.

Arquitetura Técnica

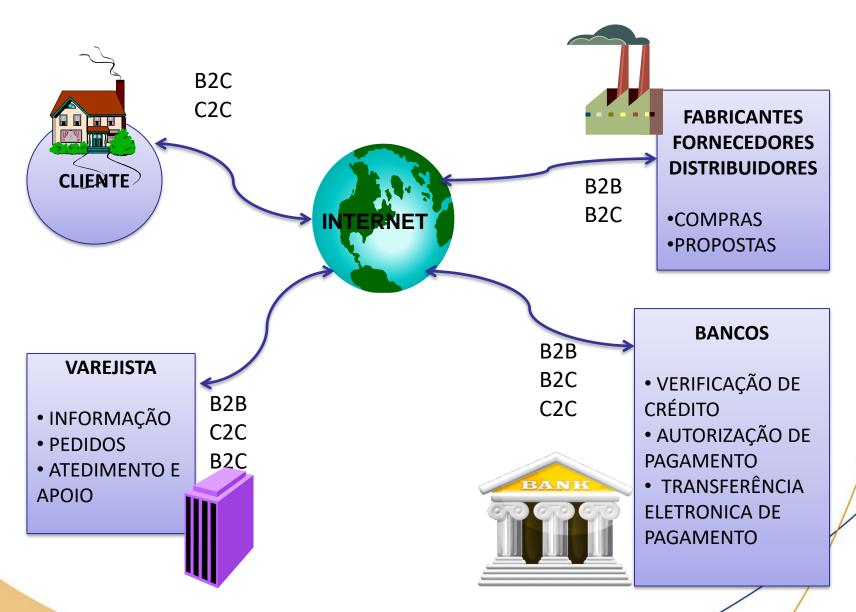


Arquitetura de Informação

Ex.: Diagrama de Sistemas

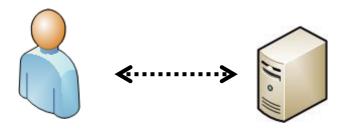


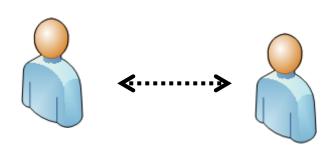
Comércio Eletrônico (E-Commerce)



B2C - Rede de Valor

Business-to-Customer Empresaconsumidor: consiste na venda de produtos e serviços no varejo diretamente aos consumidores. No meio corporativo, é mais conhecido pela sigla do termo em inglês: B2C (Business to Consumer). Alguns exemplos dessa modalidade são a Americanas.com.br, a Saraiva.com.br e o Submarino.com.br, dentre milhares de outros.





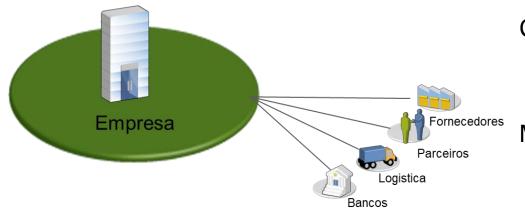
Consumer-to-Consumer, C2C

Consumidor-consumidor: é a venda direta feita por consumidores para outros consumidores (C2C – Consumer to consumer). Exemplos desse tipo de comércio são os sites eBay, Mercado Livre e OLX.



B2B - Rede de Valor

 Business-to-Business:B2B pode ser definido como troca de mensagens estruturadas com outros parceiros comerciais a partir de redes privadas (EDI) ou da Internet, para criar e transformar as suas relações de negócios, associados a operações de compra e venda, de informações, de produtos e de serviços, substituindo assim os processos físicos que envolvem as transacções comerciais.



Conexões:

Internet

Dedicadas

Redes privadas (Swift)

Método:

Arquivo (EDIFact, Ansi.X12,

Cnab, Planilha, etc)

On-line (Mensagem)

Electronic Data Interchange (Intercâmbio Eletrônico de Dados) - EDI significa troca estruturada de dados através de uma rede de dados qualquer. (wikipedia)



Modelo de Negócio - Loja Virtual (e-Tailer)

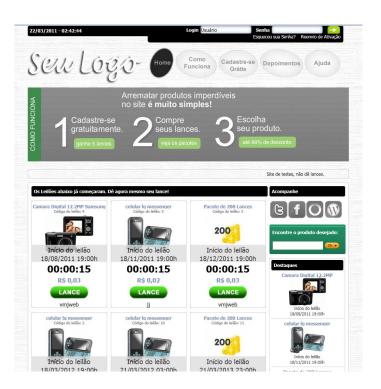
- □ Versão on-line das lojas de varejo 24 horas onde clientes podem comprar com conforto;
- □ Varejo online oferece loja de baixo custo, em tempo integral, com grande variedade de produtos, para venda direta ao consumidor □ Podem ter ligação com lojas físicas.
- Comercio para Varejistas
 - Sites on-line para compras de lojistas
- Shopping On-line
 - Verão de Shopping Center on-line (Fashionmall.com Internetmall.com)
- Lojas de Fabricantes on-line
 - Brastemp ou Dell.com, etc





Modelo de Negócio - Leilões

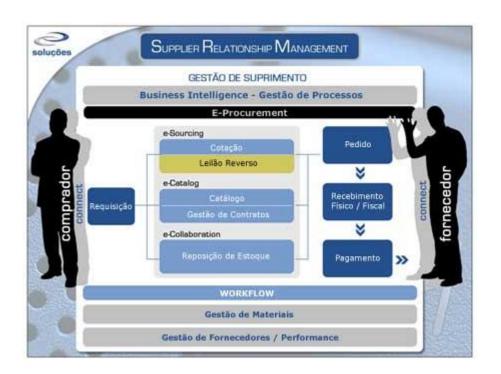
- ☐ Leilões Virtuais proporcionam aos compradores acesso a bens e serviços independentemente de onde estes se encontram.
- □ Alguns destes sites disponibilizam informações de mercado sobre preços, produtos, oferta e demanda atuais.
- □ Processa transações para os consumidores, que seriam feitas por outros meios (corretores financeiros, agências de viagens, etc.).
- ☐ Geram receita cobrando comissões dos fornecedores, ou dos clientes





Modelo de Negócio - Leilões Reversos

- □ Leilões Reversos o comprador coloca o item que procura em um sistema de cotações (request for quote – RFQ). Fornecedores em potencial fazem seus lances, reduzindo seus preços, um após o outro. Vence quem tiver o menor lance.
 - Em lelões eletrônicos reversos várias rodadas de lances são feitas até que os candidatos abaixem seus preços.





Modelo de Negócio - Provedor de Conteúdo/ Agente de Informações

- □ Provedor de informação e entertenimento como jornais, sites de esportes, informações on-line, videos.
- Alguns destes sites não criam a informação, apenas concentram e distribui.
- ☐ Criam ou distribuem conteúdo de propriedade intelectual (notícias, músicas, vídeos, etc.).
- ☐ Cliente gera receita por assinatura ou por meio de propaganda.
- □ Pode cobrar por serviços, apresentar propagandas pagas ou direcionar

para parceiros.





Modelo de Negócio - Provedor de Serviço

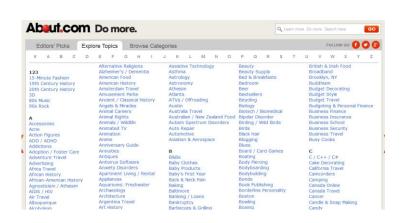
- Empresas que comercializam serviços pela internet.
- ☐ Geram receita fornecendo serviços online (software online, armazenamento de dados, hospedagem de sites, etc.).
- ☐ Geram receita fornecendo serviços online (software online, armazenamento de dados, hospedagem de sites, etc.).
- Serviços on-line como consultoria, serviço Cloud, etc
 - Exemplo: Upgrade do Windows oferecido pela Microsoft.





Modelo de Negócio - Sites de Comunidades

- ☐ Sites onde pessoas com mesmo interesse, hobbies e experiências podem se encontrar e se comunicar.
- ☐ Sites com ferramentas de comunicação como forums, chats e outras ferramentas de comunicação.
- Fornece ambiente digital online onde membros com interesses comuns interagem de diversas maneiras.
- □ Ainda procuram formas definidas para gerar receitas.
- ☐ Sites de relacionamentos.







Modelo de Negócio - Portal

- ☐ Um portal é um <u>site</u> na <u>internet</u> que funciona como centro aglomerador e distribuidor de conteúdo para uma série de outros sites ou subsites dentro, e também fora do <u>domínio</u> ou <u>subdomínio</u> da <u>empresa</u> gestora do portal. .(Wikipedia)
- ☐ Oferecem serviços diversos (e-mail, mapas, mensagens instantâneas, etc.) visando o acesso de muitos usuários.
- □ Pode cobrar por serviços, apresentar propagandas pagas ou direcionar para parceiros.
- Exemplo:
 - Informação
 - Previsão do Tempo
 - Informação de ações e bolsa de valores
 - Mapas e informações de localização





Modelo de Negócio - Agregador

Agregam em em um único local, na sede corporativa, os catálogos de todos os fornecedores aprovados. Os preços podem ser negociados com antecedência ou determinados por uma licitação, de modo que os compradores não tenham de negociar cada vez que fizerem um pedido. Agregando os catálogos de fornecedores no servidor da organização, é possível centralizar e controlar todo o procurement.



Modelo de Negócio - Broker de transação/ Criador de Mercado (Infomediário)

- □ Empresas que oferecem ferramentas para intermediação de negócios, Investimentos, etc.
- □ Sites que integram comprador e vendedor.
- ☐ Sites de carreira profissional.
- Oferecem plataforma na qual vendedores podem mostrar seus produtos facilmente e compradores podem adquirir esses produtos diretamente dos vendedores.





