

ADS - Tecnologia da Informação e
Telecomunicações 2025 - Anotações de aula

Professor Miguel Suez Xve Penteado

2025-04-28

Contents

Sobre estas anotações

Estas anotações são apenas lembretes das aulas expostas em sala, durante a disciplina de ENGENHARIA DE SOFTWARE.

0.0.1 ACESSO Anotações de aula no celular (github)

<https://miguel7penteado.github.io/ADS-TecnologiaInformacaoComunicacoes2025/>



0.0.2 Anotações de aula: Suporte para Celulares

No celular o conteúdo pode ser lido no formato EPUB, sendo sugerido os seguintes aplicativos:

0.0.3 Moon+ Reader (Google Play - loja de aplicativos oficial do google)

https://play.google.com/store/apps/details?id=com.flyersoft.moonreader&pcampaignid=web_share



0.0.4 Epub Reader (AppStore - loja de aplicativos oficial da Apple)

<https://apps.apple.com/br/app/epub-leitor-ler-epub-chm-txt/id1296870631?platform=iphone>

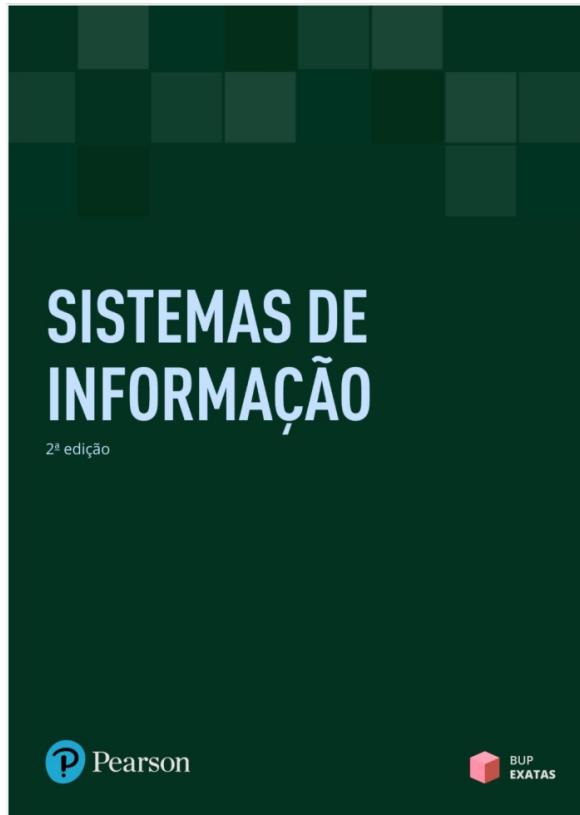


INTRODUÇÃO DA DISCIPLINA

coming soon

0.1 Livros-Texto da disciplina

0.1.1 Bibliografia Básica



(JOÃO, Belmiro N. Sistemas de Informação - São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2019.)

JOÃO, Belmiro N. Informática Aplicada. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2019.

GONÇALVES, G. R. B. Sistemas de informação. Porto Alegre: SAGAH, 2017.

SILVA, K. C. N.; BARBOSA, C.; CÓRDOVA JUNIOR, R. S. Sistemas de informações gerenciais. Porto Alegre: SAGAH, 2018.

0.1.2 Bibliografia Complementar

LAUDON, Kenneth C; LAUDON, Jane P. Sistemas de Informação Gerenciais. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014.

MUNHOZ, Antônio S. Fundamentos de Tecnologia da Informação e análise de sistemas para não analistas. Curitiba: Intersaberes, 2017.

MARÇULA, M.; BENINI FILHO, P. A. Informática: Conceitos e Aplicações. 5.Ed. São Paulo: Erica: 2019.

RAINER JUNIOR, R. K.; CEGIELSKI, C. G. Introdução a sistemas de informação. - 5. ed. - Rio de Janeiro: Elsevier, 2016.

STAIR, Ralph M; REYNOLDS, George W. Princípios de sistemas de informação / Ralph M. Stair. São Paulo: Cengage Learning, 2015.

0.2 CALENDÁRIO DE AULAS E PROVAS

0.2.1 Chácara Santo Antônio

Fevereiro 2025

No.	fevereiro 2025	Semana	conteúdo
01	17/02/2025	Segunda-feira	Inaugural
02	24/02/2025	Segunda-feira	Aula 01

Março 2025

No.	Março 2025	Semana	conteúdo
03	03/03/2025	Segunda-feira	Feriado
04	10/03/2025	Segunda-feira	Aula 02
05	17/03/2025	Segunda-feira	Aula 03
06	24/03/2025	Segunda-feira	Aula 04
07	31/03/2025	Segunda-feira	NP1

Abril 2025

No.	Abril 2025	Semana	conteúdo
08	07/04/2025	Segunda-feira	Aula 05
09	14/04/2025	Segunda-feira	Aula 06
10	21/04/2025	Segunda-feira	Aula 07
11	28/04/2025	Segunda-feira	Aula 08

maio 2025

No.	Maio 2025	Semana	conteúdo
12	05/05/2025	Segunda-feira	Aula 09
13	12/05/2025	Segunda-feira	Aula 10
14	19/05/2025	Segunda-feira	NP2
15	26/05/2025	Segunda-feira	SUB

junho 2025

No.	Junho 2025	Semana	conteúdo
12	02/06/2025	Segunda-feira	PLANTÃO
13	09/06/2025	Segunda-feira	PLANTÃO
14	16/06/2025	Segunda-feira	EXAME
15	23/06/2025	Segunda-feira	VISTAS

0.2.2 Marquês de São Vicente**Fevereiro 2025**

No.	Fevereiro 2025	Semana	conteúdo
1	05/02/2025	Quarta-feira	
1	05/02/2025	Quarta-feira	
2	12/02/2025	Quarta-feira	
3	19/02/2025	Quarta-feira	Inaugural
4	26/02/2025	Quarta-feira	Aula 01

Março 2025

No.	Março 2025	Semana	conteúdo
5	05/03/2025	Quarta-feira	Feriado
6	12/03/2025	Quarta-feira	Aula 02
7	19/03/2025	Quarta-feira	Aula 03
8	26/03/2025	Quarta-feira	Aula 04

Abril 2025

No.	Abril 2025	Semana	conteúdo
9	02/04/2025	Quarta-feira	NP1
10	09/04/2025	Quarta-feira	Aula 05

No.	Abril 2025	Semana	conteúdo
11	16/04/2025	Quarta-feira	Aula 06
12	23/04/2025	Quarta-feira	Aula 07
13	30/04/2025	Quarta-feira	Aula 08

Maio 2025

No.	Maio 2025	Semana	conteúdo
14	07/05/2025	Quarta-feira	Aula 09
15	14/05/2025	Quarta-feira	Aula 10
16	21/05/2025	Quarta-feira	NP2
17	28/05/2025	Quarta-feira	SUB

Junho 2025

No.	Junho 2025	Semana	conteúdo
18	04/06/2025	Quarta-feira	PLANTÃO
19	11/06/2025	Quarta-feira	PLANTÃO
20	18/06/2025	Quarta-feira	EXAME
21	25/06/2025	Quarta-feira	VISTAS

0.3 ALUNOS

0.3.1 Chácara Santo Antônio

TURMA até NP1

ID	Nome do Aluno	RA	Turma
001	ANDERSON RAULINO DA SILVA	F3620J-8	DS1P40
002	ANTONIO FABIO RIBEIRO SAMPAIO	H57HED-2	DS1P40
003	ARTUR HENRIQUE DE OLIVEIRA VIT	H750FH-2	DS1P40
004	BARBARA COSTA NASCIMENTO	H60306-4	DS1P40
005	BRUNA MEDEIROS DE AGUIAR	R81554-4	DS1P40
006	BRUNA SILVA DOS SANTOS	H66289-3	DS1P40
007	BRUNO RODRIGUES DE ALMEIDA	R8414G-8	DS1P40
008	CAIO CAVALCANTE BRITO	H50DJE-3	DS1P40
009	CARLOS EDUARDO SILVA BATISTA	R448DE-8	DS1P40
010	CARLOS EDUARDO SILVA SANTANA	F362EF-1	DS1P40
011	CAUA HENRIQUE R DOS SANTOS	R434FI-4	DS1P40

ID	Nome do Aluno	RA	Turma
012	CAUAN NUNES LOPES	H6771G-9	DS1P40
013	CLEYTON ALVES DA COSTA	G77AIA-8	DS1P40
014	DAVID GABRIEL SILVA DE JESUS	F361DG-6	DS1P40
015	EDER RODRIGUES DE ALMEIDA	R8459C-7	DS1P40
016	FELIPE DA SILVA OLIVEIRA	H57FBC-0	DS1P40
017	FERNANDA CRISTINA DA SILVA	R603CJ-7	DS1P40
018	FREDSON SILVA DOS SANTOS	R427FB-0	DS1P40
019	GABRIEL PIMENTA DE JESUS	H63887-9	DS1P40
020	GABRIEL REZENDE DE BARROS	H64CJJ-4	DS1P40
021	GUILHERME AUGUSTO G DE MELO	H624HJ-8	DS1P40
022	GUILHERME SOUSA DOS SANTOS	H52049-5	DS1P40
023	GUSTAVO RIBEIRO DA SILVA	R846HB-8	DS1P40
024	GUSTAVO RODRIGUES DE BARROS	R69362-7	DS1P40
025	GUSTAVO RODRIGUES OGNIBENE MIG	R692AG-0	DS1P40
026	HECTOR CASTRO DE OLIVEIRA	H7477C-8	DS1P40
027	HECTOR FABRO PELLEGRINO	R660IJ-4	DS1P40
028	HENRIQUE BASTOS LAET	R671IG-1	DS1P40
029	ICARO DA COSTA ROCHA	R200DH-0	DS1P40
030	ISABELLE GEÓRGIA MOISÉS DE SOU	R8378I-6	DS1P40
031	JERFFERSON DE SOUZA NASCIMENTO	H47127-3	DS1P40
032	JOAO PEDRO SILVA CARVALHO	N001AE-7	DS1P40
033	JOAO VICTOR LOPES DE SOUZA	H6774G-0	DS1P40
034	JOÃO VICTOR RODRIGUES SILVA	R83238-4	DS1P40
035	JOÃO VITOR FREITAS DE OLIVEIRA	H755HH-9	DS1P40
036	JOÃO VÍTOR SANTOS SILVA	H757BB-9	DS1P40
037	KAREN DE SOUSA FARIA	R8522D-0	DS1P40
038	LEONARDO ARAUJO FREIRES	R659EI-9	DS1P40
039	LINCOLN GUILHERME SANT ANNA BA	H7501D-3	DS1P40
040	LORRANY SILVA AMORIM	G71CJI-0	DS1P40
041	LUANA GONÇALVES BLASIO	R6331J-9	DS1P40
042	LUCAS ALMEIDA MANHAES	H75158-6	DS1P40
043	LUCAS PEREIRA SILVA	R84302-5	DS1P40
044	LUCAS SOUZA SANTANA	R5837H-9	DS1P40
045	LUIS FELIPE SOUSA DA SILVA	H6000A-0	DS1P40
046	LUIS FERNANDO ANDRADE SANTOS	H71274-2	DS1P40
047	LUIZ FELIPE DANTAS ARAGAO	N5313D-6	DS1P40
048	LUIZA NASCIMENTO DA CONCEIÇÃO	H66046-7	DS1P40
049	MARIA EDUARDA RODRIGUES ROMÃO	R512ED-7	DS1P40
050	MATHEUS BRIGANTI DE OLIVEIRA	H74FGI-8	DS1P40
051	MAYSA PONT LOPES	T160GF-8	DS1P40
052	PEDRO LIMA DE ALMEIDA SOUZA	R80269-8	DS1P40
053	RAQUEL BARBOSA DE SOUZA	H70GIB-0	DS1P40
054	THAINA RODRIGUES PAIVA	F363IC-2	DS1P40
055	ANDERSON ALVES DE CARVALHO	H597EG-4	DS1Q40

ID	Nome do Aluno	RA	Turma
056	BRENO BRITO ALMEIDA	H76859-4	DS1Q40
057	BRUNO ALVES DE SOUZA	R8662A-7	DS1Q40
058	CAMILY DE SOUSA OLIVEIRA ROCHA	R8620H-4	DS1Q40
059	DANILO SALGADO PERALTA RIBEIRO	R868GI-1	DS1Q40
060	EDUARDO DE SOUSA PEREIRA	H759CH-8	DS1Q40
061	GABRIEL GONCALVES ZAGO	H75GHA-1	DS1Q40
062	GUILHERME VELOSO	R861DH-7	DS1Q40
063	HENDREW DOS SANTOS BRAZ	H76FBE-0	DS1Q40
064	HENRIQUE ALEXANDRE DAMACENO	H75JAC-6	DS1Q40
065	HUDSON DE JESUS SOUZA	R854AI-7	DS1Q40
066	IGOR ZABAY DOS SANTOS SILVA	H75BEJ-1	DS1Q40
067	ISAAC LIMA MARTINS	R86092-2	DS1Q40
068	LUAN OLIVEIRA CRUZ	R866FG-5	DS1Q40
069	LUCAS FERNANDES FIGUEIREDO	H76688-5	DS1Q40
070	LUCAS GABRIEL MONTEIRO SILVA	R86511-8	DS1Q40
071	LUCIANO DE SOUZA SUZUKI	H76902-7	DS1Q40
072	LUISA DOS SANTOS FIALHO	R8708B-6	DS1Q40
073	MANUEL DOUGLAS SILVA ALVES	H675AE-0	DS1Q40
074	MARIANE CARNEIRO SANTOS	R852IG-6	DS1Q40
075	MATHEUS BALIEIRO GONÇALVES	R8245A-4	DS1Q40
076	MATHEUS CAVALCANTE DE ALMEIDA	R8506E-5	DS1Q40
077	MATHEUS DA SILVA BRITO	R839DA-4	DS1Q40
078	MATHEUS KAUÃ VERAS SANTORES	R8461B-7	DS1Q40
079	MATHEUS OLIVEIRA LOPES	H76751-2	DS1Q40
080	MATHEUS RENATO	R864CB-0	DS1Q40
081	MATHEUS SANTOS RIBEIRO	G73IBG-5	DS1Q40
082	MICHEL FARIAZ DA SILVA	R6607C-2	DS1Q40
083	MIGUEL DOS SANTOS MENDES SITOM	R540EA-6	DS1Q40
084	MIKAEL MACEDO DA SILVA	H671CE-9	DS1Q40
085	NICHOLAS CANDIDO PIOVESAN	H6218E-8	DS1Q40
086	NICOLAS TEIXEIRA DE AGUIAR	R84924-4	DS1Q40
087	NICOLAS ZEMELLA DE MATOS	R58263-9	DS1Q40
088	NICOLLAS RODNEY	H7670A-1	DS1Q40
089	PEDRO EDUARDO PAIVA MEIRELES	R8699H-4	DS1Q40
090	PEDRO HENRIQUE DE P MEDEIROS	R8514D-9	DS1Q40
091	PEDRO HENRIQUE FORNAZARI DE SO	R82651-1	DS1Q40
092	PEDRO LEONILDO DA SILVA TEIXEI	R65838-4	DS1Q40
093	RAFAEL HENRIQUE	H75814-9	DS1Q40
094	RAMON ALVES DA SILVA	H6946B-6	DS1Q40
095	RAMON BRIAN GONÇALVES DOS SANT	R85236-9	DS1Q40
096	RAMON SANTOS SILVA	H75161-6	DS1Q40
097	RAPHAEL CAIQUE DA SILVA NEGREI	R85076-5	DS1Q40
098	RHAUAN SILVA ARAUJO	R83011-0	DS1Q40
099	RICHARD RODRIGUES MEDEIROS	H75556-5	DS1Q40

	ID	Nome do Aluno	RA	Turma
100		RONALDO C DE GOIS RAMOS	R533FB-5	DS1Q40
101		RUAN OLIVEIRA CORREIA	H76814-4	DS1Q40
102		TAYNARA NOGUEIRA DOS SANTOS	R8439J-1	DS1Q40
103		THAISLA LUIZA SILVA OLIVEIRA	R19465-5	DS1Q40
104		THAMYRES BANDEIRA SANTOS	H6882F-0	DS1Q40
105		THIAGO FERREIRA DIAS	R218BC-1	DS1Q40
106		VICTOR FERREIRA DA S RIBEIRO	R851DI-0	DS1Q40
107		VICTOR SANTOS DE OLIVEIRA	H766HE-6	DS1Q40
108		VINICIUS FRANCA GARCIA DA CRUZ	H7584H-9	DS1Q40
109		VITOR ALEXANDRE DE JESUS AMORI	H66EIH-4	DS1Q40
110		VITOR LUIZ LUTA FERNANDES	R46599-3	DS1Q40
111		VITÓRIA DE OLIVEIRA VITOR	R503IE-5	DS1Q40
112		WILLIAM DA SILVA CARVALHO	H5963E-7	DS1Q40
113		YEDA GOMES DOS SANTOS CUSTODIO	R87269-6	DS1Q40
114		AUGUSTO HENRIQUE R DA SILVA	H767DC-7	TI1P40
115		BRUNO ANTONIO MARQUES	F362BF-0	TI1P40
116		CAIO CESAR BALBINO DA SILVA	R536FA-6	TI1P40
117		DANIEL GOMES LIMA MIGNAC	H76FBJ-0	TI1P40
118		DOUGLAS VINICIUS M DOS SANTOS	H6094I-1	TI1P40
119		EDUARDO PASSOS DE OLIVEIRA	R65044-8	TI1P40
120		GABRIEL ROQUE DOS SANTOS	R6607G-5	TI1P40
121		HEDER RODRIGUES DA SILVA	H75696-0	TI1P40
122		ÍTALO KEVIN RODRIGUES DA SILVA	R8133G-7	TI1P40
123		JULIA DE LIMA SILVA	H76GFI-8	TI1P40
124		KEVIN MACIEL RODRIGUES MACHADO	R7994J-6	TI1P40
125		LUAN CARLOS DA ROCHA ARAÚJO	H76CEG-9	TI1P40
126		LUCAS FERREIRA CESAR	H76993-0	TI1P40
127		LUCAS SOUZA RODRIGUES	R837AA-0	TI1P40
128		MARCOS PAULO CORDEIRO GOES	H71441-9	TI1P40
129		MARIA EDUARDA R MASCARENHAS	H6689G-8	TI1P40
130		MARIA EDUARDA RAMOS DOS SANTOS	R8615E-0	TI1P40
131		RAMON BORGES DE HOLANDA	R85412-4	TI1P40
132		VICTOR EDUARDO RADIS DE SOUZA	R192BB-4	TI1P40
133		VICTOR SANTOS DE OLIVEIRA MARQ	R858GG-0	TI1P40

0.3.2 Marquês de São Vicente

Chapter 1

INTRODUÇÃO A TIC (TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÕES)

1.1 Conceitos de Sistemas de Informação

1.1.1 O Dado

Conceito de Dados (DATA) segundo Prof Belmiro Nascimento João - USP
- (autor SISTEMAS DA INFORMAÇÃO - 2a edição 2017)



Dados são sequências de fatos ainda não analisados, antes de serem organizados e arranjados de um jeito que as pessoas possam compreendê-los. (João, Belmiro Nascimento - 2017)

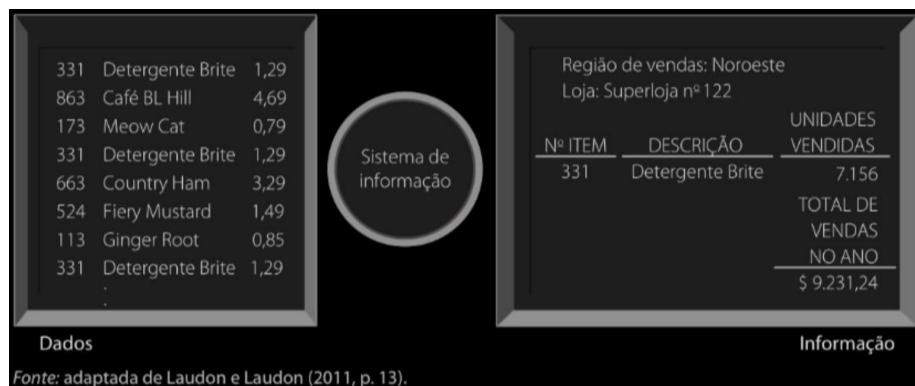
Informação é um dado organizado e apresentado de forma útil.
(João, Belmiro Nascimento - 2017)

18CHAPTER 1. INTRODUÇÃO A TIC (TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÕES)

Conhecimento é o resultado da aplicação da informação para tomada de decisão. (João, Belmiro Nascimento - 2017)

Exemplo de **Dados** versus **Informação**:

As caixas dos supermercados registram milhões de dados, como o código de barras dos produtos. Se somarmos e analisarmos esses dados, podemos obter informações significativas, como o número total de detergentes vendidos em uma loja ou as vendas por região.



Fonte: adaptada de Laudon e Laudon (2011, p. 13).

Fonte: LAUDON E LAUDON (2011, Pág 13)

1.1.1.1 Conceito de TIC -Tecnologia da informação e Comunicação segundo *Kenneth C. LAUDON, Jane P. LAUDON (2011)*

As **Tecnologias da Informação e Comunicação** (TICs) são um **CONJUNTO** de tecnologias que combinam:

Tecnologia da Informação (TI): Refere-se ao hardware, software e redes necessários para processar, armazenar e distribuir dados e informações;

Tecnologia da Comunicação: Inclui as tecnologias que facilitam a comunicação e o compartilhamento de informações, como redes de telecomunicações, internet e dispositivos móveis.

1.1.1.2 Conceito de Sistemas de Informação (SI) segundo *Kenneth C. LAUDON, Jane P. LAUDON (2011)*

“Tecnicamente, um sistema de informação (Si) é um CONJUNTO DE COMPONENTES RELACIONADOS entre si que COLETAM (ou recuperam), PROCESSAM, ARMAZENAM e DISTRIBUEM [o que ?] INFORMAÇÕES que servem para apoiar a



Figure 1.1: Prof Ken C. Laudon (1944 - 2019) e Jane Price Laudon - Universidade Columbia

TOMADA DE DECISÕES, a COORDENAÇÃO e o CONTROLE de uma organização.” (LAUDON; LAUDON, 2011)

PERGUNTA: Um **SISTEMA DE INFORMAÇÃO (SI)** é a mesma coisa que um **computador (smartphone) com um software (app)**?

a) sim ? Porque ? _____

b) não ? Porque ? _____

1.1.2 As 3 atividades básicas de um Sistema de Informação (SI)



1.1.3 Os Sistemas de Informação e o Mundo dos Negócios

Em uma visão global, segundo JOAO, BELMIRO NASCIMENTO (2018) os Sistemas de Informação dentro das organizações são

soluções para vários problemas e desafios organizacionais. Essa abordagem tem relevância direta para sua carreira, pois **seus futuros empregadores contratarão você por sua habilidade em resolver problemas e atingir objetivos.**(JOÃO, BELMIRO NASCIMENTO - 2018)

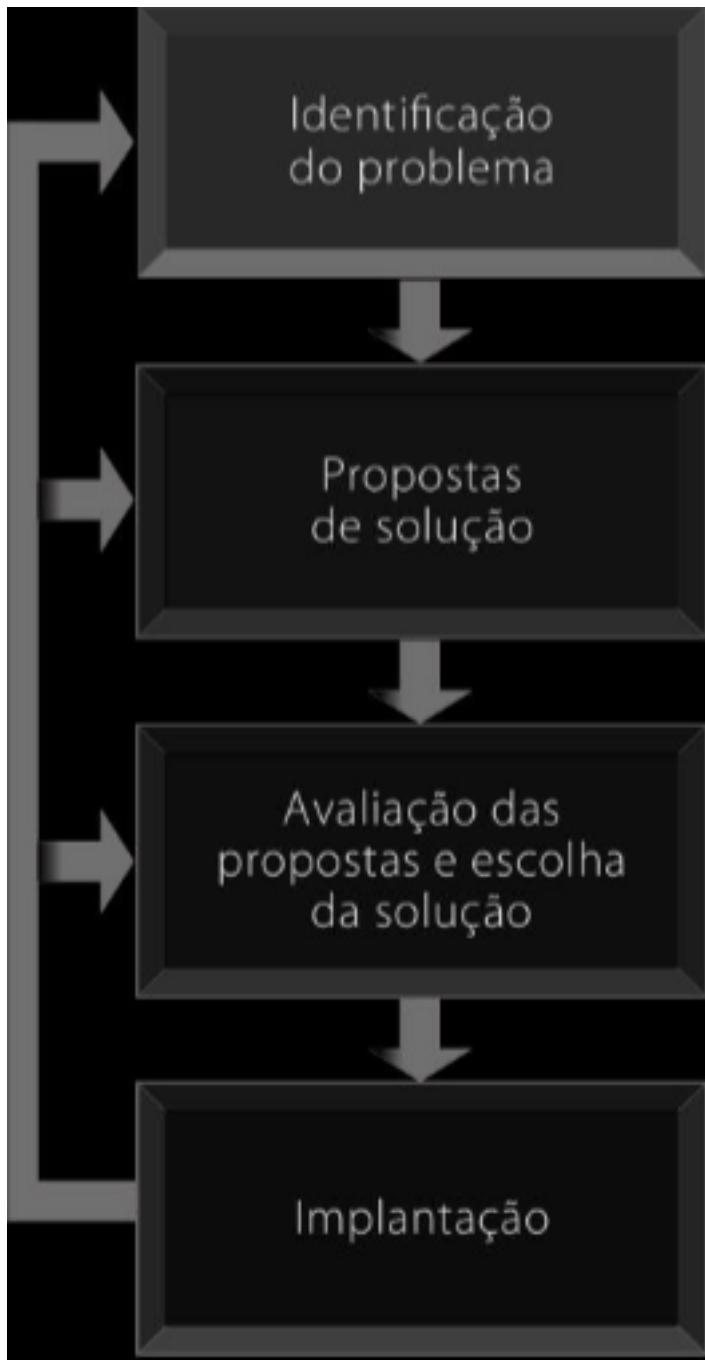
1.1.4 A abordagem da resolução de problemas organizacionais

No mundo dos negócios as demandas (ou problemas) podem ser agrupados em 3 categorias:

- organização;
- tecnologia;
- pessoas;

Segundo *Kenneth C. LAUDON, Jane P. LAUDON*, solucionar probelmas será sempre um processo contínuo de 4 passos:

1. Identificar [do problema ou demanda];
2. Receber as propostas para Solução [do problema ou demanda];
3. Avaliar as propostas e escolher a Solução [do problema ou demanda];
4. Implantar a SOLUÇÃO escolhida [para resolver o problema ou demanda];



22CHAPTER 1. INTRODUÇÃO A TIC (TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÕES)

Os 4 passos para solucionar problemas (LAUDON e LAUDON)	Detalhes
1- Identificar [problema ou demanda]	<ul style="list-style-type: none">• Como resolver um problema que não sabemos qual é?
2- Propor Solução [problema ou demanda]	<ul style="list-style-type: none">• Os problemas precisam ser definidos pelas pessoas em uma organização antes de serem resolvidos.• Identificar soluções viáveis; Custo
3- Avaliar Propostas [problema ou demanda]	<ul style="list-style-type: none">• Evitar “bazuca para matar um pardal”;• Usar tecnologia ou usar melhor o “recurso humano” ?• Eficiência vs Eficácia !
4- Implantação [problema ou demanda]	<ul style="list-style-type: none">• Qual a melhor solução ? Geralmente aquela que atende e é mais fácil de ser implantada;

1.2 Os diferentes Tipos de Sistemas de Informação

Empresa existe para (cumprir seu propósito que geralmente é) DAR LUCRO !

1.2.0.1 Organizações com fins lucrativos - Empresas

Uma empresa é uma organização formal cujo objetivo é produzir produtos ou prestar serviços a fim de obter lucro. E como obter lucro? A conta é simples: vendem-se produtos a um preço superior aos custos da produção.

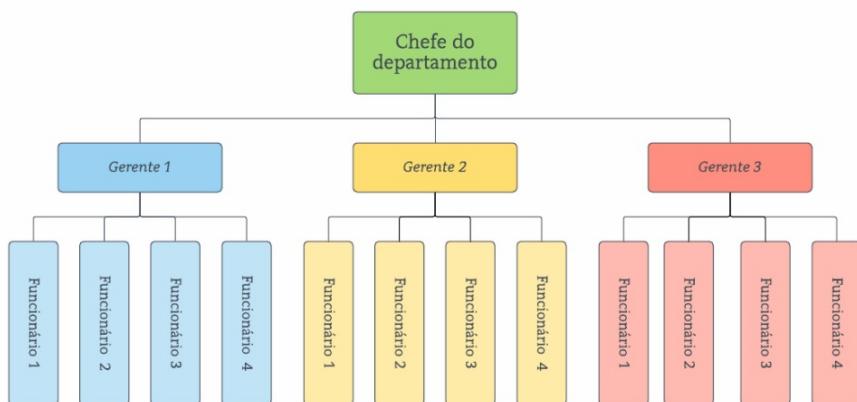
1.2.0.2 Organizações sem fins lucrativos - Fundações Autárquicas - ONGs - Assistência Social - Saúde - Educação - Cultura - Direitos Humanos

As entidades sem fins lucrativos (entre as quais estão ONGs) são organizações que têm como objetivo principal promover o bem-estar social, defender causas ou oferecer serviços à comunidade, sem visar lucro financeiro.

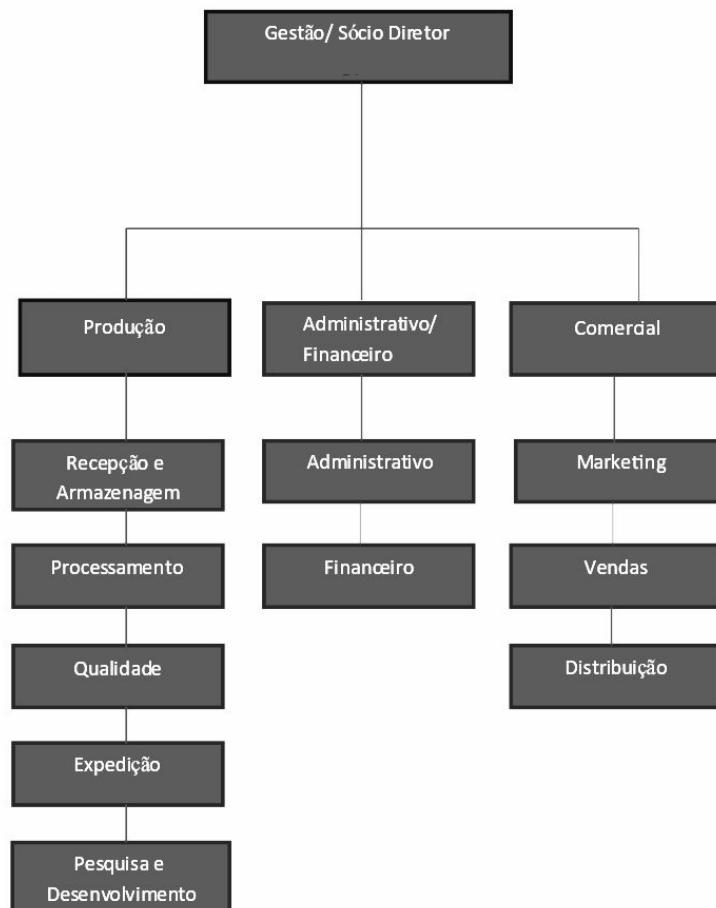
1.2.0.3 Organograma de uma Empresa: Uma Representação Visual da Estrutura Organizacional

Um organograma é uma representação gráfica da estrutura interna de uma organização, mostrando a hierarquia, os cargos, as funções e os departamentos que a compõem. Ele serve como um **mapa visual** da organização, facilitando a compreensão de **como as diferentes partes se encaixam** e como o **poder e a responsabilidade** são distribuídos.

1.2.0.4 Organograma Conceitual

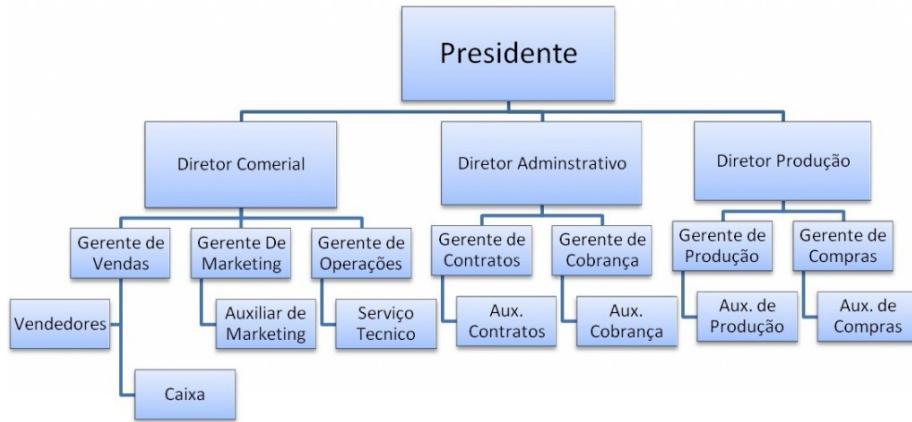


Organograma Empresarial - Varejo



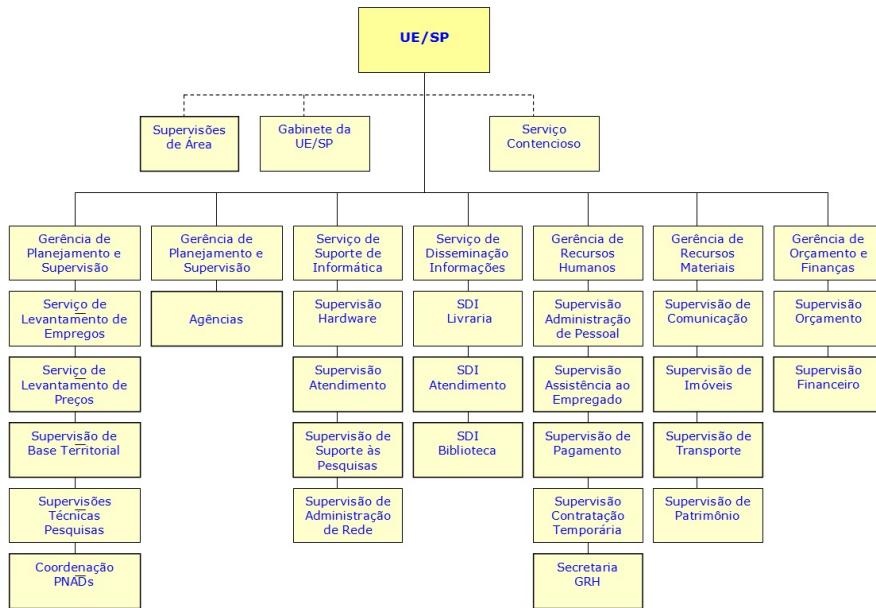
Organograma Empresarial - Indústria

Aparece uma “organela” responsável por PRODUÇÃO



Organograma Organizacional - Organização Sem Fins Lucrativos - Orgão Público

Exemplo: organograma da Superintendência Estadual de São Paulo do IBGE - Fundação pública da esfera do Poder Executivo Federal



Missão institucional dessa “organização” federal “Retrarar o Brasil com informações necessárias ao conhecimento de sua realidade e ao exercício da cidadania”

1.2.1 Organizando uma organização tipo empresa: funções empresariais básicas

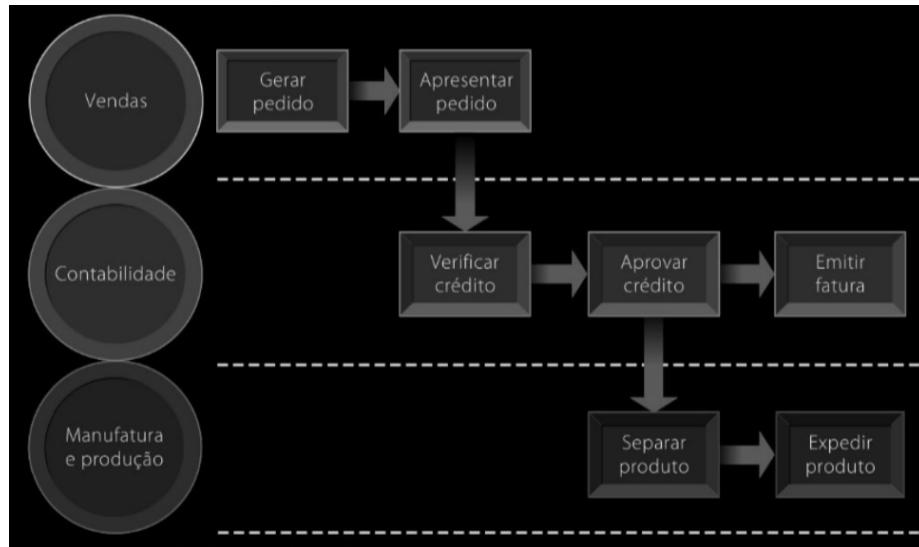
Imagine que você queira abrir seu próprio negócio. Você precisará tomar várias decisões: o que produzir ou qual serviço prestar. Essa é uma escolha estratégica, pois vai determinar seus prováveis consumidores, os funcionários de que precisa, os métodos de produção e muitos outros aspectos. Depois de decidir o que produzir, você deve definir de que tipo de organização vai necessitar. Primeiro, pense em um arranjo de pessoas, máquinas e processos de negócios capaz de produzir. Em segundo lugar, monte uma equipe de marketing e vendas capaz de atrair clientes e vender o produto. Em terceiro, após as vendas, é preciso organizar uma equipe de contabilidade e finanças para cuidar das transações financeiras correntes, como pedidos, faturas e folhas de pagamento. Calma, ainda não acabou: também são necessárias pessoas para cuidar dos assuntos relativos aos funcionários, como recrutamento e capacitação.

Essas quatro funções básicas - que você poderá ver na figura abaixo - são encontradas em qualquer empresa. A figura também ajuda a identificar as principais entidades que formam uma empresa: fornecedores, clientes, funcionários, os salários que ela paga e, é claro, os produtos e serviços que produz.



Fonte: adaptada de Laudon e Laudon (2011, página 37).

Organização -> Conhecimento do Negócio -> Processos Mapeados
-> Sistema de Informação Mapeado



Processos do Ciclo de Vida da Produção de um produto (Indústria)

1.3 Sistemas de Informação e Vantagem Competitiva

As empresas que se destacam em seus setores geralmente possuem algum tipo de **vantagem competitiva**.

As vantagens competitivas podem vir de dois aspectos a seguir:

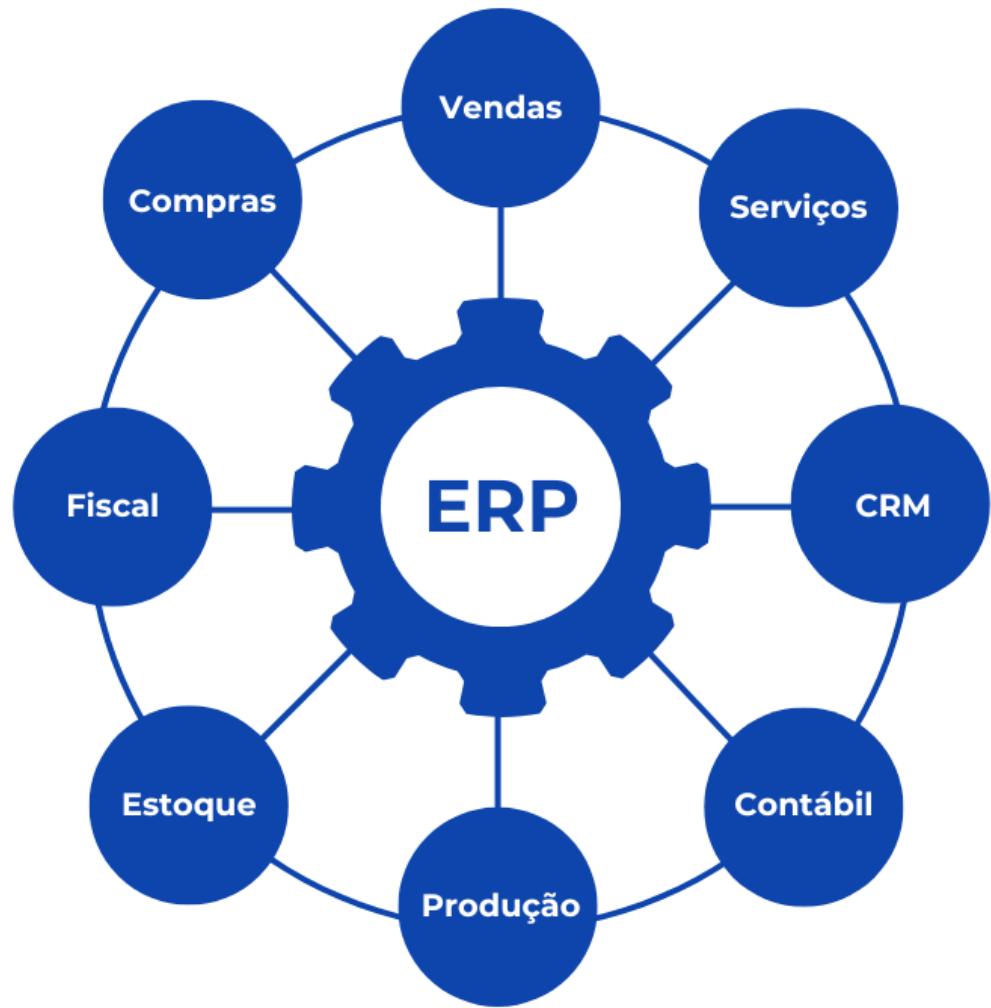
- **recursos especiais;**
- **uso mais eficiente desses recursos;**

Vantagem / Sistemas de Informação	SI ERP	SI SCM	SI CRM
Excelência operacional; Novos produtos, serviços e modelos de negócios;	ALTA	ALTA	ALTA
Relacionamento mais estreito com clientes e fornecedores;	MÉDIA	ALTA	ALTA
Melhor tomada de decisões;	EXTREMA	ALTA	ALTA
Sobrevivência no mercado;	ALTA	ALTA	ALTA

1.4 Tipos de sistemas de informação empresariais

1. **Sistemas de processamento de transações (SPTs);** Monitoramento de pedidos de expedição de mercadoria; Monitoramento de pedidos de atendimento;
2. **Sistemas de informações gerenciais (SIGs);** Relatório de faltas de funcionário; Relatório de mercadorias com defeito;
3. **Sistemas de apoio à decisão (SADs);** Sistemas Business Intelligence;
4. **Sistemas de apoio ao executivo (SAEs);** Relatório de vendas consolidado aos acionistas; Relatório de competitividade;
5. **Sistemas integrados (ERP);** Gestão e colaboração departamentos;
6. **Sistemas de gestão da cadeia de suprimentos (SCM);** Monitoramento de entrega de vendas on-line; Monitoramento Drop-Shipping;
7. **Sistemas de gestão do relacionamento com o cliente (CRM);** Relatório de satisfação de clientes; Relatório de Retenção de Clientes;
8. **Sistemas de gestão do conhecimento (SGCs);** Sistemas ITL; Sistemas de prestação de suporte técnico;

1.4.1 Sistemas integrados (E.R.P. - Planejamento de Recursos Empresariais ou Enterprise Resource Planning)



O termo ERP foi cunhado pelo Gartner Group em 1990. Um sistema ERP, segundo Davenport (1998)

”ERP é um sistema de software que integra todas as áreas funcionais de uma empresa, desde finanças e contabilidade até produção e vendas.” Davenport, T. H. (1998). Putting the enterprise into the enterprise system. Harvard business review, 76(4), 121-131.

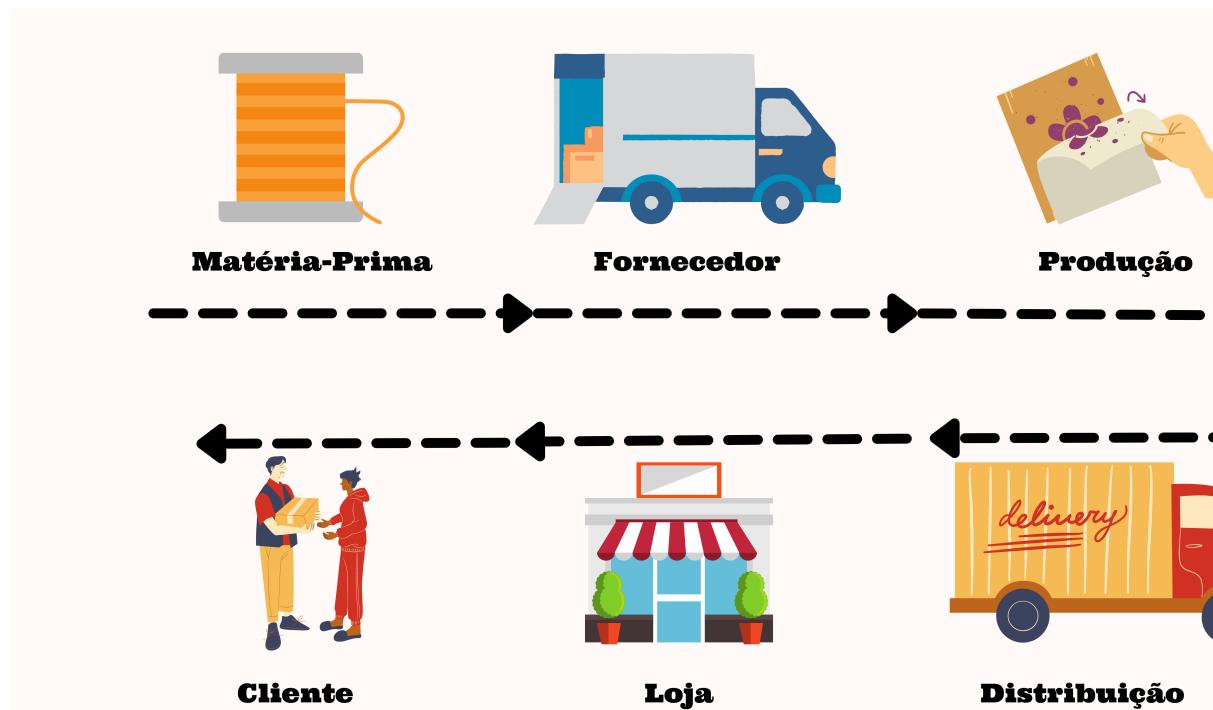
As principais funções de um sistema ERP em empresas do varejo são:

- Centralizar a gestão operacional
- Gerir o estoque e os suprimentos
- Emitir notas fiscais
- Controlar as finanças
- Cadastrar clientes e produtos
- Administrar a empresa

Alguns exemplos de SIs ERPs, em 2025, são:

- Pacote SAP ERP;
- Pacote Oracle ERP Cloud;
- Pacote Microsoft Dynamics 365;
- Pacote Infor ERP;
- Pacote NetSuite ERP;
- Sistema ERP TOTVS;
- Sistema ERP Web BLING;

1.4.2 Sistemas de gestão da cadeia de suprimentos (supply chain management - SCM)



Os SI SCM são ferramentas essenciais para otimizar o fluxo de produtos, informações e finanças desde a origem até o consumidor final. Eles abrangem todas as etapas da cadeia de suprimentos, desde a aquisição de matérias-primas até a entrega do produto final ao cliente.

Segundo Simchi-Levi, D., Kaminsky, P., & Simchi-Levi, E. (2008)

SCM é um SI que faz um conjunto de abordagens utilizadas para INTEGRAR eficientemente FORNECEDORES, ARMAZENS e LOJAS, de modo que as MERCADORIAS sejam PRODUZIDAS e DISTRIBUÍDAS nas QUANTIDADES certas, para os LOCAIS certos e nos MOMENTOS certos, a fim de MINIMIZAR os CUSTOS de todo o sistema, satisfazendo os requisitos de nível de serviço.
Designing and managing the supply chain: concepts, strategies, and case studies de David Simchi-Levi, Philip Kaminsky e Edith Simchi-Levi. (2008)

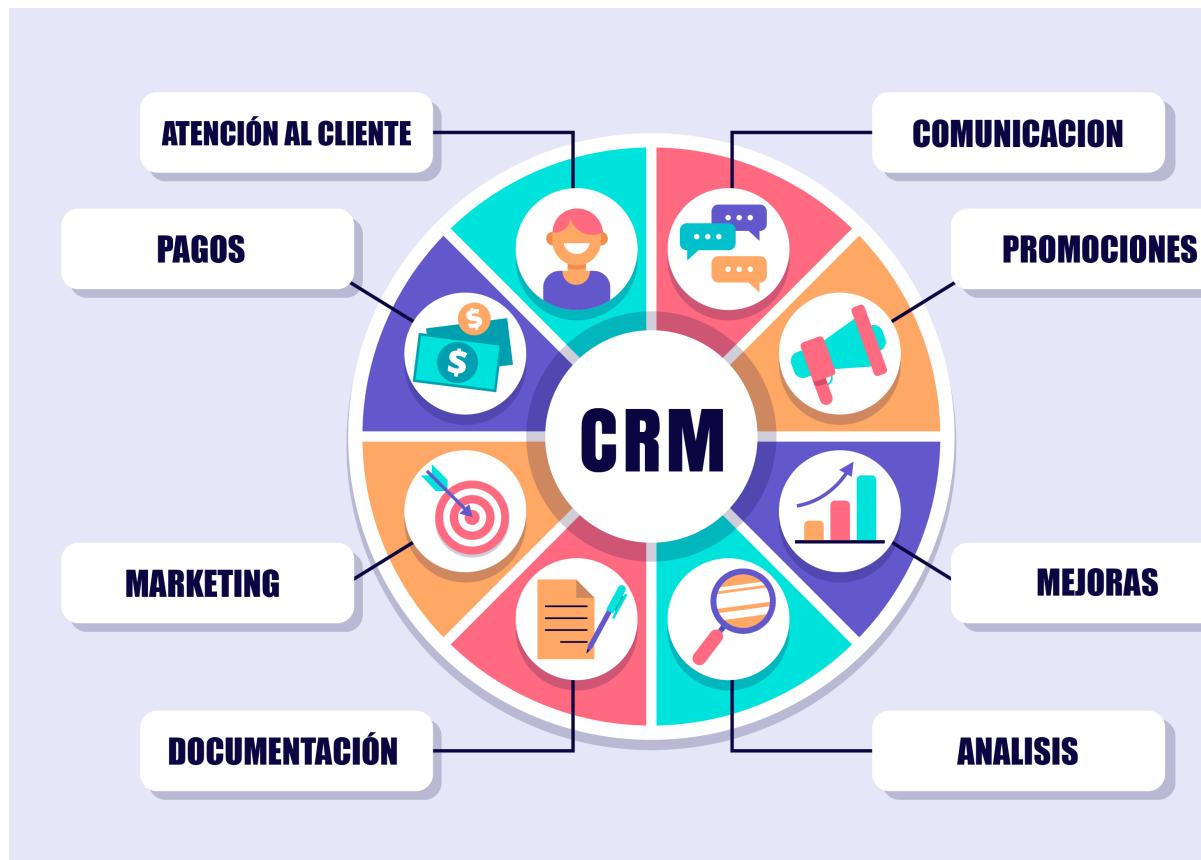
As principais funções de um SI SCM são:

- Reduzir custos: Otimizando processos, estoques e transportes.
- Melhorar a eficiência: Agilizando o fluxo de produtos e informações.
- Aumentar a satisfação do cliente: Garantindo entregas no prazo e produtos de qualidade.
- Otimizar toda a cadeia de suprimentos: Interligando todas as etapas, desde fornecedores até clientes.

Alguns exemplos de SIs SCMs, em 2025, são:

- Oracle SCM Cloud;
- SAP SCM;
- Blue Yonder (JDA Software);

1.4.3 Sistemas de Relacionamento com Cliente - CRM (Customer Relationship Management)



São SIs de análise de clientes, com o objetivo de melhorar o relacionamento, aumentar a fidelização e impulsionar as vendas. Segundo Kotler, P., & Keller, K. L. (2016), um CRM pode ser definido assim

Um SI CRM implanta o processo de gerenciar informações detalhadas sobre clientes individuais e gerenciar cuidadosamente todos os pontos de contato do cliente para maximizar a lealdade do cliente. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management

As principais funções de um SI CRM são:

- Coleta e organização de dados: Reunindo informações sobre clientes, histórico de compras, interações e preferências.

- Automação de processos: Otimizando tarefas de marketing, vendas e atendimento ao cliente.
- Análise de dados: Identificando padrões e insights para melhorar a tomada de decisões.
- Personalização do atendimento: Oferecendo experiências individualizadas aos clientes.

Alguns exemplos de SIs CRMs, em 2025, são:

- Salesforce CRM;
- Microsoft Dynamics 365;
- HubSpot CRM;
- Zendesk Sell;

1.5 Exercícios

1.6 Questões

1. Qual o papel dos sistemas de informação no ambiente de negócios contemporâneo?
2. Quais são os objetivos organizacionais dos sistemas de informação?
3. Qual a diferença entre dados e informações?
4. Quais são as atividades básicas em um sistema de informação?
5. O que são abordagens de resolução de problemas organizacionais e como aplicá-las?
6. O que é uma empresa e quais os seus componentes?
7. Quais as funções básicas de uma empresa?
8. Quais os níveis hierárquicos de uma empresa?
9. Quais os tipos de sistemas de informação empresariais?
10. O que é colaboração?
11. Qual a função dos sistemas de informação em uma empresa?
12. Como usar os sistemas de informação para conquistar vantagem competitiva?

1.7 Testes múltipla escolha

1. Qual das seguintes alternativas descreve melhor o propósito e a função de um Sistema de Planejamento de Recursos Empresariais (ERP)?

- a) Um sistema ERP é utilizado principalmente para gerenciar o relacionamento com os clientes, coletando e analisando dados de interações para melhorar as vendas e o atendimento ao cliente.
- b) Um sistema ERP foca-se na gestão da cadeia de suprimentos, coordenando atividades entre fornecedores, fabricantes e distribuidores para otimizar o fluxo de produtos.
- c) Um sistema ERP é projetado para capturar e aplicar conhecimento dentro da organização, facilitando a criação, o armazenamento e a transferência de expertise entre os funcionários.
- d) Um sistema ERP integra processos de negócios em áreas como manufatura, finanças, vendas e recursos humanos em um único sistema de software, permitindo o acesso e o compartilhamento de informações em toda a organização.
- e) Um sistema ERP serve para analisar dados históricos e atuais da empresa, a fim de identificar tendências de mercado e prever o comportamento do consumidor.

2. Qual das seguintes alternativas descreve melhor a função de um sistema de informação (SI) em uma empresa?

- a) Um SI serve principalmente para gerenciar a cadeia de suprimentos, otimizando o fluxo de produtos desde os fornecedores até os clientes.
- b) Um SI tem como principal função coletar dados brutos e não organizados sobre as operações da empresa.
- c) Um SI é um conjunto de componentes relacionados que coletam, processam, armazemam e distribuem informações para apoiar a tomada de decisões, a coordenação e o controle da organização.
- d) Um SI é usado para transformar dados em informações úteis, apresentando-os de forma organizada e comprehensível.
- e) Um SI é utilizado principalmente para integrar todos os processos de negócios da empresa em um único sistema de software, facilitando o acesso e o compartilhamento de dados.

1.8 Respostas questões:

1. Qual o papel dos sistemas de informação no ambiente de negócios contemporâneo?

Resposta: Ajudar a atingir Objetivos organizacionais, promover a transformação do negócio, promover integração e colaboração das áreas, criar Vantagem competitiva e, finalmente, ajudar na tomada de decisões.

2. Quais são os objetivos organizacionais dos sistemas de informação?

Resposta: Promover excelência operacional, possibilitar novos produtos e modelos de negócio, ajudar o relacionamento entre clientes e fornecedores.

3. Qual a diferença entre dados e informações?

Resposta: Dados são sequência de informações ainda não analisados. Informações são dados apresentados de forma útil.

4. Quais são as atividades básicas em um sistema de informação?

Resposta: Entrada, Processamento e Saída.

5. O que são abordagens de resolução de problemas organizacionais e como aplicá-las?

Resposta: Identificar Problema, Propor Solução, Escolher Solução, Implantar Solução.

6. O que é uma empresa e quais os seus componentes?

Resposta: Uma empresa é uma organização formal cujo objetivo é produzir produtos ou prestar serviços a fim de obter lucro. Seus componentes são CLIENTES, FORNECEDORES, FUNCIONÁRIOS, PRODUTOS E SERVIÇOS.

7. Quais as funções básicas de uma empresa?

Resposta: Manufatura e produção, Vendas e marketing, Recursos humanos e; Finanças e Contabilidade.

9. Quais os níveis hierárquicos de uma empresa?

Resposta: Gerência sênior (Conselho Diretor e Presidente), Gerência média (Diretores), Gerência operacional (Gerentes), Trabalhadores do conhecimento (analistas setoriais), Trabalhadores de dados (analistas setoriais), Trabalhadores dos serviços ou da produção (chão-de-fábrica).

10. Quais os **tipos de sistemas de informação empresariais?**

Resposta: Sistemas integrados (ERP), Sistemas de gestão da cadeia de suprimentos (SCM), Sistemas de gestão do relacionamento com o cliente (CRM) e Sistemas de gestão do conhecimento (SGCs).

11. O que é **colaboração?**

Resposta: colaboração é o trabalho com os outros para alcançar metas claras e compartilhadas.

12. Qual a **função dos sistemas de informação em uma empresa?**

Resposta: Coletar (ou Recuperar), Processar, Armazenar e distribuir INFORMAÇÕES.

13. Como usar os **sistemas de informação para conquistar vantagem competitiva?**

Resposta: Melhorando a gestão de processos de negócios.

1.9 Respostas dos testes:

Questão	Resposta
1	D
2	C

Chapter 2

NP1

2.1 Grupos até 2025-03-27

2.1.1 Turma Campus Chácara Santo Antônio

ID	Nome do Aluno	RA	Turma GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
9	CARLOS EDUARDO SILVA BATISTA	R448DEDS1P4 8	GRUPO CONNECTI		
95	RAMON BRIAN GONÇALVES DOS SANT	R85236-DS1Q4 9	GRUPO CONNECTI		
99	RICHARD RODRIGUES MEDEIROS	H75556-DS1Q4 5	GRUPO CONNECTI		
89	PEDRO EDUARDO PAIVA MEIRELES	R8699H-DS1Q4 4	GRUPO CONNECTI		
1	ANDERSON RAULINO DA SILVA	F3620J- DS1P4 8	GRUPO CORETECH		
18	FREDSON SILVA DOS SANTOS	R427FBDS1P4 0	GRUPO CORETECH		

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
92	PEDRO LEONILDO DA SILVA TEIXEI	R65838-DS1Q4	G	GRUPO CORETECH		
4						
12	CAUAN NUNES LOPES	H6771G-DS1P4	G	GRUPO CWE		
9						
15	EDER RODRIGUES DE ALMEIDA	R8459C-DS1P4	G	GRUPO CWE		
7						
78	MATHEUS KAUÃ VERAS SANTORES	R8461B-DS1Q4	G	GRUPO CWE		
7						
112	WILLIAM DA SILVA CARVALHO	H5963E-DS1Q4	G	GRUPO CWE		
7						
10	CARLOS EDUARDO SILVA SANTANA	F362EF-DS1P4	G	GRUPO CYBER SEED		
1						
25	GUSTAVO RODRIGUES OGNIBENE MIG	R692AG-DS1P4	G	GRUPO CYBER SEED		
0						
39	LINCOLN GUILHERME SANT ANNA BA	H7501D-DS1P4	G	GRUPO CYBER SEED		
3						
106	VICTOR FERREIRA DA S RIBEIRO	R851DI-DS1Q4	G	GRUPO CYBER SEED		
0						
50	MATHEUS BRIGANTI DE OLIVEIRA	H74FGI-DS1P4	G	GRUPO DEV SQUAD		
8						
82	MICHEL FARIAZ DA SILVA	R6607C-DS1Q4	G	GRUPO DEV SQUAD		
2						
105	THIAGO FERREIRA DIAS	R218BC-DS1Q4	G	GRUPO DEV SQUAD		
1						
28	HENRIQUE BASTOS LAET	R671IG-DS1P4	G	GRUPO EDUSOFT SOLUTIONS		
1						
116	CAIO CESAR BALBINO DA SILVA	R536FA-TI1P4	G	GRUPO GJLC ENTERPRISE		
6						

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
120	GABRIEL ROQUE DOS SANTOS	R6607G-TI1P40	GRUPO	GJLC ENTERPRISE		
34	JOÃO VICTOR RODRIGUES SILVA	R83238-DS1P40	GRUPO	GJLC ENTERPRISE		
69	LUCAS FERNANDES FIGUEIREDO	H76688-DS1Q40	GRUPO	GJLC ENTERPRISE		
60	EDUARDO DE SOUSA PEREIRA	H759CHDS1Q40	GRUPO	HELIUS HOME		
77	MATHEUS DA SILVA BRITO	R839DADS1Q40	GRUPO	HELIUS HOME		
83	MIGUEL DOS SANTOS MENDES SITOM	R540EADS1Q40	GRUPO	HELIUS HOME		
3	ARTUR HENRIQUE DE OLIVEIRA VIT	H750FHDS1P40	GRUPO	INFINITECH		
49	MARIA EDUARDA RODRIGUES ROMÃO	R512EDDS1P40	GRUPO	INFINITECH		
84	MIKAEL MACEDO DA SILVA	H671CEDS1Q40	GRUPO	INFINITECH		
17	FERNANDA CRISTINA DA SILVA	R603CJ-DS1P40	GRUPO	INFINITECH		
11	CAUA HENRIQUE R DOS SANTOS	R434FI-DS1P40	GRUPO	INOVATECH		
35	JOÃO VITOR FREITAS DE OLIVEIRA	H755HHDS1P40	GRUPO	INOVATECH		
124	KEVIN MACIEL RODRIGUES MACHADO	R7994J-TI1P40	GRUPO	INOVATECH		
127	LUCAS SOUZA RODRIGUES	R837AATI1P40	GRUPO	INOVATECH		

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
128	MARCOS PAULO CORDEIRO GOES	H71441-TI1P40	GRUPO INOVATECH			
9						
75	MATHEUS BALIEIRO GONÇALVES	R8245A-DS1Q40	GRUPO INOVATECH			
4						
102	TAYNARA NOGUEIRA DOS SANTOS	R8439J-DS1Q40	GRUPO INOVATECH			
1						
4	BARBARA COSTA NASCIMENTO	H60306-DS1P40	GRUPO INTEGRAT-ECH			
4						
5	BRUNA MEDEIROS DE AGUIAR	R81554-DS1P40	GRUPO INTEGRAT-ECH			
4						
57	BRUNO ALVES DE SOUZA	R8662A-DS1Q40	GRUPO INTEGRAT-ECH			
7						
23	GUSTAVO RIBEIRO DA SILVA	R846HB-DS1P40	GRUPO INTEGRAT-ECH			
8						
37	KAREN DE SOUSA FARIA	R8522D-DS1P40	GRUPO INTEGRAT-ECH			
0						
6	BRUNA SILVA DOS SANTOS	H66289-DS1P40	GRUPO INVEST			
3						
118	DOUGLAS VINICIUS M DOS SANTOS	H6094I- TI1P40	GRUPO INVEST			
1						
26	HECTOR CASTRO DE OLIVEIRA	H7477C-DS1P40	GRUPO INVEST			
8						
48	LUIZA NASCIMENTO DA CONCEIÇÃO	H66046-DS1P40	GRUPO INVEST			
7						
7	BRUNO RODRIGUES DE ALMEIDA	R8414G-DS1P40	GRUPO LEGACY			
8						
24	GUSTAVO RODRIGUES DE BARROS	R69362-DS1P40	GRUPO LEGACY			
7						

ID	Nome do Aluno	RA	Turma GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
90	PEDRO HENRIQUE DE P MEDEIROS	R8514D-DS1Q40	GRUPO LEGACY		
129	MARIA EDUARDA R MASCARENHAS	H6689G-TI1P40	GRUPO LEGACY		
59	DANILO SALGADO PERALTA RIBEIRO	R868GI-DS1Q40	GRUPO LOGIC LAB		
61	GABRIEL GONCALVES ZAGO	H75GHADS1Q40	GRUPO LOGIC LAB		
46	LUIS FERNANDO ANDRADE SANTOS	H71274-DS1P40	GRUPO LOGIC LAB		
91	PEDRO HENRIQUE FORNAZARI DE SO	R82651-DS1Q40	GRUPO LOGIC LAB		
56	BRENO BRITO ALMEIDA	H76859-DS1Q40	GRUPO MINOS BUSINESS		
80	MATHEUS RENATO	R864CBDS1Q40	GRUPO MINOS BUSINESS		
100	RONALDO C DE GOIS RAMOS	R533FBDS1Q40	GRUPO MINOS BUSINESS		
38	LEONARDO ARAUJO FREIRES	R659EI-DS1P40	GRUPO NEW TIME		
109	VITOR ALEXANDRE DE JESUS AMORI	H66EIH-DS1Q40	GRUPO NEW TIME		
32	JOAO PEDRO SILVA CARVALHO	N001AE-DS1P40	GRUPO NEXTCON		
51	MAYSA PONT LOPES	T160GF-DS1P40	GRUPO NEXTCON		

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
111	VITÓRIA DE OLIVEIRA VITOR	R503IE-DS1Q40	GRUPO NEXTCON			
5						
31	JERFFERSON DE SOUZA NASCIMENTO	H47127-DS1P40	GRUPO OFFICE SOLUTIONS			
3						
131	RAMON BORGES DE HOLANDA	R85412-TI1P40	GRUPO OFFICE SOLUTIONS			
4						
96	RAMON SANTOS SILVA	H75161-DS1Q40	GRUPO OFFICE SOLUTIONS			
6						
108	VINICIUS FRANCA GARCIA DA CRUZ	H7584H-DS1Q40	GRUPO OFFICE SOLUTIONS			
9						
13	CLEYTON ALVES DA COSTA	G77AIA-DS1P40	GRUPO QUANTUM SOLUTIONS			
8						
40	LORRANY SILVA AMORIM	G71CJI-DS1P40	GRUPO QUANTUM SOLUTIONS			
0						
104	THAMYRES BANDEIRA SANTOS	H6882F-DS1Q40	GRUPO QUANTUM SOLUTIONS			
0						
113	YEDA GOMES DOS SANTOS CUSTODIO	R87269-DS1Q40	GRUPO QUANTUM SOLUTIONS			
6						
8	CAIO CAVALCANTE BRITO	H50DJED-DS1P40	GRUPO SERVERP			
3						
14	DAVID GABRIEL SILVA DE JESUS	F361DG-DS1P40	GRUPO SERVERP			
6						
43	LUCAS PEREIRA SILVA	R84302-DS1P40	GRUPO SERVERP			
5						
67	ISAAC LIMA MARTINS	R86092-DS1Q40	GRUPO SHOP- STREAM			
2						
125	LUAN CARLOS DA ROCHA ARAÚJO	H76CEGFI1P40	GRUPO SHOP- STREAM			
9						

ID	Nome do Aluno	RA	Turma GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
44	LUCAS SOUZA SANTANA	R5837H-DS1P40	GRUPO SHOP- STREAM		
87	NICOLAS ZEMELLA DE MATOS	R58263-DS1Q40	GRUPO SHOP- STREAM		
36	JOÃO VÍTOR SANTOS SILVA	H757BBDS1P40	GRUPO SISTEMAX		
52	PEDRO LIMA DE ALMEIDA SOUZA	R80269-DS1P40	GRUPO SISTEMAX		
2	ANTONIO FABIO RIBEIRO SAMPAIO	H57HEIDS1P40	GRUPO SOFTSOLU- TION		
21	GUILHERME AUGUSTO G DE MELO	H624HJ-DS1P40	GRUPO SOFTSOLU- TION		
115	BRUNO ANTONIO MARQUES	F362BF-TI1P40	GRUPO TAC		
119	EDUARDO PASSOS DE OLIVEIRA	R65044-TI1P40	GRUPO TAC		
122	ÍTALO KEVIN RODRIGUES DA SILVA	R8133G-TI1P40	GRUPO TAC		
58	CAMILY DE SOUSA OLIVEIRA ROCHA	R8620H-DS1Q40	GRUPO TECVEN- TURE		
30	ISABELLE GEÓRGIA MOISÉS DE SOU	R8378I- DS1P40	GRUPO TECVEN- TURE		
41	LUANA GONÇALVES BLASIO	R6331J-DS1P40	GRUPO TECVEN- TURE		
53	RAQUEL BARBOSA DE SOUZA	H70GIBDS1P40	GRUPO TECVEN- TURE		
110	VITOR LUIZ LUTA FERNANDES	R46599-DS1Q40	GRUPO TOP TEC		

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
64	HENRIQUE ALEXANDRE DAMACENO	H75JACDS1Q4	GRUPO TOPTEC	6		
42	LUCAS ALMEIDA MANHAES	H75158-DS1P4	GRUPO TOPTEC	6		
19	GABRIEL PIMENTA DE JESUS	H63887-DS1P4	GRUPO UNIFY COMMERCE	9		
73	MANUEL DOUGLAS SILVA ALVES	H675AEADS1Q4	GRUPO UNIFY COMMERCE	0		
93	RAFAEL HENRIQUE	H75814-DS1Q4	GRUPO UNIFY COMMERCE	9		
63	HENDREW DOS SANTOS BRAZ	H76FBEDS1Q4	GRUPO UNIFY COMMERCE	0		
33	JOAO VICTOR LOPES DE SOUZA	H6774G-DS1P4	GRUPO UNIFY COMMERCE	0		
20	GABRIEL REZENDE DE BARROS	H64CJJ-DS1P4	GRUPO ZERO	4		
76	MATHEUS CAVALCANTE DE ALMEIDA	R8506E-DS1Q4	GRUPO ZERO	5		
81	MATHEUS SANTOS RIBEIRO	G73IBGDS1Q4	GRUPO ZERO	5		
103	THAISLA LUIZA SILVA OLIVEIRA	R19465-DS1Q4	GRUPO ZERO	5		
121	HEDER RODRIGUES DA SILVA	H75696-TI1P40	GRUPO ZONA EVOLUTIVA	0		
86	NICOLAS TEIXEIRA DE AGUIAR	R84924-DS1Q4	GRUPO ZONA EVOLUTIVA	4		
98	RHAUAN SILVA ARAUJO	R83011-DS1Q4	GRUPO ZONA EVOLUTIVA	0		

ID	Nome do Aluno	RA	Turma GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
65	HUDSON DE JESUS SOUZA	R854AI-DS1Q40 7			
22	GUILHERME SOUSA DOS SANTOS	H52049-DS1P40 5			
123	JULIA DE LIMA SILVA	H76GFI-TI1P40 8			
133	VICTOR SANTOS DE OLIVEIRA MARQ	R858GGTI1P40 0			
16	FELIPE DA SILVA OLIVEIRA	H57FBCDS1P40 0			
55	ANDERSON ALVES DE CARVALHO	H597EGDS1Q40 4			
114	AUGUSTO HENRIQUE R DA SILVA	H767DCTI1P40 7			
117	DANIEL GOMES LIMA MIGNAC	H76FBJTI1P40 0			
62	GUILHERME VELOSO	R861DHDS1Q40 7			
27	HECTOR FABRO PELLEGRINO	R660IJ- DS1P40 4			
29	ICARO DA COSTA ROCHA	R200DHDS1P40 0			
66	IGOR ZABAY DOS SANTOS SILVA	H75BEJDS1Q40 1			
68	LUAN OLIVEIRA CRUZ	R866FGDS1Q40 5			
126	LUCAS FERREIRA CESAR	H76993- TI1P40 0			
70	LUCAS GABRIEL MONTEIRO SILVA	R86511-DS1Q40 8			

ID	Nome do Aluno	RA	Turma GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
71	LUCIANO DE SOUZA SUZUKI	H76902-DS1Q40 7			
45	LUIS FELIPE SOUSA DA SILVA	H6000A-DS1P40 0			
72	LUISA DOS SANTOS FIALHO	R8708B-DS1Q40 6			
47	LUIZ FELIPE DANTAS ARAGAO	N5313D-DS1P40 6			
130	MARIA EDUARDA RAMOS DOS SANTOS	R8615E-TI1P40 0			
74	MARIANE CARNEIRO SANTOS	R852IG-DS1Q40 6			
79	MATHEUS OLIVEIRA LOPES	H76751-DS1Q40 2			
85	NICHOLAS CANDIDO PIOVESAN	H6218E-DS1Q40 8			
88	NICOLLAS RODNEY	H7670A-DS1Q40 1			
94	RAMON ALVES DA SILVA	H6946B-DS1Q40 6			
97	RAPHAEL CAIQUE DA SILVA NEGREI	R85076-DS1Q40 5			
101	RUAN OLIVEIRA CORREIA	H76814-DS1Q40 4			
54	THAINA RODRIGUES PAIVA	F363IC-DS1P40 2			
132	VICTOR EDUARDO RADIS DE SOUZA	R192BBTI1P40 4			

ID	Nome do Aluno	RA	Turma GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
107	VICTOR SANTOS DE OLIVEIRA		H766HEDS1Q40 6		

2.1.2 Turma Campus Marquês de São Vicente

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
38	LUIS DE OLIVEIRA PRIMO GR	DS1R13H677FD-GRUPO	0 01	2,00	
41	MATEUS LACERDA DE SOUZA GR	DS1R13T135DJ-GRUPO	4 01	2,00	
46	MURILO DA SILVA MOREIRA GR	DS1R13R649IJ- GRUPO	0 01	2,00	
76	TALES CLAHONOR LIMA SILVA GR	DS1S13H7479E-GRUPO	9 01	2,00	
9	EMYLY ESTHER K DOS SANTOS GR	DS1R13H760IH- GRUPO	0 02		
45	MURILLO AP CRUZ DOS SANTOS GR	DS1R13H74EGJ-GRUPO	0 02		
51	ARTHUR ALVES DA SILVA GR	DS1S13R8046E-GRUPO	3 02		
74	SARAH KETHELYN LACERDA BARBOSA GR	DS1S13H70BGEGRUPO	8 02		
25	KAIKE DANTAS R DA COSTA GR	DS1R13H66CAFGRUPO	7 03		
47	NICHOLAS RODRIGUES DE SOUZA GR	DS1R13H71986- GRUPO	0 03		
72	RYAN ALVES HANADA GR	DS1S13H67622- GRUPO	3 03		
26	KARINE MIRANDA PORTO GR	DS1R13H5880J- GRUPO	3 04		
30	KEMILLY SANTOS NASCIMENTO GR	DS1R13H74GCCGRUPO	6 04		
95	YARA XAVIER ARRUDA GR	DS1S13H5823A-GRUPO	3 04		
65	RAISSA DA SILVIA GR	DS1S13H7505B-GRUPO	6 04		

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	NP1 – GRUPO Trabalho	NP1 – Prática
31	KLEITON FACHETTI GR	DS1R13F35JJB- GRUPO 8 05		
36	LUCAS BATISTA GOMES GR	DS1R13H593AD-GRUPO 5 05		
39	LUKAS EMANUEL SILVA C DE SOUZA GR	DS1R13H0315I- GRUPO 7 05		
57	PABLO FAUSTO AMARAL DE SOUZA GR	DS1S13H724CC-GRUPO 9 06		
91	VITOR DA SILVA BITTENCOURT GR	DS1S13H7555C-GRUPO 6 06		
8	EDUARD A LAVIERI JANUÁRIO GR	DS1R13H763EB-GRUPO 0 07		
21	JOÃO FELIPE SOUZA TELES GR	DS1R13H75FAH-GRUPO 1 07		
93	WELLINGTON ALVES DE F FILHO GR	DS1S13H67HHBGRUPO 2 07		
59	PEDRO CARVALHO SILVA GR	DS1S13H74BGAGRUP O 7 08		
61	PEDRO HENRIQUE DA F SOUSA GR	DS1S13R57796- GRUPO 1 08		
89	VINICIUS SANTIM DE JESUS GR	DS1S13G87JIA- GRUPO 0 08		
49	NIKOLAS KENNEDY SANTOS MOURA GR	DS1R13H7227B-GRUPO 7 09		
63	RAFAELA GOMES MEINTS GR	DS1S13H66JCH-GRUPO 2 09		
67	RICHARD GABRIEL V CARDozo GR	DS1S13H70BIA-GRUPO 0 09		
97	YURI HIGUCHI DE SOUSA GR	DS1S13R8386I- GRUPO 8 09		
10	FELIPE AUGUSTO SALLES DA SILVA GR	DS1R13H762BD-GRUPO 9 10		
53	MARIA EDUARD A RAMOS DA SILVA GR	DS1S13R862FC-GRUPO 7 10		
56	NICOLAS AUGUSTO DE BRITO PAULI GR	DS1S13H763HE-GRUPO 7 10		
75	TAINA ASSADA LANZO GR	DS1S13R835BI- GRUPO 0 10		

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	NP1 – GRUPO Trabalho	NP1 – Prática
13	GABRIEL CARNEIRO SANDES GR	DS1R13R661DD-GRUPO 5 11		
33	LETICIA SILVA MELO GR	DS1R13R8002B-GRUPO 4 11		
48	NICOLAS GABRIEL ANDRADE GONÇALVES GR	DS1R13R556GF-GRUPO 5 11		
64	RAFAELA ROSATI UNTI GR	DS1S13R838BB-GRUPO 1 11		
15	GABRIEL VICTOR DUQUE FREITAS GR	DS1R13H67449- GRUPO 2 12		
32	LEONARDO BARBOZA LEAO GR	DS1R13N08803- GRUPO 6 12		
82	VALERIA ARTUR DE OLIVEIRA GR	DS1S13H7504A-GRUPO 0 12		
16	GIOVANI RODRIGUES DE AQUINO RE GR	DS1R13R86424- GRUPO 3 13		
90	VITOR ANDRE SATURNINO DA SILVA GR	DS1S13H7539G-GRUPO 5 13		
1	CAIO JOSE DA SILVA GR	DS1R13R8603E- GRUPO 9 15		
23	JULIA DA SILVA CORREA GR	DS1R13R829IH- GRUPO 2 15		
60	PEDRO DOS SANTOS MOTA GR	DS1S13R84672- GRUPO 5 15		
88	VINICIUS RIBEIRO CANDIDO GR	DS1S13H3371I- GRUPO 0 15		
19	GUSTAVO COSTA MENDONCA GR	DS1R13R859DD-GRUPO 0 16		
29	KEMELLY MARIA FERNANDES LIMA GR	DS1R13R8676J- GRUPO 6 16		
66	RICARDO COMPRI GR	DS1S13R68912- GRUPO 3 16		
78	THALLES ARAUJO ROCHA GR	DS1S13H76072- GRUPO 0 16		
43	MATHEUS PEREIRA DA SILVA GR	DS1R13R39568- GRUPO 5 17		
12	GABRIEL ARRUDA DOS SANTOS GR	DS1R13H763DG-GRUPO 4 18		

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	NP1 – GRUPO Trabalho	NP1 – Prática
44	MICHAEL DOUGLAS G DOS SANTOS GR	DS1R13H72286-	GRUPO 1 18	
83	VICTOR GOIABEIRA DE ANDRADE GR	DS1S13H7606G-	GRUPO 0 18	
85	VINICIUS CABRAL DE ARRUDA GR	DS1S13H6769I-	GRUPO 7 18	
2	CAMILLY NUNES DOS SANTOS GR	DS1R13H765GJ-	GRUPO 3 19	
14	GABRIEL DOS SANTOS ALMEIDA GR	DS1R13R868BE-	GRUPO 2 19	
62	PEDRO HENRIQUE DE PAULA SANTOS GR	DS1S13H762DC-	GRUPO 5 19	
68	ROGER BRANDÃO PERES BRAGA GR	DS1S13H76518-	GRUPO 8 19	
35	LUCAS ALMEIDA DOS SANTOS GR	DS1R13R8622B-	GRUPO 0 20	
69	ROMULO RODRIGUES GR	DS1S13H763JH-	GRUPO 6 20	
73	SAMUEL HENRIQUE OLIVEIRA LIMA GR	DS1S13R841HJ-	GRUPO 1 20	
86	VINICIUS DOS SANTOS ALVES GR	DS1S13R8623B-	GRUPO 7 20	
5	CAUE GUEDES DOS SANTOS GR	DS1R13R8575D-	GRUPO 4 21	
17	GUILHERME DONEGÁ DIAS GR	DS1R13R6676H-	GRUPO 0 21	
81	TOMÁS MATOS BASSO GR	DS1S13H75FGF	GRUPO 9 21	
40	MARCUS VINICIUS GOMES SANTANA GR	DS1R13R8699C-	GRUPO 3 N	
27	KAUÃ OLIVEIRA ROSSI GR	DS1R13R87071-	GRUPO 5 N	
34	LUANA ELOISE CASSAMASSIMO GR	DS1R13H767FG-	GRUPO 4 N	
37	LUCAS YAMAGUCHI SOARES GR	DS1R13R861JF-	GRUPO 4 N	
3	CARLOS HENRIQUE DA SILVA RODRIGUES GR	DS1R13R875CF-	4	

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	NP1 – GRUPO Trabalho	NP1 – Prática
4	CASSIO HENRIQUE SILVA GR	DS1R13H76BFC- 7		
6	CHARLES DELBOUX JÚNIOR GR	DS1R13R19933- 9		
7	DANILO A R CHAVES DE OLIVEIRA GR	DS1R13G71BID- 6		
11	FELLIPE ARRUDA M DOS SANTOS GR	DS1R13H7643A- 4		
18	GUILHERME GIMENEZ CARNEIRO GR	DS1R13R872HC- 7		
20	HENRIQUE DA SILVA GOMES GR	DS1R13H76ADB- 8		
22	JOAO PEDRO MARQUES DE OLIVEIRA GR	DS1R13R87336- 6		
24	JULIO DOS REIS DA SILVA GR	DS1R13H15134- 1		
28	KAUAN DANIEL CERQUEIRA TOMAZ GR	DS1R13R653CA- 0		
42	MATHEUS GONÇALVES DE OLIVEIRA GR	DS1R13H4669I- 2		
50	PEDRO HENRIQUE FARIA DA SILVA GR	DS1R13F36452- 6		
52	JOÃO MAICON EVANGELISTA DA SILVA GR	DS1S13H76IDG- 0		
54	MATHEUS SANTOS R DA SILVA GR	DS1S13F3646D- 5		
55	MIGUEL VICTOR OLIVEIRA ELIAS GR	DS1S13R86349- 2		
58	PAULO HENRIQUE MOREIRA ARAUJO GR	DS1S13R877FF- 9		
70	RUAN HENRIQUE ROCHA FRANCO GR	DS1S13R87411- 7		
71	RUAN KEVEN DA SILVA OLIVEIRA GR	DS1S13R86256- 9		
77	TANIA NOGUEIRA MIRANDA GR	DS1S13F363BH- 2		

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
79	THIAGO INACIO DE SOUSA GR	DS1S13R604FA-		1	
80	TIAGO OLIVEIRA DOS SANTOS SILVA GR	DS1S13R85913-		4	
84	VICTOR UVA MARTINS GR	DS1S13H7626G-		2	
87	VINICIUS MANGUES OLIVEIRA GR	DS1S13H76616-		8	
92	VITORIA ROCHA PACHECO GR	DS1S13R868DI-		0	
94	WENDEHL JUNIOR ALVES SANTOS GR	DS1S13H7529J-		3	
96	YURI AYRES GR	DS1S13R863EC-		6	

2.2 Apresentação Trabalho NP1

Este trabalho substitui a primeira prova (NP1) do primeiro bimestre de 2025.

Este trabalho levará o aluno a fazer um estudo de mercado para obter financiamento de um investidor para montar uma EMPRESA/CONSULTORIA DE IMPLANTAÇÃO DE ERPs de terceiros.

Dinâmica: o trabalho será desenvolvido em grupo de até 4 alunos (o grupo simulará uma startup).

O trabalho deve ser entregue impresso em tamanho A4, uma cópia por aluno (como se fosse individual).

O trabalho deverá ter no mínimo 5 e no máximo 10 folhas.

2.3 NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA

2.3.1 1- CAPA

UNIP – UNIVERSIDADE PAULISTA

CURSO: TECNOLOGIA EM ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

2.3. NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA55

DISCIPLINA – TIC – TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E TELECOMUNICAÇÃO

TÍTULO: PLANO Captação de Investimento para empresa “CONSULTORIA E IMPLANTAÇÃO ERP+ COMERCIO ELETRÔNICO” - GRUPO número “x” [onde x é definido pelo professor]

- NOME: Integrante 1 NOME: Integrante 2 NOME: Integrante 3 NOME: Integrante 4

PROFESSOR: Miguel Suez Xve Penteado

2.3.2 2- Agradecimentos e dedicatórias:

NÃO VAI FAZER

2.3.3 3- Sumário:

(introdução pág x , justificativa pág y, objetivo pág z ...)

2.3.4 4- Resumo:

“ESTE ESTUDO DO GRUPO X PROVOU QUE UMA EMPRESA DO RAMO DE CONSULTORIA E IMPLANTAÇÃO DE SOLUÇÃO ERP + COMERCIO ELETRÔNICO É VIAVEL, SEGUNDO LEVANTAMENTO DAS PESQUISAS X,Y,Z DO(S) ORGÃO(S) X(Y,Z)”

2.3.5 5-Justificativa:

“ UMA VEZ COMPROVADA A DEMANDA POR IMPLANTAÇÃO DE SOFTWARE TIC ERP E CRM + SCM (REPRESENTADAS SUAS FUNCIONALIDADES NO E-COMERCE), JUSTIFICA-SE O INVESTIMENTO EM STARTUPs DESTA NAUTREZA”

2.3.6 6-Objetivo:

LEVANTAR OS DADOS QUE PROVAM AO INVESTIDOR QUE COMPENSA INVESTIR EM UMA STARTUP DE IMPLANTAÇÃO DE Sis ERP+E-COMERCE.

2.3.7 7 – introdução

SOMOS O GRUPO X, NOSSO GRUPO IMPLANTA ERPs INTEGRADOS A COMERCIO ELETRÔNICO. MAS O QUE VEM A SER UM ERP ? [EXPLICA O QUE É UM ERP SEGUNDO NOSSOS LIVROS TEXTO]. E O QUE É COMERCIO ELETRÔNICO ? [EXPLICA]. QUAL A VANTAGEM COMPETITIVA DE UMA EMPRESA QUE TEM ESSES SI(s) ? [EXPLICA E PODE USAR OS NOSSOS LIVROS-TEXTO COMO REFERÊNCIA]

2.3.8 8- Revisão Bibliográfica:

“EMPRESAS DE CONSULTORIA EM TIC PARA IMPLANTAÇÃO DE SISTEMAS TIPO ERP E COMERCIO ELETRÔNICO DÃO LUCRO EM 2025. SEGUNDO AS ÚLTIMAS PESQUISAS FOI COMPROVADO A NECESSIDADE DA POPULAÇÃO EM TAL TIPO DE SOFTWARE, E POR CONSEQUÊNCIA, EMPRESAS QUE IMPLANTAM ESSE TIPO DE SOFTWARE DÃO LUCRO...”

Segundo **A PESQUISA 1** – TANTAS EMPRESAS SE INFORMATIZARAM NOS ULTIMOS 5 ANOS.., SEGUNDO **A PESQUISA 2**, TANTAS PESSOAS COMPRARAM DA INTERNET NOS ULTIMOS 5 ANOS. SEGUNDO **A PESQUISA 3**, HÁ TANTAS PESSOAS BUSCANDO ENSINO A DISTÂNCIA

2.3.9 9-Materiais e Métodos

COLHI TAL DADO, E CHEGUEI A TAL INFORMAÇÃO DE TAL PESQUISA;

2.3.10 10-Resultados

PODEMOS CONCLUIR O **CONHECIMENTO1** DE QUE ... A PARTIR DA **INFORMAÇÃO1**;

PODEMOS CONCLUIR O **CONHECIMENTO2** DE QUE ... A PARTIR DA **INFORMAÇÃO2**;

PODEMOS CONCLUIR O **CONHECIMENTO3** DE QUE ... A PARTIR DA **INFORMAÇÃO3**;

2.3.11 11- Discussão

O **CONHECIMENTO1** JUSTIFICA O INVESTIMENTO NA NOSSA STARTUP DO GRUPO X, QUE IMPLANTA Sis ERP+COMÉRCIO ELETRÔNICO;

2.3. NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA57

O CONHECIMENTO2 JUSTIFICA O INVESTIMENTO NA NOSSA STARTUP DO GRUPO X, QUE IMPLANTA Sis ERP+COMÉRCIO ELETRÔNICO;

2.3.12 12-Conclusão

POR ISSO TUDO, OU SEJA CONHECIMENTO1, CONHECIMENTO2, CONHECIMENTO3... COMPROVAMOS QUE COMPENSA O INVESTIMENTO NA EMPRESA DO GRUPO X. CONVIDO VOCÊ A SER NOSSO SÓCIO;

2.3.13 13-Referencias Bibliográficas

PESQUISA 1...

PESQUISA 2...

PESQUISA 3...

2.3.14 Apendice - links de pesquisas de TIC no Brasil

Table 2.3: Pesquisas TIC do CETIC (NIC.br)

Pesquisa do CETIC - NIC.br	Endereço
TIC – DOMICÍLIOS	https://cetic.br/pesquisa/domicilios/
TIC – EMPRESAS	https://cetic.br/pt/pesquisa/empresas/
TIC – EDUCAÇÃO	https://cetic.br/pt/pesquisa/educacao/
TIC – SAÚDE	https://cetic.br/pt/pesquisa/saude/
TIC – ORGANIZAÇÕES SEM FINS LUCRATIVOS	https://cetic.br/pt/pesquisa/osfil/
TIC – GOVERNO ELETRÔNICO	https://cetic.br/pt/pesquisa/governo-eletronico/

Table 2.4: Pesquisas TIC do IBGE

Pesquisa do IBGE	Endereço
IBGE – PESQUISA TIC – EMPRESA – 2010	https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9137-pesquisa-sobre-o-uso-das-tecnologias-de-informacao-e-comunicacao-nas-empresas.html?=&t=o-que-e
IBGE – PESQUISA PINTEC – INOVAÇÃO TECNOLÓGICA	https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9141-pesquisa-de-inovacao.html
IBGE - PSTI – PESQUISA DE SERVIÇOS DE TIC – MODALIDADE SEMESTRAL	https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9037-pesquisa-de-servicos-de-tecnologia-da-informacao.html?=&t=o-que-e

LEMBRANDO QUE:

Dados são sequências de fatos ainda não analisados, antes de serem organizados e ar ranjados de um jeito que as pessoas possam compreendê-los.

Informação é um dado organizado e apresentado de forma útil.

Conhecimento é o resultado da aplicação da informação para tomada de decisão.

Regras:

- 1- O trabalho deve ter no mínimo 5 e no máximo 10 PÁGINAS (se trata de páginas e não de laudas);
- 2- Plágio causa penalidade de nota igual a zero;
- 3- Data da entrega final deste trabalho: DATA DA NP1;

2.4 Formação dos Grupos

O professor está criando as tabelas de grupos conforme a disposição que os alunos passaram e postará aqui.

2.5. PARTE PRÁTICA - IMPLANTAR UM E-COMMERCE ATRELADO A UM ERP59

2.5 Parte Prática - Implantar um E-commerce atrelado a um ERP

Estudo de Caso:

Suponha que você tem uma **empresa (consultoria) de implantação de ERP com e-commerce.**

Neste exemplo, o nome de sua empresa (consultoria) é **DATALEVE**.

Suponha que sua Empresa de Implantação de ERP acabou de ganhar um cliente.

O nome do seu cliente é **Anderson Silva**.

Anderson Silva gostaria de **vender camisetas da com estampa da sua marca pessoal noe e-commerce.**

Ele contratou sua consultoria para implantar o ERP que irá vender as camisetas via e-commerce.

2.5.1 Ter em posse os dados do cliente:

Table 2.5: Informações da Pessoa Física (ou do sócio administrador , no caso de empresa)

Nome do Cliente
CPF do Cliente
RG do cliente
Endereço do Cliente
Telefone do Cliente
e-mail do cliente

Caso seja empresa (pessoa jurídica), peça mais essas informações

Table 2.6: Dados da empresa

CNPJ do sócio administrador
Inscrição Estadual da loja
Inscrição Municipal da Loja

2.6 Começando a Impantação do ERP

O ERP escolhido para este estudo de caso é um ERP tipo SAAS (Software como serviço), ou seja, um software ERP WEB. A solução ERP escolhida neste

estudo de caso foi o ERP BLING <https://www.bling.com.br/>. A solução de e-commerce escolhida neste estudo de caso para integrar a funcionalidade de e-commerce com o ERP anterior foi a <https://www.nuvemshop.com.br/>.

Ambas soluções oferecem planos gratuitos onde o aluno pode estudar o caso simulando um ambiente real.

2.6.1 Impantando o ERP

Destaca-se que neste ambiente de simulação, não vamos explorar a parte de controle FISCAL dos ERPs. Desta forma: - Não vamos cadastrar certificados de pessoa jurídica (CNP digital); - Portanto não vamos emitir nenhum tipo de nota fiscal; - E, portanto, não vamos cadastrar meios de pagamento eletrônicos no e-commerce;

2.6.1.1 Iniciar castrando seu cliente na solução ERP

Comece inserindo os dados do seu cliente no ERP

Crie seu usuário de acesso

andersonads está disponível!

E-mail

Senha

Avançar

 Inscrever-se com Google

 Inscrever-se com Facebook

Qual é o ramo de atividade da sua empresa? ⓘ

Comércio (e-commerce) Comércio (loja física)

Indústria Serviços

Qual é a atividade principal da sua empresa?

Moda e acessórios ▾

Tem cupom de desconto?

Digite seu cupom

Tem código de parceiro?

Digite seu código

Declaro ter lido e aceitado os [termos e políticas de serviço.](#)

Avançar

Voltar

Boas vindas ao bling!

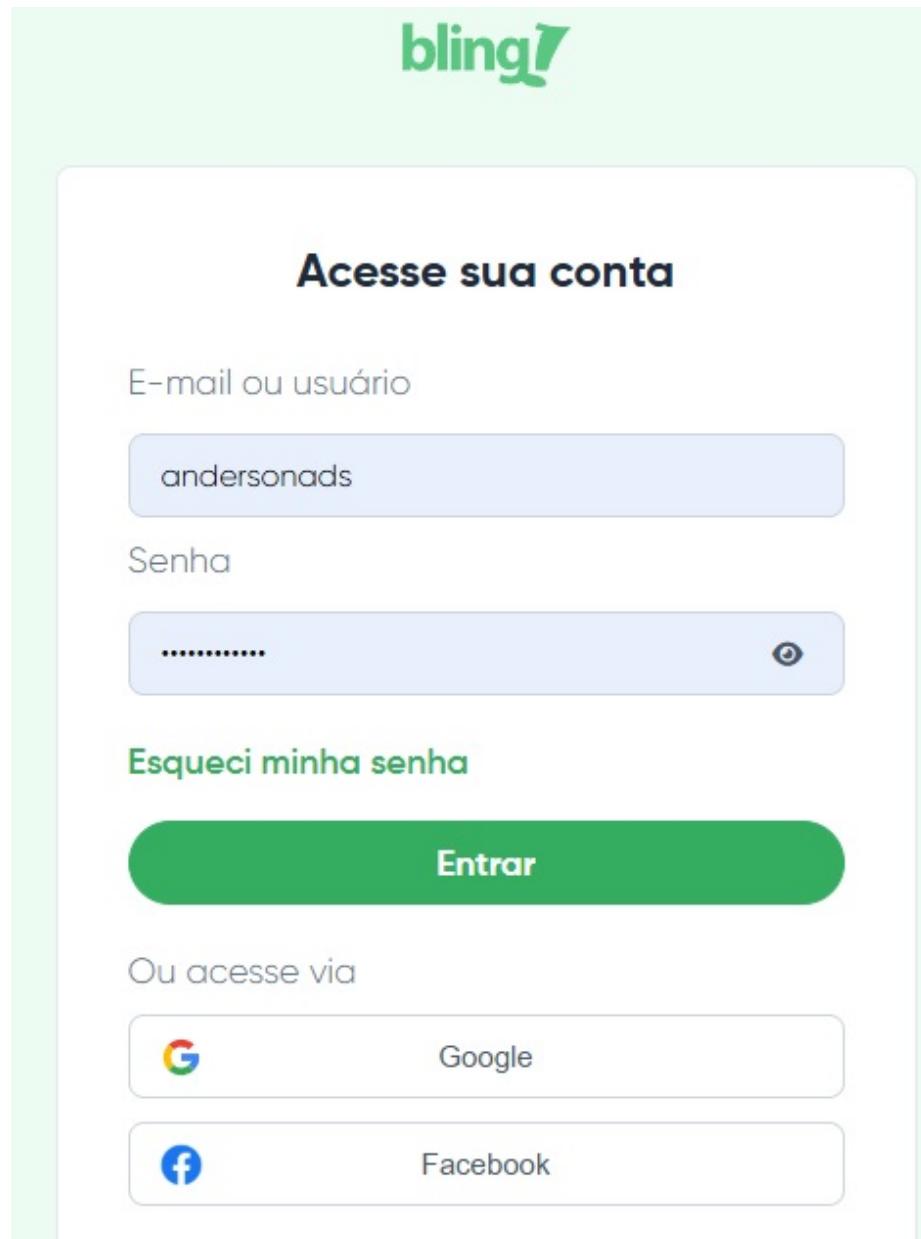
Conta pra gente, o que deseja fazer?

Vendas Organizar suas vendas e a equipe comercial.	Suprimentos Coordenar informações e produtos do estoque.	Integrações Integrar seu negócio às principais plataformas.	Frente de caixa Gerenciar estoques e vendas físicas no PDV.
Você possui Certificado Digital? <input type="button" value="Sim"/> <input type="button" value="Não tenho ainda"/>	Financeiro Controlar fluxo de caixa e emitir boletos.	Serviços Gerenciar contratos e ordens de serviços.	Conta Digital Integrar movimentações bancárias com ERP

[Começar a usar o Bling!](#)

Lembre de anotar seus dados em um local seguro e jamais os forneça para ninguém.

Acesse sua conta agora!



2.6.1.2 Começar a cadastrar EMPRESA (Conceito de “Módulo CONTROLE CADASTROS” dos ERPs)

2.6.1.2.1 Começar a cadastrar a EMPRESA (pessoa física ou jurídica)

Passo 2. Dados da empresa

Dados cadastrais

Preencha todos os campos

CNPJ	Razão social *	Inscrição estadual *	Regime tributário *
2830506392	Anderson Silva Gomes	ISENTO	Simples nacional

Telefone * E-mail * E-mail de cobrança *

(11) 2114-4000 andersonsilvaads@yahoo.com. andersonsilvaads@yahoo.com.

Endereço da empresa

Preencha todos os campos de endereço da empresa

CEP *	Cidade *	Endereço *	UF *
04.710-000	São Paulo	Rua Cancionero Popular	São Paulo

Número * Complemento Bairro *

210 Ex. Loja 20 Santo Amaro

Configurar depósitos **Anexar - Natureza de operação**

Notas Fiscais

Com a natureza de operação cadastrada corretamente, o sistema preenche os tributos na nota, agilizando a emissão. Para você começar a emitir notas, vamos sugerir o cadastro de algumas naturezas de operação com base nas suas respostas:

Qual seu ramo?

Comércio Indústria

Qual sua faixa de faturamento?

Até 180 mil	180 mil a 360 mil	360 mil a 720 mil
720 mil a 1,8 mi	1,8 mi a 3,6 mi	3,6 mi a 4,8 mi

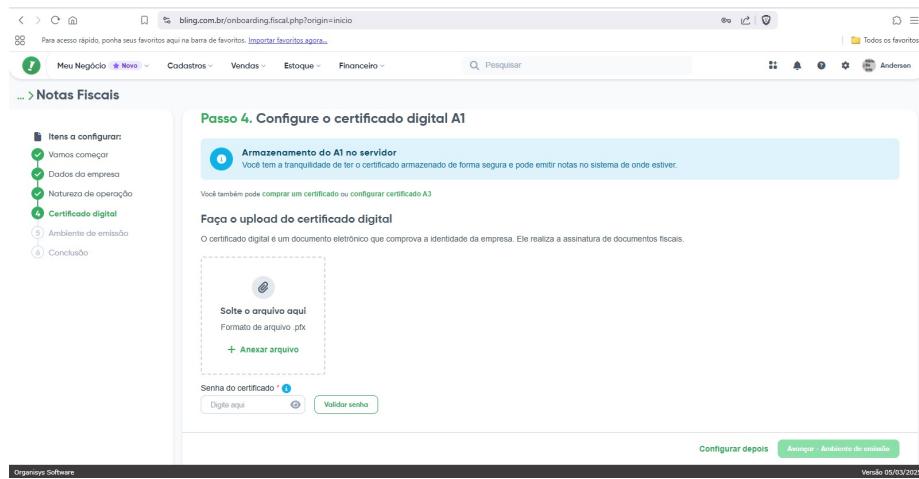
Série da nota

Você já emite notas?

Sim Não

Preencha com o número da última nota emitida pela sua empresa

Configurar depósitos **Anexar - Certificado digital**



2.6.1.2.2 Começar a cadastrar as categorias dos produtos (pessoa física ou jurídica)

The image consists of three vertically stacked screenshots of a web-based application interface, likely Bling.com.br, for managing product categories.

Screenshot 1: Categories de produtos (List View)

- The title bar shows the URL: bling.com.br/categorias.produtos.php#list.
- The main content area displays a message: "Nenhum item registrado" (No items registered) with a small icon of a document with a plus sign.
- A sub-message below it says: "Ainda não existem cadastros no seu sistema, comece agora mesmo!" (There are still no registrations in your system, start now!).
- At the bottom center is a green button labeled "+ Incluir categoria".
- The right sidebar contains a context menu with options: "Vincular categorias múltipla", "Exportar Categorias", "Multipla", and "Clonar categoria".
- Below the menu, under "Informações", it says "Quantidade de categoria: 0".

Screenshot 2: Categories de produtos (Add View)

- The title bar shows the URL: bling.com.br/categorias.produtos.php#add.
- The main content area has a form with a required field "Descrição *": "Moda Masculina".
- An information box titled "INSTRUÇÕES" provides instructions on linking fields with categories and connecting custom fields to categories.
- At the top right are "Cancelar" and "Salvar" buttons.
- The right sidebar includes a "Ajuda" link and a note: "(*) Campos obrigatórios".

Screenshot 3: Categories de produtos (List View after creation)

- The title bar shows the URL: bling.com.br/categorias.produtos.php#list.
- The main content area lists the single category: "Moda Masculina" (with a small tree icon).
- The right sidebar shows the category count: "Quantidade de categoria: 1".
- At the bottom right of the sidebar is a red box highlighting the green "+ Incluir categoria" button.

The screenshots illustrate the process of creating a new category in the Bling.com.br product categories interface.

Screenshot 1: Shows the main categories page with 'Moda Feminina' and 'Moda Masculina'. A context menu is open over 'Moda Masculina' with options like 'Incluir categoria', 'Vincular categorias multi-loja', 'Exportar Categorias MultiLoja', and 'Clonar categoria'.

Screenshot 2: Shows the same categories page. A red box highlights the three-dot menu icon next to 'Moda Masculina'. A callout text 'clica nos 3 pontinhos' points to this icon.

Screenshot 3: Shows a product creation form for 'Camisetas'. The 'Salvar' button is highlighted with a red box. Other fields shown include 'Categoria' (Moda Masculina), 'Descrição' (Camisetas), and an 'Instruções' section.

The image consists of three vertically stacked screenshots of the Bling.com.br software interface, specifically the 'Categorias de produtos' (Product Categories) section.

Screenshot 1: Category Management Overview

- The top screenshot shows a list of categories under 'Moda Feminina' and 'Moda Masculina'. A red box highlights the 'Incluir subcategoria' (Include subcategory) button in the toolbar.
- A red arrow points from the text 'clica nos 3 pontinhos' (click the 3 dots) to the three vertical dots icon in the category row for 'Moda Feminina'.
- The right sidebar displays 'Informações' (Information) and 'Quantidade de categoria' (Number of categories) with a value of 3.

Screenshot 2: Category Creation Form

- The middle screenshot shows a form for creating a new category. The 'Categoria' field is populated with 'Moda Feminina'. The 'Descrição' field contains 'Verteuse' and has a red box around it.
- A red box highlights the 'Salvar' (Save) button in the top right corner.
- The right sidebar shows 'Informações' and 'Quantidade de categoria' with a value of 4.

Screenshot 3: Category List After Creation

- The bottom screenshot shows the updated category list. 'Verteuse' has been added as a subcategory under 'Moda Feminina'.
- The right sidebar shows 'Informações' and 'Quantidade de categoria' with a value of 4.

2.6.1.2.3 Começar a cadastrar os produtos (pessoa física ou jurídica)

The image consists of three vertically stacked screenshots of the Bling.com.br software interface, specifically the 'Produtos' (Products) section.

Screenshot 1: Categorias de prod (Categories of Product)

- The top navigation bar shows 'Meu Negócio', 'Novo', 'Cadastros', 'Vendas', 'Estoque', and 'Financeiro'. A red box highlights the 'Cadastros' button.
- The main menu has 'Categorias de prod' (Categories of Product) as the active item, highlighted in green.
- Sub-menu items include 'Produtos' (Products), which is also highlighted with a red box.
- Other sub-menu items include 'Clientes e fornecedores', 'Vendedores', 'Funcionários', 'Ver relatórios de cadastros', 'Listas de preços', and 'Multiuso'.
- On the right side, there's a sidebar with buttons like 'Incluir categoria', 'Incluir categorias multiuso', 'Exportar Categorias Multiuso', 'Clonar categoria', 'Informações', and 'Quantidade de categoria' (4).

Screenshot 2: Produtos (Products)

- The top navigation bar shows 'Meu Negócio', 'Novo', 'Produtos', 'Vendas', 'Estoque', and 'Financeiro'. A red box highlights the 'Produtos' button.
- The main menu has 'Produtos' as the active item, highlighted in green.
- Sub-menu items include 'Todas as lojas' (All stores), 'Pesquisar por código, descrição ou GTIN', and 'Situção Últimos Incluídos'.
- The central area displays a message: 'Nenhum item registrado' (No items registered) with a green plus icon.
- A note says: 'Ainda não existem cadastros no seu sistema, comece agora mesmo clicando em incluir cadastro ou cadastre seus produtos por planilha'.
- Buttons include '+ Incluir cadastro' (highlighted with a red box) and 'Incluir um novo cadastro'.
- On the right, there's a sidebar with 'Mais opções' (More options) and 'Informações' (Information) showing 'Quantidade de Produtos: 0'.

Screenshot 3: Cadastrar novo produto (Create new product)

- The top navigation bar shows 'Meu Negócio', 'Novo', 'Cadastros', 'Vendas', 'Estoque', and 'Financeiro'. A red box highlights the 'Cadastros' button.
- The main menu has 'Produtos' as the active item, highlighted in green.
- The left sidebar shows 'Etapas do cadastro' (Steps of the registration) with numbered steps: 1 Dados básicos (Basic data), 2 Características (Characteristics), 3 Imagens (Images), 4 Estoque (Stock), 5 Tributação (Taxation), 6 Variações (Variations). Step 1 is highlighted with a red box.
- The main form is titled 'Cadastrar novo produto' (Create new product).
- Dados básicos (Basic data) section:**
 - 'Nome' (Name): 'Camiseta gola Careca' (highlighted with a red box).
 - 'Unidade' (Unit): 'UN' (highlighted with a red box).
 - 'Formato' (Format): 'Simples ou com variação' (highlighted with a red box).
 - 'Tipo' (Type): 'Produto' (highlighted with a red box).
 - 'Código (SKU)' (Code (SKU)): 'camisetas-001' (highlighted with a red box).
 - 'Preço venda' (Sale price): '90,00' (highlighted with a red box).
 - 'Condição' (Condition): 'Novo' (highlighted with a red box).
- Categoria (Category) section:**
 - 'Sem categoria' (No category) is selected.
 - Other categories listed are 'Moda Feminina', 'Moda Masculina', and 'Camisetas' (highlighted with a red box).
- At the bottom right is a large green 'Avançar' (Advance) button (highlighted with a red box).

Etapas do cadastro: Navegue entre as etapas do cadastro.

Camiseta gola Careca

Características:

- Marcas: heng
- Peso Líquido: 0,200
- Profundidade: 50,00
- Produtão: Tencaros
- Volumen: 1
- Largura: 20,00
- Altura: 1,00
- Itens pr. caixa: 1,00
- Data de validade:
- Frete Grátis:
- GTIN/EAN: SEM GTIN
- GTIN/EAN tributário: SEM GTIN
- Unidade de medida: Centímetros

Lista de preço: Caso você utilize mais de um preço para o mesmo produto, você pode incluir uma lista de preços e vincular este produto a ela.

Descrição curta:

Imagens: Imagem principal do produto. Arraste arquivos para cá ou se preferir. Imagens armazenadas no Bling. Para alterar a forma de inserir imagens, clique aqui.

Aparece no site de e-commerce: Camiseta Hering Gola Careca para todas as ocasiões.

Anexar imagem

Digite o nome do arquivo **UPLOAD**

Arquivo camisetas.jpg anexado com sucesso

Nome	Dono	Tamanho	Data	Thumbnail
camisetas.jpg	andersonads	18 KB	17/03/2025	

Avançar

Camiseta gola Careca

Imagen principal do produto



Arraste arquivos para cí ou se preferir **anexar arquivos**

Avançar

Camiseta gola Careca

PULA ESSA PARTE

Estoque

Minimo 0.00 Máximo Crossdocking Localização

Para gerenciar o estoque acesse o módulo de [Controle de Estoques](#)

Saldo Inicial

Depósito Genal Quantidade Preço de compra unitário Custo de compra Un

Observações do saldo inicial

Fornecedores

Avançar

The image consists of three vertically stacked screenshots from the Bling.com.br platform, illustrating the process of creating a product variation.

Screenshot 1: Tributação (Taxation) Step

This screenshot shows the "Tributação" (Taxation) step of the product setup. It includes fields for CEST (28.059.00), Nome (6109.10.00), and various tax-related dropdowns like IPI and PIS / COFINS. A red box highlights the "Nome" field, and a red arrow points to the "Avançar" (Advance) button at the bottom right.

Screenshot 2: Variações (Variations) Step

This screenshot shows the "Variações" (Variations) step. It displays a section titled "Adicione opções personalizadas aos seus produtos" (Add personalized options to your products). A red box highlights the "Nome do atributo" field ("Cor,Tamanho"). To the right, a red box highlights the "Opções" (Options) list containing "Branco.G" and "Preto.G". A third red box highlights the "Adicionar variação" (Add variation) button. Red arrows numbered 1, 2, and 3 point to these respective elements.

Screenshot 3: Variation Details

This screenshot shows the detailed view of the variation. It lists "Variações cadastradas" (Registered variations) with two entries: "Cor,Tamanho" (with icons of a white shirt and a black shirt) and "Cor,Tamanho" (with icons of a white shirt and a black shirt). A red arrow points to the "Trocar figura para bater com a cor da variação do produto" (Change figure to match the variation color) link. Another red arrow points to the "Inserir código da variação do produto" (Insert variation code) link. On the right, there's a validation section with a warning message about changes made to the variation.

Screenshot 1: Bling Product Variation Detail Page

This screenshot shows the 'Detalhes da variação' (Variation Details) page for a product variation named 'Cor.Tamanho.Branco.G'. The variation was last updated on 17/03/2023 at 13:01:09. The SKU is 0123456789-1. The variation is active and set as a 'Varição'. The condition is 'Novo' (New), type is 'Produto', price is 90,00, and unit is 'UN'. The validation status is 'Pendente' (Pending). The compatibility section indicates no channels are configured.

Screenshot 2: Bling Product Variation Detail Page with Image Attachment

This screenshot shows the same variation detail page. A red box highlights the 'Imagens' tab under 'Características'. A red box also highlights the 'anexar arquivos' (attach files) button. The variation details remain the same as in Screenshot 1.

Screenshot 3: Bling Product Variation Management Page

This screenshot shows the 'Varições cadastradas' (Registered Variations) section of the product management page. It lists two variations: 'Branco.G' (SKU 0123456789-1) and 'Preto.G' (SKU 0123456789-2). Red arrows point to the variation rows, and red boxes highlight the SKUs. The variation details are identical to those in the previous screenshots. The 'Sair' (Exit) button is highlighted with a red box.

2.6.1.2.4 Começar a cadastrar o estoque (Conceito de “Módulo”)

Rara acesso rápido, ponha seus favoritos aqui na barra de favoritos. Importar favoritos agora...

Meu Negócio Novo Cadastros Vendas Estoque Finançiero Pesquisar

... > Produtos Todas as lojas

Pesquisar por código, descrição ou GTIN

Situação: Últimos Incluídos Limpar

Imagem	Descrição	Código	Unidade	Preço	Estoque
	Camiseta gola Careca (2 variações)	camisetas-001	UN	90,00	0,00
	Camiseta gola Careca Cor:Tamanho:Branco,G	0123456789-1	UN	90,00	0,00
	Camiseta gola Careca Cor:Tamanho:Preto,G	0123456789-2	UN	90,00	0,00

Essas caixinhas em vermelho significam que o estoque ainda está zerado. Então precisa cadastrar o estoque.

“CONTROLE DE ESTOQUE” dos ERPs

Rara acesso rápido, ponha seus favoritos aqui na barra de favoritos. Importar favoritos agora...

Meu Negócio Novo Cadastros Vendas Estoque Finançiero Pesquisar Todos os favoritos Anderson

... > Produtos Todas as lojas

Pesquisar por código, descrição ou GTIN

Situação: Últimos Incluídos Limpar

Compras	Estoque
Pedidos de compra	Lançamentos de estoque
Notas fiscais de entrada	Conferência de estoque
Fornecedores	Ordens de produção
Sugestão de Compras	Depósitos

Ver relatórios de compras e estoque

Estoque	
Camiseta gola Careca (2 variações)	0123456789-1 UN 90,00 0,00
Camiseta gola Careca Cor:Tamanho:Branco,G	0123456789-1 UN 90,00 0,00
Camiseta gola Careca Cor:Tamanho:Preto,G	0123456789-2 UN 90,00 0,00

<https://www.bling.com.br/estoque.php>

The image consists of two screenshots of a web application interface for managing inventory (estoque) on bling.com.br.

Screenshot 1: The user has entered "camiseta" into the search bar (1). A dropdown menu shows "Camiseta gola Careca Cor,Tamanho:Preto,G". The user has selected this item (2).

Screenshot 2: The user has selected the item "Camiseta gola Careca Cor,Tamanho:Preto,G". A red arrow points to the green button labeled "+ Incluir lançamento" (Include Launch). The text above the button says: "Com a variação preta já selecionada, clique em incluir lançamento".

Common UI Elements:

- Header:** Meu Negócio, Novo, Cadastros, Vendas, Estoque, Financeiro, Pesquisar, Anderson.
- Left Sidebar:** Estoque (selected), Geral, Gerenciar produtos, Transferência entre depósitos, Mostrar totalizador estoque.
- Right Sidebar:** Entradas: 0,00; Saídas: 0,00; Saldo atual: 0,00; Saldos por depósito: Depósito Saldo, Geral: 0,00, Total: 0,00.

Novo Lançamento

Tipo *	Entrada	Quantidade	2,00
Preço de Compra	35,00	Preço de Custo	10,00
Observação			
OBS: cadastrado em 17 de março de 2025 por Miguel. 1 peça para loja física e uma para loja on-line			
Cancelar		Incluir	

Estoque Geral						
Camiseta gola Careca Cor,Tamano,Preto,G - Unidade: UN						
Data	Entrada	Saida	Preço de Venda	Preço de Compra	Preço de Custo	Observação
17/03/2025 14:20:52	2,00	-	35,00	10,00	10,00	OBS: cadastrado em 17 de março de 2025 por Miguel

[Meu Negócio](#) [Novo](#) [Cadastrados](#) [Vendas](#) [Estoque](#) [Financeiro](#) [Pesquisar](#)

[Todos os favoritos](#) [Andersen](#)

Estoque Geral	Produtos	Categorias de produtos	Ferramentas
Camiseta gola Careca Cor,Tamano,Preto,G	Vendedores	Listas de preços	+ Incluir lançamento
Nenhum filtro aplicado	Funcionários		Gerenciar produtos
0123456789-2 - Camiseta gola Ci	Ver relatórios de cadastros		Transferência entre depósitos
Data	Entrada	Saida	Origem
17/03/2025 14:20:52	2,00	-	

arço de 2025 por Miguel. 1 peça para loja física e uma para loja on-line

Cliente ou Fornecedor

Dados cadastrais

Nome *	Fantasia *	Código *
Anderson Silva Gómez		283.705.053-92
Tipo de Pessoa	CPF	Cliente desde
Pessoa Física	283.705.053-92	17/03/2025
Inscrição Estadual	RG	Contribuinte
	302711899	9 - Não contribuinte, que pode ...
		Órgão Emissor
		SSP-SP

Endereço

CEP	UF	Cidade	Bairro
04710000	SP	São Paulo	Santo Amaro
Endereço	Número	Complemento	
Rua Cancionero Popular	210	Bloco B	

Contato

Fone	Fax	Celular	Operadora	E-Mail
				andersonsilvade@yahoo.com.br
E-mail para envio de NF-e	Website	Skype		Próxima visita

Dados adicionais

Estado civil	Profissão	Sexo	Data Nascimento	Naturalidade	Foto
		selecionar			
Nome do Pai	CPF do Pai	Nome da Mãe	CPF da Mãe		
Tipo de Contato *	+ incluir	Situação	Vendedor		
Cliente X		Ativo			
Número de Operação Fazenda					

Financeiro

Límite de crédito *	Límite zero
Limitado	
Condição de pagamento	Categoria
	Sem categoria

Observações

Cliente ou Fornecedor

Dados cadastrais

Nome *	Fantasia *	Código *
Confecções Emilio Lito	Loja do Emilio	50791884000106
Tipo de Pessoa	CNPJ	Código de regime tributário
Pessoa Jurídica	90.991.584/0001-06	Simples nacional
Cliente desde	Inscrição Estadual	IE Isento
17/03/2025	314.962.688.011	Inscrição Municipal

Endereço

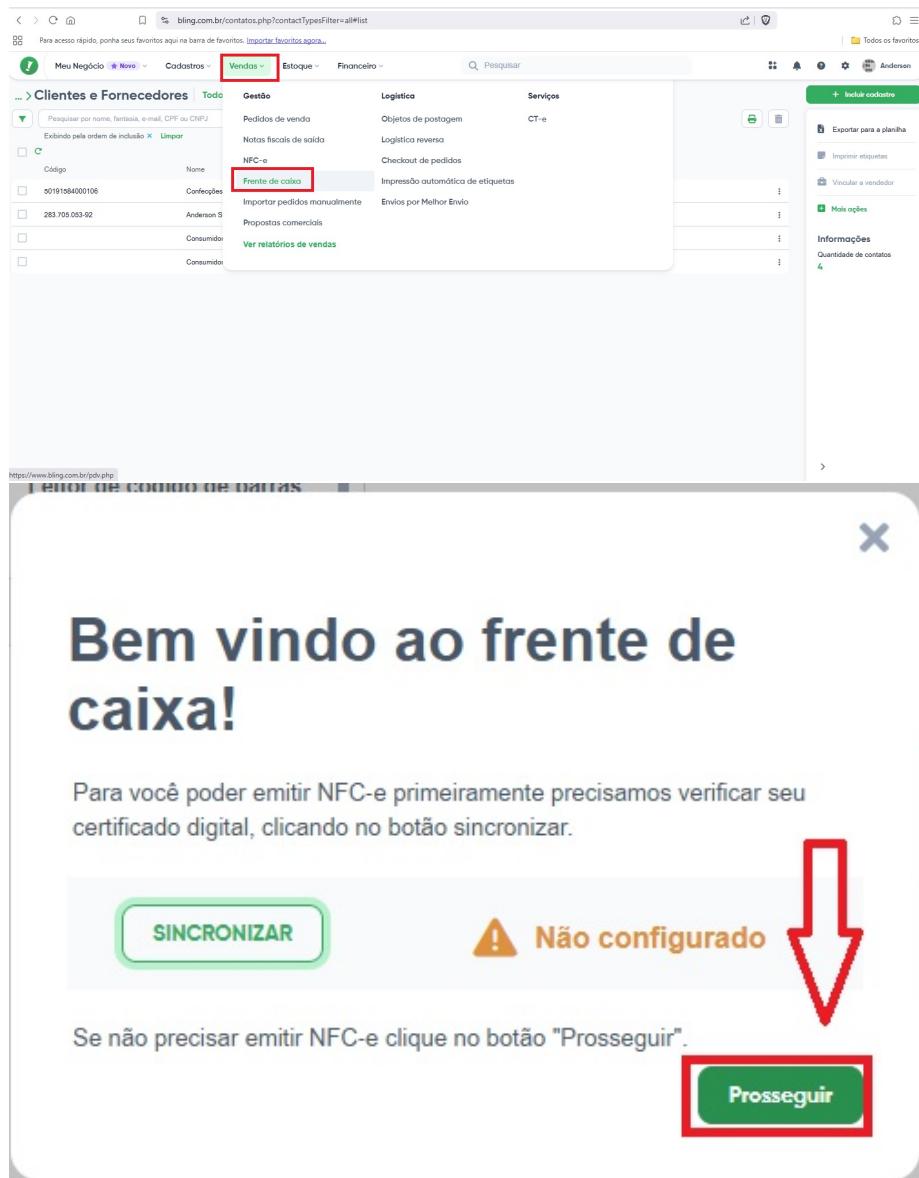
CEP	UF	Cidade	Bairro
03029010	SP	São Paulo	Brasília
Endereço	Número	Complemento	
Rua Mendes Gonçalves			

Contato

Fone	Fax	Celular	Operadora	E-Mail
E-mail para envio de NF-e	Website	Skype		Próxima visita

The screenshot shows a web-based contact form for a supplier (Fornecedor) on the Bling website. The form includes fields for basic contact information like phone, fax, mobile, operator, email, and website. It also has sections for additional data, financial settings, and notes. A red box highlights the green 'Salvar' (Save) button at the top right, and a red arrow points directly at it.

2.6.1.3 Começar a cadastrar PDV (Ponto de Venda) da parte física da loja (Conceito de “Módulo de vendas - PDV” dos ERPs)



Cadastrar loja

Aviso

Para começar a utilizar o controle de caixa, é necessário o cadastro de uma loja.

[Veja como cadastrar uma loja.](#)

Nome da loja
Loja Matriz

[Cancelar](#) [Cadastrar](#)

Selecionar uma loja

i Caixa fechado

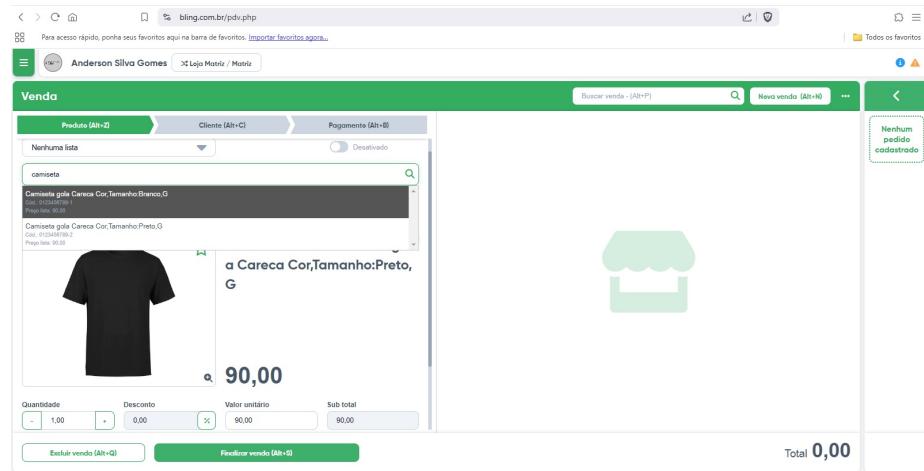
O caixa para a loja Loja Matriz ainda não foi aberto, clique em OK para abrir o caixa.

Selecionar a loja
Loja Matriz

Selecionar a unidade de negócio
Matriz

Troco [i](#)
0,00

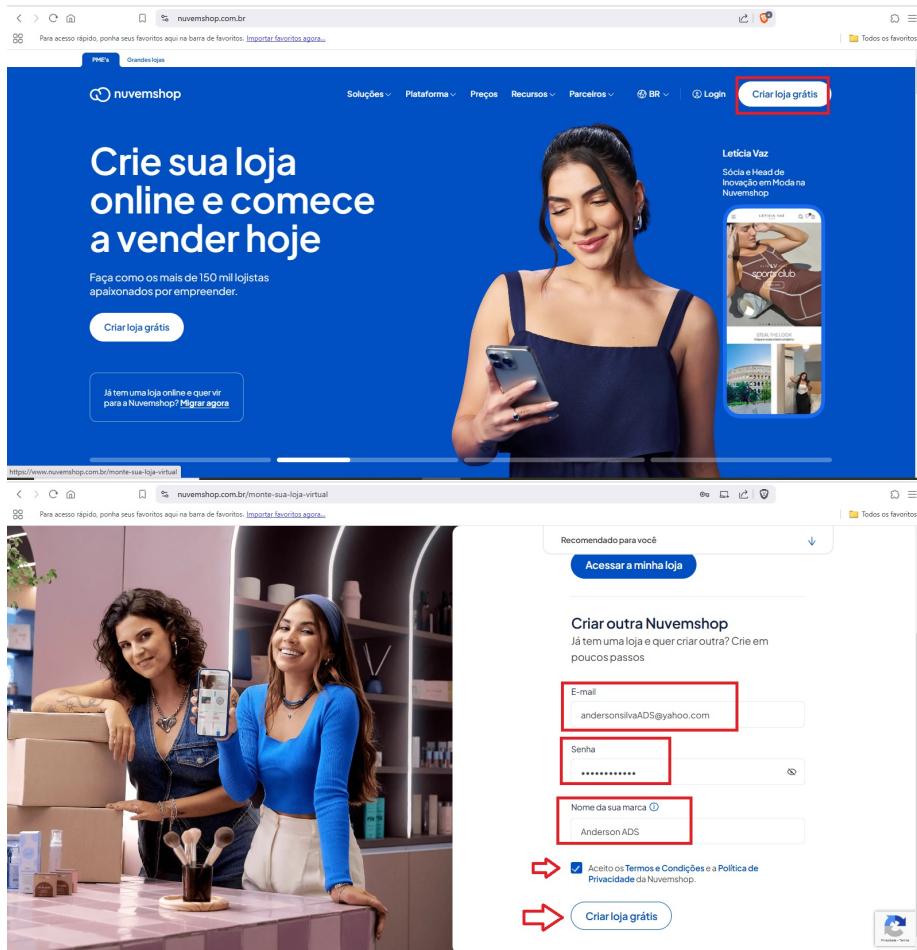
[Cancelar](#) [Ok](#)



2.6.2 Impantando o E-COMMERCE (parte virtual loja)

2.6.3 ATIVE a PLATAFORMA DE E-COMMERCE

2.6.3.1 cadastre a empresa do cliente na plataforma de e-commerce



Você já deu o primeiro passo rumo ao sucesso.

Agora precisamos de alguns dados do seu negócio para te ajudar da melhor maneira.

[Continuar →](#)

[Acessar Minha Nuvemshop!](#)

Você já sabe quais produtos gostaria de vender?

[[Já tenho um estoque de produtos](#)]

[Ainda não sei o que quero vender](#)

[Quero vender sem estoque/dropshipping](#)

[Ocultar](#)

2.6.3.2 cadastre as categorias de produtos na loja on-line

The image consists of three vertically stacked screenshots of the NuvemShop administration panel, illustrating the steps to create product categories.

- Screenshot 1: Início (Dashboard)**
Shows the main dashboard with a sidebar menu. The "Produtos" item is selected and highlighted with a red arrow. The main content area displays a confirmation message: "Comece confirmado sua conta" (Welcome confirming your account) and instructions to verify the email address used during account creation.
- Screenshot 2: Produtos**
Shows the "Produtos" section of the admin panel. The "Categorias" item in the sidebar is selected and highlighted with a red arrow. The main content area shows a section titled "Adicione seus produtos" (Add your products) with a sub-section "Organize seus produtos" (Organize your products). It includes a button labeled "Criar categoria" (Create category), which is also highlighted with a red arrow.
- Screenshot 3: Categorias**
Shows the "Categorias" section. The "Categorias" item in the sidebar is selected and highlighted with a red arrow. The main content area displays a section titled "Organize seus produtos" (Organize your products) with a sub-section "Criar categoria" (Create category), which is also highlighted with a red arrow.

Para acesso rápido, ponha seus favoritos aqui na barra de favoritos. [Importar favoritos agora.](#)

Categorias

Para organizar seus produtos, crie categorias e subcategorias que aparecerão no menu da loja.

Moda Masculina

Moda Feminina

1) Preencha as categorias principais

2) após preencher as categorias, clique no ícone 2 para preencher as subcategorias

Categorias

Para organizar seus produtos, crie categorias e subcategorias que aparecerão no menu da loja.

Moda Masculina

Camisetas

Moda Feminina

Vestidos

Categorias de produtos | Todas as lojas ▾

Pesquisar por descrição

Descrição	Categoria
Moda Feminina	Moda Feminina
Vestidos	Moda Feminina
Moda Masculina	Moda Masculina
Camisetas	Moda Masculina

2.6.3.3 mapeie o código das categorias de produtos na loja on-line para colocar no ERP depois

Categorias

Para organizar seus produtos, crie categorias e subcategorias que aparecerão no menu da loja.

Moda Masculina	Entre em cada categoria, começando por moda masculina para obter o código da categoria.	1 ↗
Camisetas		⋮
Moda Feminina		2
Vestidos		

[Mais sobre criar e organizar as categorias](#)

Editar categoria

Informações da categoria

Nome: Moda Masculina

Descrição (opcional): Conte aos seus clientes o que irão encontrar nesta categoria.
0/140 caracteres

Imagem

Código da categoria, no caso "Moda Masculina" tem código "30147890".
Guarde o código de todas categorias e subcategorias

[Importar favoritos agora...](#)

[Todos os favoritos](#)

[Anderson ADS](#)

Categorias

Para organizar seus produtos, crie categorias e subcategorias que aparecerão no menu da loja.

Moda Masculina	Moda Masculina ----> 30147890
Camisetas	Camisetas-----> 30147891
Moda Feminina	Moda Feminina-----> 30147892
Vestidos	Vestidos-----> 30147893

[Mais sobre criar e organizar as categorias](#)

The image consists of three vertically stacked screenshots of the NuvemShop administration panel, illustrating the process of creating an online store.

Screenshot 1: Layout Selection

- The top screenshot shows the "Layout" section of the admin dashboard. A red box highlights the "Lojas online" link in the sidebar menu. A red arrow points from the sidebar to the main content area, which displays a preview of a storefront for "MORELIA" featuring a leather belt. Below the preview, it says "Mais de 60 temas disponíveis" (More than 60 themes available) and a "Ver outros temas" button.
- The URL in the browser bar is <https://andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/admin/v2/themes>.

Screenshot 2: Product Category Creation

- The middle screenshot shows the product listing page. A red box highlights the "Produtos" link in the sidebar menu. Another red box highlights the "Moda Feminina - Vestidos" category card. The main content area displays four product cards: a t-shirt with a "20% OFF" discount, a camera with a "Frete gratis" (Free shipping) offer, a dress with a "35% OFF" discount, and a shoe.
- The URL in the browser bar is <https://andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/produtos/>.

Screenshot 3: Category Status Confirmation

- The bottom screenshot shows the same product listing page as the second screenshot. A red box highlights the "Produtos" link in the sidebar menu. A message in the center states: "Você já possui categorias mas ainda não possui produtos nelas..." (You already have categories but you still don't have products in them...).
- The URL in the browser bar is <https://andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/produtos/>.

2.6.4 Inicie a amarração (integração) do e-commerce com o ERP (começando no e-commerce)

2.6.4.1 Instale o aplicativo (API) de conexão no e-commerce

Nuvemshop Dashboard (Top Screenshot):

- Left sidebar: Início, Estatísticas, Administrar, Vendas, Produtos, Nuvem Pago, Nuvem Envio, Clientes, Descontos, Marketing.
- Canais de venda: Loja online, Ponto de Venda, Redes sociais, Marketplaces.
- Potencializar: Curso e-commerce (Gratis).
- Aplicativos (highlighted with a red box, marked 1).

Nuvemshop Loja de Aplicativos (Bottom Screenshot):

- Header: Soluções, Plataforma, Preços, Recursos, Parceiros, Acessar painel.
- Search bar: Busque por aplicativos ou categorias.
- Category: Todas as categorias.
- App listing: Bling (highlighted with a red arrow).
 - Rating: ★★★★ (178).
 - Buttons: Descrição, Avaliações, Mande Instalar.
 - Text: Conheça o Bling, Desenvolvido por Bling, Multilíngue, etc.
 - Text: O que você pode fazer com o Bling.
 - Text: Utilizamos cookies para melhorar sua experiência.
 - Text: Ao continuar a usar este site, você concorda com nossa Política de Privacidade e Cookies.
 - Button: Continuar.

bling Permissões do aplicativo



O aplicativo Bling será adicionado à sua loja. Para isso, ele precisará da sua permissão para:

- Ver e gerir dados da sua loja.
[Ver detalhes](#)
- Ver e gerir dados dos seus clientes.
[Ver detalhes](#)

Ao clicar em aceitar, você estará de acordo com as [Políticas de Privacidade](#) do aplicativo. Você poderá vê-lo ou removê-lo em Meus Aplicativos. A Nuvemshop não é responsável pelo aplicativo e não garante sua qualidade, precisão e segurança, ficando ao exclusivo critério do Usuário a integração a esse serviço. Em caso de dúvidas, consulte os [Termos de Parceiros Tecnológicos](#) e os [Termos de Uso da Nuvemshop](#).

[Cancelar](#) [Aceitar e começar a usar](#)



2.6.4.2 Instale o aplicativo (API) de conexão no ERP

The screenshot shows the Bling integration configuration interface. The top section displays a success message: "Sua conta do(a) Nuvemshop foi conectada!" (Your Nuvemshop account was connected!). It shows the connection status: "Conectado com: nuvemshop". Below this, there is a field labeled "Nome do canal de venda" (Name of the sales channel) containing the value "amaração_bling_nuvemshop_api". A red box highlights this field, and a red arrow points down to the "Avançar" (Next) button.

The middle section shows a green checkmark icon and the message "Canal de venda conectado com sucesso!" (Sales channel connected successfully). It also states "Sua loja já está salva." (Your store is already saved).

To the right, a text box says: "Agora vá para os ajustes finais da conexão do ERP com o seu e-commerce" (Now go to the final connection settings of the ERP with your e-commerce).

The bottom section is titled "Vamos configurar algumas opções de produtos" (Let's configure some product options). It lists several settings with toggle switches:

- Atualização de estoque (Stock update): Desativado (Disabled) - Red arrow pointing to the switch.
- Exportar imagens (Export images): Desativado (Disabled) - Red arrow pointing to the switch.
- Exportar imagens duplicadas no produto (Export duplicate images in product): Desativado (Disabled) - Red arrow pointing to the switch.
- Substituir as imagens na plataforma (Replace images in the platform): Desativado (Disabled) - Red arrow pointing to the switch.
- Importar imagens do canal de venda (Import images from the sales channel): Desativado (Disabled) - Red arrow pointing to the switch.

At the bottom right of this section, another red box highlights the "Avançar" button.

Produtos

Exportação / Importação

- Atualização de estoque (Ativado)
- Exportar imagens (Ativado)
- Exportar imagens duplicadas no produto (Ativado)
- Substituir as imagens na plataforma (Ativado)
- Importar imagens do canal de venda (Ativado)

Pular Avançar

Vendas

Configurações de vendas.

- Importação automática de venda (Desativado) ←
- Enviar Dados de Rastreamento automaticamente ao emitir a NFe (Desativado) ←
- Enviar Email para o cliente no momento do envio dos dados de rastreamento (Desativado) ←

Ative todos também
do menu vendas
veja como fica na proxima tela

Vendas

Configurações de vendas.

- Importação automática de venda (Ativado)
- Status entre as plataformas

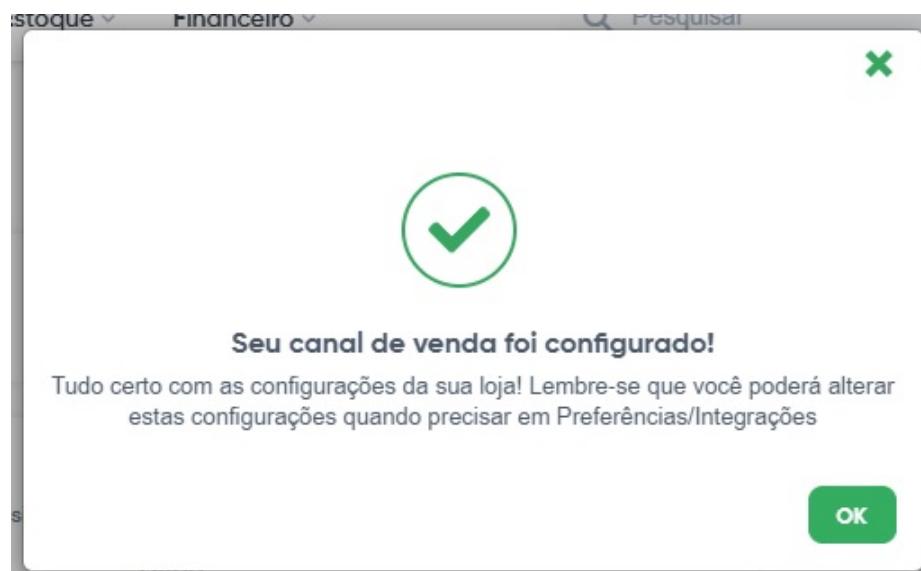
Escolha a situação das vendas que devem ser importadas da plataforma e a situação que ela deverá ter no Bling.

Canal de Venda	Importar como
Todos	Em aberto

+ Adicionar
- Enviar Dados de Rastreamento automaticamente ao emitir a NFe (Ativado)
- Enviar Email para o cliente no momento do envio dos dados de rastreamento (Ativado)

O status é uma janelinha que aparece.
Deixe no formato que está.

Pular Avançar

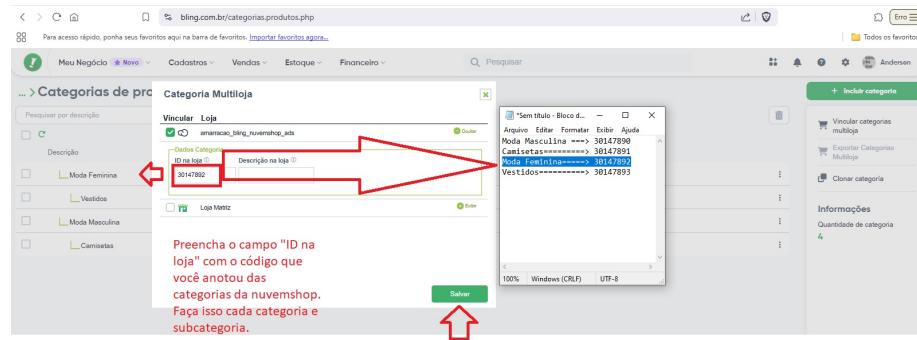


2.6.4.3 Faça agora o mapeamento do código das categorias do e-commerce no ERP

The image consists of two vertically stacked screenshots of the Bling ERP software interface.

Screenshot 1 (Top): This screenshot shows the main dashboard. A red box highlights the 'Cadastrados' tab in the top navigation bar. Another red box highlights the 'Categorias de produtos' button under the 'Ferramentas' section. The central area displays a green banner with the text 'Comece a emitir notas' and 'Pular onboarding'.

Screenshot 2 (Bottom): This screenshot shows the 'Categorias de produtos' (Product Categories) page. A red arrow points from the 'Categorias de produtos' button in Screenshot 1 to this page. The page lists categories like 'Moda Feminina', 'Moda Masculina', 'Vestidos', and 'Camisetas'. On the right side, there's a sidebar with options like 'Incluir categoria', 'Vincular categorias multiloja', 'Exportar Categorias Multiloja', and 'Clonar categoria'. A red box highlights the 'Vincular Loja' section, which contains a dropdown menu with items like 'amarracao_bling_nuvemshop_ads' and 'Exibe'. A large red arrow points from this section to a callout box at the bottom that says 'Selecione o ícone da nuvemshop e clique no ícone "Exibir"'. A green 'Salvar' button is visible at the bottom right.



2.6.4.4 Faça agora a exportação dos produtos

The screenshot shows the Bling ERP interface with two main windows open:

- Top Window (Dashboard):**
 - Header: bling.com.br/inicio#/
 - User Profile: Anderson andersonsilvaads@yahoo.com
 - Navigation: Meu Negócio, Novo, Cadastros (highlighted with a red box), Vendas, Estoque, Financeiro, Pesquisar.
 - Submenu under Cadastros: Produtos (highlighted with a red box and a red arrow pointing to it).
 - Content: Importações de pedidos em marketplaces (0 / 2000), Ative sua conta agora, Atalhos favoritos, Dicas, Bem-vindo ao Bling.
- Bottom Window (Products):**
 - Header: Email - MIGUEL PENTEADO - Outl... bling.com.br/produtos#list
 - Navigation: Meu Negócio, Novo, Cadastros, Vendas, Estoque, Financeiro, Pesquisar.
 - Content:
 - Section: Produtos Todas as lojas
 - Table: Selecionar os produtos que você quer importar para o site

Código	Unidade	Preço	Estoque
camisetas-001	UN	90,00	
0123456789-1	UN	90,00	2,00
0123456789-2	UN	90,00	2,00
 - Right Panel:
 - + Incluir cadastro
 - Exportar produtos múltiplos
 - Sincronizar estoque do sistema na loja virtual
 - \$ Sincronizar preços do sistema na loja virtual
 - Incluir categorias para selecionadas
 - Importar etiquetas selecionadas
 - Mais opções

The image consists of three vertically stacked screenshots of the Bling.com.br platform, specifically the 'Produtos' (Products) section.

Screenshot 1: Updating Product Categories

This screenshot shows the 'Atualizar categoria dos produtos selecionados' (Update selected products' category) dialog box. It has three main sections:

- Categoria do sistema:** A dropdown menu set to 'Camisetas'.
- Categoria vinculada à loja virtual:** A dropdown menu set to 'americana_bling_nuvemshop_ads'.
- Selecionar a(s) categoria(s):** A list of categories checked:
 - Moda Feminina
 - Vestidos
 - Moda Masculina
 - Camisetas** (this category is also checked in the system category dropdown)

A large red arrow points from the bottom right of this dialog to the bottom right of the main product list area.

Screenshot 2: Product List with Actions

This screenshot shows a list of three products with their details and various actions available:

Imagem	Descrição	Código	Unidade	Preço	Estoque
	Camiseta gola Careca (2 variações)	camisetas-001	UN	90,00	1
	Camiseta gola Careca Cor: Tamanho Branco.G	0123456789-1	UN	90,00	2,00
	Camiseta gola Careca Cor: Tamanho Preto.G	0123456789-2	UN	90,00	2,00

 The actions column includes icons for edit, delete, sync, and more. A red box highlights the 'Exportar produtos múltiplos' (Export multiple products) button in the top right corner of the list area.

Screenshot 3: Product Export Configuration

This screenshot shows the 'Exportação de Produtos Nuvemshop' (Product Export to Nuvemshop) dialog box. It has two main sections:

- Exportar produtos para:** A dropdown menu set to 'americana_bling_nuvemshop_ads'.
- Considerar o estoque da depósito:** A dropdown menu set to 'Todos os Depósitos'.

A large red arrow points from the bottom right of this dialog to the bottom right of the main product list area.

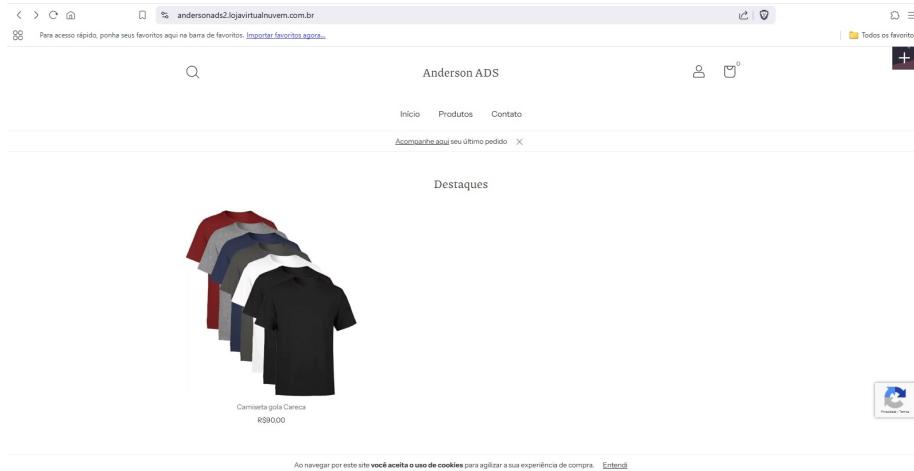
Exportação de produtos

Alguns itens foram concluídos com erro.

1 Exportação com sucesso. **Detalhes** ▾

Camiseta gola Careca Produto exportado com sucesso.

2.6.4.5 Parabéns, hora de começar a testar seu e-commerce.



2.6.5 INICIANDO O PROCESSO DE VENDA SIMULADA NO E-COMMERCE INTEGRADO AO ERP:

2.6.5.1 Configurar no e-commerce um ou mais MEIO(s) DE PAGAMENTO

No e-commerce (nuvemshop nesse caso) vá até a aba de configuração.

The screenshot shows the Nuven Shop dashboard. On the left, there's a sidebar with various menu items like 'Estatísticas', 'Produtos', 'Nuven Pago', 'Nuven Envio', etc. A red arrow points from the 'Meios de pagamento' item in the sidebar to a red box around the 'Configurações' button at the bottom of the sidebar. Another red arrow points from the 'Meios de pagamento' section in the main content area to the 'Configurações' button.

Precisamos configurar um meio de pagamento no e-commerce.

O meio de pagamento seria a "maquininha de cartão" virtual que o site utiliza.

Confira os passos para deixar sua loja do seu jeito!

- Criar loja online (Sua loja já está publicada! Deixe tudo pronto para começar a vender)
- Adicionar produtos
- Personalizar visual
- Definir ponto-de-partida dos envios
- Revisar configurações do Nuven Envio
- Configurar meios de pagamento

Acompanhe suas vendas de perto

Você não tem pagamentos pendentes | Você não tem vendas por embalar | Você não tem vendas por enviar

Sua loja em números

Procure pelo menu “Meio de Pagamento”

The screenshot shows the 'Meios de pagamento' configuration page. In the sidebar, 'Meios de pagamento' is highlighted with a red box and a red arrow pointing to it. The main content area shows sections for 'Custo e prazo de entrega padrão' (with a fixed cost of R\$ 20 and a 10-day delivery period), 'Meios de envio ativos' (listing 'Nuven Envio'), and 'Entrega personalizada'.

Entre no menu "Meios de pagamento"

Formas de entrega

Custo e prazo de entrega padrão

Defina um custo e prazo de entrega fixos para quando os meios de envio estiverem fora de serviço.

Custo: R\$ 20 | Prazo: 10 dias úteis

Meios de envio ativos

Adicionar meio de envio

Nuven Envio

Entrega personalizada

Crie o meio de envio que desejar para realizar as entregas dos seus produtos.

Aqui temos várias opções disponíveis para o dinheiro vir do comprador até a empresa (seu cliente) dona do site de e-commerce:

1. Cartões de Débito (Via “mercado pago”, “núvem pago”, “Cielo”, “Rede” etc)
2. Cartões de Crédito (Via “mercado pago”, “núvem pago”, “Cielo”, “Rede” etc)
3. Via boleto
4. Via PIX
5. (personalizado) Via troca de conversa whatsapp, onde manualmente o cliente termina a compra, pega a chave pix da loja virtual pelo whatsapp ou e-mail por exemplo, paga e envia o comprovante no whatsapp ou

e-mail da loja virtual/e-commerce. Nessa modalidade, não há necessidade de se cadastrar em meios de pagamento, e portanto, não há cobrança de taxas pelos meios-de-pagamento. Utilizaremos esse método para nosso estudo de caso.

Localize o meio de pagamento personalizado

Meio de pagamento	Estado	Detalhes
Personalizado	Desativado	Em vendas com Receba em Taxas TPV A combinar
PayPal	Desativado	Em vendas com Receba em Taxas TPV Cartão de crédito, Carteira Virtual

Ative esse tipo de meio-de-pagamento.

Meio de pagamento	Estado	Detalhes
Personalizado	Desativado	Escolha "Personalizado"
PayPal	Desativado	Ative essa forma de pagamento

Ative apenas a opção “A combinar” (referente a fazer a conferência de pagamento manualmente).



A combinar

Nome a mostrar no checkout
A combinar

Instruções para seu cliente após finalizada a compra

Obrigado por comprar com a Anderson Silva Camisetas!
Nossa chave PIX é a "283.705.053-92".
Após efetuar o pagamento, favor enviar o comprovante para nosso whatsapp +55 (11) 2105-8263.
Pedimos que na descrição do PIX o "número do seu pedido de venda".
Obrigado !
Equipe do Anderson Silva Camisaria

Informe a chave pix da loja e o whatsapp para onde o comprador dele enviar o comprovante de pagamento

Oferecer desconto
0 %

Permitir combinar o desconto com outras promoções. Ex.: preço promocional, frete grátis e outros.

Salvar

Pronto. Apenas confirme que seu meio de pagamento está configurado e ativado.

Meios de pagamento

Todos Ativados Desativados Pendentes 0

Certifique-se que nosso meio de pagamento está ativado

Em vendas com	Receba em	Taxas	TPV
↓ A combinar	Na hora	sem custo	1%
↓ Transferência, Em espécie	Na hora	sem custo	1%

Desativar Editar configuração

Em vendas com	Receba em	Taxas	TPV
↓ Cartão de crédito, Carteira Virtual	1 dia	4,59% + R\$ 0,60	1%

Desativado

2.6.5.2 Simulação do comprador comprando uma camiseta

andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br

Anderson ADS

Início Produtos Contato

O comprador clica neste modelo de camiseta

Destaque

Camisa gola Careca

R\$90,00

https://andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/produtos/camisa-gola-careca/

Ao navegar por este site, você aceita o uso de cookies para agilizar a sua experiência de compra. [Entendo](#)

Anderson ADS

Camiseta gola Careca
R\$90,00 1 escolhe variação cor
Ver mais detalhes
Cor/Tamanho: Preto.G
Branco.G Preto.G
- + Comprar
Entregas para o CEP: 04710000 Alterar CEP
Envio a domicílio
Escolhe quantidade
Novem Envio Correios SEDEX Chega terça 25/03 R\$99,98
Novem Envio Correios PAC Chega segunda 31/03 R\$16,85

Ao navegar por este site você aceita o uso de cookies para agilizar a sua experiência de compra. Entendi.

Anderson ADS

Camiseta gola Careca
R\$90,00 1 Item colocado no carrinho de compra
Ver mais detalhes
Cor/Tamanho: Preto.G
Branco.G Preto.G
- + Comprar
Você já adicionou este produto. Ver carrinho
Entregas para o CEP: 04710000 Alterar CEP
Opções ao adicionar este produto à sua compra.
Envio a domicílio
Novem Envio Correios SEDEX Chega terça 25/03 R\$11,99

Ao navegar por este site você aceita o uso de cookies para agilizar a sua experiência de compra. Entendi.

Anderson ADS

Carrinho de compras
Carrinho de compras
Subtotal (sem frete): R\$90,00
Entregas para o CEP: 04710000 Alterar CEP
Envio a domicílio
Novem Envio Correios SEDEX Chega terça 25/03 R\$99,98
Novem Envio Correios PAC Chega segunda 31/03 R\$16,85
O prazo de entrega não contabiliza feriados.
Total: R\$99,98 Iniciar Compra Ver mais produtos

Ao navegar por este site você aceita o uso de cookies para agilizar a sua experiência de compra. Entendi.

The screenshot illustrates the purchase process through several stages:

- Step 1: Payment Screen** (Top Left):
 - Shows a payment method (Bancos) and an email address (miguel7penteadoo@gmail.com).
 - Buttons for "Acessar rápido" (Fast access), "E-MAIL PREENCHIDO" (Filled email), and "Saír" (Logout).
 - Delivery information: Rua Cancioneiro Popular 210, CEP 04710-000 - Santo Amaro, São Paulo - +551121058263.
 - Delivery method: Nuvem Envio Correios SEDEX - R\$9,98 (Arrives Tuesday 25/03).
 - Logistics: LOGÍSTICA ESCOLHIDA (Selected logistics).
 - Payment Method: FORMA DE PAGAMENTO (Payment method).
 - Comments: COMENTÁRIOS ADICIONAIS (Additional comments).
 - Action: Fazer pedido (Place Order).
- Step 2: Order Confirmation** (Top Right):
 - Header: Anderson ADS.
 - Delivery: nuvem.
 - Order Summary: CAMISETA GOLA CARECA (Preto.G) x 1, R\$ 90,00.
 - Subtotal: R\$ 90,00.
 - Freight Cost: R\$ 9,98.
 - Total: R\$ 99,98.
 - Security: COMPRA SEGURA 100% PROTEGIDA.
- Step 3: Order Status** (Bottom Left):
 - PEDIDO: #101 (highlighted with a red arrow pointing to it).
 - Status: Aguardando pagamento (highlighted with a red arrow pointing to it).
 - Message: MENSAGEM QUE VOCÊ CADASTROU COM A CHAVE PIX PARA O CLIENTE PODER PAGAR.
 - Delivery Address: DESTINO DA ENTREGA E PRAZO (Destino: Rua Cancioneiro Popular 210).
 - Delivery Note: Seu pedido Chega 25/03 12:00h.
- Step 4: Order Content** (Bottom Right):
 - Content: CONTEÚDO DO PEDIDO (Order details).
 - Items: CAMISETA GOLA CARECA (Preto.G) x 1, R\$ 90,00.
 - Subtotal: R\$ 90,00.
 - Freight Cost: R\$ 9,98.
 - Total: R\$ 99,98.
 - Information: Como acompanhar a entrega (How to track delivery).
 - Information: Informações do pedido (Order information).
 - Delivery Address: ENDEREÇO DE COBRANÇA E ENTREGA (Delivery address).
 - Delivery Note: FORMA DE ENTREGA (Delivery method).
 - Delivery Note: PEDIDO REALIZADO (Order placed).
- Step 5: Payment Confirmation** (Bottom Center):
 - Text: Compra rápida e fácil com nuvem.
 - Text: Salve seu celular para agilizar suas próximas compras com o código de segurança na palma da sua mão!
 - Text: +55 (Phone number input field).
 - Action: Salvar celular (Save phone).

2.6.5.3 Aprovação manual da compra

2.6.5.3.1 Cliente recebe status da compra (pedido e status de pagamento)

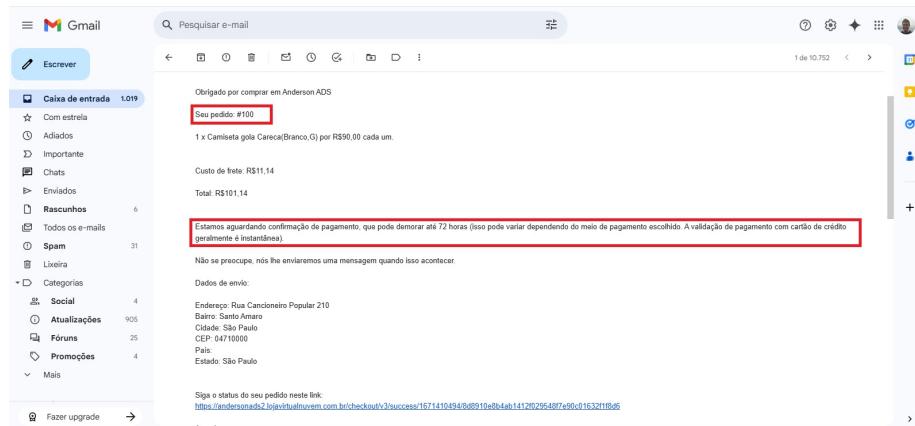
Neste ponto o comprador recebe um e-mail informando:

Número do pedido

Status do pagamento

No caso esse número é o #100

Informa que está aguardando pagamento



Comprovante de pagamento

Valor R\$ 99,98

Documento PIX 283.705.053-92

Pagador MIGUEL SUEZ XVE PEN

Agência 001

Conta 123.456.789-0

DESCRIÇÃO:

REFERENTE AO PEDIDO
DE VENDA #100 -
CAMISETA PRETA

Código de autenticação:
ZXFDASE-ASDASD-XXX-00

Estamos aqui para ajudar se você tiver
alguma dúvida.

2.6.5.3.2 Cliente manda comprovante de pagamento

2.6.5.3.3 parte 01 - liberação pedido de venda no e-commerce

Sujo teste grátis acaba em 6 dias. Pague o plano para continuar aproveitando! [Fazer pagamento](#)

Início

Comece confirmando sua conta
Parabéns pela criação da sua loja! Antes de continuar, verifique seu e-mail andersonsivaADS@yahoo.com e confirme seus dados para garantir seu acesso.
[Reenviar e-mail](#)

Confira os passos para deixar sua loja do seu jeito!

- Criar loja online
- Adicionar produtos
- Personalizar visual
- Definir ponto de partida dos envios
- Revisar configurações do Nuvem Envio
- Configurar meios de pagamento

Acompanhe suas vendas de perto

[Ver loja](#)

[Configurações](#)

Observer que o status de pagamento ainda encontra-se "pendente"

Venda	Data	Cliente	Total	Produtos	Status de pagamento	Status de envio	Ações
#101	22 mar	Miguel Suez Xve Pentead	R\$ 99,98	Ver 1	<input checked="" type="checkbox"/> Pendente A combinar	<input type="checkbox"/> Por embalar Nuvem Envio - Correios SEDEX	Mais sobre vendas

[Exportar lista](#) [Criar um pedido](#)

[Mais sobre vendas](#)

mude o status do pedido para "pago"

[Após](#)

Marcar pagamento como recebido

Marcar como embalada

Imprimir etiqueta Nuvem Envio

Notificar envio

Editar venda

Arquivar

Cancelar

Screenshot of the Nuvemshop ERP interface showing the 'Vendas' (Sales) module. A red box highlights the 'Status de pagamento' (Payment Status) column for an order. An arrow points from the text 'Pedido agora está com status "PAGO"' to the 'Recebido' (Received) status in the column. The URL in the browser is 'andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/admin/v2/orders?perPage=50&page=1'.

2.6.5.3.4 parte 02 - Fechar venda no ERP (dar baixa no estoque e lançamento de contas) OBS: conforme combinando, por razões de limitações do estudo de caso, não vamos emitir nota fiscal para esta venda.

Acesse o módulo de vendas. Entre em pedidos de venda.

Screenshot of the Bling ERP interface showing the 'Pedidos de venda' (Sales Orders) section. A red box highlights the 'Pedidos de venda' link under 'Gestão'. Another red box highlights the 'Pedidos de venda' link under 'Importações de pedidos em marketplaces'. The URL in the browser is 'bling.com.br/inicio/'.

Veja qu o sistema já puxou a venda do e-commerce, mas pelo processo estar no “modo manual”, precisamos fazer o sistema:

Ações manuais sobre a venda	Descrição e importância
1- Atualizar o estoque	De 2 camisetas pretas existentes na loja, 1 foi vendida, portanto restando apenas 1 para vender

Ações manuais sobre a venda	Descrição e importância
2- Atualizar as contas	O valor da venda, sem o frete, foi de R\$ 90,00. Portanto entrou R\$ 90,00 nas contas a receber.
3- Fechar a venda dentro do ERP	Regra de ERP: para pode emitir nota fiscal e mandar embalar a camiseta, é preciso fechar o pedido primeiro.

Verifique o status atual da sua venda que foi recebida do e-commerce:

O número do pedido no e-commerce foi remarcado no ERP

O cadastro do cliente do site foi importado para o ERP

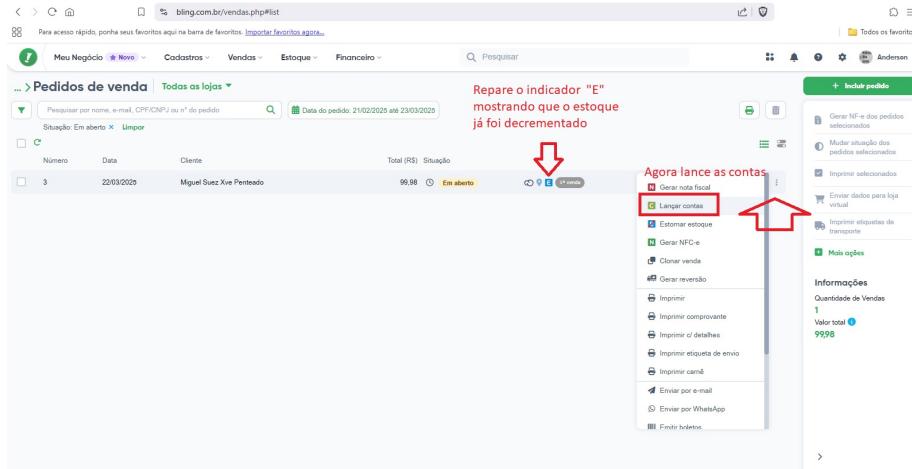
A venda encontra-se "Em aberto" no ERP.

O ícone da nuvemshop indica que o pedido de venda veio do e-commerce

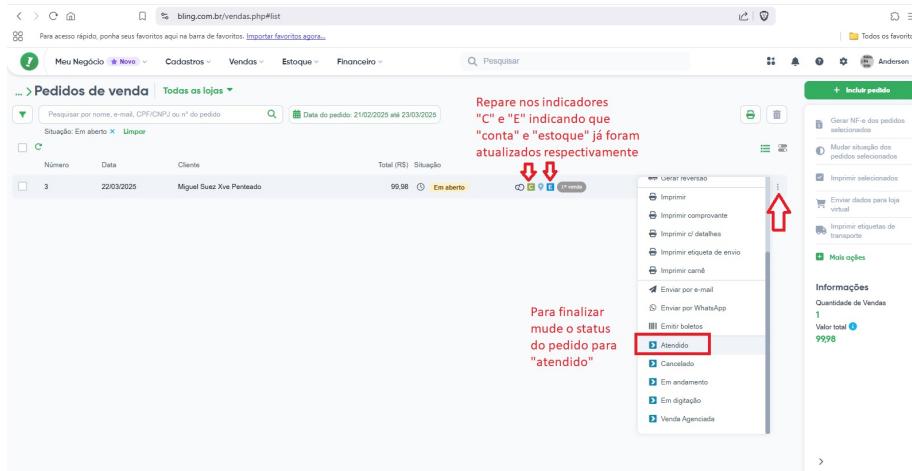
Atualize o estoque seguindo os passos abaixo:

Gerar nota fiscal
Lançar estoque
Lançar contas
Gerar NFC-e
Cancelar venda
Gerar reversão
Imprimir
Imprimir comprovante
Imprimir c/ detalhes
Imprimir etiqueta de envio
Imprimir carnê
Enviar por e-mail
Enviar por WhatsApp
Fazer boleto

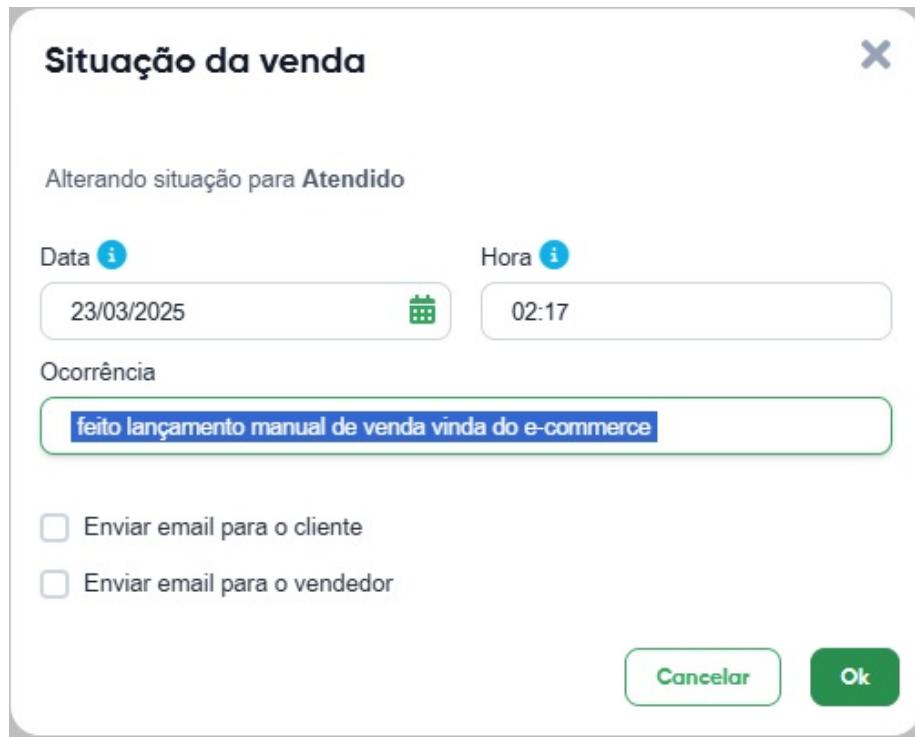
Atualize as contas seguindo os passos abaixo:



Feche a venda seguindo os passos abaixo



Coloque uma observação (já que você fez o processo manualmente).



Pronto, agora é só verificar a sua venda finalizada.

Meu Negócio *Nova* Cadastros Vendas Estoque Finançario Pesquisar Anderson

Pedidos de venda Todas as lojas

Número Data Cliente Total (R\$) Situação

3	22/03/2025	Miguel Suez Xve Penteado	99,98	Atendido
---	------------	--------------------------	-------	----------

VENDA FINALIZADA - controle do ERP feito

Informações Quantidade de Vendas 1 Valor total 9998

Parabéns para você que chegou aqui!

Você implantou um e-commerce gerenciado por ERP para um cliente.

2.7 CASO DE SUCESSO NO BRASIL DE UMA STARTUP, NESSE CASO ESPECIFICAMENTE, DE I.A.

2.7.1 Fundada por brasileiro, CrewAI capta R\$ 100M e atrai CEO da OpenAI

A matéria completa está em <https://startups.com.br/negocios/fundada-por-brasileiro-crewai-captar-100m-e-atrae-ceo-da-openai/>

2.7.2 CrewAI: Um guia com exemplos de sistemas de múltiplos agentes de IA

Como testar a ferramenta crewai através dos pacotes python `crewai-tools` `crewai`

<https://www.datacamp.com/pt/tutorial/crew-ai>

2.8 Lista de 100 Startups Brasileiras de Sucesso

id	Nome	Área de Atuação
1	Nubank	Serviços financeiros digitais
2	iFood	Entrega de comida e mercado
3	QuintoAndar	Plataforma de aluguel e compra de imóveis
4	Loft	Compra e venda de imóveis
5	Creditas	Empréstimos com garantia
6	Gympass	Plataforma de bem-estar e atividades físicas
7	MadeiraMadeira	Venda online de móveis e artigos para casa
8	VTEX	Plataforma de comércio digital
9	CargoX	Plataforma de logística e transporte
10	Neon	Banco digital
11	EBANX	Processamento de pagamentos
12	Hotmart	Plataforma de produtos digitais
13	Loggi	Logística para e-commerce
14	Wildlife Studios	Desenvolvimento de jogos
15	Stone	Soluções de pagamento

id	Nome	Área de Atuação
16	RD Station	Automação de marketing e vendas
17	Conta Azul	Software de gestão para pequenas empresas
18	Descomplica	Educação online
19	Facily	E-commerce social
20	Olist	Plataforma para vendas online
21	Docket	Gestão de documentos
22	Alice	Plano de saúde
23	Daki	Supermercado online
24	Hashdex	Gestão de criptoativos
25	Kavak	Compra e venda de carros usados
26	unico	Identidade digital
27	Buser	Transporte rodoviário
28	Pagar.me	Soluções de pagamento online
29	Rappi	Entrega de diversos produtos
30	Zé Delivery	Entrega de bebidas
31	Petlove	Produtos e serviços para pets
32	Sami	Plano de saúde
33	Kovi	Aluguel de carros por assinatura
34	Warren	Plataforma de investimentos
35	Liv Up	Alimentação saudável
36	Trybe	Escola de programação
37	Amaro	E-commerce de moda
38	Cortex	Inteligência de dados
39	Infracommerce	Soluções para e-commerce
40	Gupy	Recrutamento e seleção
41	Flash	Benefícios corporativos
	Benefícios	
42	Méliuz	Cashback e cupons
43	Omie	Software de gestão para PMEs
44	Dr. Consulta	Clínicas populares
45	Zenklub	Saúde mental
46	PicPay	Carteira digital
47	Creditas Auto	Empréstimos com garantia de veículo
48	99	Aplicativo de mobilidade urbana
49	C6 Bank	Banco digital
50	CloudWalk	Pagamentos digitais
51	Neon	Banco digital
	Pagamentos	
52	Quero	Educação
	Educação	
53	Loft	Plataforma de compra e venda de imóveis
54	Creditas	Plataforma de empréstimos online

id	Nome	Área de Atuação
55	Gympass	Plataforma de bem-estar corporativo
56	MadeiraMadeira	E-commerce de produtos para casa
57	VTEX	Plataforma de e-commerce
58	CargoX	Plataforma de transporte de cargas
59	Neon	Banco digital
	Pagamentos	
60	EBANX	Processamento de pagamentos
61	Hotmart	Plataforma de produtos digitais
62	Loggi	Logística para e-commerce
63	Wildlife Studios	Desenvolvimento de jogos
64	Stone	Soluções de pagamento
65	RD Station	Plataforma de automação de marketing
66	Conta Azul	Software de gestão para pequenas empresas
67	Descomplica	Educação online
68	Facily	Plataforma de compras online
69	Olist	Plataforma de vendas online
70	Docket	Plataforma de gestão de documentos
71	Alice	Plano de saúde
72	Daki	Supermercado online
73	Hashdex	Gestão de criptoativos
74	Kavak	Compra e venda de carros usados
75	único	Plataforma de identidade digital
76	Buser	Transporte rodoviário
77	Pagar.me	Soluções de pagamento online
78	Rappi	Aplicativo de entrega
79	Zé Delivery	Entrega de bebidas
80	Petlove	E-commerce de produtos para pets
81	Sami	Plano de saúde
82	Kovi	Aluguel de carros por assinatura
83	Warren	Plataforma de investimentos
84	Liv Up	Plataforma de alimentação saudável
85	Trybe	Escola de programação
86	Amaro	E-commerce de moda
87	Cortex	Plataforma de inteligência de dados
88	Infracommerce	Soluções para e-commerce
89	Gupy	Plataforma de recrutamento e seleção
90	Flash	Plataforma de benefícios corporativos
	Benefícios	
91	Méliuz	Plataforma de cashback e cupons
92	Omie	Software de gestão para pequenas empresas
93	Dr. Consulta	Clínicas populares

id	Nome	Área de Atuação
94	Zenklub	Plataforma de saúde mental
95	PicPay	Carteira digital
96	Creditas Auto	Empréstimos com garantia de veículo
97	Neon	Banco digital
	Pagamentos	
98	99	Aplicativo de mobilidade urbana
99	C6 Bank	Banco digital
100	CloudWalk	Pagamentos digitais

Chapter 3

INFRAESTRUTURA DE TIC

3.1 Introdução:

3.2 Componentes da Infraestrutura de TIC

Em uma empresa, a infraestrutura de TIC precisa de 3 elementos fundamentais para funcionar:

- Hardware;
- Software;
- Pessoas especializadas;

3.2.1 Hardware

Fazem parte do cabedal de hardware das empresas:

Estações de Trabalho (WorkStations) - É um computador direcionado a atividades profissionais que, frequentemente, demandam bastante desempenho no processamento de dados;



Computadores Pessoais (Laptops e Desktops) - Um Computador Pessoal empresarial é um computador de mesa com capacidade dimensionada para uso em empresas e organizações visando tratar tarefas administrativas dos departamentos. O mesmo se aplica aos computadores portáteis empresariais (laptops);



Dispositivos móveis (Smartphones e Tablets) - Os smartphones e tablets empresarias são aparelho celular fornecido por uma empresa para que os colaboradores usem no trabalho, normalmente customizados com configurações avançadas, como e-mail corporativo, aplicativos de gestão de projetos e CRM (Sistema de Relacionamento com Clientes) ;



3.2.2 Redes de Computadores

- **Roteadores:** Direcionam o tráfego de dados entre redes. Operam em camada de rede OSI “3”. Podem ser **roteadores internos** à empresa (Roteadores Internos ao Sistema Autônomo de Roteamento) ou **roteadores de borda** (Roteadores Externos ao Sistema Autônomo de Roteamento).



Figure 3.1: Roteador exclusivo CISCO de pequeno porte - Interno ao Sistema Autônomo (AS)

- **Switches:** Conectam dispositivos dentro de uma rede local da empresa (LAN - Local Area Network). camada de rede OSI “2”
- **Firewalls:** Protegem a rede contra acessos não autorizados e ameaças externas.



Figure 3.2: Roteador exclusivo CISCO de grande porte - Roteador de Borda - externo ao Sistema Autônomo (AS)



Figure 3.3: Comutador (Switch) de camada “2” de 48 portas energizáveis (PoE) para dados e telefonia IP



Figure 3.4: Firewall da empresa Palo Alto modelo PA-850

- **Pontos de Acesso Wi-Fi:** Permitem a conexão sem fio à rede. camada de rede OSI “2”

Os pontos de acesso de rede sem fio (WI-FI) formam uma grande célula wi-fi na empresa. A célula, tal qual um switch virtual, tem apenas a função de conectar os dispositivos, geralmente os dispositivos móveis, a rede local da empresa (LAN - Local Area Network).



- **Cabos e Conectores:** A infraestrutura física para conectar os dispositivos. camada de rede OSI “1”