

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

Professor Miguel Suez Xve Penteado

2025-03-28



# Contents

<b>Sobre estas anotações</b>	<b>7</b>
<b>INTRODUÇÃO DA DISCIPLINA</b>	<b>11</b>
0.1 Livros-Texto da disciplina . . . . .	12
0.2 CALENDÁRIO DE AULAS E PROVAS . . . . .	13
0.3 ALUNOS . . . . .	15
<b>1 INTRODUÇÃO A TIC (TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÕES)</b>	<b>19</b>
1.1 Conceitos de Sistemas de Informação . . . . .	19
1.2 Os diferentes Tipos de Sistemas de Informação . . . . .	24
1.3 Sistemas de Informação e Vantagem Competitiva . . . . .	30
1.4 Tipos de sistemas de informação empresariais . . . . .	31
1.5 Exercícios . . . . .	37
1.6 Questões . . . . .	37
1.7 Testes múltipla escolha . . . . .	38
1.8 Respostas questões: . . . . .	39
1.9 Respostas dos testes: . . . . .	40
<b>2 NP1</b>	<b>41</b>
2.1 Grupos até 2025-03-27 . . . . .	41
2.2 Apresentação Trabalho NP1 . . . . .	51
2.3 NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA . . . . .	52

2.4	Formação dos Grupos . . . . .	56
2.5	Parte Prática - Implantar um E-commerce atrelado a um ERP . . . . .	56
2.6	Começando a Impantação do ERP . . . . .	57
2.7	CASO DE SUCESSO NO BRASIL DE UMA STARTUP, NESSE CASO ESPECÍFICAMENTE, DE I.A. . . . .	110
2.8	Lista de 100 Startups Brasileiras de Sucesso . . . . .	110
<b>3</b>	<b>INFRAESTRUTURA DE TIC</b>	<b>115</b>
3.1	Introdução: . . . . .	115
3.2	Componentes da Infraestrutura de TIC . . . . .	115
3.3	Segurança em Sistemas de Informação . . . . .	117
3.4	Exercícios de Fixação . . . . .	117
<b>4</b>	<b>SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E FUNCIONALIDADES</b>	<b>121</b>
4.1	Sistemas Integrados de Gestão . . . . .	121
4.2	Comércio Eletrônico . . . . .	121
<b>5</b>	<b>Tomada de Decisão de Gestão do Conhecimento: Business Intelligence</b>	<b>123</b>
5.1	Ferramentas de B.I. e conceito de DashBoard . . . . .	123
5.2	Bancos de Dados OLTP e OLAP . . . . .	123
<b>6</b>	<b>TECNOLOGIAS EMERGENTES E INOVAÇÃO EM TIC</b>	<b>125</b>
6.1	VIRTUALIZAÇÃO E CONTINENTIZAÇÃO . . . . .	125
6.2	BIG DATA . . . . .	125
6.3	ASSISTENTES INTELIGENTES . . . . .	125
<b>7</b>	<b>GESTÃO DO CONHECIMENTO EM TIC</b>	<b>127</b>
7.1	Conceitos e Práticas de Gestão do Conhecimento . . . . .	127
7.2	Implementação e Desafios da Gestão do Conhecimento . . . . .	127
<b>8</b>	<b>APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO I</b>	<b>129</b>
8.1	Planilhas Eletrônicas . . . . .	129
8.2	Processadores de Texto . . . . .	129

CONTENTS	5
----------	---

**9 APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO II 131**

9.1 Ferramentas de Apresentação . . . . .	131
9.2 Tecnologias de Comunicação e Colaboração . . . . .	131



# **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](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>

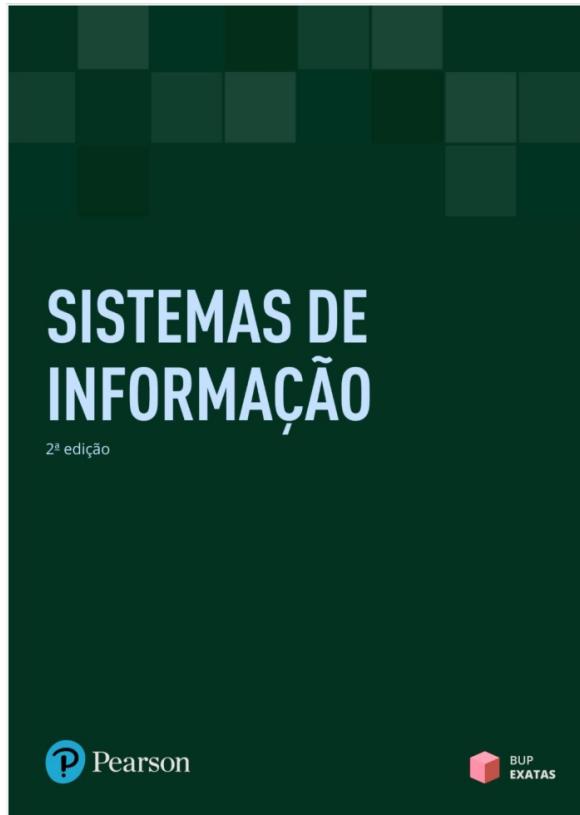


# **INTRODUÇÃO DA DISCIPLINA**

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)*

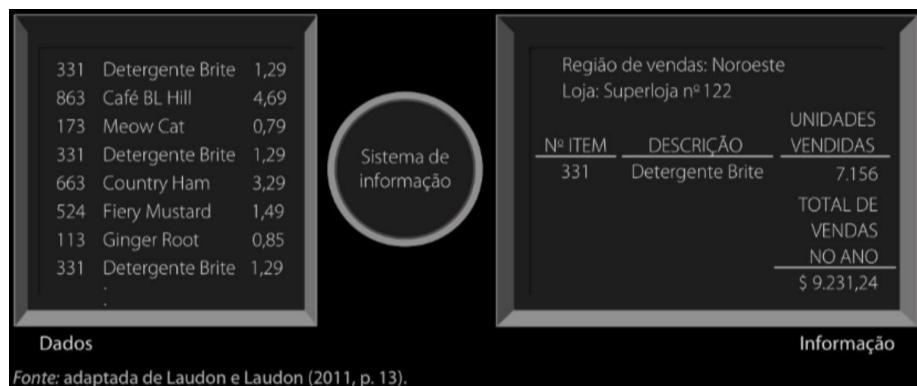
*Informação é um dado organizado e apresentado de forma útil.*  
(João, Belmiro Nascimento - 2017)

## 20CHAPTER 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)

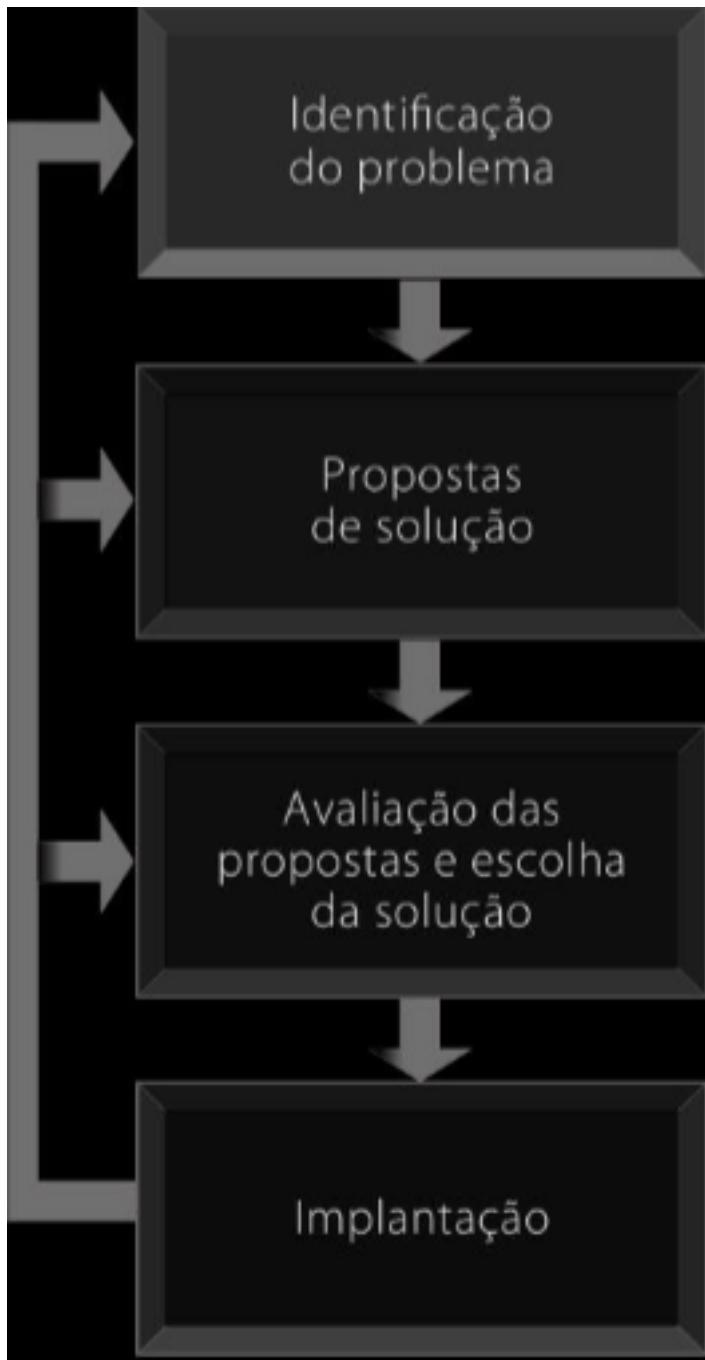
### 1.1.4 A abordagem da resolução de problemas organizacionais

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];



## 24CHAPTER 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"><li>• Como resolver um problema que não sabemos qual é?</li></ul>
2- Propor Solução [problema ou demanda]	<ul style="list-style-type: none"><li>• Os problemas precisam ser definidos pelas pessoas em uma organização antes de serem resolvidos.</li><li>• Identificar soluções viáveis; Custo</li></ul>
3- Avaliar Propostas [problema ou demanda]	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evitar “bazuca para matar um pardal”;</li><li>• Usar tecnologia ou usar melhor o “recurso humano” ?</li><li>• Eficiência vs Eficácia !</li></ul>
4- Implantação [problema ou demanda]	<ul style="list-style-type: none"><li>• Qual a melhor solução ? Geralmente aquela que atende e é mais fácil de ser implantada;</li></ul>

## 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.

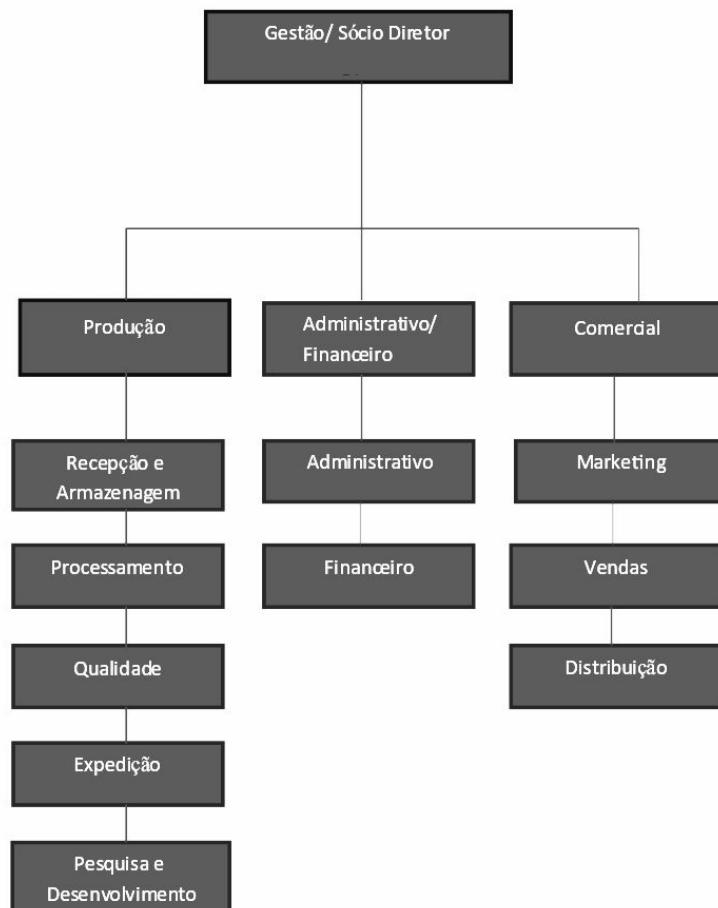
### 1.2.0.3 Organograma de uma Empresa: Uma Representação Visual da Estrutura Organizacional

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

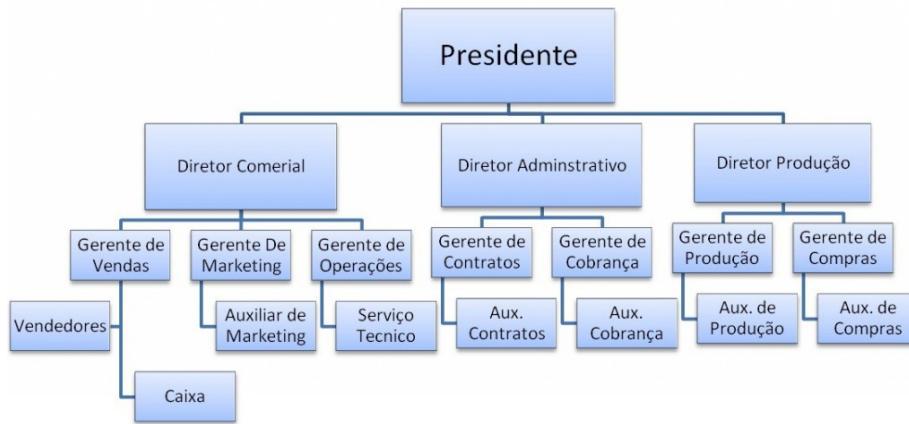


Organograma Empresarial - Varejo



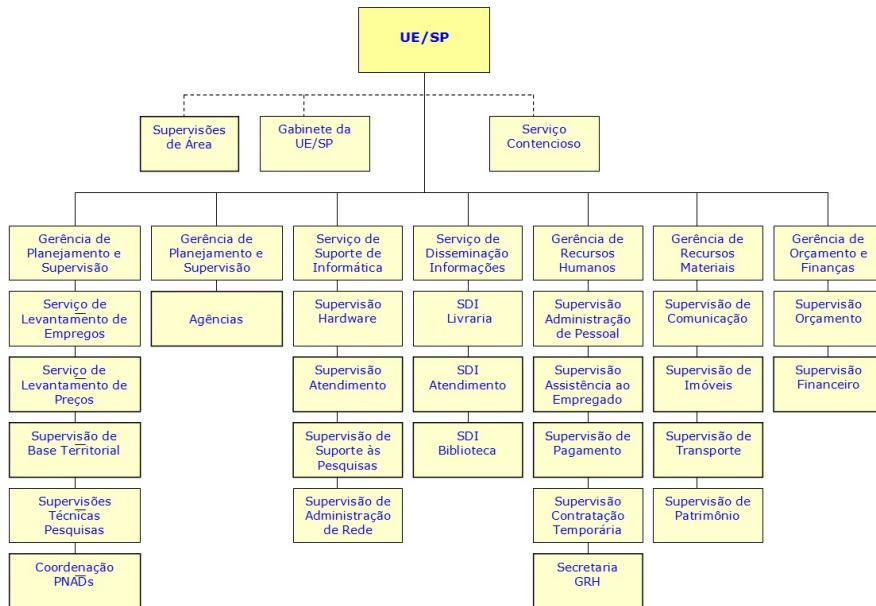
Organograma Empresarial - Indústria

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

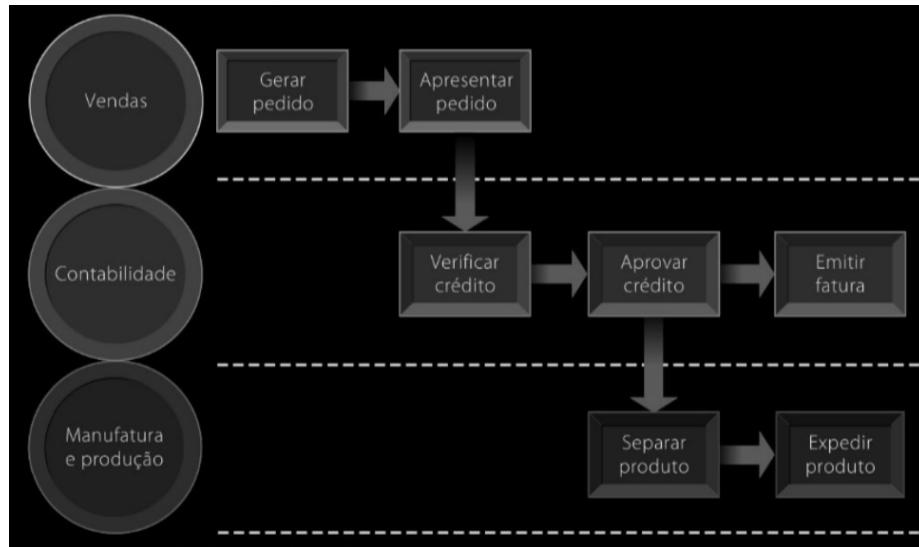
Imagine que você queira abrir seu próprio negócio. Você precisará tomar várias decisões: o que produzir ou qual serviço prestar. Essa é uma escolha estratégica, pois vai determinar seus prováveis consumidores, os funcionários de que precisa, os métodos de produção e muitos outros aspectos. Depois de 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:

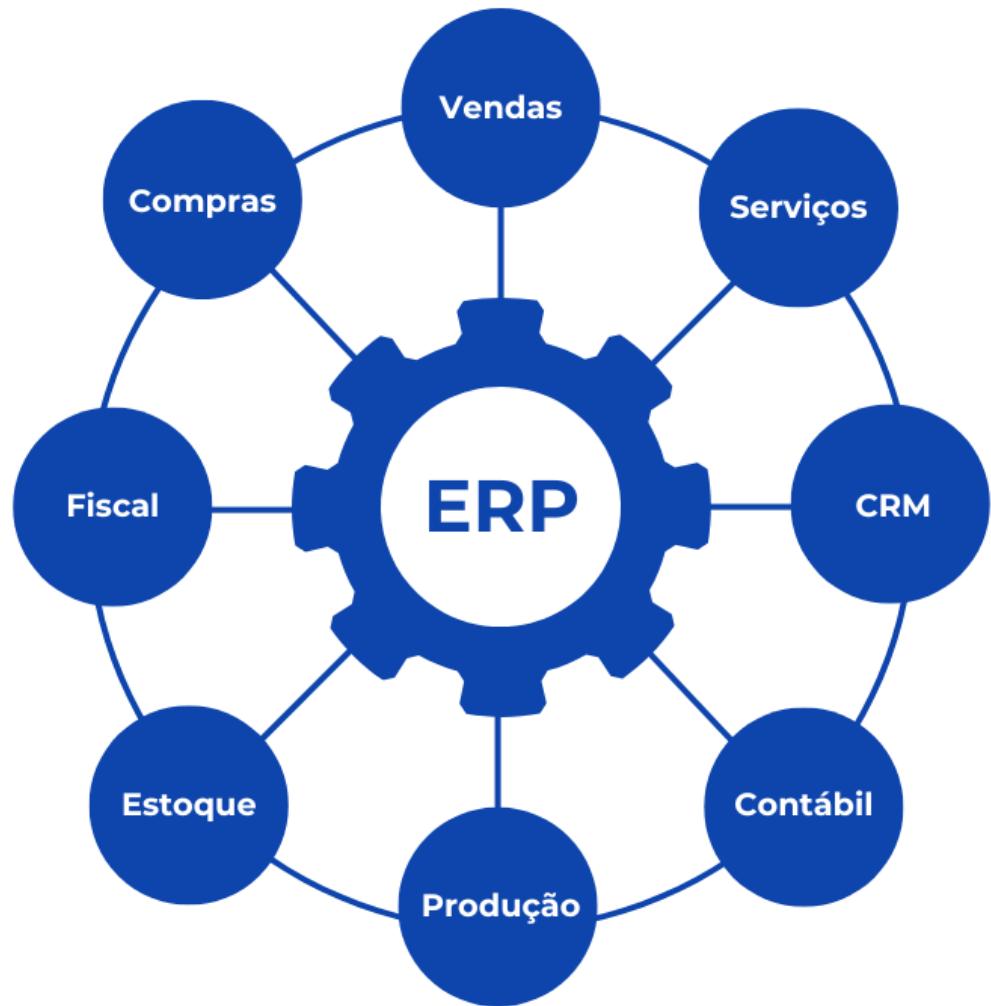
- **recursos especiais;**
- **uso mais eficiente desses recursos;**

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

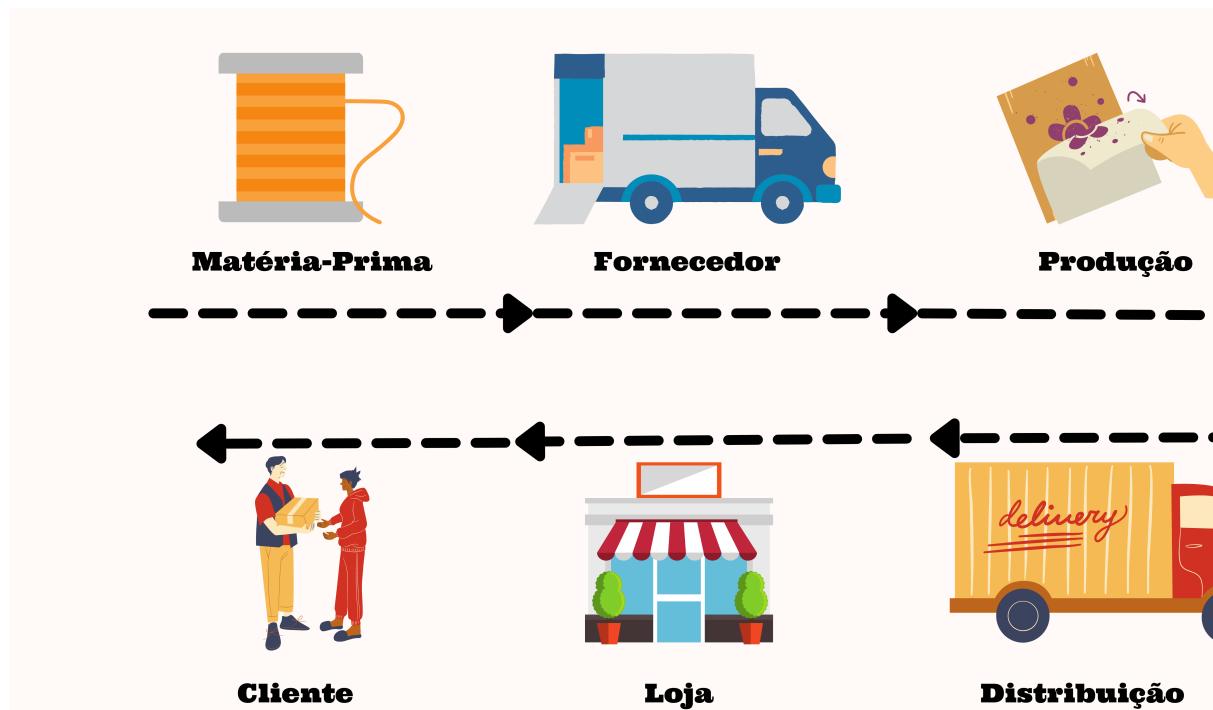
As principais funções de um sistema ERP em empresas do varejo são:

- 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)

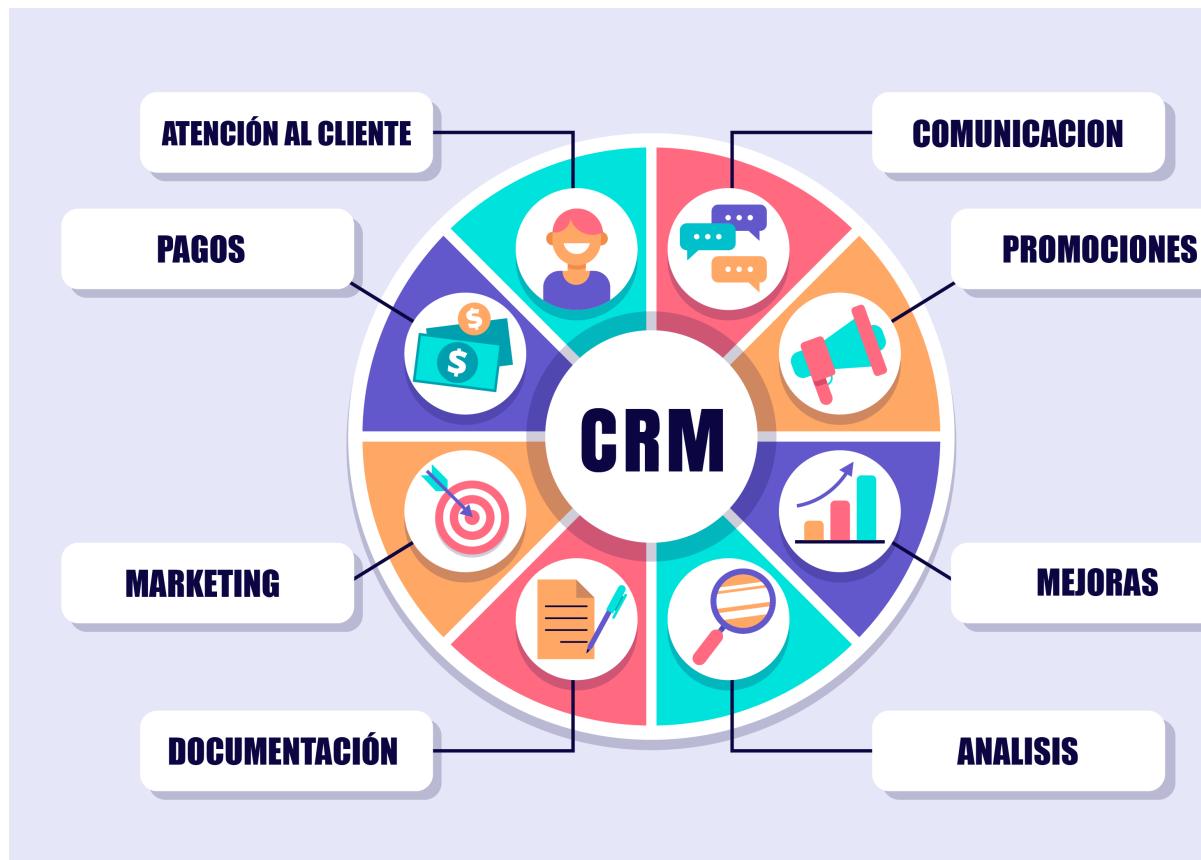
As principais funções de um SI SCM são:

- 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
9	CARLOS EDUARDO SILVA BATISTA	R448DE- 8	DS1P40	GRUPO CONNECTI
95	RAMON BRIAN GONÇALVES DOS SANTOS	R85236- 9	DS1Q40	GRUPO CONNECTI
99	RICHARD RODRIGUES MEDEIROS	H75556- 5	DS1Q40	GRUPO CONNECTI
1	ANDERSON RAULINO DA SILVA	F3620J- 8	DS1P40	GRUPO CORETECH
18	FREDSON SILVA DOS SANTOS	R427FB- 0	DS1P40	GRUPO CORETECH
92	PEDRO LEONILDO DA SILVA TEIXEIRA	R65838- 4	DS1Q40	GRUPO CORETECH
12	CAUAN NUNES LOPES	H6771G- 9	DS1P40	GRUPO CWE
15	EDER RODRIGUES DE ALMEIDA	R8459C- 7	DS1P40	GRUPO CWE
78	MATHEUS KAUÃ VERAS SANTORES	R8461B- 7	DS1Q40	GRUPO CWE
112	WILLIAM DA SILVA CARVALHO	H5963E- 7	DS1Q40	GRUPO CWE
10	CARLOS EDUARDO SILVA SANTANA	F362EF- 1	DS1P40	GRUPO CYBER SEED

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO
25	GUSTAVO RODRIGUES OGNIBENE MIG	R692AG- 0	DS1P40	GRUPO CYBER SEED
39	LINCOLN GUILHERME SANT ANNA BA	H7501D- 3	DS1P40	GRUPO CYBER SEED
106	VICTOR FERREIRA DA S RIBEIRO	R851DI- 0	DS1Q40	GRUPO CYBER SEED
50	MATHEUS BRIGANTI DE OLIVEIRA	H74FGI- 8	DS1P40	GRUPO DEV SQUAD
82	MICHEL FARIAZ DA SILVA	R6607C- 2	DS1Q40	GRUPO DEV SQUAD
105	THIAGO FERREIRA DIAS	R218BC- 1	DS1Q40	GRUPO DEV SQUAD
28	HENRIQUE BASTOS LAET	R671IG- 1	DS1P40	GRUPO EDUSOFT SOLUTIONS
116	CAIO CESAR BALBINO DA SILVA	R536FA- 6	TI1P40	GRUPO GJLC ENTERPRISE
120	GABRIEL ROQUE DOS SANTOS	R6607G- 5	TI1P40	GRUPO GJLC ENTERPRISE
34	JOÃO VICTOR RODRIGUES SILVA	R83238- 4	DS1P40	GRUPO GJLC ENTERPRISE
69	LUCAS FERNANDES FIGUEIREDO	H76688- 5	DS1Q40	GRUPO GJLC ENTERPRISE
60	EDUARDO DE SOUSA PEREIRA	H759CH- 8	DS1Q40	GRUPO HELIUS HOME
77	MATHEUS DA SILVA BRITO	R839DA- 4	DS1Q40	GRUPO HELIUS HOME
83	MIGUEL DOS SANTOS MENDES SITOM	R540EA- 6	DS1Q40	GRUPO HELIUS HOME
3	ARTUR HENRIQUE DE OLIVEIRA VIT	H750FH- 2	DS1P40	GRUPO INFINITECH
16	FELIPE DA SILVA OLIVEIRA	H57FBC- 0	DS1P40	GRUPO INFINITECH
49	MARIA EDUARDA RODRIGUES ROMÃO	R512ED- 7	DS1P40	GRUPO INFINITECH
84	MIKAEL MACEDO DA SILVA	H671CE- 9	DS1Q40	GRUPO INFINITECH
11	CAUA HENRIQUE R DOS SANTOS	R434FI- 4	DS1P40	GRUPO INOVATECH
35	JOÃO VITOR FREITAS DE OLIVEIRA	H755HH- 9	DS1P40	GRUPO INOVATECH
124	KEVIN MACIEL RODRIGUES MACHADO	R7994J- 6	TI1P40	GRUPO INOVATECH
127	LUCAS SOUZA RODRIGUES	R837AA- 0	TI1P40	GRUPO INOVATECH

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO
128	MARCOS PAULO CORDEIRO GOES	H71441- 9	TI1P40	GRUPO INOVATECH
75	MATHEUS BALIEIRO GONÇALVES	R8245A- 4	DS1Q40	GRUPO INOVATECH
102	TAYNARA NOGUEIRA DOS SANTOS	R8439J- 1	DS1Q40	GRUPO INOVATECH
4	BARBARA COSTA NASCIMENTO	H60306- 4	DS1P40	GRUPO INTEGRATECH
5	BRUNA MEDEIROS DE AGUIAR	R81554- 4	DS1P40	GRUPO INTEGRATECH
22	GUILHERME SOUSA DOS SANTOS	H52049- 5	DS1P40	GRUPO INTEGRATECH
123	JULIA DE LIMA SILVA	H76GFI- 8	TI1P40	GRUPO INTEGRATECH
6	BRUNA SILVA DOS SANTOS	H66289- 3	DS1P40	GRUPO INVEST
118	DOUGLAS VINICIUS M DOS SANTOS	H6094I- 1	TI1P40	GRUPO INVEST
26	HECTOR CASTRO DE OLIVEIRA	H7477C- 8	DS1P40	GRUPO INVEST
48	LUIZA NASCIMENTO DA CONCEIÇÃO	H66046- 7	DS1P40	GRUPO INVEST
7	BRUNO RODRIGUES DE ALMEIDA	R8414G- 8	DS1P40	GRUPO LEGACY
24	GUSTAVO RODRIGUES DE BARROS	R69362- 7	DS1P40	GRUPO LEGACY
90	PEDRO HENRIQUE DE P MEDEIROS	R8514D- 9	DS1Q40	GRUPO LEGACY
129	MARIA EDUARDA R MASCARENHAS	H6689G- 8	TI1P40	GRUPO LEGACY
59	DANILO SALGADO PERALTA RIBEIRO	R868GI- 1	DS1Q40	GRUPO LOGIC LAB
61	GABRIEL GONCALVES ZAGO	H75GHA- 1	DS1Q40	GRUPO LOGIC LAB
46	LUIS FERNANDO ANDRADE SANTOS	H71274- 2	DS1P40	GRUPO LOGIC LAB
91	PEDRO HENRIQUE FORNAZARI DE SO	R82651- 1	DS1Q40	GRUPO LOGIC LAB
56	BRENO BRITO ALMEIDA	H76859- 4	DS1Q40	GRUPO MINOS BUSINESS
80	MATHEUS RENATO	R864CB- 0	DS1Q40	GRUPO MINOS BUSINESS
100	RONALDO C DE GOIS RAMOS	R533FB- 5	DS1Q40	GRUPO MINOS BUSINESS

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO
38	LEONARDO ARAUJO FREIRES	R659EI-9	DS1P40	GRUPO NEW TIME
109	VITOR ALEXANDRE DE JESUS AMORI	H66EIH-4	DS1Q40	GRUPO NEW TIME
32	JOAO PEDRO SILVA CARVALHO	N001AE-7	DS1P40	GRUPO NEXTCON
51	MAYSA PONT LOPES	T160GF-8	DS1P40	GRUPO NEXTCON
111	VITÓRIA DE OLIVEIRA VITOR	R503IE-5	DS1Q40	GRUPO NEXTCON
31	JERFFERSON DE SOUZA NASCIMENTO	H47127-3	DS1P40	GRUPO OFFICE SOLUTIONS
131	RAMON BORGES DE HOLANDA	R85412-4	TI1P40	GRUPO OFFICE SOLUTIONS
96	RAMON SANTOS SILVA	H75161-6	DS1Q40	GRUPO OFFICE SOLUTIONS
108	VINICIUS FRANCA GARCIA DA CRUZ	H7584H-9	DS1Q40	GRUPO OFFICE SOLUTIONS
13	CLEYTON ALVES DA COSTA	G77AIA-8	DS1P40	GRUPO QUANTUM SOLUTIONS
40	LORRANY SILVA AMORIM	G71CJI-0	DS1P40	GRUPO QUANTUM SOLUTIONS
104	THAMYRES BANDEIRA SANTOS	H6882F-0	DS1Q40	GRUPO QUANTUM SOLUTIONS
113	YEDA GOMES DOS SANTOS CUSTODIO	R87269-6	DS1Q40	GRUPO QUANTUM SOLUTIONS
8	CAIO CAVALCANTE BRITO	H50DJE-3	DS1P40	GRUPO SERVERP
14	DAVID GABRIEL SILVA DE JESUS	F361DG-6	DS1P40	GRUPO SERVERP
43	LUCAS PEREIRA SILVA	R84302-5	DS1P40	GRUPO SERVERP
67	ISAAC LIMA MARTINS	R86092-2	DS1Q40	GRUPO SHOPSTREAM
125	LUAN CARLOS DA ROCHA ARAÚJO	H76CEG-9	TI1P40	GRUPO SHOPSTREAM
44	LUCAS SOUZA SANTANA	R5837H-9	DS1P40	GRUPO SHOPSTREAM
87	NICOLAS ZEMELLA DE MATOS	R58263-9	DS1Q40	GRUPO SHOPSTREAM

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO
36	JOÃO VÍTOR SANTOS SILVA	H757BB- 9	DS1P40	GRUPO SISTEMAX
52	PEDRO LIMA DE ALMEIDA SOUZA	R80269- 8	DS1P40	GRUPO SISTEMAX
2	ANTONIO FABIO RIBEIRO SAMPAIO	H57HED- 2	DS1P40	GRUPO SOFTSOLUTION
21	GUILHERME AUGUSTO G DE MELO	H624HJ- 8	DS1P40	GRUPO SOFTSOLUTION
115	BRUNO ANTONIO MARQUES	F362BF- 0	TI1P40	GRUPO TAC
119	EDUARDO PASSOS DE OLIVEIRA	R65044- 8	TI1P40	GRUPO TAC
122	ÍTALO KEVIN RODRIGUES DA SILVA	R8133G- 7	TI1P40	GRUPO TAC
133	VICTOR SANTOS DE OLIVEIRA MARQ	R858GG- 0	TI1P40	GRUPO TAC
58	CAMILY DE SOUSA OLIVEIRA ROCHA	R8620H- 4	DS1Q40	GRUPO TECVENTURE
30	ISABELLE GEÓRGIA MOISÉS DE SOU	R8378I- 6	DS1P40	GRUPO TECVENTURE
41	LUANA GONÇALVES BLASIO	R6331J- 9	DS1P40	GRUPO TECVENTURE
53	RAQUEL BARBOSA DE SOUZA	H70GIB- 0	DS1P40	GRUPO TECVENTURE
110	VITOR LUIZ LUTA FERNANDES	R46599- 3	DS1Q40	GRUPO TOP TEC
64	HENRIQUE ALEXANDRE DAMACENO	H75JAC- 6	DS1Q40	GRUPO TOPTEC
42	LUCAS ALMEIDA MANHAES	H75158- 6	DS1P40	GRUPO TOPTEC
19	GABRIEL PIMENTA DE JESUS	H63887- 9	DS1P40	GRUPO UNIFY COMMERCE
65	HUDSON DE JESUS SOUZA	R854AI- 7	DS1Q40	GRUPO UNIFY COMMERCE
73	MANUEL DOUGLAS SILVA ALVES	H675AE- 0	DS1Q40	GRUPO UNIFY COMMERCE
93	RAFAEL HENRIQUE	H75814- 9	DS1Q40	GRUPO UNIFY COMMERCE
20	GABRIEL REZENDE DE BARROS	H64CJJ- 4	DS1P40	GRUPO ZERO
76	MATHEUS CAVALCANTE DE ALMEIDA	R8506E- 5	DS1Q40	GRUPO ZERO

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO
81	MATHEUS SANTOS RIBEIRO	G73IBG- 5	DS1Q40	GRUPO ZERO
103	THAISLA LUIZA SILVA OLIVEIRA	R19465- 5	DS1Q40	GRUPO ZERO
121	HEDER RODRIGUES DA SILVA	H75696- 0	TI1P40	GRUPO ZONA EVOLUTIVA
86	NICOLAS TEIXEIRA DE AGUIAR	R84924- 4	DS1Q40	GRUPO ZONA EVOLUTIVA
98	RHAUAN SILVA ARAUJO	R83011- 0	DS1Q40	GRUPO ZONA EVOLUTIVA
55	ANDERSON ALVES DE CARVALHO	H597EG- 4	DS1Q40	
114	AUGUSTO HENRIQUE R DA SILVA	H767DC- 7	TI1P40	
57	BRUNO ALVES DE SOUZA	R8662A- 7	DS1Q40	
117	DANIEL GOMES LIMA MIGNAC	H76FBJ- 0	TI1P40	
17	FERNANDA CRISTINA DA SILVA	R603CJ- 7	DS1P40	
62	GUILHERME VELOSO	R861DH- 7	DS1Q40	
23	GUSTAVO RIBEIRO DA SILVA	R846HB- 8	DS1P40	
27	HECTOR FABRO PELLEGRINO	R660IJ- 4	DS1P40	
63	HENDREW DOS SANTOS BRAZ	H76FBE- 0	DS1Q40	
29	ICARO DA COSTA ROCHA	R200DH- 0	DS1P40	
66	IGOR ZABAY DOS SANTOS SILVA	H75BEJ- 1	DS1Q40	
33	JOAO VICTOR LOPES DE SOUZA	H6774G- 0	DS1P40	
37	KAREN DE SOUSA FARIA	R8522D- 0	DS1P40	
68	LUAN OLIVEIRA CRUZ	R866FG- 5	DS1Q40	
126	LUCAS FERREIRA CESAR	H76993- 0	TI1P40	
70	LUCAS GABRIEL MONTEIRO SILVA	R86511- 8	DS1Q40	
71	LUCIANO DE SOUZA SUZUKI	H76902- 7	DS1Q40	

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO
45	LUIS FELIPE SOUSA DA SILVA	H6000A-0	DS1P40	
72	LUIZA DOS SANTOS FIALHO	R8708B-6	DS1Q40	
47	LUIZ FELIPE DANTAS ARAGAO	N5313D-6	DS1P40	
130	MARIA EDUARDA RAMOS DOS SANTOS	R8615E-0	TI1P40	
74	MARIANE CARNEIRO SANTOS	R852IG-6	DS1Q40	
79	MATHEUS OLIVEIRA LOPES	H76751-2	DS1Q40	
85	NICHOLAS CANDIDO PIOVESAN	H6218E-8	DS1Q40	
88	NICOLLAS RODNEY	H7670A-1	DS1Q40	
89	PEDRO EDUARDO PAIVA MEIRELES	R8699H-4	DS1Q40	
94	RAMON ALVES DA SILVA	H6946B-6	DS1Q40	
97	RAPHAEL CAIQUE DA SILVA NEGREI	R85076-5	DS1Q40	
101	RUAN OLIVEIRA CORREIA	H76814-4	DS1Q40	
54	THAINA RODRIGUES PAIVA	F363IC-2	DS1P40	
132	VICTOR EDUARDO RADIS DE SOUZA	R192BB-4	TI1P40	
107	VICTOR SANTOS DE OLIVEIRA	H766HE-6	DS1Q40	

### 2.1.2 Turma Campus Marquês de São Vicente

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	RA	GRUPO
001	CAIO JOSE DA SILVA GR	DS1R13	R8603E-9	
002	CAMILLY NUNES DOS SANTOS GR	DS1R13	H765GJ-3	
003	CARLOS HENRIQUE DA SILVA RODRIGUES GR	DS1R13	R875CF-4	
004	CASSIO HENRIQUE SILVA GR	DS1R13	H76BFC-7	

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	RA	GRUPO
005	CAUE GUEDES DOS SANTOS GR	DS1R13	R8575D-4	
006	CHARLES DELBOUX JÚNIOR GR	DS1R13	R19933-9	
007	DANILO A R CHAVES DE OLIVEIRA GR	DS1R13	G71BID-6	
008	EDUARDA LAVIERI JANUÁRIO GR	DS1R13	H763EB-0	
009	EMYLY ESTHER K DOS SANTOS GR	DS1R13	H760IH-0	
010	FELIPE AUGUSTO SALLES DA SILVA GR	DS1R13	H762BD-9	
011	FELLIPE ARRUDA M DOS SANTOS GR	DS1R13	H7643A-4	
012	GABRIEL ARRUDA DOS SANTOS GR	DS1R13	H763DG-4	
013	GABRIEL CARNEIRO SANDES GR	DS1R13	R661DD-5	
014	GABRIEL DOS SANTOS ALMEIDA GR	DS1R13	R868BE-2	
015	GABRIEL VICTOR DUQUE FREITAS GR	DS1R13	H67449-2	
016	GIOVANI RODRIGUES DE AQUINO RE GR	DS1R13	R86424-3	
017	GUILHERME DONEGÁ DIAS GR	DS1R13	R6676H-0	
018	GUILHERME GIMENEZ CARNEIRO GR	DS1R13	R872HC-7	
019	GUSTAVO COSTA MENDONCA GR	DS1R13	R859DD-0	
020	HENRIQUE DA SILVA GOMES GR	DS1R13	H76ADB-8	
021	JOÃO FELIPE SOUZA TELES GR	DS1R13	H75FAH-1	
022	JOAO PEDRO MARQUES DE OLIVEIRA GR	DS1R13	R87336-6	
023	JULIA DA SILVA CORREA GR	DS1R13	R829IH-2	
024	JULIO DOS REIS DA SILVA GR	DS1R13	H15134-1	
025	KAIKE DANTAS R DA COSTA GR	DS1R13	H66CAF-7	
026	KARINE MIRANDA PORTO GR	DS1R13	H5880J-3	
027	KAUÃ OLIVEIRA ROSSI GR	DS1R13	R87071-5	
028	KAUAN DANIEL CERQUEIRA TOMAZ GR	DS1R13	R653CA-0	

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	RA	GRUPO
029	KEMELLY MARIA FERNANDES LIMA GR	DS1R13	R8676J-6	
030	KEMILLY SANTOS NASCIMENTO GR	DS1R13	H74GCC-6	
031	KLEITON FACHETTI GR	DS1R13	F35JJB-8	
032	LEONARDO BARBOZA LEAO GR	DS1R13	N08803-6	
033	LETICIA SILVA MELO GR	DS1R13	R8002B-4	
034	LUANA ELOISE CASSAMASSIMO GR	DS1R13	H767FG-4	
035	LUCAS ALMEIDA DOS SANTOS GR	DS1R13	R8622B-0	
036	LUCAS BATISTA GOMES GR	DS1R13	H593AD-5	
037	LUCAS YAMAGUCHI SOARES GR	DS1R13	R861JF-4	
038	LUIS DE OLIVEIRA PRIMO GR	DS1R13	H677FD-0	
039	LUKAS EMANUEL SILVA C DE SOUZA GR	DS1R13	H0315I-7	
040	MARCUS VINICIUS GOMES SANTANA GR	DS1R13	R8699C-3	
041	MATEUS LACERDA DE SOUZA GR	DS1R13	T135DJ-4	
042	MATHEUS GONÇALVES DE OLIVEIRA GR	DS1R13	H4669I-2	
043	MATHEUS PEREIRA DA SILVA GR	DS1R13	R39568-5	
044	MICHAEL DOUGLAS G DOS SANTOS GR	DS1R13	H72286-1	
045	MURILLO AP CRUZ DOS SANTOS GR	DS1R13	H74EGJ-0	
046	MURILO DA SILVA MOREIRA GR	DS1R13	R649IJ-0	
047	NICHOLAS RODRIGUES DE SOUZA GR	DS1R13	H71986-0	
048	NICOLAS GABRIEL ANDRADE GONÇALVES GR	DS1R13	R556GF-5	
049	NIKOLAS KENNEDY SANTOS MOURA GR	DS1R13	H7227B-7	
050	PEDRO HENRIQUE FARIA DA SILVA GR	DS1R13	F36452-6	
051	ARTHUR ALVES DA SILVA GR	DS1S13	R8046E-3	
052	JOÃO MAICON EVANGELISTA DA SILVA GR	DS1S13	H76IDG-0	
053	MARIA EDUARDA RAMOS DA SILVA GR	DS1S13	R862FC-7	

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	RA	GRUPO
054	MATHEUS SANTOS R DA SILVA GR	DS1S13	F3646D-5	
055	MIGUEL VICTOR OLIVEIRA ELIAS GR	DS1S13	R86349-2	
056	NICOLAS AUGUSTO DE BRITO PAULI GR	DS1S13	H763HE- 7	
057	PABLO FAUSTO AMARAL DE SOUZA GR	DS1S13	H724CC- 9	
058	PAULO HENRIQUE MOREIRA ARAUJO GR	DS1S13	R877FF- 9	
059	PEDRO CARVALHO SILVA GR	DS1S13	H74BGA- 7	
060	PEDRO DOS SANTOS MOTA GR	DS1S13	R84672-5	
061	PEDRO HENRIQUE DA F SOUSA GR	DS1S13	R57796-1	
062	PEDRO HENRIQUE DE PAULA SANTOS GR	DS1S13	H762DC- 5	
063	RAFAELA GOMES MEINTS GR	DS1S13	H66JCH- 2	
064	RAFAELA ROSATI UNTI GR	DS1S13	R838BB- 1	
065	RAISSA DA SILVIA GR	DS1S13	H7505B-6	
066	RICARDO COMPRI GR	DS1S13	R68912-3	
067	RICHARD GABRIEL V CARDozo GR	DS1S13	H70BIA- 0	
068	ROGER BRANDÃO PERES BRAGA GR	DS1S13	H76518-8	
069	ROMULO RODRIGUES GR	DS1S13	H763JH- 6	
070	RUAN HENRIQUE ROCHA FRANCO GR	DS1S13	R87411-7	
071	RUAN KEVEN DA SILVA OLIVEIRA GR	DS1S13	R86256-9	
072	RYAN ALVES HANADA GR	DS1S13	H67622-3	
073	SAMUEL HENRIQUE OLIVEIRA LIMA GR	DS1S13	R841HJ- 1	
074	SARAH KETHELYN LACERDA BARBOSA GR	DS1S13	H70BGE- 8	
075	TAINA ASSADA LANZO GR	DS1S13	R835BI-0	
076	TALES CLAHONOR LIMA SILVA GR	DS1S13	H7479E-9	
077	TANIA NOGUEIRA MIRANDA GR	DS1S13	F363BH- 2	
078	THALLES ARAUJO ROCHA GR	DS1S13	H76072-0	

ID	NOME DO ALUNO	TURMA	RA	GRUPO
079	THIAGO INACIO DE SOUSA GR	DS1S13	R604FA-1	
080	TIAGO OLIVEIRA DOS SANTOS SILVA GR	DS1S13	R85913-4	
081	TOMÁS MATOS BASSO GR	DS1S13	H75FGF-9	
082	VALERIA ARTUR DE OLIVEIRA GR	DS1S13	H7504A-0	
083	VICTOR GOIABEIRA DE ANDRADE GR	DS1S13	H7606G-0	
084	VICTOR UVA MARTINS GR	DS1S13	H7626G-2	
085	VINICIUS CABRAL DE ARRUDA GR	DS1S13	H6769I-7	
086	VINICIUS DOS SANTOS ALVES GR	DS1S13	R8623B-7	
087	VINICIUS MANGUES OLIVEIRA GR	DS1S13	H76616-8	
088	VINICIUS RIBEIRO CANDIDO GR	DS1S13	H3371I-0	
089	VINICIUS SANTIM DE JESUS GR	DS1S13	G87JIA-0	
090	VITOR ANDRE SATURNINO DA SILVA GR	DS1S13	H7539G-5	
091	VITOR DA SILVA BITTENCOURT GR	DS1S13	H7555C-6	
092	VITORIA ROCHA PACHECO GR	DS1S13	R868DI-0	
093	WELLINGTON ALVES DE FILHO GR	DS1S13	H67HHB-2	
094	WENDEHL JUNIOR ALVES SANTOS GR	DS1S13	H7529J-3	
095	YARA XAVIER ARRUDA GR	DS1S13	H5823A-3	
096	YURI AYRES GR	DS1S13	R863EC-6	
097	YURI HIGUCHI DE SOUSA GR	DS1S13	R8386I-8	

## 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

**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. NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA53**

#### **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 COM-PENSA 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 ? [EX-PLICA 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;

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	<a href="https://cetic.br/pesquisa/domicilios/">https://cetic.br/pesquisa/domicilios/</a>
TIC – EMPRESAS	<a href="https://cetic.br/pt/pesquisa/empresas/">https://cetic.br/pt/pesquisa/empresas/</a>

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

Pesquisa do CETIC - NIC.br	Endereço
TIC – EDUCAÇÃO	<a href="https://cetic.br/pt/pesquisa/educacao/">https://cetic.br/pt/pesquisa/educacao/</a>
TIC – SAÚDE	<a href="https://cetic.br/pt/pesquisa/sauda/">https://cetic.br/pt/pesquisa/sauda/</a>
TIC – ORGANIZAÇÕES SEM FINS LUCRATIVOS	<a href="https://cetic.br/pt/pesquisa/osfil/">https://cetic.br/pt/pesquisa/osfil/</a>
TIC – GOVERNO ELETRÔNICO	<a href="https://cetic.br/pt/pesquisa/governo-eletronico/">https://cetic.br/pt/pesquisa/governo-eletronico/</a>

Table 2.4: Pesquisas TIC do IBGE

Pesquisa do IBGE	Endereço
IBGE – PESQUISA TIC – EMPRESA – 2010	<a href="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?=&amp;t=o-que-e">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?=&amp;t=o-que-e</a>
IBGE – PESQUISA PINTEC – INOVAÇÃO TECNOLÓGICA	<a href="https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9141-pesquisa-de-inovacao.html">https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9141-pesquisa-de-inovacao.html</a>
IBGE - PSTI – PESQUISA DE SERVIÇOS DE TIC – MODALIDADE SEMESTRAL	<a href="https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9037-pesquisa-de-servicos-de-tecnologia-da-informacao.html?=&amp;t=o-que-e">https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9037-pesquisa-de-servicos-de-tecnologia-da-informacao.html?=&amp;t=o-que-e</a>

#### 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 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 poe 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 (CNCP 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?

Financiero  
Controlar fluxo de caixa e emitir boletos.

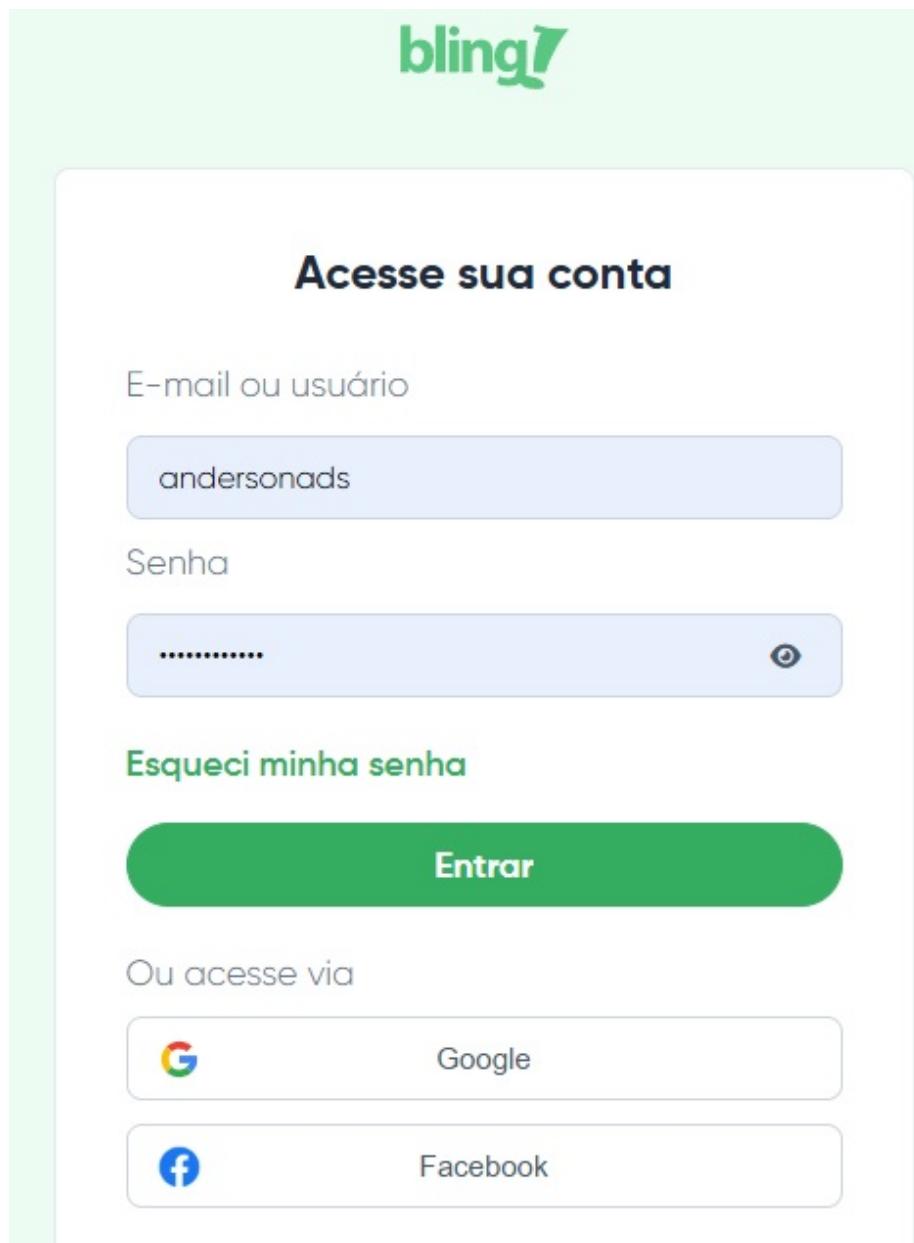
Serviços  
Gerenciar contratos e ordens de serviços.

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 ju-

**Passo 2. Dados da empresa**

**Dados cadastrais**

Preencha todos os campos

CNPJ	Razão social *	Inscrição estadual *	Regime tributário *
28370509592	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 do endereço da empresa

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

Número *	Complemento	Bairro *
210	Ex. Loga 26	Santo Amaro

**Itens a configurar:**

- ✓ Vamos começar
- ✓ Dados da empresa
- 3 Natureza de operação
- 4 Certificado digital
- 5 Ambiente de emissão
- 6 Conclusão

**Configurar depois** **Avançar - Natureza de operação**

**Email - MIGUEL PENTADÃO - Outl... Notas fiscais - Bing**

**Passo 2. Dados da empresa**

**Dados cadastrais**

Preencha todos os campos

CNPJ	Razão social *	Inscrição estadual *	Regime tributário *
28370509592	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 do endereço da empresa

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

Número *	Complemento	Bairro *
210	Ex. Loga 26	Santo Amaro

**Itens a configurar:**

- ✓ Vamos começar
- ✓ Dados da empresa
- 3 Natureza de operação
- 4 Certificado digital
- 5 Ambiente de emissão
- 6 Conclusão

**Configurar depois** **Avançar - Natureza de operação**

**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

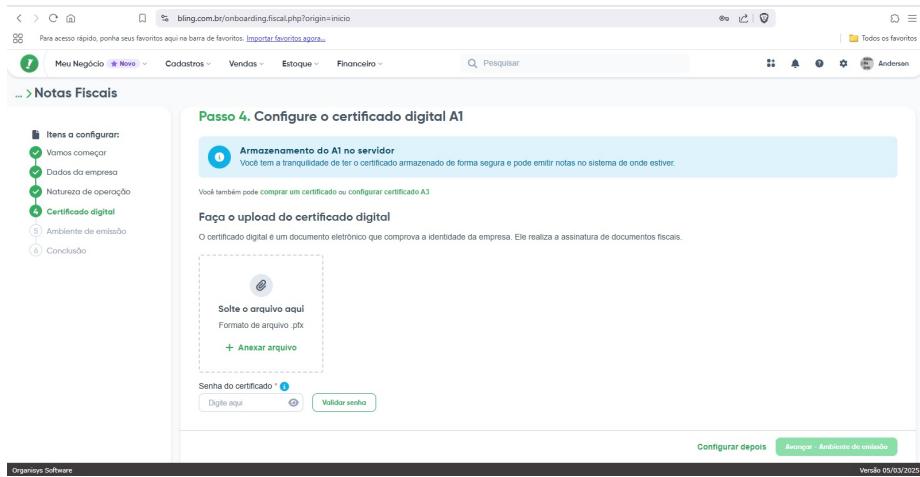
**Série da nota**

Você já emite notas?

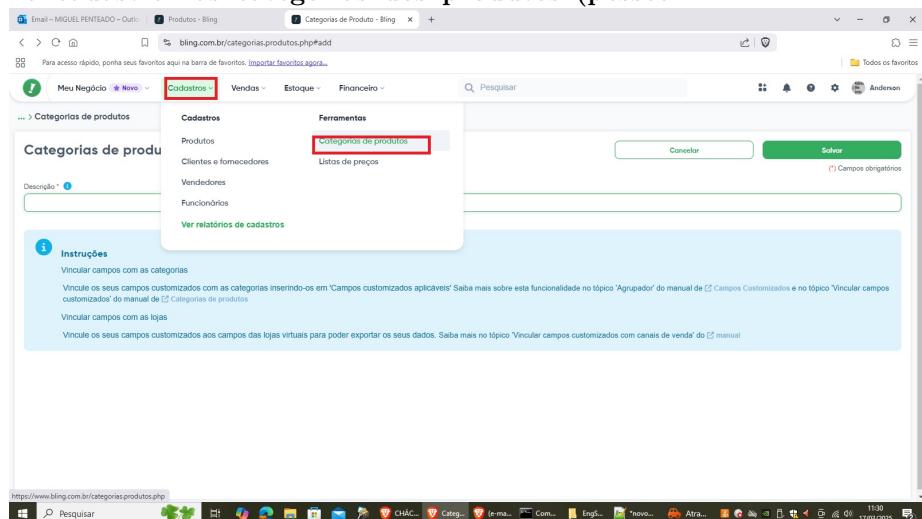
Sim  Não

Preencha com o número da última nota emitida pela sua empresa

**Configurar depois** **Avançar - 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 for managing product categories.

**Screenshot 1: Category List View**

- The URL is [bling.com.br/categorias.produtos.php#list](http://bling.com.br/categorias.produtos.php#list).
- The page title is "Categorias de produtos".
- The main message is "Nenhum item registrado" (No items registered).
- A button labeled "+ Incluir categoria" is visible.
- The sidebar includes options like "Vincular categorias Multiloja", "Exportar Categorias Multiloja", and "Clonar categoria".
- An information box shows "Quantidade de categoria: 0".

**Screenshot 2: Category Creation Form**

- The URL is [bling.com.br/categorias.produtos.php#add](http://bling.com.br/categorias.produtos.php#add).
- The page title is "Categorias de produtos".
- A red box highlights the "Descrição" input field containing "Moda Masculina".
- The form includes "Cancelar" and "Salvar" buttons.
- An information box at the bottom left contains instructions for linking categories and connecting them to stores.

**Screenshot 3: Category List View after Creation**

- The URL is [bling.com.br/categorias.produtos.php#list](http://bling.com.br/categorias.produtos.php#list).
- The page title is "Categorias de produtos".
- The table shows one category: "Moda Masculina" under "Categoria".
- A green box highlights the "+ Incluir categoria" button.
- The sidebar includes options like "Vincular categorias Multiloja", "Exportar Categorias Multiloja", and "Clonar categoria".
- An information box shows "Quantidade de categoria: 1".

The image consists of three vertically stacked screenshots of the Bling ERP software's product categories management interface.

**Screenshot 1:** Shows the main list of categories. The left sidebar has a search bar and a 'Categorias de produtos' section. The main area lists categories: 'Moda Feminina' and 'Moda Masculina'. On the right, there's a sidebar with options like 'Incluir categoria', 'Visualizar categorias múltiplas', 'Exportar Categorias', 'Clonar categoria', and 'Informações' (Quantity of category: 2).

**Screenshot 2:** Shows the same list of categories. A red box highlights the 'Induzir subcategoria' (Create Subcategory) button next to the 'Moda Masculina' row. A red arrow points to the three dots icon next to the category name, with the text 'clica nos 3 pontinhos' (click the 3 dots) overlaid.

**Screenshot 3:** Shows a detailed view of the 'Moda Masculina' category. The 'Descrição' field contains 'Camisetas' (highlighted with a red box). The right side shows a green 'Salvar' (Save) button with a red border and a note '(\*) Campos obrigatórios' (Required fields).

**Screenshot 1: Categories List**

The screenshot shows a list of product categories. On the right side of the screen, there is a sidebar with various options. A red box highlights the 'Incluir subcategoria' (Add Subcategory) button, which is located under the 'MultiLoja' section. Above the sidebar, the text 'clica nos 3 pontinhos' (click the 3 dots) is displayed with a red arrow pointing to the three-dot menu icon.

Descrição	Categoria	MultiLoja
Moda Feminina		
Moda Masculina		
Camisetas	Moda Masculina	

**Screenshot 2: Category Detail**

This screenshot shows a detailed view of a category named 'Moda Feminina'. The 'Descrição' field contains 'Moda Feminina' and 'Vestidos'. A red box highlights the 'Salvar' (Save) button in the top right corner of the form. Below the form, there is a section titled 'Instruções' (Instructions) with some explanatory text.

**Screenshot 3: Updated Categories List**

The screenshot shows the same categories list as in Screenshot 1, but now it includes a new subcategory 'Vestidos' under 'Moda Feminina'. The sidebar on the right shows the 'Informações' section with a count of 4 categories.

### 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 ERP software interface, specifically the product management module.

**Screenshot 1: Categories of Product Catalog**

- The top navigation bar shows "Meu Negócio", "Novo", "Cadastrados" (highlighted with a red box), "Vendas", "Estoque", and "Financeiro".
- The left sidebar under "Categorias de prod" lists categories like "Moda Feminina", "Vestidos", "Moda Masculina", and "Canisetas".
- The main area shows a grid of products categorized by "Produtos", "Clientes e fornecedores", "Vendedores", "Funcionários", and "Ver relatórios de cadastros".
- A right sidebar includes options like "Incluir categoria", "Visualizar categorias multipla", "Exportar Categorias Multipla", "Clonar categoria", and "Informações" (Quantity of category: 4).

**Screenshot 2: Products Overview**

- The top navigation bar shows "Meu Negócio", "Novo", "Cadastrados", "Vendas", "Estoque", "Financeiro", and "Pesquisar".
- The left sidebar shows "Produtos" and "Todas as lojas".
- The main area displays a message "Nenhum item registrado" with a green plus icon. Below it, 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".
- A right sidebar includes "Mais opções" and "Informações" (Quantity of Products: 0).

**Screenshot 3: New Product Registration Form**

- The top navigation bar shows "Meu Negócio", "Novo", "Cadastrados", "Vendas", "Estoque", and "Financeiro".
- The left sidebar shows "Etapas do cadastro" with steps 1-6: "Dados básicos" (highlighted with a red box), "Características", "Imagens", "Estoque", "Tributação", and "Variações".
- The main area shows the "Cadastrar novo produto" form under "Dados básicos". Fields include "Nome" (Camisa gola Careca), "Código (SKU)" (camisetas-001), "Preço venda" (90,00), "Unidade" (UN), "Formato" (Simples ou com variação), "Tipo" (Produto), and "Categoria" (Sem categoria, Moda Feminina, Moda Masculina, Canisetas).
- Buttons at the bottom include "Cancelar" and "Avançar" (highlighted with a red box).

**Screenshot 1: Characteristic Input Screen**

The first screenshot shows the 'Características' (Characteristics) step of the product creation process. A red box highlights the 'Características' button in the sidebar. The main area displays fields for 'Marca' (Hering), 'Peso Líquido' (0.200), 'Profundidade' (50.00), 'Produção' (Tecidos), 'Peso Bruto' (0.210), 'Volumes' (1), 'Largura' (20.00), 'Altura' (1.00), 'Data de validade' (valid until 2023-12-31), 'Frete Grátis' (Free shipping), 'Itens pr. caixa' (1.00), and 'Unidade de medida' (Centímetros). A large red arrow points downwards from this screen towards the second screenshot.

**Screenshot 2: Description Input Screen**

The second screenshot shows the 'Descrição curta' (Short Description) step. It includes fields for 'GTINean' (SEM GTIN) and 'GTINean tributário' (SEM GTIN). Below these is a rich-text editor with a placeholder: 'Camiseta Hering Gola Careca para todas as ocasiões.' A red box highlights this text, and another red arrow points from it to the third screenshot.

**Screenshot 3: Image Upload Screen**

The third screenshot shows the 'Imagens' (Images) step. It features a dashed box for dragging and dropping images with the instruction 'Arraste arquivos para cí ou se preferir' (Drag files here or if preferred) and a 'anexar arquivos' (Attach files) button. A red box highlights this area, and a final red arrow points from it to the right.

**Screenshot 1: Anexar Imagem (Upload)**

The screenshot shows the 'Anexar Imagem' (Attach Image) dialog box. A red arrow labeled '1' points to the 'UPLOAD' button. Another red arrow labeled '2' points to the 'Avançar' (Next) button at the bottom right.

**Screenshot 2: Imagem principal do produto (Main Product Image Selection)**

The screenshot shows the 'Camiseta gola Careca' (V-Neck T-shirt) product page. A red box highlights the main image thumbnail. Below it, there's a dashed box for dragging files and a 'anexar arquivos' (attach files) button. A red arrow labeled '3' points to the 'Avançar' button at the bottom right.

**Screenshot 3: Estoque (Stock Configuration)**

The screenshot shows the 'Estoque' (Stock) section of the product configuration. A red box highlights the 'Estoque' tab in the sidebar. A large red arrow labeled 'PULA ESSA PARTE' (Skip this part) points to the 'Fornecedores' (Suppliers) section at the bottom. A red arrow labeled '4' points to the 'Avançar' button at the bottom right.

The image consists of three vertically stacked screenshots from the Bling.com.br platform, illustrating the process of creating a variation for a product named "Camiseta gola Careca".

**Screenshot 1: Tributação (Taxation) Step**

- The left sidebar shows the "Etapas do cadastro" (Steps of the catalog) with steps 1 through 5 listed.
- The main panel displays the "Tributação" (Taxation) section for the product "Camiseta gola Careca". It includes fields for NCM (6109.10.00), CEST (28.059.00), and various tax-related dropdowns like IPI, ICMS, PIS / COFINS.
- A red box highlights the NCM and CEST input fields.
- A red arrow points to the green "Avançar" (Advance) button at the bottom right.

**Screenshot 2: Variações (Variations) Step**

- The left sidebar shows the "Etapas do cadastro" with steps 1 through 6 listed.
- The main panel displays the "Variações" (Variations) section for the product "Camiseta gola Careca". It shows a list of attributes: "Nome do atributo" (Cor.Tamanho) and "Opções" (Branco.G, Preto.G).
- A red box highlights the "Nome do atributo" field.
- A red box highlights the "Opções" list.
- Red arrows numbered 1, 2, and 3 point to the "Nome do atributo" field, the "Opções" list, and the "Adicionar variação" (Add variation) button respectively.
- A red arrow points to the green "Salvar" (Save) button at the bottom right.

**Screenshot 3: Variações cadastradas (Registered variations) Step**

- The left sidebar shows the "Etapas do cadastro" with steps 1 through 6 listed.
- The main panel displays the "Inserir código da variação do produto" (Insert variation code) section. It lists two variations: "Cor.Tamanho" (Branco.G, Preto.G) with prices of 90.00 each.
- 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 next to the first variation.
- A red arrow points to the "Inserir código da variação do produto" (Insert variation code) input field below the variations table.
- A yellow warning box on the right says: "Atenção! Foram feitas alterações nas variações deste produto. Salve o produto para validar as informações das variações." (Attention! Changes were made to the variations of this product. Save the product to validate the variation information.)
- A red arrow points to the green "Salvar produto" (Save product) button at the top right.

**Screenshot 1: Bling Product Variation Details**

This screenshot shows the 'Detalhes da variação' (Variation Details) page for a product variation. The variation is named 'Cor,Tamanho,Branco,G'. The SKU is listed as '0123456789-1'. The 'Salvar' (Save) button is highlighted with a red box.

**Screenshot 2: Bling Product Variation Details with Image Upload**

This screenshot shows the same variation details page, but the 'Imagens' (Images) tab is selected. A red box highlights the 'Arraste arquivos para cá' (Drag files here) area and the 'anexar arquivos' (Attach files) button. Numbered arrows 1, 2, and 3 point to the 'Imagens' tab, the file upload area, and the 'Salvar' button respectively.

**Screenshot 3: Bling Product Variation List**

This screenshot shows the 'Variações cadastradas' (Registered Variations) section of the Bling interface. It lists two variations: 'Branco,G' with SKU '0123456789-1' and 'Preto,G' with SKU '123456789-2'. Red arrows point to each variation row, and a red box highlights the 'Salvar' (Save) button at the bottom right.

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

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

Meu Negócio [Nova](#) Cadastros Vendas Estoque Finançiero Pesquisar

... > Produtos Todas as lojas

Pesquisar por código, descrição ou GTIN

Situação: Últimos Individuos 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 significam que ainda está se precisando cadastrar

### CONTROLE DE ESTOQUE” dos ERPs)

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

Meu Negócio [Nova](#) Cadastros Vendas Estoque Finançiero Pesquisar Todos os favoritos Anderson

... > Produtos Todas as lojas

Pesquisar por código, descrição ou GTIN

Situação: Últimos Individuos Limpar

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

Ver relatórios de compras e estoque

Estoque

Camisa 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	

Incluir cadastro

- Exportar produtos múltiplos
- Sincronizar estoque do sistema na loja virtual
- Sincronizar preços do sistema na loja virtual
- Induz categorias para selecionadas
- Imprimir etiquetas para selecionadas
- Mais opções

Informações Quantidade de Produtos 3

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

1- Digite o nome do produto para a variação aparecer.

2- Selecione o produto para inserir a quantidade de estoque. No caso vamos lançar estoque para camiseta preta.

Com a variação preta já selecionada, clique em incluir lançamento

Sem lançamentos de estoque

Não foram encontrados lançamentos de estoque com o filtro selecionado. Você pode começar agora mesmo selecionando um depósito e incluindo um lançamento.

Incluir lançamento

Entradas 0,00  
Saídas 0,00  
Saldo atual 0,00

Depósito Saldo  
Geral 0,00  
Todos 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

**Incluir**



The screenshot shows a web-based contact management application. At the top, there are navigation icons and a URL bar showing 'bling.com.br/contatos.php?contactTypesFilter=all#add'. Below the header, a message says 'Para acesso rápido, ponha seus favoritos aqui na barra de favoritos: Importar favoritos agora...'. The main area is titled 'Cliente ou Fornecedor' (Client or Supplier). The form includes fields for 'Fone' (Phone), 'Fax', 'Celular' (Cellular), 'Operadora' (Operator), 'E-Mail' (Email), 'Website', 'Skype', 'Próxima visita' (Next visit), and 'Foto' (Photo). A section titled 'Dados adicionais' (Additional data) contains a dropdown menu 'Tipo de Contato' (Contact type) with 'Fornecedor' selected. Other sections include 'Financeiro' (Financial) with credit limit options, 'Observações' (Observations), and a large text area for notes.

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

**Bem vindo ao frente de caixa!**

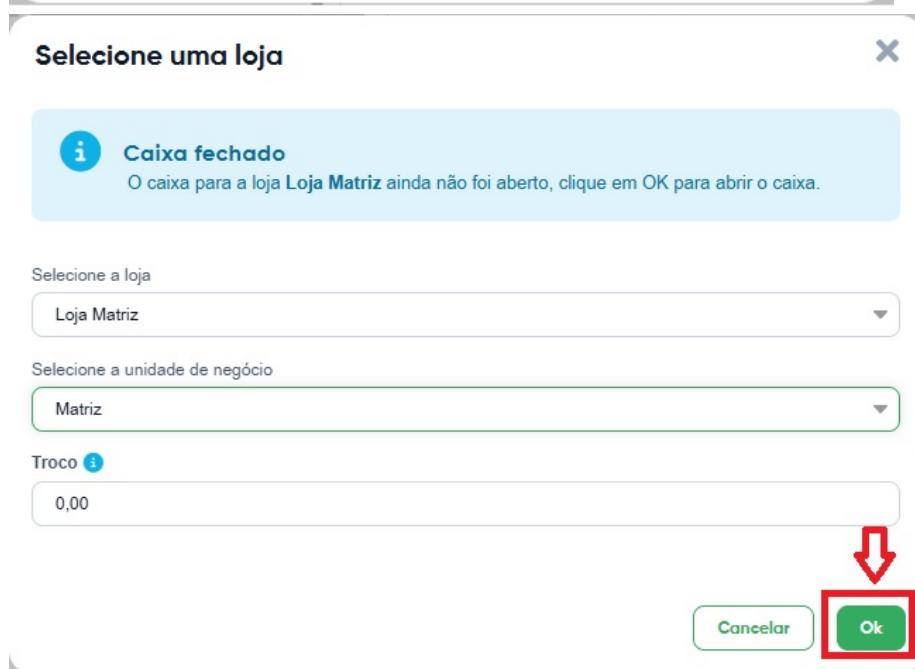
Para você poder emitir NFC-e primeiramente precisamos verificar seu certificado digital, clicando no botão sincronizar.

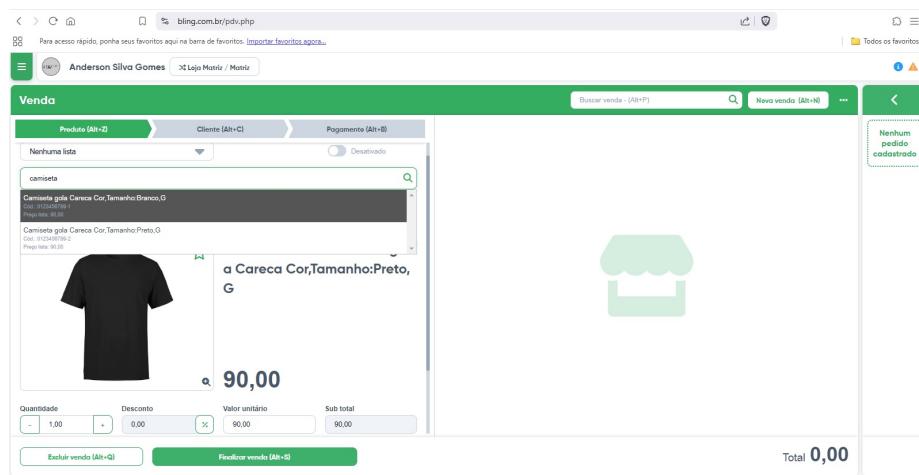
**SINCRONIZAR**

**! Não configurado**

Se não precisar emitir NFC-e clique no botão "Prosseguir".

**Prosseguir**

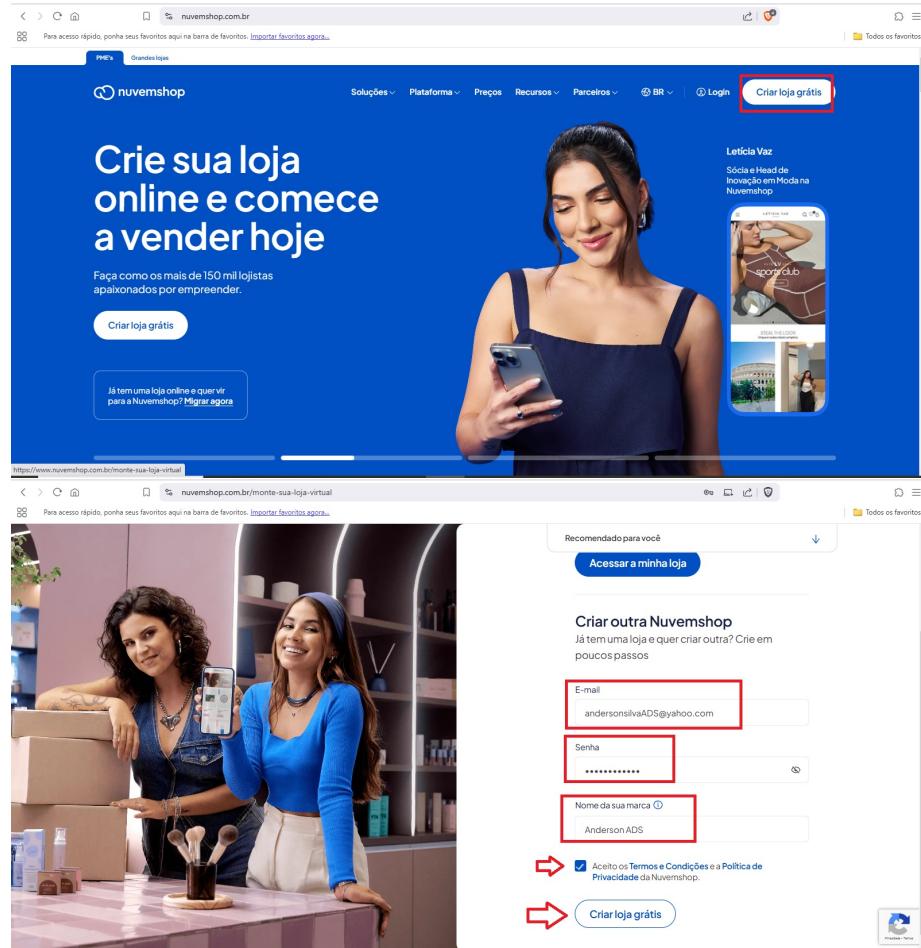




## 2.6.2 Impantando o E-COMMERCE (parte virtual loja)

### 2.6.3 ATIVE a PLATAFORMA DE E-COMMERCE

#### 2.6.3.1 cadastre a empresa do cliente na platafroma de e-commerce



The image shows a sequence of three screenshots from the Nuvemshop website during the registration process.

**Step 1: Initial Setup**

The first screenshot shows a man holding a laptop displaying a clothing store's website. The main text on the page reads: "Você já deu o primeiro passo rumo ao sucesso." Below it says: "Agora precisamos de alguns dados do seu negócio para te ajudar da melhor maneira." A blue button labeled "Continuar →" is highlighted with a red box.

**Step 2: Personal Information**

The second screenshot shows the continuation of the registration form. It includes fields for "CNPJ ou CPF" (with the value "283.705.053-92" highlighted with a red box), "Seu nome (Opcional)" (with the value "Anderson Silva Gomes" highlighted with a red box), "WhatsApp (com DDD) (Opcional)", "Perfil do Instagram (Opcional)", and "Página do Facebook (Opcional)". A large red arrow points down to the blue "Acessar Minha Nuvemshop!" button at the bottom of the form.

**Step 3: Product Selection**

The third screenshot is a modal window titled "Você já sabe quais produtos gostaria de vender?". It contains three buttons: a red button with a white arrow pointing right labeled "Já tenho um estoque de produtos", a blue button labeled "Ainda não sei o que quero vender", and a blue button labeled "Quero vender sem estoque/dropshipping". A small "Ocultar" button is located in the bottom left corner of the modal.

### 2.6.3.2 cadastre as categorias de produtos na loja on-line

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

**Screenshot 1: Início (Dashboard)**

- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" selected and highlighted by a red arrow.
- A modal window titled "Comece confirmando sua conta" is displayed, containing instructions and a "Reenviar e-mail" button.
- The main content area displays steps to start the online store, including "Criar loja online", "Adicionar produtos", "Personalizar visual", "Definir ponto de partida dos envios", "Revisar configurações do Nuvem Envio", and "Configurar meios de pagamento".

**Screenshot 2: Produtos**

- The left sidebar shows "Produtos" selected and highlighted by a red arrow.
- The main content area shows the "Produtos" section with a sub-menu for "Categorias" highlighted by a red arrow.
- A central illustration shows a person reaching up to hang plants.
- Section "Adicione seus produtos" includes a "Criar loja online" button and a "Importar produtos" button.
- Section "Não tem produtos?" features a "AliExpress by Drop" button and links for "Instalar" and "Mais apps de dropshipping".

**Screenshot 3: Categorias**

- The left sidebar shows "Produtos" selected and highlighted by a red arrow.
- The main content area shows the "Categorias" section.
- A central illustration shows various items like a suitcase, backpack, lamp, and jacket.
- Section "Organize seus produtos" includes a "Criar categoria" button highlighted by a red arrow.
- Text at the bottom encourages creating categories and subcategories to help clients find products quickly.

The screenshots show the process of creating product categories in a digital commerce platform.

**Screenshot 1:** The first step shows the creation of two main categories: "Moda Masculina" and "Moda Feminina". Red boxes highlight these categories. Red arrows point to the "2" icon next to each category name, indicating where to click to add subcategories. The "Salvar" (Save) button is at the bottom right.

**Screenshot 2:** The second step shows the addition of subcategories under the main categories. Under "Moda Masculina", "Camisetas" is listed as a subcategory. Under "Moda Feminina", "Vestidos" is listed as a subcategory. Red boxes highlight these subcategory entries. A large red arrow points to the "Salvar" (Save) button at the bottom right.

**Screenshot 3:** The third step shows the completed category structure. On the left, the main categories "Moda Masculina" and "Moda Feminina" are listed with their respective subcategories "Camisetas" and "Vestidos". On the right, a sidebar titled "Categorias de produtos" shows the hierarchical structure: Moda Feminina > Moda Feminina (underneath itself), and Moda Feminina > Vestidos. Moda Masculina > Moda Masculina (underneath itself), and Moda Masculina > Camisetas.

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

The screenshot shows the NuvemShop administration panel. On the left, there's a sidebar with various menu items like Início, Estatísticas, Administar, Vendas, Produtos, and Categorias. The Categorias item is currently selected.

The main content area displays a list of product categories:

- Moda Masculina
- Camisetas
- Moda Feminina
- Vestidos

A red arrow labeled '1' points to the 'Mais sobre criar e organizar as categorias' link at the bottom of the list. Another red arrow labeled '2' points to the 'Editar' button in a context menu that appears when hovering over the 'Moda Masculina' item.

In the top right corner, there's a 'Criar categoria' button. Below it, a modal window titled 'Editar categoria' is open. Inside the modal, there's a section for 'Informações da categoria' with fields for 'Nome' (set to 'Moda Masculina') and 'Descrição (opcional)'. A note in red text says: 'Código da categoria, no caso "Moda Masculina" tem código "30147890". Guarde o código de todas categorias e subcategorias'.

At the bottom of the modal, there are 'Eliminar' and 'Salvar' buttons. To the right of the modal, a status bar shows the URL 'andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/admin/v2/categories' and the code '30147890'.

At the very bottom of the screen, another modal window titled 'Categorias' is visible, listing the same categories as the main list. This modal also has a status bar at the bottom showing the URL and the code '30147890'.

The image consists of three vertically stacked screenshots from the NuvenShop administration panel, illustrating the process of setting up an online store.

**Screenshot 1: Layout Configuration**

- The left sidebar shows the navigation menu with "Loja online" highlighted in red.
- The main content area displays a preview of the "MORELIA" theme, featuring a leather belt product.
- A sidebar on the right provides instructions for adding a logo: "Subir logotipo".
- Below the theme preview, it says: "Mais de 60 temas disponíveis" and "Ver outros temas".

**Screenshot 2: Product Category Creation**

- The URL in the address bar is <https://andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/admin/v2/themes>.
- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" highlighted in red.
- The main content area shows two categories: "Moda Masculina - Camisetas" and "Moda Feminina - Vestidos".
- Product cards are displayed below: a t-shirt with a 20% OFF discount, a camera with free shipping, a dress with a 35% OFF discount, and a shoe.

**Screenshot 3: Product Category Status**

- The URL in the address bar is <https://andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/produtos/>.
- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" highlighted in red.
- The main content area shows the same two categories: "Moda Masculina - Camisetas" and "Moda Feminina - Vestidos".
- A message in the center states: "Você já possui categorias mas ainda não possui produtos nelas..." (You already have categories but you don't have products in them...).
- Product cards are displayed below: a t-shirt with a 20% OFF discount, a camera with free shipping, a dress with a 35% OFF discount, and a shoe.

## 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**

- Início
- Estatísticas
- Administrador
- Vendas
- Produtos
- Nuvem Pago
- Nuvem Envio
- Cientes
- Descontos
- Marketing
- Canais de venda
- Loja online
- Ponto de Venda
- Redes sociais
- Marketplaces
- Potencializar
- Curso e-commerce
- Aplicativos

**Nenhum aplicativo instalado**

Soluções que ajudam a divulgar a sua loja, aumentar as vendas e otimizar a gestão do seu negócio.

[Ir para loja de aplicativos](#)

<b>Pinterest</b> Meio seu produtos para quem usa o Pinterest. Conecte sua loja da Nuvemshop... <a href="#">Instalar</a>	<b>Cashing</b> Desconto progressivo, brinde no carrinho, compre e ganhe, upsell, compre junto, vitrin... <a href="#">Instalar</a>
<b>Pagaleve</b> A Pagaleve, empresa líder em Pix Parcelado, oferece o método de pagamento de... <a href="#">Instalar</a>	<b>Troquecommerce</b> Automatize suas trocas e devoluções no seu site. Emissão de reversa via Correios ou... <a href="#">Instalar</a>
<b>Aliexpress By Droplinkfy</b> Automação para dropshipping que conecta a loja com ao Aliexpress e disponibiliza... <a href="#">Instalar</a>	<b>Bling</b> Integre sua e-commerce. Teste grátis por 4 meses! <a href="#">Instalar</a>

[Mais sobre aplicativos](#)

**Anderson ADS**

**Você precisa estar logado no bling em uma janela do navegador e na outra na sua loja nuvemshop**

**1**

**2**

**Bling**

★★★★★ (178)

[Descrição](#) [Avaliações](#)

**Detalhes** [Mande Instalar](#)

Conheça o Bling

O Bling é um sistema de gestão online e em nuvem, que permite que você gerencie seu lugar, com segurança, facilidade, agilidade e eficiência.

**O que você pode fazer com o Bling**

São diversas ferramentas que possibilitam o controle total sobre as vendas, finanças, est... clientes, pedidos, comissões de vendedores e muito mais.

Utilizamos cookies para melhorar sua experiência

Ao continuar a usar este site, você concorda com a nossa [Política de Privacidade e Cookies](#)

[Continuar](#)

**2**

**bling** Permissões do aplicativo



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

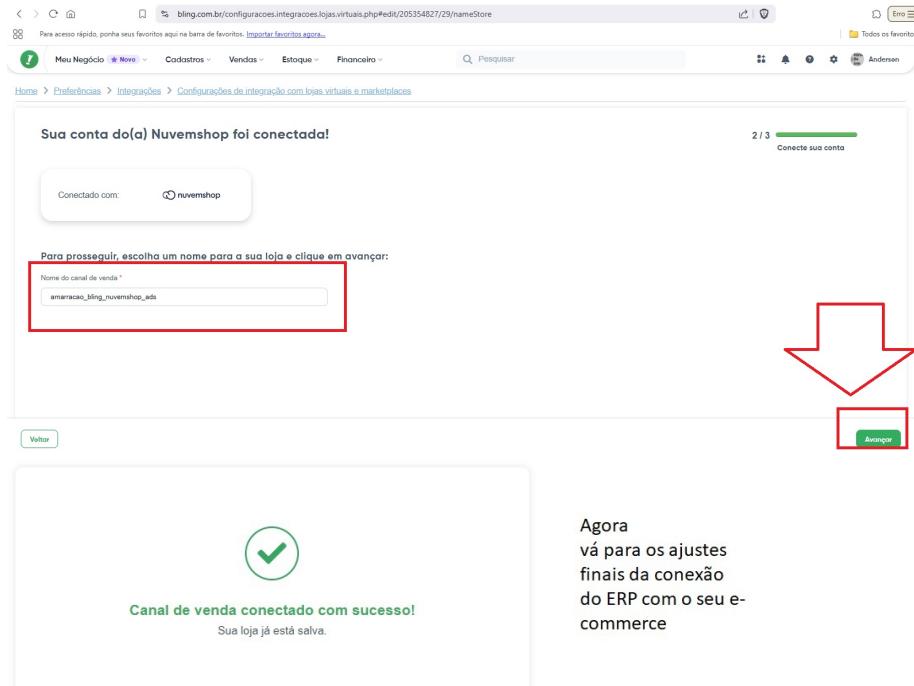
- Ver e gerir dados da sua loja.  
[Ver detalhes](#)
- Ver e gerir dados dos seus clientes.  
[Ver detalhes](#)

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

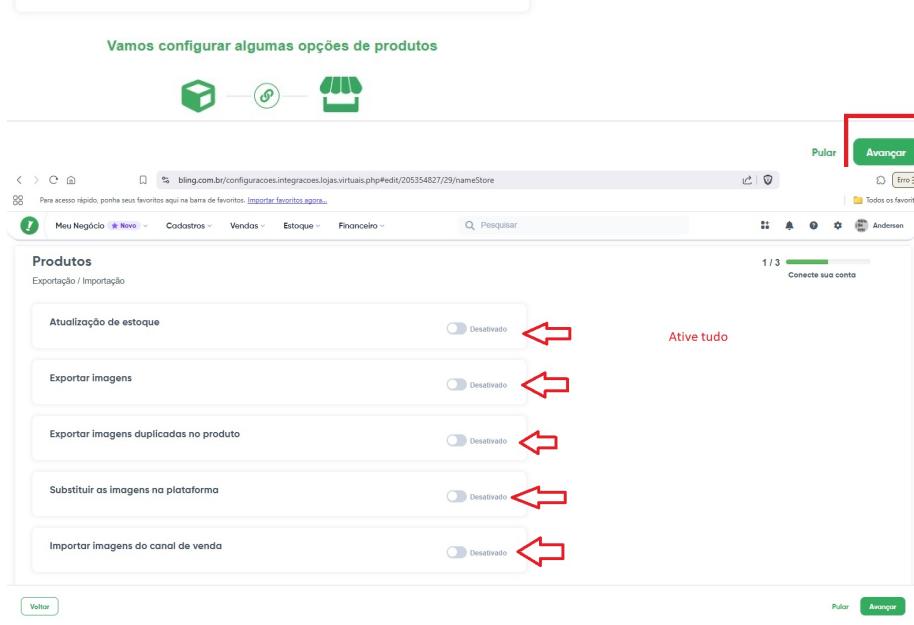


The screenshot shows the Bling API configuration interface. At the top, it says "Sua conta do(a) Nuvemshop foi conectada!" and "Conectado com: nuvemshop". Below this, a red box highlights the input field "Nome do canal de venda" containing "americao\_bling\_nuvemshop\_adi". To the right, a large red arrow points down to the green "Avançar" button.

**Canal de venda conectado com sucesso!**  
Sua loja já está salva.

A green checkmark icon is shown above the message. To the right, the text reads: "Agora vá para os ajustes finais da conexão do ERP com o seu e-commerce".

**Vamos configurar algumas opções de produtos**



The screenshot shows the "Produtos" configuration page. It lists several options with "Desativado" (disabled) radio buttons. Red arrows point from the text "Ative tudo" to each of these radio buttons. To the right, a red box highlights the green "Avançar" button.

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

Ative tudo

**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) ←

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

**Vendas**

Configurações de vendas.

Importação automática de venda (Ativado)

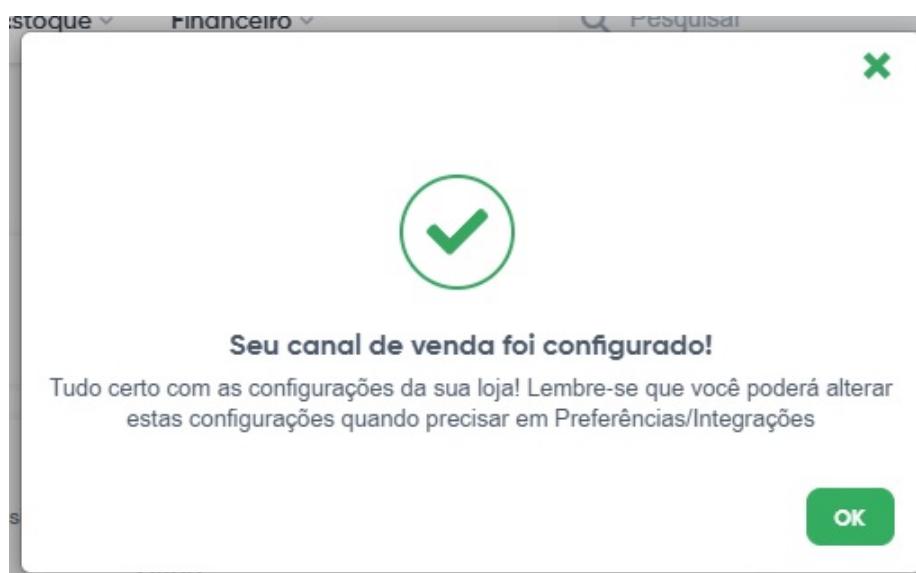
Status entre as plataformas  
Escolha a situação das vendas que devem ser importadas da plataforma e a situação que ela deverá ter no Bling.

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.



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

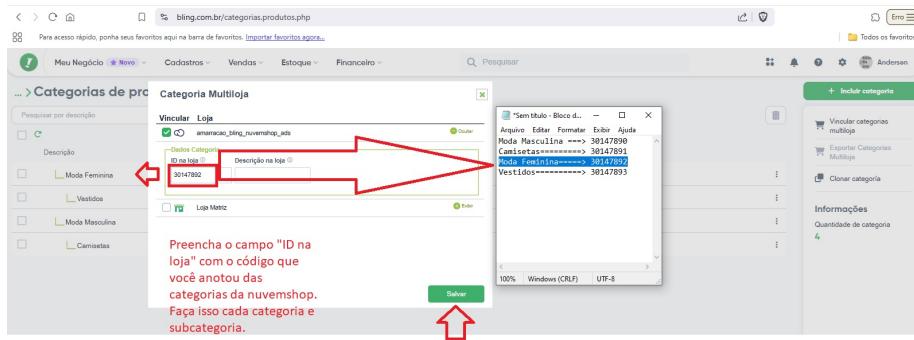
**Captura de tela da interface do Bling ERP:**

**Tela 1 (Dashboard):**

- A barra superior mostra 'bling.com.br/inicio/'.
- O menu principal inclui 'Meu Negócio', 'Novo', 'Cadastrados' (destacado com um quadrado vermelho), 'Vendas', 'Estoque', 'Financeiro' e 'Pesquisar'.
- O menu lateral esquerdo tem opções como 'Produtos', 'Clientes e fornecedores', 'Vendedores', 'Funcionários' e 'Ver relatórios de cadastros'.
- O topo central tem uma barra com 'Restam 40 dias de teste grátis', 'Importações de pedidos em marketplaces' (0 / 2000) e 'Ative seu conta egrava...'.
- Na parte central, uma caixa de diálogo sobre 'Categorias de produtos' é exibida.
- Na direita, uma seção 'Configurar natureza de operação' com uma subseção 'Configurar natureza de operação'.

**Tela 2 (Listagem de Categorias):**

- A barra superior mostra 'bling.com.br/categorias.produtos.php'.
- O menu principal é o mesmo que na Tela 1.
- O topo central mostra 'Bem-vindo ao Bling' e 'Categorias de produtos'.
- A lista de categorias mostra estruturas hierárquicas para 'Moda Feminina', 'Moda Masculina' e 'Camisetas' sob 'Moda Feminina'.
- Na coluna 'MultiLoja', quatro ícones de carrinhos de compras estão apontados por setas vermelhas para a direita.
- Na parte direita, uma seção 'Comece entrando no carrinho Moda Feminina para inserir o código do menu do e-commerce' é exibida.
- Um modal intitulado 'Categoria MultiLoja' está aberto, com uma caixa de diálogo 'Vincular Loja' contendo uma checkbox checked com o texto 'amarração\_bling\_nuvemshop\_ads' e uma seta vermelha apontando para o ícone 'Exibir' ao lado.
- Na base do modal, uma instrução diz: 'Selecione o ícone da nuvemshop e clique no ícone "Exibir"'.
- O botão 'Salvar' está no canto inferior direito.



#### 2.6.4.4 Faça agora a exportação dos produtos

The screenshot shows the Bling software interface. At the top, there's a navigation bar with tabs: 'Meu Negócio', 'Novo', 'Cadastros' (which is highlighted with a red box), 'Vendas', 'Estoque', and 'Financeiro'. Below the navigation bar, there's a user profile for 'Anderson' and a message about a 40-day trial. The main area has two main sections: 'Produtos' (highlighted with a red box) and 'Ferramentas'. Under 'Produtos', there are links for 'Categorias de produtos', 'Listas de preços', 'Clientes e fornecedores', 'Vendedores', and 'Funcionários'. A green banner on the right says 'Comece + 30 dias de ...'. In the bottom right corner of the main area, there's a 'Dicas' section with 'Bem-vindo ao Bling'. On the left, there's a sidebar titled 'Atalhos favoritos' with a '+' button. The main content area shows a list of products under 'Produtos' with columns for 'Imagem', 'Descrição', 'Código', 'Unidade', 'Preço', and 'Estoque'. Three items are selected, indicated by a checkmark in the first column. A red box highlights the 'Selecionar categoria' dropdown next to the third item. To the right of the product list, there's a sidebar with various options like 'Incluir categoria', 'Exportar produtos múltiplos', and 'Sincronizar estoque do sistema na loja virtual'. A red arrow points from the 'Selecionar categoria' dropdown to the 'Incluir categoria' button in this sidebar. A note in red text at the bottom right of the sidebar says: '2 - defina as categorias para a importação e o destino (e-commerce)'.

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

**Screenshot 1: Atualizar categoria dos produtos selecionados (Update selected products category)**

- This screenshot shows a modal dialog titled 'Atualizar categoria dos produtos selecionados' (Update selected products category).
- The 'Categoria do sistema' (System category) dropdown is set to 'Camisetas'.
- The 'Categoria vinculada à loja virtual' (Virtual store linked category) dropdown is set to 'amevaceo\_bling\_nuvemshop\_ads'.
- The 'Selecione a(s) categoria(s)' (Select category(s)) section contains several checkboxes:
  - Moda Feminina
  - Vestidos
  - Moda Masculina
  - Camisetas
- At the bottom right of the modal are two buttons: 'Cancelar' (Cancel) and 'Incluir categoria nos produtos' (Include category in products).
- A red arrow points from the bottom right of this screenshot towards the 'Exportar produtos multipla' button in the second screenshot.

**Screenshot 2: Exportar produtos multipla (Export multiple products)**

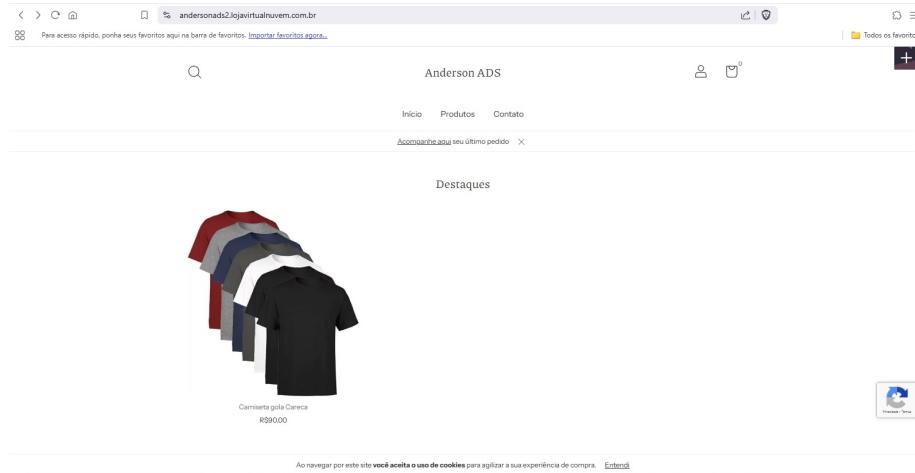
- This screenshot shows the main product list with three items selected.
- On the right side, there is a vertical toolbar with various icons and a dropdown menu.
- The dropdown menu is open, and the 'Exportar produtos multipla' (Export multiple products) option is highlighted with a red box and a red arrow pointing from the previous screenshot.
- The menu also includes other options like 'Sincronizar estoque do sistema na loja virtual' (Sync system stock to virtual store), 'Sincronizar preços do sistema na loja virtual' (Sync system prices to virtual store), 'Incluir categorias para selecionadas' (Include categories for selected), and 'Imprimir etiquetas selecionadas' (Print selected labels).
- Below the toolbar, the 'Informações' (Information) section shows 'Quantidade de Produtos' (Number of Products) as 3.

**Screenshot 3: Exportação de Produtos Nuvemshop (Exporting Products to Nuvemshop)**

- This screenshot shows a modal dialog titled 'Exportação de Produtos Nuvemshop' (Exporting Products to Nuvemshop).
- The 'Exportar produtos para' (Export products to) dropdown is set to 'amevaceo\_bling\_nuvemshop\_ads'.
- The 'Considerar o estoque da loja' (Consider store stock) dropdown is set to 'Todos os Depósitos' (All Warehouses).
- At the bottom right of the modal are two buttons: 'Cancelar' (Cancel) and 'Exportar produtos' (Export products).
- A red arrow points from the bottom right of this screenshot towards the 'Exportar produtos' button in the second screenshot.



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



#### 2.6.5 INICIANDO O PROCESSO DE VENDA SIM- ULADA NO E-COMMERCE INTEGRADO AO ERP:

##### 2.6.5.1 Configurar no e-commerce um ou mais MEIO(s) DE PAGA- MENTO

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

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

Acompanhe suas vendas de perto

Sua loja em números

Procure pelo menu “Meio de Pagamento”

Entre no menu "Meios de pagamento"

### Formas de entrega

Nacionais Internacionais Retiradas

**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

Nuvem 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.

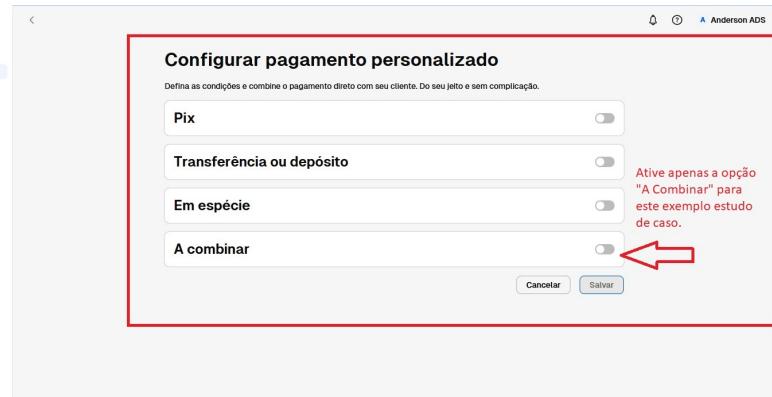
Localize o meio de pagamento personalizado

Método	Status	Detalhes
Personalizado	Desativado	Em vendas com: Receba em: Taxas: TPV: 0.00 A combinar: Na hora: sem custo 1% Transferência, Em espécie: Na hora: sem custo 1%
PayPal	Desativado	Em vendas com: Receba em: Taxas: TPV: 0.00 Cartão de crédito, Carteira Virtual: 1 dia 4.59% + R\$ 0,60 1%

Ative esse tipo de meio-de-pagamento.

Método	Status	Detalhes
Personalizado	Ativado	Em vendas com: Receba em: Taxas: TPV: 0.00 A combinar: Na hora: sem custo 1% Transferência, Em espécie: Na hora: sem custo 1%
PayPal	Desativado	Em vendas com: Receba em: Taxas: TPV: 0.00 Cartão de crédito, Carteira Virtual: 1 dia 4.59% + R\$ 0,60 1%

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

Oferecer desconto  
0 %

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

**Salvar**

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

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

**Meios de pagamento**

Todos Ativados Desativados Pendentes 1

**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

O comprador clica neste modelo de camiseta

Destaques

Camiseta gola Careca  
R\$90,00

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

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

The screenshots illustrate a user's journey through a web-based e-commerce platform for purchasing a black t-shirt.

**Screenshot 1: Product Detail Page**

A user is viewing a product page for a "Camiseta gola Careca" (Black V-neck T-shirt). The price is listed as R\$90,00. The user has selected "Preto" (Black) as the color. A red arrow labeled "1" points to the "escolhe variação cor" (choose color) button. Another red arrow labeled "2" points to the "Entregas para o CEP: 04710000" (Deliveries to ZIP code: 04710000) field. A third red arrow labeled "3" points to the "COMPRA" (Buy) button.

**Screenshot 2: Shopping Cart Confirmation**

The user has added the item to their cart. The cart summary shows "Camiseta gola Careca (Preto) 1 x R\$90,00 Adicionado ao carrinho". A red arrow labeled "1" points to the "Item colocado no carrinho de compra" (Item added to shopping cart) message. A second red arrow labeled "2" points to the "Indicador de carrinho de compra" (Shopping cart indicator).

**Screenshot 3: Final Shopping Cart View**

The user is viewing the final shopping cart page. The cart contains one item: "Camiseta gola Careca (Preto) R\$90,00". The total is "Subtotal (sem frete): R\$90,00". The delivery option "Nuvem Envio Correios SEDEX" is selected. The total including delivery is "Total: R\$99,98". A red arrow points to the "Iniciar Compra" (Start Purchase) button.

**Anderson ADS**

E-mail: miguelpentead@gmail.com

**E-MAIL PREENCHIDO**

**ENDEREÇO PREENCHIDO**

**LOGÍSTICA ESCOLHIDA**

**FORMA DE PAGAMENTO**

A combinar

**FORMA DE PAGAMENTO ESCOLHIDA**

Efetuada a compra, você verá as informações de pagamento.

**COMENTÁRIOS ADICIONAIS**

**PEDIDO: #101** NÚMERO DO PEDIDO

**STATUS PAGAMENTO**

Aguardando pagamento

Congrado 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 I  
Equipe do Anderson Silva Camisaria

**DESTINO DA ENTREGA E PRAZO**

Destino: Rua Cancionero Popular 210

Seu pedido  
Chega 25/03  
1 produto

**CONTEÚDO DO PEDIDO**

**Camiseta gola Careca (Preto.G)**  
x 1 R\$ 90,00

Subtotal R\$ 90,00  
Custo de frete R\$ 9,98  
Total R\$ 99,98

**Como acompanhar a entrega**

Enviamos um e-mail com link para esta página, aqui você pode acompanhar a evolução da entrega.

**Informações do pedido**

e-MAIL miguelpentead@gmail.com

**ENDERÉSCO DE CORRANÇA E ENTREGA**

Miguel Sues Xix Pentead  
www.andersonsilvacamisetas.com.br  
Rua Cancionero Popular 210, CEP  
04710000 São Paulo

**FORMA DE ENTREGA**

Nuvem Envio Correios SEDEX

**PEDIDO REALIZADO**

20 de março às 20:18

**Compra rápida e fácil com nuvem**

Salve seu celular para agilizar suas próximas compras com o código de segurança na palma da sua mão!

+55

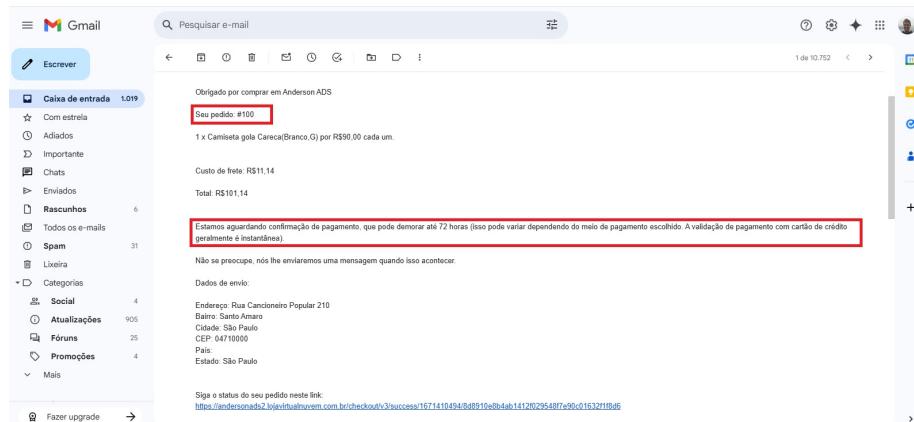
Salvar celular

### 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:

<b>Número do pedido</b>	No caso esse número é o #100
<b>Status do pagamento</b>	Informa que está aguardando pagamento



## Comprovante de pagamento

Valor

Documento PIX 283.705.

Pagador MIGUEL SUEZ X

Agência 001

Conta 123.456.789-0

DESCRÍÇÃO:

REFERENTE AO PEDIDO  
DE VENDA #100 -  
CAMISETA PRETA

Código de autenticação:  
ZXFDASE-ASDASD-XX

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

The screenshot shows the NuvemShop administrative interface. On the left, a sidebar lists various sections: Início, Estatísticas, Administrar, Vendas (highlighted with a red box), Produtos, Nuvem Pago, Nuvem Envio, Clientes, Descontos, Marketing, Canais de venda, Loja online, Ponto de Venda, Redes sociais, Marketplaces, Potencializar, Curso e-commerce (marked as 'Gratis'), and Aplicativos. The main area is titled 'Início' and contains a box with steps to 'Comece confirmando sua conta'. Below it is a list of configuration steps: Criar loja online, Adicionar produtos, Personalizar visual, Definir ponto de partida dos envios, Revisar configurações do Nuvem Envio, and Configurar meios de pagamento.

This screenshot shows the 'Vendas' page with the 'Lista de vendas' section highlighted. The sidebar includes links for Vendas (highlighted), Produtos, Nuvem Pago, Nuvem Envio, and Clientes. The main content displays a table with one item: Venda #101, Data 22 mar, Cliente Miguel Suez Xve Penteado, Total R\$ 99,98, Status de pagamento Pendente, and Status de envio A combinar. A red arrow points to the 'Pendente' status in the table.

This screenshot shows the same 'Vendas' page as above, but with a red arrow pointing to the 'Ações' (Actions) button in the table row for Venda #101. A dropdown menu appears, listing several options: Mais sobre vendas, mudar o status do pedido para "pago", Marcar pagamento como recebido (highlighted with a red box), Marcar como embalada, Imprimir etiqueta Nuvem Envio, Notificar envio, Editar venda, Arquivar, and Cancelar.

The screenshot shows the Nuvenshop admin panel. On the left, there's a sidebar with various modules like Início, Estatísticas, Administrar, Vendas, Produtos, Clientes, Descontos, Marketing, Canais de venda, Potencializar, and Configurações. The main area is titled 'Vendas' and lists an order with ID #101. The order details are: Data: 22 mar, Cliente: Miguel Suez Xve Penteado, Total: R\$ 99,98, Produtos: Ver 1. The 'Status de pagamento' column is highlighted with a red box, showing 'Recebido' with a green checkmark. Below the table, a note says 'Mostrando 1-1 vendas de 1'. At the bottom right, a red arrow points to the text 'Pedido agora está com status "PAGO"'.

**2.6.5.3.4 parte 02 - Fechar venda no ERP ( dar baixa no estoque e lançamento de contas )** OBS: conforme combiando, 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.

The screenshot shows the Bling.com.br admin panel. The top navigation bar has links for 'Meu Negócio', 'Novo', 'Cadastros', 'Vendas', 'Estoque', 'Financeiro', and 'Pesquisar'. A red box highlights 'Vendas'. A dropdown menu for 'Vendas' shows 'Pedidos de venda' (highlighted with a red box), 'Notas fiscais de saída' (highlighted with a red box), 'NF-e', 'Frente de caixa', 'Importar pedidos manualmente', 'Propostas comerciais', and 'Ver relatórios de vendas'. The main content area shows a summary: 'Restam 35 dias de teste grátis' and 'Ative sua conta agora'. It also displays 'Importações de pedidos em marketplaces: 0 : 2000' and 'Gerenciar'. On the right, there are sections for 'Logística' (Objetos de postagem, Logística reversa, Checkout de pedidos, Impressão automática de etiquetas), 'Serviços' (CT-e, Envios por Melhor Envio), and a 'Resumo diário' (Pedidos de venda, Contas a receber, Contas a pagar). A note in the center says 'No módulo "Pedidos de Venda" Entre em "Pedidos de Venda"'.

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

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

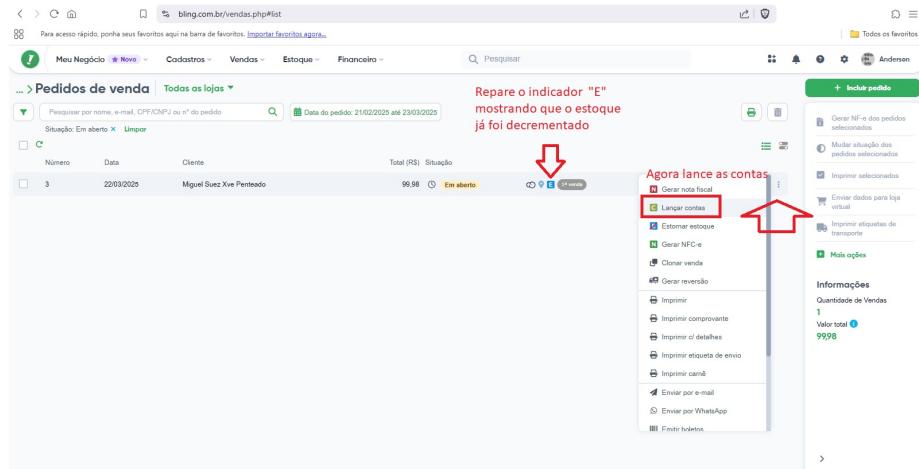
O cadastro do cliente do site foi importado para o ERP

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

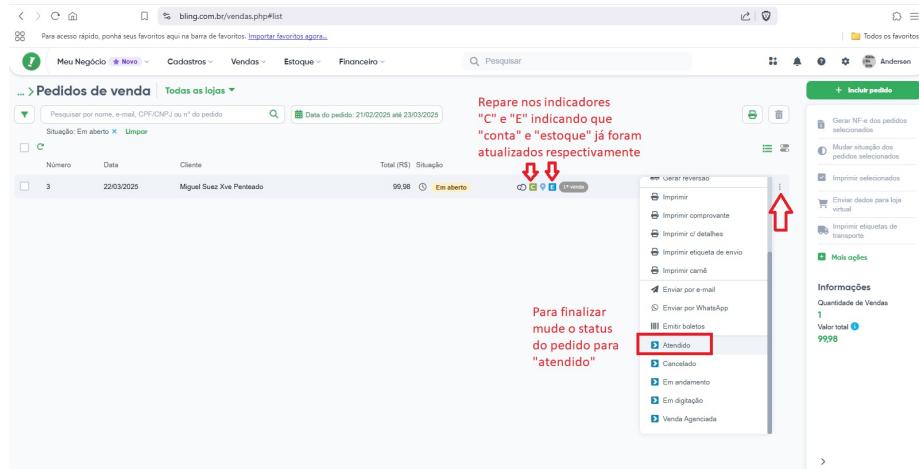
Atualize o estoque seguindo os passos abaixo:

Lançar estoque

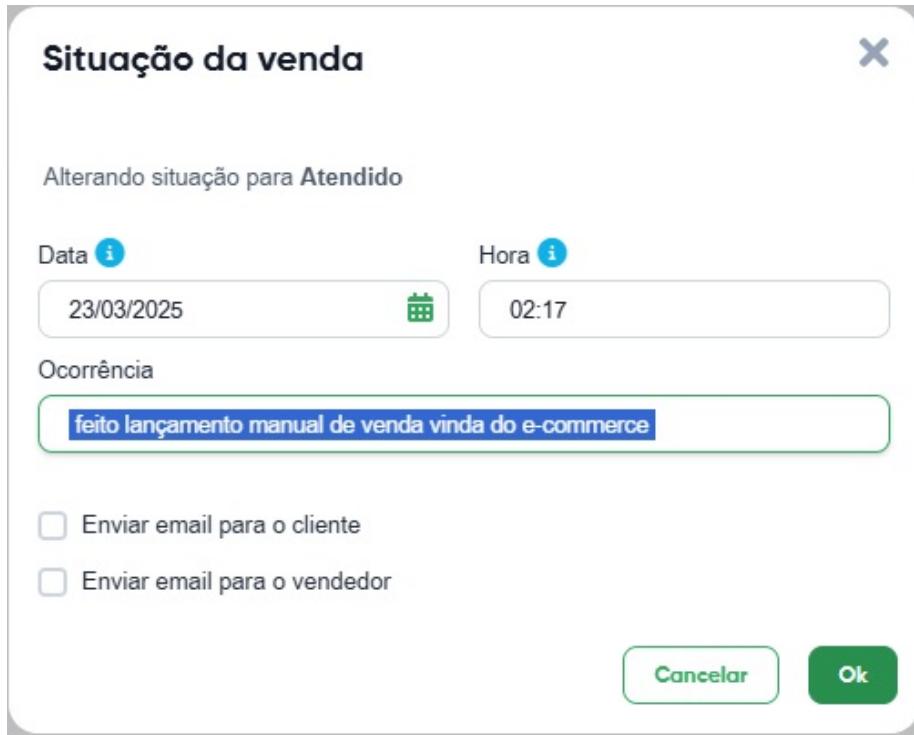
Atualize as contas seguindo os passos abaixo:



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.

... Pedidos de venda Todas as lojas

Número Data Cliente Total (R\$) Situação

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

VENDA FINALIZADA - controle do ERP feito

Informações

Quantidade de Vendas: 1

Valor total: R\$ 99,98

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

<b>id</b>	<b>Nome</b>	<b>Área de Atuação</b>
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

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

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

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



## **Chapter 3**

# **INFRAESTRUTURA DE TIC**

### **3.1 Introdução:**

### **3.2 Componentes da Infraestrutura de TIC**

#### **3.2.1 Hardware**

#### **3.2.2 Redes de Computadores**

#### **3.2.3 Software**

##### **3.2.3.1 Serviços de TIC**

Table 3.1: Serviços de TIC

Tipo de Serviço Corporativo	Descrição	Softwares fornecedores do serviço
Correio eletrônico - E-Mail	Método de comunicação digital que permite o envio e recebimento de mensagens através da internet;	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Exchange (windows)</li> <li>• Postfix (Linux)</li> <li>• Dovecot (Linux)</li> <li>• SMTPd (Linux)</li> <li>• File Server (Windows)</li> <li>• SAMBA (Linux)</li> <li>• NFS (Linux)</li> </ul>
Compartilhamento de Arquivos	Permite aos usuários armazenar, acessar e distribuir de arquivos digitais pela internet;	
Compartilhamento de Impressoras	Permite que vários computadores em uma rede corporativa utilizem uma única impressora;	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spool Imprensa (Windows)</li> <li>• CUPS (Linux)</li> </ul>

Tipo de Serviço Corporativo	Descrição	Softwares serviços do serviço
Serviço de Nomes de Domínio - DNS	É essencialmente a “lista telefônica” da internet. Ele traduz nomes de domínio amigáveis (como “google.com”) em endereços IP numéricos (como “172.217.160.142”), que os computadores usam para se comunicar entre si.	• Active Directory (Windows)
Gerenciamento de usuários da rede corporativa	Um serviço de gerenciamento de usuários de rede corporativa, também conhecido como domínio, é um sistema centralizado que permite aos administradores de TI controlar e gerenciar o acesso de usuários e recursos em uma rede corporativa;	• Bind (Linux) • Active Directory (Windows)
		• LDAP (Linux)

### 3.2.3.2 Sistemas de Gerenciamento de Banco de Dados

## 3.3 Segurança em Sistemas de Informação

## 3.4 Exercícios de Fixação

### 3.4.1 Hardware - Inventário

**Exercício 1** - Você precisa levantar o montante de capital para comprar equipamentos que vão informatizar a empresa com o seguinte layout.

A empresa tem 9 departamentos: Presidência com 3 funcionários, diretoria com 9 funcionários, departamento de TI 5 funcionários, departamento jurídico com 1 funcionário ,departamento de contabilidade com 5 funcionários, departamento de Recursos Humanos 3 funcionários, Departamento de Vendas 10 funcionários, Departamento de compras com 5 funcionários, Loja física com 10 funcionários

e departamento de recursos materiais 5 funcionários. Com exceção dos funcionários da loja física, todos os funcionários usam um computador de mesa, uma mesa, um monitor 21 polegadas, uma cadeira e 1 telefone IP.

Baseado nestas informações, monte a distribuição de funcionários e equipamentos:

Table 3.2: Tabela 1 - Funcionários e equipamentos por departamento

Departamento	Funcionário	Computador de Mesa	Mesa	Monitores 21'	Cadeiras	Telefones IP
Presidência	3	3	3	3	3	3
Diretoria	9	9	9	9	9	9
Departamento de TI	5	5	5	5	5	5
Departamento Jurídico	1	1	1	1	1	1
Departamento de Contabilidade	5	5	5	5	5	5
Departamento de RH	3	3	3	3	3	3
Departamento de Vendas	10	10	10	10	10	10
Departamento de Compras	5	5	5	5	5	5
Loja Física	10	0	0	0	0	0
Departamento de Recursos Materiais	5	5	5	5	5	5
Total	56	51	51	51	51	51

Os equipamentos serão adquiridos em leilão. O melhor preço encontrado para cada item foi o seguinte:

1. Computador de mesa : R\$ 4.289,00
2. Monitores 21' : R\$ 422,92
3. Mesas : R\$ 195,00
4. Cadeiras : R\$ 24,51
5. Telefones IP : R\$ 589,34

Calcule:

- a) Qual o INVESTIMENTO de cada departamento com cada equipamento ?
- b) Qual o INVESTIMENTO da empresa com cada classe de equipamento ?

Departamento	Computadores	Monitores	Mesas	Cadeiras	Telefones IP
Presidência	R\$ 12.867,00	R\$ 1.268,76	R\$ 585,00	R\$ 73,53	R\$ 1.768,02
Diretoria	R\$ 38.601,00	R\$ 3.806,28	R\$ 1.755,00	R\$ 220,59	R\$ 5.304,06
Departamento de TI	R\$ 21.445,00	R\$ 2.114,60	R\$ 975,00	R\$ 122,55	R\$ 2.946,70
Departamento Jurídico	R\$ 4.289,00	R\$ 422,92	R\$ 195,00	R\$ 24,51	R\$ 589,34
Departamento Contabilidade	R\$ 21.445,00	R\$ 2.114,60	R\$ 975,00	R\$ 122,55	R\$ 2.946,70
Departamento RH	R\$ 12.867,00	R\$ 1.268,76	R\$ 585,00	R\$ 73,53	R\$ 1.768,02
Departamento Vendas	R\$ 42.890,00	R\$ 4.229,20	R\$ 1.950,00	R\$ 245,10	R\$ 5.893,40
Departamento Compras	R\$ 21.445,00	R\$ 2.114,60	R\$ 975,00	R\$ 122,55	R\$ 2.946,70
Loja Física	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Departamento Recursos Materiais	R\$ 21.445,00	R\$ 2.114,60	R\$ 975,00	R\$ 122,55	R\$ 2.946,70
Total Geral	R\$ 218.739,00	R\$ 21.146,00	R\$ 9.750,00	R\$ 1.225,50	R\$ 29.467,00

- b) Qual o INVESTIMENTO de cada departamento com TIC ?
- c) Qual o INVESTIMENTO necessário em TIC para informatizar a empresa ?

Departamento	Custo total TIC Por departamento R\$	Custo total de TIC da empresa R\$
Presidência	R\$ 16.562,31	R\$ 280.328,50
Diretoria	R\$ 49.686,93	
Departamento de TI	R\$ 27.603,85	
Departamento Jurídico	R\$ 5.520,77	
Departamento de Contabilidade	R\$ 27.603,85	
Departamento de RH	R\$ 16.562,31	
Departamento de Vendas	R\$ 55.207,70	
Departamento de Compras	R\$ 27.603,85	
Loja Física	R\$ 0,00	
Departamento de Recursos Materiais	R\$ 27.603,85	



## **Chapter 4**

# **SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E FUNCIONALIDADES**

**4.1 Sistemas Integrados de Gestão**

**4.2 Comércio Eletrônico**



## **Chapter 5**

# **Tomada de Decisão de Gestão do Conhecimento: Business Intelligence**

## **5.1 Ferramentas de B.I. e conceito de Dashboard**

### **5.1.1 PowerBI**

## **5.2 Bancos de Dados OLTP e OLAP**



## **Chapter 6**

# **TECNOLOGIAS EMERGENTES E INOVAÇÃO EM TIC**

**6.1 VIRTUALIZAÇÃO E CONTINENTIZAÇÃO**

**6.2 BIG DATA**

**6.3 ASSISTENTES INTELIGENTES**



## **Chapter 7**

# **GESTÃO DO CONHECIMENTO EM TIC**

**7.1 Conceitos e Práticas de Gestão do Conhecimento**

**7.2 Implementação e Desafios da Gestão do Conhecimento**



## **Chapter 8**

# **APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO I**

**8.1 Planilhas Eletrônicas**

**8.2 Processadores de Texto**



## **Chapter 9**

# **APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO II**

**9.1 Ferramentas de Apresentação**

**9.2 Tecnologias de Comunicação e Colaboração**