

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

Professor Miguel Suez Xve Penteado

2025-04-16

Contents

Sobre estas anotações

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

0.0.1 ACESSO Anotações de aula no celular (github)

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



0.0.2 Anotações de aula: Suporte para Celulares

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

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

[https://play.google.com/store/apps/details?id=com.flyersoft.moonreader&pca&mpaignid=web_share](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.flyersoft.moonreader&pcaampaignid=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>

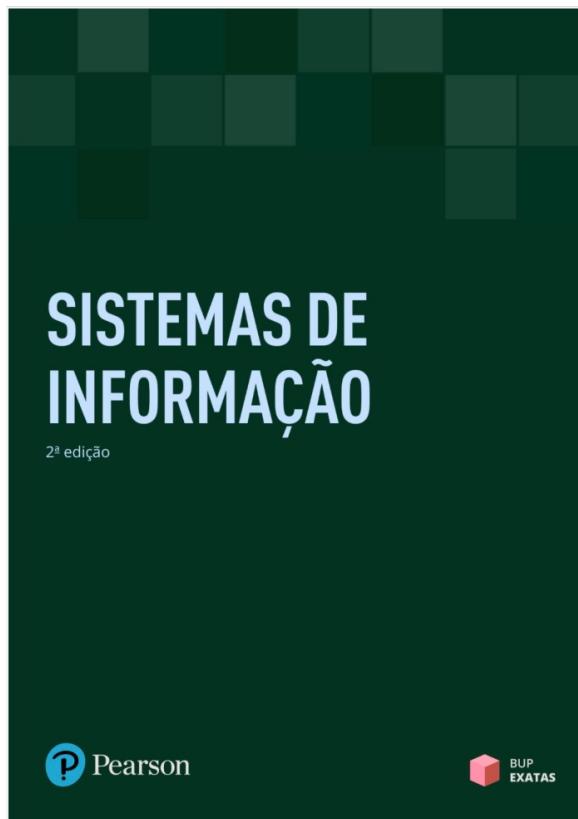


INTRODUÇÃO DA DISCIPLINA

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

No.	Maio 2025	Semana	conteúdo
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
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
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

ID	Nome do Aluno	RA	Turma
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
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

ID	Nome do Aluno	RA	Turma
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
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

	ID	Nome do Aluno	RA	Turma
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		ÍTAO 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 ar ranjados de um jeito que as pessoas possam compreendê-los. (João, Belmiro Nascimento - 2017)

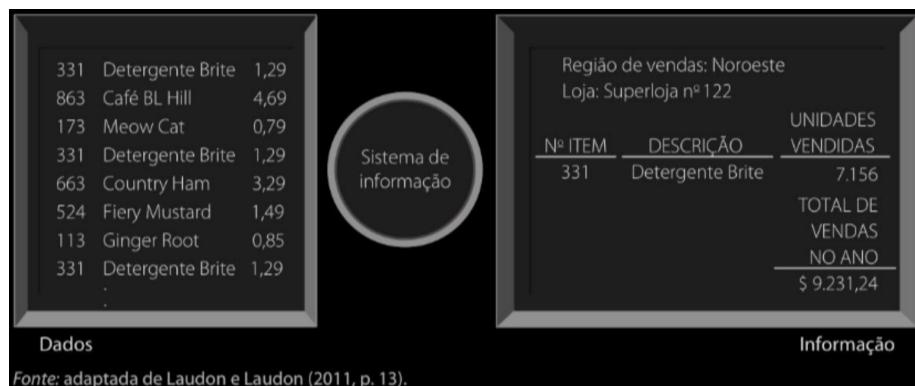
Informação é um dado organizado e apresentado de forma útil.
(João, Belmiro Nascimento - 2017)

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

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

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

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



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



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

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)

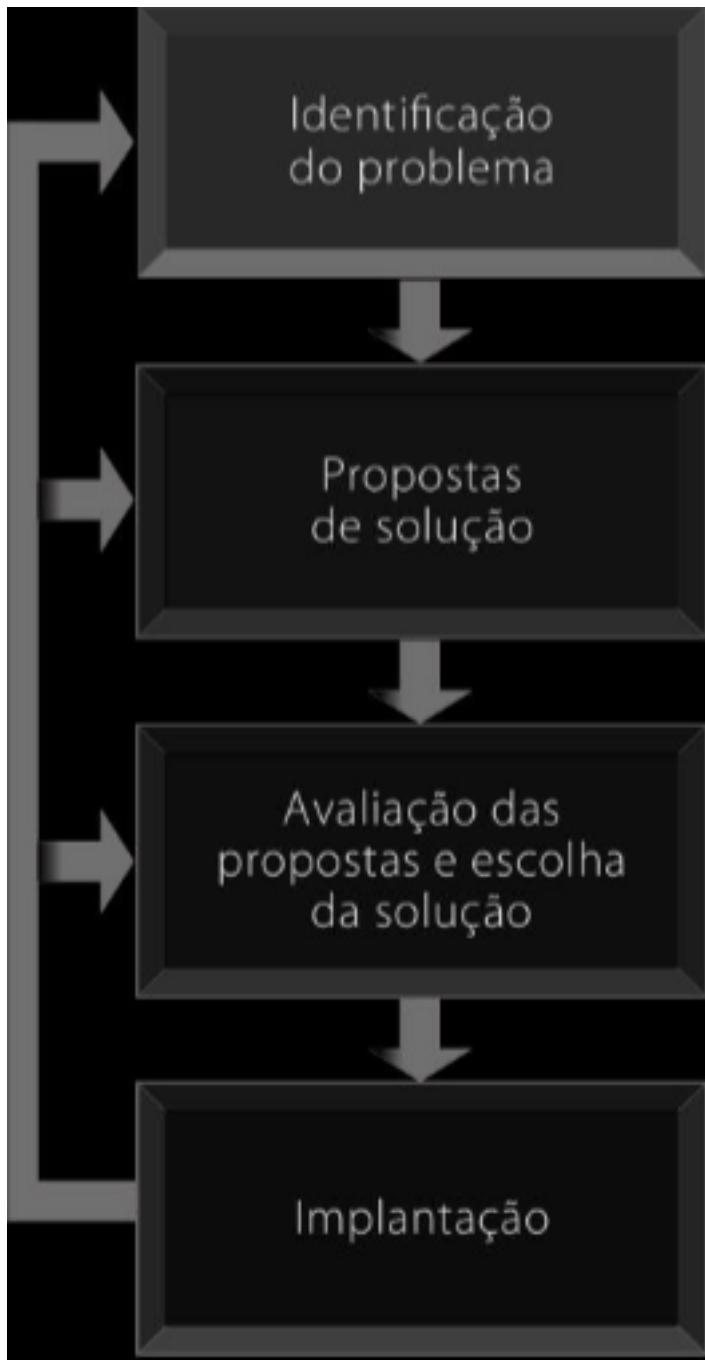
1.1.4 A abordagem da resolução de problemas organizacionais

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 problemas 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];



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

1.2 Os diferentes Tipos de Sistemas de Informação

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

1.2.0.1 Organizações com fins lucrativos - Empresas

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

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

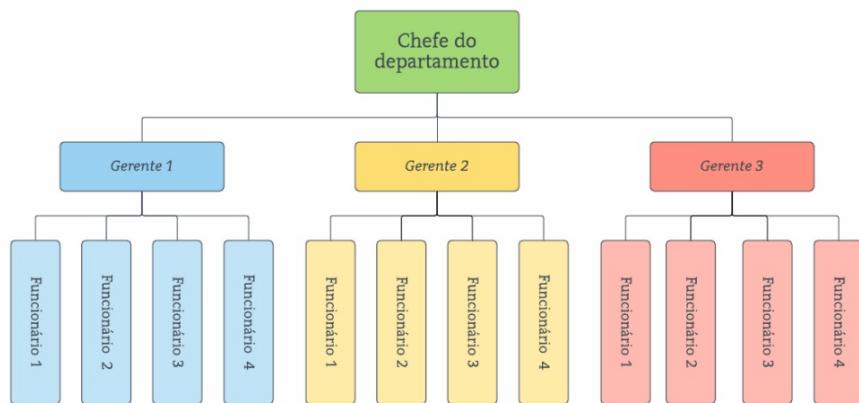
As entidades sem fins lucrativos (dentre as quais estão ONGs) são organizações que têm como objetivo principal promover o bem-estar social, defender causas ou oferecer serviços à comunidade, sem visar lucro financeiro.

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

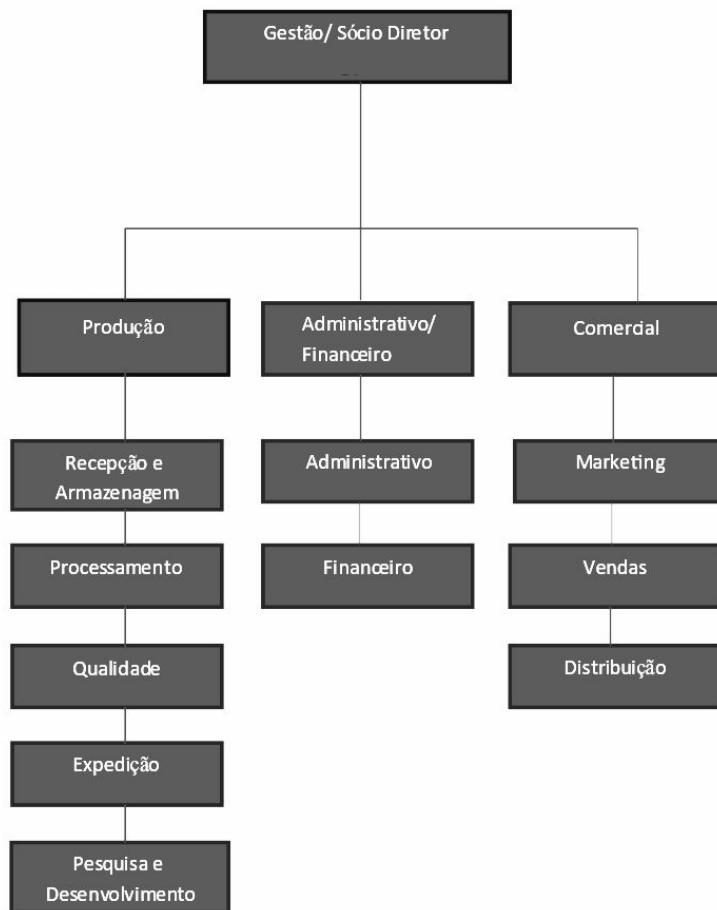
Um organograma é uma representação gráfica da estrutura interna de uma organização, mostrando a hierarquia, os cargos, as funções e os departamentos que a compõem. Ele serve como um **mapa visual** da organização, facilitando

a compreensão de **como as diferentes partes se encaixam** e como o poder e a responsabilidade são distribuídos.

1.2.0.4 Organograma Conceitual

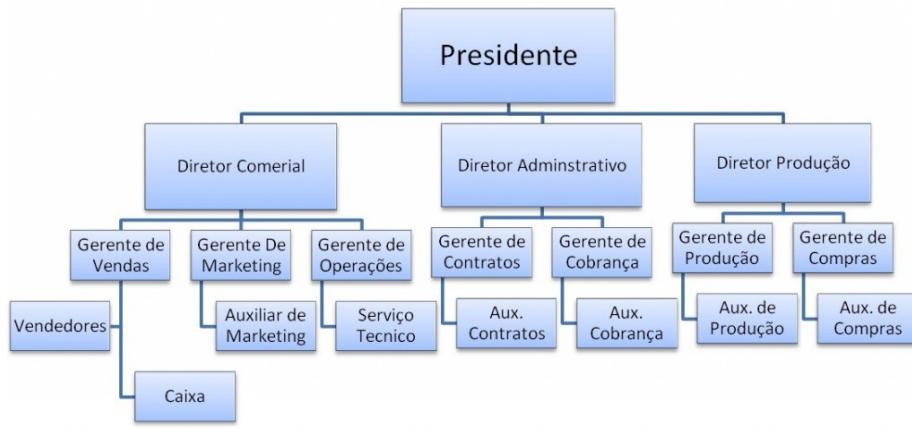


Organograma Empresarial - Varejo



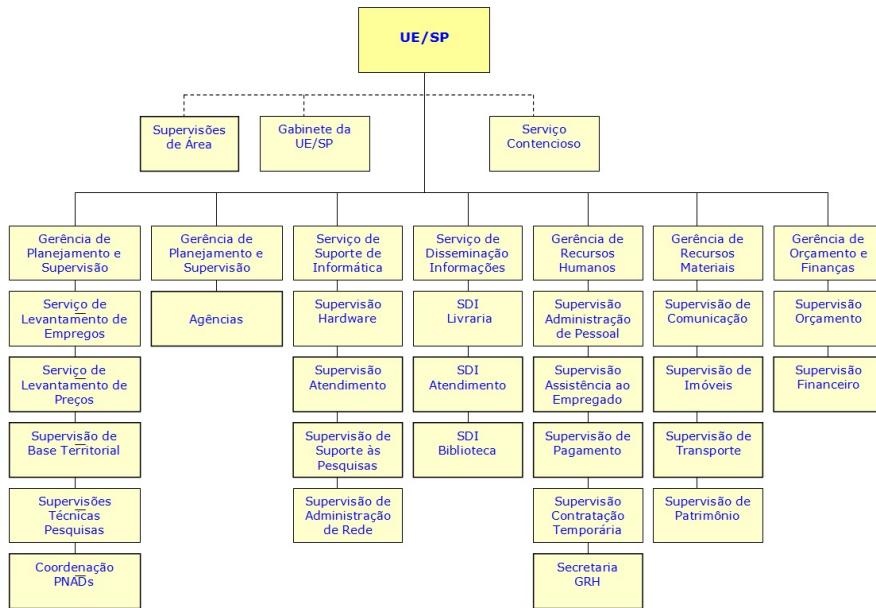
Organograma Empresarial - Indústria

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 *“Retratar o Brasil com informações necessárias ao conhecimento de sua realidade e ao exercício da cidadania”*

1.2.1 Organizando uma organização tipo empresa: funções empresariais básicas

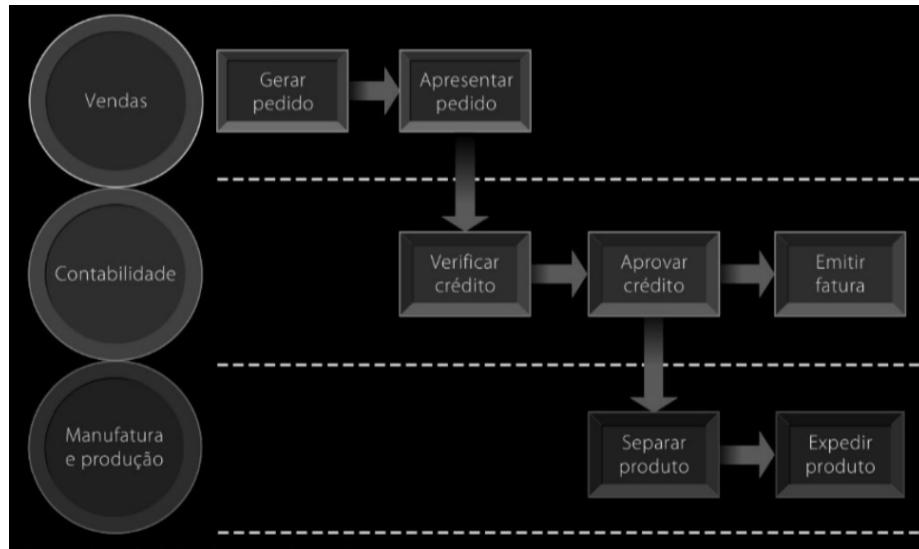
Imagine que você queira abrir seu próprio negócio. Você precisará tomar várias decisões: o que produzir ou qual serviço prestar. Essa é uma escolha estratégica, pois vai determinar seus prováveis consumidores, os funcionários de que precisa, os métodos de produção e muitos outros aspectos. Depois de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

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



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

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



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

1.3 Sistemas de Informação e Vantagem Competitiva

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

As vantagens competitivas podem vir de dois aspectos a seguir:

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

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

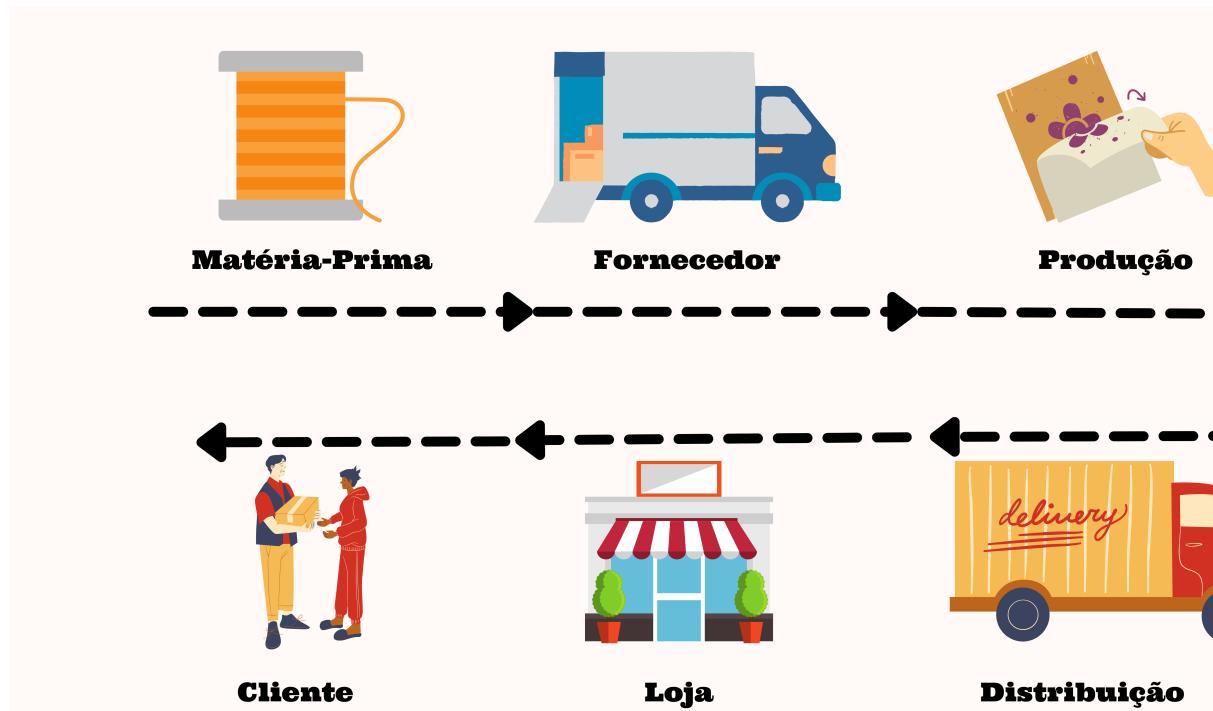
As principais funções de um sistema ERP em empresas do varejo são:

- 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 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, armazenam 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 compreensível.

- 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 Recuper), Processar, Armazenar e distribuir INFORMAÇÕES.

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

Resposta: Melhorando a gestão de processos de negócios.

1.9 Respostas dos testes:

Questão	Resposta
1	D
2	C

Chapter 2

NP1

2.1 Grupos até 2025-03-27

2.1.1 Turma Campus Chácara Santo Antônio

ID	Nome do Aluno	RA	Turma GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
9	CARLOS EDUARDO SILVA BATISTA	R448DEDS1P4@GRUPO 8	CONNECTI		
95	RAMON BRIAN GONÇALVES DOS SANT	R85236-DS1Q4@GRUPO 9	CONNECTI		
99	RICHARD RODRIGUES MEDEIROS	H75556-DS1Q4@GRUPO 5	CONNECTI		
89	PEDRO EDUARDO PAIVA MEIRELES	R8699H-DS1Q4@GRUPO 4	CONNECTI		
1	ANDERSON RAULINO DA SILVA	F3620J- DS1P4@GRUPO 8	CORETECH		
18	FREDSON SILVA DOS SANTOS	R427FBDS1P4@GRUPO 0	CORETECH		
92	PEDRO LEONILDO DA SILVA TEIXEI	R65838-DS1Q4@GRUPO 4	CORETECH		

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
12	CAUAN NUNES LOPES	H6771G-DS1P40	GRUPO	CWE		
15	EDER RODRIGUES DE ALMEIDA	R8459C-DS1P40	GRUPO	CWE		
78	MATHEUS KAUÃ VERAS SANTORES	R8461B-DS1Q40	GRUPO	CWE		
112	WILLIAM DA SILVA CARVALHO	H5963E-DS1Q40	GRUPO	CWE		
10	CARLOS EDUARDO SILVA SANTANA	F362EF-DS1P40	GRUPO	CYBER		
		1		SEED		
25	GUSTAVO RODRIGUES OGNIBENE MIG	R692AG-DS1P40	GRUPO	CYBER		
		0		SEED		
39	LINCOLN GUILHERME SANT ANNA BA	H7501D-DS1P40	GRUPO	CYBER		
		3		SEED		
106	VICTOR FERREIRA DA S RIBEIRO	R851DI-DS1Q40	GRUPO	CYBER		
		0		SEED		
50	MATHEUS BRIGANTI DE OLIVEIRA	H74FGI-DS1P40	GRUPO	DEV SQUAD		
		8				
82	MICHEL FARIAZ DA SILVA	R6607C-DS1Q40	GRUPO	DEV SQUAD		
		2				
105	THIAGO FERREIRA DIAS	R218BC-DS1Q40	GRUPO	DEV SQUAD		
		1				
28	HENRIQUE BASTOS LAET	R671IG-DS1P40	GRUPO	EDUSOFT		
		1		SOLUTIONS		
116	CAIO CESAR BALBINO DA SILVA	R536FA-TI1P40	GRUPO	GJLC EN-		
		6		TERPRISE		
120	GABRIEL ROQUE DOS SANTOS	R6607G-TI1P40	GRUPO	GJLC EN-		
		5		TERPRISE		

ID	Nome do Aluno	RA	Turma	GRUPO	NP1 – Trabalho	NP1 – Prática
34	JOÃO VICTOR RODRIGUES SILVA	R83238-DS1P4	GJLC EN-TERPRISE	GRUPO		
69	LUCAS FERNANDES FIGUEIREDO	H76688-DS1Q4	GJLC EN-TERPRISE	GRUPO		
60	EDUARDO DE SOUSA PEREIRA	H759CHDS1Q4	HELIUS HOME	GRUPO		
77	MATHEUS DA SILVA BRITO	R839DADS1Q4	HELIUS HOME	GRUPO		
83	MIGUEL DOS SANTOS MENDES SITOM	R540EADS1Q4	HELIUS HOME	GRUPO		
3	ARTUR HENRIQUE DE OLIVEIRA VIT	H750FHDS1P4	INFINITECH	GRUPO		
49	MARIA EDUARDA RODRIGUES ROMÃO	R512EDDS1P4	INFINITECH	GRUPO		
84	MIKAEL MACEDO DA SILVA	H671CEDS1Q4	INFINITECH	GRUPO		
17	FERNANDA CRISTINA DA SILVA	R603CJ-DS1P4	INFINITECH	GRUPO		
11	CAUA HENRIQUE R DOS SANTOS	R434FI-DS1P4	INOVATECH	GRUPO		
35	JOÃO VITOR FREITAS DE OLIVEIRA	H755HHDS1P4	INOVATECH	GRUPO		
124	KEVIN MACIEL RODRIGUES MACHADO	R7994J-TI1P40	INOVATECH	GRUPO		
127	LUCAS SOUZA RODRIGUES	R837AAATI1P40	INOVATECH	GRUPO		

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

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

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

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

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

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

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

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

2.1.2 Turma Campus Marquês de São Vicente

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

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

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

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

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

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

2.2 Apresentação Trabalho NP1

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

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

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

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

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

2.3 NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA

2.3.1 1- CAPA

UNIP – UNIVERSIDADE PAULISTA

CURSO: TECNOLOGIA EM ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

DISCIPLINA – TIC – TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E TELECOMUNICAÇÃO

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

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

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

PROFESSOR: Miguel Suez Xve Penteado

2.3.2 2- Agradecimentos e dedicatórias:

NÃO VAI FAZER

2.3.3 3- Sumário:

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

2.3.4 4- Resumo:

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

2.3.5 5-Justificativa:

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

2.3.6 6-Objetivo:

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

2.3.7 7 – introdução

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

2.3.8 8- Revisão Bibliográfica:

“EMPRESAS DE CONSULTORIA EM TIC PARA IMPLANTAÇÃO DE SISTEMAS TIPO ERP E COMÉRCIO 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. NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA57

2.3.13 13-Referencias Bibliográficas

PESQUISA 1...

PESQUISA 2...

PESQUISA 3...

2.3.14 Apendice - links de pesquisas de TIC no Brasil

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

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

Table 2.4: Pesquisas TIC do IBGE

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

LEMBRANDO QUE:

Dados são sequências de fatos ainda não analisados, antes de serem organizados e arranjados 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?

The image shows a screenshot of the Bling welcome screen. At the top, it says "Boas vindas ao bling®" and "Conta pra gente, o que deseja fazer?". Below this are eight service cards arranged in two rows of four. The first row contains: "Vendas" (Sales) with a shopping cart icon, "Suprimentos" (Supplies) with a clipboard icon, "Integrações" (Integrations) with a gear icon, and "Frente de caixa" (Counter) with a cash register icon. The second row contains: a box asking "Você possui Certificado Digital?" with "Sim" and "Não tenho ainda" buttons, "Financeiro" with a dollar sign icon, "Serviços" with a person icon, and "Conta Digital" with a folder icon. At the bottom center is a green button labeled "Começar a usar o Bling!".

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?
Sim Não tenho ainda

Financeiro
Controlar fluxo de caixa e emitir boletos.

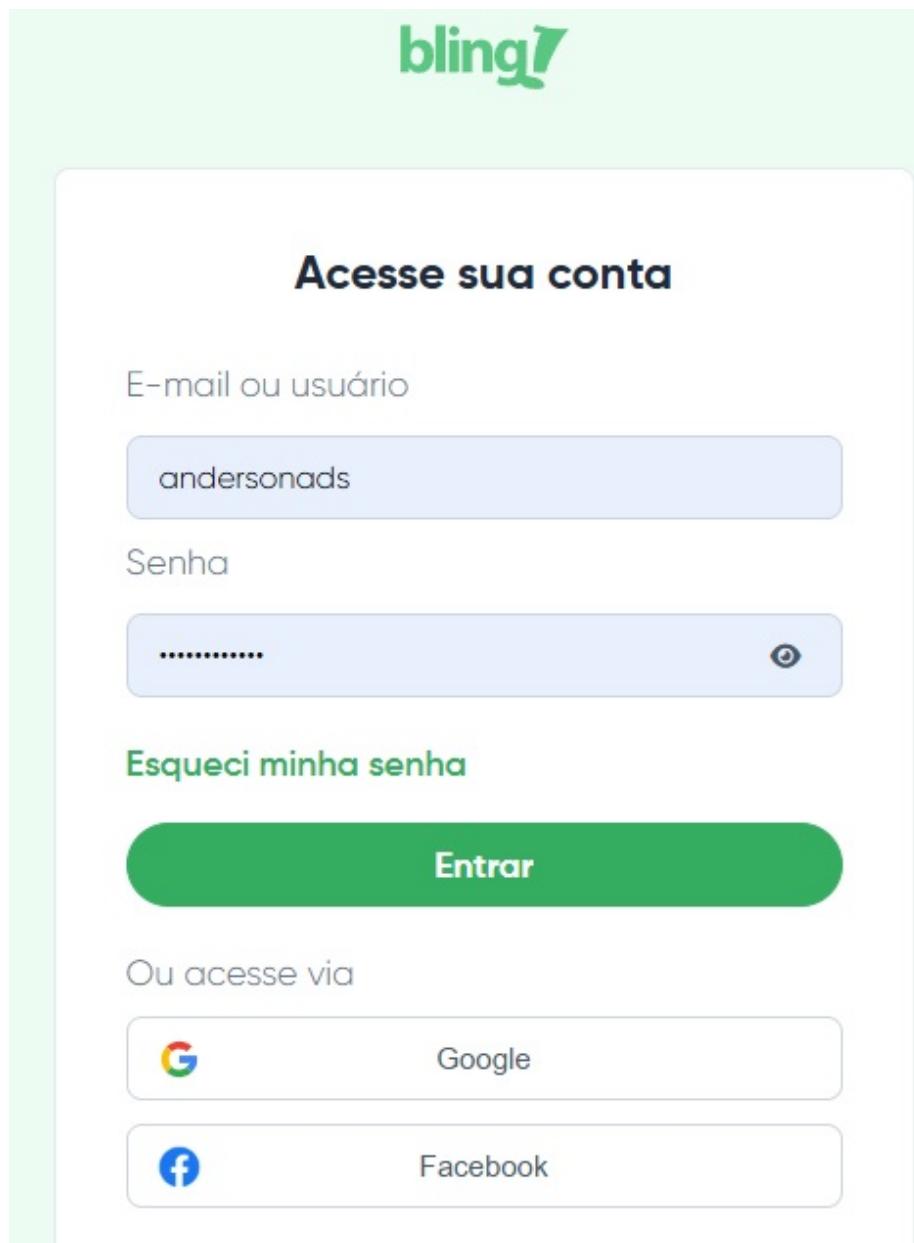
Serviços
Gerenciar contratos e ordens de serviços.

Conta Digital
Integrar movimentações bancárias com ERP

Começar a usar o Bling!

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

Acesse sua conta agora!



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

2.6.1.2.1 Começar a cadastrar a EMPRESA (pessoa física ou ju-

Passo 2. Dados da empresa

Dados cadastrais

Preencha todos os campos

CNPJ	Razão social *	Inscrição estadual *	Regime tributário *
283709050392	Anderson Silva Gomes	ISENTO	Simples nacional

Telefone *	E-mail *	E-mail de cobrança *
(11) 2114-4000	andersonsilvaads@yahoo.com	andersonsilvaads@yahoo.com

Endereço da empresa

Preencha todos os campos de endereço da empresa

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

Número *	Complemento	Barrio *
210	Ex Loja 26	Santo Amaro

Configurar depois **Avançar - Natureza de operação**

Notas Fiscais

Itens a configurar:

- Vamos começar
- Dados da empresa**
- Natureza de operação**
- Certificado digital
- Ambiente de emissão
- Conclusão

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

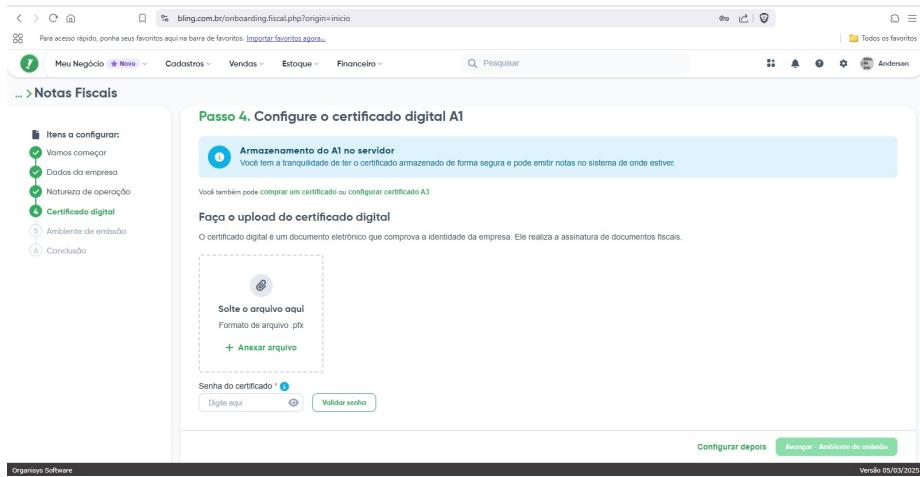
Série da nota

Você já emite notas?

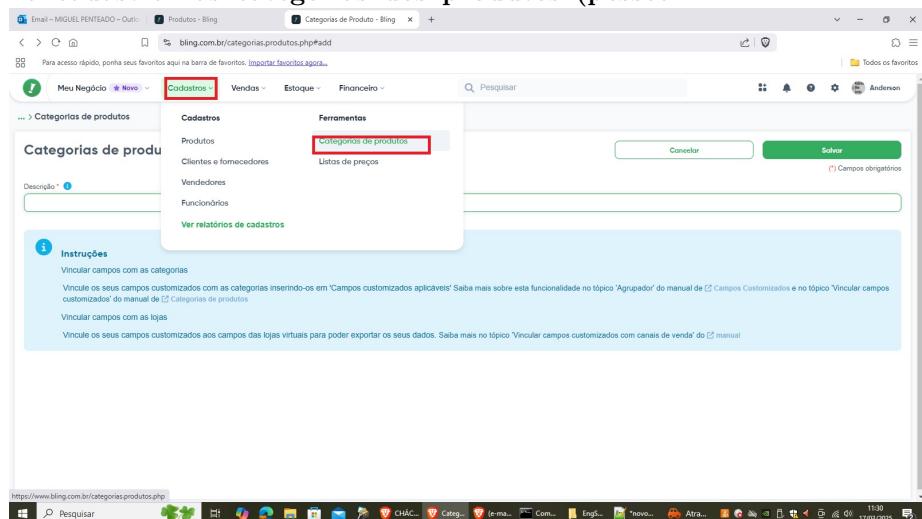
Sim Não

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.
- The page title is "Categorias de produtos".
- The main message is "Nenhum item registrado" (No items registered).
- Buttons: "+ Incluir categoria" (highlighted with a red box) and "Incluir categoria".
- Right sidebar:
 - "Vincular categorias Multiloja"
 - "Exportar Categorias Multiloja"
 - "Clonar categoria"
 - "Informações" section showing "Quantidade de categoria: 0"

Screenshot 2: Category Creation Form

- The URL is bling.com.br/categorias.produtos.php#add.
- The page title is "Categorias de produtos".
- Form fields:
 - "Descrição": "Moda Masculina" (highlighted with a red box)
- Buttons: "Cancelar" and "Savar" (highlighted with a red box).
- Instructions section:
 - Vincular campos com as categorias
 - Vincule os seus campos customizados com as categorias inserindo-os em "Campos customizados aplicáveis". Saiba mais sobre esta funcionalidade no tópico "Agrupador" do manual de Campos Customizados e no tópico "Vincular campos customizada" do manual de Categorias de produtos.
 - Vincular campos com as lojas
 - Vincule os seus campos customizados aos campos das lojas virtuais para poder exportar os seus dados. Saiba mais no tópico "Vincular campos customizados com canais de venda" do manual.

Screenshot 3: Category List View after Creation

- The URL is bling.com.br/categorias.produtos.php#list.
- The page title is "Categorias de produtos".
- Table header: "Categoria", "Multiloja".
- Data row: "Moda Masculina" (highlighted with a red box).
- Buttons: "+ Incluir categoria" (highlighted with a red box).
- Right sidebar:
 - "Vincular categorias Multiloja"
 - "Exportar Categorias Multiloja"
 - "Clonar categoria"
 - "Informações" section showing "Quantidade de categoria: 1"

2.6. COMEÇANDO A IMPANTAÇÃO DO ERP

67

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. Two categories are listed: "Moda Feminina" and "Moda Masculina". On the right side, there is a sidebar with options like "Incluir categoria", "Visualizar categorias múltiplas", "Exportar Categorias", "Clonar categoria", and "Informações" which shows "Quantidade de categoria: 2".

Screenshot 2: Shows the same list of categories. A red box highlights the "Induz subcategoria" button next to the "Moda Masculina" category. A red arrow points from the text "clica nos 3 pontinhos" to the three small dots icon next to the "Moda Masculina" entry.

Screenshot 3: Shows a detailed view of the "Moda Masculina" category. It includes fields for "Categoria" (set to "Moda Masculina") and "Descrição" (with "Camisetas" entered). A red box highlights the "Salvar" (Save) button at the top right of the form. Below the form, there is an "Instruções" (Instructions) section with text about linking fields and virtual stores.

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. An arrow points from the text 'clica nos 3 pontinhos' (click the three dots) towards this button.

Screenshot 2: Category Detail View

This screenshot shows a detailed view of a category named 'Moda Feminina'. It includes fields for 'Descrição' (Description), 'Categoria' (Category), and 'MultiLoja'. A red box highlights the 'Salvar' (Save) button in the top right corner. Below the form, there is a section titled 'Instruções' (Instructions) with some explanatory text.

Screenshot 3: Updated Categories List

The final screenshot shows the updated list of categories. The 'Moda Feminina' category now has a subcategory named 'Vestidos' listed under it. 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" includes sections for "Produtos" (highlighted with a red box) and "Cadastrados".
- The main content area displays a grid of categories like "Moda Feminina", "Vestidos", "Moda Masculina", and "Canisetas".
- A right sidebar contains buttons for "Incluir categoria", "Visualizar categorias multipla", "Exportar Categorias Multipla", "Clonar categoria", and "Informações" (Quantity of category: 4).

Screenshot 2: Products Catalog

- The top navigation bar shows "Meu Negócio", "Novo", "Cadastrados", "Vendas", "Estoque", "Financeiro", and "Pesquisar".
- The left sidebar shows "Produtos" (highlighted with a red box) and "Todas as lojas".
- The main content area displays a message "Nenhum item registrado" with a green plus icon. Below it, a button "+ Incluir cadastro" is highlighted with a red box.
- A right sidebar contains buttons for "Exportar produtos multipla", "Sincronizar estoque do sistema na loja virtual", "Sincronizar preços do sistema na loja virtual", "Incluir categorias para selecionadas", "Incluir etiquetas selecionadas", and "Mais opções".
- Information at the bottom: "Informações" and "Quantity of Products: 0".

Screenshot 3: Create New Product

- The top navigation bar shows "Meu Negócio", "Novo", "Cadastrados", "Vendas", "Estoque", "Financeiro", and "Pesquisar".
- The left sidebar shows "Produtos" (highlighted with a red box) and a "Etapas do cadastro" section with numbered steps: 1 Dados básicos (highlighted with a red box), 2 Características (optional), 3 Imagens (optional), 4 Estoque (optional), 5 Tributação (optional), and 6 Variações (optional). A "Pular para etapa completa" button is at the bottom.
- The main content area is titled "Cadastrar novo produto" and shows the "Dados básicos" step.
- Form fields include:
 - Name:** Camisa gola Careca
 - Código (SKU):** canisetas-001
 - Preço venda:** 90,00
 - Unidade:** UN
 - Formato:** Simples ou com variação
 - Tipo:** Produto
 - Condicão:** Novo
- Categoria:** A dropdown menu shows "Sem categoria" and "Moda Feminina", "Moda Masculina", "Canisetas" (highlighted with a red box).
- Buttons at the bottom: "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), 'Unidade de medida' (Centímetros), and 'Unidade de medida' (Centimeters). A large red arrow points down to the 'Avançar' (Next) button.

Screenshot 2: Description Input Screen

The second screenshot shows the 'Descrição curta' (Short Description) step. A red box highlights the 'Descrição curta' button in the sidebar. The main area includes fields for 'Valor' (Value) and 'Descrição Curta (Descrição Principal)' (Short Description (Main Description)). The 'Descrição Curta' field contains the text 'Camiseta Hering Gola Careca para todas as ocasiões.' A red arrow points from this text area to the text 'Aparece no site de e-commerce' (Appears on the e-commerce website). A red box also highlights the 'Avançar' button.

Screenshot 3: Image Upload Screen

The third screenshot shows the 'Imagens' (Images) step. A red box highlights the 'Imagens' button in the sidebar. The main area features a dashed box for dragging 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 arrow points down to the 'Avançar' button.

2.6. COMEÇANDO A IMPANTAÇÃO DO ERP

71

Screenshot 1: Anexar Imagem (Upload Step)

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 Image Selection Step)

The screenshot shows the 'Camiseta gola Careca' (T-shirt with crew neck) product page. A red box highlights the main image thumbnail. Below it, a dashed box indicates where other images can be uploaded. A red arrow points to the 'Avançar' button at the bottom right.

Screenshot 3: Estoque (Stock Configuration Step)

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

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

Screenshot 1: Tributação (Taxation) Step

This screenshot shows the 'Tributação' (Taxation) step of the product setup. The 'Camiseta gola Careca' (Shirt with crew neck) is selected. The 'Dados da nota fiscal' (Fiscal note data) section is highlighted with a red box. The 'NCM' field contains '6109.10.00' and the 'CEST' field contains '28.059.00'. A red arrow points to the 'Avançar' (Advance) button at the bottom right.

Screenshot 2: Variações (Variations) Step

This screenshot shows the 'Variações' (Variations) step. The 'Camiseta gola Careca' is selected. A red box highlights the 'Nome do atributo' (Attribute name) field, which contains 'Cor.Tamanho'. Another red box highlights the 'Opções' (Options) field, which lists 'Branco.G' and 'Preto.G'. A third red box highlights the 'Adicionar variação' (Add variation) button. Red arrows numbered 1, 2, and 3 point to these respective fields and buttons.

Screenshot 3: Variation Management Screen

This screenshot shows the variation management screen for the 'Camiseta gola Careca'. It displays two variations: 'Branco.G' and 'Preto.G'. A red box highlights 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's image. Another red box highlights 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 product variations. Save the product to validate the variation information.)

Screenshot 1: Bling Product Variation Details

Screenshot 2: Bling Product Variation Details with Image Upload

Screenshot 3: Bling Product Variation Management

Variável	Código	Preço	Situação
Branco.G	0123456789-1	90,00	Ativado
Preto.G	123456789-2	90,00	Ativado

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

... > 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

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

- + 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

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

Novo Lançamento

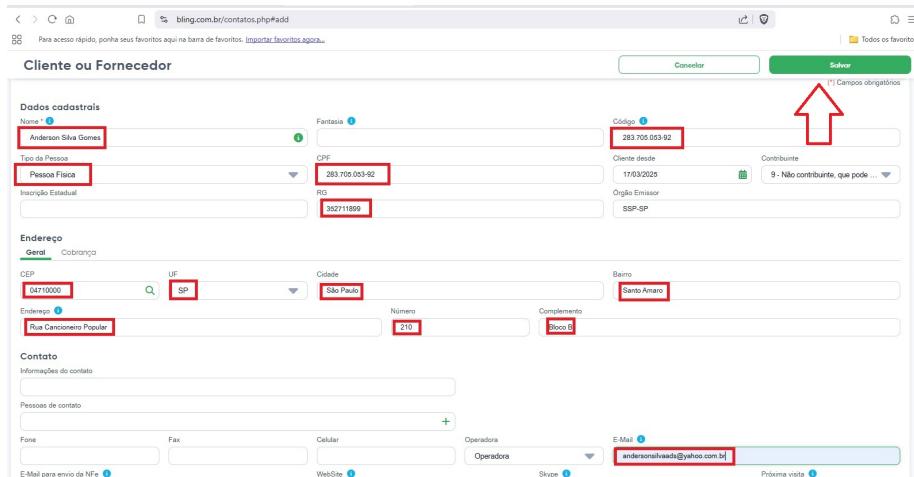
Tipo *	Entrada	Quantidade
Preço de Compra	35,00	Preço de Custo
Observação		
OBS: cadastrado em 17 de março de 2025 por Miguel. 1 peça para loja física e uma para loja on-line		
Cancelar		Incluir

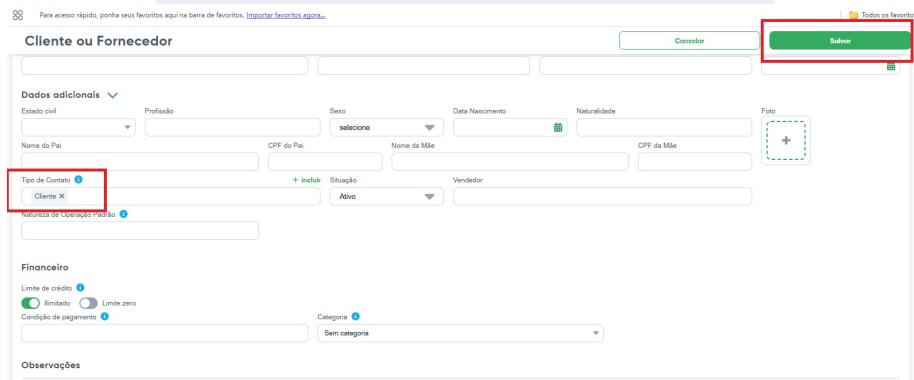
Cadastrados

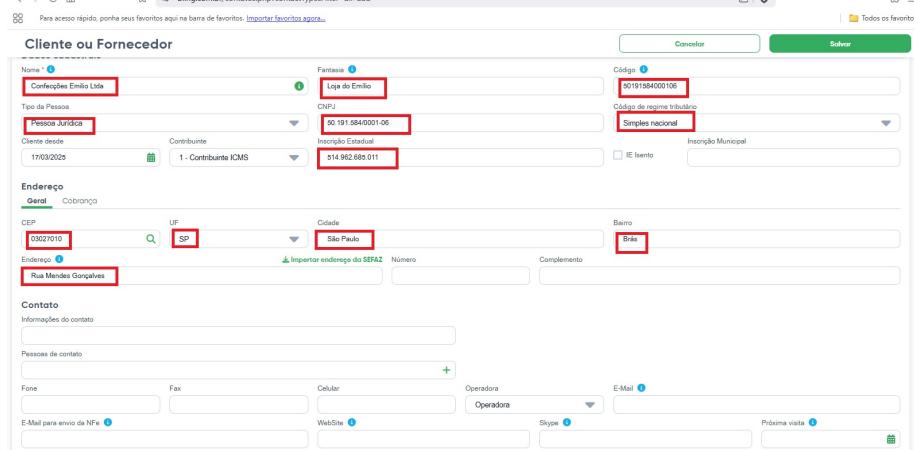
- Produtos
- Categorias de produtos
- Vendedores
- Funcionários
- Ver relatórios de cadastros

Origem

- Entradas
- Saídas
- Saldo
- Saldo atual
- Depósito Salto
- Gen
- Total







The screenshot shows a contact form for 'Cliente ou Fornecedor' (Client or Supplier). The form includes fields for basic contact information like phone, fax, mobile, operator, website, Skype, email, and next visit. Under 'Dados adicionais' (Additional Data), there is a dropdown for 'Tipo de Contato' (Contact Type) with 'Fornecedor X' selected, highlighted by a red box. There are also fields for 'Situação' (Status) set to 'Ativo' (Active), 'Vendedor' (Seller), 'Inscrição Suframa', and 'Foto' (Photo). The 'Financeiro' (Financial) section includes 'Limite de crédito' (Credit Limit) with 'Limitado' (Limited) selected, 'Condição de pagamento' (Payment Terms), and 'Categoria' (Category) set to 'Sem categoria' (No category). The 'Observações' (Notes) section contains a large text area. At the top right, there are 'Cancelar' (Cancel) and 'Salvar' (Save) buttons, with 'Salvar' being green and highlighted by a red box and an arrow pointing to it.

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

The screenshot shows the Bling ERP interface with the 'Vendas' (Sales) menu selected. Under the 'NFC-e' section, the 'Frente de caixa' (Counter front) option is highlighted with a red box.

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

Cadastrar loja

Aviso

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

[Veja como cadastrar uma loja.](#)

Nome da loja

Loja Matriz

Cadastrar

Selecionar uma loja

Caixa fechado

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

Selecionar a loja

Loja Matriz

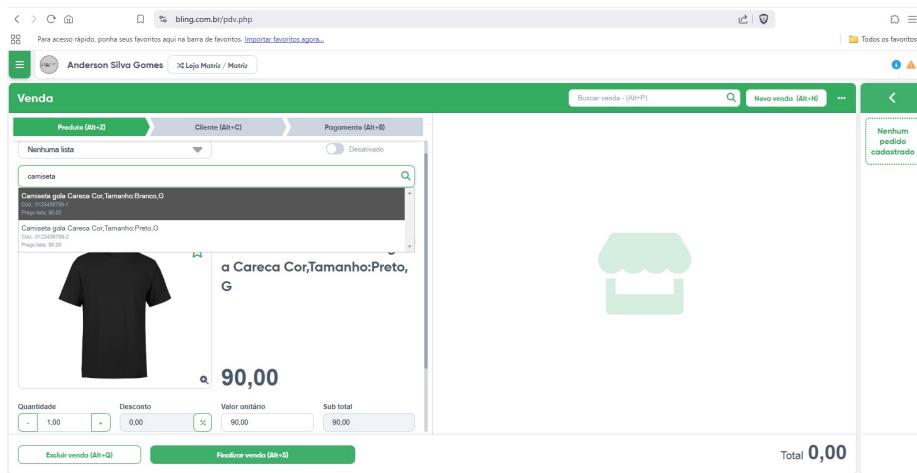
Selecionar a unidade de negócio

Matriz

Troco

0,00

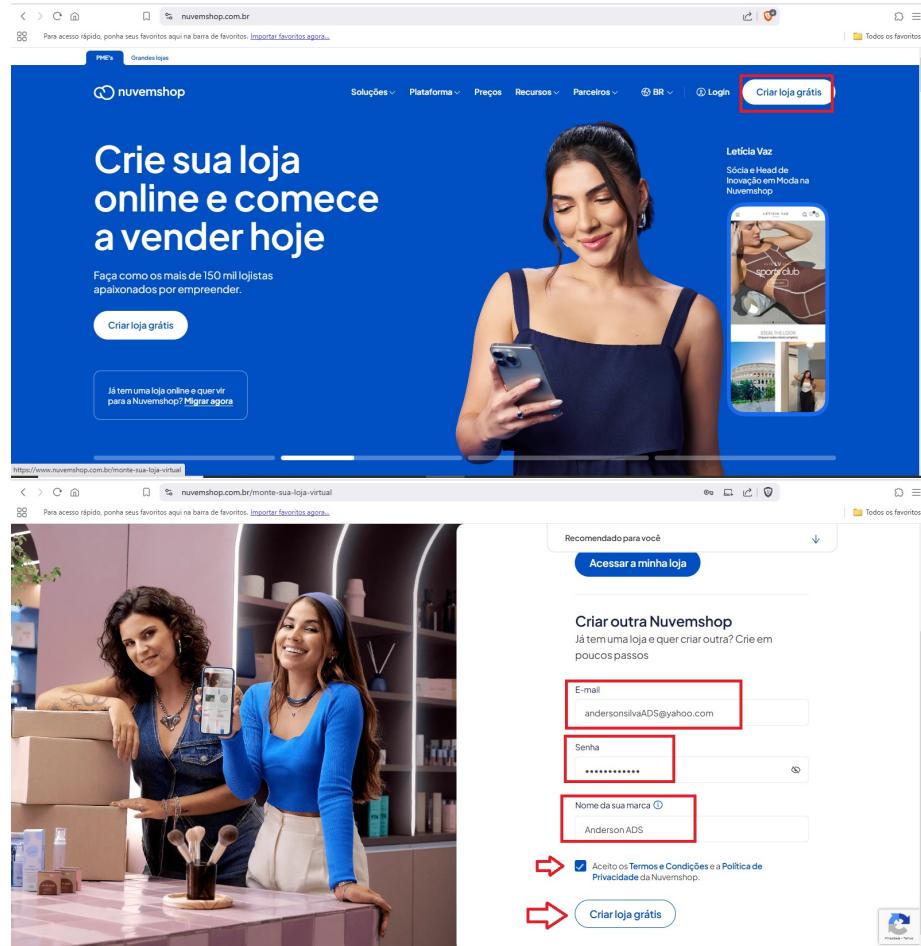
Ok



2.6.2 Impantando o E-COMMERCE (parte virtual loja)

2.6.3 ATIVE a PLATAFORMA DE E-COMMERCE

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



The image shows two screenshots of a web browser displaying the Nuvemshop registration process.

Step 1: Initial Success Message

The first screenshot shows a man holding a laptop displaying a clothing store's website. The main text 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 Entry

The second screenshot shows the same man holding a laptop. The form fields are highlighted with red boxes: "CNPJ ou CPF" containing "283.705.053-92", "Seu nome (Opcional)" containing "Anderson Silva Gomes", and the "Acessar Minha Nuvemshop!" button. A red arrow points from the "Acessar Minha Nuvemshop!" button down to a modal window.

Modal Window Content

The modal window contains the text: "Você já sabe quais produtos gostaria de vender?". It features three buttons:

- A red arrow points to the first button: "Já tenho um estoque de produtos"
- The second button is: "Ainda não sei o que quero vender"
- The third button is: "Quero vender sem estoque/dropshipping"

At the bottom left of the modal is a "Ocultar" button.

2.6.3.2 cadastre as categorias de produtos na loja on-line

The image consists of three vertically stacked screenshots of the NuvemShop administrative interface, illustrating the steps to manage products and categories.

Screenshot 1: Início (Dashboard)

- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" highlighted and a red arrow pointing to it.
- A modal window titled "Comece confirmando sua conta" is displayed, containing instructions and a "Reenviar e-mail" button.
- The main content area displays a list of 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 the navigation menu with "Produtos" highlighted and a red arrow pointing to it.
- The main content area shows a section titled "Adicione seus produtos" with a sub-section for "AliExpress by Dropi". It includes a "Mais informações sobre produtos" link.

Screenshot 3: Categorias

- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" and "Categorias" both highlighted and a red arrow pointing to "Categorias".
- The main content area shows a section titled "Organize seus produtos" with a sub-section for "Criar categoria". It includes a "Mais sobre criar e organizar as categorias" link.

The screenshots illustrate the process of creating product categories in the Nuven Shop admin panel.

Screenshot 1: Shows the initial category creation screen. Two categories, "Moda Masculina" and "Moda Feminina", are listed. Red boxes highlight these categories. Red arrows point from the text "1) Preencha as categorias principais" to the categories and from "2) após preencher as categorias, clique no ícone 2 para preencher as subcategorias" to the "Moda Feminina" entry. The "Criar categoria" button is at the top right.

Screenshot 2: Shows the categories after subcategories have been added. "Moda Masculina" now has a subcategory "Camisetas". "Moda Feminina" now has two subcategories: "Vestidos" and "Camisetas". Red boxes highlight the expanded categories. A large red arrow points upwards from the bottom of the first screenshot towards the "Salvar" button in this screenshot. The "Criar categoria" button is at the top right.

Screenshot 3: Shows the final state of the categories. "Moda Masculina" has one subcategory, "Camisetas". "Moda Feminina" has two subcategories: "Vestidos" and "Camisetas". The "Categorias de produtos" sidebar on the right shows the hierarchical structure: Moda Feminina > Camisetas and Moda Feminina > Vestidos. The "Criar categoria" button is at the top right.

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

Categorias

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

Categoria	Ação
Moda Masculina	Entre em cada categoria, começando por moda masculina para obter o código da categoria.
Camisetas	
Moda Feminina	
Vestidos	

Mais sobre criar e organizar as categorias

Editar categoria

Informações da categoria

Nome: Moda Masculina

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

Imagem: Ela irá aparecer no topo da página de uma categoria

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

Opções: Eliminar, Salvar

Categorias

Para organizar seus produtos, crie categorias

- Moda Masculina
 - Camisetas
- Moda Feminina
 - Vestidos

Mais sobre criar e organizar as categorias

Importar favoritos agora...

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

Screenshot 1: Layout Configuration

- The left sidebar shows the navigation menu with "Loja online" selected.
- The main area displays the "Layout" configuration page, featuring a preview of a website theme titled "MORELIA".
- On the right, there's a section for "Logotipo da sua marca" (Your brand logo) with a "Subir logotipo" button.
- Below it is a section for "iShorts - Video Commerce" with a "Instalar" (Install) button.
- A descriptive text on the right says: "Visite a sua loja online criada automaticamente. Ela já possui as categorias que você criou em seus menus de produtos. Você pode personalizar a sua loja on-line depois." (Visit your automatically created online store. It already has the categories you created in your product menus. You can customize your online store later.)

Screenshot 2: Product Category Setup

- The URL bar shows the page is at <https://andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/admin/v2/themes>.
- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" selected.
- The main area shows a list of products categorized under "Moda Masculina" (Camisetas) and "Moda Feminina" (Vestidos).
- Product cards include promotional offers like "20% OFF", "Frete grátis", and "35% OFF".

Screenshot 3: Final Status of Product Categories

- The URL bar shows the page is at <https://andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/produtos/>.
- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" selected.
- The main area shows the same product categories and promotional cards, but with a message: "Você já possui categorias mas ainda não possui produtos nelas..." (You already have categories but you don't have products in them...).

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

Pinterest

Mantenha seus produtos para quem usa o Pinterest. Conecte sua loja da Nuvemshop... **Instalar**

bling

Desconto progressivo, brinde no carrinho, compre e ganhe, upsell, compre junto, vitrin... **Instalar**

Pagaleve

A Pagaleve, empresa líder em Pix Parcelado, oferece o método de pagamento de... **Instalar**

Troquecommerce

Automatize suas trocas e devoluções no seu site. Emissão de reversa via Correios ou... **Instalar**

Aliexpress By Droplinkfy

Automação para dropshipping que conecta a loja com ao Aliexpress e disponibiliza... **Instalar**

Bling

Integre sua e-commerce. Teste grátis por 4 meses! **Instalar**

Anderson ADS

Instale o conector BLING para sua loja e-commerce buscar seu ERP BLING

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

Mais sobre aplicativos

1

2

Configurações

<https://andersonads.lojavirtuashop.com.br/admin/v2/apps>

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

Loja de aplicativos

Bling

★★★★★ (178)

Instalar aplicativo

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

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

Sua conta do(a) Nuvemshop foi conectada!

Nome do canal de venda *

amarelo_bling_nuvemshop_api

Voltar

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

Agora
vá para os ajustes
finais da conexão
do ERP com o seu e-
commerce

Vamos configurar algumas opções de produtos

Pular Avançar

The image consists of three vertically stacked screenshots from the Bling software interface, illustrating the configuration process for integration and sales settings.

Screenshot 1: Produtos (Products) - Exportação / Importação (Export / Import)

This screen shows five configuration options, each with a toggle switch set to "Desativado" (Disabled). Red arrows point from the right towards each switch, indicating they should be activated. A red box highlights the text "Ative tudo" (Activate everything) at the top right of the list.

- Atualização de estoque (Stock Update)
- Exportar imagens (Export Images)
- Exportar imagens duplicadas no produto (Export duplicate images in product)
- Substituir as imagens na plataforma (Replace images on the platform)
- Importar imagens do canal de venda (Import images from the sales channel)

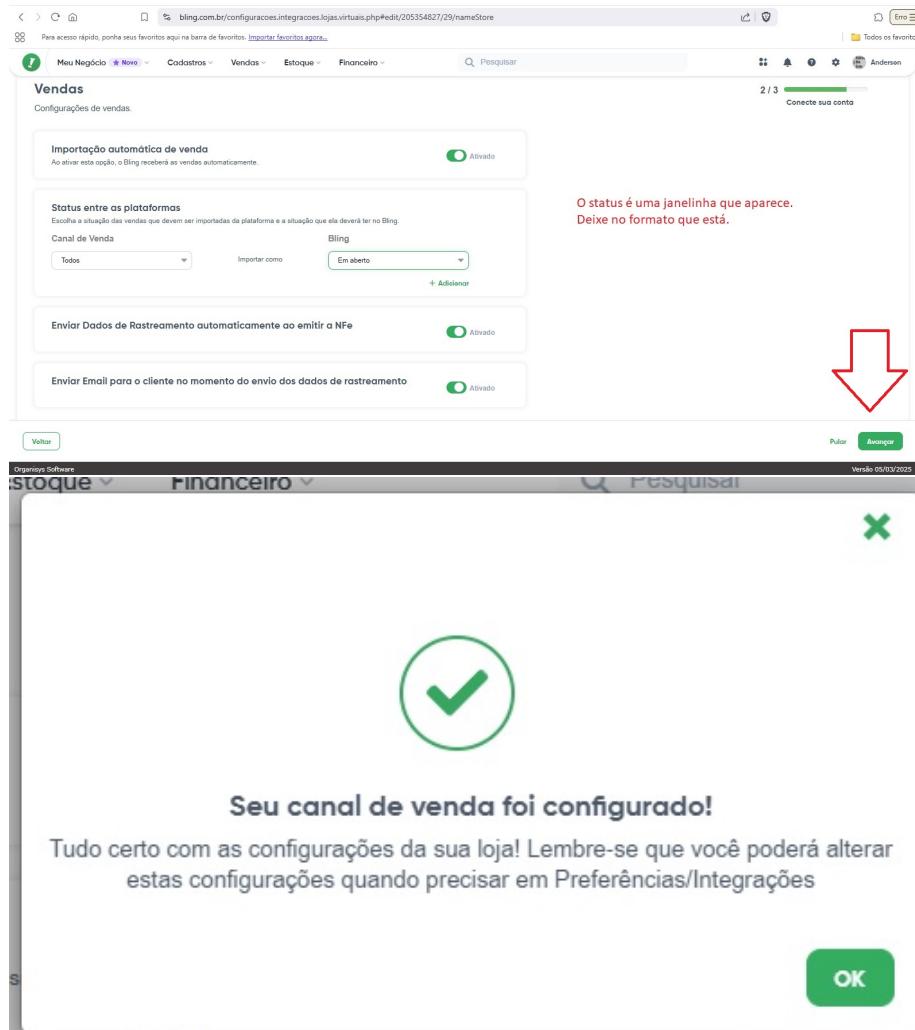
Screenshot 2: Produtos (Products) - Exportação / Importação (Export / Import)

This screen shows the same five configuration options, but now each toggle switch is set to "Ativado" (Enabled), indicated by a green circle. A large red arrow points downwards from the top of this screen towards the third screenshot.

Screenshot 3: Vendas (Sales) - Configurações de vendas (Sales settings)

This screen shows three configuration options, each with a toggle switch set to "Desativado". Red arrows point from the right towards each switch, indicating they should be activated. A red box highlights the text "Ative todos também do menu vendas" (Also activate all from the sales menu) at the top right of the list.

- Importação automática de venda (Automatic sale import)
Ao ativar esta opção, o Bling receberá as vendas automaticamente.
- Enviar Dados de Rastreamento automaticamente ao emitir a NFE (Automatically send tracking data when issuing the NFE)
- Enviar Email para o cliente no momento do envio dos dados de rastreamento (Send email to the client at the time of sending tracking data)



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

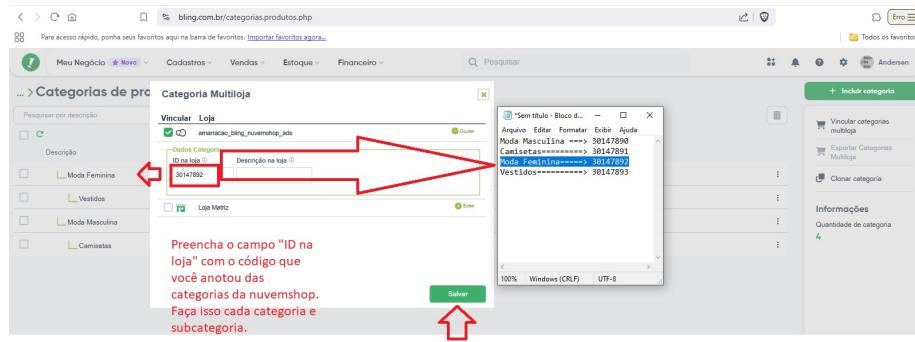
The image consists of two screenshots of the Bling ERP software interface, illustrating the process of mapping product categories.

Screenshot 1: Main Dashboard

- The top navigation bar includes links for 'Meu Negócio', 'Novo', 'Cadastrados' (highlighted with a red box), 'Vendas', 'Estoque', 'Financeiro', and 'Pesquisar'.
- The main menu on the left has sections for 'Cadastrados' (Produtos, Clientes e fornecedores, Vendedores, Funcionários) and 'Ferramentas' (Categorias de produtos, Listas de preços).
- A central banner promotes a 30-day free trial.
- The right side features a 'Configurar natureza de operação' section and a 'Dicas' sidebar with links to training, guides, and courses.

Screenshot 2: Categorias de Produtos

- The top navigation bar is identical to the first screenshot.
- The main content area shows a list of product categories under 'Categorias de Produtos' (Todas as lojas):
 - Moda Feminina (under Descrição)
 - Vestidos
 - Moda Masculina
 - Camisetas
 - Moda Feminina (under Categoria)
 - Moda Masculina
- To the right, there are icons for integration with 'Multiloja' (highlighted with a red box) and a note about entering the e-commerce menu.
- A modal window titled 'Categoria Multiloja' shows a list of stores:
 - Vincular Loja (checkbox checked, highlighted with a red box)
 - amarracao_bling_nuvemshop_ads (highlighted with a red box)
 - Exibir (highlighted with a red box)
 - Loja Matriz (checkbox)
- Instructions at the bottom of the modal say: 'Selecione o ícone da nuvemshop e clique no ícone "Exibir"'.
- A large red arrow points from the 'Exibir' button in the modal to the 'Exibir' icon in the list of stores.



2.6.4.4 Faça agora a exportação dos produtos

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

- Top Window (Dashboard):**
 - Header: bling.com.br/inicio#/
 - User Profile: Anderson andersonsilvaads@yahoo.com
 - Navigation: Meu Negócio, Novo, Cadastros (highlighted with a red box), Vendas, Estoque, Financeiro, Pesquisar.
 - Module: Produtos (highlighted with a red box and a red arrow pointing to it).
 - Content: Clientes e fornecedores, Vendedores, Funcionários, Ver relatórios de cadastros.
 - Right Sidebar: "Comece + 30 dias de Bling", "Importações de pedidos em marketplaces", "0 / 2000", "Ative sua conta agora".
- Bottom Window (Products):**
 - Header: Email - MIGUEL PENTEADO - Outl... bling.com.br/produtos#list
 - Navigation: Meu Negócio, Novo, Cadastros, Vendas, Estoque, Financeiro, Pesquisar.
 - Module: Produtos (highlighted with a red box and a red arrow pointing to it).
 - Content: "Selecionar os produtos que você quer importar para o site". A table lists three products:

	Descrição	Código	Unidade	Preço	Estoque
<input checked="" type="checkbox"/> 1	Camisa gola Careca (2 variáveis)	camisetas-001	UN	90,00	
<input checked="" type="checkbox"/>	Camisa gola Careca Cor,Tamanho Branco,G	0123456789-1	UN	90,00	2,00
<input checked="" type="checkbox"/>	Camisa gola Careca Cor,Tamanho Preto,G	0123456789-2	UN	90,00	2,00
 - Right Sidebar (Actions):
 - + Incluir cadastro
 - Exportar produtos múltiplos
 - Sincronizar estoque do sistema na loja virtual
 - \$ Sincronizar preços do sistema na loja virtual
 - Incluir categorias para selecionadas
 - Importar etiquetas selecionadas
 - Mais opções
 - Information: Quantidade de Produtos: 3 Selecionados: 3

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

Screenshot 1: Updating Product Categories

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

- Categoria do sistema:** A dropdown menu where 'Camisetas' is selected.
- Categoria vinculada à loja virtual:** A dropdown menu showing 'americana_bling_nuvemshop_ads'.
- Selecionar a(s) categoria(s):** A list of categories with checkboxes. 'Moda Feminina' and 'Moda Masculina' are unselected, while 'Vestidos' and 'Camisetas' are selected.

A large red arrow points from the bottom right of this dialog to the 'Incluir categorias nos produtos' (Include categories in products) button at the bottom right of the main product list area.

Screenshot 2: Product Export Options

This screenshot shows the 'Exportar produtos' (Export products) button in the top right corner of the product list. A red box highlights this button. Below it is a list of options:

- + Incluir cadastro
- Exportar produtos multiuso (highlighted with a red box)
- Sincronizar estoque do sistema na loja virtual
- Sincronizar preços do sistema na loja virtual
- Incluir categorias para selecionados
- Imprimir etiquetas selecionadas
- Mais opções

Screenshot 3: Product Export Configuration

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

- Exportar produtos para:** A dropdown menu showing 'americana_bling_nuvemshop_ads'.
- Considerar o estoque de depósito:** A dropdown menu showing 'Todos os Depósitos'.

A large red arrow points from the bottom right of this dialog to the 'Exportar produtos' (Export products) button at the bottom right of the main product list area.

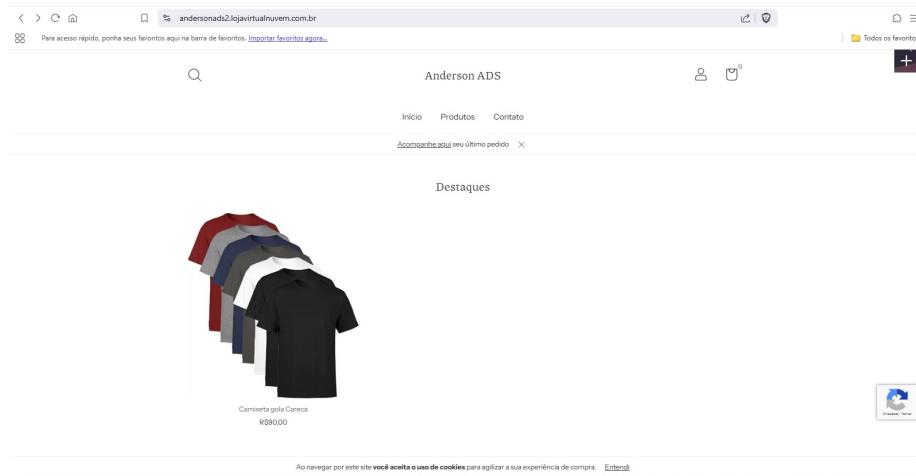
Exportação de produtos

Alguns itens foram concluídos com erro.

1 Exportação com sucesso. **Detalhes** ▾

Camiseta gola Careca Produto exportado com sucesso.

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



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

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

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

The screenshot shows the NuvemShop admin dashboard. On the left, there's a sidebar with various menu items like 'Estatísticas', 'Produtos', 'Nuvem Pago', 'Nuvem Envio', etc. A red arrow points from the 'Configurações' button at the bottom of this sidebar to a red box highlighting the 'Meios de pagamento' section in the main content area. The main content area has a heading 'Precisamos configurar um meio de pagamento no e-commerce.' Below it, a box says 'O meio de pagamento seria a "maquininha de cartão" virtual que o site utiliza.' To the right, there's a list of steps: 'Criar loja online', 'Adicionar produtos', 'Personalizar visual', 'Definir ponto-de-partida dos envios', 'Revisar configurações do Nuvem Envio', and 'Configurar meios de pagamento'. At the bottom, there's a section titled 'Acompanhe suas vendas de perto' with three status boxes: 'Você não tem pagamentos pendentes', 'Você não tem vendas por embalar', and 'Você não tem vendas por enviar'. A signature is visible at the bottom right.

Procure pelo menu “Meio de Pagamento”

The screenshot shows the 'Meios de pagamento' section under 'Configurações' in the NuvemShop admin settings. A red box highlights the 'Meios de pagamento' item in the sidebar. The main content area is titled 'Formas de entrega' and shows tabs for 'Nacionais', 'Internacionais', and 'Retiradas'. It includes sections for 'Custo e prazo de entrega padrão' (with a note about fixed costs for delivery out-of-service), 'Meios de envio ativos' (listing 'Nuvem Envio'), and 'Entrega personalizada' (with a note about creating custom delivery methods). A red arrow points from the 'Meios de pagamento' sidebar item to the 'Meios de envio ativos' section.

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

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

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

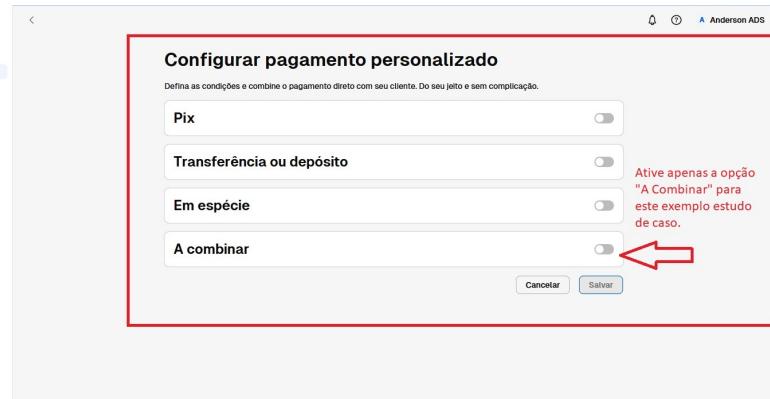
Localize o meio de pagamento personalizado

Meio de pagamento	Estado
Personalizado	Desativado
PayPal	Desativado

Ative esse tipo de meio-de-pagamento.

Meio de pagamento	Estado
Personalizado	Ativado
PayPal	Desativado

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.

Cancelar **Salvar** ↓

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

Meios de pagamento

Todos Ativados Desativados Pendentes 0

Certifique-se que nosso meio de pagamento está ativado

Personalizado	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

PayPal	Desativado		
Em vendas com	Receba em	Taxas	TPV ⓘ
↓ Cartão de crédito, Carteira Virtual	1 dia	4.59% + R\$ 0,60	1%

2.6.5.2 Simulação do comprador comprando uma camiseta

andersonads2.lojavirtualnunem.com.br

O comprador clica neste modelo de camiseta

Destaque

Anderson ADS

Início Produtos Contato

Zoomar sobre seu último pedido

Camiseta gola Careca

R\$90,00

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

Anderson ADS

Camiseta gola Careca
R\$90,00 1 escolhe variação cor
Ver mais detalhes
Cor/Tamanho: Preto.G
Branco.G Preto.G
- + Comprar
Entregas para o CEP: 04710000 Alterar CEP
Envio a domicílio
Escolhe quantidade
Novem Envio Correios SEDEX Chega terça 25/03 R\$9,98
Novem Envio Correios PAC Chega segunda 31/03 R\$16,85

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

Anderson ADS

Camiseta gola Careca
R\$90,00 1
Ver mais detalhes
Cor/Tamanho: Preto.G
Branco.G Preto.G
- + Comprar
Você já adicionou este produto. Ver carrinho
Entregas para o CEP: 04710000 Alterar CEP
Opções ao adicionar este produto à sua compra.
Envio a domicílio
Novem Envio Correios SEDEX Chega terça 25/03 R\$11,99

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

Anderson ADS

Carrinho de compras
Carrinho de compras
Subtotal (sem frete): R\$90,00
Entregas para o CEP: 04710000 Alterar CEP
Envio a domicílio
Novem Envio Correios SEDEX Chega terça 25/03 R\$9,98
Novem Envio Correios PAC Chega segunda 31/03 R\$16,85
O prazo de entrega não contabiliza feriados.
Total: R\$99,98 Iniciar Compra Ver mais produtos

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

Anderson ADS

E-mail preenchido

ENDEREÇO PREENCHIDO

LOGÍSTICA ESCOLHIDA

FORMA DE PAGAMENTO

FORMA DE PAGAMENTO ESCOLHIDA

COMENTÁRIOS ADICIONAIS

PEDIDO #101 **NÚMERO DO PEDIDO**

STATUS PAGAMENTO

MENSAGEM QUE VOCÊ CADASTROU COM A CHAVE PIX PARA O CLIENTE PODER PAGAR

DESTINO DA ENTREGA E PRAZO

CONTEÚDO DO PEDIDO

Comprador por comprar com a Anderson Silva Camisaria

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

Destino: Rua Cancionero Popular 210

Seu pedido

Chega 2503

1seculo

Compra rápida e fácil com nuvem

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

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)

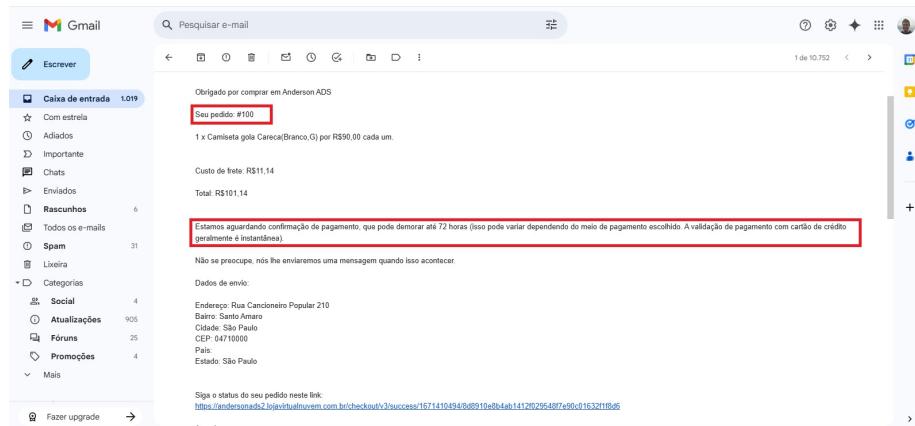
Neste ponto o comprador recebe um e-mail informando:

Número do pedido

Status do pagamento

No caso esse número é o #100

Informa que está aguardando pagamento



Comprovante de pagamento

Valor R\$ 99,98

Documento PIX 283.705.053-92

Pagador MIGUEL SUEZ XVE PEN

Agência 001

Conta 123.456.789-0

DESCRIÇÃO:

REFERENTE AO PEDIDO
DE VENDA #100 -
CAMISETA PRETA

Código de autenticação:
ZXFDASE-ASDASD-XXX-00
Estamos aqui para ajudar se você tiver
alguma dúvida.

2.6.5.3.2 Cliente manda comprovante de pagamento

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

The screenshot shows the NuvemShop admin interface. On the left, there's a sidebar with various menu items like 'Início', 'Estatísticas', 'Administrador', and 'Vendas'. The 'Vendas' item is highlighted with a red box and has a red arrow pointing to it. The main content area has a banner at the top stating 'Seu teste grátis acaba em 6 dias. Pague o plano para continuar aproveitando!' with a 'Fazer pagamento' button. Below this is a 'Comece confirmando sua conta' modal. The main content area also includes sections for 'Acompanhe suas vendas de perto' and a list of steps to start your online store.

This screenshot shows the 'Vendas' section of the NuvemShop admin. The 'Vendas' menu item is highlighted with a red box and has a red arrow pointing to it. The main table lists a single order with ID #101, purchased by 'Miguel Suez Xve Pentead' on '22 mar'. The 'Status de pagamento' column for this order is highlighted with a red box and shows the status 'Pendente' (Pending). There are also columns for 'Total', 'Produtos', 'Status de envio', and 'Ações'.

This screenshot shows the 'Vendas' section again. A red arrow points to the 'Mais sobre vendas' link. A red box highlights the 'Status de pagamento' column for the first row, which is 'Pendente'. A red box also highlights the 'Após' link in the dropdown menu that appears when clicking on the 'Pendente' status. The dropdown menu includes options like 'Marcar pagamento como recebido'.

The screenshot shows the Nuvemshop admin panel. On the left, there's a sidebar with various modules like Início, Estatísticas, Administrador, Vendas, Produtos, Clientes, Descontos, Marketing, Canais de venda, Personalizar, and Configurações. The main area is titled 'Vendas' and shows a table with one row. The columns include 'Venda', 'Data', 'Cliente', 'Total', 'Produtos', 'Status de pagamento', 'Status de envio', and 'Ações'. The 'Status de pagamento' column for the first row has a green button labeled 'Recebido' (Received) with a checkmark. A red box surrounds this column. A red arrow points from the bottom right towards this box. A tooltip says 'Pedido agora está com status "PAGO"' (The order is now in status "PAID").

2.6.5.3.4 parte 02 - Fechar venda no ERP (dar baixa no estoque e lançamento de contas) OBS: conforme combinado, por razões de limitações do estduo 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 platform. At the top, there's a navigation bar with 'Meu Negócio', 'Novo', 'Cadastros', 'Vendas' (highlighted with a green box), 'Estoque', 'Financeiro', and 'Pesquisar'. Below the navigation, there's a user profile for 'Anderson' and a message about a 35-day trial. The main area has several sections: 'Gestão' (Management) with 'Pedidos de venda' (highlighted with a red box and a red number '2'), 'Logística' (Logistics), 'Serviços' (Services), and a 'Bling app' promotion. There's also a 'Importações de pedidos em marketplaces' (Imports from marketplaces) section. At the bottom, there's a 'Resumo diário' (Daily Summary) table with columns for 'Pedidos de venda', 'Contas a receber' (Accounts receivable), and 'Contas a pagar' (Accounts payable).

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

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

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

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

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

O cadastro do cliente do site foi importado para o ERP

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

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

Atualize o estoque seguindo os passos abaixo:

Gerar nota fiscal

Lançar estoque

Lançar contas

Gerar NFC-e

Cancelar venda

Gerar reversão

Imprimir

Imprimir comprovante

Imprimir c/ detalhes

Imprimir etiqueta de envio

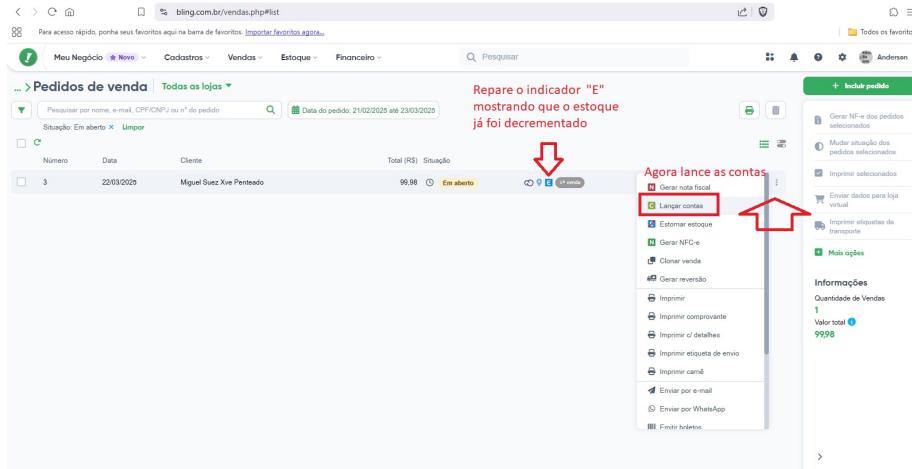
Imprimir carnê

Enviar por e-mail

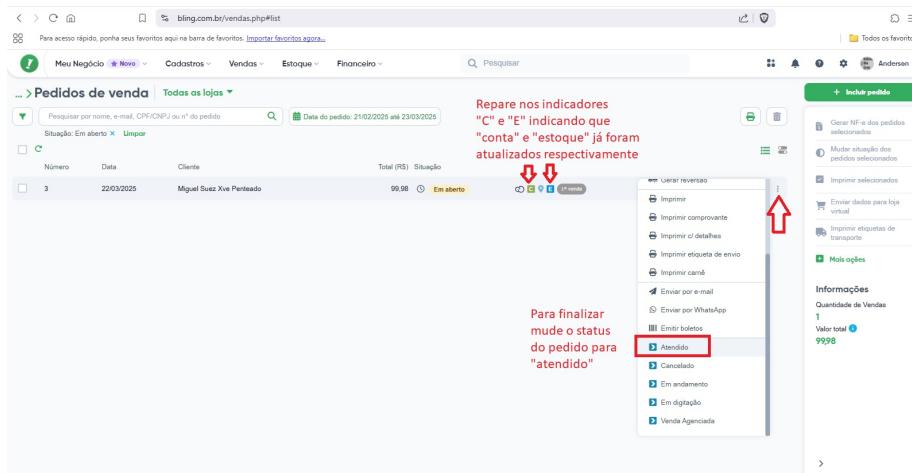
Enviar por WhatsApp

Finalizar boleto

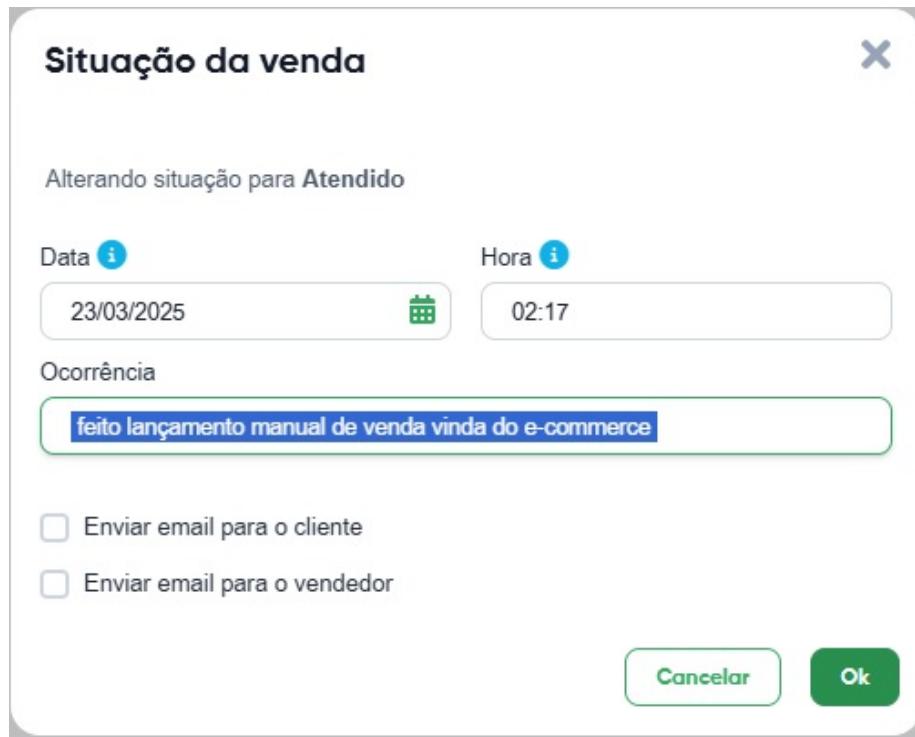
Atualize as contas seguindo os passos abaixo:



Feche a venda seguindo os passos abaixo



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



Pronto, agora é só verificar a sua venda finalizada.

Parabéns para você que chegou aqui!

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

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

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

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

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

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

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

2.8 Lista de 100 Startups Brasileiras de Sucesso

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

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

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

id	Nome	Área de Atuação
97	Neon	Banco digital
	Pagamentos	
98	99	Aplicativo de mobilidade urbana
99	C6 Bank	Banco digital
100	CloudWalk	Pagamentos digitais

Chapter 3

INFRAESTRUTURA DE TIC

3.1 Introdução:

3.2 Componentes da Infraestrutura de TIC

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

- Hardware;
- Software;
- Pessoas especializadas;

3.2.1 Hardware

Fazem parte do cabedal de hardware das empresas:

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



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



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



3.2.2 Redes de Computadores

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



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

- **Switches:** Conectam dispositivos dentro de uma rede local da empresa (LAN - Local Area Network). camada de rede OSI “2”
- **Firewalls:** Protegem a rede contra acessos não autorizados e ameaças externas.
- **Pontos de Acesso Wi-Fi:** Permitem a conexão sem fio à rede. camada de rede OSI “2”



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



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



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