

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

Professor Miguel Suez Xve Penteado

2025-03-24



# Contents

<b>Sobre estas anotações</b>	<b>5</b>
<b>INTRODUÇÃO DA DISCIPLINA</b>	<b>9</b>
0.1 Livros-Texto da disciplina . . . . .	10
0.2 CALENDÁRIO DE AULAS E PROVAS . . . . .	11
<b>1 INTRODUÇÃO A TIC (TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÕES)</b>	<b>13</b>
1.1 Conceitos de Sistemas de Informação . . . . .	13
1.2 Os diferentes Tipos de Sistemas de Informação . . . . .	18
1.3 Sistemas de Informação e Vantagem Competitiva . . . . .	24
1.4 Tipos de sistemas de informação empresariais . . . . .	25
1.5 Exercícios . . . . .	31
1.6 Questões . . . . .	31
1.7 Testes múltipla escolha . . . . .	32
1.8 Respostas questões: . . . . .	33
1.9 Respostas dos testes: . . . . .	34
<b>2 Apresentação Trabalho NP1</b>	<b>35</b>
2.1 NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA . . . . .	35
2.2 Formação dos Grupos . . . . .	39
2.3 Parte Prática - Implantar um E-commerce atrelado a um ERP .	39
2.4 Começando a Impantação do ERP . . . . .	40

2.5 CASO DE SUCESSO NO BRASIL DE UMA STARTUP, NESSE CASO ESPECÍFICAMENTE, DE I.A. . . . .	93
2.6 Lista de 100 Startups Brasileiras de Sucesso . . . . .	93
<b>3 INFRAESTRUTURA DE TIC</b>	<b>97</b>
3.1 Introdução: . . . . .	97
3.2 Componentes da Infraestrutura de TIC . . . . .	97
3.3 Segurança em Sistemas de Informação . . . . .	99
3.4 Exercícios de Fixação . . . . .	99
<b>4 SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E FUNCIONALIDADES</b>	<b>103</b>
4.1 Sistemas Integrados de Gestão . . . . .	103
4.2 Comércio Eletrônico . . . . .	103
<b>5 Tomada de Decisão de Gestão do Conhecimento: Business Intelligence</b>	<b>105</b>
5.1 Ferramentas de B.I. e conceito de DashBoard . . . . .	105
5.2 Bancos de Dados OLTP e OLAP . . . . .	105
<b>6 TECNOLOGIAS EMERGENTES E INOVAÇÃO EM TIC</b>	<b>107</b>
6.1 VIRTUALIZAÇÃO E CONTINENTIZAÇÃO . . . . .	107
6.2 BIG DATA . . . . .	107
6.3 ASSISTENTES INTELIGENTES . . . . .	107
<b>7 GESTÃO DO CONHECIMENTO EM TIC</b>	<b>109</b>
7.1 Conceitos e Práticas de Gestão do Conhecimento . . . . .	109
7.2 Implementação e Desafios da Gestão do Conhecimento . . . . .	109
<b>8 APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO I</b>	<b>111</b>
8.1 Planilhas Eletrônicas . . . . .	111
8.2 Processadores de Texto . . . . .	111
<b>9 APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO II</b>	<b>113</b>
9.1 Ferramentas de Apresentação . . . . .	113
9.2 Tecnologias de Comunicação e Colaboração . . . . .	113

# **Sobre estas anotações**

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

## **0.0.1 ACESSO Anotações de aula no celular (github)**

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



### **0.0.2 Anotações de aula: Suporte para Celulares**

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

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

[https://play.google.com/store/apps/details?id=com.flyersoft.moonreader&pcampaignid=web\\_share](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.flyersoft.moonreader&pcampaignid=web_share)



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

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

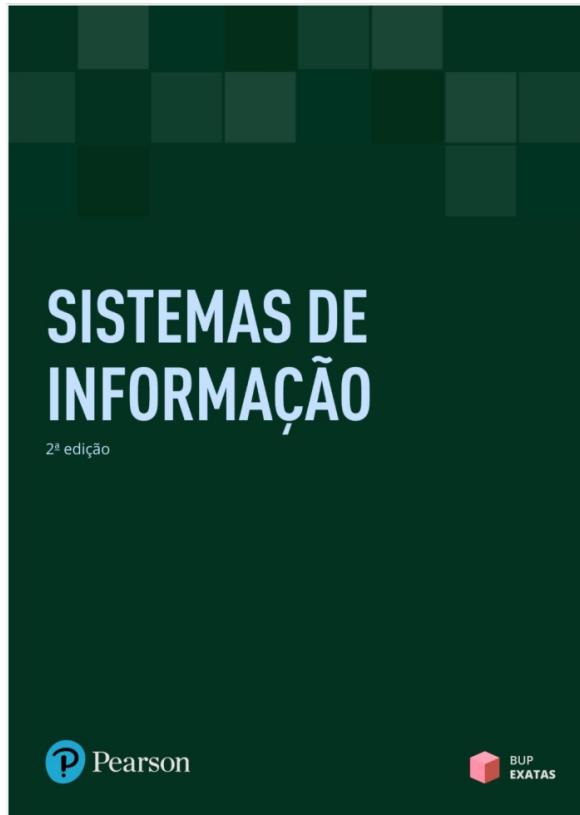


# **INTRODUÇÃO DA DISCIPLINA**

coming soon

## 0.1 Livros-Texto da disciplina

### 0.1.1 Bibliografia Básica



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

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

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

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

### 0.1.2 Bibliografia Complementar

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

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

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

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

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

## 0.2 CALENDÁRIO DE AULAS E PROVAS

### Fevereiro 2025

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

### Março 2025

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

### Abril 2025

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

### maio 2025

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

**junho 2025**

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

# 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)*

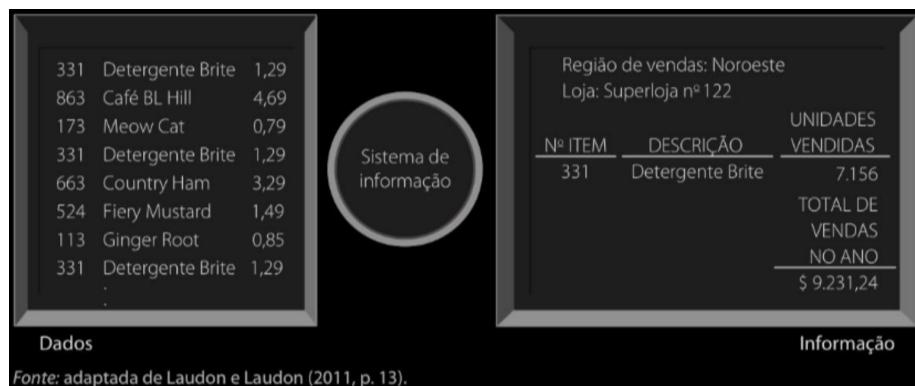
*Informação é um dado organizado e apresentado de forma útil.*  
(João, Belmiro Nascimento - 2017)

## 14CHAPTER 1. INTRODUÇÃO A TIC (TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÕES)

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

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

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



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

Fonte: LAUDON E LAUDON (2011, Pág 13)

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

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

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

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

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

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



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

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

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

a ) sim ? Porque ? \_\_\_\_\_

b) não ? Porque ? \_\_\_\_\_

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



### 1.1.3 Os Sistemas de Informação e o Mundo dos Negócios

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

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

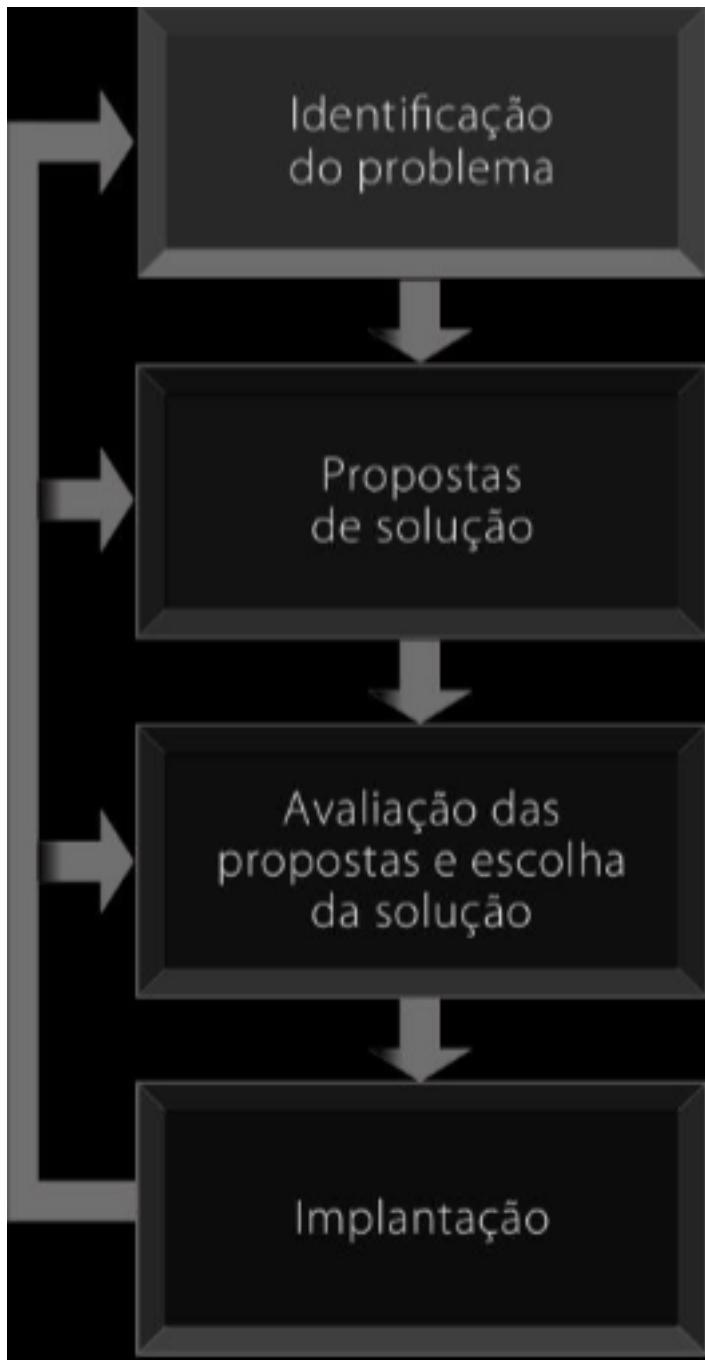
### 1.1.4 A abordagem da resolução de problemas organizacionais

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

- organização;
- tecnologia;
- pessoas;

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

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



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

## 1.2 Os diferentes Tipos de Sistemas de Informação

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

### 1.2.0.1 Organizações com fins lucrativos - Empresas

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

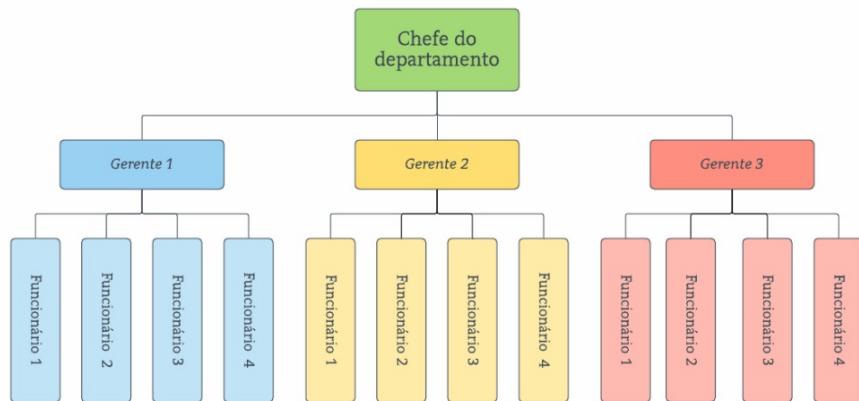
### 1.2.0.2 Organizações sem fins lucrativos - Fundações Autárquicas - ONGs - Assistência Social - Saúde - Educação - Cultura - Direitos Humanos

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

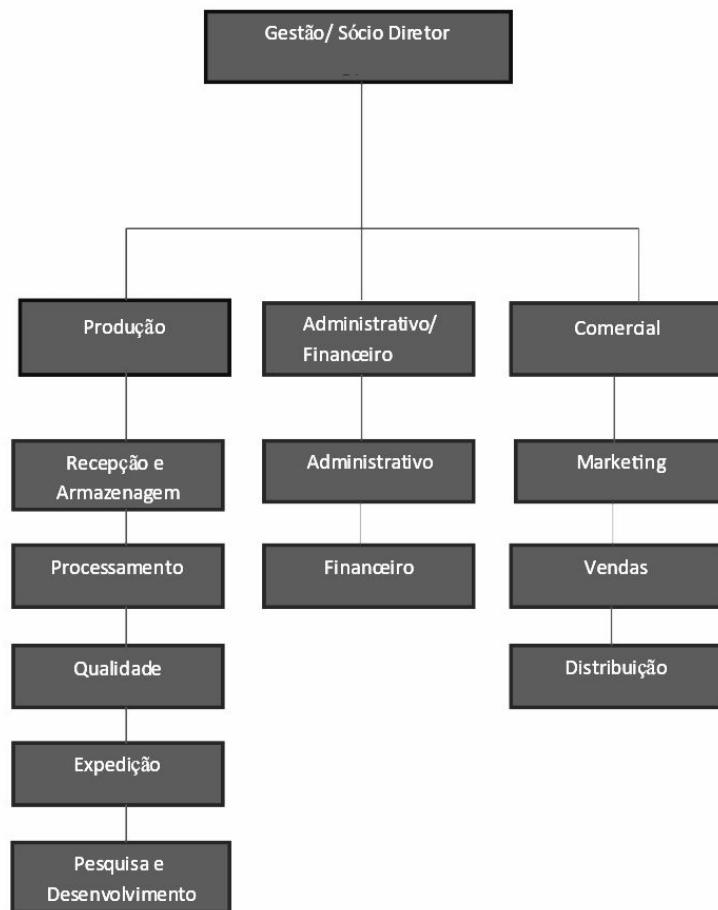
### 1.2.0.3 Organograma de uma Empresa: Uma Representação Visual da Estrutura Organizacional

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

### 1.2.0.4 Organograma Conceitual

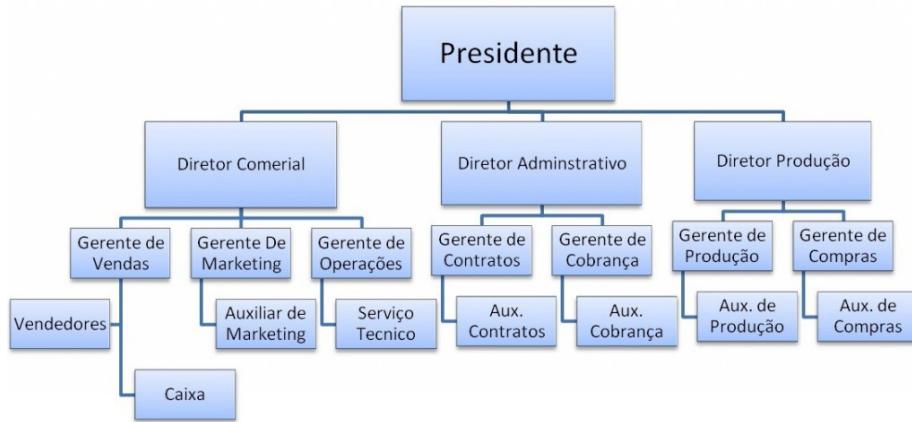


Organograma Empresarial - Varejo



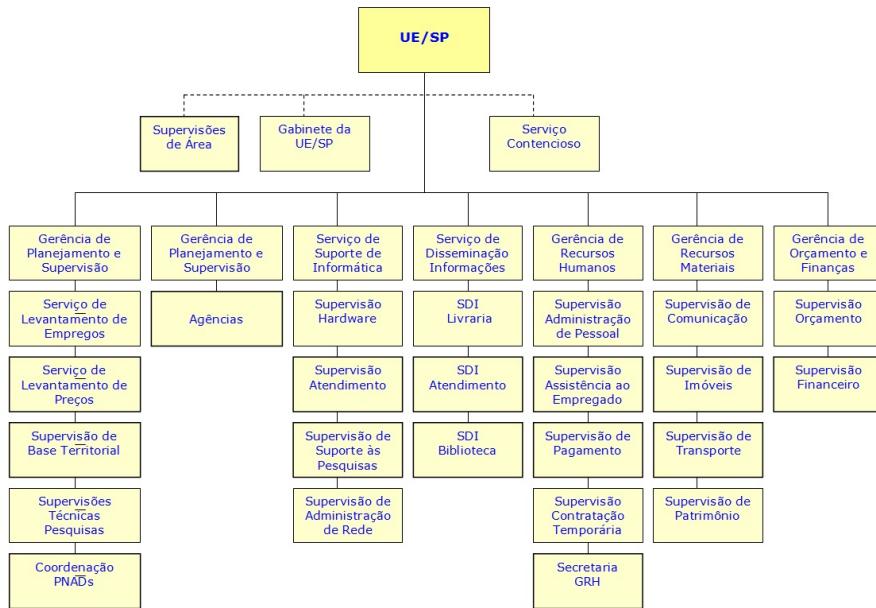
Organograma Empresarial - Indústria

Aparece uma “organela” responsável por PRODUÇÃO



### Organograma Organizacional - Organização Sem Fins Lucrativos - Orgão Público

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



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

### 1.2.1 Organizando uma organização tipo empresa: funções empresariais básicas

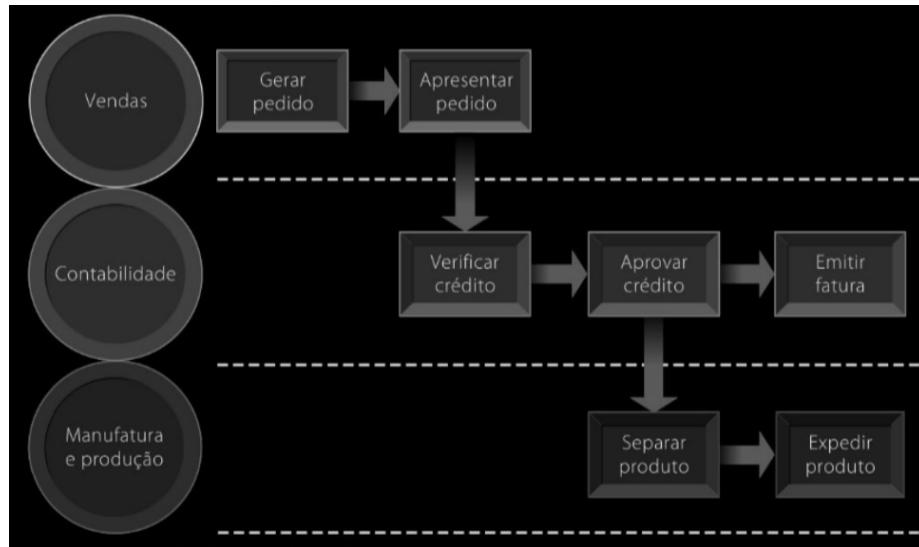
Imagine que você queira abrir seu próprio negócio. Você precisará tomar várias decisões: o que produzir ou qual serviço prestar. Essa é uma escolha estratégica, pois vai determinar seus prováveis consumidores, os funcionários de que precisa, os métodos de produção e muitos outros aspectos. Depois de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

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



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

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



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

### 1.3 Sistemas de Informação e Vantagem Competitiva

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

As vantagens competitivas podem vir de dois aspectos a seguir:

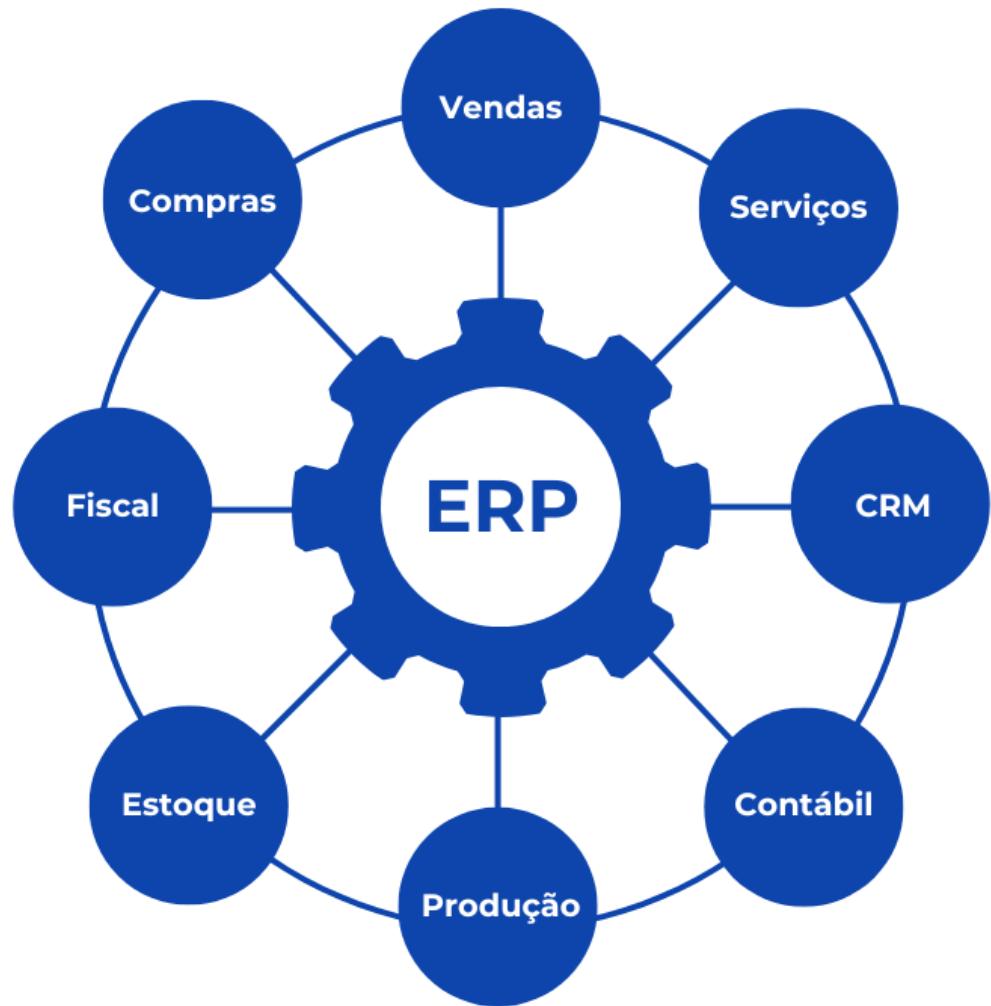
- **recursos especiais;**
- **uso mais eficiente desses recursos;**

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

## 1.4 Tipos de sistemas de informação empresariais

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

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



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

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

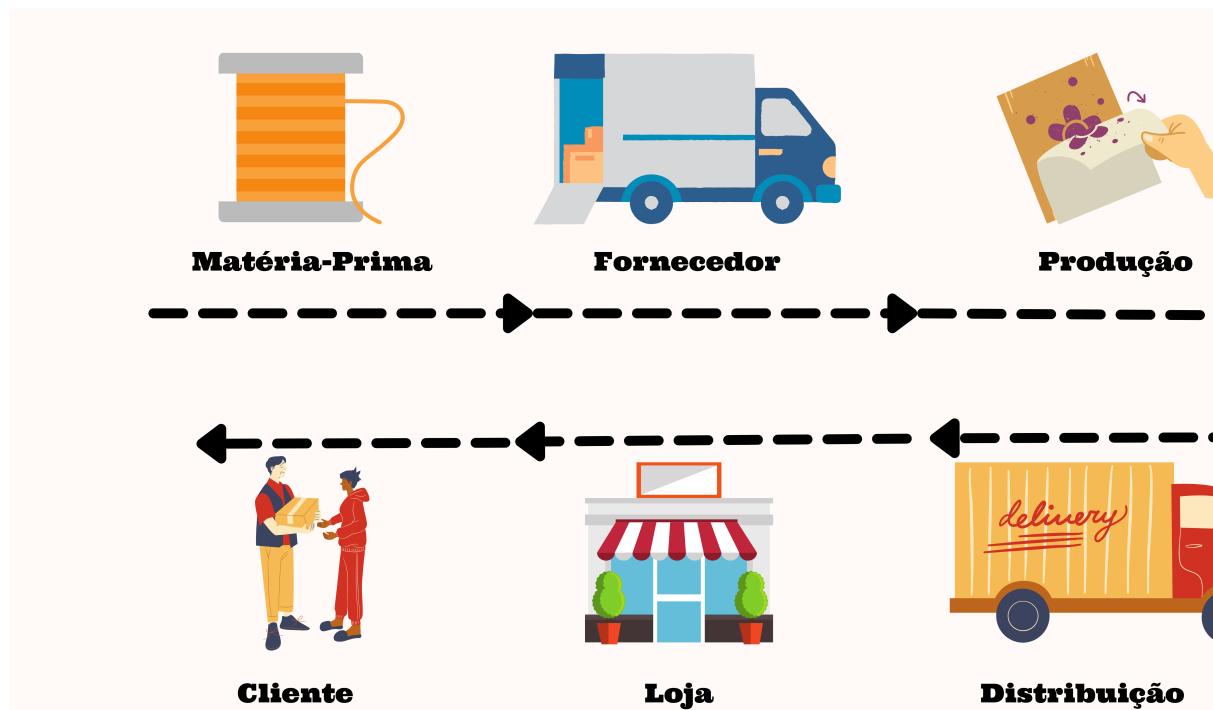
As principais funções de um sistema ERP em empresas do varejo são:

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

Alguns exemplos de SIs ERPs, em 2025, são:

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

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



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

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

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

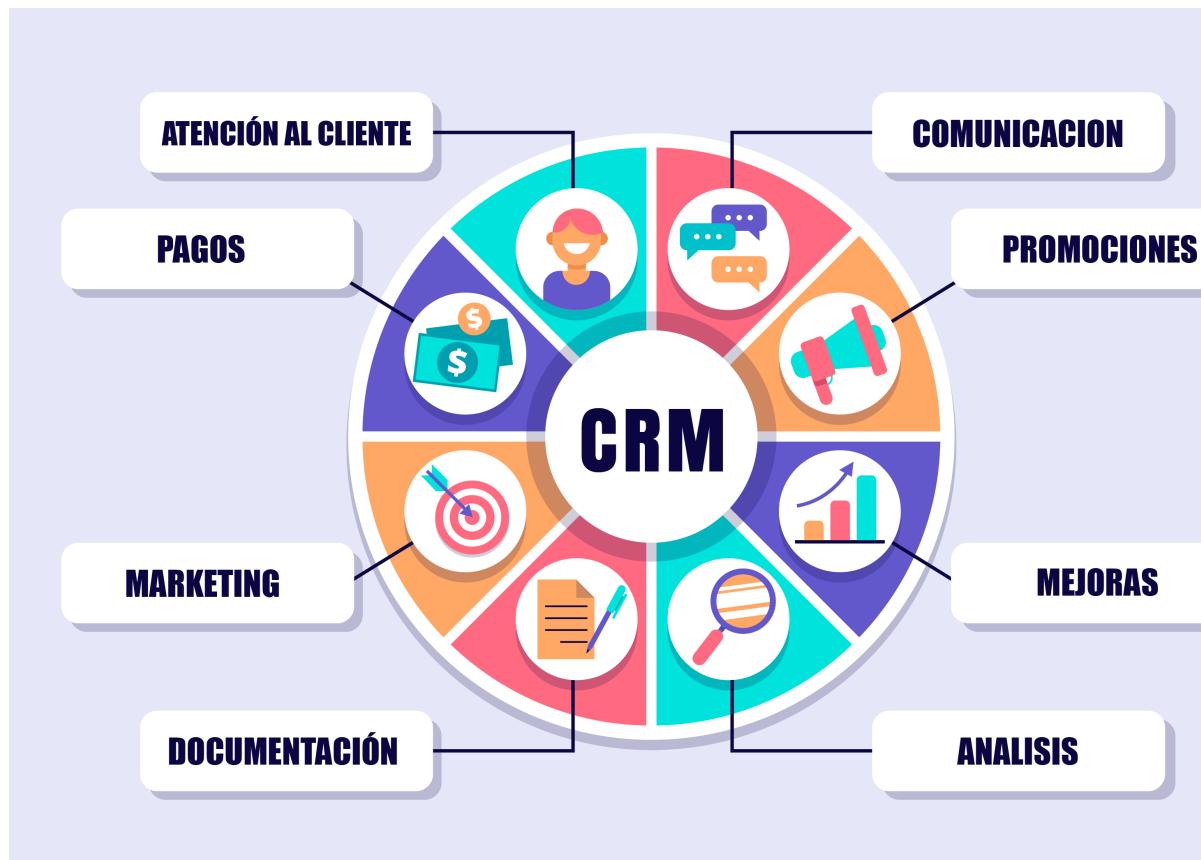
As principais funções de um SI SCM são:

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

Alguns exemplos de SIs SCMs, em 2025, são:

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

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



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

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

As principais funções de um SI CRM são:

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

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

Alguns exemplos de SIs CRMs, em 2025, são:

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

## 1.5 Exercícios

## 1.6 Questões

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

## 1.7 Testes múltipla escolha

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

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

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

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

## 1.8 Respostas questões:

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

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

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

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

3. Qual a diferença entre dados e informações?

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

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

**Resposta:** Entrada, Processamento e Saída.

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

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

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

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

7. Quais as funções básicas de uma empresa?

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

9. Quais os níveis hierárquicos de uma empresa?

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

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

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

11. O que é **colaboração?**

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

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

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

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

**Resposta:** Melhorando a gestão de processos de negócios.

## 1.9 Respostas dos testes:

Questão	Resposta
1	D
2	C

## Chapter 2

# 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.

## 2.1 NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA

### 2.1.1 1- CAPA

**UNIP** – UNIVERSIDADE PAULISTA

**CURSO:** TECNOLOGIA EM ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

**DISCIPLINA** – TIC – TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E TELECOMUNICAÇÃO

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

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

**PROFESSOR:** Miguel Suez Xve Penteado

### **2.1.2 2- Agradecimentos e dedicatórias:**

NÃO VAI FAZER

### **2.1.3 3- Sumário:**

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

### **2.1.4 4- Resumo:**

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

### **2.1.5 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”

### **2.1.6 6-Objetivo:**

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

### **2.1.7 7 – introdução**

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

## **2.1. NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA37**

### **2.1.8 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

### **2.1.9 9-Materiais e Métodos**

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

### **2.1.10 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**;

### **2.1.11 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;

### **2.1.12 12-Conclusão**

POR ISSO TUDO, OU SEJA CONHECIMENTO1, CONHECIMENTO2, CONHECIMENTO3... COMPROVAMOS QUE COMPENSA O INVESTIMENTO

MENTO NA EMPRESA DO GRUPO X. CONVIDO VOCÊ A SER NOSSO SÓCIO;

### 2.1.13 13-Referencias Bibliográficas

PESQUISA 1...

PESQUISA 2...

PESQUISA 3...

### 2.1.14 Apendice - links de pesquisas de TIC no Brasil

Table 2.1: Pesquisas TIC do CETIC (NIC.br)

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

Table 2.2: Pesquisas TIC do IBGE

Pesquisa do IBGE	Endereço
IBGE – PESQUISA TIC – EMPRESA – 2010	<a href="https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9137-pesquisa-sobre-o-uso-das-tecnologias-de-informacao-e-comunicacao-nas-empresas.html?=&amp;t=o-que-e">https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9137-pesquisa-sobre-o-uso-das-tecnologias-de-informacao-e-comunicacao-nas-empresas.html?=&amp;t=o-que-e</a>
IBGE – PESQUISA PINTEC – INOVAÇÃO TECNOLÓGICA	<a href="https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9141-pesquisa-de-inovacao.html">https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9141-pesquisa-de-inovacao.html</a>

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

**LEMBRANDO QUE:**

**Dados** são sequências de fatos ainda não analisados, antes de serem organizados e 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;

## 2.2 Formação dos Grupos

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

## 2.3 Parte Prática - Implantar um E-commerce atrelado a um ERP

Estudo de Caso:

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

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

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

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

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

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

### 2.3.1 Ter em posse os dados do cliente:

Table 2.3: 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 2.4: Dados da empresa

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

## 2.4 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.

### 2.4.1 Impantando o ERP

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

#### 2.4.1.1 Iniciar castrando seu cliente na solução ERP

Comece inserindo os dados do seu cliente no ERP

The screenshot shows a user registration interface with the following fields:

- Nome de usuário:** andersonads (highlighted in green)
- E-mail:** andersonsilvaads@yahoo.com.br
- Senha:** (redacted)
- Botão de Continuação:** Avançar (highlighted in green)
- Opções de Autenticação:** Inscrever-se com Google e 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!**

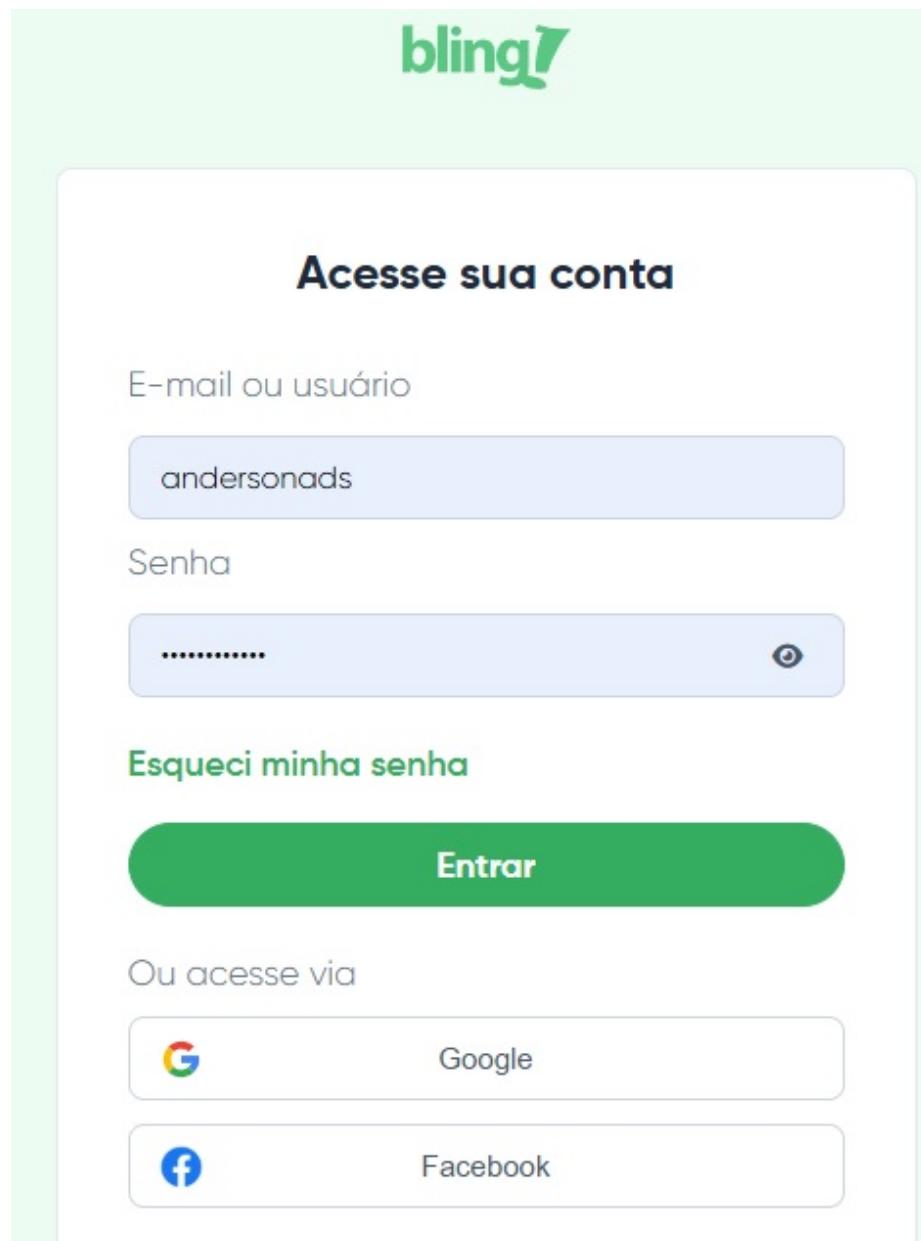
Conta pra gente, o que deseja fazer?

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



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

#### 2.4.1.2.1 Começar a cadastrar a EMPRESA (pessoa física ou jurídica)

**Passo 2. Dados da empresa**

**Dados cadastrais**

Preencha todos os campos

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

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

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

**Endereço da empresa**

Preencha todos os campos de endereço da empresa

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

Número \* Complemento Bairro \*

210 Ex. Loja 20 Santo Amaro

**Configurar depósitos** **Anexar - Natureza de operação**

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

**Qual seu ramo?**

Comércio Indústria

**Qual sua faixa de faturamento?**

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

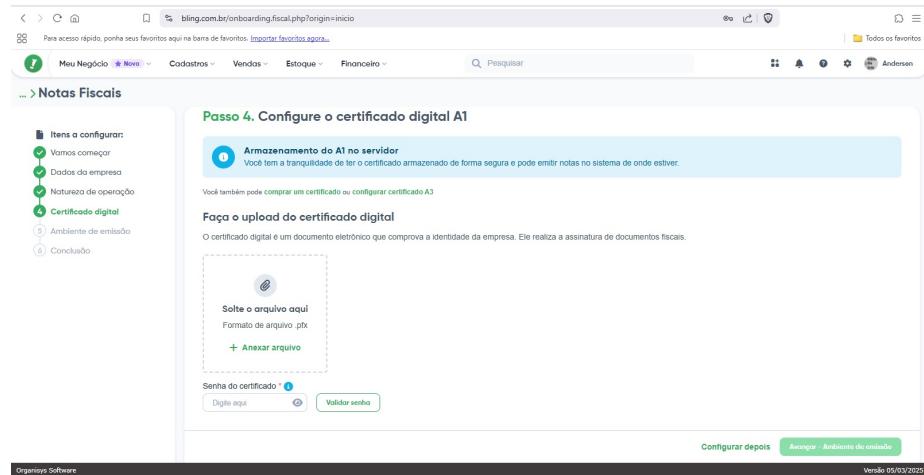
**Série da nota**

Você já emite notas?

Sim  Não

Preencha com o número da última nota emitida pela sua empresa

**Configurar depósitos** **Anexar - Certificado digital**



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

The screenshot shows the "Categorias de produto" (Product Categories) screen. The top navigation bar has a dropdown menu "Cadastrados" with a red box around it. The main area shows a table with columns: Descrição\*, Produtos, Clientes e fornecedores, Vendedores, and Funcionários. A button "Cadastrar" is at the top right. Below the table, there is an "Instruções" (Instructions) section with links to help pages. The status bar at the bottom shows the URL "https://www.bling.com.br/categorias.produtos.php" and the date "17/03/2023".

## 2.4. COMEÇANDO A IMPANTAÇÃO DO ERP

47

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

**Screenshot 1:** Shows the 'Listagem de categorias' (Category List) screen. It displays a message 'Nenhum item registrado' (No items registered) and a green button '+ Incluir categoria'. On the right, there's a sidebar with options like 'Vincular categorias múltipla', 'Exportar Categorias', and 'Informações' which shows 'Quantidade de categoria: 0'.

**Screenshot 2:** Shows the 'Inclusão de categoria' (Category Insertion) screen. A red box highlights the 'Descrição' input field, which contains the value 'Moda Masculina'. Below the input field, there's a section titled 'INSTRUÇÕES' with several tips related to linking categories and custom fields. At the top right are 'Cancelar' and 'Salvar' buttons.

**Screenshot 3:** Shows the 'Listagem de categorias' screen again, but now with one category listed: 'Moda Masculina'. A red box highlights the green '+ Incluir categoria' button at the top right of the list area.

The image consists of three vertically stacked screenshots of a web-based application for managing product categories on bling.com.br.

**Screenshot 1:** Shows a list of categories under 'Moda Feminina' and 'Moda Masculina'. A context menu is open on the right side of the screen, listing options like 'Incluir categoria', 'Vincular categorias múltipla', 'Exportar Categorias Múltipla', and 'Clonar categoria'. Below the menu, a section titled 'Informações' shows 'Quantidade de categoria' with the value '2'.

**Screenshot 2:** Similar to the first, but with a red box and arrow highlighting the three-dot menu icon next to the 'Moda Masculina' category entry. Below the box, the text 'clica nos 3 pontinhos' is written.

**Screenshot 3:** Shows a form for adding a new category. The 'Categoria' field contains 'Moda Masculina'. The 'Descrição' field has 'Camisetas' entered, which is also highlighted with a red box. At the bottom right of the form, there is a green 'Salvar' button, also highlighted with a red box. To the left of the 'Salvar' button, there is a 'Cancelar' button.

## 2.4. COMEÇANDO A IMPANTAÇÃO DO ERP

49

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

**Screenshot 1: Category Management Overview**

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

**Screenshot 2: Category Creation Form**

- The middle screenshot shows a form for creating a new category named 'Moda Feminina'. A red box highlights the 'Descrição' (Description) field, which contains the value 'Verteuse'.
- A red box highlights the 'Salvar' (Save) button in the top right corner.
- The right sidebar shows the same category statistics: 'Informações' and 'Quantidade de categoria' at 3.

**Screenshot 3: Category List After Creation**

- The bottom screenshot shows the updated category list. The 'Moda Feminina' category now includes a subcategory named 'Vestidos'.
- The right sidebar shows the updated category statistics: 'Informações' and 'Quantidade de categoria' at 4.

### 2.4.1.2.3 Começar a cadastrar os produtos (pessoa física ou jurídica)

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

**Screenshot 1: Categorias de prod (Categories of Product)**

- Header: Meu Negócio, Novo, Cadastros, Vendas, Estoque, Financeiro, Pesquisar, Todos os favoritos, Anderson.
- Left sidebar: Categorias de prod (Categories of Product) tree view. Nodes include: Descrição, Moda Feminina (with Vestidos), Moda Masculina (with Camisetas).
- Middle section: Cadastrados (Registered) tab selected. Sub-categories: Produtos, Clientes e fornecedores, Vendedores, Funcionários.
- Right section: Categorias de produtos (Categories of products) grid view. Rows include: Multiloja, Moda Feminina, Moda Masculina.
- Bottom right: Incluir categoria (Include category) button.

**Screenshot 2: Produtos (Products)**

- Header: Meu Negócio, Novo, Cadastros, Vendas, Estoque, Financeiro, Pesquisar, Todos os favoritos, Anderson.
- Left sidebar: Produtos, Todas as lojas (All stores).
- Middle section: A message: "Ainda não existem cadastros no seu sistema, comece agora mesmo clicando em incluir cadastro ou cadastre seus produtos por planilha". Below it is a large green 'Incluir cadastro' (Include registration) button.
- Bottom right: Informações (Information) section: Quantidade de Produtos (0).
- Bottom: More options menu: Exportar produtos (Export products), Sincronizar estoque do sistema na loja virtual (Sync system stock with virtual store), Sincronizar preços do sistema na loja virtual (Sync system prices with virtual store), Incluir categorias para selecionados (Include categories for selected), Imprimir etiquetas selecionadas (Print selected labels), and Mais opções (More options).

**Screenshot 3: Cadastrar novo produto (Create new product)**

- Header: Meu Negócio, Novo, Cadastros, Vendas, Estoque, Financeiro, Pesquisar, Todos os favoritos, Anderson.
- Left sidebar: Etapas do cadastro (Registration steps) with numbered icons: 1 Dados básicos (Basic data), 2 Características (Characteristics), 3 Imagens (Images), 4 Estoque (Inventory), 5 Tributação (Taxes), 6 Variações (Variations). A note: "Navegue entre as etapas do cadastro" (Navigate between registration steps). A green button: "Pular para versão completa" (Skip to full version).
- Middle section: Cadastrar novo produto (Create new product) form. Step 1: Dados básicos (Basic data).
  - Name: Camiseta gola Careca
  - Código (SKU): camisetas-001
  - Precio venta: 90,00
  - Unidade: UN
  - Formato: Simples ou com variação
  - Tipo: Produto
  - Condición: Novo
  - Categoría: Sem categoria, Moda Feminina, Moda Masculina, Camisetas (selected)
- Bottom right: 'Avançar' (Advance) button.

**Etapas do cadastro:** Navegue entre as etapas do cadastro.

**Camiseta gola Careca**

**Características:**

- Marcas: heng
- Produção: Tencaros
- Data de validade:
- Frete Grátis:
- Peso Líquido: 0,200
- Peso Bruto: 0,210
- Largura: 20,00
- Altura: 1,00
- Profundidade: 50,00
- Volume: 1
- Itens pr. caixa: 1,00
- Unidade de medida: Centímetros

**GTIN/ean:** SEM GTIN    **GTIN/EAN tributário:** SEM GTIN

**Lista de preço:** Incluir uma lista de preços

**Descrição curta:** Camiseta Hering Gola Careca para todas as ocasiões.

**Aparece no site de e-commerce:** Aparecerá no site de e-commerce

**Imagens principal do produto:** Imagem armazenada no Bling. Para alterar a forma de inserir imagens, clique aqui.

**Cadastro imagem do(s) modelo(s):** Arraste arquivos para cá ou se preferir anexar arquivos

The image consists of three vertically stacked screenshots from the Bling.com.br product creation interface.

**Screenshot 1:** 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 'Anexar' (Attach) button next to a thumbnail preview of the uploaded image ('camisetas.jpg').

**Screenshot 2:** Shows the 'Camiseta gola Careca' (T-shirt with crew neck) product page. A red box highlights the main image preview. Below it is a dashed box for dragging files, with the text 'Arraste arquivos para cí ou se preferir' (Drag files here or if preferred) and a 'anexar arquivos' (attach files) button. A red arrow labeled '3' points to the 'Avançar' (Next) button at the bottom right.

**Screenshot 3:** Shows the 'Estoque' (Stock) section for the same product. A red box highlights the 'Estoque' tab in the navigation bar. A red arrow labeled '4' points to the 'Avançar' button at the bottom right. The page includes fields for 'Minimo' (Minimum), 'Máximo' (Maximum), 'Crossdocking' (Cross-docking), and 'Localização' (Location). It also has sections for 'Saldo Inicial' (Initial Stock) and 'Observações do saldo inicial' (Initial stock notes).

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

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

This screenshot shows the "Tributação" (Taxation) step of the product setup. The "Camiseta gola Careca" (V-neck t-shirt) is selected. The "Dados da nota fiscal" (Tax invoice details) section is highlighted, showing fields for "Origem" (Origin) and "CEST" (Código Estadual de Tributação - State Tax Code). Both of these fields are enclosed in red boxes. A red arrow points to the green "Avançar" (Advance) button at the bottom right.

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

This screenshot shows the "Variações" (Variations) step. It displays a list of attributes: "Cor, Tamanho" (Color, Size). An arrow labeled "1" points to the "Nome do atributo" (Attribute name) field. Another arrow labeled "2" points to the "Opções" (Options) list, which includes "Branco.G" and "Preto.G". A third arrow labeled "3" points to the "Adicionar variação" (Add variation) button. The "Varição" (Variation) section header is also visible.

**Screenshot 3: Variation Management Screen**

This screenshot shows the detailed view of the variation "Cor, Tamanho". It lists two options: "Branco.G" and "Preto.G". A red arrow labeled "4" points to the "Trocar figura para bater com a cor da variação do produto" (Change figure to match the variation color) link next to the first item. A red arrow labeled "5" points to the "Inserir código da variação do produto" (Insert variation code) link next to the second item. The "Validação do produto" (Product validation) sidebar on the right contains a warning message about changes made to the variation.

**Screenshot 1: Bling Product Variation Details**

This screenshot shows the 'Detalhes da variação' (Variation Details) page for a product variation. The variation is named 'Cor,Tamanho,Branco,G'. The 'Código (SKU)' field is highlighted with a red box and contains the value '0123456789-1'. Other fields include 'Utilizar informações do produto pai' (Selected), 'Situação do produto' (Ativo), 'Formato' (Variação), 'Condição' (Novo), 'Tipo' (Produto), 'Preço-venda' (90,00), and 'Unidade' (UN). The 'Características' tab is selected, showing product details like Marca (hering), Peso Líquido (0,200), Profundidade (50,00), etc. The 'Imagens' tab is also visible. The right sidebar includes sections for 'Validação do produto', 'Cadastro no Bling', and 'Compatibilidade com os canais', with a green 'Salvar' button at the bottom.

**Screenshot 2: Bling Product Variation Details with Attachment Feature**

This screenshot is similar to the first one but shows the 'Imagens' tab selected. Step 1 points to the 'Imagens' tab. Step 2 points to a dashed box with the text 'Arraste arquivos para cá ou se preferir' (Drag files here or choose files) and a 'anexar arquivos' (Attach files) button. Step 3 points to the green 'Salvar' button. The rest of the interface is identical to Screenshot 1.

**Screenshot 3: Bling Product Variation Management**

This screenshot shows the 'Varições cadastradas' (Registered Variations) section of the Bling interface. It lists two variations: 'Branco,G' with SKU '0123456789-1' and 'Preto,G' with SKU '0123456789-2'. Red arrows point from the variation rows to the corresponding SKUs. The right sidebar includes sections for 'Validação do produto', 'Cadastro no Bling', and 'Compatibilidade com os canais', with a green 'Salvar' button at the bottom.

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

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

Meu Negócio Novo Cadastros Vendas Estoque Finançiero Pesquisar

... > Produtos Todas as lojas

Pesquisar por código, descrição ou GTIN

Situação: Últimos Incluídos Limpar

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

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

#### “CONTROLE DE ESTOQUE” dos ERPs

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

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

... > Produtos Todas as lojas

Pesquisar por código, descrição ou GTIN

Situação: Últimos Incluídos Limpar

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

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

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

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

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

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

**Common UI Elements:**

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

**Novo Lançamento**

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

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

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

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

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

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

**Cliente ou Fornecedor**

**Dados cadastrais**

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

**Endereço**

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

**Contato**

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

**Dados adicionais**

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

**Financeiro**

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

**Observações**

**Cliente ou Fornecedor**

**Dados cadastrais**

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

**Endereço**

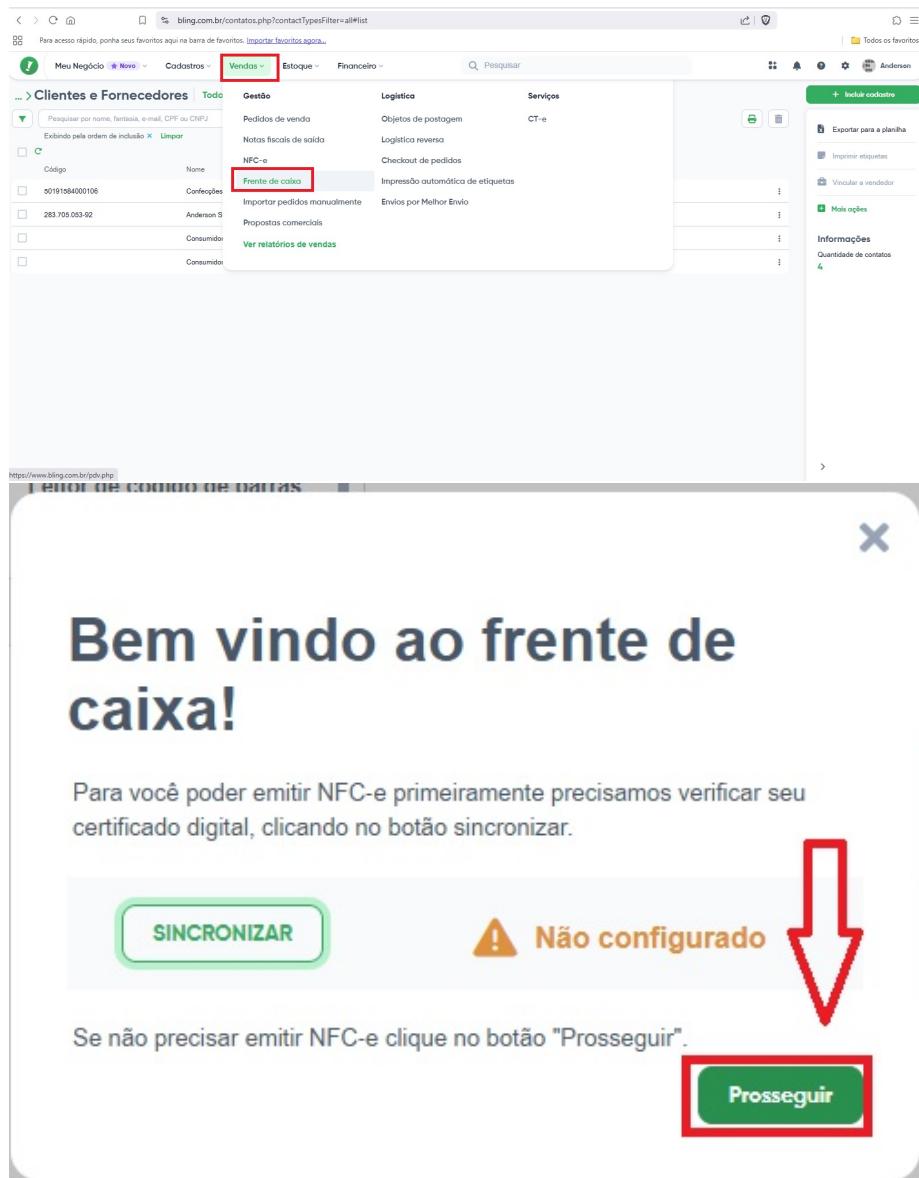
CEP	UF	Cidade	Bairro
03020000	SP	São Paulo	Brasília
Endereço	Número	Complemento	
Rua Mendes Gonçalves			

**Contato**

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

The screenshot shows a web-based contact form for a supplier (Fornecedor) on the Bling website. The form includes fields for basic contact information like phone numbers, fax, mobile, operator, email, website, and Skype. It also has sections for additional data, financial settings (with radio buttons for credit limit and zero limit), and payment conditions. A large red box highlights the green 'Salvar' (Save) button at the top right of the form. A red arrow points upwards towards this button from below.

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



### Cadastrar loja

**Aviso**

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

[Veja como cadastrar uma loja.](#)

Nome da loja  
Loja Matriz

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

### Selecionar uma loja

**i Caixa fechado**

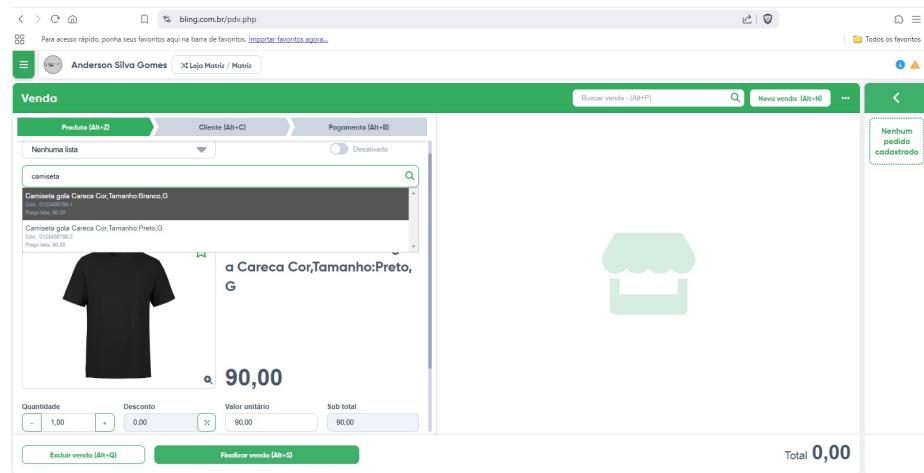
O caixa para a loja Loja Matriz ainda não foi aberto, clique em OK para abrir o caixa.

Selecionar a loja  
Loja Matriz

Selecionar a unidade de negócio  
Matriz

Troco [i](#)  
0,00

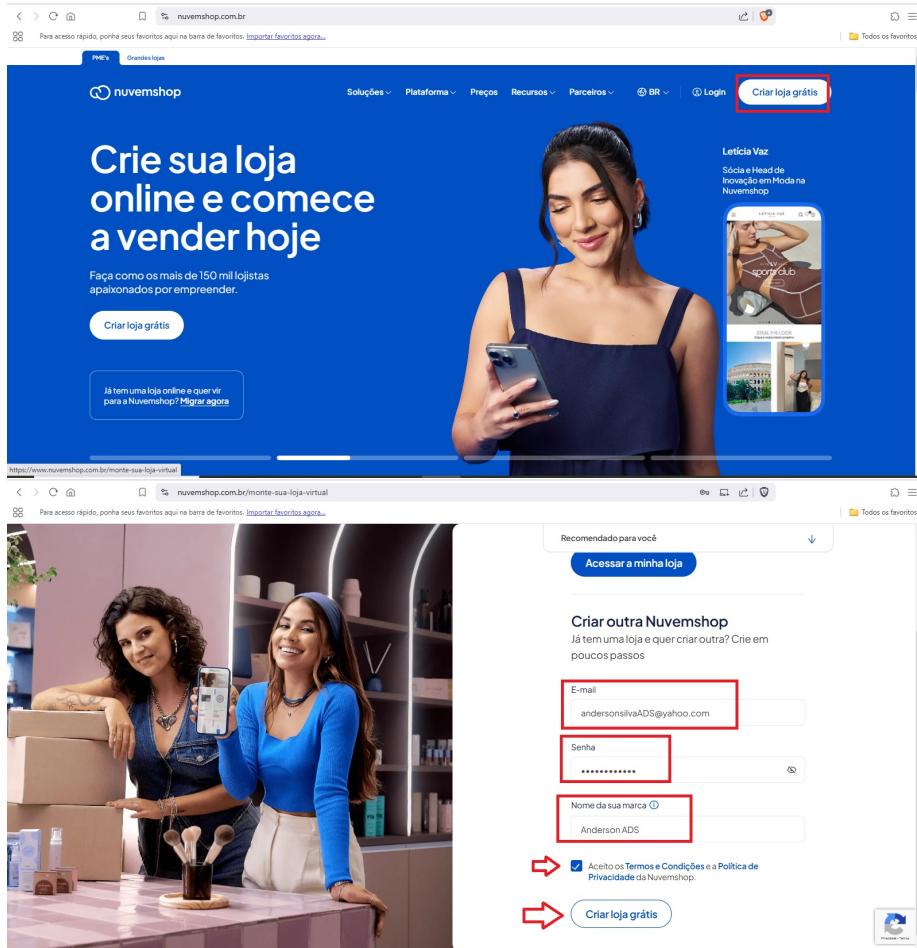
[Cancelar](#) [Ok](#)



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

### 2.4.3 ATIVE a PLATAFORMA DE E-COMMERCE

#### 2.4.3.1 cadastre a empresa do cliente na plataforma de e-commerce



The image displays three screenshots of a web browser showing the Nuvemshop registration process:

- Step 1: Initial Welcome**  
The user is shown holding a laptop displaying a product catalog titled "Nova Coleção Floral". The page text reads: "Você já deu o primeiro passo rumo ao sucesso." A red box highlights the "Continuar →" button.
- Step 2: Personal Information Entry**  
The user is asked to enter their CNPJ or CPF (283.705.053-92) and name (Anderson Silva Gomes). Below these fields are optional fields for WhatsApp, Instagram profile, and Facebook page. A red arrow points from the "Continuar" button in Step 1 to the "Acessar Minha Nuvemshop!" button in Step 2.
- Step 3: Product Knowledge Survey**  
A modal window asks if the user already knows what products to sell. It features three buttons: "Já tenho um estoque de produtos" (highlighted with a red box and arrow), "Ainda não sei o que quero vender", and "Quero vender sem estoque/dropshipping". A "Ocultar" button is also present.

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

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

**Screenshot 1: Início (Dashboard)**

- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" selected.
- A red arrow points to the "Produtos" link in the sidebar.
- The main content area displays a confirmation message: "Comece confirmando sua conta" (Start confirming your account) and "Parabéns pela criação da sua loja! Antes de continuar, verifique seu e-mail andersonsilvaADS@yahoo.com e confirme seus dados para garantir seu acesso." (Congratulations on creating your store! Before continuing, verify your email andersonsilvaADS@yahoo.com and confirm your data to ensure access.)
- The sidebar also lists other sections like "Vendas", "Estatísticas", and "Configurações".

**Screenshot 2: Produtos**

- The left sidebar shows "Produtos" selected.
- A red arrow points to the "Categorias" link in the sidebar.
- The main content area shows the "Produtos" section with a heading "Adicione seus produtos" (Add your products) and a sub-section "AliExpress by Drop".
- The sidebar includes links for "Lista de produtos", "Inventário", and "Categorias".

**Screenshot 3: Categorias**

- The left sidebar shows "Produtos" selected.
- A red arrow points to the "Categorias" link in the sidebar.
- The main content area shows the "Categorias" section with a heading "Organize seus produtos" (Organize your products) and a "Criar categoria" (Create category) button.
- The sidebar includes links for "Lista de produtos", "Inventário", and "Categorias".

**Categorias**

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

**1) Preencha as categorias principais**

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

**Criar categoria**

**Categorias de produtos**

Todas as lojas

Pesquisar por descrição

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

### 2.4.3.3 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.

Nome	Ação
Moda Masculina	Entre em cada categoria, começando por moda masculina para obter o código da categoria. <span style="color:red;">1</span>
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

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

[Importar favoritos agora...](#)

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

**Categorias**

Para organizar seus produtos, crie categorias

- Moda Masculina
  - Camisetas
- Moda Feminina
- Vestidos

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

The image consists of three vertically stacked screenshots of a NuvemShop admin interface, illustrating the process of creating an online store.

**Screenshot 1: Layout Selection**

- The top screenshot shows the "Layout" section of the admin dashboard. A red box highlights the "Lojas online" link in the sidebar, which is being clicked by a mouse cursor. Another red box highlights the "Mais de 60 temas disponíveis" section, showing various theme preview cards.

**Screenshot 2: Product Categories**

- The middle screenshot shows the product categories page. Two red boxes highlight the "Moda Masculina - Camisetas" and "Moda Feminina - Vestidos" categories.

**Screenshot 3: Product Preview**

- The bottom screenshot shows a preview of the online store's homepage. It features a navigation bar with "Anderson ADS", "Inicio", "Produtos", and "Contato". Below the navigation, there are four product cards: a t-shirt with a "20% OFF" discount, a camera with a "Frete gratis" (free shipping) offer, a dress with a "35% OFF" discount, and a shoe. The "Produtos" tab is highlighted with a red box.

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

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

**Nuvemshop Dashboard (Top Screenshot):**

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

**Bling Application Page (Bottom Screenshot):**

- Header: Soluções, Plataforma, Preços, Recursos, Parceiros, Acessar painel.
- Search bar: Busque por aplicativos ou categorias.
- Category: Bling (highlighted with a red arrow, marked 2).
- Details: Desenvolvido por Bling, Multilíngue, centro de suporte.
- Buttons: Instalar aplicativo (highlighted with a red box), Mande Instalar.
- Description: 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.
- FAQ: O que você pode fazer com o Bling, São diversas ferramentas que possibilitam o controle total sobre as vendas, finanças, estocagem, pedidos, comissões de vendedores e muito mais.
- Cookie consent: Utilizamos cookies para melhorar sua experiência, Ao continuar a usar este site, você concorda com nossa Política de Privacidade e Cookies.
- Buttons: Continuar.

**bling** Permissões do aplicativo



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

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

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

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



#### 2.4.4.2 Instale o aplicativo (API) de conexão no ERP

The screenshot shows a web browser window for [bling.com.br/configuracoes/integracoes.lojas.virtuals.php#edit/205354827/29/nameStore](http://bling.com.br/configuracoes/integracoes.lojas.virtuals.php#edit/205354827/29/nameStore). The page title is "Configurações de integração com lojas virtuais e marketplaces". The main message is "Sua conta do(a) Nuvemshop foi conectada!" (Your Nuvemshop account was connected!). Below it, a box says "Para prosseguir, escolha um nome para a sua loja e clique em avançar:" (To continue, choose a name for your store and click next:). A red box highlights the input field "Nome do canal de venda" containing "amaraicao\_bling\_nuvemshop\_api". To the right, a large red arrow points down to the green "Avançar" button. The bottom section shows a success message: "Canal de venda conectado com sucesso! Sua loja já está salva." (Sales channel connected successfully! Your store is now saved.) with a green checkmark icon. To the right, a box says "Agora vá para os ajustes finais da conexão do ERP com o seu e-commerce" (Now go to the final connection settings for the ERP with your e-commerce). The bottom part of the screenshot shows another configuration screen for "Produtos" (Products) with several toggle switches. Red arrows point from the text "Ative tudo" (Activate everything) to each of the five switches, which are currently set to "Desativado" (Disabled). The "Avançar" button is also highlighted with a red box.

## 2.4. COMEÇANDO A IMPANTAÇÃO DO ERP

73

**Produtos**

Exportação / Importação

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

Pular Avançar

**Vendas**

Configurações de vendas.

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

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

**Vendas**

Configurações de vendas.

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

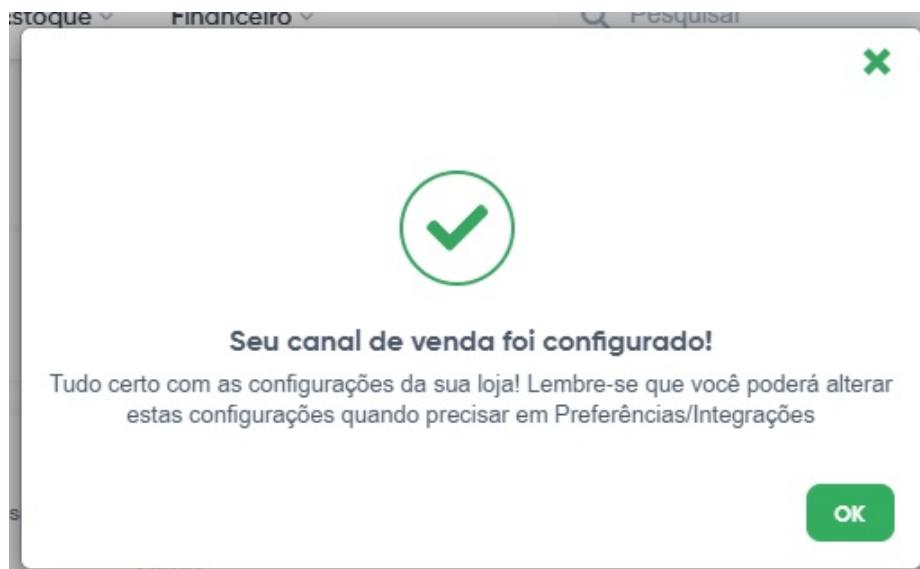
Escolha a situação das vendas que devem ser importadas da plataforma e a situação que ela deverá ter no Bling.

Canal de Venda	Importar como
Todos	Em aberto

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

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

Pular Avançar



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

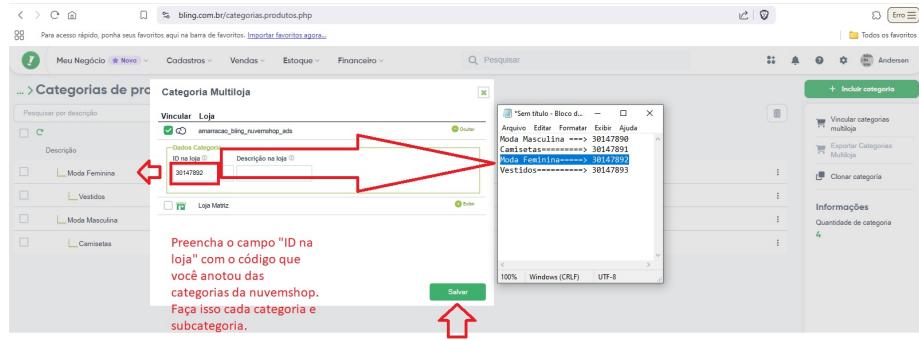
The image consists of two screenshots of the Bling ERP software interface, illustrating the process of mapping product categories.

**Screenshot 1: Main Dashboard**

- The top navigation bar shows "Meu Negócio" and "Novo".
- The main menu has a red box around the "Cadastros" dropdown.
- The "Categorias de produtos" option under "Cadastros" is highlighted with a red box.
- A modal window titled "Categorias de produtos" is open, containing the message: "Comece a emitir notas" and "Começar a emitir notas".
- The bottom navigation bar includes "Visão geral", "Eventos", "Conta Digital", and "Começa agora".

**Screenshot 2: Category Mapping**

- The URL is https://www.bling.com.br/categorias.produtos.php.
- The page title is "Categorias de produtos | Todas as lojas".
- The left sidebar lists categories: Moda Feminina, Vestidos, Moda Masculina, and Camisetas.
- The right sidebar shows a list of categories: Moda Feminina, Moda Masculina, and Multiloja.
- Red arrows point from the category names in the sidebar to their corresponding entries in the main list.
- A modal window titled "Categoria Multiloja" is open, showing a table with columns "Vincular" and "Loja". It contains a row with a checked checkbox for "amarracao\_bling\_nuvemshop\_ads" and an "Exibir" button.
- Text at the bottom of the modal says: "Selecione o ícone da nuvemshop e clique no ícone 'Exibir'".
- The bottom navigation bar includes "Salvar".



#### 2.4.4.4 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: Importações de pedidos em marketplaces (0 / 2000), Ative sua conta agora, Atalhos favoritos, Dicas, Bem-vindo ao Bling.
- Bottom Window (Products List):**
  - Header: Email - MIGUEL PENTEADO - Outl... bling.com.br/produtos#list
  - Navigation: Meu Negócio, Novo, Cadastros, Vendas, Estoque, Financeiro, Pesquisar.
  - Section: Produtos (highlighted with a red box) - Todas as lojas.
    - Search bar: Pesquisar por código, descrição ou GTIN.
    - Status: Últimos produtos, Selecionados: 3 cadastros, Limpar.
    - Table: Shows three products selected (marked with a red box).
 

	Descrição	Código	Unidade	Preço	Estoque
<input checked="" type="checkbox"/>	Camisa gola Careca (2 variações)	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
    - Action Bar: + 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.

A red arrow points from the 'Produtos' button in the top navigation to the 'Produtos' section in the bottom window. Another red arrow points from the 'Incluir categoria para selecionadas' option in the bottom window's sidebar to the 'Incluir categoria para selecionadas' link in the sidebar of the bottom window.

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 includes fields for 'Categoria do sistema' (System category), 'Categoria vinculada à loja virtual' (Virtual store linked category), and 'Selecionar a(s) categoria(s)' (Select category). A red box highlights the 'Selecionar a(s) categoria(s)' field, which contains categories like 'Moda Feminina', 'Vestidos', 'Moda Masculina', and 'Camisetas'. A large red arrow points from the bottom right towards the 'Incluir categorias nos produtos' (Include categories in products) button.

**Screenshot 2: Product Management Overview**

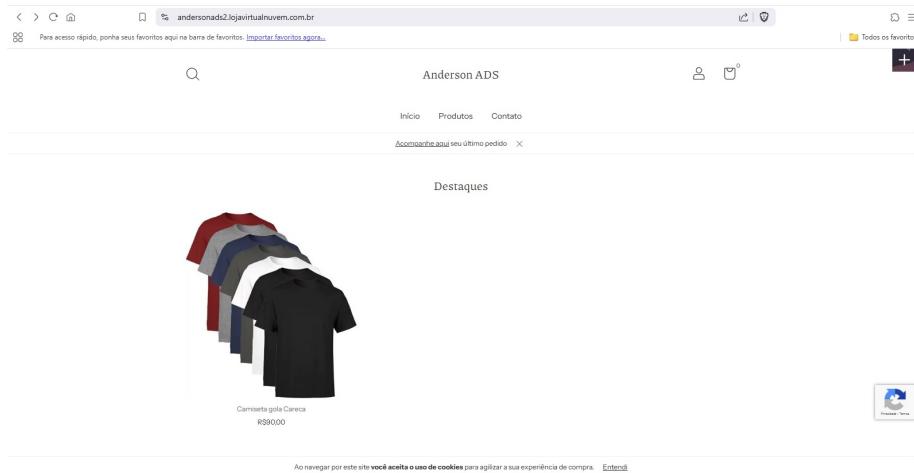
This screenshot shows a list of three selected products: 'Camiseta gola Careca' (2 variações), 'Camiseta gola Careca Cor:Tamanho:Branco.G', and 'Camiseta gola Careca Cor:Tamanho:Preto.G'. The right sidebar contains various management options, including 'Exportar produtos múltiplos' (Multiple products export), which is highlighted with a red box. A red arrow points from the bottom right towards the 'Exportar produtos' (Export products) button.

**Screenshot 3: Product Export Configuration**

This screenshot shows the 'Exportação de Produtos Nuvemshop' (Product Export to Nuvemshop) configuration dialog. It includes fields for 'Exportar produtos para:' (Export products for:) set to 'americana\_bling\_nuvemshop\_ads' and 'Conservar o estoque da depósito:' (Preserve deposit stock:) set to 'Todos os Depósitos'. A red box highlights the 'Todos os Depósitos' dropdown. A large red arrow points from the bottom right towards the 'Exportar produtos' (Export products) button.



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



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

##### 2.4.5.1 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 NuvenShop dashboard with a red arrow pointing from the 'Configurações' link in the sidebar to the 'Meios de pagamento' section in the main content area. The main content area displays a list of steps for setting up the store, with the fifth step, 'Configurar meios de pagamento', highlighted.

### Procure pelo menu “Meio de Pagamento”

The screenshot shows the 'Meios de pagamento' configuration page. A red arrow points to the 'Meios de pagamento' link in the sidebar. The main content area shows sections for 'Custo e prazo de entrega padrão', 'Meios de envio ativos', and 'Entrega personalizada'.

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

	Em vendas com	Receba em	Taxas	TPV
<input type="checkbox"/> A combinar		Na hora	sem custo	1%

	Em vendas com	Receba em	Taxas	TPV
<input type="checkbox"/> Transferência, Em espécie		Na hora	sem custo	1%

**Ativar**

Ative esse tipo de meio-de-pagamento.

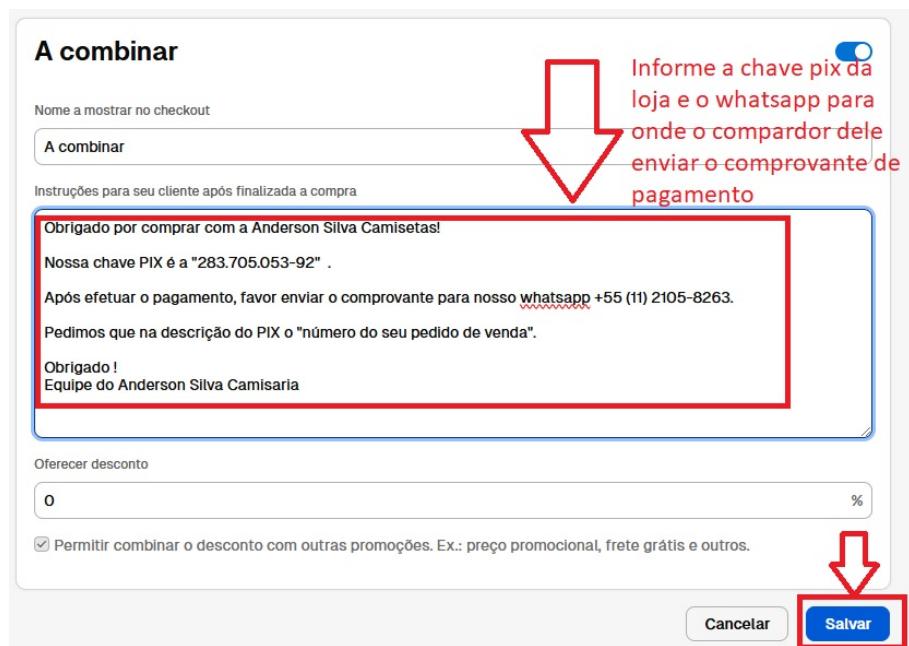
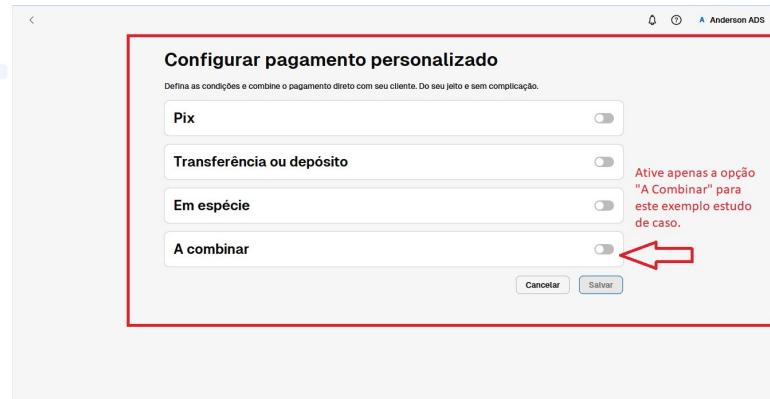
	Em vendas com	Receba em	Taxas	TPV
<input type="checkbox"/> A combinar		Na hora	sem custo	1%

	Em vendas com	Receba em	Taxas	TPV
<input type="checkbox"/> Transferência, Em espécie		Na hora	sem custo	1%

**Ativar**

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

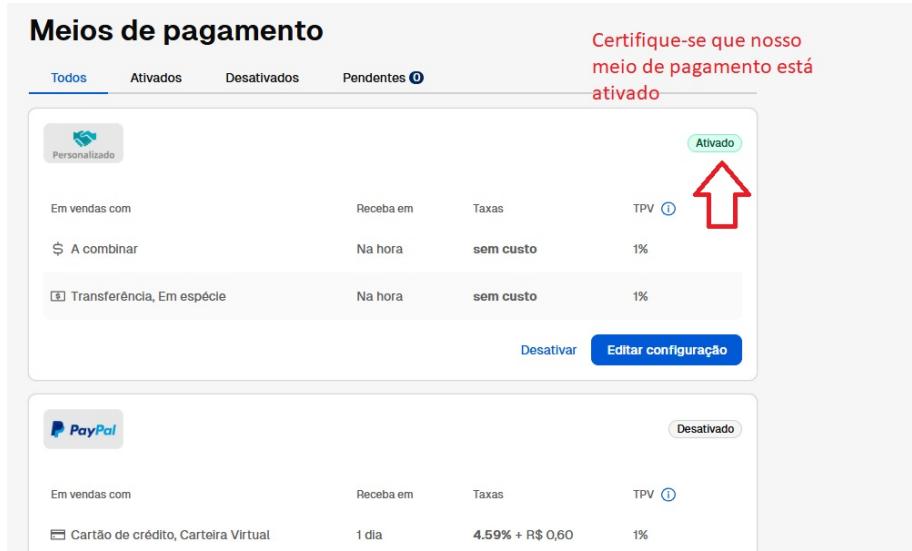


Pronto. Apenas confirme que seu meio de pagamento está configurado e ativado.

**Meios de pagamento**

Todos Ativados Desativados Pendentes 0

Certifique-se que nosso meio de pagamento está ativado



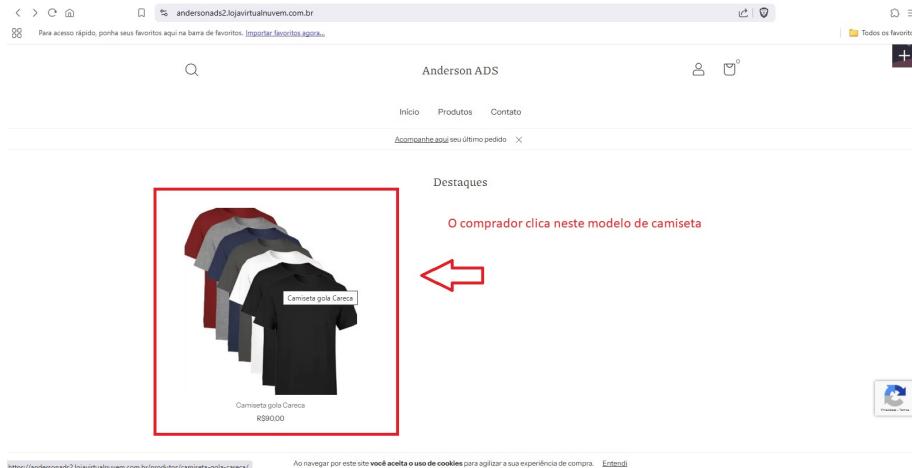
Personalizado	Ativado		
Em vendas com	Receba em	Taxas	TPV ⓘ
↳ A combinar	Na hora	sem custo	1%
[\$] Transferência, Em espécie	Na hora	sem custo	1%

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%

#### 2.4.5.2 Simulação do comprador comprando uma camiseta



andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br

Anderson ADS

Início Produtos Contato

O comprador clica neste modelo de camiseta

Destaque

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](#)

The screenshots illustrate a user's journey through a shopping cart interface on the Anderson ADS website.

**Screenshot 1: Product Page**

This screenshot shows a product page for a "Camiseta gola Careca" (Black Neck T-shirt). The price is R\$90,00. A red arrow labeled "1" points to the "escolhe variação cor" (choose color) section, which includes color swatches for Branco.G and Preto.G. Another red arrow labeled "2" points to the "Entregas para o CEP: 04710000" (Deliveries for ZIP code: 04710000) field. A third red arrow labeled "3" points to the "Comprar" (Buy) button.

**Screenshot 2: Confirmation Step**

This screenshot shows a confirmation message: "Camiseta gola Careca (Preto.G) 1x R\$90,00 Adicionado ao carrinho" (Black Neck T-shirt (Black.G) 1x R\$90,00 Added to cart). A red arrow labeled "1" points to the "Item colocado no carrinho de compra" (Item added to shopping cart) message. A second red arrow labeled "2" points to the "Indicador de carrinho de compra" (Shopping cart indicator).

**Screenshot 3: Shopping Cart Overview**

This screenshot shows the shopping cart summary. It lists the item: "Camiseta gola Careca (Preto.G) 1x R\$90,00". The total subtotal is "R\$90,00". The delivery option "Entregas para o CEP: 04710000" is selected. A note states: "O prazo de entrega não contabiliza feriados." (Delivery time does not include holidays). The total amount is "R\$99,98". A red arrow points to the "Iniciar Compra" (Start Purchase) button.

The screenshot illustrates the purchase process through several steps:

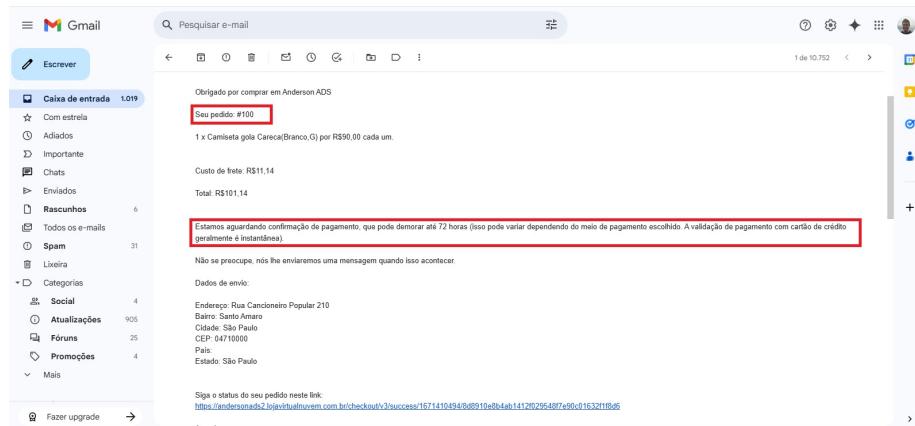
- Step 1: Payment Screen** (Top Left):
  - Shows a payment method: "Acesso rápido" (Fast access) with email "miguel7penteadoo@gmail.com".
  - Delivery method: "nuvem" (nuvem).
  - Address: "Rua Cancioneiro Popular, 210, CEP 04710-000 - Santo Amaro, São Paulo - +551121058263".
  - Logistics: "LOGÍSTICA ESCOLHIDA" (Selected logistics).
  - Payment Method: "Nuven Envio Correios SEDEX - R\$9,98" (Nuven Envio Correios SEDEX - R\$9,98).
  - Delivery Date: "Chega terça-feira 25/03".
  - Form of Payment: "FORMA DE PAGAMENTO" (Payment method) with "A combinar" (To be determined).
  - Comments: "COMENTÁRIOS ADICIONAIS" (Additional comments) with a large empty text area.
  - Action: "Fazer pedido" (Place order) button.
- Step 2: Order Confirmation** (Top Right):
  - Header: "Anderson ADS" and "COMPRA SEGURA 100% PROTEGIDO".
  - Product: "Camiseta gola Careca (Preto.G) x 1" (Black crew-neck t-shirt x 1).
  - Price: "R\$ 90,00".
  - Subtotal: "R\$ 90,00".
  - Freight Cost: "Custo de frete" (Freight cost) "R\$ 9,98".
  - Total: "Total" "R\$ 99,98".
- Step 3: Payment Status** (Bottom Left):
  - Header: "Número do pedido" (Order number) "#101".
  - Status: "Aguardando pagamento" (Waiting for payment).
  - Text: "Usando por comprar com a Anderson Silva Camisaria".
  - Message: "Nossa chave PIX é a '283.705.053-92'".
  - Text: "Após efetuar o pagamento, favor enviar o comprovante para nosso whatsapp +55 (11) 2105-8263.".
  - Text: "Pedimos que na descrição do PIX o 'número do seu pedido de venda'".
  - Text: "Obrigado I Equipe do Anderson Silva Camisaria".
  - Text: "DESTINO DA ENTREGA E PRAZO" (Delivery destination and deadline): "Destino: Rua Cancioneiro Popular 210".
  - Image: "Seu pedido Chega 25/03 12:00h".
- Step 4: Order Content** (Bottom Right):
  - Header: "CONTEÚDO DO PEDIDO".
  - Product: "Camiseta gola Careca (Preto.G) x 1" (Black crew-neck t-shirt x 1).
  - Price: "R\$ 90,00".
  - Subtotal: "R\$ 90,00".
  - Freight Cost: "Custo de frete" (Freight cost) "R\$ 9,98".
  - Total: "Total" "R\$ 99,98".
  - Text: "Como acompanhar a entrega" (How to track delivery): "Enviamos um e-mail com link para esta página, aqui você pode acompanhar a evolução da entrega".
  - Text: "Informações do pedido" (Order information):
    - E-mail: miguel7penteadoo@gmail.com
    - Delivery Address: "ENDERECO DE COBRANÇA E ENTREGA" (Delivery address): "Miguel Sáez Xxe Penteadoo +551121058263 Rua Cancioneiro Popular 210, CEP 04710000 São Paulo - SP".
    - Delivery Method: "FORMA DE ENTREGA" (Delivery method): "Nuven Envio Correios SEDEX".
    - Order Date: "PEDIDO REALIZADO" (Order date): "22 de março de 2018 18:18".
- Step 5: Payment Confirmation** (Bottom Center):
  - Text: "Compra rápida e fácil com nuvem".
  - Text: "Save seu celular para agilizar suas próximas compras com o código de segurança na palma da sua mão!".
  - Text: "Country: +55".
  - Action: "Salvar celular" (Save phone) button.

### 2.4.5.3 Aprovação manual da compra

#### 2.4.5.3.1 Cliente recebe status da compra (pedido e status de pagamento)

Neste ponto o comprador recebe um e-mail informando:

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



## Comprovante de pagamento

Valor 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.

#### 2.4.5.3.2 Cliente manda comprovante de pagamento

### 2.4.5.3.3 parte 01 - liberação pedido de venda no e-commerce

Screenshot of the NuvemShop admin dashboard. The sidebar shows 'Vendas' highlighted with a red box and an arrow pointing to it. A modal window titled 'Comece confirmando sua conta' is displayed, asking the user to verify their email address. Below the modal, a list of steps to start the store is shown.

Screenshot of the NuvemShop admin dashboard. The sidebar shows 'Lista de vendas' highlighted with a red box and an arrow pointing to it. The main table lists a single order (#101) with the payment status 'Pendente'. A red arrow points to the 'Status de pagamento' column.

Screenshot of the NuvemShop admin dashboard. The sidebar shows 'Vendas' highlighted with a red box and an arrow pointing to it. The main table has an 'Ações' button in the header. A context menu is open over the table, with a red arrow pointing to the 'Após' option under 'Status de envio'. Another red arrow points to the 'Marcar pagamento como recebido' option in the menu.

Screenshot of the Nuvemshop ERP interface showing the 'Vendas' (Sales) module. The interface includes a sidebar with various administrative and marketing options. The main screen displays a table of sales orders, with one specific order highlighted. The 'Status de pagamento' (Payment Status) column shows 'A combinar'. A red box highlights this status, and a red arrow points to it from the text 'Pedido agora está com status "PAGO"' located below the table.

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

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

Screenshot of the Bling ERP interface showing the 'Pedidos de venda' (Sales Orders) section. The interface includes a sidebar with various administrative and marketing options. The main screen displays a table of sales orders, with one specific order highlighted. The 'Notas fiscais de saída' (Sales invoices) link in the left sidebar is highlighted with a red box. A red box also highlights the 'Pedidos de venda' link in the top navigation bar.

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

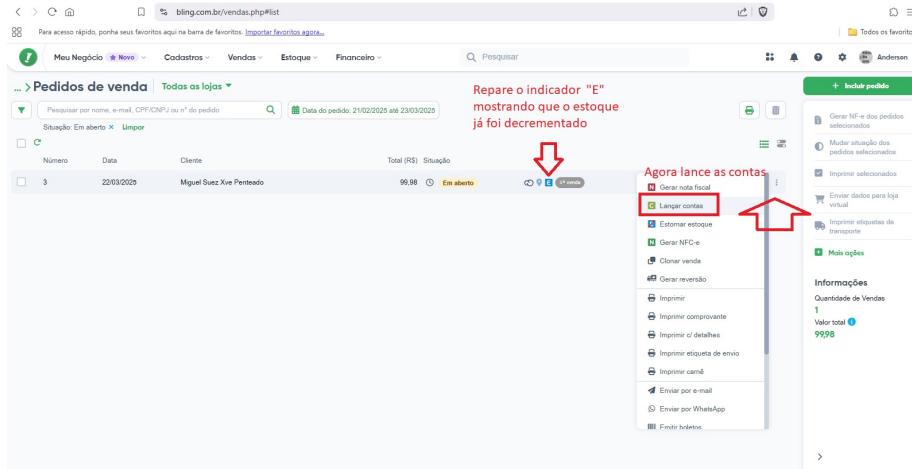
Ações manuais sobre a venda	Descrição e importância
1- Atualizar o estoque	De 2 camisetas pretas existentes na loja, 1 foi vendida, portanto restando apenas 1 para vender

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

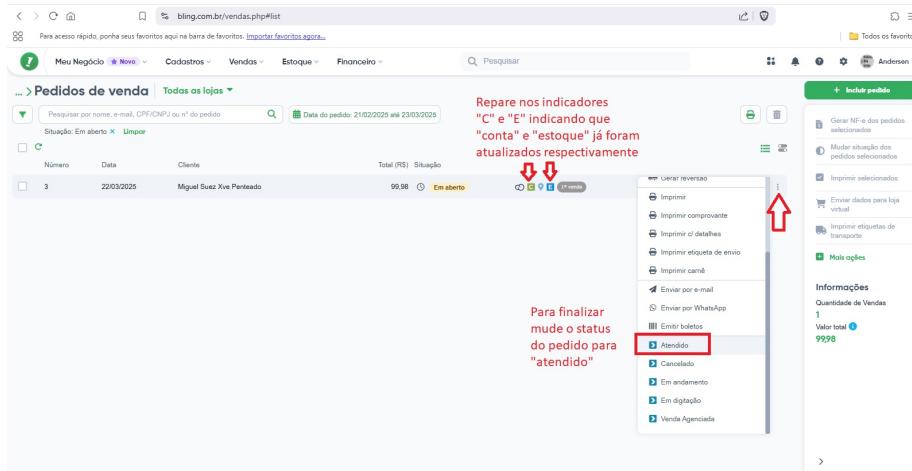
Verifique o status atual da sua venda que foi recebida do e-commerce:

Atualize o estoque seguindo os passos abaixo:

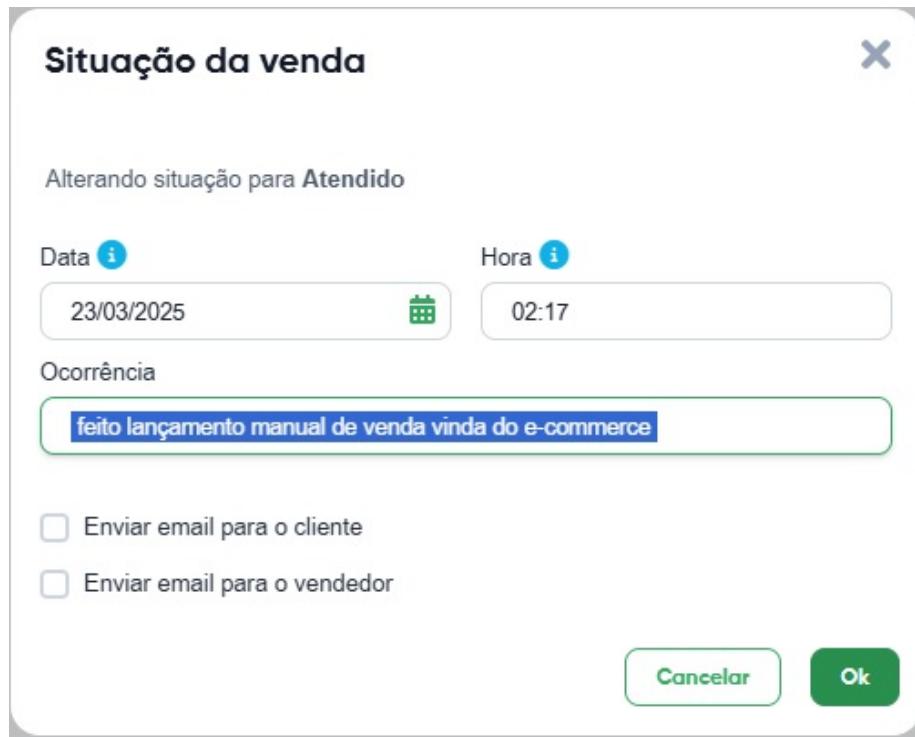
Atualize as contas seguindo os passos abaixo:



Feche a venda seguindo os passos abaixo



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



Pronto, agora é só verificar a sua venda finalizada.

Meu Negócio **Novo** Cadastros Vendas Estoque Finançario Pesquisar Anderson

Pedidos de venda Todas as lojas

Número Data Cliente Total (R\$) Situação

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

VENDA FINALIZADA - controle do ERP feito

Informações Quantidade de Vendas 1 Valor total 9998

Parabéns para você que chegou aqui!

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

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

### 2.5.1 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/>

### 2.5.2 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>

## 2.6 Lista de 100 Startups Brasileiras de Sucesso

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

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

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

<b>id</b>	<b>Nome</b>	Área de Atuação
<b>98</b>	<b>99</b>	Aplicativo de mobilidade urbana
<b>99</b>	<b>C6 Bank</b>	Banco digital
<b>100</b>	<b>CloudWalk</b>	Pagamentos digitais

## **Chapter 3**

# **INFRAESTRUTURA DE TIC**

### **3.1 Introdução:**

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

#### **3.2.1 Hardware**

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

#### **3.2.3 Software**

##### **3.2.3.1 Serviços de TIC**

Table 3.1: Serviços de TIC

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

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

### 3.2.3.2 Sistemas de Gerenciamento de Banco de Dados

## 3.3 Segurança em Sistemas de Informação

## 3.4 Exercícios de Fixação

### 3.4.1 Hardware - Inventário

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

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

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

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

Table 3.2: Tabela 1 - Funcionários e equipamentos por departamento

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

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

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

Calcule:

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

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

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

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



## **Chapter 4**

# **SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E FUNCIONALIDADES**

**4.1 Sistemas Integrados de Gestão**

**4.2 Comércio Eletrônico**



## **Chapter 5**

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

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

### **5.1.1 PowerBI**

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



## **Chapter 6**

# **TECNOLOGIAS EMERGENTES E INOVAÇÃO EM TIC**

**6.1 VIRTUALIZAÇÃO E CONTINENTIZAÇÃO**

**6.2 BIG DATA**

**6.3 ASSISTENTES INTELIGENTES**



## **Chapter 7**

# **GESTÃO DO CONHECIMENTO EM TIC**

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

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



## **Chapter 8**

# **APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO I**

**8.1 Planilhas Eletrônicas**

**8.2 Processadores de Texto**



## **Chapter 9**

# **APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO II**

**9.1 Ferramentas de Apresentação**

**9.2 Tecnologias de Comunicação e Colaboração**