

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

Professor Miguel Suez Xve Penteado

2025-03-26

Contents

Sobre estas anotações	5
INTRODUÇÃO DA DISCIPLINA	9
0.1 Livros-Texto da disciplina	10
0.2 CALENDÁRIO DE AULAS E PROVAS	11
0.3 ALUNOS	13
1 INTRODUÇÃO A TIC (TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÕES)	15
1.1 Conceitos de Sistemas de Informação	15
1.2 Os diferentes Tipos de Sistemas de Informação	20
1.3 Sistemas de Informação e Vantagem Competitiva	26
1.4 Tipos de sistemas de informação empresariais	27
1.5 Exercícios	33
1.6 Questões	33
1.7 Testes múltipla escolha	34
1.8 Respostas questões:	35
1.9 Respostas dos testes:	36
2 Apresentação Trabalho NP1	37
2.1 NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA	37
2.2 Formação dos Grupos	41
2.3 Parte Prática - Implantar um E-commerce atrelado a um ERP . .	41

2.4	Começando a Impantação do ERP	42
2.5	CASO DE SUCESSO NO BRASIL DE UMA STARTUP, NESSE CASO ESPECÍFICAMENTE, DE I.A.	95
2.6	Lista de 100 Startups Brasileiras de Sucesso	95
3	INFRAESTRUTURA DE TIC	99
3.1	Introdução:	99
3.2	Componentes da Infraestrutura de TIC	99
3.3	Segurança em Sistemas de Informação	101
3.4	Exercícios de Fixação	101
4	SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E FUNCIONALIDADES	105
4.1	Sistemas Integrados de Gestão	105
4.2	Comércio Eletrônico	105
5	Tomada de Decisão de Gestão do Conhecimento: Business Intelligence	107
5.1	Ferramentas de B.I. e conceito de DashBoard	107
5.2	Bancos de Dados OLTP e OLAP	107
6	TECNOLOGIAS EMERGENTES E INOVAÇÃO EM TIC	109
6.1	VIRTUALIZAÇÃO E CONTINENTIZAÇÃO	109
6.2	BIG DATA	109
6.3	ASSISTENTES INTELIGENTES	109
7	GESTÃO DO CONHECIMENTO EM TIC	111
7.1	Conceitos e Práticas de Gestão do Conhecimento	111
7.2	Implementação e Desafios da Gestão do Conhecimento	111
8	APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO I	113
8.1	Planilhas Eletrônicas	113
8.2	Processadores de Texto	113
9	APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO II	115
9.1	Ferramentas de Apresentação	115
9.2	Tecnologias de Comunicação e Colaboração	115

Sobre estas anotações

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

0.0.1 ACESSO Anotações de aula no celular (github)

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



0.0.2 Anotações de aula: Suporte para Celulares

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

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

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



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

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

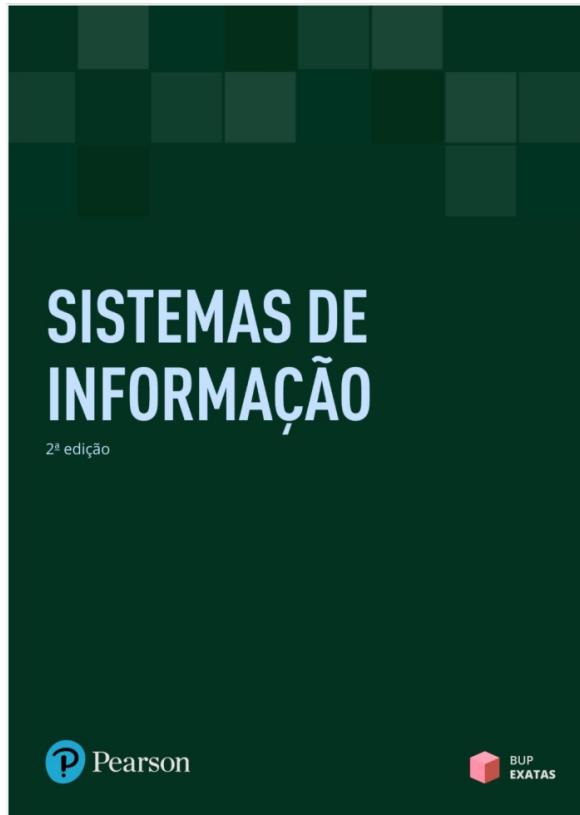


INTRODUÇÃO DA DISCIPLINA

coming soon

0.1 Livros-Texto da disciplina

0.1.1 Bibliografia Básica



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

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

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

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

0.1.2 Bibliografia Complementar

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

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

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

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

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

0.2 CALENDÁRIO DE AULAS E PROVAS

0.2.1 Chácara Santo Antônio

Fevereiro 2025

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

Março 2025

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

Abril 2025

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

maio 2025

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

junho 2025

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

0.2.2 Marquês de São Vicente**Fevereiro 2025**

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

Março 2025

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

Abril 2025

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

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

Maio 2025

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

Junho 2025

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

0.3 ALUNOS

0.3.1 Chácara Santo Antônio

0.3.2 Marquês de São Vicente

Chapter 1

INTRODUÇÃO A TIC (TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÕES)

1.1 Conceitos de Sistemas de Informação

1.1.1 O Dado

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



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

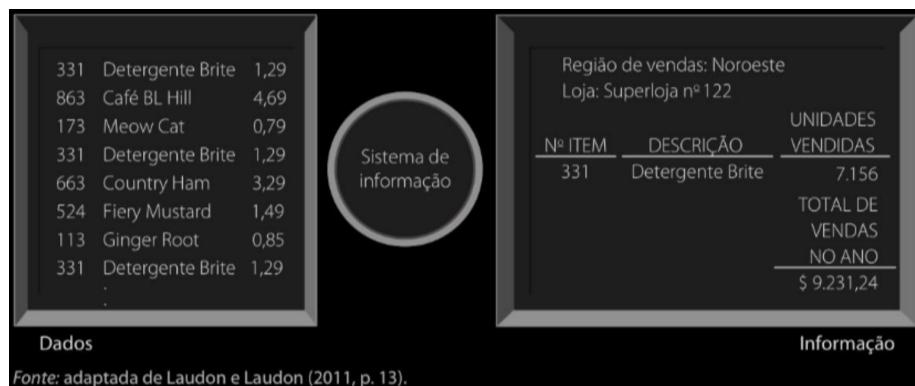
Informação é um dado organizado e apresentado de forma útil.
(João, Belmiro Nascimento - 2017)

16CHAPTER 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)

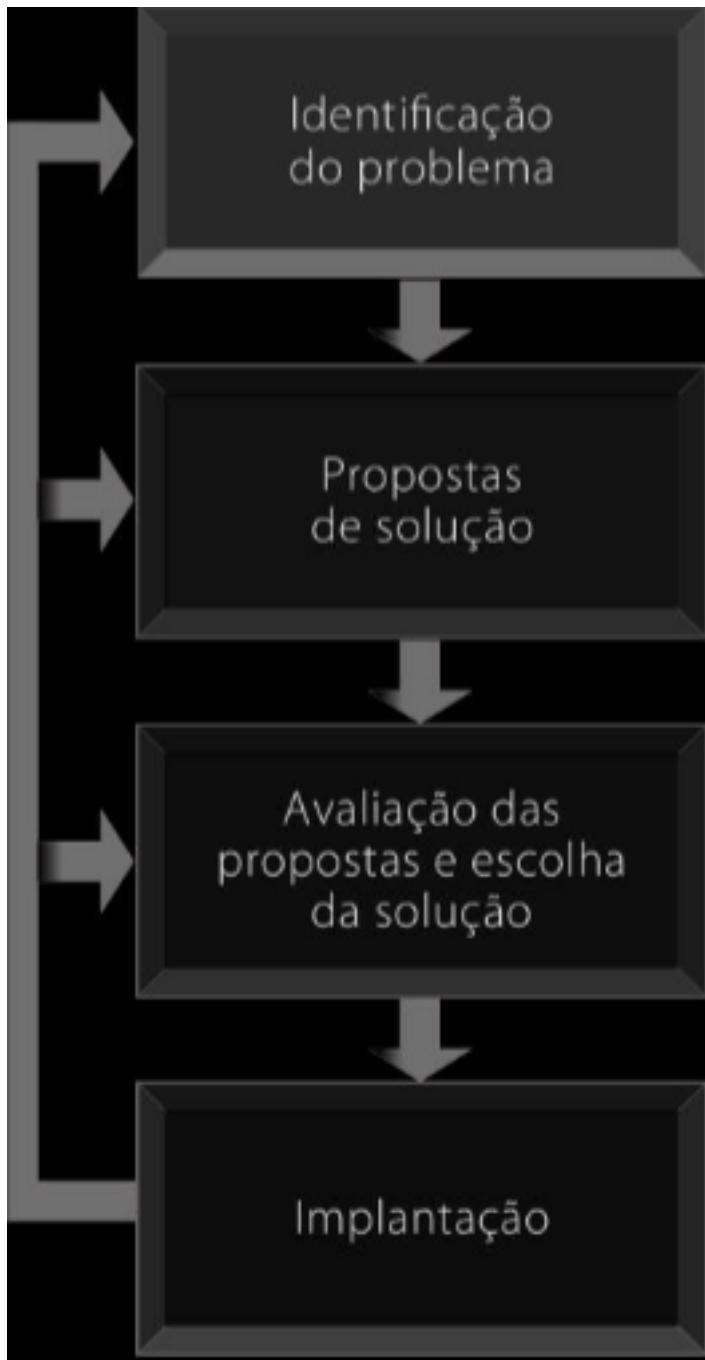
1.1.4 A abordagem da resolução de problemas organizacionais

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 problemas será sempre um processo contínuo de 4 passos:

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



20CHAPTER 1. INTRODUÇÃO A TIC (TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÕES)

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

1.2 Os diferentes Tipos de Sistemas de Informação

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

1.2.0.1 Organizações com fins lucrativos - Empresas

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

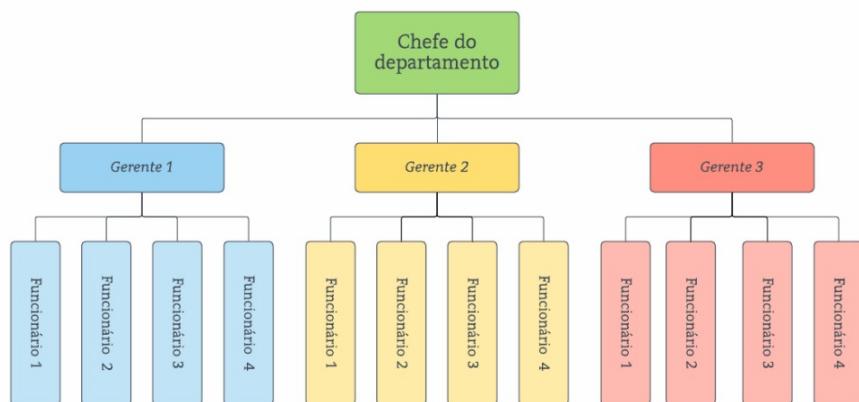
1.2.0.2 Organizações sem fins lucrativos - Fundações Autárquicas - ONGs - Assistência Social - Saúde - Educação - Cultura - Direitos Humanos

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

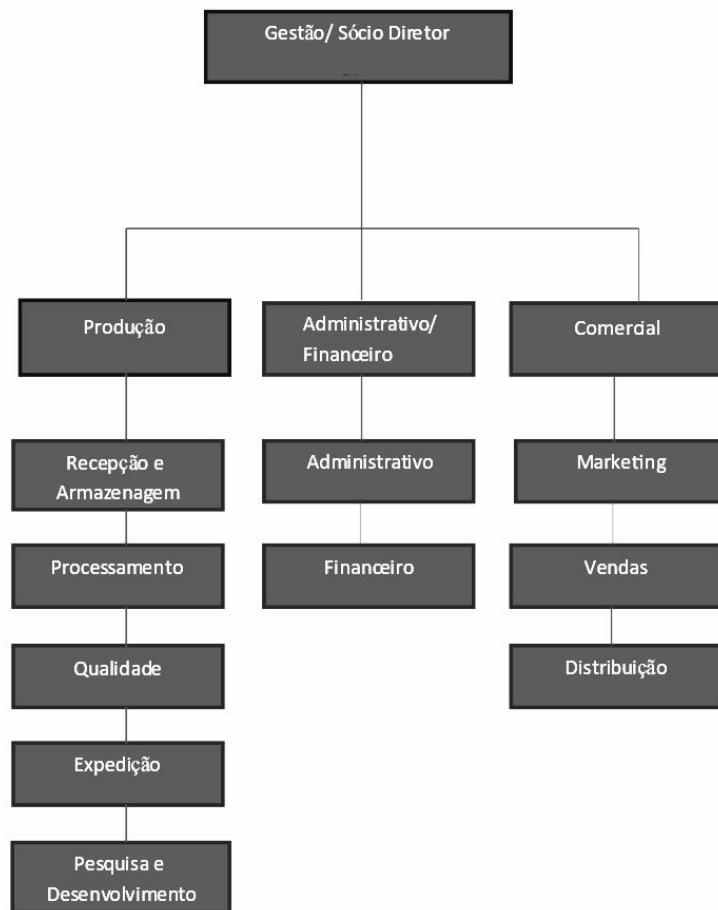
1.2.0.3 Organograma de uma Empresa: Uma Representação Visual da Estrutura Organizacional

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

1.2.0.4 Organograma Conceitual

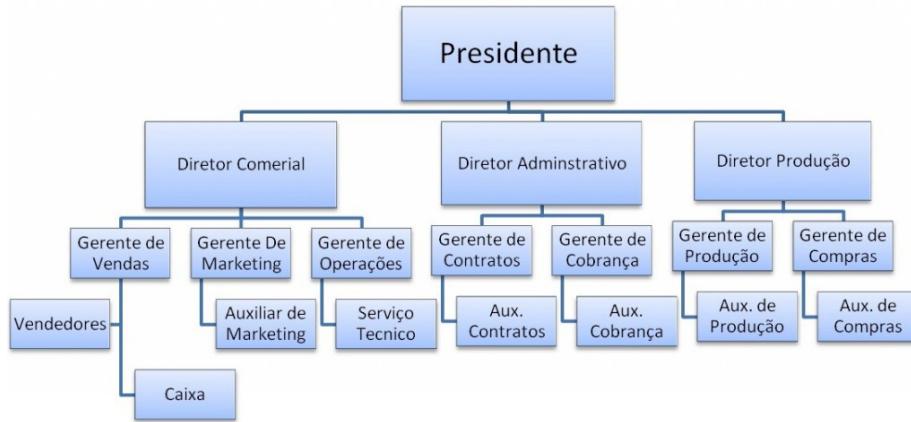


Organograma Empresarial - Varejo



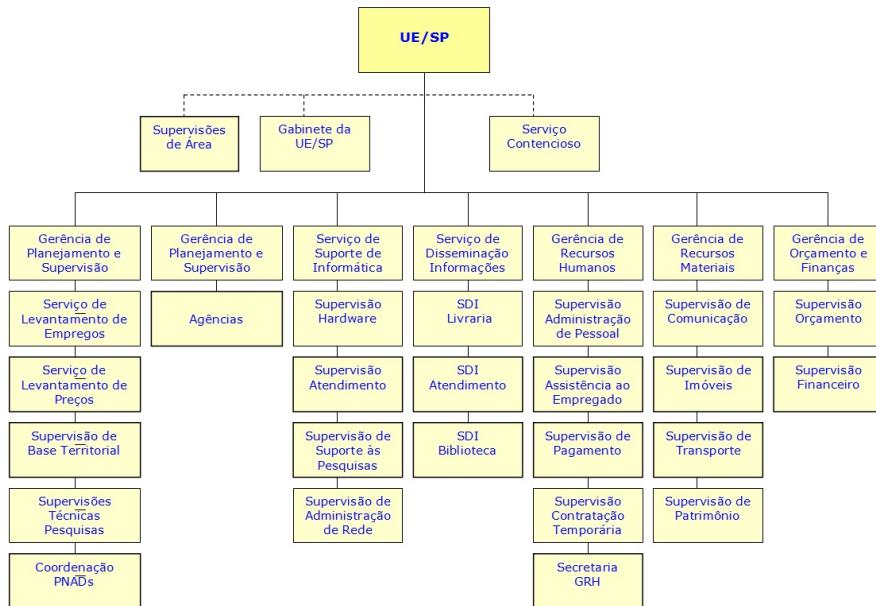
Organograma Empresarial - Indústria

Aparece uma “organela” responsável por PRODUÇÃO



Organograma Organizacional - Organização Sem Fins Lucrativos - Orgão Público

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



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

1.2.1 Organizando uma organização tipo empresa: funções empresariais básicas

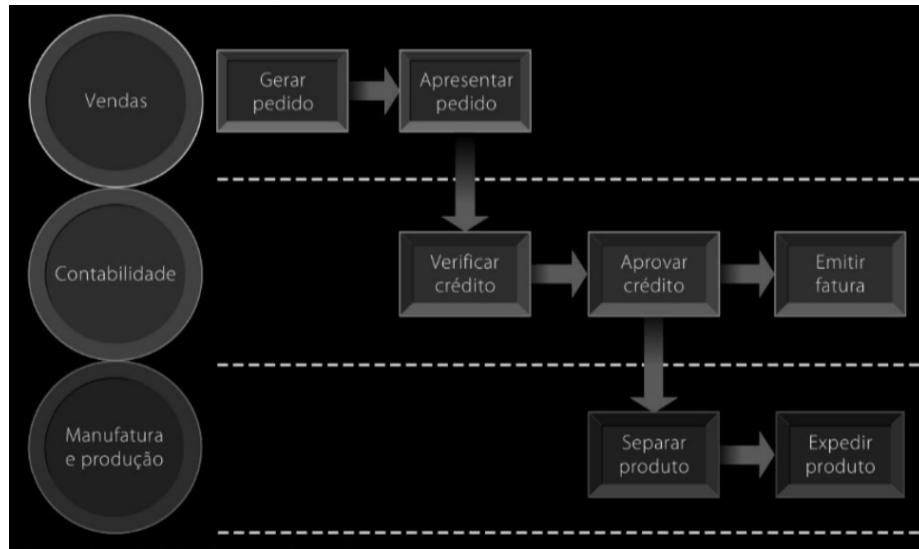
Imagine que você queira abrir seu próprio negócio. Você precisará tomar várias decisões: o que produzir ou qual serviço prestar. Essa é uma escolha estratégica, pois vai determinar seus prováveis consumidores, os funcionários de que precisa, os métodos de produção e muitos outros aspectos. Depois de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

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



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

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



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

1.3 Sistemas de Informação e Vantagem Competitiva

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

As vantagens competitivas podem vir de dois aspectos a seguir:

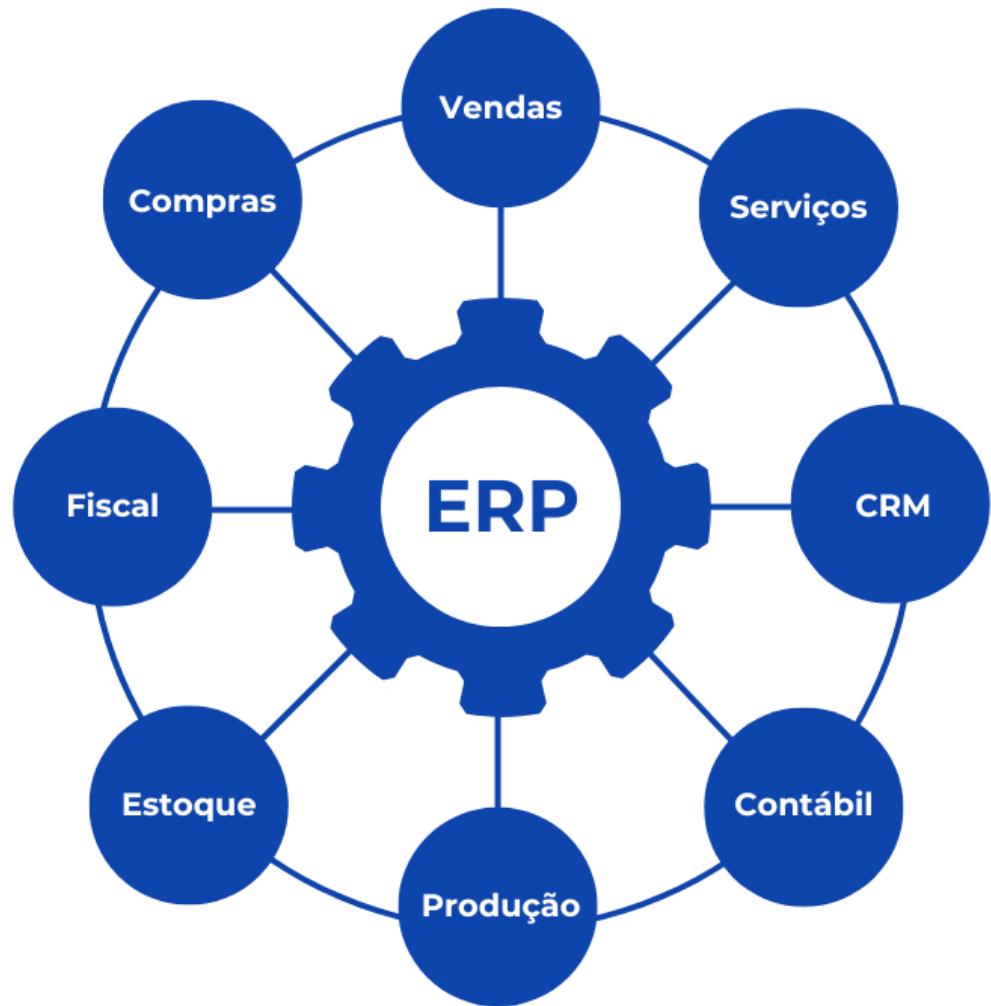
- **recursos especiais;**
- **uso mais eficiente desses recursos;**

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

1.4 Tipos de sistemas de informação empresariais

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

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



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

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

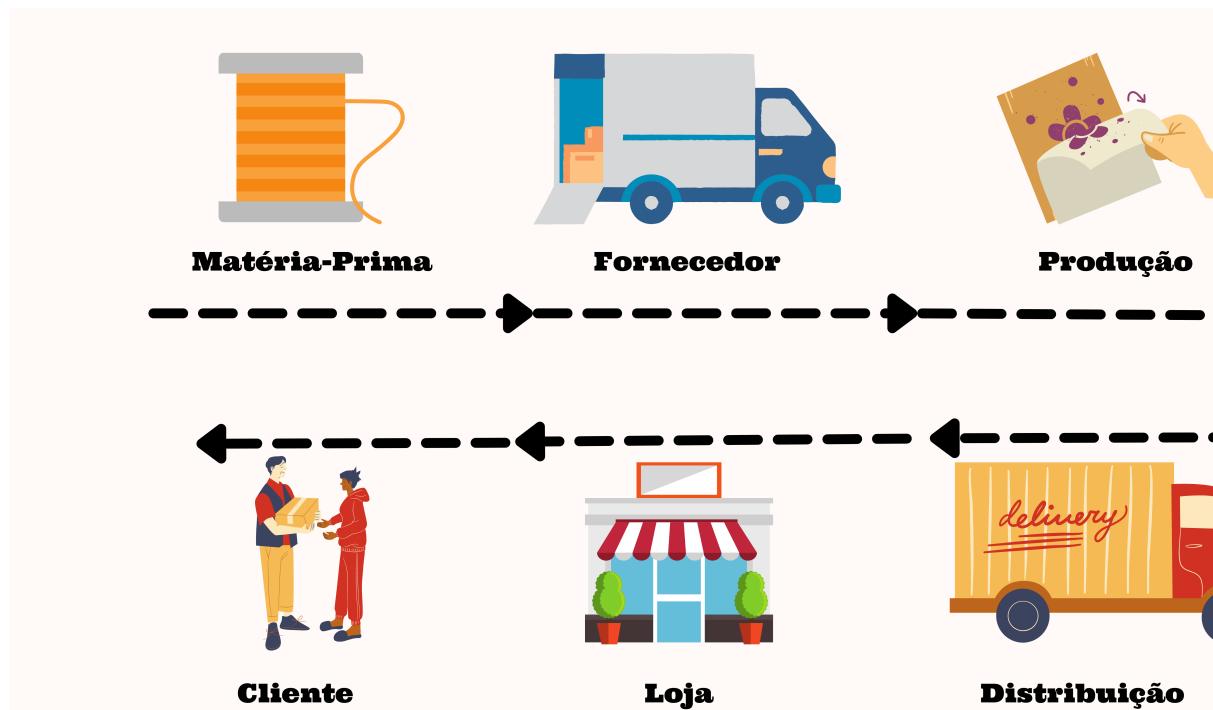
As principais funções de um sistema ERP em empresas do varejo são:

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

Alguns exemplos de SIs ERPs, em 2025, são:

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

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



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

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

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

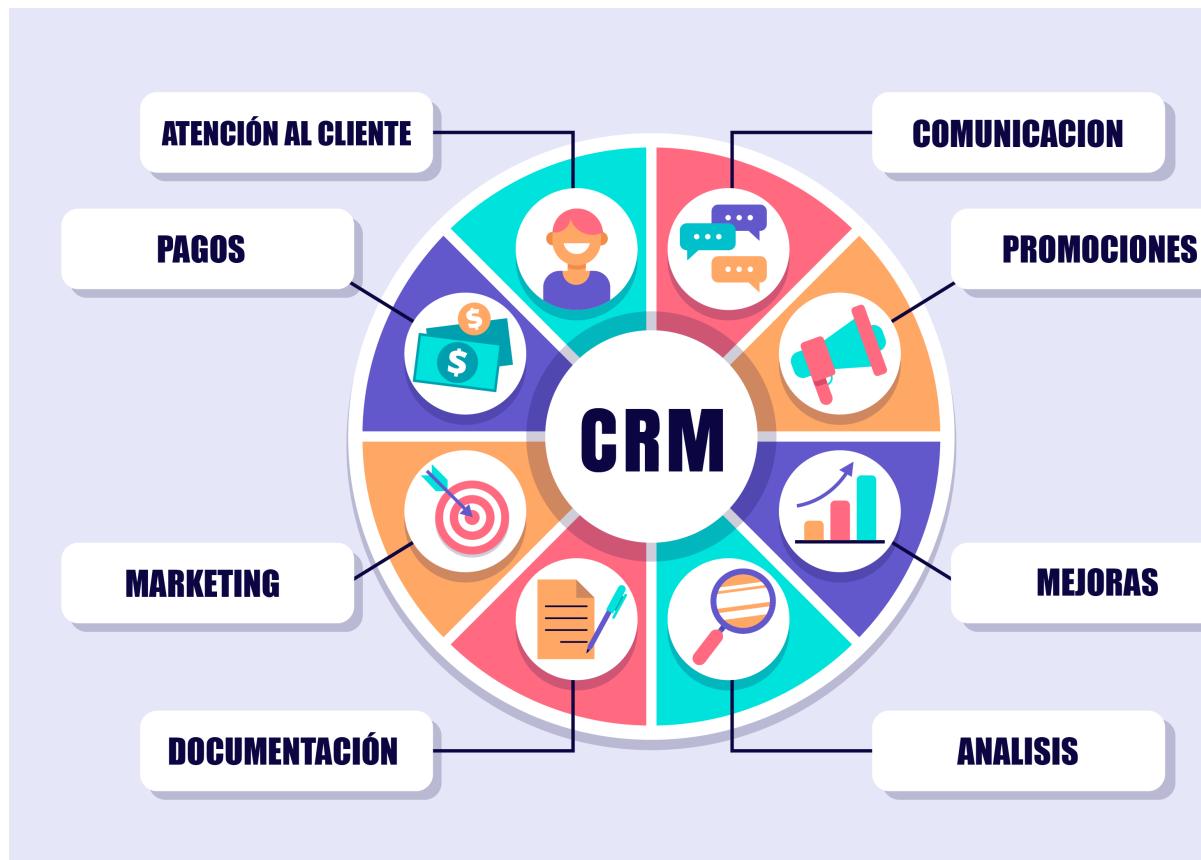
As principais funções de um SI SCM são:

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

Alguns exemplos de SIs SCMs, em 2025, são:

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

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



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

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

As principais funções de um SI CRM são:

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

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

Alguns exemplos de SIs CRMs, em 2025, são:

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

1.5 Exercícios

1.6 Questões

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

1.7 Testes múltipla escolha

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

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

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

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

1.8 Respostas questões:

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

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

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

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

3. Qual a diferença entre dados e informações?

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

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

Resposta: Entrada, Processamento e Saída.

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

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

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

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

7. Quais as funções básicas de uma empresa?

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

9. Quais os níveis hierárquicos de uma empresa?

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

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

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

11. O que é **colaboração**?

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

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

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

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

Resposta: Melhorando a gestão de processos de negócios.

1.9 Respostas dos testes:

Questão	Resposta
1	D
2	C

Chapter 2

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 - PESQUISA39

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	https://cetic.br/pesquisa/domicilios/
TIC – EMPRESAS	https://cetic.br/pt/pesquisa/empresas/
TIC – EDUCAÇÃO	https://cetic.br/pt/pesquisa/educacao/
TIC – SAÚDE	https://cetic.br/pt/pesquisa/saude/
TIC – ORGANIZAÇÕES SEM FINOS LUCRATIVOS	https://cetic.br/pt/pesquisa/osfil/
TIC – GOVERNO ELETRÔNICO	https://cetic.br/pt/pesquisa/governo-eletronico/

Table 2.2: Pesquisas TIC do IBGE

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

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

LEMBRANDO QUE:

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

Informação é um dado organizado e apresentado de forma útil.

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

Regras:

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

2.2 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:

- Crie seu usuário de acesso**: A text input field containing "andersonads".
- andersonads está disponível!**: A confirmation message displayed below the first input field.
- E-mail**: A text input field containing "andersonsilvaads@yahoo.com.br".
- Senha**: A text input field showing masked input "*****" and a visibility icon.
- Avançar**: A large green button at the bottom of the form.
- Inscrever-se com Google**: A button with the Google logo and text.
- Inscrever-se com Facebook**: A button with the Facebook logo and text.

Qual é o ramo de atividade da sua empresa? ⓘ

Comércio (e-commerce) Comércio (loja física)

Indústria Serviços

Qual é a atividade principal da sua empresa?

Moda e acessórios ▾

Tem cupom de desconto?

Digite seu cupom

Tem código de parceiro?

Digite seu código

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

Avançar

Voltar

Boas vindas ao bling!
Conta pra gente, o que deseja fazer?

The screenshot shows the Bling welcome screen. At the top, it says "Boas vindas ao bling!" and "Conta pra gente, o que deseja fazer?". Below this are eight service icons arranged in two rows of four. The first row includes "Vendas" (Sales), "Suprimentos" (Supplies), "Integrações" (Integrations), and "Frente de caixa" (Counter). The second row includes a box asking if the user has a "Certificado Digital" (Digital Certificate) with "Sim" and "Não tenho ainda" buttons, followed by "Financeiro" (Finance), "Serviços" (Services), and "Conta Digital" (Digital Account). At the bottom is a green button labeled "Começar a usar o Bling!".

Vendas
Organizar suas vendas e a equipe comercial.

Suprimentos
Coordenar informações e produtos do estoque.

Integrações
Integrar seu negócio às principais plataformas.

Frente de caixa
Gerenciar estoques e vendas físicas no PDV.

Você possui Certificado Digital?

Financeiro
Controlar fluxo de caixa e emitir boletos.

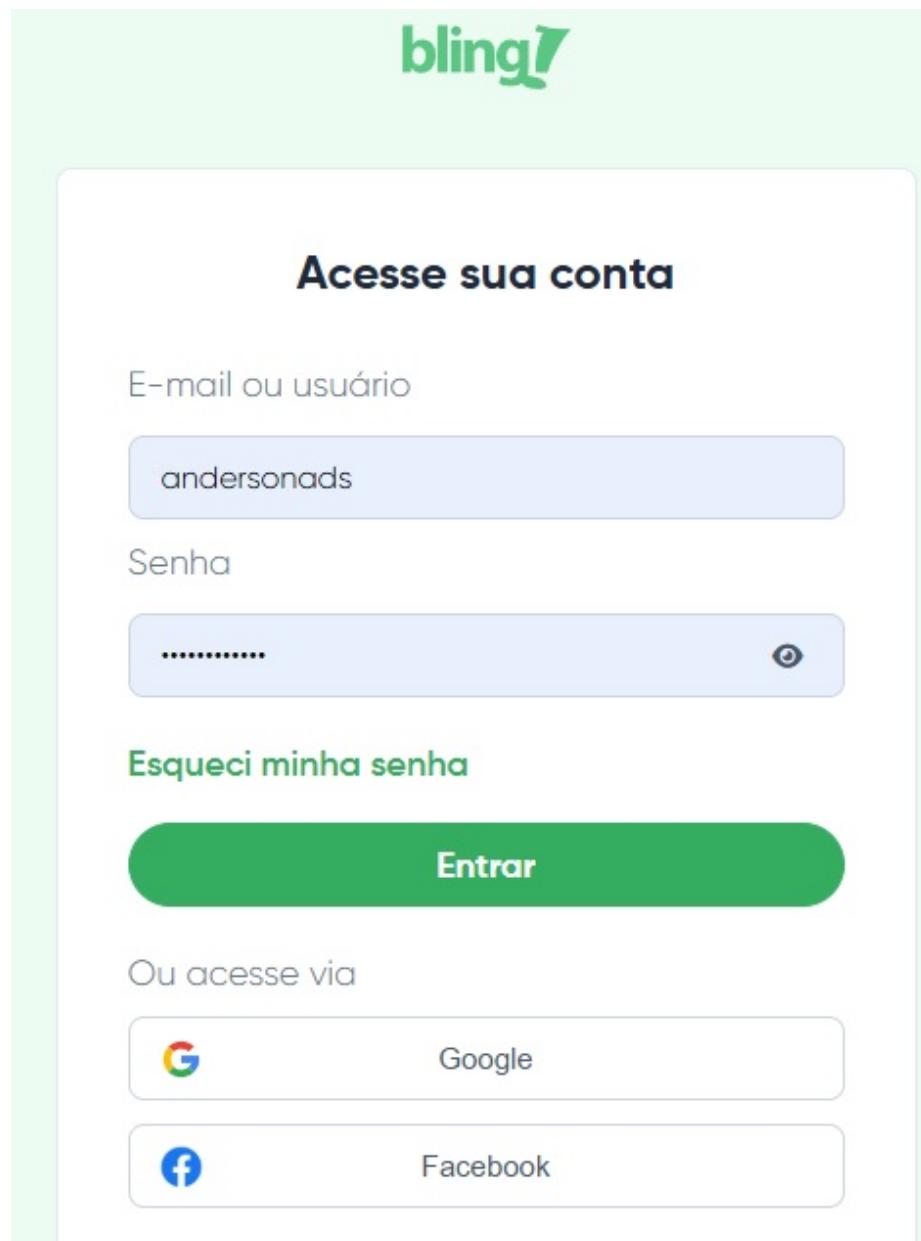
Serviços
Gerenciar contratos e ordens de serviços.

Conta Digital
Integrar movimentações bancárias com ERP

Começar a usar o Bling!

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

Acesse sua conta agora!



2.4.1.2 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

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. Lapa 20	Santo Amaro

Itens a configurar:

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

Notas Fiscais

Configurar depósitos Avançar - Natureza de operação

Qual seu ramo?

Comércio Indústria

Qual sua faixa de faturamento?

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

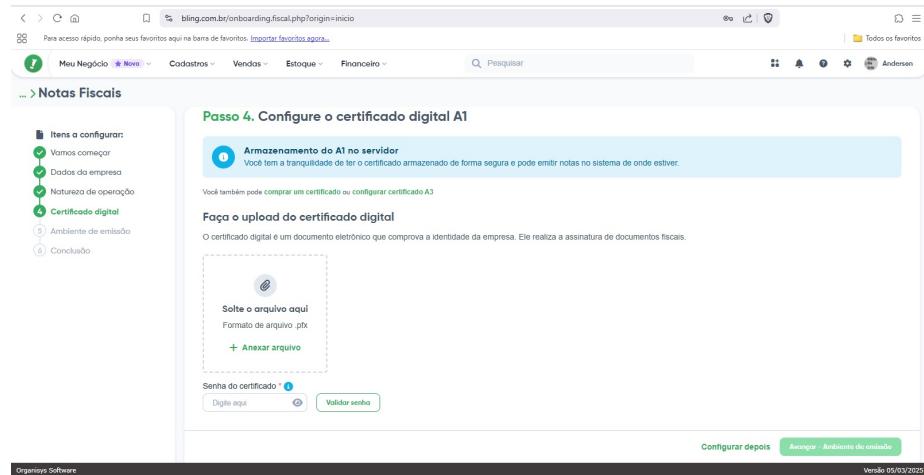
Série da nota

Você já emite notas?

Sim Não

Preencha com o número da última nota emitida pela sua empresa

Configurar depósitos Avançar - 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) page. The top navigation bar has a dropdown menu "Cadastrados" with a red box around it. Below the menu, there are tabs for "Produtos", "Clientes e fornecedores", "Vendedores", and "Funcionários". A sub-menu "Categorias de produtos" is also highlighted with a red box. On the right side, there are buttons for "Cancelar" (Cancel) and "Salvar" (Save), and a note about mandatory fields. The bottom status bar shows the URL "https://www.bling.com.br/categorias.produtos.php" and the date "17/03/2023".

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

Screenshot 1: Categories de produtos (List View)

- The title bar shows the URL: bling.com.br/categorias.produtos.php#list.
- The main content area displays a message: "Nenhum item registrado" (No items registered) with a green plus icon.
- A sidebar on the right contains links: "Vincular categorias múltipla", "Exportar Categorias", and "Clonar categoria".
- An information box states: "Informações Quantidade de categoria 0".
- At the bottom, there are two buttons: a green "+ Incluir categoria" and a white "Incluir categoria".

Screenshot 2: Categories de produtos (Add View)

- The title bar shows the URL: bling.com.br/categorias.produtos.php#add.
- The main content area has a form with a red box around the "Descrição" field, which contains the value "Moda Masculina".
- A sidebar on the right contains links: "Vincular categorias múltipla", "Exportar Categorias", and "Clonar categoria".
- An information box states: "Informações Quantidade de categoria 0".
- At the top right, there are "Cancelar" and "Salvar" buttons, with a note: "(*) Campos obrigatórios".
- A "Instruções" section provides guidance on linking categories and custom fields.

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

- The title bar shows the URL: bling.com.br/categorias.produtos.php#list.
- The main content area lists one category: "Moda Masculina" under the "Categoria" column.
- A sidebar on the right contains links: "Vincular categorias múltipla", "Exportar Categorias", and "Clonar categoria".
- An information box states: "Informações Quantidade de categoria 1".
- At the bottom, there is a green "+ Incluir categoria" button.

The screenshots illustrate the process of creating and managing product categories in the Bling.com.br system.

Screenshot 1: Shows the main list of categories. The 'Moda Feminina' category has a green arrow icon next to it, indicating it is selected. A red box highlights the three-dot menu icon (More options) at the end of the row for 'Moda Masculina'. A red arrow points from the text 'clica nos 3 pontinhos' to this icon.

Screenshot 2: A modal window titled 'Categorias de produtos' for adding a new category. The 'Categoria' dropdown is set to 'Moda Masculina'. The 'Descrição' field contains 'Camisetas', which is highlighted with a red box. The 'Salvar' button is also highlighted with a red box. Below the form, instructions for linking fields to categories are visible.

2.4. COMEÇANDO A IMPANTAÇÃO DO ERP

51

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 list of categories. A red box highlights the 'Incluir categoria' (Add category) button in the top right corner. A red arrow points to the 'Incluir subcategoria' (Add subcategory) button in the context menu of the 'Moda Feminina' category row.

Descrição	Categoria	Multiloja
Moda Feminina		
Moda Masculina		
Camisetas	Moda Masculina	

Screenshot 2: Shows the 'Categorias de produtos' creation form. A red box highlights the 'Salvar' (Save) button in the top right. Another red box highlights the 'Descrição' field, which contains the value 'Vestidos'.

Screenshot 3: Shows the updated list of categories after saving. The 'Vestidos' category has been added under 'Moda Feminina'.

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

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: Catalogo de Produtos

- The top navigation bar shows 'Meu Negócio', 'Novo', 'Cadastros', 'Vendas', 'Estoque', and 'Financeiro'.
- The 'Produtos' tab is highlighted in red.
- The left sidebar shows categories like 'Moda Feminina' and 'Moda Masculina'.
- The main area displays a grid of products under 'Moda Masculina'.
- A green button labeled 'Incluir categoria' is visible on the right.

Screenshot 2: Produtos

- The top navigation bar shows 'Meu Negócio', 'Novo', 'Produtos', 'Vendas', 'Estoque', and 'Financeiro'.
- The 'Produtos' tab is highlighted in red.
- The message 'Nenhum item registrado' is displayed.
- A green button labeled 'Incluir cadastro' is highlighted with a red box.
- A sub-menu on the right includes options like 'Exportar produtos multiplas', 'Sincronizar estoque do sistema na loja virtual', and 'Informações'.

Screenshot 3: Cadastrar novo produto

- The top navigation bar shows 'Meu Negócio', 'Novo', 'Produtos', 'Vendas', 'Estoque', and 'Financeiro'.
- The 'Produtos' tab is highlighted in red.
- The left sidebar shows the 'Etapas do cadastro' (Cadastro steps): 1. Dados básicos (highlighted with a red box), 2. Características (optional), 3. Imagens (optional), 4. Estoque (optional), 5. Tributação (optional), 6. Variações (optional).
- The main area shows the 'Cadastrar novo produto' form with several fields highlighted with red boxes:
 - 'Nome': 'Camiseta gola Careca'
 - 'Unidade': 'UN'
 - 'Formato': 'Simples ou com variação'
 - 'Categoria': 'Camisetas' (highlighted with a red box)
 - 'Código (SKU)': 'camisetas-001'
 - 'Preço venda': '90,00'
 - 'Condição': 'Novo'
- A green 'Avançar' button is highlighted with a red box at the bottom right.

Etapas do cadastro: Navegue entre as etapas do cadastro.

Camiseta gola Careca

Características:

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

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

Descrição curta:

Inserir uma descrição principal:

Camiseta Hering Gola Careca para todas as ocasiões.

Aparece no site de e-commerce

Imagens:

Arraste arquivos para cá ou se preferir:

Anexar arquivos

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

Screenshot 1: Anexar imagem (Upload Step)

This screenshot shows the 'Anexar imagem' (Attach Image) dialog box. A red arrow labeled '1' points to the green 'UPLOAD' button. Another red arrow labeled '2' points to the 'Anexar' (Attach) button next to a thumbnail preview of the uploaded file, 'camisetas.jpg'. The dialog also includes a search bar and a table showing the uploaded file's details: Nome (Name), Dono (Owner), Tamanho (Size), Data (Date), and Thumbail (Thumbnail).

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

This screenshot shows the 'Camiseta gola Careca' (Hooded Shirt) product page. A red box highlights the main image preview. Below it is a dashed box where users can drag and drop files or click 'anexar arquivos' (attach files). A red arrow labeled '3' points to the green 'Avançar' (Next) button at the bottom right.

Screenshot 3: Estoque (Stock Management Step)

This screenshot 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 green 'Avançar' (Next) button at the bottom right. The page includes fields for 'Minimo' (Minimum), 'Máximo' (Maximum), 'Crossdocking' (Cross-docking), and 'Localização' (Location). It also contains 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.

Screenshot 1: Tributação (Taxation) Step

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

Screenshot 2: Variações (Variations) Step

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

Screenshot 3: Variation Details

This screenshot shows the detailed view of the variation. It lists "Variações cadastradas" (Registered variations) with two entries: "Cor,Tamanho" (with sub-options "Branco.G" and "Preto.G") and "Cor,Tamanho, largura, voltagem..." (with sub-options "Vermelho, preto, M..."). A red arrow points to the "Inserir código da variação do produto" (Insert variation code) input field. Another red arrow points to the "Trocar figura para bater com a cor da variação do produto" (Replace figure to match the variation color) link. On the right, a yellow warning box says "Atenção" (Attention) with the message: "Foram feitas alterações nas variações deste produto. Salve o produto para validar as informações das variações." (Changes were made to the variations of this product. Save the product to validate the variation information.)

Screenshot 1: Bling Product Variation Details

This screenshot shows the 'Detalhes da variação' (Variation Details) page for a product variation. The variation is '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 shows the same variation details page as above, but with an image attached to the variation. 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 variation now has a thumbnail image and a red box highlights the 'Código' field (0123456789-1).

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 Código 0123456789-1) and 'Preto.G' (with Código 0123456789-2). Red arrows point to the 'Código' field for each variation. The right sidebar includes '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
	Camisa gola Careca (2 variações)	camisetas-001	UN	90,00	0,00
	Camisa gola Careca Cor:Tamanho:Branco,G	0123456789-1	UN	90,00	0,00
	Camisa 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
	Camisa gola Careca (2 variações)				
	Camisa gola Careca Cor:Tamanho:Branco,G	0123456789-1	UN	90,00	0,00
	Camisa 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 the search term "camiseta" (1) in the search bar. A dropdown menu shows a result: "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 message indicates that the variation "Preta" is already selected (1). A green button labeled "+ Incluir lançamento" (2) is highlighted with a red arrow.

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:** Entradas: 0,00; Saídas: 0,00; Saldo atual: 0,00. Saldos por depósito: Depósito Saldo Geral: 0,00 Total: 0,00.

Novo Lançamento

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

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

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

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

Estoque Geral	Produtos	Categorias de produtos
Clientes e fornecedores	Vendedores	Listas de preços
Funcionários		
Ver relatórios de cadastros		

Entradas: 2,00 (s/ R\$0,00)
Saida: 0,00
Saldo atual: 2,00 (s/ R\$0,00)

Saldo por depósito:
Depósito Salto: Data: 2,00 Total: 2,00

Cliente ou Fornecedor

Dados cadastrais

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

Endereço

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

Contato

Fone	Fax	Celular	Operadora	E-Mail
				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	00.991.584/0001-06	Simples nacional
Cliente desde	Contribuinte	Inscrição Municipal
17/03/2025	1 - Contribuinte ICMS	
		IE Isento

Endereço

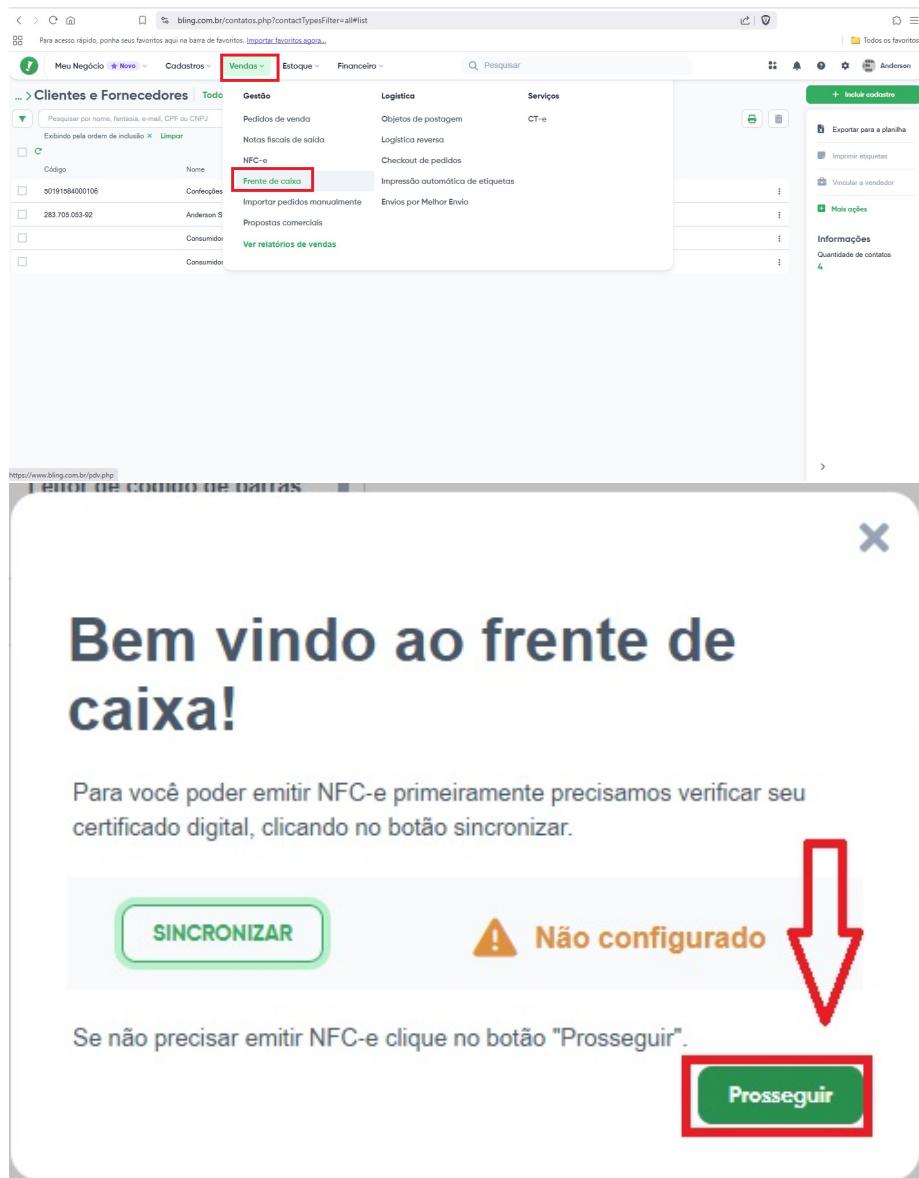
CEP	UF	Cidade	Bairro
03020010	SP	São Paulo	Bras
Endereço	Número	Complemento	
Rua Mendes Gonçalves			

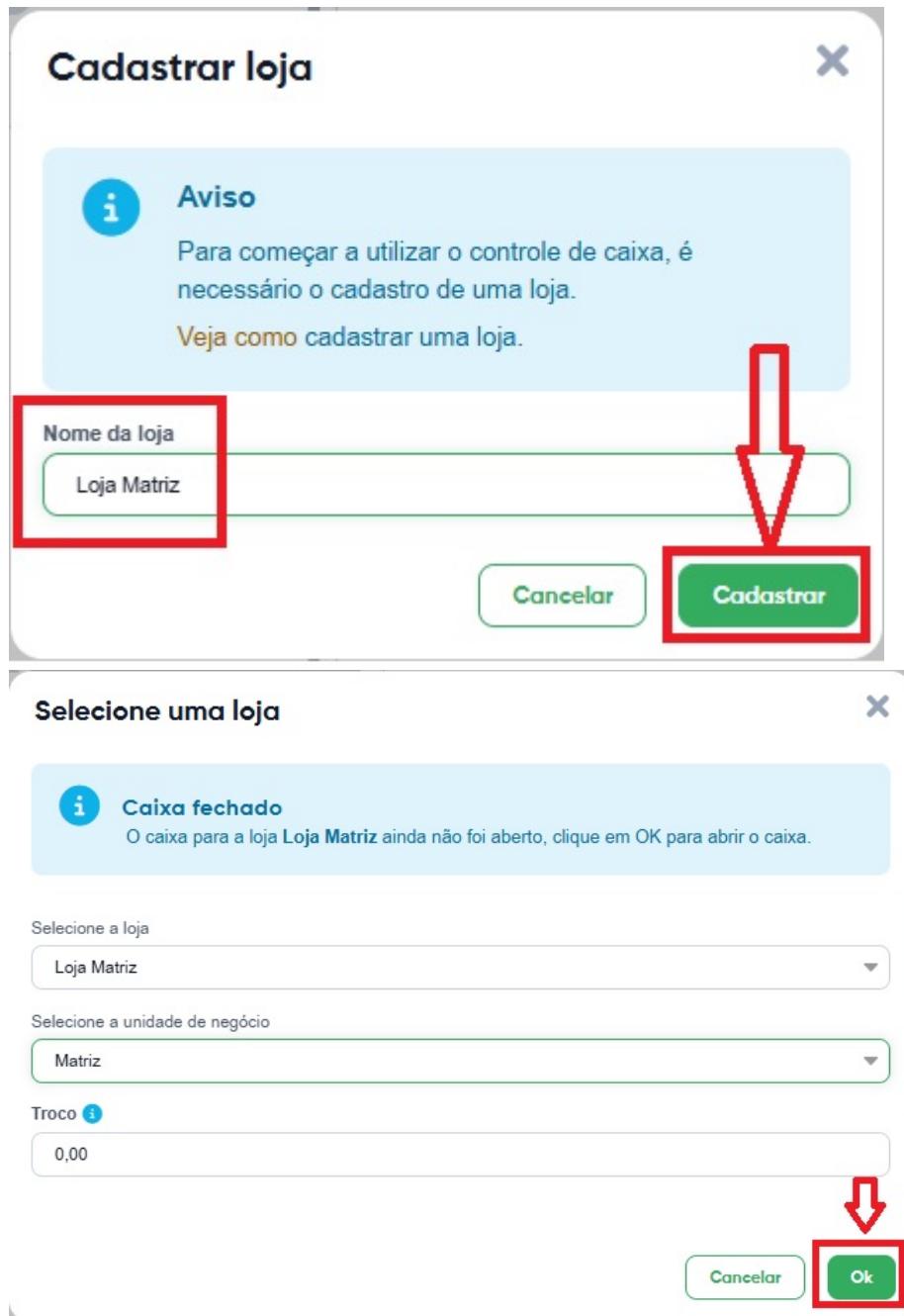
Contato

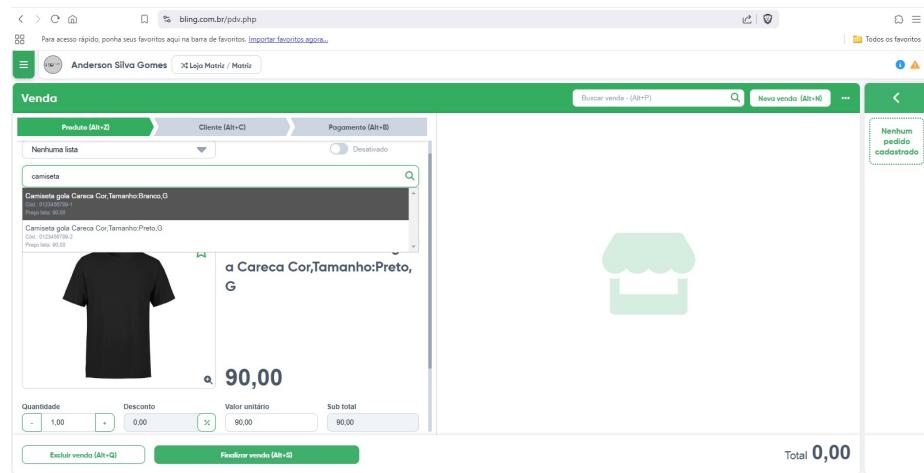
Fone	Fax	Celular	Operadora	E-Mail
E-mail para envio de NF-e	Website	Skype		Próxima visita

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



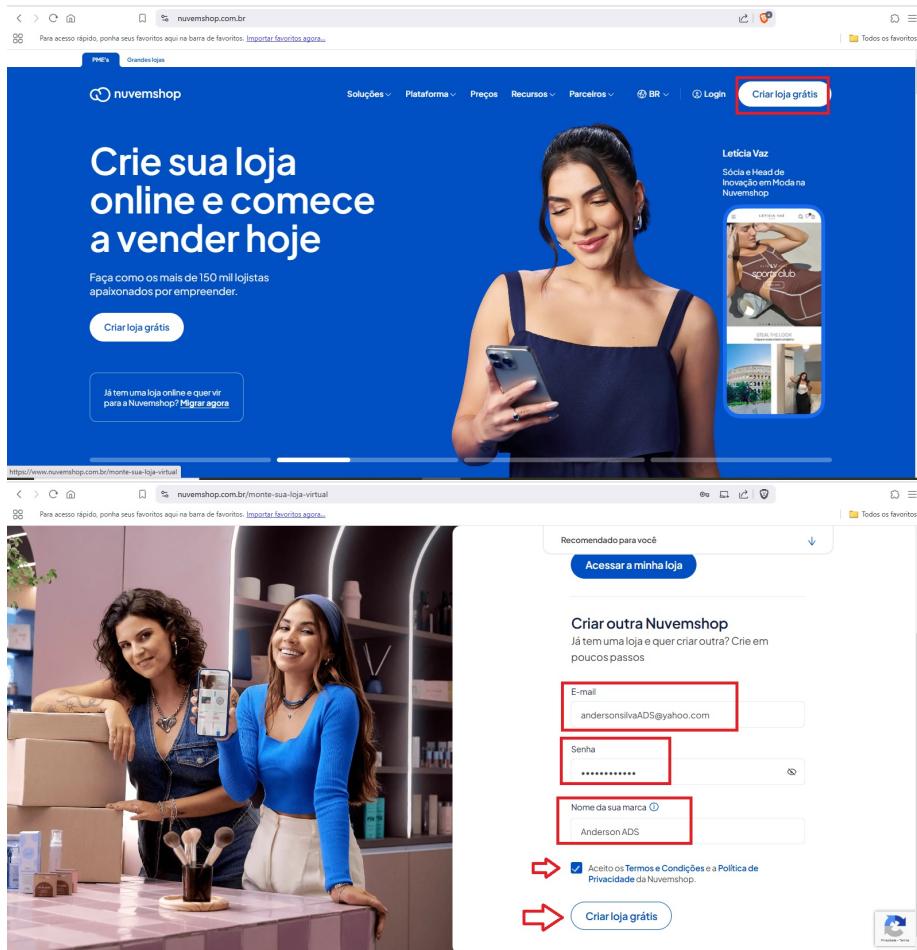




2.4.2 Impantando o E-COMMERCE (parte virtual loja)

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. 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, name, WhatsApp number, 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**
The user is asked if they know what products to sell. Three options are provided: "Já tenho um estoque de produtos" (with a red arrow pointing to it), "Ainda não sei o que quero vender", and "Quero vender sem estoque/dropshipping". A red box highlights the "Ocultar" (Hide) button at the bottom left.

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)

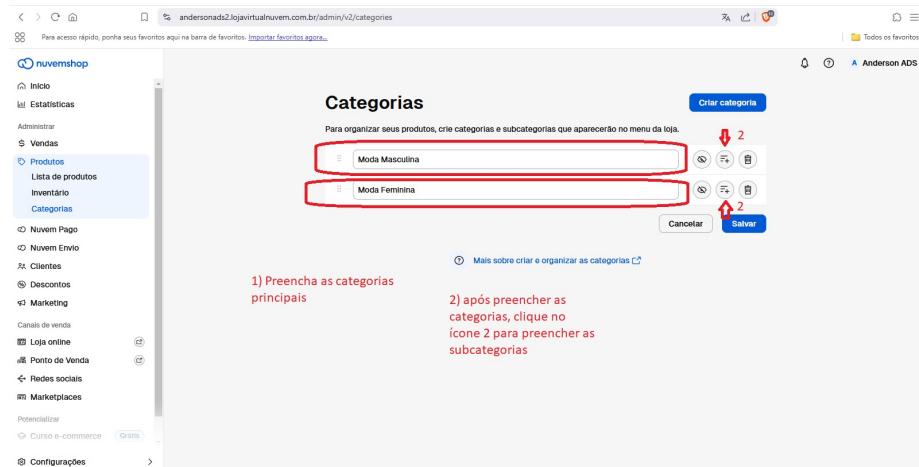
- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" selected.
- A red arrow points to the "Produtos" link in the sidebar.
- The main content area displays a confirmation message: "Comece confirmado sua conta" (Welcome confirming your account) and "Parabéns pela criação da sua loja! Antes de 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 "Organize seus produtos" (Organize your products).
- The "Organize seus produtos" section includes a button labeled "Criar categoria" (Create category), which is highlighted with a red box.
- The sidebar also lists other sections like "Vendas", "Estatísticas", and "Configurações".

Screenshot 3: Categorias

- The left sidebar shows "Produtos" selected.
- The main content area shows the "Categorias" section with a heading "Organize seus produtos" (Organize your products) and a sub-section "Criar categoria" (Create category), which is highlighted with a red box.
- The sidebar also lists other sections like "Vendas", "Estatísticas", and "Configurações".



1) Preencha as categorias principais

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





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.

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

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

Editar **Ocultar na loja** **Eliminar** **Criar categoria**

Categorias

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

Moda Masculina
Camisetas
Moda Feminina
Vestidos

1 → **Editar** 2 →

andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/admin/v2/categories/30147890

Anderson ADS

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 "Produtos" (Products) section. It displays two categories: "Moda Masculina - Camisetas" and "Moda Feminina - Vestidos". Below these are four product examples with discount labels: "20% OFF" (T-shirt), "Frete gratis" (Action camera), "-35% OFF" (Dress), and "Frete gratis" (Sneakers). A red box highlights the "Produtos" tab in the navigation bar.

Screenshot 3: Category Creation

- The bottom screenshot shows the same "Produtos" section, but now includes a message: "Você já possui categorias mas ainda não possui produtos nelas...". The "Produtos" tab is again 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: Loja de aplicativos.
- Product: Bling
 - Rating: ★★★★ (178).
 - Buttons: Descrição, Avaliações, Mande Instalar.
 - Text: Conheça o Bling, Desenvolvido por Bling, Multilíngue.
 - Text: O que você pode fazer com o Bling, Desenvolvido por Bling.
 - Cookie consent: Utilizamos cookies para melhorar sua experiência, Ao continuar a usar este site, você concorda com nossa Política de Privacidade e Cookies.
 - Install button: Instalar aplicativo (highlighted with a red box, marked 2).

bling Permissões do aplicativo



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

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

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

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



2.4.4.2 Instale o aplicativo (API) de conexão no ERP

The screenshot shows two pages of the Bling API configuration process.

Page 1: Connection Step

- The title is "Sua conta do(a) Nuvemshop foi conectada!"
- The status bar says "Conectado com: nuvemshop".
- A red box highlights the input field "Nome do canal de venda" containing "amaraicao_bling_nuvemshop_api".
- A red arrow points from this input field to the green "Avançar" button at the bottom right.
- The text "Para prosseguir, escolha um nome para a sua loja e clique em avançar:" is displayed above the input field.
- The bottom right corner of the page contains the text "Agora vá para os ajustes finais da conexão do ERP com o seu e-commerce".
- The bottom right of the page has a green "Avançar" button.

Page 2: Product Options Configuration

- The title is "Vamos configurar algumas opções de produtos".
- The top navigation bar includes icons for cube, gear, and storefront.
- A red box highlights the "Avançar" button at the top right.
- On the left, there is a list of options with toggle switches:
 - Atualização de estoque: Desativado (disabled)
 - Exportar imagens: Desativado (disabled)
 - Exportar imagens duplicadas no produto: Desativado (disabled)
 - Substituir as imagens na plataforma: Desativado (disabled)
 - Importar imagens do canal de venda: Desativado (disabled)
- Red arrows point from each of these five disabled options to a red callout box labeled "Ative tudo" (Enable all).
- The bottom right corner of the page has a green "Avançar" button.

Produtos

Exportação / Importação

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

Pular Avançar

Vendas

Configurações de vendas.

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

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

Vendas

Configurações de vendas.

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

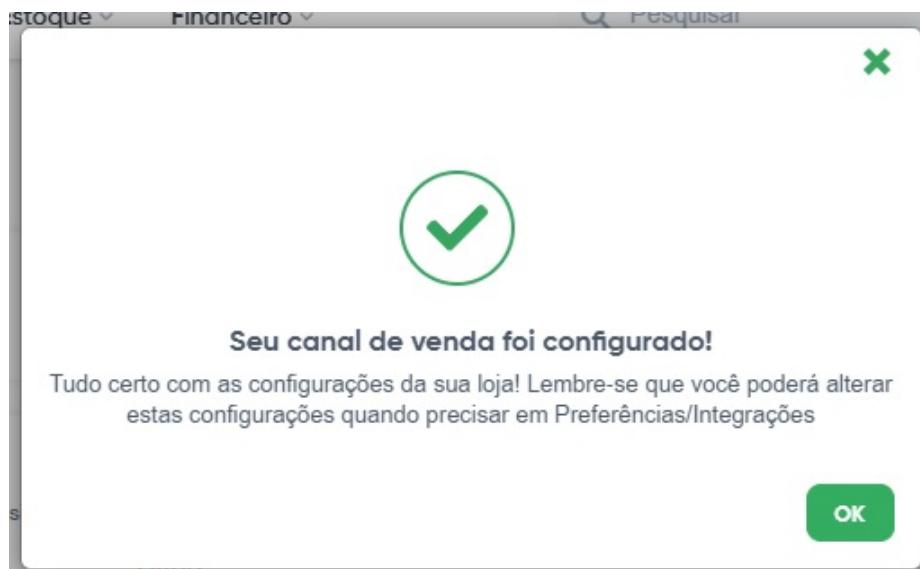
Escolha a situação das vendas que devem ser importadas da plataforma e a situação que ela deverá ter no Bling.

Canal de Venda	Importar como
Todos	Em aberto

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

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

Pular Avançar

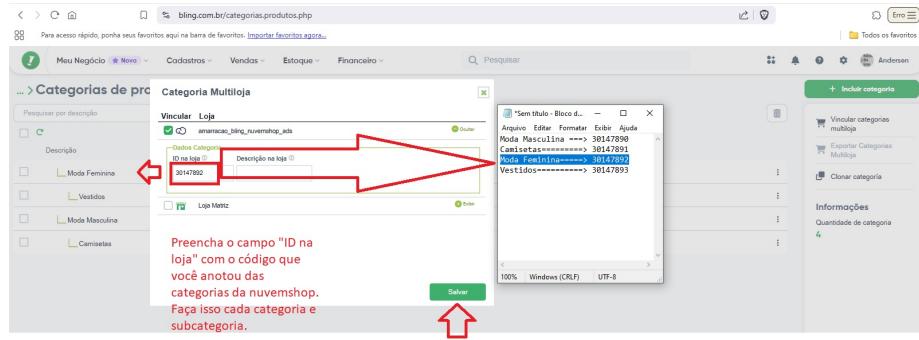


2.4.4.3 Faça agora o mapeamento do código das categorias do e-commerce no ERP

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

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

Screenshot 2 (Bottom): This screenshot shows the 'Categorias de produtos' (Product Categories) page. A red arrow points from the 'Categorias de produtos' button in Screenshot 1 to this page. The page lists categories like 'Moda Feminina', 'Moda Masculina', 'Vestidos', and 'Camisetas'. On the right side, there's a sidebar with options like 'Incluir categoria', 'Vincular categorias multiloja', 'Exportar Categorias Multiloja', and 'Clonar categoria'. A red box highlights the 'Vincular Loja' section in a modal window titled 'Categoria Multiloja'. Inside this modal, a red box highlights the 'amarracao_bling_nuvemshop_ads' option under the 'Loja' dropdown. A large red arrow points from this modal to the text 'Selecionar o ícone da nuvemshop e clique no ícone "Exibir"' at the bottom of the modal. A 'Salvar' button is visible at the bottom right of the modal.



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

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

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

Screenshot 1: Updating Product Categories

This screenshot shows the 'Atualizar categoria dos produtos selecionados' (Update selected products' category) dialog box. It includes fields for 'Categoria do sistema' (System category) set to 'Camisetas', 'Categoria vinculada à loja virtual' (Linked to virtual store) set to 'americana_bling_nuvemshop_ads', and a checkbox for 'Selecionar a(s) categoria(s)' (Select category(s)) which has 'Moda Feminina' and 'Moda Masculina' checked. A red box highlights the 'Selecionar a(s) categoria(s)' field. 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

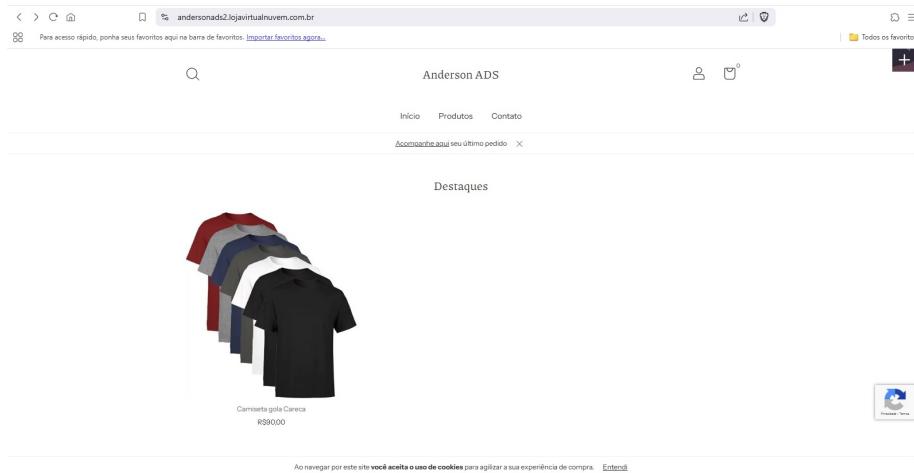
This screenshot shows the main product list with three items: 'Camiseta gola Careca (2 variações)', 'Camiseta gola Careca Cor:Tamanho:Branco,G', and 'Camiseta gola Careca Cor:Tamanho:Preto,G'. The 'Estoque' column shows quantities of 90.00, 2.00, and 2.00 respectively. On the right, there's a sidebar with options like 'Incluir cadastro' (Include catalog), 'Exportar produtos múltiplos' (Export multiple products) (highlighted with a red box), and 'Mais opções' (More options). A red arrow points from the 'Exportar produtos múltiplos' button towards the third screenshot.

Screenshot 3: Product Export Configuration

This screenshot shows the 'Exportação de Produtos Nuvemshop' (Product Export to Nuvemshop) dialog box. It has a dropdown for 'Exportar produtos para:' set to 'americana_bling_nuvemshop_ads' and a dropdown for 'Considerar o estoque de depósito:' (Consider deposit stock) set to 'Todos os Depósitos' (highlighted with a red box). 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 NuvemShop dashboard with a red arrow pointing from the 'Configurações' link in the sidebar to the 'Configurar meios de pagamento' section in the main content area.

Meio de pagamento

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

Acompanhe suas vendas de perto

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

Sua loja em números

Procure pelo menu “Meio de Pagamento”

The screenshot shows the 'Meios de pagamento' configuration page with a red arrow pointing to the 'Meios de pagamento' link in the sidebar.

Formas de entrega

Custo e prazo de entrega padrão

- Custo: R\$ 20
- Prazo: 10 dias úteis

Meios de envio ativos

- Nuvem Envio

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="radio"/> 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

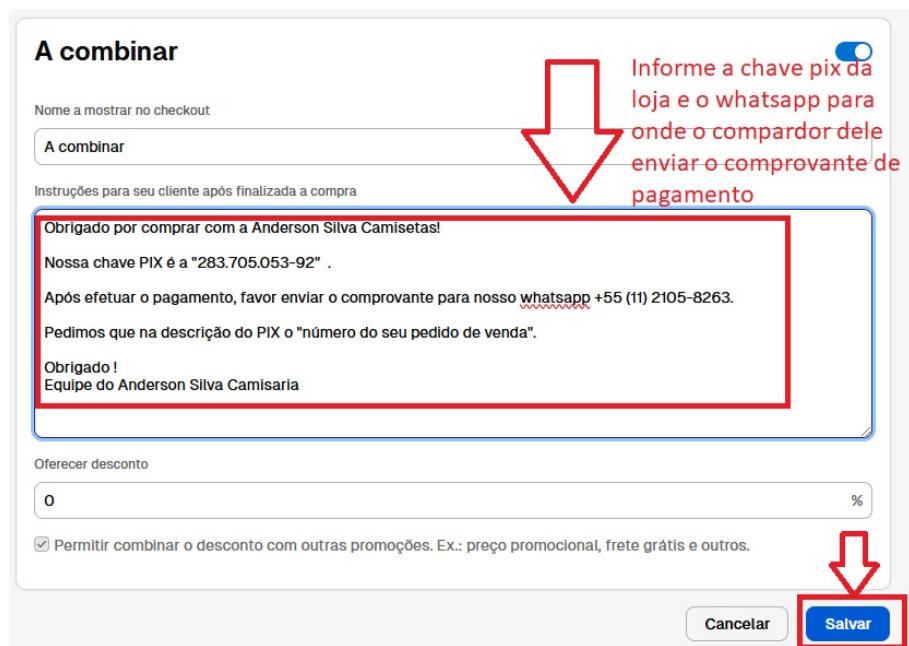
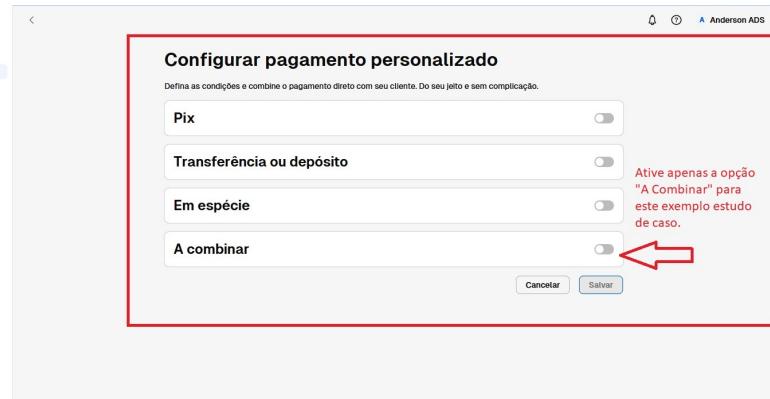
Ative esse tipo de meio-de-pagamento.

	Em vendas com	Receba em	Taxas	TPV
<input type="radio"/> 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

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

Desativar Editar configuração

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

Desativado

2.4.5.2 Simulação do comprador comprando uma camiseta

andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br

Anderson ADS

Início Produtos Contato

O comprador clica neste modelo de camiseta

Destaque

Camisa gola Careca

R\$90,00

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

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

The screenshots illustrate a user's journey through a shopping cart interface on the website andersonads2.lojavirtualnuvem.com.br/produtos/camiseta-gola-careca/.

Screenshot 1: Product Selection

1. A red arrow points to the "escolhe variação cor" (choose color) button next to the "Preto.G" (Black.G) option.

2. A red arrow points to the "Entregas para o CEP: 04710000" (Deliveries for ZIP code: 04710000) button.

3. A red arrow points to the "Comprar" (Buy) button.

Screenshot 2: Item Added to Cart

1. A red arrow points to the "Item colocado no carrinho de compra" (Item added to the shopping cart) message.

2. A red arrow points to the "Indicador de carrinho de compra" (Shopping cart indicator).

Screenshot 3: Final Shopping Cart View

A red box highlights the right side of the screen, showing the final shopping cart summary:

- Carrinho de compras** (Shopping cart)
- Camiseta gola Careca (Preto.G)** (Black.G t-shirt)
- R\$90,00** (Price)
- Subtotal (sem frete): R\$90,00** (Subtotal (without shipping): R\$90,00)
- Entregas para o CEP: 04710000** (Deliveries for ZIP code: 04710000)
- Envio a domicílio** (Delivery to home)
- Nuvem Envio Correios SEDEX** (Nuvem Envio Correios SEDEX) - checked
- R\$99,98** (Delivery cost)
- O prazo de entrega não contabiliza feriados.** (Delivery period does not include holidays.)
- Total: R\$99,98** (Total: R\$99,98)
- Iniciar Compra** (Start Purchase) button
- Ver mais produtos** (View more products) link

The screenshot illustrates the purchase process through several steps:

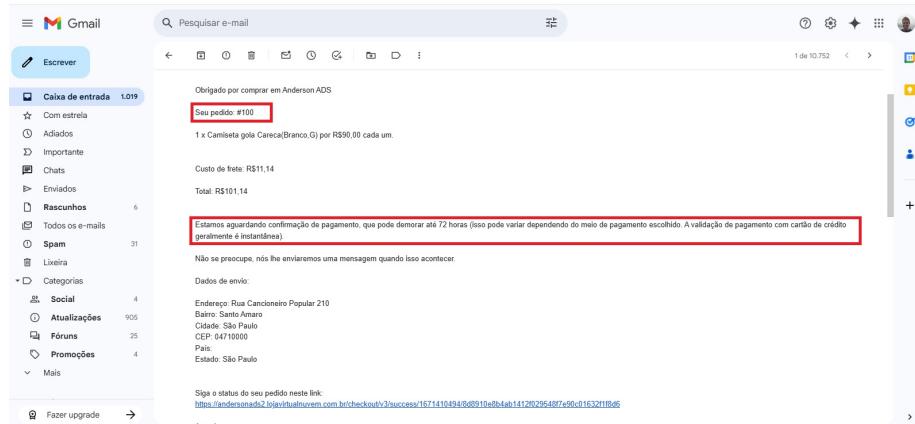
- Step 1: Payment Screen** (Top Left):
 - Shows a payment method: "Acesso rápido" (Fast access) with email "miguel7penteadoo@gmail.com".
 - Delivery address: "Rua Cancionero Popular 210, CEP 04710-000 - Santo Amaro, São Paulo - +551121058263".
 - Delivery method: "Nuvem Envio Correios SEDEX - R\$9,98" (Delivery via Nuvem Correios SEDEX - R\$9,98).
 - Logistics: "LOGÍSTICA ESCOLHIDA" (Selected logistics).
 - Payment Method: "FORMA DE PAGAMENTO" (Payment method) with "A combinar" (To be combined).
 - Comments: "COMENTÁRIOS ADICIONAIS" (Additional comments) with a placeholder box.
 - Action: "Fazer pedido" (Place order) button.
- Step 2: Order Confirmation** (Top Right):
 - Header: "Anderson ADS" and "nuvem".
 - Order Summary: Shows a black t-shirt "Camiseta gola Careca (Preto.G) x 1" at R\$ 90,00, Subtotal R\$ 90,00, Custo de frete R\$ 9,98, and Total R\$ 99,98.
 - Security: "COMPRA SEGURA 100% PROTEGIDO" (Secure purchase 100% protected).
 - Action: "FINALIZAR COMPRA" (Finalize purchase) button with a red arrow pointing from the previous step.
- Step 3: Order Status** (Bottom Left):
 - Header: "MENSAGEM QUE VOCÊ CADASTROU COM A CHAVE PIX PARA O CLIENTE PODER PAGAR" (Message you entered with the PIX key for the client to pay).
 - Order ID: "PEDIDO: #101" (Order #101) with a red arrow pointing to it.
 - Status: "Aguardando pagamento" (Waiting for payment) with a red arrow pointing to it.
 - Text: "Usando por comprar com a Anderson Silva Camisaria" (Using by buying from Anderson Silva Camisaria), "Nossa chave PIX é a '283.705.053-92'" (Our PIX key is '283.705.053-92'), and instructions for WhatsApp payment.
 - Delivery: "DESTINO DA ENTREGA E PRAZO" (Delivery destination and deadline) with a red box around "Destino: Rua Cancionero Popular 210".
 - Order Details: "Seu pedido Chega 25/03 12:00:00" (Your order arrives 25/03 12:00:00).
 - Footer: "Compre rápida e fácil com nuvem" (Buy quickly and easily with nuvem) and a "Salvar celular" (Save to mobile) button.
- Step 4: Order Content** (Bottom Right):
 - Header: "CONTEÚDO DO PEDIDO" (Order content).
 - Order Summary: Same as Step 2.
 - Text: "Como acompanhar a entrega" (How to track the delivery) with tracking instructions.
 - Text: "Informações do pedido" (Order information) with details like "E-MAIL: miguel7penteadoo@gmail.com" and "ENDERECO DE COBRANÇA E ENTREGA: Miguel Sáez Xix Penteadoo - +551121058263 - Rua Cancionero Popular 210, CEP 04710000 - Santo Amaro, São Paulo".
 - Text: "FORMA DE ENTREGA: Nuvem Envio Correios SEDEX".
 - Text: "PEDIDO REALIZADO: 22 de março às 20:18".

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:

Número do pedido	No caso esse número é o #100
Status do pagamento	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 left sidebar shows the navigation menu with 'Vendas' highlighted. A red arrow points to the 'Vendas' link. The main content area displays a modal window titled 'Comece confirmando sua conta' with instructions to verify the email address and a 'Reenviar e-mail' button.

Screenshot of the NuvemShop admin dashboard. The left sidebar shows the navigation menu with 'Vendas' highlighted. A red arrow points to the 'Lista de vendas' link. The main content area shows a table of sales. A red box highlights the 'Status de pagamento' column for the first row, which shows 'Pendente'.

Screenshot of the NuvemShop admin dashboard. The left sidebar shows the navigation menu with 'Vendas' highlighted. A red arrow points to the 'Mais sobre vendas' link. A red box highlights the 'Após' link in the dropdown menu, which includes an option to 'Marcar pagamento como recebido'.

Screenshot of the Nuvemshop ERP interface showing the 'Vendas' (Sales) module. A single order is listed with a status of 'Recebido' (Received). A red box highlights the 'Status de pagamento' (Payment Status) column, which shows 'A combinar' (To be combined). A red arrow points from this text to a note at the bottom right of the screen: 'Pedido agora está com status "PAGO"' (The order is now in status "PAGO").

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. A red box highlights the 'Pedidos de venda' link under 'Gestão'. Another red box highlights the 'Notas fiscais de saída' (Sales invoices) link. A note in the center of the screen says 'No módulo de Vendas Entre em "Pedidos de Venda"' (In the Sales module, enter "Sales Orders").

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

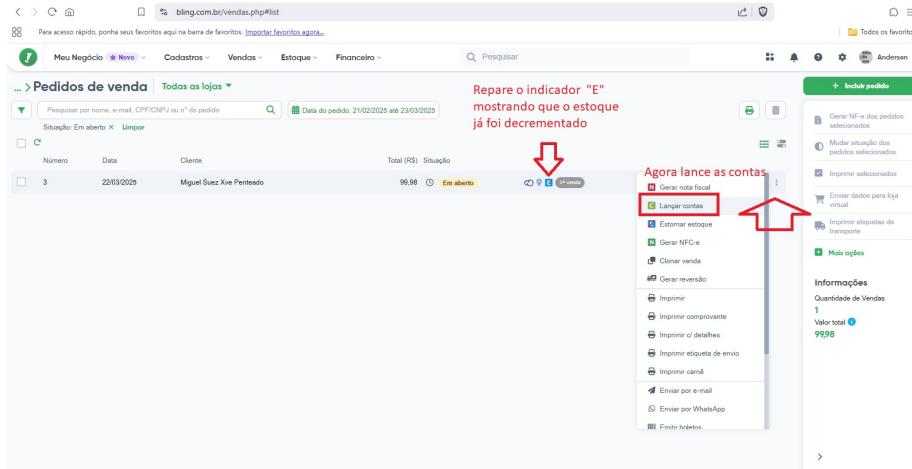
Ações manuais sobre a venda	Descrição e importância
1- Atualizar o estoque	De 2 camisetas pretas existentes na loja, 1 foi vendida, portanto restando apenas 1 para vender

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

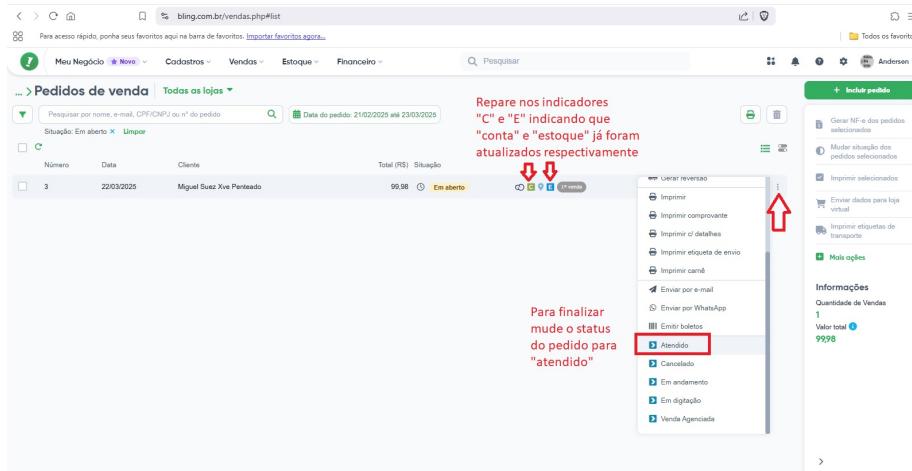
Verifique o status atual da sua venda que foi recebida do e-commerce:

Atualize o estoque seguindo os passos abaixo:

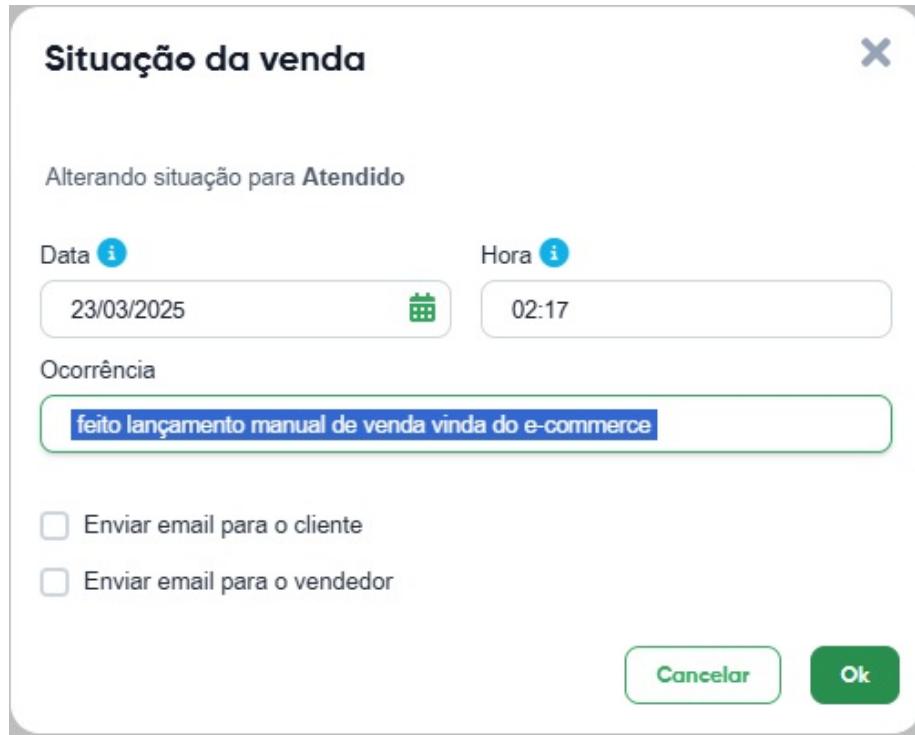
Atualize as contas seguindo os passos abaixo:



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.

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

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

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

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

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

Chapter 3

INFRAESTRUTURA DE TIC

3.1 Introdução:

3.2 Componentes da Infraestrutura de TIC

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"> • Microsoft Exchange (windows) • Postfix (Linux) • Dovecot (Linux) • SMTPd (Linux) • File Server (Windows) • SAMBA (Linux) • NFS (Linux)
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"> • Spool Imprensa (Windows) • CUPS (Linux)

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