

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

Professor Miguel Suez Xve Penteado

2025-03-26



# Contents

<b>Sobre estas anotações</b>	<b>5</b>
<b>INTRODUÇÃO DA DISCIPLINA</b>	<b>9</b>
0.1 Livros-Texto da disciplina . . . . .	10
0.2 CALENDÁRIO DE AULAS E PROVAS . . . . .	11
0.3 ALUNOS . . . . .	13
<b>1 INTRODUÇÃO A TIC (TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÕES)</b>	<b>15</b>
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 . . . . .	32
1.6 Questões . . . . .	32
1.7 Testes múltipla escolha . . . . .	33
1.8 Respostas questões: . . . . .	34
1.9 Respostas dos testes: . . . . .	35
<b>2 Apresentação Trabalho NP1</b>	<b>37</b>
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. . . . .	94
2.6 Lista de 100 Startups Brasileiras de Sucesso . . . . .	94
<b>3 INFRAESTRUTURA DE TIC</b>	<b>97</b>
3.1 Introdução: . . . . .	97
3.2 Componentes da Infraestrutura de TIC . . . . .	97
3.3 Segurança em Sistemas de Informação . . . . .	99

3.4	Exercícios de Fixação . . . . .	99
<b>4</b>	<b>SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E FUNCIONALIDADES</b>	<b>103</b>
4.1	Sistemas Integrados de Gestão . . . . .	103
4.2	Comércio Eletrônico . . . . .	103
<b>5</b>	<b>Tomada de Decisão de Gestão do Conhecimento: Business Intelligence</b>	<b>105</b>
5.1	Ferramentas de B.I. e conceito de DashBoard . . . . .	105
5.2	Bancos de Dados OLTP e OLAP . . . . .	105
<b>6</b>	<b>TECNOLOGIAS EMERGENTES E INOVAÇÃO EM TIC</b>	<b>107</b>
6.1	VIRTUALIZAÇÃO E CONTINENTIZAÇÃO . . . . .	107
6.2	BIG DATA . . . . .	107
6.3	ASSISTENTES INTELIGENTES . . . . .	107
<b>7</b>	<b>GESTÃO DO CONHECIMENTO EM TIC</b>	<b>109</b>
7.1	Conceitos e Práticas de Gestão do Conhecimento . . . . .	109
7.2	Implementação e Desafios da Gestão do Conhecimento . . . . .	109
<b>8</b>	<b>APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO I</b>	<b>111</b>
8.1	Planilhas Eletrônicas . . . . .	111
8.2	Processadores de Texto . . . . .	111
<b>9</b>	<b>APLICATIVOS DE PRODUTIVIDADE E ESCRITÓRIO II</b>	<b>113</b>
9.1	Ferramentas de Apresentação . . . . .	113
9.2	Tecnologias de Comunicação e Colaboração . . . . .	113

# **Sobre estas anotações**

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

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

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



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

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

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

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



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

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

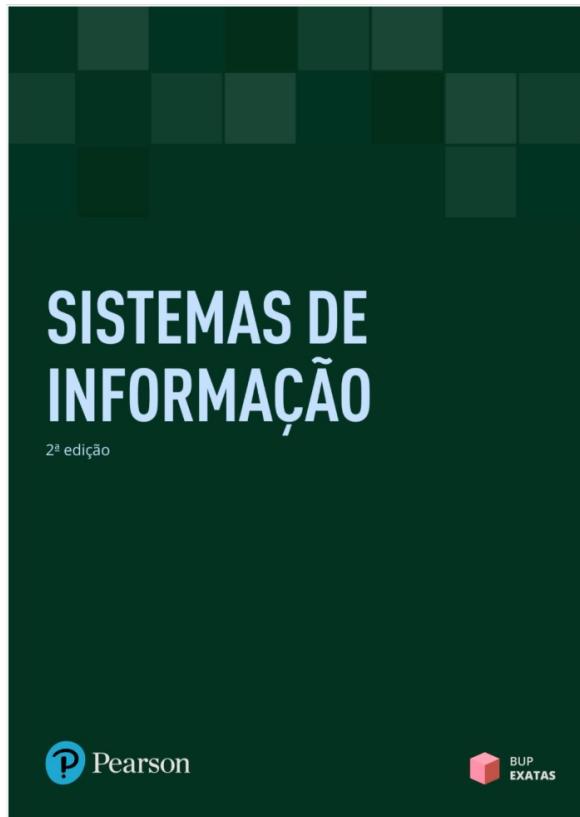


# **INTRODUÇÃO DA DISCIPLINA**

coming soon

## 0.1 Livros-Texto da disciplina

### 0.1.1 Bibliografia Básica



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

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

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

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

### 0.1.2 Bibliografia Complementar

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

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

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

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

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

## 0.2 CALENDÁRIO DE AULAS E PROVAS

### 0.2.1 Chácara Santo Antônio

#### Fevereiro 2025

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

#### Março 2025

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

#### Abril 2025

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

#### maio 2025

No.	Maio 2025	Semana	conteúdo
12	05/05/2025	Segunda-feira	Aula 09
13	12/05/2025	Segunda-feira	Aula 10

No.	Maio 2025	Semana	conteúdo
14	19/05/2025	Segunda-feira	NP2
15	26/05/2025	Segunda-feira	SUB

**junho 2025**

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

**0.2.2 Marquês de São Vicente****Fevereiro 2025**

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

**Março 2025**

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

**Abril 2025**

No.	Abril 2025	Semana	conteúdo
9	02/04/2025	Quarta-feira	NP1
10	09/04/2025	Quarta-feira	Aula 05
11	16/04/2025	Quarta-feira	Aula 06
12	23/04/2025	Quarta-feira	Aula 07
13	30/04/2025	Quarta-feira	Aula 08

**Maio 2025**

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

**Junho 2025**

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

## 0.3 ALUNOS

### 0.3.1 Chácara Santo Antônio

### 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)*

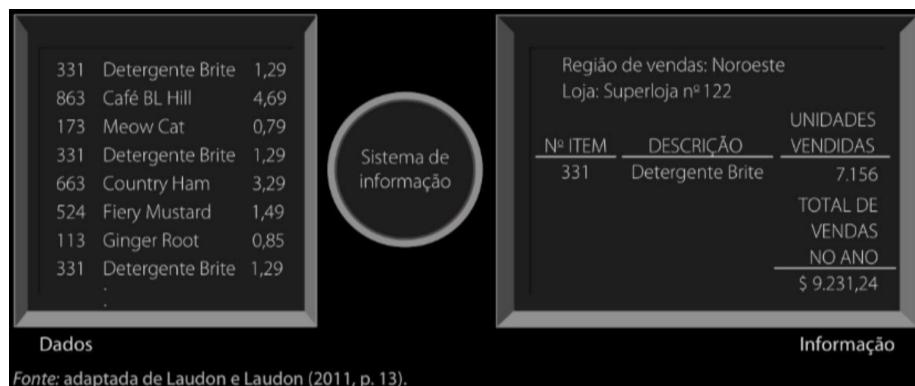
*Informação é um dado organizado e apresentado de forma útil.*  
(João, Belmiro Nascimento - 2017)

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



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

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

- a ) sim ? Porque ? \_\_\_\_\_  
b) não ? Porque ? \_\_\_\_\_

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



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

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

soluções para vários problemas e desafios organizacionais. Essa abordagem tem relevância direta para sua carreira, pois **seus futuros empregadores contratarão você por sua habilidade**

**em resolver problemas e atingir objetivos.**(JOÃO, BELMIRO NASCIMENTO - 2018)

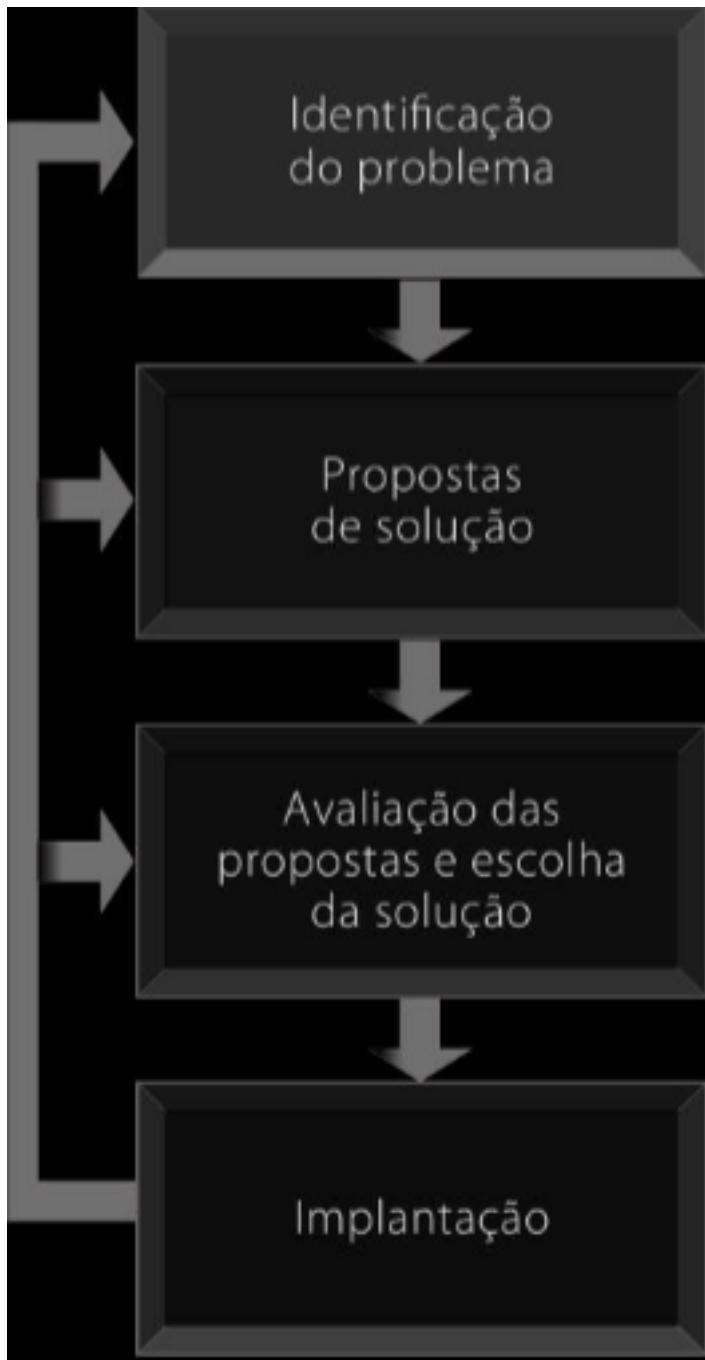
#### **1.1.4 A abordagem da resolução de problemas organizacionais**

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

- organização;
- tecnologia;
- pessoas;

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

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



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

## 1.2 Os diferentes Tipos de Sistemas de Informação

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

### 1.2.0.1 Organizações com fins lucrativos - Empresas

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

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

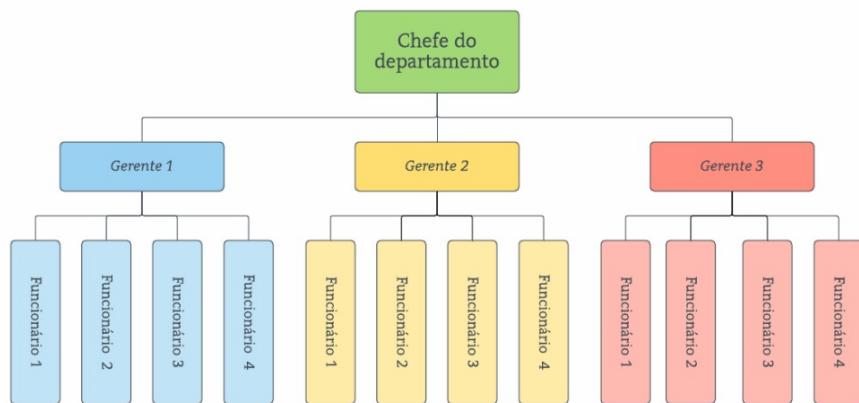
As entidades sem fins lucrativos (entre as quais estão ONGs) são organizações que têm como objetivo principal promover o bem-estar social, defender causas ou oferecer serviços à comunidade, sem visar lucro financeiro.

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

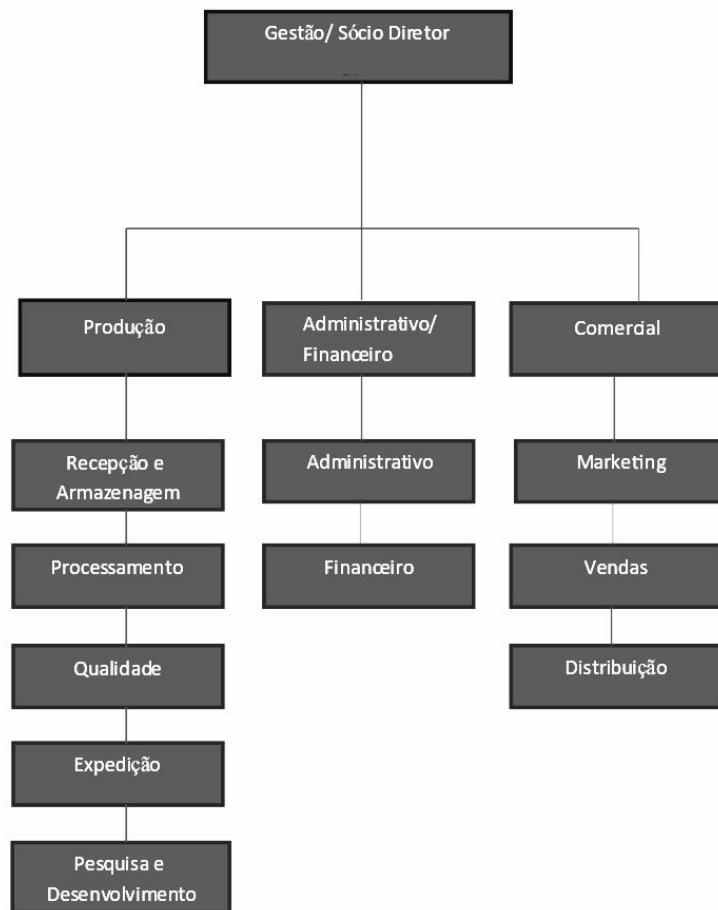
Um organograma é uma representação gráfica da estrutura interna de uma organização, mostrando a hierarquia, os cargos, as funções e os departamentos que a compõem. Ele serve como um **mapa visual** da organização, facilitando

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

#### 1.2.0.4 Organograma Conceitual

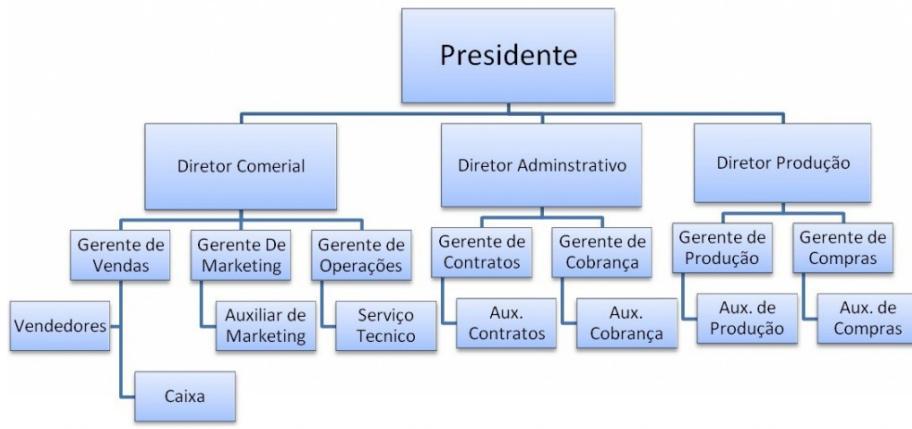


Organograma Empresarial - Varejo



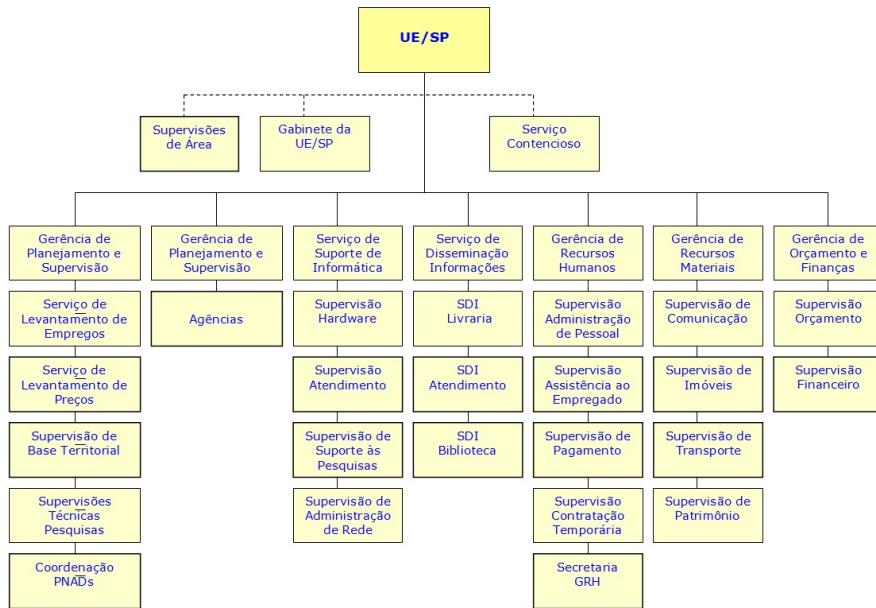
Organograma Empresarial - Indústria

Aparece uma “organela” responsável por PRODUÇÃO



Organograma Organizacional - Organização Sem Fins Lucrativos - Orgão Público

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



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

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

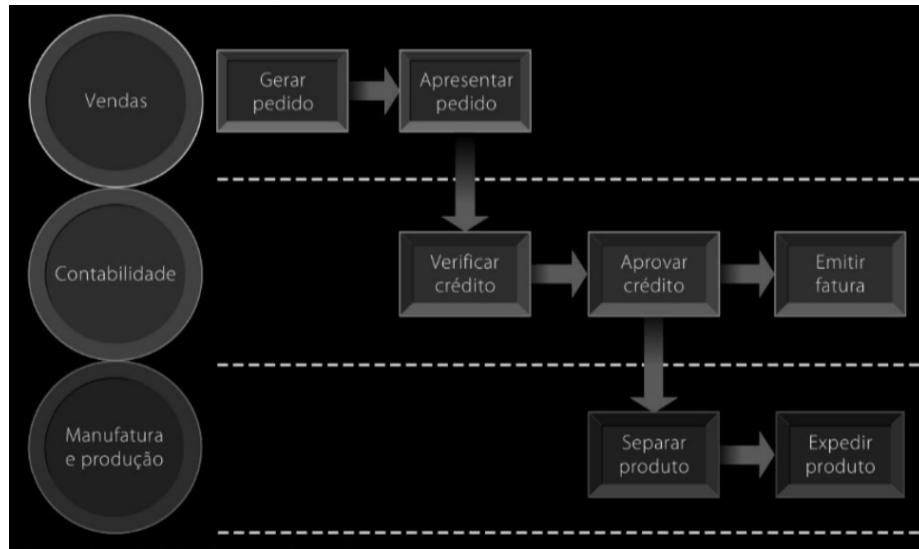
Imagine que você queira abrir seu próprio negócio. Você preciará tomar várias decisões: o que produzir ou qual serviço prestar. Essa é uma escolha estratégica, pois vai determinar seus prováveis consumidores, os funcionários de que precisa, os métodos de produção e muitos outros aspectos. Depois de decidir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

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



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

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



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

### 1.3 Sistemas de Informação e Vantagem Competitiva

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

As vantagens competitivas podem vir de dois aspectos a seguir:

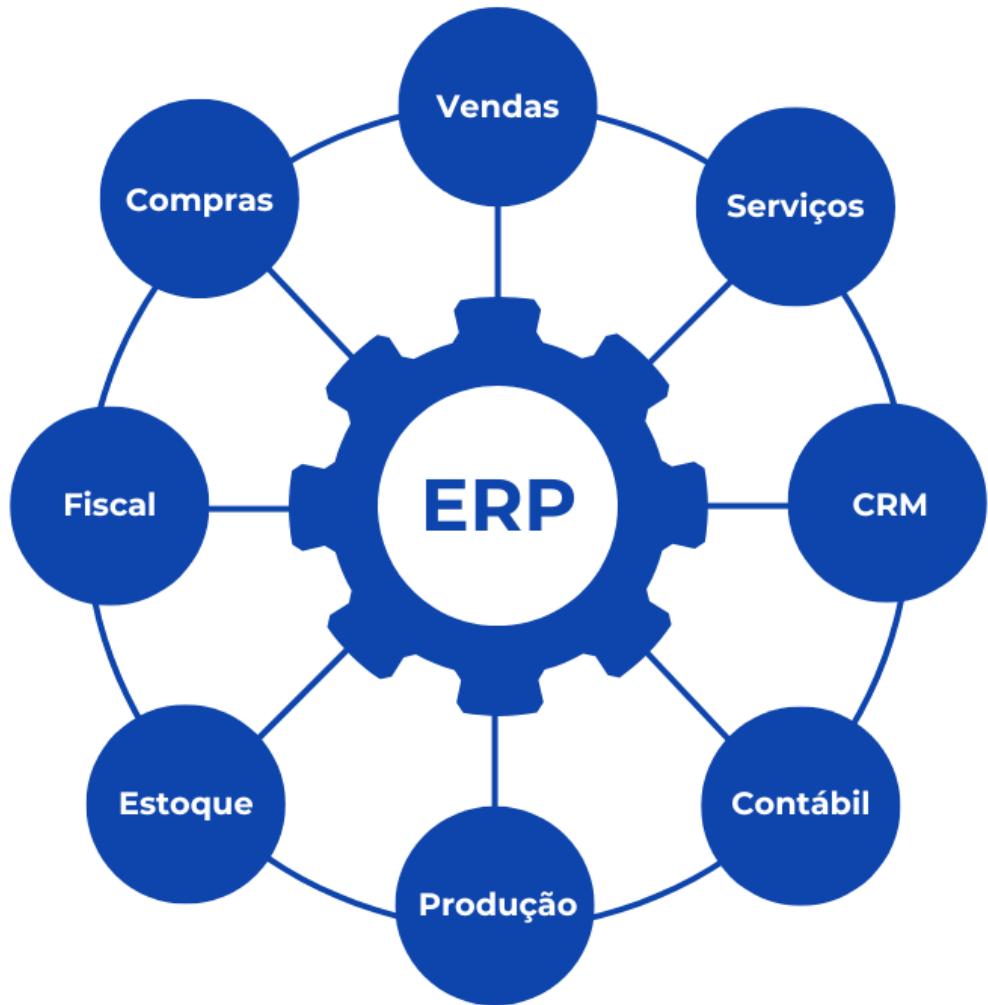
- **recursos especiais;**
- **uso mais eficiente desses recursos;**

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

## 1.4 Tipos de sistemas de informação empresariais

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

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



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

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

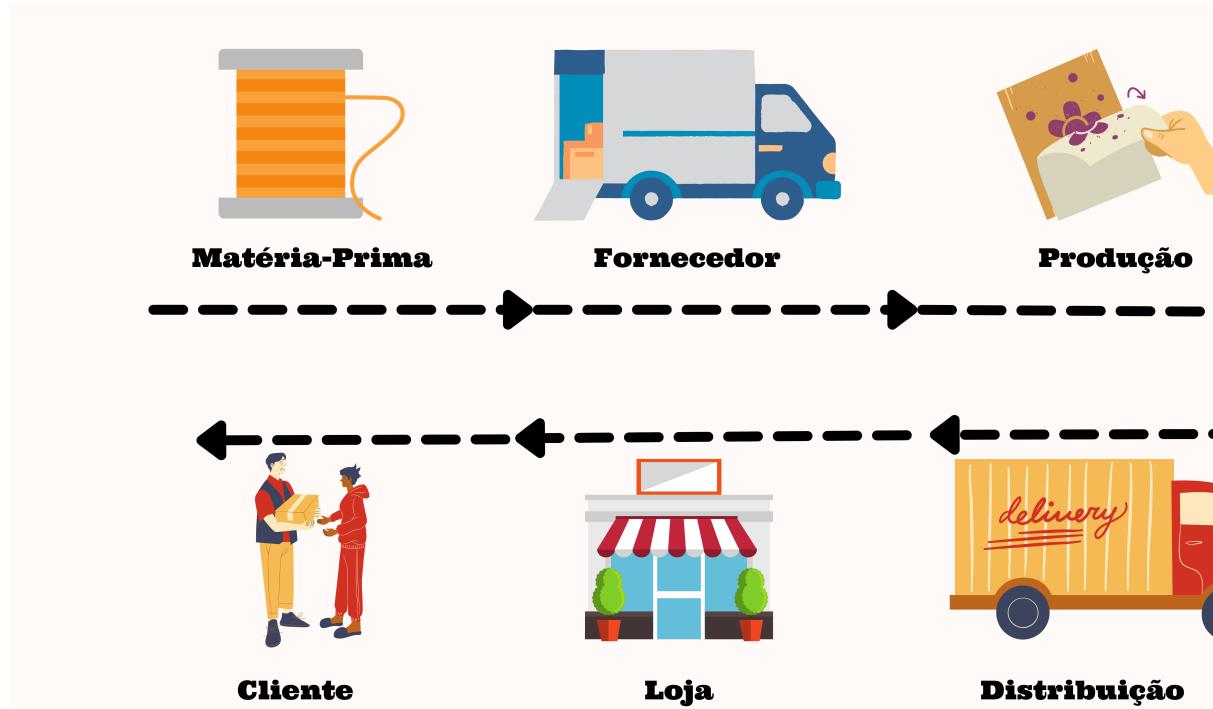
As principais funções de um sistema ERP em empresas do varejo são:

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

Alguns exemplos de SIs ERPs, em 2025, são:

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

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



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

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

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

As principais funções de um SI SCM são:

- Reduzir custos: Otimizando processos, estoques e transportes.

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

Alguns exemplos de SIs SCMs, em 2025, são:

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

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



São SIs de análise de clientes, com o objetivo de melhorar o relacionamento, aumentar a fidelização e impulsionar as vendas. Segundo Kotler, P., & Keller,

K. L. (2016), um um CRM pode ser definido assim

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

As principais funções de um SI CRM são:

- Coleta e organização de dados: Reunindo informações sobre clientes, histórico de compras, interações e preferências.
- Automação de processos: Otimizando tarefas de marketing, vendas e atendimento ao cliente.
- Análise de dados: Identificando padrões e insights para melhorar a tomada de decisões.
- Personalização do atendimento: Oferecendo experiências individualizadas aos clientes.

Alguns exemplos de SIs CRMs, em 2025, são:

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

## 1.5 Exercícios

## 1.6 Questões

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

9. Quais os tipos de sistemas de informação empresariais?
10. O que é colaboração?
11. Qual a função dos sistemas de informação em uma empresa?
12. Como usar os sistemas de informação para conquistar vantagem competitiva?

## 1.7 Testes múltipla escolha

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

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

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

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

- e) Um SI é utilizado principalmente para integrar todos os processos de negócios da empresa em um único sistema de software, facilitando o acesso e o compartilhamento de dados.

## 1.8 Respostas questões:

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

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

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

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

3. Qual a diferença entre dados e informações?

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

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

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

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

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

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

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

7. Quais as funções básicas de uma empresa?

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

9. Quais os níveis hierárquicos de uma empresa?

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

10. Quais os tipos de sistemas de informação empresariais?

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

11. O que é **colaboração**?

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

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

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

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

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

## 1.9 Respostas dos testes:

Questão	Resposta
1	D
2	C



## Chapter 2

# 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 VIAVEL, 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]

### **2.1.8 8- Revisão Bibliográfica:**

“EMPRESAS DE CONSULTORIA EM TIC PARA IMPLANTAÇÃO DE SISTEMAS TIPO ERP E COMERCIO ELETRÔNICO DÃO LUCRO EM 2025.

## **2.1. NP1 – TRABALHO DE SUBSTITUIÇÃO DE PROVA P1 - PESQUISA39**

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

### **2.1.13 13-Referencias Bibliográficas**

PESQUISA 1...

PESQUISA 2...

PESQUISA 3...

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

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

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

Table 2.2: Pesquisas TIC do IBGE

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

#### LEMBRANDO QUE:

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

**Informação** é um dado organizado e apresentado de forma útil.

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

**Regras:**

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

## 2.2 Formação dos Grupos

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

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

Estudo de Caso:

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

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

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

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

Anderson Silva gostaria de **vender camisetas da com estampa da sua marca pessoal poe 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

Crie seu usuário de acesso

andersonads

**andersonads está disponível!**

E-mail

andersonsilvaads@yahoo.com.br

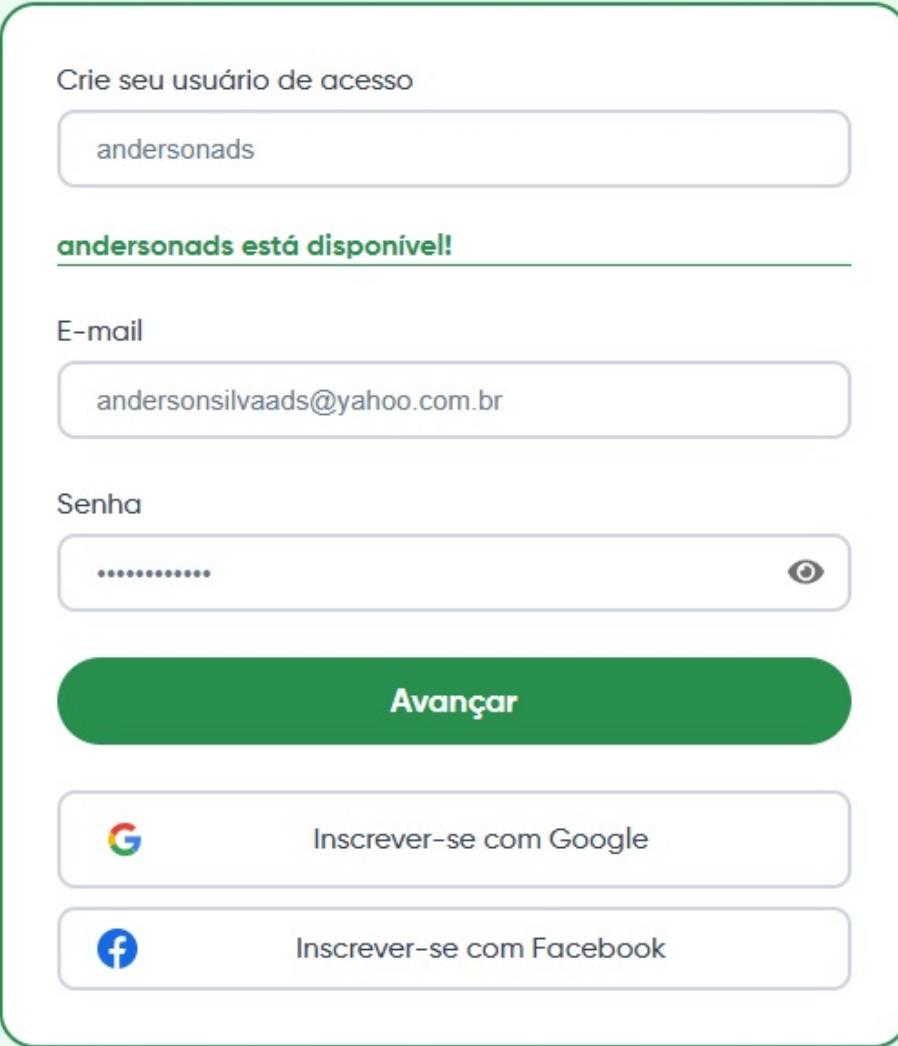
Senha

..... 

**Avançar**

 Inscrever-se com Google

 Inscrever-se com Facebook



Qual é o ramo de atividade da sua empresa? ⓘ

Comércio (e-commerce)  Comércio (loja física)

Indústria  Serviços

Qual é a atividade principal da sua empresa?

Moda e acessórios ▾

Tem cupom de desconto?

Digite seu cupom

Tem código de parceiro?

Digite seu código

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

**Avançar**

**Voltar**

**Boas vindas ao bling!**

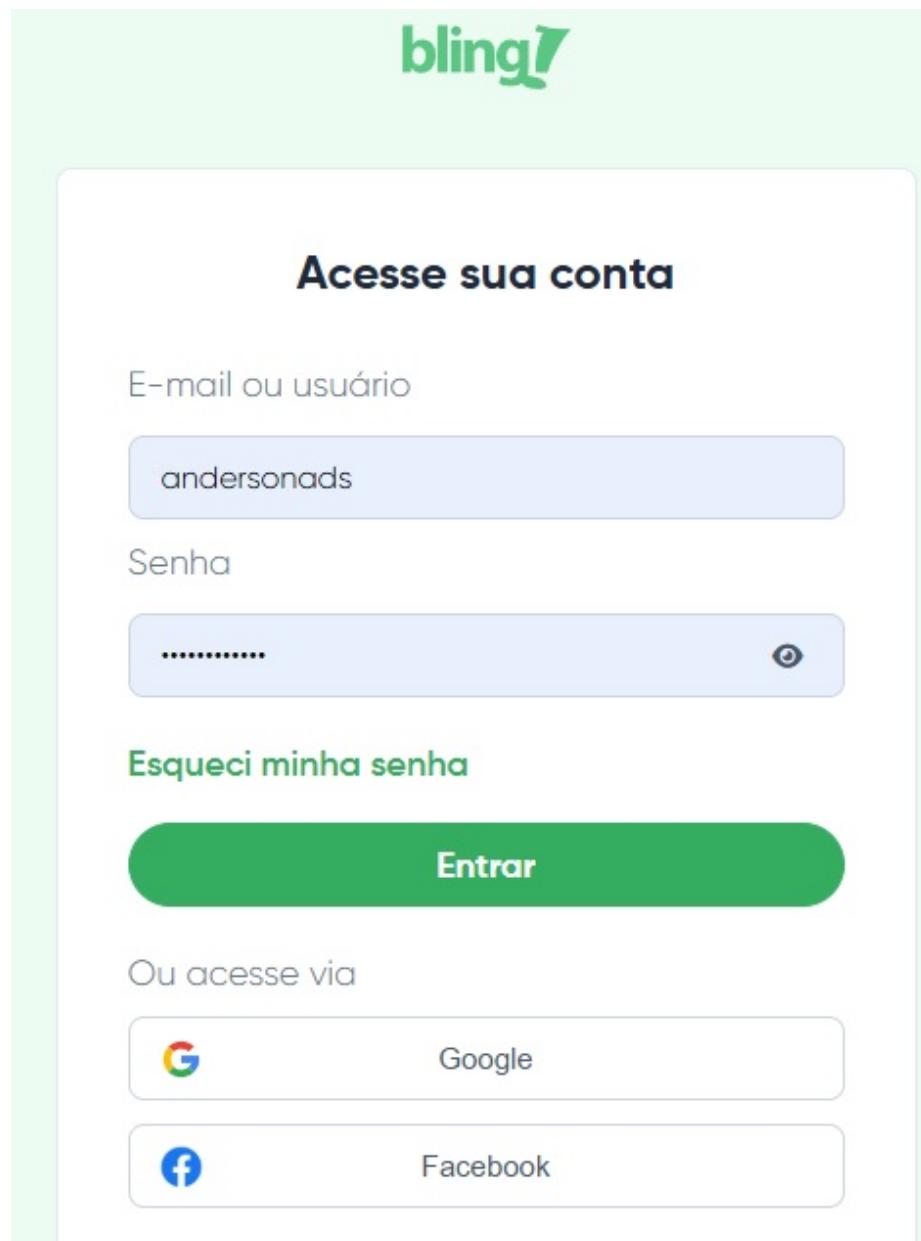
Conta pra gente, o que deseja fazer?

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

[Começar a usar o Bling!](#)

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

**Acesse sua conta agora!**



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

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

**Passo 2. Dados da empresa**

**Dados cadastrais**

Preencha todos os campos

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

**Endereço da empresa**

Preencha todos os campos de endereço da empresa

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

Número *	Complemento	Bairro *
210	Ex. Loja 20	Santo Amaro

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

**Notas Fiscais**

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

**Qual seu ramo?**

**Comércio** **Indústria**

**Qual sua faixa de faturamento?**

**Até 180 mil** **180 mil a 360 mil** **360 mil a 720 mil**

**720 mil a 1,8 mi** **1,8 mi a 3,6 mi** **3,6 mi a 4,8 mi**

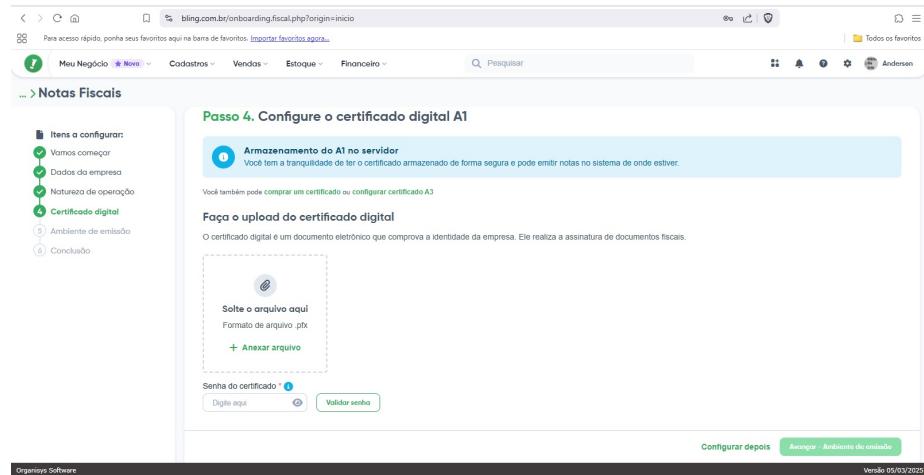
**Série da nota**

Você já emite notas?

Sim  Não

Preencha com o número da última nota emitida pela sua empresa

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



#### 2.4.1.2.2 Começar a cadastrar as categorias dos produtos (pessoa

The screenshot shows the 'Categorias de produto' (Product Categories) page. The 'Cadastrados' tab is selected. A red box highlights the 'Categorias de produtos' (Product Categories) link under the 'Ferramentas' (Tools) section. The page includes fields for 'Descrição' (Description), buttons for 'Cancelar' (Cancel) and 'Salvar' (Save), and a note about mandatory fields. Below the main form, there is an 'Instruções' (Instructions) section with links to help topics like 'Vincular campos com as categorias' (Link fields with categories) and 'Vincular os seus campos customizados com as categorias inserindo-os em 'Campos customizados aplicáveis'' (Link your customized fields with categories by inserting them into 'Aplicable Custom Fields').

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

**Screenshot 1: Categories de produtos (List View)**

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

**Screenshot 2: Categories de produtos (Add View)**

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

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

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

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

**Screenshot 1:** Shows the main category list. A red box highlights the 'Induz subcategoria' (Create Subcategory) button next to the 'Moda Feminina' category. A red arrow points to the three dots icon next to the category name, with the text 'clica nos 3 pontinhos' (click the 3 dots).

**Screenshot 2:** Shows the main category list. A red box highlights the 'Induz subcategoria' (Create Subcategory) button next to the 'Moda Feminina' category. A red arrow points to the three dots icon next to the category name, with the text 'clica nos 3 pontinhos' (click the 3 dots).

**Screenshot 3:** Shows a detailed view of the 'Camisetas' category. A red box highlights the 'Salvar' (Save) button. A red box also highlights the 'Camisetas' input field in the 'Descrição' (Description) section. The 'Instruções' (Instructions) section at the bottom contains the following text:

- Vincular campos com as categorias
- Vincule os seus campos personalizados com as categorias inserindo-os em 'Campos personalizados aplicáveis'. Saiba mais sobre esta funcionalidade no tópico 'Agrupado' do manual de Campos Personalizados e no tópico 'Vincular campos personalizados' do manual de Categorias de produtos.
- Vincular campos com as lojas
- Vincule os seus campos personalizados aos campos das lojas virtuais para poder exportar os seus dados. Saiba mais no tópico 'Vincular campos personalizados com canais de venda' do manual.

## 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 where 'Vestidos' has been typed.

**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 categories such as 'Moda Feminina', 'Moda Masculina', and 'Multiuso'.
- A green button labeled 'Incluir categoria' is visible on the right.

**Screenshot 2: Produtos - Todas as lojas**

- The top navigation bar shows 'Meu Negócio', 'Novo', 'Produtos', 'Vendas', 'Estoque', and 'Financeiro'.
- The 'Produtos' tab is highlighted in red.
- The left sidebar shows 'Situção Últimos Incluídos'.
- The main area shows a message: 'Nenhum item registrado' (No items registered).
- A green button labeled 'Incluir cadastro' is highlighted with a red box.
- A small button 'Incluir um novo cadastro' is visible below it.
- The right sidebar contains various options like 'Exportar produtos multiuso', '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). A button 'Pular para versão completa' is at the bottom.
- The main area shows the 'Cadastrar novo produto' form under the 'Dados básicos' tab.
- Fields highlighted with red boxes include:
  - '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:** Imagem principal do produto.

Arraste arquivos para cá ou se preferir: anexar arquivos

Imagens armazenadas no Bling. Para alterar a forma de inserir imagens, clique aqui.

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 box highlights the 'UPLOAD' button, with a red arrow pointing to it from the top right. Another red box highlights the 'Anexar' (Attach) button at the bottom right of the list of uploaded files. The list shows one file: 'Arquivo camisetas.jpg anexado com sucesso' (File camisetas.jpg attached successfully). The file details are: Nome (Name): camisetas.jpg, Dono (Owner): andersonads, Tamanho (Size): 18 KB, Data (Date): 17/03/2023, andThumbnail (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 thumbnail, which is a small version of the uploaded shirt. Below the thumbnail, there is a dashed rectangular area where other images can be uploaded. A red box highlights the 'Avançar' (Next) button at the bottom right.

**Screenshot 3: Estoque (Stock Management Step)**

This screenshot shows the 'Estoque' (Stock) section of the product creation form. A red box highlights the 'Estoque' tab in the navigation bar. The form includes fields for 'Minimo' (Minimum), 'Máximo' (Maximum), 'Crossdocking' (Cross-docking), and 'Localização' (Location). It also includes sections for 'Saldo Inicial' (Initial Stock) and 'Observações do saldo inicial' (Initial stock notes). A red box highlights the 'Avançar' (Next) button at the bottom right.

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

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

This screenshot shows the 'Tributação' (Taxation) step of the product creation process. The 'Camiseta gola Careca' (V-neck t-shirt) is selected. The 'Dados da nota fiscal' (Tax invoice details) section is highlighted, showing fields for 'Origem' (Origin) and 'CEST' (Código Estadual de Tributação - State Tax Code). Both of these fields are enclosed in red boxes. A red arrow points to the green 'Avançar' (Advance) button at the bottom right.

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

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

**Screenshot 3: Variation Details**

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

**Screenshot 1: Bling Product Variation Details**

This screenshot shows the 'Detalhes da variação' (Variation Details) page for a product variation. The variation is '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 (SKU)' field.

**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' column for both variations. The right sidebar includes 'Meu Negócio', 'Varições', and a 'Pular para venda completa' (Skip to full sale) button. The bottom right features a large green 'Salvar' button.

#### 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.

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

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

**Common UI Elements:**

- Header:** Meu Negócio, Novo, Cadastros, Vendas, Estoque, Financeiro, Pesquisar, Anderson.
- Left Sidebar:** Estoque (selected), Geral.
- Right Sidebar:**
  - Gerenciar produtos
  - Transferência entre depósitos
  - Mostrar totalizador estoque
- Bottom Right:** 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			
<a href="#">Cancelar</a>		<a href="#">Incluir</a>	

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

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

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

<a href="#">Estoque</a> <a href="#">Geral</a>	<a href="#">Produtos</a>	<a href="#">Categorias de produtos</a>
<a href="#">Clientes e fornecedores</a>	<a href="#">Vendedores</a>	<a href="#">Listas de preços</a>
<a href="#">Funcionários</a>		
<a href="#">Ver relatórios de cadastros</a>		

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

Depósito Salto  
Data: 17/03/2025  
Total: 2,00

**Cliente ou Fornecedor**

**Dados cadastrais**

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

**Endereço**

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

**Contato**

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

**Dados adicionais**

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

**Financeiro**

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

**Observações**

**Cliente ou Fornecedor**

**Dados cadastrais**

Nome *	Fantasia *	Código *
Confecções Emilio Lito	Loja do Emilio	50791884000106
Tipo de Pessoa	CNPJ	Código de regime tributário
Pessoa Jurídica	00.991.584/0001-06	Simples nacional
Cliente desde	Contribuinte	Inscrição Municipal
17/03/2025	1 - Contribuinte ICMS	
		IE Isento

**Endereço**

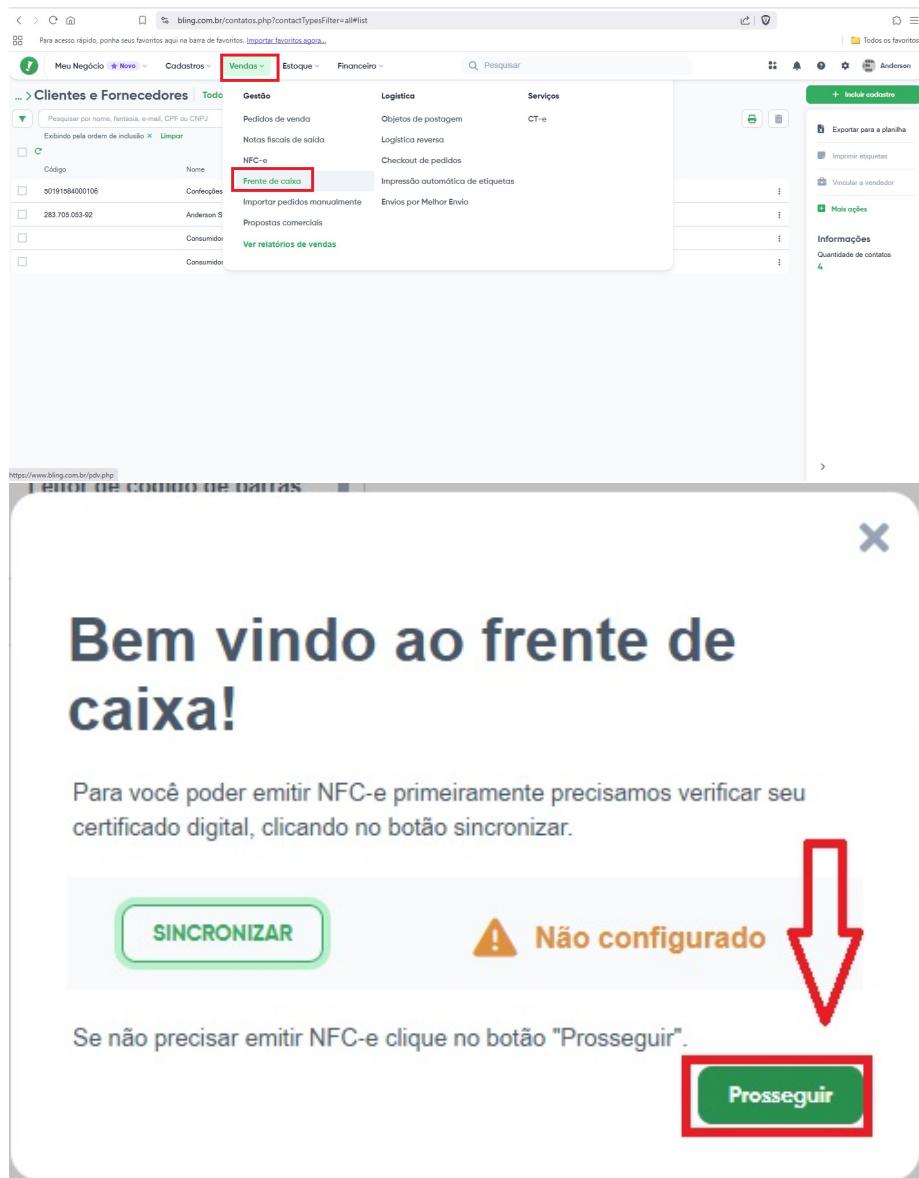
CEP	UF	Cidade	Bairro
03020010	SP	São Paulo	Bras
Endereço	Número	Complemento	
Rua Mendes Gonçalves			

**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 (Dados adicionais), financial information (Financeiro), and notes (Observações). A red box highlights the green 'Salvar' (Save) button at the top right of the form. A red arrow points upwards towards this button from below.

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



### Cadastrar loja

**Aviso**

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

[Veja como cadastrar uma loja.](#)

Nome da loja  
Loja Matriz

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

### Selecionar uma loja

**i Caixa fechado**

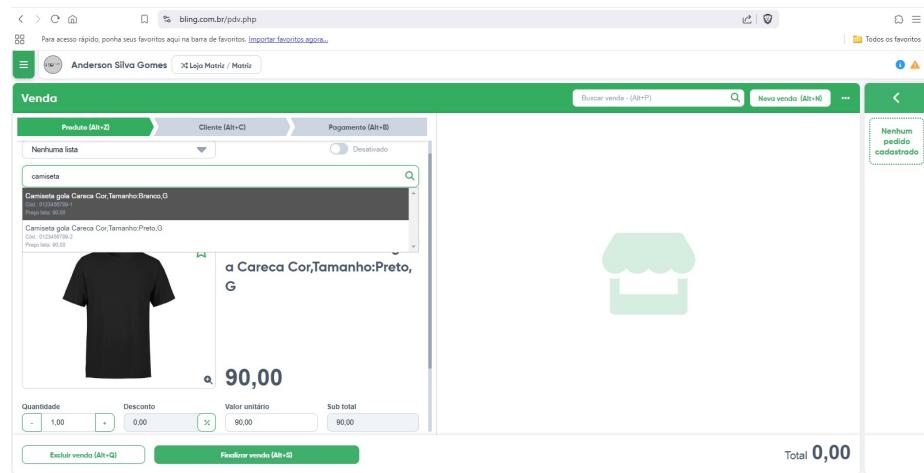
O caixa para a loja Loja Matriz ainda não foi aberto, clique em OK para abrir o caixa.

Selecionar a loja  
Loja Matriz

Selecionar a unidade de negócio  
Matriz

Troco [i](#)  
0,00

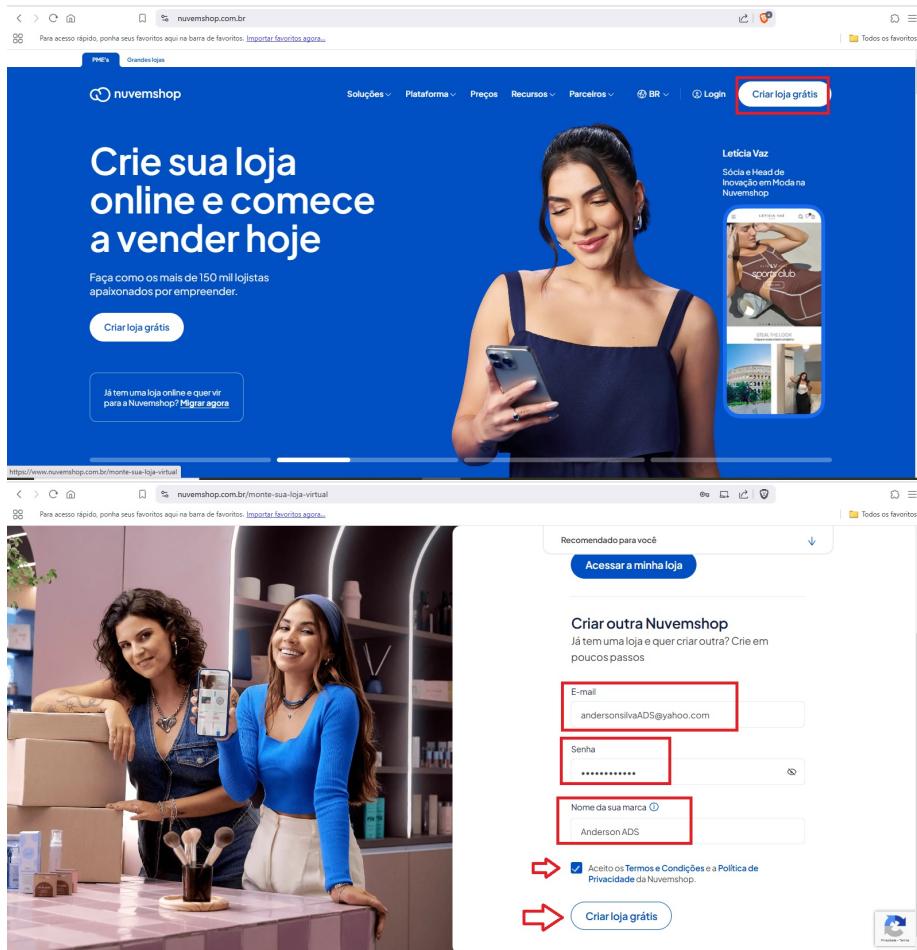
[Cancelar](#) [Ok](#)



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

### 2.4.3 ATIVE a PLATAFORMA DE E-COMMERCE

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



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

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

### 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). It also lists steps for setting up the store: "Criar loja online", "Adicionar produtos", "Personalizar visual", "Definir ponto de partida dos envios", "Revisar configurações do Nuvem Envio", and "Configurar meios de pagamento".

**Screenshot 2: Produtos**

- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" selected.
- A red arrow points to the "Categorias" link in the sidebar.
- The main content area shows the "Produtos" section with a heading "Adicione seus produtos" (Add your products) and a sub-section "AliExpress by Drop". It includes a button "Adicionar produtos" (Add products) and a link "Importar produtos" (Import products).

**Screenshot 3: Categorias**

- The left sidebar shows the navigation menu with "Produtos" selected.
- A red arrow points to the "Categorias" link in the sidebar.
- The main content area shows the "Categorias" section with a heading "Organize seus produtos" (Organize your products) and a sub-section "Criar categoria" (Create category). It includes a button "Criar categoria" (Create category) and a link "Mais sobre criar e organizar as categorias" (More about creating and organizing categories).

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

**Categorias**

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

Moda Masculina

Moda Feminina

**1) Preencha as categorias principais**

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

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

**Categorias**

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

Moda Masculina

Camisetas

Moda Feminina

Vestidos

**Criar categoria**

**Cancelar** **Salvar**

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

**Categorias**

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

Moda Masculina

Camisetas

Moda Feminina

Vestidos

**Criar categoria**

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

**Categorias de produtos | Todas as lojas**

Descrição

Moda Feminina

Vestidos

Moda Masculina

Camisetas

Categoria

Moda Masculina

Moda Feminina

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

**Categorias**

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

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

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

**Editar categoria**

**Informações da categoria**

**Nome**: Moda Masculina

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

**Imagem**

Elas irão aparecer no topo da página de uma categoria

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

[Importar favoritos agora...](#)

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

**Categorias**

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

Moda Masculina	30147890
Camisetas	30147891
Moda Feminina	30147892
Vestidos	30147893

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

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

**Screenshot 1: Layout Selection**

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

**Screenshot 2: Product Categories**

- The middle screenshot shows the "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 top navigation bar.

**Screenshot 3: Category Status**

- The bottom screenshot shows the same "Produtos" section. The categories "Moda Masculina - Camisetas" and "Moda Feminina - Vestidos" are now shown with 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: Bling (highlighted with a red arrow, marked 2).
- Description: Bling (ERP para e-commerce. Teste grátis por 4 meses).
- Buttons: Desenvolvido por: Bling, Multilinha centralizada, Instalar aplicativo (highlighted with a red box).
- Cookie consent: Utilizamos cookies para melhorar sua experiência, Ao continuar a usar este site, você concorda com nossa Política de Privacidade e Cookies, Continuar.

**bling** Permissões do aplicativo



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

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

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

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



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

Sua conta do(a) Nuvemshop foi conectada!

Conectado com:

2 / 3 Conecte sua conta

Para prosseguir, escolha um nome para a sua loja e clique em avançar:

Nome do canal de venda \*

ameacaq\_bling\_nuvemshop\_ads

**Avançar**

Voltar

Canal de venda conectado com sucesso!

Sua loja já está salva.

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

Vamos configurar algumas opções de produtos

Pular **Avançar**

The image consists of three vertically stacked screenshots of the Bling software interface, showing configuration steps for product synchronization and sales integration.

**Screenshot 1: Produtos - Exportação / Importação**

This screen shows five configuration options under "Ativação de estoque" (Stock Activation) and "Importar imagens do canal de venda" (Import images from sales channel). Each option has a toggle switch labeled "Desativado" (Disabled). Red arrows point to each of these five switches, and the text "Ative tudo" (Activate everything) is written to the right of the first arrow.

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

**Screenshot 2: Produtos - Exportação / Importação**

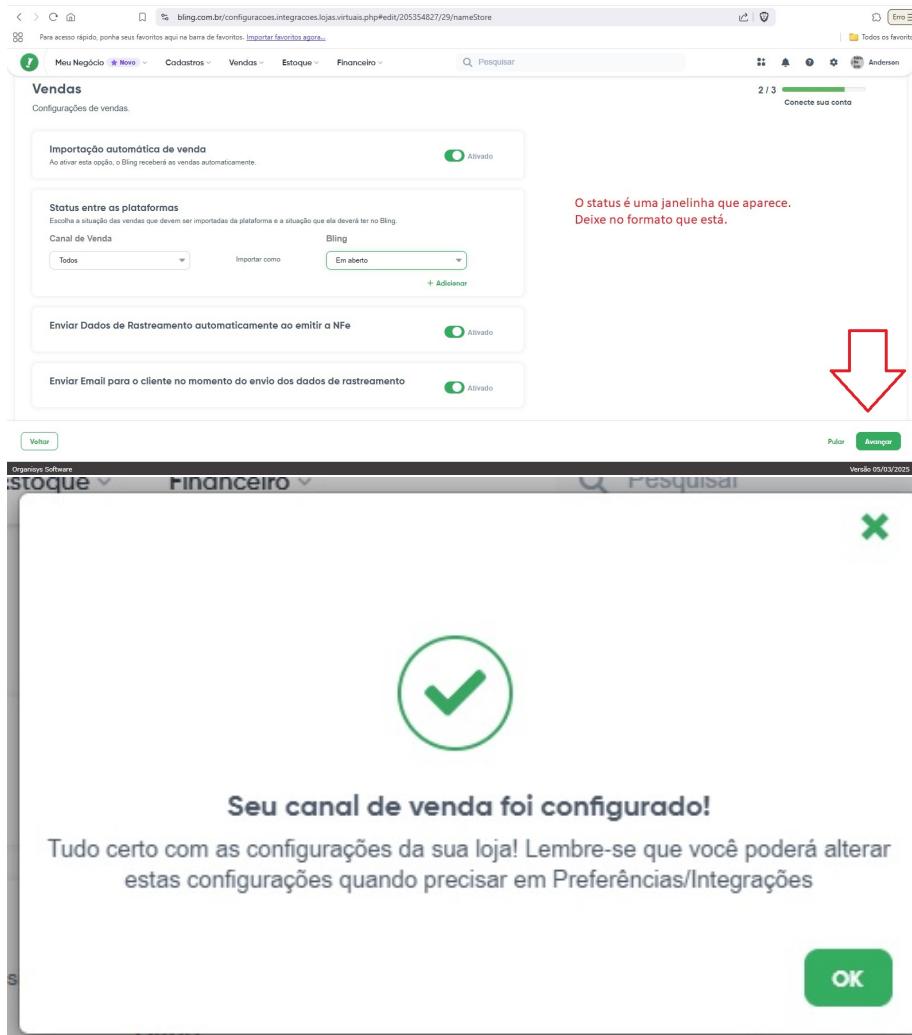
This screen shows the same five configuration options, but now all five toggle switches are in the "Ativado" (Enabled) position, indicated by green circles. A large red arrow points downwards from the bottom of this screen towards the third screenshot.

Opção	Status
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

**Screenshot 3: Vendas - Configurações de vendas**

This screen shows three configuration options under "Vendas" (Sales). Each option has a toggle switch labeled "Desativado". Red arrows point to each of these three switches. To the right of the first arrow, the text "Ative todos também do menu vendas" (Activate all also from the sales menu) and "veja como fica na proxima tela" (see how it looks on the next screen) is written.

Opção	Status
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



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

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

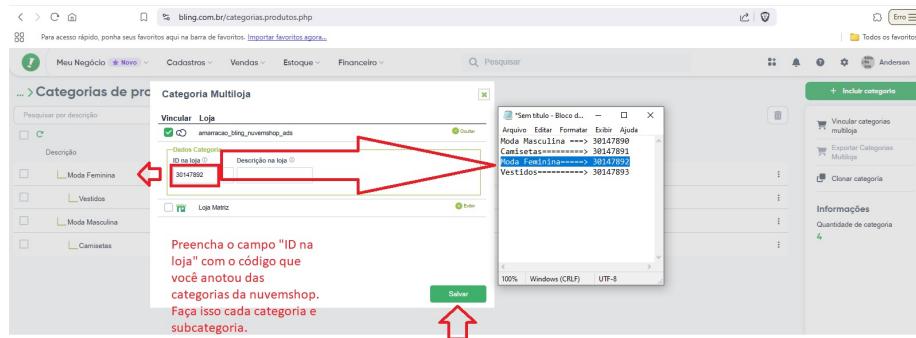
**Screenshot 1: Main Dashboard**

- The top navigation bar shows "Meu Negócio", "Novo", "Cadastros", "Vendas", "Estoque", and "Financeiro".
- A red box highlights the "Cadastros" tab.
- The main content area shows a green banner: "Bem-vindo ao Bling" and "Comece + 30 dias de teste grátis".
- On the left, there's a sidebar with "Atalhos favoritos" containing links like "Pedidos de venda", "Notas fiscais", "Listagem de produtos", "Clientes e fornecedores", and "Pedidos de lojas virtuais".
- A modal window titled "Categorias de produtos" is open, listing "Produtos", "Clientes e fornecedores", "Vendedores", "Funcionários", and "Ver relatórios de cadastros".

**Screenshot 2: Category Mapping**

- The URL is https://www.bling.com.br/categorias.produtos.php
- The top navigation bar is identical to the first screenshot.
- A red box highlights the "Categorias de produtos" link in the sidebar.
- The main content area shows a table of categories:
 

Descrição	Categoria	Multiloja
Moda Feminina	Moda Feminina	Moda Feminina
Vestidos	Moda Feminina	Moda Feminina
Moda Masculina	Moda Masculina	Moda Masculina
Camisetas	Moda Masculina	Moda Masculina
- A red arrow points from the "Moda Feminina" row to a detailed view of the "Moda Feminina" category.
- The detailed view shows a "Categoria Multiloja" section with a "Vincular Loja" button. A red box highlights the "amarração\_bling\_nuvemshop\_ads" option, which is checked. A large red arrow points from this section to a callout box.
- The callout box contains the text: "Selecione o ícone da nuvemshop e clique no ícone 'Exibir'".
- A "Salvar" button is at the bottom right of the detailed view.



#### 2.4.4.4 Faça agora a exportação dos produtos

The screenshot shows the Bling administration interface with several annotations:

- Top Navigation Bar:** Shows 'Meu Negócio', 'Novo', 'Cadastros' (highlighted with a red box and arrow), 'Vendas', 'Estoque', 'Financeiro', and a search bar.
- User Profile:** Displays 'Anderson' and 'andersonsilvaads@yahoo.com.br'.
- Left Sidebar:** Shows 'Plano Titânia' and 'Atalhos favoritos'.
- Main Content Area:**
  - Cadastros Section:** Contains 'Produtos' (highlighted with a red box and arrow) and 'Categorias de produtos'.
  - Ferramentas Section:** Contains 'Listas de preços'.
  - Importações de pedidos em marketplaces:** Shows '0 / 2000' and a 'Gerenciar' button.
  - Dicas Section:** Shows 'Bem-vindo ao Bling'.
- Bottom Right Panel:** Shows a list of products being imported:
 

Imagem	Descrição	Código	Unidade	Preço	Estoque
	Camisa polo Careca (2 variações)	camisetas-001	UN	90,00	
	Camisa polo Careca Cor Tamêno Branco.G	0123456789-1	UN	90,00	2,00
	Camisa polo Careca Cor Tamêno Preto.G	0123456789-2	UN	90,00	2,00

 A red box with the number '2' points to the right side of the table, with the text '2 - defina as categorias para a importação e o destino (e-commerce)' below it.
- Bottom Left Panel:** Shows a list of selected products with checkboxes and a 'Selecionados' button.
- Bottom Right Panel:** Shows various import-related options like 'Exportar produtos múltiplos', 'Sincronizar estoque do sistema na loja virtual', and 'Incluir categorias para selecionados'.

## 2.4. COMEÇANDO A IMPANTAÇÃO DO ERP

79

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

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

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

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

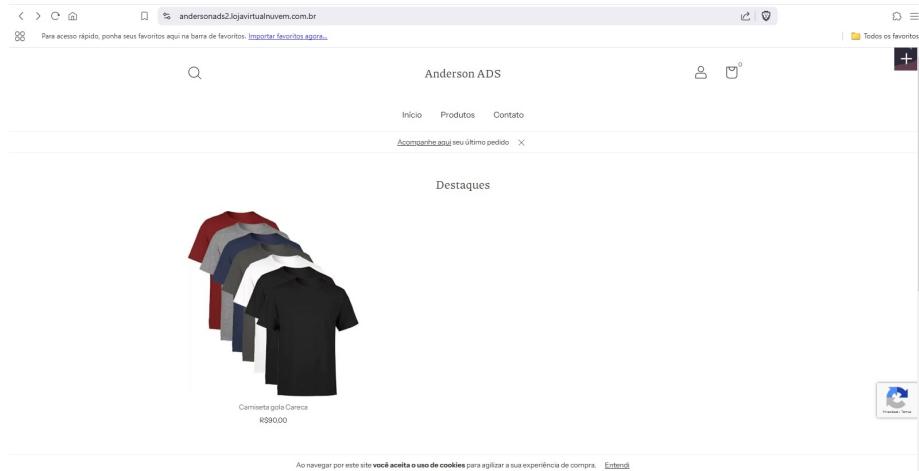
- This screenshot shows the main product list with three items selected.
- On the right side, there is a vertical toolbar with various icons and a dropdown menu.
- The dropdown menu is open, and the 'Exportar produtos multipla' (Export multiple products) option is highlighted with a red box and a red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

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

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



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



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

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

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

The screenshot shows the NuvenShop dashboard. On the left, there's a sidebar with various menu items like 'Início', 'Administrador', 'Vendas', 'Nuven Envio', 'Clientes', 'Descontos', 'Marketing', 'Loja online', 'Ponto de Venda', 'Redes sociais', 'Marketplaces', 'Potencializar', 'Curso e-commerce', and 'Aplicativos'. A red arrow points from the 'Configurações' item in this sidebar down to a red box around the 'Meios de pagamento' link in the main content area. The main content area has a heading 'Precisamos configurar um meio de pagamento no e-commerce.' and a sub-section 'O meio de pagamento seria a "maquininha de cartão" virtual que o site utiliza.' Below this, there's a list of steps: 'Criar loja online', 'Adicionar produtos', 'Personalizar visual', 'Definir ponto de partida dos envios', 'Revisar configurações do Nuven Envio', and 'Configurar meios de pagamento'. At the bottom, there's a section titled 'Acompanhe suas vendas de perto' with three status boxes: 'Você não tem pagamentos pendentes', 'Você não tem vendas por embarcar', and 'Você não tem vendas por enviar'. A red box highlights the 'Sua loja em números' section.

Procure pelo menu “Meio de Pagamento”

The screenshot shows the 'Meios de pagamento' configuration page. On the left, there's a sidebar with 'Configurações', 'Pagamentos e envios', 'Formas de entrega', 'Centros de distribuição', and 'Meios de pagamento' (which is highlighted with a red box and has a red arrow pointing to it). The main content area has a heading 'Entre no menu "Meios de pagamento"' and a sub-section 'Formas de entrega'. It includes tabs for 'Nacionais', 'Internacionais', and 'Retiradas'. Under 'Nacionais', there's a section 'Custo e prazo de entrega padrão' with a note 'Defina um custo e prazo de entrega fixos para quando os meios de envio estiverem fora de serviço.', a 'Custo: R\$ 20' field, a 'Prazo: 10 dias úteis' field, and an 'Editar' button. There are also sections for 'Meios de envio ativos' (with 'Nuven Envio' listed) and 'Entrega personalizada'. A red box highlights the 'Meios de envio ativos' section.

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

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

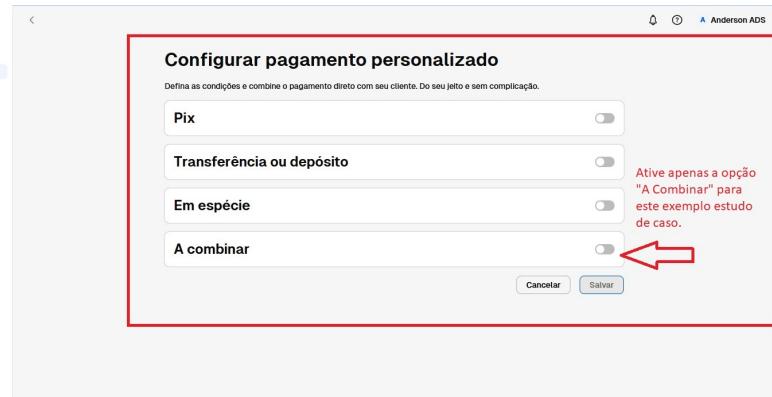
e-mail da loja virtual/e-commerce. Nessa modalidade, não há necessidade de se cadastrar em meios de pagamento, e portanto, não há cobrança de taxas pelos meios-de-pagamento. Utilizaremos esse método para nosso estudo de caso.

Localize o meio de pagamento personalizado

Meio de pagamento	Estado	Configuração
Personalizado	Desativado	Em vendas com: A combinar; Recbida em: Na hora; Taxas: sem custo; TPV: 1% Transferência, Em espécie: Na hora; sem custo; 1%
PayPal	Desativado	Em vendas com: Cartão de crédito, Carteira Virtual; Recbida em: 1 dia; Taxas: 4.59% + R\$ 0,60; TPV: 1%

Ative esse tipo de meio-de-pagamento.

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



**A combinar**

Nome a mostrar no checkout  
A combinar

Instruções para seu cliente após finalizada a compra

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

Oferecer desconto  
0 %

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

**Salvar**

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

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

**Meios de pagamento**

Todos Ativados Desativados Pendentes ⓘ

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.lojavirtualnuem.com.br

O comprador clica neste modelo de camiseta

Destaques

Camisa Gola Careca

R\$90,00

Destaque

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

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

**Screenshot 1: Product Detail Page**

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

**Screenshot 2: Shopping Cart Confirmation**

The user has successfully added the item to their cart. A red box highlights the cart icon in the top right corner, with a red arrow labeled "2" pointing to it. A red arrow labeled "1" points to the "Item colocado no carrinho de compra" (Item added to shopping cart) message.

**Screenshot 3: Final Shopping Cart View**

The user is viewing the final state of their shopping cart. The cart contains one item: "Camiseta gola Careca (Preto) 1 x R\$90,00". The total subtotal is R\$90,00. The delivery option "Nuvem Envio Correios SEDEX" is selected. A red box highlights the "Iniciar Compra" (Start Purchase) button at the bottom right, with a red arrow pointing to it. The total amount "R\$99,98" is also highlighted.

**Anderson ADS**

E-mail: miguelpentead@gmail.com

Acesso rápido: Rua Cancioneiro Popular 210 CEP 04710-000 - Santo Amaro São Paulo, São Paulo - +551121058263

E-MAIL PREENCHIDO

ENDEREÇO PREENCHIDO

Nuvem Envio Correios SEDEX - R\$9,98 Chega terça-feira 25/03

LOGÍSTICA ESCOLHIDA

FORMA DE PAGAMENTO: A combinar

FORMA DE PAGAMENTO ESCOLHIDA

COMENTÁRIOS ADICIONAIS:

PEDIDO: #101 NÚMERO DO PEDIDO

STATUS PAGAMENTO: Aguardando pagamento

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

Nossa chave PIX é a "283.705.053-92"

DESTINO DA ENTREGA E PRAZO:

Seu pedido Chega 25/03 1ºentrega

CONTEÚDO DO PEDIDO:

Camiseta gola Careca (Preto,G) x 1 R\$ 90,00  
Subtotal R\$ 90,00  
Custo de frete R\$ 9,98  
Total R\$ 99,98

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

Informações do pedido: E-MAIL: miguelpentead@gmail.com

ENDERECO DE CORRANÇA E ENTREGA: Miguel Siqueira Ferreira 210 - Centro Rua Cancioneiro Popular 210, CEP 04710-000 - Santo Amaro, São Paulo, São Paulo

FORMA DE ENTREGA: Nuvem Envio Correios SEDEX

PEDIDO REALIZADO: 22 de março às 20:18

Compra rápida e fácil com nuvem  
Salve seu celular para agilizar suas próximas compras com o código de segurança na palma da sua mão!

Brasil: +55

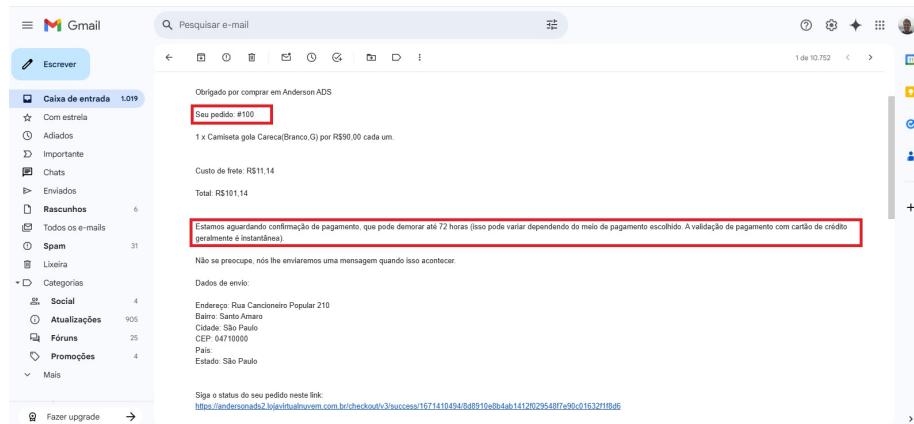
Salvar celular

### 2.4.5.3 Aprovação manual da compra

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

Neste ponto o comprador recebe um e-mail informando:

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



## Comprovante de pagamento

Valor

Documento PIX 283.705.

Pagador MIGUEL SUEZ X

Agência 001

Conta 123.456.789-0

DESCRIÇÃO:

REFERENTE AO PEDIDO  
DE VENDA #100 -  
CAMISETA PRETA

Código de autenticação:  
ZXFDASE-ASDASD-XX

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

The screenshot shows the NuvemShop admin dashboard. The left sidebar has a 'Vendas' section highlighted with a red box. A red arrow points from the left margin to the 'Vendas' link. The main content area displays a 'Comece confirmando sua conta' modal with instructions and a 'Reenviar e-mail' button. Below the modal is a sidebar titled 'Início' with several steps: 'Criar loja online' (checkmark), 'Adicionar produtos' (checkmark), 'Personalizar visual' (checkmark), 'Definir ponto de partida dos envios' (checkmark), 'Revisar configurações do Nuvem Envio' (checkmark), and 'Configurar meios de pagamento' (checkmark). At the bottom, there's a section titled 'Acompanhe suas vendas de perto'.

The screenshot shows the 'Vendas' page in the NuvemShop admin. The left sidebar has a 'Lista de vendas' section highlighted with a red box. A red arrow points from the left margin to the 'Lista de vendas' link. The main content area shows a table with one row: Venda #101, Data 22 mar, Cliente Miguel Suez Xve Penteado, Total R\$ 99,98, Status de pagamento Pendente, and Status de envio A combinar. There are buttons for 'Exportar lista' and 'Criar um pedido' at the top right of the table.

The screenshot shows the 'Vendas' page in the NuvemShop admin. The left sidebar has a 'Lista de vendas' section highlighted with a red box. A red arrow points from the left margin to the 'Lista de vendas' link. The main content area shows a table with one row: Venda #101, Data 22 mar, Cliente Miguel Suez Xve Penteado, Total R\$ 99,98, Status de pagamento Pendente, and Status de envio A combinar. A red box highlights the 'Ações' column. A red arrow points to the 'Marcar pagamento como recebido' option in the dropdown menu. A red box also highlights the 'Mais sobre vendas' link.

The screenshot shows the NuvemShop admin dashboard with the 'Vendas' (Sales) module selected. On the left, there's a sidebar with various menu items like 'Início', 'Estatísticas', 'Administrador', 'Produtos', 'Pedidos', 'Carinhos abandonados', etc. The main area displays a table of sales. One specific row is highlighted with a red box around the 'Status de pagamento' column, which shows 'Recebido' (Received). A red arrow points from this column to a note at the bottom right of the table area: 'Pedido agora está com status "PAGO"'.

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

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

The screenshot shows the Bling.com.br admin dashboard with the 'Vendas' (Sales) module selected. On the left, there's a sidebar with 'Meu Negócio', 'Novo', 'Cadastros', 'Vendas' (highlighted with a red box), 'Estoque', 'Financeiro', and 'Configurações'. The main area has sections for 'Gerência' (Management) with 'Pedidos de venda' (highlighted with a red box and labeled '2') and 'Logística' (Logistics) with 'Objetos de postagem', 'Checkout de pedidos', etc. At the bottom, there's a 'Resumo diário' (Daily summary) section with tables for 'Pedidos de venda' (Total: 0, Novos: 0) and 'Contas a receber' (Total: 0, Taxes: 0).

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

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

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

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

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

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

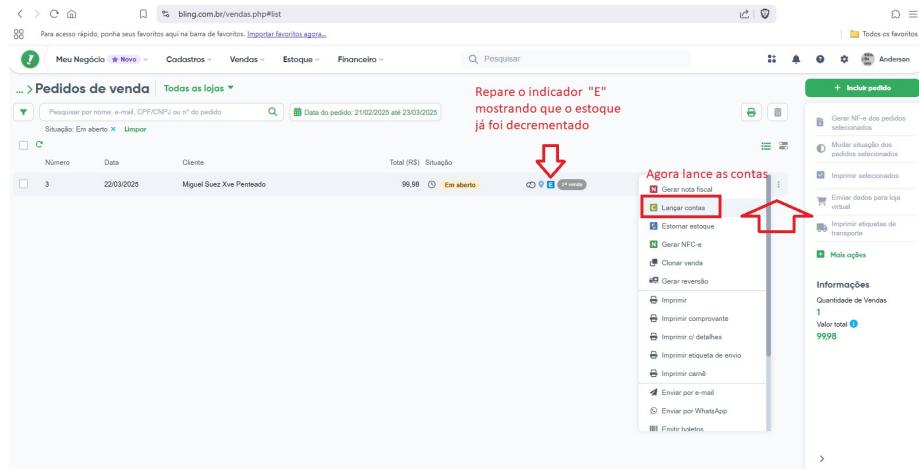
O cadastro do cliente do site foi importado para o ERP

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

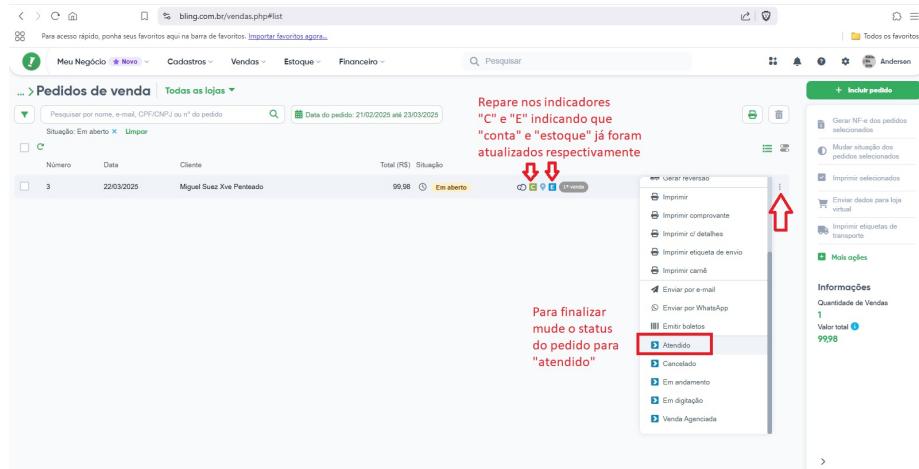
Atualize o estoque seguindo os passos abaixo:

Lançar estoque

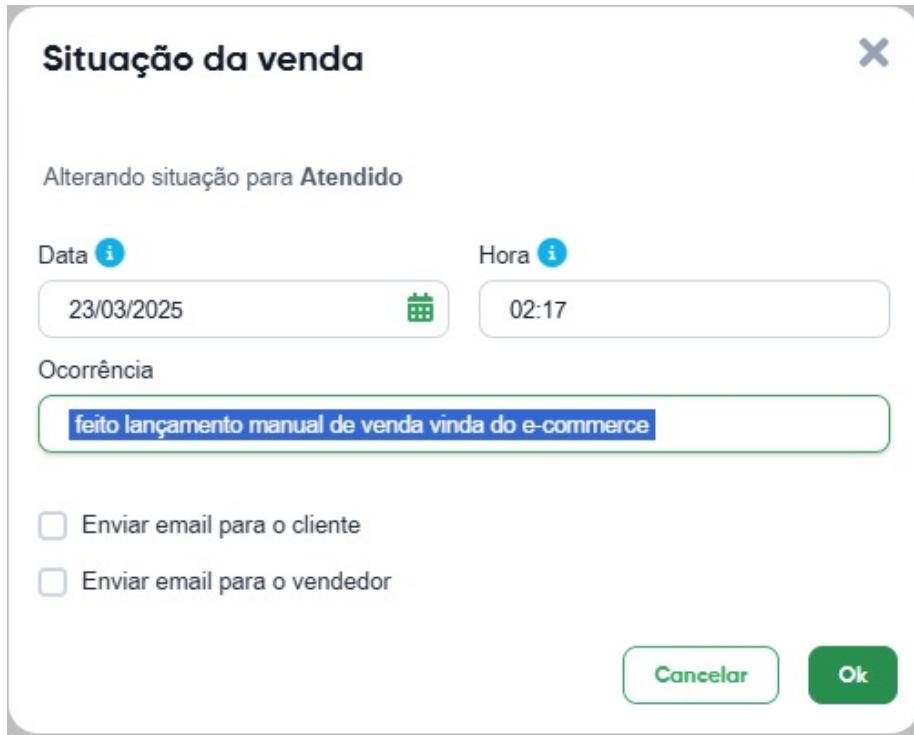
Atualize as contas seguindo os passos abaixo:



Feche a venda seguindo os passos abaixo



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



Pronto, agora é só verificar a sua venda finalizada.

...> Pedidos de venda Todas as lojas

Número Data Cliente Total (R\$) Situação

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

VENDA FINALIZADA - controle do ERP feito

Informações

Quantidade de Vendas: 1

Valor total: 99,98

Parabéns para você que chegou aqui!

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

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

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

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

### 2.5.2 CrewAI: Um guia com exemplos de sistemas de múltiplos agentes de IA

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

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

## 2.6 Lista de 100 Startups Brasileiras de Sucesso

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

<b>id</b>	<b>Nome</b>	<b>Área de Atuação</b>
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	Benefícios corporativos
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 Pagamentos	Banco digital
52	Quero Educação	Educação
53	Loft	Plataforma de compra e venda de imóveis
54	Creditas	Plataforma de empréstimos online
55	Gympass	Plataforma de bem-estar corporativo
56	MadeiraMadeira	E-commerce de produtos para casa
57	VTEX	Plataforma de e-commerce
58	CargoX	Plataforma de transporte de cargas
59	Neon Pagamentos	Banco digital
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

<b>id</b>	<b>Nome</b>	<b>Área de Atuação</b>
67	<b>Descomplica</b>	Educação online
68	<b>Facily</b>	Plataforma de compras online
69	<b>Olist</b>	Plataforma de vendas online
70	<b>Docket</b>	Plataforma de gestão de documentos
71	<b>Alice</b>	Plano de saúde
72	<b>Daki</b>	Supermercado online
73	<b>Hashdex</b>	Gestão de criptoativos
74	<b>Kavak</b>	Compra e venda de carros usados
75	<b>único</b>	Plataforma de identidade digital
76	<b>Buser</b>	Transporte rodoviário
77	<b>Pagar.me</b>	Soluções de pagamento online
78	<b>Rappi</b>	Aplicativo de entrega
79	<b>Zé Delivery</b>	Entrega de bebidas
80	<b>Petlove</b>	E-commerce de produtos para pets
81	<b>Sami</b>	Plano de saúde
82	<b>Kovi</b>	Aluguel de carros por assinatura
83	<b>Warren</b>	Plataforma de investimentos
84	<b>Liv Up</b>	Plataforma de alimentação saudável
85	<b>Trybe</b>	Escola de programação
86	<b>Amaro</b>	E-commerce de moda
87	<b>Cortex</b>	Plataforma de inteligência de dados
88	<b>Infracommerce</b>	Soluções para e-commerce
89	<b>Gupy</b>	Plataforma de recrutamento e seleção
90	<b>Flash Benefícios</b>	Plataforma de benefícios corporativos
91	<b>Méliuz</b>	Plataforma de cashback e cupons
92	<b>Omie</b>	Software de gestão para pequenas empresas
93	<b>Dr. Consulta</b>	Clínicas populares
94	<b>Zenklub</b>	Plataforma de saúde mental
95	<b>PicPay</b>	Carteira digital
96	<b>Creditas Auto</b>	Empréstimos com garantia de veículo
97	<b>Neon Pagamentos</b>	Banco digital
98	<b>99</b>	Aplicativo de mobilidade urbana
99	<b>C6 Bank</b>	Banco digital
100	<b>CloudWalk</b>	Pagamentos digitais

## **Chapter 3**

# **INFRAESTRUTURA DE TIC**

### **3.1 Introdução:**

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

#### **3.2.1 Hardware**

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

#### **3.2.3 Software**

##### **3.2.3.1 Serviços de TIC**

Table 3.1: Serviços de TIC

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

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

### 3.2.3.2 Sistemas de Gerenciamento de Banco de Dados

## 3.3 Segurança em Sistemas de Informação

## 3.4 Exercícios de Fixação

### 3.4.1 Hardware - Inventário

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

A empresa tem 9 departamentos: Presidência com 3 funcionários, diretoria com 9 funcionários, departamento de TI 5 funcionários, departamento jurídico com 1 funcionário ,departamento de contabilidade com 5 funcionários, departamento de Recursos Humanos 3 funcionários, Departamento de Vendas 10 funcionários, Departamento de compras com 5 funcionários, Loja física com 10 funcionários e departamento de recursos materiais 5 funcionários. Com exceção dos funcionários da loja física, todos os funcionários usam um computador de mesa, uma mesa, um monitor 21 polegadas, uma cadeira e 1 telefone IP.

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

Table 3.2: Tabela 1 - Funcionários e equipamentos por departamento

Departamento	Funcionário	Computador	Mesa	Monitores	21'	Cadeiras	Telefones IP
Presidência	3	3	3	3	3	3	3
Diretoria	9	9	9	9	9	9	9
Departamento de TI	5	5	5	5	5	5	5
Departamento Jurídico	1	1	1	1	1	1	1
Departamento de Contabilidade	5	5	5	5	5	5	5
Departamento de RH	3	3	3	3	3	3	3
Departamento de Vendas	10	10	10	10	10	10	10
Departamento de Compras	5	5	5	5	5	5	5
Loja Física	10	0	0	0	0	0	0
Departamento de Recursos Materiais	5	5	5	5	5	5	5
Total	56	51	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	Computadores	Monitores	Mesas	Cadeiras	Telefones IP
Departamento de Contabilidade	R\$ 21.445,00	R\$ 2.114,60	R\$ 975,00	R\$ 122,55	R\$ 2.946,70
Departamento de RH	R\$ 12.867,00	R\$ 1.268,76	R\$ 585,00	R\$ 73,53	R\$ 1.768,02
Departamento de Vendas	R\$ 42.890,00	R\$ 4.229,20	R\$ 1.950,00	R\$ 245,10	R\$ 5.893,40
Departamento de 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 de 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**