

Documento de Definição de Arquitetura: Venda Geral & Zé Pequeno Eletro

Autor: Tiago Garcia Ferreira

Repositório: [Projeto](#)

1. Direcionadores Estratégicos

Para guiar a evolução da arquitetura da Venda Geral após a aquisição da Zé Pequeno Eletro, os seguintes direcionadores estratégicos foram definidos:

1. Modelo Operacional: Diversidade

Descrição: Os processos de *core business* da Venda Geral e da Zé Pequeno Eletro operarão de forma separada e especializada, preservando o conhecimento e a eficiência de cada modelo de negócio. As camadas de processos de Suporte e Estratégia serão unificadas para gerar sinergia, padronização e economia de escala.

Justificativa: A Venda Geral (serviços/digital) e a Zé Pequeno Eletro (varejo/físico) possuem naturezas de negócio distintas. Tentar forçar uma integração total (modelo de Centralização) seria disruptivo, caro e arriscado.

2. Soluções: Híbrida (COTS & Desenvolvimento Interno)

Descrição: Para funções de suporte comuns (Finanças, CRM), a estratégia é **consolidar em soluções de mercado (COTS)**, como o ERP e o CRM já existentes na Venda Geral. Para funções de *core business* que representam um diferencial competitivo, a estratégia é **manter e evoluir as soluções desenvolvidas internamente** ou especializadas (ex: Sistema de Venda de Cupons, Sistema de Distribuição de Produtos).

Justificativa: Maximiza a padronização e eficiência onde é possível (suporte) e preserva a agilidade e especialização onde é necessário (core).

3. Plataforma de Tecnologia: Cloud-First

Descrição: Novos desenvolvimentos e migrações de sistemas devem priorizar plataformas em nuvem (IaaS, PaaS, SaaS).

Justificativa: Adoção de uma plataforma escalável, resiliente e que facilita a integração entre sistemas legados e novos, além de otimizar custos operacionais (OpEx vs. CapEx).

4. Modelo de Integração: Orientado a APIs

Descrição: As integrações entre as aplicações (especialmente entre os sistemas *core* e os sistemas de suporte unificados) deverão ser construídas sobre uma arquitetura de APIs (Application Programming Interfaces) bem documentadas e reutilizáveis.

Justificativa: Garante um baixo acoplamento entre os sistemas, facilitando a manutenção, a evolução independente das aplicações e a agilidade para futuras integrações.

5. Nível de Automação: Suporte Total

Descrição: Todos os processos de negócio, sejam eles de estratégia, suporte ou *core*, devem ser suportados por ao menos uma aplicação de TI para garantir rastreabilidade, eficiência e coleta de dados.

Justificativa: Eliminar processos manuais, reduzir a incidência de erros e fornecer dados para a tomada de decisão estratégica.

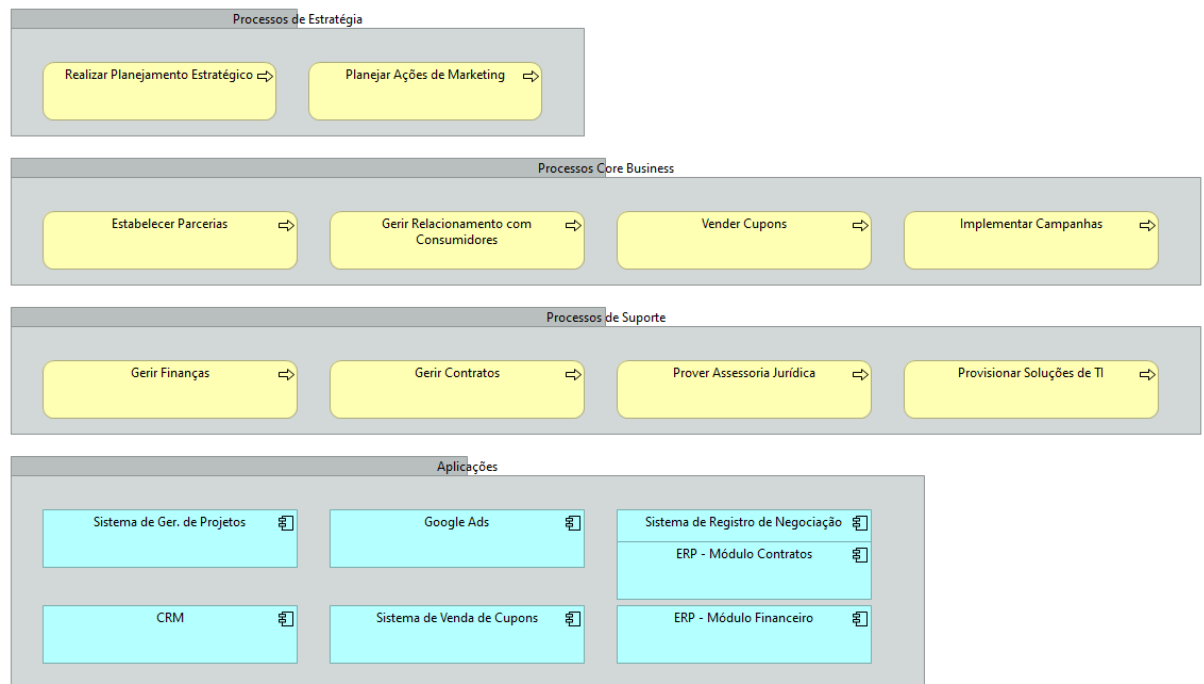
2. Arquitetura Atual - Venda Geral

A seguir, a descrição da arquitetura da Venda Geral *antes* da aquisição.

Matriz de Processos vs. Aplicações (Venda Geral) - [Imagem](#)

| Tipo de Processo | Processo de Negócio | Aplicação de Suporte |
|------------------|---------------------------------------|---|
| Estratégia | Realizar Planejamento Estratégico | Sistema de Gerenciamento de Projetos |
| Estratégia | Planejar Ações de Marketing | Sistema de Gerenciamento de Projetos, Google Ads |
| Core Business | Estabelecer Parcerias | Sistema de Registro e Acompanhamento de Negociação de Contratos |
| Core Business | Gerir Relacionamento com Consumidores | CRM |
| Core Business | Vender Cupons | Sistema de Venda de Cupons (e-commerce) |
| Core Business | Implementar Campanhas | Sistema de Gerenciamento de Projetos |
| Suporte | Gerir Finanças | ERP - Módulo Financeiro |
| Suporte | Gerir Contratos | ERP - Módulo Contratos |
| Suporte | Prover Assessoria Jurídica | Nenhuma aplicação específica mencionada |
| Suporte | Provisionar Soluções de TI | Sistema de Gerenciamento de Projetos |

Diagrama ArchiMate e Análise de Problemas - [Imagem](#)



Análise e Problemas Identificados

Sobreposição de Aplicações: Existe uma potencial sobreposição funcional entre o ERP - Módulo Contratos e o Sistema de Registro e Acompanhamento de Negociação de Contratos. Ambos lidam com informações contratuais, o que pode gerar duplicidade de dados e processos.

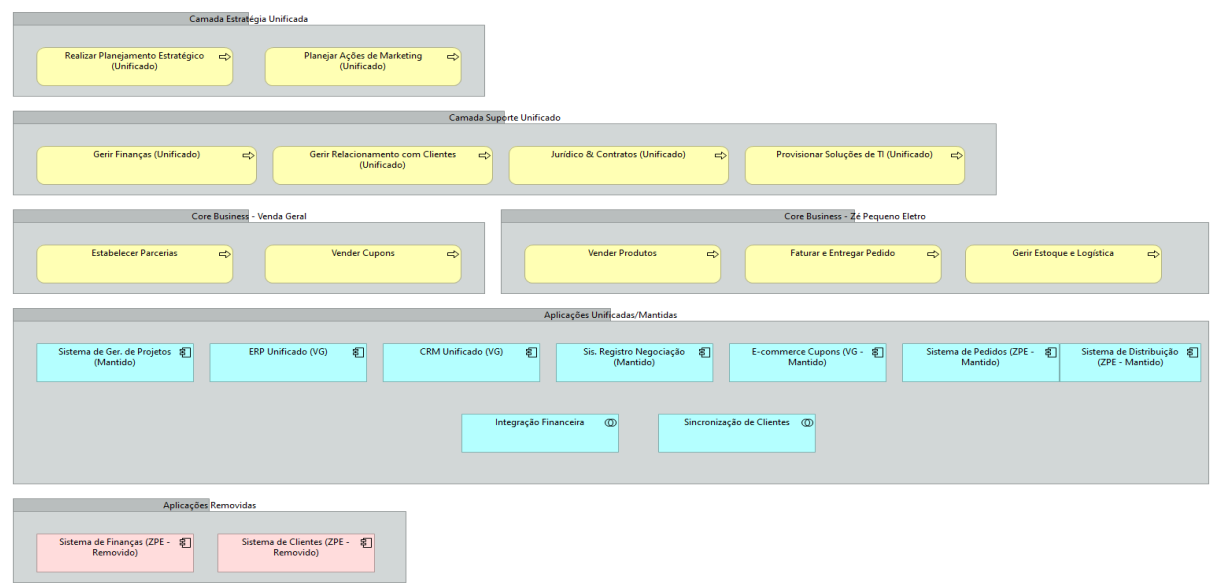
Gap de Automação: O processo Prover Assessoria Jurídica não é suportado por nenhuma aplicação específica, sendo uma oportunidade de melhoria para controle de pareceres e solicitações.

Fragmentação Tecnológica: A existência de múltiplos sistemas desenvolvidos internamente (Sistema de Gerenciamento de Projetos, Sistema de Venda de Cupons, Sistema de Registro de Negociação) pode criar silos de conhecimento, aumentar a complexidade de manutenção e dificultar uma visão integrada da informação sem as devidas integrações.

3. Arquitetura Futura

A arquitetura futura será organizada em camadas, conforme o direcionador de Diversidade.

Diagrama ArchiMate da Arquitetura Futura - [Imagem](#)



4. Análise de Gaps

A tabela abaixo detalha as mudanças necessárias para transacionar da arquitetura atual para a futura. [Imagem](#)

| Componente | Empresa Origem | Status na Arquitetura | Justificativa / Ação Requerida |
|---|----------------------------|-----------------------|---|
| Aplicações | | | |
| Sistema de Finanças | Zé Pequeno Eletro | Removido | Funcionalidade coberta pelo ERP - Módulo Financeiro da VG. Segue o direcionador de consolidar funções de suporte em COTS. |
| Sistema de Clientes | Zé Pequeno Eletro | Removido | Funcionalidade coberta pelo CRM da VG. Cria uma visão 360º do cliente e minimiza a diversidade de sistemas de suporte. |
| CRM | Venda Geral | Modificado | Deverá ser adaptado para receber os dados do Sistema de Clientes (ZPE) e suportar os processos de relacionamento do varejo. |
| ERP - Módulos Financeiro e Contratos | Venda Geral | Modificado | Deverá ser adaptado para receber os dados do Sistema de Finanças (ZPE) e consolidar o plano de contas e relatórios do grupo. |
| Sistema de Pedidos | Zé Pequeno Eletro | Modificado | Deverá ser mantido, porém modificado para se integrar via API ao ERP Unificado (para faturamento) e ao CRM Unificado (para dados do cliente). |
| Sistema de Venda de Cupons | Venda Geral | Mantido | Sistema especialista do core business da VG. Deve ser integrado ao CRM Unificado. |
| Sistema de Distribuição de Produtos | Zé Pequeno Eletro | Mantido | Sistema especialista do core business da ZPE. Nenhuma modificação crítica imediata, mas a integração com o Sistema de Pedidos é essencial. |
| Demais Sistemas (SGP, SRAN, Google Ads) | Venda Geral | Mantidos | Permanecem como suporte aos seus respectivos processos, agora em um escopo de grupo. |
| Processos | | | |
| Gerir Finanças | Ambos | Unificado | O processo será padronizado e executado centralmente na camada de suporte, utilizando o ERP Unificado. |
| Gerir Relacionamento com Clientes | Ambos | Unificado | O processo será padronizado para criar uma jornada do cliente coesa, utilizando o CRM Unificado. |
| Processos Core (Vender Cupons, Vender Produtos, etc.) | Específico de cada empresa | Mantidos | Os processos que definem o negócio de cada empresa são preservados para manter a especialização e a eficiência operacional. |

5. Roadmap de Arquitetura

O roadmap a seguir propõe uma implementação faseada para mitigar riscos e acelerar a captura de valor. [Imagem](#)

| Fase (Plateau) | Título | Duração Estimada | Principais Projetos (Work Packages) | Objetivo Principal |
|----------------|----------------------------------|------------------|---|---|
| Plateau 1 | Fundação e Integração Financeira | 0-6 Meses | 1. Definição da Governança de TI e Processos.2. Projeto de Migração do Sistema de Finanças (ZPE) para o ERP (VG).3. Desenvolvimento da API de integração financeira do Sistema de Pedidos (ZPE). | Unificar a visão financeira e contábil do grupo, garantindo controle e conformidade. Estabelecer as bases de governança para a jornada. |
| Plateau 2 | Visão 360º do Cliente | 6-12 Meses | 1. Projeto de Migração do Sistema de Clientes (ZPE) para o CRM (VG).2. Integração dos sistemas de venda (E-commerce Cupons e Sistema de Pedidos) ao CRM Unificado.3. Lançamento das primeiras campanhas de cross-sell. | Criar uma base de clientes única para alavancar sinergias de marketing e vendas entre as duas operações. |
| Plateau 3 | Otimização e Descomissionamento | 12-18 Meses | 1. Descomissionamento formal do Sistema de Finanças e Sistema de Clientes da ZPE.2. Racionalização de Contratos (análise da sobreposição entre ERP Contratos e SRAN).3. Avaliação de migração de sistemas legados para a nuvem. | Reduzir o custo total de propriedade (TCO) da TI eliminando sistemas legados e otimizar processos de suporte secundários. |

Diagrama ArchiMate do Roadmap - [Imagem](#)

