

TURMA: 3INFR

CURSO PROFISSIONAL
TÉCNICO INSTALAÇÃO E GESTÃO DE REDES

ANO LETIVO: 2022/2023

Trabalho Prático

A Ztupx é uma empresa especializada na venda de motos novos da YAMAHA. A companhia publicita as motos num jornal local e é também referenciada como vendedora autorizada no Web site oficial da YAMAHA e nos maiores Web sites de venda de motos.

Quando um potencial cliente visita o “showroom” é recebido por um vendedor. O vendedor preenche manualmente um formulário com nome, morada, número de telefone, data da visita e a moto de interesse. O vendedor regista também a forma como o potencial cliente tomou conhecimento da empresa, jornal, Web,...

No showroom a ligação à internet é fraca o que implica por vezes que os vendedores usem os próprios telemóveis para fazerem registos ou mostrar as motos, não consegue aceder remotamente à base dados dos clientes para ver o seu histórico, nem fazer simulações de prestações no caso de um financiamento devido à lentidão da internet, é ainda comum conflitos entre vendedores por “roubo” de informação porque todos acedem ao mesmo ficheiro de Excel bem com estarem a ver filmes durante o horário de trabalho limitando a largura de banda que é de 50 Mb para todo o showroom.

Na área administrativa e logística os computadores são lentos a internet tem uma largura de banda de 20Mb, todos entram com a conta “Administrativo” e com a password “souomaior” o que limita a saber quem fez o que bem como terem o ambiente de trabalho partilhado, não existe nenhuma drive para partilharem documentos que fazem através de uma pen de 8GB, a impressora é escrava do PC do Chefe que recebe os documentos por email ou por pen para imprimir, tem tido diversos problemas com vírus o que limita ainda mais a velocidade do trabalho.

As reclamações dos clientes centram-se em falhas de comunicação com os vendedores porque muitas vezes escolhe a moto e a cor, na entrega chega outra cor devido que nos pequenos ecrãs dos telemóveis não se nota bem brilhos e outras características, lamentam ainda não haver impressão e que a espera é enorme e nem internet tem para irem pesquisando tendo de usar os próprios dados e por fim quando querem comprar a crédito só dois dias depois sabem o valor.

Mesmo com estas limitações a Ztupx teve uma subida dos negócios e decidiu comprar um pavilhão onde colocará toda a sua estrutura e departamentos. Os departamentos são Recursos humanos, Comercial, técnico e logístico.

Cada um é composto por uma área de 40m² onde devem ter seis postos de trabalho, uma impressora e uma ligação externa para os clientes que nos visitam.

Na empresa foi definido que os postos fixos teriam ips fixos e as ligações externas ips dinâmicos, existe um servidor que valida todos os acessos na empresa existindo vários tipos de utilizadores ou seja comercial, logística, gestor de operações...em que cada um deverá aceder apenas e só às aplicações que necessita bem como a uma drive de rede onde é partilhada documentação específica.

Para toda a implementação da rede, o que implica cablagem, bastidores, servidores, switchs, etc temos um valor de 80.000 euros.

Para o material informático adquirir para os postos, ou seja, pcs, impressoras, etc temos um valor de 15.000 euros.

Para software a empresa disponibiliza 8.000 euros.

Apresenta um relatório que resolva as carências da empresa na área da instalação e gestão de redes contemplando:

- 1) **Descrição dos problemas e os seus impactos ao nível organizacional e de negócio.**
- 2) **Proposta de solução e objetivos.**
 - a) **Especificar todos os equipamentos adquirir**
 - b) **Desenhar a estrutura a implementar (sketchup)**
- 3) **Requisitos contemplados pela solução.**
 - a) **Criar num simulador a rede a implementar (Packet Tracer)**