

Desafio Salesforce - Parte I

OBJETIVO

1. Criar um projeto completo e funcional de funil de vendas no Salesforce

REQUISITOS

- ☒ Temos que ter um app para esta solução, chamado Planos de Saúde
- ☒ O usuário de teste precisa ter acesso a este app e todos os tipos de registros que forem criados neste desafio
- ☒ O lead precisa ter status que representa o lead novo, em aquecimento e convertido ou não convertido
- ☒ Precisamos que o lead esteja preparado para receber registros separados por tipos que atende clientes pessoa física e pessoa jurídica
- ☒ A tela de lead precisa ter um path que represente os status do lead
- ☒ O campo de company não precisa ser obrigatório
- ☒ O lead precisa ter ao menos nome, email e/ou telefone/celular
- ☒ O lead precisa ter uma página de captação que quando o usuário preencher nome, email e/ou telefone/celular esse lead entre dentro do salesforce
- ☒ O lead não pode ser convertido se os dados pessoais não estiverem preenchidos e nem se o email estiver vazio
- ☒ A página do registro do lead deve estar simétrica em relação aos campos e deve estar separada por sessões pertinentes a cada contexto da informação

DESAFIO EXTRA

- ☒ Um usuário não pode ser capaz de excluir um evento, uma mensagem de erro deve aparecer informando isso

OBS:

1. Atentar a nomenclatura: CPF_ou_CNPJ__c
2. Um mesmo campo receber dois valores diferentes pode agregar complexidade na execução de regras de negócio:CPF_ou_CNPJ__c

Desafio Salesforce - Parte II

- ☒ Tudo que for criado neste desafio deve conter no nome a palavra teste, exemplo:
teste_nomeDoCampo
- ☒ A tela de lead deve contar apenas a sessão de detalhes deve
- ☒ Campo cpf e cnpj devem ser distintos
- ☒ campo de cpf só deve aparecer no layout de PF e CNPJ no de PJ
- ☒ Leads com mesmo cnpj, cnpj devem ser considerados duplicados
- ☒ A solução acima não pode ser executada com flow
- ☒ No layout compacto do lead deve ter apenas email e telefones do lead
- ☒ Na tela do lead deve ter apenas o botão de editar
- ☒ Sempre que um lead entrar um email deve ser enviado informando que em breve ele receberá retorno
- ☒ A solução acima não pode ser executada usando flow
- ☒ Deve existir duas filas no salesforce, uma para Pf e uma para Pj
- ☒ Sempre que um lead for Pf ele deve cair na fila de PF e quando for Pj na fila de Pj
- ☒ As duas soluções acima não pode ser executada usando flow
- ☒ Um processo de vendas deve ser criado com o nome de: Vendas Planos de Saúde
- ☒ Sempre que um lead tiver email, cnpj ou cpf e telefone ou mobile preenchido ele deve ir para o status de 'em aquecimento'
- ☒ Atualizar o projeto no git ao final

obs: no segundo item a sessão de detalhe deve ocupar a página toda

Desafio Salesforce - Parte III

- ☐ Tudo que for criado neste desafio deve conter no nome a palavra teste, exemplo:
teste_nomeDoCampo
- ☐ Colocar na tela do lead o botão de conversão do lead
- ☐ Ao converter um lead os dados de email e/ou telefone não podem estar nulos
- ☐ Precisamos de um campo de score do lead e esse campo não pode estar em branco na conversão

-
- ☐ O campo de score precisa obedecer as regras: se email está preenchido o seu valor deve ser 3, se email e telefone estão preenchidos o seu valor deve ser 5, se email, telefone e cpf preenchidos o seu valor deve ser 10
 - ☐ O lead precisa ter uma temperatura: score < 5 = frio, score = 5 = morno, score > que 5 = quente
 - ☐ Quando o lead for convertido, uma tarefa para o dia seguinte deve ser criada na oportunidade endereçada para o dono do lead
 - ☐ A tarefa deve ter um tipo de registro dentro do contexto
 - ☐ Os campos de lead de cpf/cnpj, email, telefones devem ir para a conta criada após a conversão
 - ☐ A solução acima não pode ser executada com flow
 - ☐ A conta criada deve ser personal account caso seja de um lead PJ
 - ☐ A solução acima não pode ser executada com flow
 - ☐ A conta criada precisa ter uma visão 360, com casos, oportunidades, contatos, produtos, arquivos visíveis em seu layout
 - ☐ A tela de conta precisa ter a opção de criar uma nova oportunidade
 - ☐ O cliente só pode ter uma oportunidade aberta por vez
 - ☐ Uma oportunidade não pode ser encerrada se não tiver um produto associado
 - ☐ A solução acima não pode ser executada com flow
 - ☐ A data de vencimento da oportunidade deve ser sempre 5 dias após a criação
 - ☐ Quando faltar 1 dia para vencer a oportunidade, uma notificação deve ser enviada para o dono informando que será fechada em breve
 - ☐ Quando a oportunidade atingir a data de vencimento ela deve ser fechada como perdida
 - ☐ Subir no git as atualizações do projeto

DESAFIO EXTRA

- ☐ O cliente solicita para fazer um cálculo de comissão baseado na receita do contrato onde o valor da comissão é 3% em cima da receita do contrato para uma revenda A, 4% para uma revenda B e 5% para uma revenda C. Como você resolveria esse problema de forma que cada revenda ao se logar no sistema, pudesse ver a sua comissão distinta sem ver a dos seus concorrentes e com suas porcentagens correspondentes.

ex: Revenda A ao se logar deve ver uma lista de contratos com cada um contendo suas comissões de 3% e assim para as demais revendas.

obs: deve ser respondido com texto

developed by *Santhyago Sallazar Barcellus*