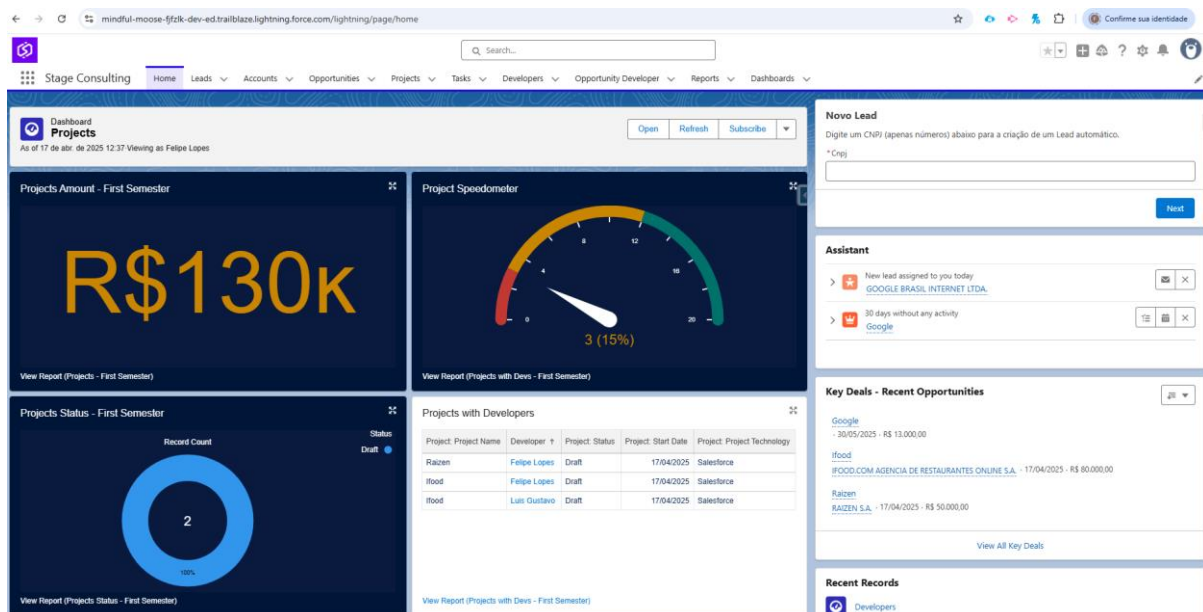


Documentação Técnica - Case Stage Consulting

Telas do projeto

- Home
- Leads
- Accounts
- Opportunities
- Projects
- Tasks
- Developers
- Opportunity Developer

Home



Componentes:

- Dashboard
 - Projects
 - Developers
- ScreenFlow
 - New Lead From CNPJá

Detalhes:

O flow “New Lead From CNPJá” é um flow de tela que pede ao usuário digitar um CNPJ com apenas números, contendo uma validação dentro do componente Screen validando se possui 14 dígitos.

Sendo validado, envia para classe “CNPJOpenAPIService” que irá enviar a requisição ao CNPJá, mapear os campos da response e criar o novo Lead. A classe retorna ao flow informações da response do CNPJá, se o Lead está inativo na Receita Federal, ou se ele foi criado com sucesso, sendo criado, é exibido em uma nova tela o aviso de sucesso com o hyperlink para o Lead criado.

Lead

The screenshot shows a Salesforce interface for a Lead record titled "GOOGLE BRASIL INTERNET LTDA.". The top navigation bar includes "Stage Consulting", "Home", "Leads", "Accounts", "Opportunities", "Projects", "Tasks", "Developers", "Opportunity Developer", "Reports", and "Dashboards". The lead record is in the "Open - Not Contacted" status. The "Details" tab is active, showing a table of lead information. The "Related" section on the right shows "Campaign History (0)" and "Opportunities (1)".

Lead Information	
Name	GOOGLE BRASIL INTERNET LTDA.
Company	GOOGLE BRASIL INTERNET LTDA.
CNPJ	06990590000123
Email	googlebrasil@google.com
Phone	(11) 2395-8400
Lead Status	Open - Not Contacted
Razão Social	GOOGLE BRASIL INTERNET LTDA.
Nome Fantasia	GOOGLE BRASIL INTERNET LTDA.
Fundação	01/09/2004
Atividade Principal	Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet

More Info	
Lead Source	Annual Revenue
Integration	No. of Employees
Rating	Cold
Industry	Lead Owner
Address	Description
Avenida Brig Faria Lima	

Componentes:

- Layout
 - Lead
- Related Objects
 - Opportunities

Detalhes:

O flow "New Lead From CNPJá" é um fluxo de tela que solicita ao usuário a digitação de um CNPJ (somente números), validando se possui exatamente 14 dígitos.

Após a validação, os dados são enviados à classe CNPJOpenAPIService, que realiza a requisição à API do CNPJá, mapeia os campos da resposta e cria um novo registro de Lead.

O retorno da classe é utilizado para informar no Flow se o Lead está inativo na Receita Federal ou se foi criado com sucesso.

Em caso de sucesso, o flow exibe uma tela final com a confirmação e um hyperlink direto para o novo Lead.

Account

The screenshot shows the Salesforce interface for an Account record. The top navigation bar includes 'Stage Consulting', 'Home', 'Leads', 'Accounts', 'Opportunities', 'Projects', 'Tasks', 'Developers', 'Opportunity Developer', 'Reports', and 'Dashboards'. The account name is 'RAIZEN S.A.'. Below the header, there are tabs for 'Details' and 'Activity'. The 'Details' tab is active, showing a table of account information. The table has columns for 'Field' and 'Value'. The fields are: Account Name (RAIZEN S.A.), Parent Account, CNPJ (33453598000123), Razão Social (RAIZEN S.A.), Email, Nome fantasia (RAIZEN S.A.), Phone ((19) 3423-8000), Type, Fundação (11/02/1983), Atividade Principal (Comércio atacadista de álcool carburante, biodiesel, gasolina e demais derivados de petróleo, exceto lubrificantes, não realizado por transportador re), Annual Revenue, Industry (Energy), Rating (Cold), and Description. Below the table, there is a section for 'Address Information' with fields for Billing Address (Avenida Afonso Arinos de Melo Franco, Rio de Janeiro-RJ, 22631455, BR) and Shipping Address. On the right side, there are sections for 'Related' and 'Chatter'. The 'Related' section shows 'Contacts (1)' with a link to 'RAIZEN S.A.' and 'Opportunities (1)' with a link to 'Raizen'. The 'Chatter' section shows 'Cases (0)' and 'Notes & Attachments (0)'. At the bottom right, there is a button labeled 'Upload File'.

Componentes:

- Layout
 - Account
- Related Objects
 - Cotacts
 - Opportunities
 - Cases
 - Notes & Attachments
 - Projects

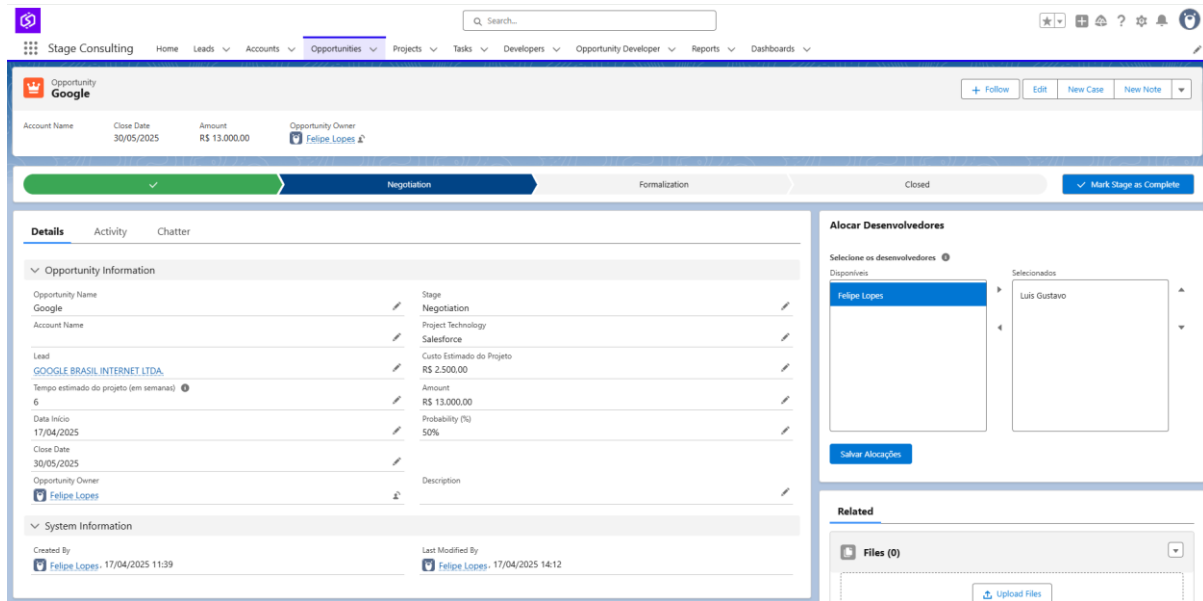
Detalhes:

Ao converter o Lead, os campos mapeados via integração com o CNPJá são transferidos para o novo registro de Conta.

Foi criado um flow chamado "Assign Account to Opportunity" que, ao identificar um novo registro de Conta, localiza as oportunidades criadas anteriormente durante a fase de Lead e as atualiza com o novo AccountId.

Isso garante que o novo registro de Conta herde o histórico de negociações do cliente em potencial.

Opportunity



Componentes:

- Layout
 - Opportunity
- Related Objects
 - Files
 - Opportunity Developer
 - Projects
- LWC
 - developerAssignment

Detalhes:

O componente LWC "developerAssignment" realiza uma busca em todos os Desenvolvedores, filtrando aqueles compatíveis com a tecnologia do projeto definida na Oportunidade.

Ao clicar em "Salvar Alocações", o desenvolvedor é vinculado à Oportunidade e futuramente ao Projeto correspondente.

Cada fase da Oportunidade possui regras de validação específicas, como por exemplo:

- Para avançar à fase "Formalization", o usuário deve anexar o documento "De Acordo".
- Para concluir como "Closed Won", é necessário anexar o documento "Proposta Assinada" por ambas as partes.

Foi implementada uma automação que, ao alterar o status da Oportunidade para "Formalization", verifica se o campo SignedDocument__c está como falso. Caso esteja,

é enviado automaticamente um e-mail ao cliente (Lead ou Account) com o documento de proposta em anexo.

Ao marcar a Oportunidade como "Won", é criado automaticamente um novo Projeto, herdando os dados da Oportunidade e os desenvolvedores alocados via LWC.

Também foi implementada uma regra de validação para impedir alterações em campos sensíveis da negociação após essa fase, a fim de preservar o histórico do processo comercial.

Projects

The screenshot shows the Salesforce interface for a Project record. The top navigation bar includes links for Stage Consulting, Home, Leads, Accounts, Opportunities, Projects (selected), Tasks, Developers, Opportunity Developer, Reports, and Dashboards. The main content area is divided into two sections: Details and Activity. The Details section is further divided into Information and System Information. The Information section contains fields for Project Name (Raizen), Project Number (P-00004), Account (Raizen S.A.), Status (Planning), Amount (R\$ 50.000,00), Start Date (17/04/2025), Project Technology (Salesforce), Close Date (20/06/2025), Custo Estimado Projeto (R\$ 5.000,00), Description, Opportunity (Raizen), and System Information (Created By: Felipe Lopes, Last Modified By: Felipe Lopes). The Related section shows a list of Opportunity Developers, with one entry for Felipe Lopes (OP-00002).

Information	
Project Name	Project Number
Raizen	P-00004
Account	Status
Raizen S.A.	Planning
Amount	Start Date
R\$ 50.000,00	17/04/2025
Project Technology	Close Date
Salesforce	20/06/2025
Custo Estimado Projeto	Description
R\$ 5.000,00	
Opportunity	
Raizen	

System Information	
Created By	Last Modified By
Felipe Lopes - 17/04/2025 02:07	Felipe Lopes - 17/04/2025 14:34

Related	
Opportunity Developer (1)	
OP-00002	Felipe Lopes
View All	

Componentes:

- Layout
 - Projects
- Related Objects
 - Opportunity Developer

Detalhes:

Os registros de Projects são criados a partir das Oportunidades marcadas como Closed Won, herdando seus campos e desenvolvedores.

É possível realizar o gerenciamento do projeto através de tarefas relacionadas aos desenvolvedores e da atualização da fase do projeto via o campo Status.

Task

The screenshot shows a task record in a CRM system. The task title is "Entrar em contato com o Lead GOOGLE BRASIL INTERNET LTDA." and it is related to the contact "GOOGLE BRASIL INTERNET LTDA.". The task is assigned to Felipe Lopes, has a status of "Not Started", and a priority of "High". The due date is 18/04/2025. The system information shows it was created and last modified by Felipe Lopes on 17/04/2025 at 11:37. A comment states: "É necessário entrar em contato com o cliente GOOGLE BRASIL INTERNET LTDA, até amanhã para oferecer um de nossos serviços."

Componentes:

- Layout
 - Task

Detalhes:

Responsável por armazenar as tarefas relacionadas ao contato com os Leads recém-criados.

Developer

The screenshot shows a developer record for Felipe Lopes. The details include his name, CPF (16915510745), and specialties (Mulesoft/Salesforce). He is marked as "Is Active". The system information shows he was created and last modified on 13/04/2025 at 23:16. The right sidebar shows related activities and an "Upcoming & Overdue" section with no activities to show.

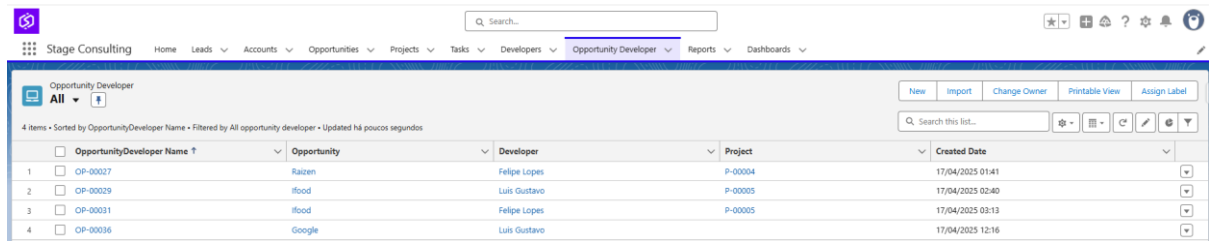
Componentes:

- Layout
 - Developer

Detalhes:

Cadastro dos desenvolvedores com CPF e especialidades técnicas (utilizando picklist multisseleção).

Opportunity Developer



	OpportunityDeveloper Name ↑	Opportunity	Developer	Project	Created Date
1	OP-00027	Raizen	Felipe Lopes	P-00004	17/04/2025 01:41
2	OP-00029	Ifood	Luis Gustavo	P-00005	17/04/2025 02:40
3	OP-00031	Ifood	Felipe Lopes	P-00005	17/04/2025 03:13
4	OP-00036	Google	Luis Gustavo		17/04/2025 12:16

Componentes:

- Layout
 - Opportunity Developer

Detalhes:

Objeto de junção que conecta as Oportunidades e os Projetos aos Desenvolvedores alocados.