

**Para que o avaliador do processo seletivo possa visualizar e entender o que foi feito no projeto, é necessário seguir as etapas abaixo.**

**1. Disponibilizando acesso ao Salesforce:**

- a. Faça login na sua conta do Salesforce como administrador.
  - b. Navegue até Configurações > Usuários > Usuários.
  - c. Clique em "Novo usuário".
  - d. Preencha os campos obrigatórios, como nome, sobrenome, endereço de e-mail e função.
  - e. Selecione o perfil "Usuário Padrão" ou um perfil personalizado com as permissões necessárias para visualizar e entender o projeto.
  - f. Marque a opção "Gerar senha e notificar usuário por e-mail". g. Clique em "Salvar".
- O usuário receberá um e-mail com as informações de acesso e poderá fazer login no Salesforce para visualizar o projeto.

**2. Gravando um vídeo explicativo:**

- a. Utilize um software de gravação de tela, como o OBS Studio, Camtasia ou Loom.
- b. Grave a tela, mostrando passo a passo como o projeto foi desenvolvido e explicando as decisões tomadas ao longo do processo.
- c. Aborde os desafios encontrados, as soluções adotadas e por que você escolheu essa abordagem para resolver o problema.
- d. Edite o vídeo para garantir uma apresentação clara e objetiva. e. Exporte o vídeo em um formato comum, como MP4.
- f. Faça upload do vídeo em uma plataforma de compartilhamento, como YouTube ou Vimeo, e compartilhe o link com o avaliador.

**3. Disponibilizando o projeto no GitHub:**

- a. Crie uma conta no GitHub, caso ainda não possua uma.
- b. Faça login e clique em "Novo repositório" no canto superior direito da tela.
- c. Nomeie o repositório e adicione uma descrição.
- d. Selecione "Público" para que o avaliador possa acessar o repositório.
- e. Clique em "Criar repositório".
- f. Siga as instruções fornecidas pelo GitHub para fazer o upload dos arquivos do projeto.
- g. Compartilhe o link do repositório com o avaliador para que ele possa analisar os códigos utilizados.

Essas etapas permitirão que o avaliador do processo seletivo acesse o projeto, compreenda as decisões tomadas e analise os códigos utilizados para resolver os desafios que necessitavam de programação.

## DESAFIO 1

**Primeiro crie um app para os dois desafios, assim conseguimos analisar melhor. Os campos podem ser criados em Contato para CPF e Conta para CNPJ, Razão Social, Nome Fantasia e Data de Abertura.**

Desafio CPF:

1. Crie uma org Salesforce Developer Edition gratuita.
2. Crie um objeto personalizado no Salesforce para armazenar os registros com o campo CPF ou use o objeto Contato.
3. Desenvolva um componente LWC para o campo CPF que inclua: a. Um input field para inserir o CPF. b. Um algoritmo de validação de CPF para verificar se o número é válido ou não. c. Uma mensagem de erro exibida se o CPF for inválido.
4. Adicione a máscara respectiva para esse elemento. No caso de CPF 000.000.000-00
5. Adicione o componente LWC ao layout de página do objeto personalizado criado no passo 2.
6. Teste o componente LWC, inserindo CPFs válidos e inválidos e verificando se a mensagem de erro é exibida corretamente.

Desafio CNPJ:

1. Siga os passos 1 a 4 do Desafio CPF, mas crie um campo CNPJ no objeto personalizado e desenvolva um componente LWC para o campo CNPJ. Atenção: A máscara do CNPJ é diferente do CPF.
2. Adicione uma chamada via APEX ao serviço [www.receitaws.com](http://www.receitaws.com) para buscar informações sobre o CNPJ, como Razão Social, Nome Fantasia e Data de Abertura.
3. Atualize o componente LWC do CNPJ para: a. Incluir input fields para Razão Social, Nome Fantasia e Data de Abertura. b. Preencher automaticamente os campos Razão Social, Nome Fantasia e Data de Abertura com as informações coletadas do serviço [www.receitaws.com](http://www.receitaws.com) assim que o CNPJ for inserido e validado.

Desenvolva um screen flow que:

- a. Inclua o componente LWC do CNPJ e CPF criado anteriormente.
- b. Permita criar um novo registro no objeto personalizado com os campos de CPF e CNPJ, Razão Social, Nome Fantasia e Data de Abertura preenchidos (Atenção, assim que preenchido o CNPJ em um forms Screen Flow, as informações do CNPJ como Razão Social, nome Fantasia e Data de Abertura precisarão ser atualizados no forms na mesma página.
- c. Teste o screen flow, inserindo um CPF e CNPJ válido e verificando se os campos são preenchidos corretamente com as informações coletadas.

## DESAFIO 2

**Desafio 2: Criar um objeto personalizado semelhante ao Campaign Member e um componente LWC para gerenciar a relação entre Leads e Campanhas.**

**O user vai clicar em um botão no qual irá abrir uma lista com as Leads que ainda não estão no objeto Campaign Member, com a opção de selecionar essas leads e inserir no Campaign Member, isso dentro do objeto Campaign.**

**Atenção: Este componente não precisa estar disponível para flow**

1. Crie um objeto personalizado chamado "Custom\_Campaign\_Member\_\_c" (ou um nome de sua escolha) que representará a relação entre Leads e Campanhas. Adicione os campos a seguir: a. Um campo de pesquisa chamado "Lead\_\_c" relacionado ao objeto Lead. b. Um campo de pesquisa chamado "Campaign\_\_c" relacionado ao objeto Campaign. c. Quaisquer outros campos relevantes que você desejar incluir (por exemplo, Status, Data de criação, etc.).
2. Crie um componente LWC chamado "CampaignLeadsManager" que inclua: a. Uma tabela (datatable) para exibir os Leads relacionados à Campanha atual, incluindo informações relevantes (por exemplo, Nome, Empresa, Status, etc.). b. Um botão "Adicionar" para abrir um modal que permita selecionar Leads existentes para relacioná-los à Campanha atual. c. Um modal com uma tabela (datatable) para exibir Leads disponíveis que ainda não estão relacionados à Campanha atual. Inclua uma caixa de seleção para selecionar Leads e um botão "Salvar" para adicionar os Leads selecionados à Campanha. d. Uma função para criar registros no objeto "Custom\_Campaign\_Member\_\_c" com os Leads selecionados e a Campanha atual.
3. Adicione o componente LWC "CampaignLeadsManager" à página de layout da Campanha.
4. Teste o componente LWC, verificando se: a. A tabela exibe os Leads relacionados à Campanha atual. b. O botão "Adicionar" abre o modal com Leads disponíveis. c. A seleção e o salvamento de Leads no modal criam registros no objeto "Custom\_Campaign\_Member\_\_c" e atualizam a tabela na página da Campanha.

## DESAFIO 3

**Integrar Salesforce com um e-commerce WordPress usando WooCommerce e REST API (sem webhooks)**

**Neste desafio, os candidatos criarão uma integração entre Salesforce e um site e-commerce WordPress usando o plugin WooCommerce e a REST API do WooCommerce, sem usar webhooks. A integração deve verificar regularmente as vendas de produtos e as novas inscrições de clientes no site WordPress e atualizar a quantidade do produto e criar novos contatos no Salesforce, respectivamente.**

**Lista de rotas API do Woocommerce:**

<https://woocommerce.github.io/woocommerce-rest-api-docs/#list-all-routes>

1. No Salesforce, crie um objeto personalizado chamado "Product\_Inventory\_\_c" que inclua os seguintes campos:
2. a. Um campo de pesquisa chamado "Product\_\_c" relacionado ao objeto "Product2" (produto padrão no Salesforce).
3. b. Um campo numérico chamado "Quantity\_\_c" para armazenar a quantidade do produto em estoque.
4. Para gerar sua "Consumer Key" e "Consumer Secret", Faça seu acesso como Adm no site WordPress é só colocar o url que foi passado para vocês seguido de /wp-admin, exemplo: [www.teste.com/wp-admin](http://www.teste.com/wp-admin) ; clique em WooCommerce no menu lateral esquerdo, nas tabs clique em "Avançado", terá alguns links como "Página de instalação, API REST, Webhooks, API antiga"; clique em API REST para gerar suas chaves API, você terá que selecionar seu usuário e adicionar as permissões de ler e escrever.
5. No Salesforce, crie uma classe Apex chamada "WooCommerceIntegrationService" que será responsável por executar a integração entre Salesforce e WooCommerce. Adicione os seguintes métodos:
6. a. `syncProductInventory()`: Use a API REST do WooCommerce para recuperar vendas recentes e atualizar a quantidade dos produtos no objeto "Product\_Inventory\_\_c" no Salesforce.
7. b. `syncNewCustomers()`: Use a API REST do WooCommerce para recuperar novos clientes e criar novos contatos no Salesforce com as informações do cliente.
8. Crie uma classe Apex chamada "WooCommerceSyncScheduler" que implementa a interface "Schedulable" e chama os métodos `syncProductInventory()` e `syncNewCustomers()` na classe "WooCommerceIntegrationService" para executar a integração em intervalos regulares.
9. No Salesforce, crie um agendamento (schedule) para executar a classe "WooCommerceSyncScheduler" em intervalos regulares (por exemplo, a cada 5 minutos, a cada hora ou diariamente, dependendo da frequência desejada para a integração).

10. Teste a integração, verificando se:
11. a. A quantidade do produto no Salesforce é atualizada conforme as vendas ocorrem no WooCommerce.
12. b. Novos contatos são criados no Salesforce quando novos clientes se cadastram no site WordPress.