

## Desafio 3

### Conhecimentos envolvidos:

- Sales Cloud
- Modelagem de dados
- Automação
- Validação
- Processo de aprovação

### História:

A empresa Magnífica é um cliente da consultoria Dream Experience. Esta empresa trabalha com vendas em atacado e varejo, e deseja fazer uma melhoria no seu ambiente Salesforce. Essa empresa trabalha com clientes pessoa física e pessoa jurídica. Nas contas de pessoa física é obrigatório o preenchimento dos campos Nome, CPF, RG e Limite de Crédito. Nas contas de pessoa jurídica é obrigatório o preenchimento dos campos Nome, CNPJ e Limite de Crédito. Cada conta cadastrada pode ter várias oportunidades de venda associadas que possuem o fluxo de fases a seguir: Em análise, Aguardando emissão NF, NF emitida, Fechada(Ganha ou perdida). Onde toda a oportunidade que é criada com sucesso nasce com a fase Em análise e toda oportunidade Perdida deve ter o campo Motivo da Perda preenchido.

Na hora da criação de uma oportunidade deve validar alguns atributos do registro da conta associada. Deverá ser validado se o valor da oportunidade que está sendo criada mais os valores das oportunidades abertas(oportunidades com fase diferente de perdida ou ganha) que já estão criadas para a mesma conta não ultrapasse o limite de crédito da conta. Caso ultrapasse o limite de crédito a oportunidade deverá ser criada com Status "Indisponibilidade de Crédito". Também deverá ser verificado se o campo "Possui título aberto?" está marcado como verdadeiro. Caso esteja, a oportunidade deverá ser criada com Status "Inadiplência". Se a conta tiver com o campo "Possui restrições?" marcado como verdadeiro, a oportunidade deverá ser criada com o Status "Restrições". Dentro da oportunidade tem o campo "Forma de pagamento" que é uma lista com as opções: Cheque, Débito, Crédito, Boleto, Dinheiro e PIX, e que é obrigatório o preenchimento na criação da oportunidade. Caso a forma de pagamento seja cheque, débito ou crédito, o Status deverá ser "Pagamento Pendente". A ordem das validações é a ordem a qual o texto foi escrito. Caso passe por todas as validações e não tenha nenhum problema, o Status deverá ser "Nada consta".

As oportunidades criadas com o status de "Nada consta" deverão passar pela fase de "Em análise" imediatamente. Os demais Status deverão, no ato da criação, ser disparado para um processo de aprovação. O processo de aprovação deverá ter três etapas. Primeira etapa é para oportunidades que estão com algum problema de status e tem valor de até 15 mil reais. Nessa etapa o aprovador deverá ser o usuário analista. Na segunda etapa é para oportunidades que estão com problema de status e valor superior a 15 mil até 30 mil. Seu aprovador deverá ser o

usuário gerente. E por fim a terceira etapa, que recebe oportunidades com problema de status e valor superior a 30 mil. O aprovador desta etapa deverá ser o usuário diretor. Para as três etapas a aprovação deverá fazer com que a oportunidade passe da fase de "Em análise" para "Aguardando emissão NF", e na rejeição, as oportunidades deverão passar para a fase Fechada e Perdida e o motivo da perda deverá ser a mensagem "Reprovado pelo aprovador".