

RETO LIDERLY

PRESENTACION DEL PROYECTO
LIDERLY

Objetivo del Reto

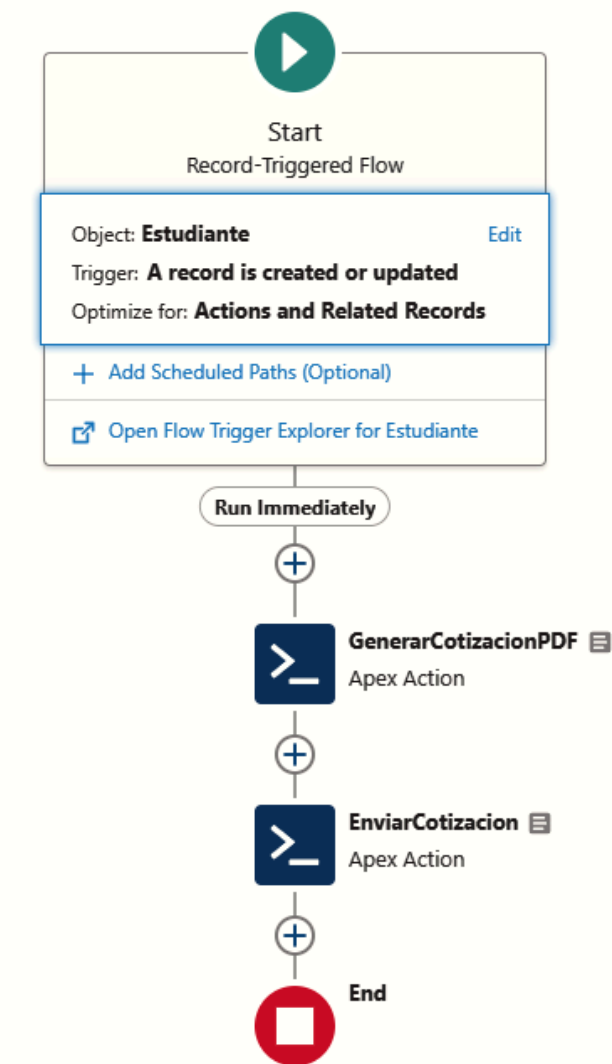
Diseñar e implementar una solución integral en Salesforce que automatice el proceso de cotización y gestión de descuentos para estudiantes, garantizando eficiencia y precisión en el sistema de cobranza de la universidad



Descripción de la solución implemetada.

Creación del objeto “Estudiante” que contiene toda la información necesaria para el cálculo automático del precio a pagar.

Adicional, la implementación de un Flow para automatizar la generación y el envío de la cotización en PDF al estudiante correspondiente.



Cotización de Matrícula

Nombre del Estudiante:
Pago Total:
Becas Aplicadas:
Costo Después de Descuentos:
Forma de Pago:


Demostración de las funcionalidades clave

1. Dar de alta la información de cada estudiante
2. Generación automática de las cotizaciones en PDF
3. Envío del PDF a los estudiantes

	<input type="checkbox"/>	Estudiante Name ↑
1	<input type="checkbox"/>	EST-00028
2	<input type="checkbox"/>	EST-00027

**** Atención ****

Después de haber tenido la mentoría con Lizeth, se llegó a la conclusión que es completamente posible que el código y su lógica estén bien, pero no obtener el correo de la cotización. Por ende no puedo demostrar su funcionalidad, solamente antedicha lógica.

 Estudiante
EST-00028

Estudiante Name

EST-00028

Nombre

asdf

Fecha_Nacimiento

Telefono

Correo

asdf@gmail.com

Promedio ⓘ

10.0

Periodo

Semestral

Num_Materias

7

Costo_Total

Descuentos_Aplicables

Forma_Pago

Mensualidades

Estado

Nuevo León

Costo_x_Materia

18,000.00

Costo_Total_Materias

109,800.00

Descuento_x_Contado

109,800.00

Beca_Excelencia

☐

Beca_Deportiva

Reflexiones sobre el proceso de desarrollo y lecciones aprendidas

- De no ser por la plataforma de Salesforce, noté que el proceso para generar una cotización a cada estudiante sería muy tedioso de tener que hacerlo manualmente.
- Si se llegara a requerir el modificar información, también sería una labor tardada y propensa a errores.
- En Salesforce se elimina el margen de error al no haber intervención humana en la manipulación de los datos.
- La automatización elimina el envío manual a cada uno de los estudiantes, lo cual resulta en horas de ahorro.