https://developer.salesforce.com/docs/platform/lwc/guide/reference-get-list-ui.html

Trigger challenges

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟏 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏  
  
 𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-  
  
𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐚 “𝐓𝐨𝐩 𝐗 𝐃𝐞𝐬𝐢𝐠𝐧𝐚𝐭𝐢𝐨𝐧” 𝐜𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦 𝐨𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭 𝐰𝐡𝐢𝐜𝐡 𝐢𝐬 𝐭𝐡𝐞 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐥𝐢𝐬𝐭 𝐭𝐨 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 (𝐋𝐨𝐨𝐤𝐮𝐩 𝐑𝐞𝐥𝐚𝐭𝐢𝐨𝐧𝐬𝐡𝐢𝐩).   
  
𝐈𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐓𝐨𝐩 𝐗 𝐃𝐞𝐬𝐢𝐠𝐧𝐚𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐨𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭, 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐡𝐞 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝𝐬   
  
𝟏.𝐓𝐲𝐩𝐞 (𝐏𝐢𝐜𝐤𝐥𝐢𝐬𝐭) 𝐡𝐚𝐯𝐢𝐧𝐠 𝐯𝐚𝐥𝐮𝐞𝐬 𝐚𝐬 "𝐂𝐨𝐧𝐭𝐫𝐚𝐜𝐭 𝐅𝐥𝐨𝐰 𝐃𝐨𝐰𝐧" 𝐎𝐑 "𝐂𝐨𝐧𝐭𝐫𝐚𝐜𝐭 𝐅𝐥𝐨𝐰 𝐇𝐚𝐧𝐝𝐨𝐟𝐟"   
𝟐.𝐃𝐨𝐜𝐮𝐦𝐞𝐧𝐭 𝐀𝐭𝐭𝐚𝐜𝐡𝐞𝐝 (𝐂𝐡𝐞𝐜𝐤𝐛𝐨𝐱)   
  
𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐜𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦 𝐨𝐧𝐞 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐨𝐧 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐎𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭   
𝐇𝐚𝐧𝐝𝐨𝐟𝐟 𝐀𝐭𝐭𝐚𝐜𝐡𝐞𝐝 (𝐏𝐢𝐜𝐤𝐥𝐢𝐬𝐭) 𝐡𝐚𝐯𝐢𝐧𝐠 𝐯𝐚𝐥𝐮𝐞𝐬 𝐚𝐬 "𝐘𝐞𝐬" 𝐚𝐧𝐝 "𝐍𝐨"   
  
𝐋𝐨𝐠𝐢𝐜: 𝐈𝐟 𝐓𝐲𝐩𝐞 (𝐓𝐨𝐩 𝐗 𝐃𝐞𝐬𝐢𝐠𝐧𝐚𝐭𝐢𝐨𝐧) = "𝐂𝐨𝐧𝐭𝐫𝐚𝐜𝐭 𝐅𝐥𝐨𝐰 𝐃𝐨𝐰𝐧" 𝐎𝐑 "𝐂𝐨𝐧𝐭𝐫𝐚𝐜𝐭 𝐅𝐥𝐨𝐰 𝐇𝐚𝐧𝐝𝐨𝐟𝐟" 𝐚𝐧𝐝  
"𝐃𝐨𝐜𝐮𝐦𝐞𝐧𝐭 𝐀𝐭𝐭𝐚𝐜𝐡𝐞𝐝” = 𝐓𝐫𝐮𝐞 𝐭𝐡𝐞𝐧 "𝐇𝐚𝐧𝐝𝐨𝐟𝐟 𝐀𝐭𝐭𝐚𝐜𝐡𝐞𝐝" = "𝐘𝐞𝐬", 𝐨𝐭𝐡𝐞𝐫𝐰𝐢𝐬𝐞 "𝐍𝐨".

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-  
   
"𝐬𝐞𝐭 𝐎𝐖𝐃 𝐚𝐬 "𝐏𝐫𝐢𝐯𝐚𝐭𝐞" 𝐟𝐨𝐫 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭. 𝐎𝐧𝐜𝐞 𝐚𝐧 𝐚𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐑𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝 𝐢𝐬 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞𝐝, 𝐢𝐭 𝐬𝐡𝐨𝐮𝐥𝐝 𝐛𝐞 𝐚𝐮𝐭𝐨𝐦𝐚𝐭𝐢𝐜𝐚𝐥𝐥𝐲 𝐬𝐡𝐚𝐫𝐞𝐝 𝐰𝐢𝐭𝐡 𝐚𝐧𝐲 𝐨𝐧𝐞 𝐮𝐬𝐞𝐫 𝐰𝐡𝐨 𝐛𝐞𝐥𝐨𝐧𝐠𝐬 𝐭𝐨 "𝐒𝐭𝐚𝐧𝐝𝐚𝐫𝐭 𝐔𝐬𝐞𝐫" 𝐏𝐫𝐨𝐟𝐢𝐥𝐞."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟑 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲  𝟐  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐖𝐡𝐞𝐧 𝐚 𝐂𝐚𝐬𝐞 𝐢𝐬 𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐨𝐧 𝐀𝐧𝐲 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭, 𝐩𝐮𝐭 𝐭𝐡𝐞 𝐥𝐚𝐭𝐞𝐬 𝐍𝐮𝐦𝐛𝐞𝐫 𝐨𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐃𝐞𝐬𝐜𝐫𝐢𝐩𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐅𝐢𝐞𝐥𝐝."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟒 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲  𝟐  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝 𝐬𝐡𝐨𝐮𝐥𝐝 𝐡𝐚𝐯𝐞 𝐚 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐧𝐚𝐦𝐞𝐝 '𝐑𝐞𝐜𝐞𝐧𝐭 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐭𝐢𝐭𝐲 𝐀𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭'.𝐈𝐭 𝐬𝐡𝐨𝐮𝐥𝐝 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐢𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐭𝐢𝐭𝐲 𝐚𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐨𝐟 𝐭𝐡𝐞 𝐥𝐚𝐭𝐞𝐬𝐭 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐭𝐢𝐭𝐲 𝐨𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭.

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟓 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲  𝟑  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐎𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐰𝐨 𝐜𝐡𝐞𝐜𝐡𝐛𝐨𝐱 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝𝐬 𝐥𝐚𝐛𝐞𝐥𝐞𝐝 𝐚𝐬 𝐂𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐚𝐧𝐝 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐭𝐢𝐭𝐲. 𝐍𝐨𝐰 𝐰𝐡𝐞𝐧 𝐚 𝐧𝐞𝐰 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝 𝐢𝐬 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐚𝐧𝐝 𝐢𝐟 𝐚 𝐩𝐚𝐫𝐭𝐢𝐜𝐮𝐥𝐚𝐫 𝐂𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐨𝐫 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐭𝐢𝐭𝐲 𝐜𝐡𝐞𝐜𝐡𝐛𝐨𝐱 𝐢𝐬 𝐜𝐡𝐞𝐜𝐤𝐞𝐝 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐡𝐚𝐭 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝. 𝐀𝐥𝐬𝐨 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐭𝐢𝐭𝐲 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝 𝐬𝐡𝐨𝐮𝐥𝐝 𝐛𝐞 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐨𝐧𝐥𝐲 𝐢𝐟 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝 𝐀𝐜𝐭𝐢𝐯𝐞 𝐩𝐢𝐜𝐤𝐥𝐢𝐬𝐭 𝐢𝐬 𝐩𝐨𝐩𝐮𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐰𝐢𝐭𝐡 𝐚 𝐘𝐞𝐬. "

𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝑾𝒉𝒆𝒏𝒆𝒗𝒆𝒓 𝒂 𝒖𝒔𝒆𝒓 𝒊𝒔 𝒅𝒆𝒂𝒄𝒕𝒊𝒗𝒂𝒕𝒆𝒅 𝒂𝒔𝒔𝒊𝒈𝒏 𝒂𝒍𝒍 𝒉𝒊𝒔/𝒉𝒆𝒓 𝒂𝒄𝒄𝒐𝒖𝒏𝒕𝒔 𝒂𝒏𝒅 𝒄𝒐𝒏𝒕𝒂𝒄𝒕 𝒕𝒐 𝒕𝒉𝒆 𝒓𝒆𝒔𝒑𝒆𝒄𝒕𝒊𝒗𝒆 𝒖𝒔𝒆𝒓'𝒔 𝒎𝒂𝒏𝒂𝒈𝒆𝒓. 𝑼𝒔𝒆𝒓 - 𝒊𝒔 𝑨𝒄𝒕𝒊𝒗𝒆(𝑩𝒐𝒐𝒍𝒆𝒂𝒏) 𝑼𝒔𝒆𝒓 - 𝑴𝒂𝒏𝒂𝒈𝒆𝒓 𝑰𝒅(𝑼𝒔𝒆𝒓 𝒍𝒐𝒐𝒌𝒖𝒑) "  
𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟕 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟓  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐏𝐫𝐞𝐯𝐞𝐧𝐭 𝐝𝐮𝐩𝐥𝐢𝐜𝐚𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐨𝐟 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝𝐬 𝐛𝐚𝐬𝐞𝐝 𝐨𝐧 𝐄𝐦𝐚𝐢𝐥 𝐚𝐧𝐝 𝐏𝐡𝐨𝐧𝐞 "

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟖 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟔  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐖𝐡𝐞𝐧𝐞𝐯𝐞𝐫 𝐚 𝐧𝐞𝐰 𝐔𝐬𝐞𝐫 𝐡𝐚𝐯𝐢𝐧𝐠 𝐏𝐫𝐨𝐟𝐢𝐥𝐞 "𝐒𝐲𝐬𝐭𝐞𝐦 𝐀𝐝𝐦𝐢𝐧𝐢𝐬𝐭𝐫𝐚𝐭𝐨𝐫" 𝐢𝐬 𝐢𝐧𝐬𝐞𝐫𝐭𝐞𝐝 𝐚𝐧𝐝 𝐢𝐬 𝐀𝐜𝐭𝐢𝐯𝐞, 𝐚𝐝𝐝 𝐭𝐡𝐞 𝐮𝐬𝐞𝐫 𝐭𝐨 𝐭𝐡𝐞 𝐩𝐮𝐛𝐥𝐢𝐜 𝐠𝐫𝐨𝐮𝐩 "𝐀𝐝𝐦𝐢𝐧𝐬". 𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐚 𝐩𝐮𝐛𝐥𝐢𝐜 𝐠𝐫𝐨𝐮𝐩 𝐧𝐚𝐦𝐞𝐝 𝐀𝐝𝐦𝐢𝐧𝐬"

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (9 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟕  
  
 𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-  
  
"𝐖𝐫𝐢𝐭𝐞 𝐚 𝐭𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫, 𝐢𝐟 𝐭𝐡𝐞 𝐎𝐰𝐧𝐞𝐫 𝐨𝐟 𝐚𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐢𝐬 𝐜𝐡𝐚𝐧𝐠𝐞𝐝 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐨𝐰𝐧𝐞𝐫 𝐨𝐟 𝐭𝐡𝐞 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭𝐬 𝐬𝐡𝐨𝐮𝐥𝐝 𝐚𝐥𝐬𝐨 𝐛𝐞 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝 (𝐖𝐈𝐭𝐡 𝐮𝐬𝐢𝐧𝐠 𝐌𝐚𝐩)"

𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐖𝐫𝐢𝐭𝐞 𝐚 𝐭𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫, 𝐢𝐟 𝐭𝐡𝐞 𝐎𝐰𝐧𝐞𝐫 𝐨𝐟 𝐚𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐢𝐬 𝐜𝐡𝐚𝐧𝐠𝐞𝐝 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐨𝐰𝐧𝐞𝐫 𝐨𝐟 𝐭𝐡𝐞 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭𝐬 𝐬𝐡𝐨𝐮𝐥𝐝 𝐚𝐥𝐬𝐨 𝐛𝐞 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝 (𝐖𝐈𝐭𝐡𝐎𝐮𝐭 𝐮𝐬𝐢𝐧𝐠 𝐌𝐚𝐩) "

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟏𝟏 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟗   
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-  
  
"𝐖𝐡𝐞𝐧 𝐚𝐧𝐲 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐢𝐬 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐰𝐢𝐭𝐡 𝐚𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐩𝐨𝐩𝐮𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐨𝐫 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐚𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐢𝐬 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐩𝐨𝐩𝐮𝐥𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐨𝐭𝐚𝐥 𝐀𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐨𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐋𝐞𝐯𝐞𝐥 𝐟𝐨𝐫 𝐚𝐥𝐥 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐢𝐞𝐬 𝐢𝐧 𝐀𝐧𝐧𝐮𝐚𝐥 𝐑𝐞𝐯𝐞𝐧𝐮𝐞 𝐅𝐢𝐞𝐥𝐝. 𝐢𝐟 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐢𝐬 𝐃𝐄𝐋𝐄𝐓𝐄𝐃 𝐨𝐫 𝐔𝐍𝐃𝐄𝐋𝐄𝐓𝐄𝐃 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞 𝐀𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐨𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐚𝐬 𝐖𝐞𝐥𝐥. (𝐑𝐎𝐋𝐋𝐔𝐏 𝐒𝐔𝐌𝐌𝐀𝐑𝐘)"

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟏𝟐 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟗  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐰𝐨 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝 𝐭𝐲𝐩𝐞𝐬 𝐧𝐚𝐦𝐞𝐝 𝐚𝐬 '𝐏𝐚𝐫𝐭𝐧𝐞𝐫 𝐂𝐚𝐬𝐞' 𝐚𝐧𝐝 '𝐂𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦𝐞𝐫 𝐂𝐚𝐬𝐞' 𝐨𝐧 𝐂𝐚𝐬𝐞 𝐎𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭. 𝐎𝐧 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐨𝐟 𝐂𝐚𝐬𝐞, 𝐚𝐬 𝐩𝐞𝐫 𝐭𝐡𝐞 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝 𝐭𝐲𝐩𝐞 𝐩𝐨𝐩𝐮𝐥𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐡𝐞 𝐭𝐨𝐭𝐚𝐥 𝐧𝐮𝐦𝐛𝐞𝐫 𝐨𝐟 '𝐏𝐚𝐫𝐭𝐧𝐞𝐫 𝐂𝐚𝐬𝐞' 𝐨𝐫 '𝐂𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦𝐞𝐫 𝐂𝐚𝐬𝐞' 𝐨𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐨𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭. 𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐂𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦 𝐅𝐢𝐞𝐥𝐝𝐬 𝐨𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐭𝐨 𝐡𝐚𝐯𝐞 𝐭𝐨𝐭𝐚𝐥 𝐧𝐮𝐦𝐛𝐞𝐫𝐬."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟏𝟑 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟎  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐢𝐟 𝐚𝐧 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐢𝐬 𝐜𝐥𝐨𝐬𝐞𝐝 𝐭𝐡𝐞𝐧, 𝐧𝐨 𝐨𝐧𝐞 𝐬𝐡𝐨𝐮𝐥𝐝 𝐛𝐞 𝐚𝐛𝐥𝐞 𝐭𝐨 𝐝𝐞𝐥𝐞𝐭𝐞 𝐢𝐭 𝐞𝐱𝐜𝐞𝐩𝐭 𝐭𝐡𝐞 𝐮𝐬𝐞𝐫 𝐡𝐚𝐯𝐢𝐧𝐠 𝐚 𝐩𝐫𝐨𝐟𝐢𝐥𝐞 𝐚𝐬 '𝐒𝐲𝐬𝐭𝐞𝐦 𝐀𝐝𝐦𝐢𝐧𝐢𝐬𝐭𝐫𝐚𝐭𝐨𝐫'."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟏𝟒 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟎  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐚 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐨𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐧𝐚𝐦𝐞𝐝 ('𝐂𝐥𝐢𝐞𝐧𝐭 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲' 𝐥𝐨𝐨𝐤𝐮𝐩 𝐭𝐨 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲). 𝐎𝐧𝐜𝐞 𝐚𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐢𝐬 𝐢𝐧𝐬𝐞𝐫𝐭𝐞𝐝 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐚𝐧 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐰𝐢𝐥𝐥 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐰𝐢𝐭𝐡 𝐭𝐡𝐞 𝐧𝐚𝐦𝐞 𝐨𝐟 𝐭𝐡𝐞 '𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭𝐍𝐚𝐦𝐞' 𝐚𝐧𝐝 𝐭𝐡𝐚𝐭 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐰𝐢𝐥𝐥 𝐛𝐞 𝐭𝐡𝐞 '𝐂𝐥𝐢𝐞𝐧𝐭 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲' 𝐨𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟏𝟓 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟎  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐚 𝐭𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐭𝐡𝐚𝐭 𝐬𝐞𝐧𝐝𝐬 𝐚𝐧 𝐞𝐦𝐚𝐢𝐥 𝐧𝐨𝐭𝐢𝐟𝐢𝐜𝐚𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐭𝐨 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐎𝐰𝐧𝐞𝐫 𝐢𝐟 𝐭𝐡𝐞 𝐚𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭'𝐬 𝐚𝐧𝐧𝐮𝐚𝐥 𝐫𝐞𝐯𝐞𝐧𝐮𝐞 𝐞𝐱𝐜𝐞𝐞𝐝𝐬 𝟓𝟎𝐊 𝐰𝐢𝐭𝐡𝐢𝐧 𝟑𝟎 𝐝𝐚𝐲𝐬"

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟏𝟔 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟏  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 '𝐒𝐚𝐥𝐞𝐬 𝐑𝐞𝐩' 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐰𝐢𝐭𝐡 𝐭𝐡𝐞 𝐝𝐚𝐭𝐚 𝐭𝐲𝐩𝐞(𝐓𝐞𝐱𝐭) 𝐨𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐨𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭 𝐖𝐡𝐞𝐧 𝐰𝐞 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝, 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐨𝐰𝐧𝐞𝐫 𝐍𝐚𝐦𝐞 𝐰𝐢𝐥𝐥 𝐛𝐞 𝐚𝐮𝐭𝐨𝐦𝐚𝐭𝐢𝐜𝐚𝐥𝐥𝐲 𝐚𝐝𝐝𝐞𝐝 𝐭𝐨 𝐭𝐡𝐞 𝐬𝐚𝐥𝐞𝐬 𝐫𝐞𝐩 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝. 𝐖𝐡𝐞𝐧 𝐰𝐞 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐨𝐰𝐧𝐞𝐫 𝐨𝐟 𝐭𝐡𝐞 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝, 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐚𝐥𝐬𝐨 𝐭𝐡𝐞 𝐒𝐚𝐥𝐞𝐬 𝐑𝐞𝐩 𝐰𝐢𝐥𝐥 𝐛𝐞 𝐚𝐮𝐭𝐨𝐦𝐚𝐭𝐢𝐜𝐚𝐥𝐥𝐲 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝."  
𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟏𝟕 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟏   
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐰𝐡𝐞𝐧 𝐚 𝐜𝐚𝐬𝐞 𝐢𝐬 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐨𝐧 𝐚𝐧𝐲 𝐚𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 , 𝐩𝐮𝐭 𝐭𝐡𝐞 𝐥𝐚𝐭𝐞𝐬𝐭 𝐜𝐚𝐬𝐞 𝐧𝐮𝐦𝐛𝐞𝐫 𝐨𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐢𝐧 𝐭𝐡𝐞 "𝐋𝐚𝐭𝐞𝐬𝐭 𝐜𝐚𝐬𝐞 𝐧𝐮𝐦𝐛𝐞𝐫 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝""

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟏𝟖 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟐  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐰𝐡𝐞𝐧𝐞𝐯𝐞𝐫 𝐚𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭'𝐬 𝐩𝐡𝐨𝐧𝐞 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐢𝐬 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐚𝐥𝐥 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭'𝐬 𝐩𝐡𝐨𝐧𝐞 𝐬𝐡𝐨𝐮𝐥𝐝 𝐚𝐥𝐬𝐨 𝐠𝐞𝐭 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐰𝐢𝐭𝐡 𝐩𝐚𝐫𝐞𝐧𝐭 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭'𝐬 𝐏𝐡𝐨𝐧𝐞."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟏𝟗 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟐   
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-  
  
 "𝐰𝐫𝐢𝐭𝐞 𝐚 𝐭𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐨𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐖𝐡𝐞𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐢𝐬 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐜𝐡𝐞𝐜𝐤 𝐚𝐥𝐥 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐢𝐞𝐬 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐭𝐨 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭. 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐚𝐥𝐥 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐢𝐞𝐬 𝐬𝐭𝐚𝐠𝐞 𝐭𝐨 '𝐂𝐥𝐨𝐬𝐞𝐝 𝐋𝐨𝐬𝐭' 𝐢𝐟 𝐚𝐧 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐝𝐚𝐭𝐞 𝐢𝐬 𝐠𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞𝐫 𝐭𝐡𝐚𝐧 𝟑𝟎 𝐝𝐚𝐲𝐬 𝐟𝐫𝐨𝐦 𝐭𝐨𝐝𝐚𝐲 **if** 𝐬𝐭𝐚𝐠𝐞 𝐧𝐨𝐭 𝐞𝐪𝐮𝐚𝐥 𝐭𝐨 '𝐂𝐥𝐨𝐬𝐞 𝐖𝐨𝐧'."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐𝟎 / 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟑   
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-  
  
"𝐖𝐡𝐞𝐧𝐞𝐯𝐞𝐫 𝐚 𝐧𝐞𝐰 𝐭𝐫𝐚𝐧𝐬𝐚𝐜𝐭𝐢𝐨𝐧 (𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐨𝐟 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐨𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭) 𝐢𝐬 𝐩𝐞𝐫𝐟𝐨𝐫𝐦𝐞𝐝 𝐬𝐮𝐜𝐜𝐞𝐬𝐬𝐟𝐮𝐥𝐥𝐲 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐨𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭 ‘𝐛𝐚𝐥𝐚𝐧𝐜𝐞’ 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐛𝐚𝐬𝐞𝐝 𝐨𝐧 -> 𝐈𝐟 𝐓𝐫𝐚𝐧𝐬𝐚𝐜𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐓𝐲𝐩𝐞=𝐃𝐞𝐩𝐨𝐬𝐢𝐭, 𝐁𝐚𝐥𝐚𝐧𝐜𝐞 = 𝐛𝐚𝐥𝐚𝐧𝐜𝐞 + 𝐚𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭; 𝐚𝐧𝐝 𝐢𝐟 𝐓𝐫𝐚𝐧𝐬𝐚𝐜𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐓𝐲𝐩𝐞 𝐰𝐢𝐭𝐡𝐝𝐫𝐚𝐰 𝐛𝐚𝐥𝐚𝐧𝐜𝐞 = 𝐛𝐚𝐥𝐚𝐧𝐜𝐞 - 𝐚𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭; "   
  
𝟏.𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐰𝐨 𝐜𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐨𝐧 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐧𝐚𝐦𝐞𝐝 '𝐀𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭'(𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝𝐓𝐲𝐩𝐞 = 𝐍𝐮𝐦𝐛𝐞𝐫)   
 𝐚𝐧𝐝 '𝐓𝐫𝐚𝐧𝐬𝐚𝐜𝐭𝐢𝐨𝐧𝐓𝐲𝐩𝐞' 𝐯𝐚𝐥𝐮𝐞𝐬 {𝐃𝐞𝐩𝐨𝐬𝐢𝐭, 𝐖𝐢𝐭𝐡𝐝𝐫𝐚𝐰} (𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝𝐓𝐲𝐩𝐞 = 𝐏𝐢𝐜𝐤𝐋𝐢𝐬𝐭).  
  
𝟐. 𝐚𝐥𝐬𝐨 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐨𝐧𝐞 𝐜𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐨𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐧𝐚𝐦𝐞𝐝 '𝐁𝐚𝐥𝐚𝐧𝐜𝐞'(𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝𝐓𝐲𝐩𝐞 = 𝐧𝐮𝐦𝐛𝐞𝐫).

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐𝟏/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟑   
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐖𝐡𝐞𝐧 𝐰𝐞 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐡𝐞 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐰𝐢𝐭𝐡 𝐩𝐫𝐨𝐛𝐚𝐛𝐢𝐥𝐢𝐭𝐲 =𝟓𝟎% 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐨𝐰𝐧𝐞𝐫 𝐰𝐢𝐥𝐥 𝐛𝐞 𝐚𝐮𝐭𝐨𝐦𝐚𝐭𝐢𝐜𝐚𝐥𝐥𝐲 𝐚𝐝𝐝𝐞𝐝 𝐭𝐨 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐓𝐞𝐚𝐦 𝐨𝐟 𝐭𝐡𝐞 𝐚𝐬𝐬𝐨𝐜𝐢𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐚𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐟𝐨𝐫 𝐭𝐡𝐞 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲. "

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐𝟐/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟒   
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐖𝐫𝐢𝐭𝐞 𝐚 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐭𝐨 𝐬𝐡𝐨𝐰 𝐚𝐧 𝐄𝐑𝐑𝐎𝐑 𝐢𝐟 𝐭𝐡𝐞𝐫𝐞 𝐚𝐫𝐞 𝐚𝐥𝐫𝐞𝐚𝐝𝐲 𝐭𝐰𝐨 𝐂𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭𝐬 𝐩𝐫𝐞𝐬𝐞𝐧𝐭 𝐨𝐧 𝐚𝐧 𝐚𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐚𝐧𝐝 𝐭𝐡𝐞 𝐮𝐬𝐞𝐫 𝐭𝐫𝐢𝐞𝐬 𝐭𝐨 𝐚𝐝𝐝 𝐨𝐧𝐞 𝐦𝐨𝐫𝐞 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐨𝐧 𝐢𝐭. "

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐𝟑/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟓   
#75TriggerChallenge  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-  
  
"𝐖𝐡𝐞𝐧𝐞𝐯𝐞𝐫 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝 𝐨𝐟 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐨𝐛𝐣 𝐢𝐬 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝, 𝐛𝐞𝐟𝐨𝐫𝐞 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐢𝐧𝐠 𝐭𝐡𝐞 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐧𝐞𝐰 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝 𝐢𝐧 𝐂𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐨𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭 𝐰𝐢𝐭𝐡 𝐨𝐥𝐝 𝐯𝐚𝐥𝐮𝐞𝐬 𝐨𝐟 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐𝟒/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟓   
#75TriggerChallenge  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐖𝐫𝐢𝐭𝐞 𝐚 𝐭𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐭𝐡𝐚𝐭 𝐰𝐢𝐥𝐥 𝐩𝐫𝐞𝐯𝐞𝐧𝐭 𝐚 𝐮𝐬𝐞𝐫 𝐟𝐫𝐨𝐦 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐢𝐧𝐠 𝐚 𝐥𝐞𝐚𝐝 𝐭𝐡𝐚𝐭 𝐚𝐥𝐫𝐞𝐚𝐝𝐲 𝐞𝐱𝐢𝐬𝐭𝐬 𝐚𝐬 𝐚 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭. 𝐖𝐞 𝐰𝐢𝐥𝐥 𝐮𝐬𝐞 𝐭𝐡𝐞 𝐥𝐞𝐚𝐝 /𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐞𝐦𝐚𝐢𝐥 𝐚𝐝𝐝𝐫𝐞𝐬𝐬 𝐭𝐨 𝐝𝐞𝐭𝐞𝐜𝐭 𝐝𝐮𝐩𝐥𝐢𝐜𝐚𝐭𝐞𝐬."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐𝟓/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟓   
#75TriggerChallenge  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐖𝐡𝐞𝐧 𝐚 𝐬𝐭𝐚𝐠𝐞𝐍𝐚𝐦𝐞 𝐢𝐬 𝐜𝐡𝐚𝐧𝐠𝐞𝐝 𝐨𝐧 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐚 𝐓𝐚𝐬𝐤 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐭𝐨 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲.  
 𝐏𝐨𝐩𝐮𝐥𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐡𝐞 𝐃𝐞𝐬𝐜𝐫𝐢𝐩𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐨𝐧 𝐓𝐚𝐬𝐤 𝐚𝐬 𝐭𝐡𝐞 𝐬𝐚𝐦𝐞 𝐚𝐬 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐒𝐭𝐚𝐠𝐞𝐍𝐚𝐦𝐞 𝐅𝐢𝐞𝐥𝐝.  
 𝐇𝐢𝐧𝐭: 𝐋𝐨𝐨𝐤𝐮𝐩 𝐭𝐨 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐢𝐬 𝐬𝐭𝐨𝐫𝐞𝐝 𝐢𝐧 𝐖𝐡𝐚𝐭𝐈𝐝 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐨𝐧 𝐓𝐚𝐬𝐤 𝐎𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐𝟔/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟔  
#75TriggerChallenge  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐎𝐧 𝐮𝐬𝐞𝐫𝐬 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐢𝐧𝐠 𝐚𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐫𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝𝐬, 𝐢𝐟 𝐭𝐡𝐞 𝐛𝐢𝐥𝐥𝐢𝐧𝐠 𝐚𝐝𝐝𝐫𝐞𝐬𝐬 𝐢𝐬 𝐜𝐡𝐚𝐧𝐠𝐞𝐝 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞 𝐚𝐥𝐥 𝐢𝐭𝐬 𝐜𝐡𝐢𝐥𝐝 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭𝐬 𝐦𝐚𝐢𝐥 𝐚𝐝𝐝𝐫𝐞𝐬𝐬 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝𝐬 𝐬𝐚𝐦𝐞 𝐚𝐬 𝐚𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐛𝐢𝐥𝐥𝐢𝐧𝐠 𝐚𝐝𝐝𝐫𝐞𝐬𝐬𝐞𝐬."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐𝟕/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟔  
#75TriggerChallenge  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐰𝐫𝐢𝐭𝐞 𝐚 𝐭𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐟𝐨𝐫 " 𝐅𝐨𝐫 𝐚𝐧 𝐚𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐲𝐨𝐮 𝐬𝐡𝐨𝐮𝐥𝐝 𝐧𝐨𝐭 𝐛𝐞 𝐚𝐛𝐥𝐞 𝐭𝐨 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐦𝐨𝐫𝐞 𝐭𝐡𝐚𝐧 𝐭𝐰𝐨 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐢𝐞𝐬 "

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐𝟖/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟕  
[hashtag#75TriggerChallenge](https://www.linkedin.com/feed/hashtag/?keywords=75triggerchallenge&highlightedUpdateUrns=urn%3Ali%3Aactivity%3A7158852823969890304)  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐖𝐫𝐢𝐭𝐞 𝐚𝐧 𝐀𝐩𝐞𝐱 𝐭𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐭𝐡𝐚𝐭 𝐜𝐚𝐥𝐜𝐮𝐥𝐚𝐭𝐞𝐬 𝐭𝐡𝐞 𝐚𝐯𝐞𝐫𝐚𝐠𝐞 𝐨𝐟 𝐚𝐥𝐥 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐀𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭𝐬 𝐚𝐧𝐝 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐬 𝐚 𝐜𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐧𝐚𝐦𝐞𝐝 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲𝐀𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭𝐀𝐯𝐞𝐫𝐚𝐠𝐞\_\_𝐜 𝐨𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐨𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭.   
𝐰𝐫𝐢𝐭𝐞 𝐜𝐨𝐝𝐞 𝐟𝐨𝐫 𝐛𝐨𝐭𝐡 𝐢𝐧𝐬𝐞𝐫𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐚𝐧𝐝 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐢𝐨𝐧,  
𝐢𝐟 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐀𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐛𝐚𝐬𝐞𝐝 𝐨𝐧 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐀𝐦𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐬𝐡𝐨𝐰 𝐭𝐡𝐞 𝐚𝐯𝐞𝐫𝐚𝐠𝐞 "

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟐𝟗/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟖  
#75TriggerChallenge  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-  
  
"𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩 𝐚𝐧 𝐀𝐩𝐞𝐱 𝐭𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐭𝐡𝐚𝐭 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐬 𝐚 𝐜𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐧𝐚𝐦𝐞𝐝 (𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭𝐈𝐧𝐝𝐮𝐬𝐭𝐫𝐲\_\_𝐜) 𝐨𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐂𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐨𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭 𝐰𝐡𝐞𝐧𝐞𝐯𝐞𝐫 𝐭𝐡𝐞 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭'𝐬 𝐈𝐧𝐝𝐮𝐬𝐭𝐫𝐲 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐢𝐬 𝐜𝐡𝐚𝐧𝐠𝐞𝐝 "

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟑𝟎/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟏𝟗  
[hashtag#75TriggerChallenge](https://www.linkedin.com/feed/hashtag/?keywords=75triggerchallenge&highlightedUpdateUrns=urn%3Ali%3Aactivity%3A7159905532168843265)  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-  
  
"𝐖𝐡𝐞𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐒𝐭𝐚𝐠𝐞𝐍𝐚𝐦𝐞 𝐨𝐧 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 '𝐂𝐥𝐨𝐬𝐞𝐝 𝐖𝐨𝐧’ 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐜𝐡𝐞𝐜𝐤 𝐢𝐟 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭'𝐬 𝐀𝐜𝐭𝐢𝐯𝐞 = '𝐍𝐨' 𝐚𝐧𝐝 𝐎𝐰𝐧𝐞𝐫𝐬𝐡𝐢𝐩 = '𝐏𝐫𝐢𝐯𝐚𝐭𝐞'. 𝐚𝐛𝐨𝐯𝐞 𝐜𝐨𝐧𝐝𝐢𝐭𝐢𝐨𝐧𝐬 𝐚𝐫𝐞 𝐭𝐫𝐮𝐞 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐭𝐡𝐫𝐨𝐰 𝐚𝐧 𝐞𝐫𝐫𝐨𝐫 𝐰𝐢𝐭𝐡 𝐦𝐞𝐬𝐬𝐚𝐠𝐞 -> "𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐜𝐚𝐧𝐧𝐨𝐭 𝐛𝐞 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐭𝐨 𝐂𝐥𝐨𝐬𝐞𝐝 𝐖𝐨𝐧 𝐟𝐨𝐫 𝐈𝐧𝐚𝐜𝐭𝐢𝐯𝐞 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭" 𝐟𝐨𝐫 𝐛𝐨𝐭𝐡 𝐢𝐧𝐬𝐞𝐫𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐚𝐧𝐝 𝐮𝐩𝐝𝐚𝐭𝐢𝐨𝐧 "

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟑𝟒/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟐𝟑  
[hashtag#75TriggerChallenge](https://www.linkedin.com/feed/hashtag/?keywords=75triggerchallenge&highlightedUpdateUrns=urn%3Ali%3Aactivity%3A7161394679710666752)  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
""𝐒𝐡𝐨𝐰 '𝐌𝐈𝐍' & '𝐌𝐀𝐗' 𝐒𝐚𝐥𝐚𝐫𝐲 𝐨𝐟 𝐂𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐑𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝𝐬 𝐨𝐧 𝐏𝐚𝐫𝐞𝐧𝐭 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐑𝐞𝐜𝐨𝐫𝐝".  
 𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐚 𝐜𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝 𝐨𝐧 𝐂𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭 𝐎𝐛𝐣𝐞𝐜𝐭 𝐧𝐚𝐦𝐞𝐝 '𝐒𝐚𝐥𝐚𝐫𝐲\_\_𝐜',   
𝐚𝐥𝐬𝐨 𝐂𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐭𝐰𝐨 𝐜𝐮𝐬𝐭𝐨𝐦 𝐟𝐢𝐞𝐥𝐝𝐬 𝐨𝐧 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐧𝐚𝐦𝐞𝐝 𝐚𝐬 '𝐦𝐚𝐱𝐒𝐚𝐥𝐚𝐫𝐲\_\_𝐜' & '𝐦𝐢𝐧𝐒𝐚𝐥𝐚𝐫𝐲\_\_𝐜'"

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟑𝟓/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟐𝟒  
[hashtag#75TriggerChallenge](https://www.linkedin.com/feed/hashtag/?keywords=75triggerchallenge&highlightedUpdateUrns=urn%3Ali%3Aactivity%3A7161746735176826880)  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐰𝐡𝐞𝐧 𝐭𝐡𝐞 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐬𝐭𝐚𝐠𝐞 𝐢𝐬 𝐬𝐞𝐭 𝐟𝐫𝐨𝐦 "𝐏𝐞𝐫𝐜𝐞𝐩𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐀𝐧𝐚𝐥𝐲𝐬𝐢𝐬" 𝐭𝐨 "𝐐𝐮𝐚𝐥𝐢𝐟𝐢𝐜𝐚𝐭𝐢𝐨𝐧" 𝐨𝐫 𝐟𝐫𝐨𝐦 "𝐏𝐞𝐫𝐜𝐞𝐩𝐭𝐢𝐨𝐧 𝐀𝐧𝐚𝐥𝐲𝐬𝐢𝐬" 𝐭𝐨 "𝐏𝐫𝐨𝐬𝐩𝐞𝐜𝐭𝐢𝐧𝐠",  
 𝐜𝐫𝐞𝐚𝐭𝐞 𝐚 𝐑𝐞𝐦𝐢𝐧𝐝𝐞𝐫 𝐓𝐚𝐬𝐤 𝐟𝐨𝐫 𝐭𝐡𝐞 𝐎𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐨𝐰𝐧𝐞𝐫 𝐭𝐨 𝐜𝐡𝐞𝐜𝐤 𝐰𝐡𝐲 𝐭𝐡𝐞 𝐨𝐩𝐩𝐨𝐫𝐭𝐮𝐧𝐢𝐭𝐲 𝐝𝐢𝐝𝐧'𝐭 𝐩𝐫𝐨𝐠𝐫𝐞𝐬𝐬 𝐟𝐮𝐫𝐭𝐡𝐞𝐫.  
 𝐑𝐞𝐦𝐢𝐧𝐝 𝐭𝐡𝐞𝐦 𝐭𝐡𝐞 𝐯𝐞𝐫𝐲 𝐧𝐞𝐱𝐭 𝐝𝐚𝐲 𝐰𝐡𝐞𝐧 𝐭𝐡𝐢𝐬 𝐡𝐚𝐩𝐩𝐞𝐧."

𝐇𝐞𝐥𝐥𝐨 𝐃𝐞𝐯𝐞𝐥𝐨𝐩𝐞𝐫𝐬, 𝐓𝐫𝐢𝐠𝐠𝐞𝐫 𝐂𝐡𝐚𝐥𝐥𝐞𝐧𝐠𝐞 (𝟑𝟔/ 𝟕𝟓) 𝐝𝐚𝐲 𝟐𝟓  
#75TriggerChallenge  
  
𝑻𝒓𝒊𝒈𝒈𝒆𝒓 𝑺𝒄𝒆𝒏𝒂𝒓𝒊𝒐:-   
  
"𝐢𝐟 𝐀𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭 𝐓𝐲𝐩𝐞 𝐂𝐡𝐚𝐧𝐠𝐞𝐝 𝐭𝐡𝐞𝐧 𝐬𝐞𝐧𝐝 𝐚𝐧 𝐞𝐦𝐚𝐢𝐥 𝐭𝐨 𝐚𝐥𝐥 𝐫𝐞𝐥𝐚𝐭𝐞𝐝 𝐜𝐨𝐧𝐭𝐚𝐜𝐭𝐬 𝐨𝐟 𝐩𝐞𝐫𝐭𝐢𝐜𝐮𝐥𝐚𝐫 𝐚𝐜𝐜𝐨𝐮𝐧𝐭,"

**#salesforce** **#triggerChallenge** **#learning** **#salesforcecommunity** **#learningandgrowing** **#salesforcedeveloper** **#developer** **#fresherjobs** **#salesforcedeveloper** **#salesforcejobs**

**Flow Scenarios:**

<https://www.accidentalcodersf.com/2020/07/flow-types-salesforce.html>

# Flow Challenge – Day 1 - **Create a Contact Record related to Account using Screen Flow and Debug it**

<https://www.youtube.com/watch?v=JrMWO2mO_Uk>

https://www.youtube.com/watch?v=TAgrQLS9v-U

Sales team looking for an Automation – They are capturing the deal value in the custom field (Deal value) – After lead conversion – they want to show the deal value on the amount field on the opportunity after the lead conversion.We cannot achieve this automation through field mapping – as salesforce doesn’t allow custom field mapping to standard field mapping.To achieve this automation we will use flows to assign deal value on the lead object on the standard field – Amount

If the description field on the account changes during the update operation then want to update description on to related opportunity records of that account.

Count of related contacts on account records.

On closing the high value deal (Opportunity having more than 50k value) – They want to send Thank you email to the primary contact.

**#salesforce** **#flowChallenge** **#Salesforce flow #learning** **#salesforcecommunity** **#learningandgrowing** **#salesforcedeveloper** **#developer** **#fresherjobs** **#salesforcedeveloper** **#salesforcejobs**

LWC Scenario : Data Fetch and Display  
You want to fetch and display a list of account records using the “wire” service.