



LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/tcristinesilva/>  
Veja os meus outros projetos no GitHub: <https://github.com/ThaisCristineGH>

## Relatório de Projeto: Estruturação de Base Salesforce

ID do Projeto: Playground\_L1\_Tarefa001

Responsável: Thais Cristine

### 1. Objetivo do Projeto:

Este projeto visa a construção e configuração de um ambiente Salesforce (Playground) do zero, focando no domínio das funcionalidades essenciais de Nível 1 (L1). O foco não é apenas a execução, mas a excelência na entrega de configurações fundamentais que garantam a escalabilidade e a segurança da Org.

### 2. Por que começar por tarefas L1?

Muitas falhas críticas em grandes implementações Salesforce (como vazamento de dados ou automações conflitantes) ocorrem porque a base não foi bem feita. Começar pelo L1 permite:

**Domínio da Segurança:** Entender o fluxo de visibilidade (quem vê o quê) antes de criar processos complexos.

**Integridade de Dados:** Garantir que o usuário final insira informações corretas desde o primeiro dia.

**Redução de Débito Técnico:** Configurações limpas e padronizadas facilitam manutenções futuras e evitam retrabalho.

### 3. Mentalidade "Bem Feita" (Best Practices):

Neste projeto, "bem feito" significa seguir as boas práticas da Salesforce:

**Clicks over Code:** Priorizar ferramentas declarativas.

**Documentação:** Registrar o motivo de cada campo ou perfil criado.

**Least Privilege:** Dar ao usuário apenas o acesso necessário para sua função.

| Playground_L1_Tarefa001 |                         | ÚLTIMA UTILIZAÇÃO |
|-------------------------|-------------------------|-------------------|
| ID da organização       | 00Dak00000kEtGn         |                   |
| Nome de usuário         | cunning-hawk-ghcyur.com |                   |
| Tipo                    | Trailhead Playground    |                   |
| Criado                  | 19/02/2026              |                   |
| Última atividade        | Criado em 19/02/2026    |                   |

## 4.Arquitetura de Perfis e Segurança de Objetos

Nesta etapa, foi estabelecida a base de segurança para a equipe de vendas. A estratégia adotada foi a criação de um Perfil Customizado, garantindo controle total sobre as ações dos usuários.

### A. Por que a Clonagem?

Em vez de criar um perfil do zero (o que seria exaustivo e propenso a erros), utilizamos a técnica de Clonagem do Perfil de Usuário Padrão (Standard User).

**Vantagem:** O perfil herdou todas as permissões essenciais de navegação e produtividade do Salesforce.

**Customização:** A partir dessa base sólida, aplicamos apenas a restrição específica necessária para o negócio.

### B. Configuração do Perfil: Vendas\_L1\_Restrito

A modificação principal ocorreu no nível de Permissões de Objetos Standard. O foco foi o objeto Contas (Accounts), que armazena os dados mais valiosos da empresa.

| Ação                                     | Nome do perfil               | Licença de usuário  | Personalizado            |
|--|------------------------------|---------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> Editar   Clonar | Usuário de plataforma padrão | Salesforce Platform | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Editar   Clonar | Usuário do Marketing         | Salesforce          | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Editar   Clonar | Usuário Padrão               | Salesforce          | <input type="checkbox"/> |

## 5.Implementação da Trava de Segurança (Objeto Contas)

A configuração da "trava" de exclusão foi o ponto focal desta tarefa. Abaixo, detalho a lógica aplicada para garantir a integridade dos dados:

### O Risco de Negócio

Sem a restrição, qualquer usuário com perfil de vendas poderia apagar permanentemente registros de clientes (contas).

### Isso causaria:

**Perda de Histórico:** Desaparecimento de interações, valores de vendas e contatos.

**Impacto no BI:** Relatórios de performance e faturamento ficariam incompletos ou errados.

**Falha de Compliance:** Perda de rastreabilidade de dados sensíveis.

### A Solução Técnica

Segurança em Nível de Objeto (CRUD) - A trava foi aplicada diretamente nas permissões de CRUD (Create, Read, Update, Delete) do perfil Vendas\_L1\_Restrito:

**Ação:** Foi removido o privilégio de Delete (Excluir).

**Resultado:** O sistema remove automaticamente o botão "**Excluir**" da interface do usuário (UI) e bloqueia qualquer tentativa de deleção via API ou ferramentas de carga de dados.



## Validação da Experiência do Usuário (UX)

Diferente de um erro de sistema, a trava de segurança no Salesforce é "limpa":

O usuário **João Silva** nem chega a ver a opção de exclusão.

Isso evita a frustração de tentar uma ação e receber uma mensagem de erro, mantendo o layout do CRM focado apenas no que ele tem permissão para fazer (Vender e Editar).

The screenshot shows the 'Detalhes de Perfil' (Profile Details) page for the 'Vendas\_L1\_Restrito' profile. It includes fields for Name, License, Description, and Creation/Modification details. Buttons for 'Editar' (Edit), 'Clonar' (Clone), 'Excluir' (Delete), and 'Exibir usuários' (View Users) are at the top right.

The screenshot shows the 'Perfis' (Profiles) section of the 'Configuração' (Setup) menu. It displays a grid of checkboxes for various permissions under 'Consentimentos do formulário de autorização' (Authorization Form Consent), 'Consentimentos do ponto de contato' (Contact Point Consent), and 'Consentimentos do tipo de ponto de contato' (Contact Type Consent). A specific row for 'Contas' (Accounts) is highlighted in yellow.

## 6. Provisionamento e Ativação de Usuário

Após a estruturação das camadas de segurança, procedemos com a criação do usuário final para validação do ambiente.

### A. Identidade e Acesso

O usuário foi configurado com os seguintes parâmetros técnicos:

**Nome:** João Silva

**Username (Identificador Único):** joao@l1-thais-silva.com

**Licença de Usuário:** Salesforce

**Perfil Atribuído:** Vendas\_L1\_Restrito

### B. A Importância da Licença "Salesforce"

Um ponto crucial nesta etapa foi a escolha da licença.

**Por que Salesforce?** Diferente de licenças limitadas (como a Platform), a licença Salesforce completa dá ao João acesso total aos objetos de vendas (Contas, Contatos, Oportunidades e Leads).

**Conexão com o Perfil:** É a licença que "abre a porta", mas é o Perfil (Vendas\_L1\_Restrito) que define até onde o João pode andar dentro da casa.

### C. O Vínculo da Segurança

Ao salvar o João Silva com o perfil customizado, a "trava de exclusão" que criei na etapa anterior tornou-se ativa instantaneamente para ele. Não foi necessário configurar nada individualmente no usuário; o Perfil serviu como o molde que definiu o comportamento dele no sistema.

The screenshot shows the 'Usuários' (Users) section of the 'Configuração' (Setup) menu. It displays a form for creating a new user. The 'Informações gerais' (General Information) section includes fields for First Name (João), Last Name (Silva), Alias (jsilv), Email (joao@l1-thais-silva.com), Username (joao@l1-thais-silva.com), and Apellido (Userid). Other fields include Papel (Role), Licença de usuário (Salesforce), Perfil (Vendas\_L1\_Restrito), Ativada (Active checked), and checkboxes for Marketing User and Offline User.



**CONFIGURAÇÃO**  
**Usuários**

Usuário  
**João Silva**

Atribuições de conjunto de permissões | Atribuições de conjunto de permissões, Ativação necessária | Atribuições de Grupo do conjunto de permissões | Atribuições de licença do conjunto de permissões | Grupos pessoas | Associação ao grupo público | Participação em flas | Equipe | Gerentes na hierarquia de papéis | Aplicativos OAuth | Links de contas de terceiros | Autenticadores integrados | Aplicativos móveis instalados | Configurações de autenticação para sistemas externos | Histórico de login | Contas de provisionamento do usuário

**Detalhes de Usuário**

|  |  |                                 |                            |                                   |
|--|--|---------------------------------|----------------------------|-----------------------------------|
| <a href="#">Editar</a>                                     | <a href="#">Compartilhamento</a>               | <a href="#">Redefinir senha</a> | <a href="#">Congelar</a>   | <a href="#">Visualizar resumo</a> |
| Nome: João Silva   | Papel: Salesforce                              | Licença de usuário: Vendas      | Perfil: Vendas_L1_Restrito |                                   |
| Aliases: jslv  |  |                                 |                            |                                   |
| Email: joao@i1-thais-silva.com <a href="#">[Verificar]</a> |  |                                 |                            |                                   |
| Nome do usuário: joao@i1-thais-silva.com                   | Ativada: <input checked="" type="checkbox"/>   |                                 |                            |                                   |
| Apelido: Usuário1771544331402938259                        | Usuário do Marketing: <input type="checkbox"/> |                                 |                            |                                   |

| Novo usuário   Redefinir senha(s)   Adicionar vários usuários |                  |         |  |                                     |                                  |
|---|------------------|---------|--|-------------------------------------|----------------------------------|
| Ação  | Nome completo    | Alias   | Nome do usuário  | Papel                               | Ativada                          |
| <a href="#">Editar</a>  | Chatter Expert   | Chatter | chatty@0da000000000ketgneak.lvvkh0gromh@chatter.salesforce.com | <input checked="" type="checkbox"/> | Chatter Free User                |
| <a href="#">Editar   Login</a>                                | Silva_João       | jslv    | joao@i1-thais-silva.com  | <input checked="" type="checkbox"/> | Vendas_L1_Restrito               |
| <a href="#">Editar</a>  | Silva_Thais      | TSlv    | contatothais@cunning-hawk-ghcyur.com                           | <input checked="" type="checkbox"/> | Administrador do sistema         |
| <a href="#">Editar</a>  | User_Integration | Integ   | integration@0da000000000ketgneak.com                           | <input checked="" type="checkbox"/> | Analytics Cloud Integration.User |
| <a href="#">Editar</a>  | User_Security    | sec     | insightssecurity@0da000000000ketgneak.com                      | <input checked="" type="checkbox"/> | Analytics Cloud Security User    |

Logged in as João Silva (joao@i1-thais-silva.com) [Log out as João Silva](#)

Search... Welcome, João

Playground Starter [Welcome](#) [Install a Package](#) [Get Your Login Credentials](#)

This is your Trailhead Playground, where you can complete hands-on challenges for Trailhead, and try out new Salesforce features and customizations.

Just getting started? Watch this quick video to learn tips for success.

Login: João

Vendas Casa Oportunidades Leads Tarefas Arquivos Relatos Contatos Campanhas Painéis de controle Mais

Relatos Todas as Contas

13 itens • Ordenados por nome da conta • Atualizado há alguns segundos

|   | Nome da Conta                       | Site | Estado         | Telefone         | Tipo | Alias de Pr... |
|---|-------------------------------------|------|----------------|------------------|------|----------------|
| 1 | Burlington Textiles Corp of America | NC   | (336) 222-7000 | Cliente - Direto | TSlv |                |
| 2 | Dickenson plc                       | KS   | (785) 441-6200 | Cliente - Canal  | TSlv |                |
| 3 | Comunicações de Borda               | TX   | (512) 757-6000 | Cliente - Direto | TSlv |                |
| 4 | Logística e Transporte Expresso     | OU   | (503) 421-7800 | Cliente - Canal  | TSlv |                |
| 5 | GenePoint                           | CA   | (650) 867-3450 | Cliente - Canal  | TSlv |                |
| 6 | Grand Hotels & Resorts Ltd          | IL   | (312) 596-1000 | Cliente - Direto | TSlv |                |

Sem o botão excluir

## Habilitação de Login Administrativo (QA)

O que é: Ativação da permissão para administradores acessarem o sistema como qualquer usuário ("Login As").

Finalidade: Validar, na prática e sem necessidade de senha, se as travas de segurança (ex: bloqueio de exclusão) foram aplicadas corretamente na interface do João Silva.

Status: Concluído. Permissão salva e validada para auditoria e suporte técnico.

**CONFIGURAÇÃO**  
**Políticas de acesso de login**

Políticas de acesso de login

Controle que oferece suporte a organizações às quais os usuários podem ter acesso de login.

**Alterações salvas**

**Gerenciar opções de suporte**

Configuração: Ativado  
Os administradores podem efetuar login como qualquer usuário:

Organização de suporte: Salesforce.com Suporte  
Pacotes:   
Disponível para usuários:  Disponível somente para os administradores:

**Salvar | Cancelar**

## Resumo Executivo

Neste projeto, atuei como **Analista L1** para estruturar a camada de segurança de uma organização Salesforce. O foco foi a implementação do Princípio do Mínimo Privilégio, garantindo que a equipe de vendas tenha autonomia para operar (Criar e Editar), mas sem o risco de comprometer a integridade do banco de dados (bloqueio de Exclusão).

### Entregas:

#### Status do Projeto: salesforce\_L1\_tarefa001

| LISTA DE TAREFAS  | PENDENTE | CONCLUIDO |
|---|----------|-----------|
| Playground Criado - Playground_L1_Tarefa001   |          | ✓         |
| Perfil Customizado Criado: Vendas_L1_Restrito (Clonado do Usuário Padrão)                                       |          | ✓         |
| Perfil Customizado Criado: Vendas_L1_Restrito (Clonado do Usuário Padrão)                                       |          | ✓         |
| Governança de Dados: Permissões do objeto Contas ajustadas (Ler, Criar e Editar habilitados; Excluir bloqueado) |          | ✓         |
| Criar Usuário: João Silva   |          | ✓         |
| QA: Testar bloqueio de exclusão   |          | ✓         |
| QA: Validação de Acesso Finalizada  |          | ✓         |

## O Ponto de Convergência da minha Jornada L1

Este projeto não é apenas uma configuração de CRM; é onde todo o meu ecossistema de aprendizado se encontra. A Lógica de Programação me deu a base para entender a hierarquia de dados, enquanto minha experiência com SQL e Excel Avançado trouxe a consciência crítica de que um dado perdido é uma falha de negócio. No Salesforce, apliquei na prática a governança que antes eu executava via código, garantindo a integridade que meus dashboards no Power BI exigem para gerar insights reais.

## Projeto concluído com sucesso!

