

Integrantes:

Caio Hiroaki Tagomori

Fernanda Cristina

Israel Ribeiro De Oliveira Junior

Victor Hugo Garcia Caetano

Wendel De Oliveira Silvestre

1. Criar um novo ambiente de Dynamics Sales para este projeto
2. Dar as permissões necessárias no Azure AD para acesso via aplicação
3. Responder a todas as perguntas contidas neste arquivo
4. Personalizar o Dynamics com o conhecimento adquirido

Enunciado

Uma empresa de Marketplace Online vai implantar o Dynamics 365 Sales. Essa empresa possui um Portal Online e Customizado para que os clientes se cadastrem. Sempre que alguém faz um cadastro no portal, um novo cliente potencial é criado. Quando esse cliente adiciona itens no carrinho de compras, esse cliente potencial é qualificado em oportunidade. Ao realizar a compra, uma nova proposta é criada no sistema e dada como ganha. Você foi contratado para customizar o Dynamics seguindo as seguintes necessidades:

1. O cliente possui descontos de acordo com a quantidade de compras que ele fez nos últimos 12 meses. Você deverá criar um novo campo chamado “Nível do Cliente” na tabela de Conta. Os níveis serão: Silver, Gold, Platinum e Diamond.
2. Uma tabela de configuração chamada “Nível do Cliente” deverá ser criada no “sistema” para esses itens de forma a guardar os seguintes dados:

- a) Silver – 3% de desconto
- b) Gold – 5% de desconto
- c) Platinum – 7% de desconto
- d) Diamond – 10% de desconto

3. Além disso um novo campo para informar quando o “Nível do Cliente” tem frete grátis deve ser adicionado a tabela.

4. Quando uma oportunidade está ativa há muito tempo uma nova tabela “Notificação” deverá ser criada contendo:

- a) A oportunidade que gerou a notificação
- b) Um texto para a notificação
- c) O cliente para a qual a notificação será enviada

Pontos Necessários

1. 1 Formulário configurado com os campos e adicionado ao SiteMap para a tabela “Níveis do Cliente”.
2. 1 Visualização contendo os campos do formulário para a tabela “Níveis do Cliente”.
3. Adicionar o campo “Nível do Cliente” no formulário de Conta
4. 1 Formulário configurado com os campos e adicionado ao SiteMap para a tabela “Notificações”.
5. 1 Visualização contendo os campos do formulário para a tabela “Notificações”.
6. Uma solução chamada “Acompanhamento do Cliente” com todas as personalizações desenvolvidas no ambiente.

Tenha em mente que nessa etapa nenhum código será necessário, mas o seu novo ambiente deverá estar 100% funcional com as funcionalidades já descritas. Além disso o CRM precisará estar disponível para conexão via aplicação.

1. Criamos conta nova e ambiente novo.
2. Concedemos permissões necessárias no Azure AD.
3. Criamos a Solução no PowerApps.
4. Criamos a tabela “Nível do Cliente”, com campo de nível do cliente, valor de desconto e frete grátis.
5. Adicionamos campo na tabela de Contas (look-up) vinculada com tabela “Nível do cliente”; adicionamos o campo no Forms.
6. Criamos tabela Notificação com campos Oportunidades (look-up - “Oportunidades”), Cliente (look-up “Conta”), e “Notificação”.
7. Adicionamos os campos no Form e adicionamos as duas tabelas ao SiteMap.
8. Adicionamos o campo oportunidade em linha da oportunidade para cadastro de produtos novos.
9. Arrumamos as Views para consulta listando os campos criados nas novas tabelas criadas (“Nível do cliente” e “Notificação”).
10. Criamos uma View para a tabela “Nível do cliente”; adicionamos essa View no campo “Nível do cliente” da tabela contas por meio do campo no Forms; dessa forma, o usuário pode ver o frete e a % de desconto ao selecionar o nível do cliente.

Environment URL : org42afc0c4.crm2.dynamics.com

Domínio: t3grupo07.onmicrosoft.com

Usuário: admin@t3grupo07.onmicrosoft.com

Senha: P@ssw0rd

Azure: ID do aplicativo (cliente): 2833bbff-9505-4b5d-8a00-c8a5a4feb401