해당 프로젝트는 아래 항목 외에 다양한 기능들을 구현 가능 하며, 그 기능에 따른 평가 또한 별도로 이루어진다.

해당 프로젝트는 오픈형 프로젝트이며, 명확하지 않은 항목에 대해서는 자유롭게표현 하면 된다. (\*Sales Process 자유)

1. 정확한 기능을 수행 하는가?”, “2. 과도한 리소스가 사용 되는가? “

해당 프로젝트는 django를 활용한 웹서버 + 세일즈포스 organization 구성을 포함 한다.

~~하기 항목은 영업일 기준 5일간 구축을 진행합니다.   
구축 완료 후 내부회의에서 구축내용 및 시연을 진행합니다.~~**~~Django 웹서버(디자인 x, Local에서 실행)~~**

**~~Git의~~** ~~Test-Project onboarding-exam 프로젝트로 관리 되며, 자신의 이름으로 되어 있는 브렌치에 push~~

~~Web to Lead 구현 - simple-salesforce~~

~~특정 object의 데이터를 가져와서 페이지에서 보여져야 하며 최소 하나 이상의 필드에 대한 필터가 적용 되어야 함. 이때 필터는 SOQL 문에서 이루어 져야함.~~

**Salesforce Organizaion**

필수 사용 Object

Lead(리드)

Opportunity(기회)

Account (계정)

Contact(연락처)

Product2(제품)

Pricebook(가격목록)

Quote(견적)

Case(사례)

Contract (Optional) (계약)

Asset (Optional) ( 자산)

Web to Lead를 통해서 Salesforce org에 record 생성

Lead, Opportunity record에 상담 예약 날짜를 기재 할 수 있어야 하며, 해당 날짜가 변경 될 경우 캘린더(Event)에 일정이 생성

Lead의 경우 상담 예약이 이루어지지 않으면 계정(account) / 연락처 (Contact) 으로 변환(Convert)이 불가능.

Opportunity가 2주 내에 마감(close)이 되지 않을 경우 사용자에게 ~~Alert이 발생및 task 부여~~

~~Opportunity에는 하나 이상의 Opportunity lineitem이 추가 되어야 한다.~~

~~Opportunity는 동기화된(synced) 견적서(Quote), 계약 레코드가 없는 경우 Closed Won으로 설정이 불가능 하며, Closed lost는 사유가 기재 되어야 변경이 가능하다.~~

~~Opportunity의 Path는 Qualification → 견적 → 계약 → 완료로 진행 되며, 각 단계에서 최소 하나이상의 key field가 구성 되어야 한다.~~

~~Account Banner LWC 추가 → 총 3개로 구성해되, (기회 제품 합계 내용은 포함)~~

~~image.png~~

~~Opportunity List View(목록 보기) 구성 (\*자유롭게 최소 2개 이상의 List view 구성)~~

~~Account의 등급은 New, Basic, Vip로 구분 되어져야 하며, 매달 Account의 등급을 업데이트 하며, 관련 보고서 생성 및 홈 화면에 대시보드로 출력 되도록 함.~~

~~Account의 등급은 Opportunity의 개수에 의해서 정해지며, 1회 이상은 Basic, 5회 이상은 Vip이다.~~

~~Case가 고객으로부터 접수되면 담당자에게 이메일 Alert 발송~~

~~Case는 A,B,C의 3가지로 구분 하여야 하며, 각 case의 수가 Account에 표시 되어야 한다.~~

~~Case에 대한 답변이 생성 되었을 경우, 해당 Account 및 해당 Account의 담당자에게 메일 전송~~

~~제품(Product2) 구성 및 견적서(Quote) 생성 프로세스 구현 (\*견적서 템플릿 수정 포함)~~

~~사용자는 2개의 유형(시스템 관리자, 데이터 관리자)으로 구분이 가능하며 데이터 관리자는 case에 대한 생성, 수정, 삭제 권한이 없다.~~

~~EOD~~