Salesforce Spring '16 – Versionshinweise

Salesforce, Spring '16

Schneller als jemals zuvor mit der Plattform für Kundenerfolg

@salesforcedocs

Letzte Aktualisierung: 17.12.2015

Die englische Version dieses Dokuments hat Vorrang vor der übersetzten Version.

© Copyright 2000–2016 salesforce.com, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Salesforce ist eine registrierte Marke von salesforce.com, inc., ebenso wie andere Namen und Marken. Weitere in diesem Dokument erwähnte Marken sind möglicherweise Marken der jeweiligen Inhaber.

INHALT

Salesforce Spring '16 – Versionshinweise 1
Informationen zur Verwendung der Versionshinweise 3
Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht? 6
Lightning Experience 34
Vertrieb 85
Analysen 124
Service 154
Mobiltelefon 178
Communities 186
Chatter 241
Dateien 254
Suche 264
Data.com 267
Anpassung 277
Sicherheit und Identität 302
Bereitstellung 322
Entwicklung 325
Marketing 406
Allgemeine Verbesserungen 406
Wichtige Aktualisierungen 415
Andere Salesforce-Produkte 416

Salesforce Spring '16 – Versionshinweise

Salesforce bietet leistungsstarke neue Business-Intelligence-Funktionen, mehr Möglichkeiten für die Zusammenarbeit bei Geschäften und Projekten und noch mehr Kontrolle über Ihre Daten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

Die Versionshinweise enthalten kurze, allgemeine Beschreibungen von neuen Salesforce-Funktionen und Verbesserungen an bestehenden Funktionen. Sie beinhalten zudem Informationen zur Einrichtung, Implementierungstipps, die Ihnen den Einstieg erleichtern, und bewährte Methoden, sodass Sie nachhaltigen Erfolg erzielen können.

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

Einige Funktionen der Version Spring '16 betreffen alle Benutzer umgehend, nachdem die Version live geschaltet wird. Sie sollten Ihre Benutzer besser vorab über diese Änderungen informieren, damit sie vorbereitet sind. Bei anderen Funktionen ist eine direkte Aktion durch einen Administrator erforderlich, damit die Benutzer in den Genuss der neuen Funktion kommen.

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Sie ist da … die neue Salesforce-Benutzeroberfäche! Lightning Experience ist eine komplett neu gestaltete Oberfläche. Außerdem beruht sie auf unserer UI-Plattform, was bedeutet, dass sie mit Ihren Anforderungen wachsen und sich weiter entwickeln kann. Informieren Sie sich über die Vorteile dieser intuitiven, effizienten Oberfläche.Dann können Sie entscheiden, wann Sie wechseln möchten – es liegt ganz bei Ihnen.(Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation bisher Personenaccounts verwendet haben, ist Lightning Experience innerhalb von 24 Stunden nach der Einführung der Version Spring '16 verfügbar.Andernfalls gibt es keine Wartezeit.)

Vertrieb: Opportunities, Kampagnen und mehr

Unterstützen Sie Ihre Marketing- und Vertriebsteams dabei, mehr Geschäfte in Ihrem Unternehmen anzukurbeln. Bewegen Sie Vertriebsmitarbeiter dazu, Aktivitäten abzurufen, die ihre Aufmerksamkeit erfordern. Helfen Sie Ihren Vertriebsteams zudem dabei, ihre Vertriebsproduktivität in Lightning Experience zu erhöhen.

Analysen

Treffen Sie fundierte geschäftliche Entscheidungen mithilfe von Daten und Analysen aus Salesforce-Berichten und -Dashboards und aus Wave Analytics.

Service: Hallo zum Außendienst für Agenten, Auf Wiedersehen zu den Routine-Setup-Aufgaben für Administratoren

Weiten Sie mit Arbeitsaufträgen den Außendienst-Service Ihres Supportteams aus. Vermitteln Sie Kenntnisse mithilfe eines automatisch erstellten Artikeltyps und Standardseitenlayouts schneller. Richten Sie außerdem einen Social-Kundenservice ein, ohne dass Salesforce kontaktiert oder Einstellungen gesucht werden müssen.

Mobil: Unterwegs mehr erledigen

Büro? Wer braucht ein Büro? Es wird immer einfacher, die notwendigen Aufgaben zu erledigen, wo auch immer Ihre Vertriebsmitarbeiter und Serviceagenten sich gerade aufhalten. Die mobile Anwendung Salesforce1 ist jetzt noch intelligenter und bietet erweiterte interaktive Diagramme aus Lightning Experience sowie neue Unterstützung von Objekten, mit denen bei Ihnen erworbene Produkte und für Ihre Kunden ausgeführte Arbeitsaufträge nachverfolgt werden können. Und alle profitieren von der neu gestalteten benutzerfreundlichen mobilen Salesforce Authenticator-Anwendung. Die neue Zwei-Faktoren-Authentifizierungsanwendung bietet Ihrer Organisation den starken Schutz, den sie benötigt, ohne dass sich Ihre Benutzer durch umständliche und zeitaufwändige Schritte quälen müssen.

Communities: Chatter in Communities, Verbesserungen an Vorlagen, erweiterte Moderation und vieles mehr

Die Version Spring '16 enthält eine Vielzahl von Änderungen, die eine noch bessere Anpassung von Vorlagen ermöglichen. Sie können mehr Salesforce-Daten mit benutzerdefinierten Objektseiten anzeigen, Datensätze mithilfe von globalen Aktionen erstellen und die Seiten Ihrer Community einfacher verwalten. Ferner können Sie nun mit Chatter Lightning-Komponenten vollständige Chatter-Funktionen zu Ihrer Community hinzufügen. Diese Funktionen sind nur in Salesforce Classic verfügbar. Communities werden unter Setup, nicht aber in Lightning Experience unterstützt.

Chatter: Bekanntmachungsgruppen, Bannerfotos, Bearbeiten von mehr Posts

Erstellen Sie Bekanntmachungsgruppen, verwenden Sie Bannerfotos für Benutzer und Gruppen und bearbeiten Sie Posts mit Dateien und Links. Es gibt weitere Verbesserungen für Gruppen, Benutzerprofile, Feeds und E-Mails mit persönlichen Auszügen.

Dateien: Freigeben von Dateien in Lightning, Verwenden von Dateien ohne Chatter und mehr

Files funktioniert nun unabhängig davon, ob Chatter aktiviert oder deaktiviert ist. Sie können Dateien für Personen und Gruppen in Lightning Experience freigeben. Es stehen neue Möglichkeiten zur Verwaltung des Zugriffs auf Dateien zur Verfügung. Wenn Sie Dateien zum Posten in Lightning auswählen, können Sie Ihre Bibliotheken auf der Startseite "Dateien" und Ihre externen Files Connect-Quellen durchsuchen. Lesen Sie diesen Abschnitt, um sich mit all diesen großartigen neuen Funktionen und mehr vertraut zu machen!

Suche: Suchen nach Informationen

Helfen Sie Ihren Benutzern dabei, schnell die gewünschten Informationen zu finden. Einige Suchänderungen in der Version Spring '16 werden sofort von den Benutzern wahrgenommen (und dankbar angenommen), wie die Rechtschreibprüfung für Suchbegriffe. In Lightning Experience werden die Suchergebnissortierung, die erweiterte Formatierung für sofortige Ergebnisse, die erweiterte Aufstellung von durchsuchbaren Objekten und eine neue Schaltfläche für benutzerdefinierte Objekte und Datensätze in Nachschlagevorgängen eingeführt. Der erweiterte Umfang für Synonymgruppen liegt zwar verborgen, verbessert jedoch weiterhin die Suche.

Data.com: Suchen potenzieller Kunden in Lightning Experience, wichtige Unternehmensinformationen für Leads und mehr

Verschiedene wichtige Data.com Prospector-Funktionen sind nun in Lightning Experience verfügbar. Dazu gehören beispielsweise die Unternehmenshierarchie, Erkenntnisse über potenzielle Kunden und die Möglichkeit, Kontakte und Accounts zu entdecken.In dieser Version können Data.com Premium Clean-Kunden Leads nun auch automatisch durch wertvolle Unternehmensdetails verbessern.

Anpassung: Einfachere Einrichtung, Objektverwaltung und Flows und vieles mehr

Lightning Experience vereinfacht die Einrichtung und bietet bessere Wege zur Datenverwaltung. Die Wahrscheinlichkeit, dass Prozesse und Flows SOQL-Obergrenzen erreichen, ist wesentlich geringer. Es ist einfacher, Flow-Auswahlfelder und Prozesse zu erstellen, die Datensätze aktualisieren, und die E-Mail, die Sie beim Fehlschlagen von Flows erhalten, enthält jetzt erheblich mehr Details.

Sicherheit und Identität: Bessere Authentifizierung, flexible Transaktionsrichtlinien, umfassendere Verschlüsselungsmöglichkeiten

Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung wurde verbessert und der Überprüfungsverlauf wurde hinzugefügt. Sie können Ihr eigenes Authentifizierungsanbieter-Plugin erstellen. Sie können für Ihre Transaktionsrichtlinien nun externe Webservices verwenden, sodass Sie keinen unnötigen richtlinienspezifischen Code schreiben müssen. Und zum Schutz der Daten in den Communities ist nun eine Plattformverschlüsselung verfügbar.

Bereitstellung

Sie verfügen nun über neue Möglichkeiten zum Bereitstellen von Änderungen in Ihrer Organisation. Die Änderungen an der Bereitstellung beinhalten Testoptionen für Änderungssets. Zu den Sandbox-Verbesserungen zählen ein neues Sandbox-Kopiermodul und eine erhöhte Anzahl an Developer-Sandbox-Lizenzen.

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Force.com unterstützt Sie bei der Entwicklung neuer Anwendungen und Integrationen für Ihre Organisation oder für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

Marketing

Die Marketing Cloud ist die führende Plattform, die Kunden 1:1-Kundenjourneys bietet. Sie können damit eine einzige Ansicht Ihrer kundenbezogenen Daten aus einer beliebigen Quelle erstellen und einzigartige Kundenjourneys basierend auf Ihren Geschäftszielen planen und optimieren. Stellen Sie personalisierte Inhalte in allen Kanälen und auf allen Geräten genau zur richtigen Zeit bereit und messen Sie die Auswirkung jeder Interaktion auf Ihr Unternehmen, damit Sie Ihre Vorgehensweise in Echtzeit optimieren und bessere Ergebnisse erzielen können.

Salesforce allgemein: Änderungen an Geocodes für Adressen und Lightning Experience

Verbessern Sie Ihre allgemeine Salesforce-Erfahrung mit Geocodes für Adressen und die Möglichkeit, den Inhaber für mehr Datensätze in Lightning Experience zu ändern.

Wichtige Aktualisierungen

Diese Version enthält Aktualisierungen, die die Leistung, Logik und Benutzerfreundlichkeit von Salesforce optimieren, sich jedoch u. U. auf Ihre vorhandenen Anpassungen auswirken können.

Andere Salesforce-Produkte

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

Die Versionshinweise enthalten kurze, allgemeine Beschreibungen von neuen Salesforce-Funktionen und Verbesserungen an bestehenden Funktionen. Sie beinhalten zudem Informationen zur Einrichtung, Implementierungstipps, die Ihnen den Einstieg erleichtern, und bewährte Methoden, sodass Sie nachhaltigen Erfolg erzielen können.

- Es stehen eine PDF- und eine HTML-Version zur Verfügung.
- Standardmäßig wird die Sprache, in der Ihnen die HTML-Versionshinweise angezeigt werden, durch die Spracheinstellungen Ihres Browsers bestimmt. Sie können die Sprache, in der Sie die Versionshinweise anzeigen, ganz einfach ändern. Führen Sie einen Bildlauf zur Fußzeile am unteren Ende der Seite aus, klicken Sie auf **Sprache ändern** und wählen Sie eine Sprache aus.
- In diesen Versionshinweisen werden neue und geänderte Funktionen beschrieben, jedoch keine bekannten Probleme. Informationen über bekannte Probleme finden Sie auf der Salesforce-Website zu bekannten Problemen.

Anmerkung: Bis die neue Salesforce-Version in Ihrer Produktionsorganisation verfügbar ist, funktionieren Links in den Versionshinweisen auf die Salesforce-Hilfe, Implementierungsleitfäden, Entwicklerhandbücher und andere Dokumentation entweder nicht oder verweisen auf Material für die vorherige Salesforce-Version. Für einige Dokumentationen stehen mehrere Wochen vor der Veröffentlichung der Salesforce-Version Vorschauversionen zur Verfügung. Um die Vorschauversionen von Entwicklerhandbüchern auf Salesforce Developers aufzurufen, wählen Sie in der Dropdown-Liste "Documentation Version" (Dokumentationsversion) den Eintrag "Preview" (Vorschau) aus.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Filter für HTML-Versionshinweise

Mithilfe von Filtern können Sie sich auf die Informationen konzentrieren, die für Sie am wichtigsten sind. Statt durch die einzelnen Bildschirme blättern zu müssen, können Sie direkt die Versionshinweise aufrufen, die Sie betreffen. Mit diesen Filtern wird die Liste der Versionshinweise auf der rechten Seite Ihres Bildschirms eingegrenzt, jedoch nie der Inhalt auf der linken Seite. Wenn Sie eher ein Fan der Suche als der Navigation sind, verwenden Sie diese Filter, um Ihre Suchergebnisse weiter einzugrenzen.

Überblick darüber, welche Funktionen in SalesforceLightning Experience und welche Funktionen in Salesforce Classic enthalten sind

Alle sind begeistert über SalesforceLightning Experience und die Funktionen, die diese Oberfläche bietet. Viele Organisationen werden jedoch weiterhin Salesforce Classic verwenden, entweder ausschließlich für einige Versionen oder zusammen mit Lightning, während diese Oberfläche weiter entwickelt wird.

Weitere Ressourcen

Neben diesen Versionshinweisen stehen weitere Ressourcen zur Verfügung, um Sie schnell auf den neuesten Stand zu bringen.

Versionshinweise – Änderungen

Hier werden die Änderungen an den Versionshinweisen beschrieben, wobei die zuletzt vorgenommenen Änderungen als Erstes aufgeführt sind.

Ihr Feedback zählt

Wir wissen, wie wichtig unsere Dokumentationen für den Erfolg Ihres Unternehmens sind. Und wir würden gerne wissen, was für Sie funktioniert und was nicht.

Filter für HTML-Versionshinweise

Mithilfe von Filtern können Sie sich auf die Informationen konzentrieren, die für Sie am wichtigsten sind. Statt durch die einzelnen Bildschirme blättern zu müssen, können Sie direkt die Versionshinweise aufrufen, die Sie betreffen. Mit diesen Filtern wird die Liste der Versionshinweise auf der rechten Seite Ihres Bildschirms eingegrenzt, jedoch nie der Inhalt auf der linken Seite. Wenn Sie eher ein Fan der Suche als der Navigation sind, verwenden Sie diese Filter, um Ihre Suchergebnisse weiter einzugrenzen.

Edition

Welche Funktionsverbesserungen für Sie verfügbar sind, hängt von Ihrer Edition ab. Grenzen Sie die Liste der Versionshinweise so ein, dass nur die in Ihrer Edition verfügbaren Verbesserungen angezeigt werden.

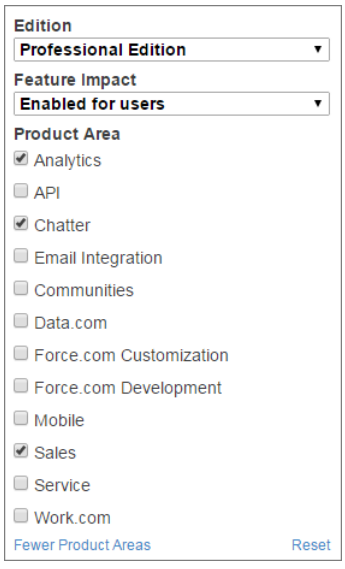
Auswirkungen auf Funktionen

Jede Version enthält einige Funktionen, die Sie aktivieren oder konfigurieren können, damit Benutzer deren Vorteile nutzen können. Als Administrator können Sie die Versionshinweise nun filtern, um sich nur auf diese Funktionen zu konzentrieren oder sie auszublenden. Oder vielleicht möchten Sie nur die Funktionen anzeigen, die automatisch für Ihre Benutzer aktiviert werden.

Produktbereich

Lassen Sie nur die Produkte anzeigen, die Ihre Organisation verwendet. Wenn Ihre Organisation über einen Vertrieb verfügt, aber nicht über einen Support, richten Sie die Versionshinweise so ein, dass nur auf den Vertrieb bezogene Neuerungen angezeigt werden.

Um die Liste der Versionshinweise einzugrenzen, klicken Sie auf der rechten Seite des Bildschirms auf **Filter anzeigen**.



Nachdem Sie Filter ausgewählt haben, können Sie Ihre eingegrenzte Liste der Versionshinweise für beliebige Personen freigeben. Kopieren Sie den URL, nachdem Sie Filter ausgewählt haben, und verteilen Sie diesen URL dann an beliebige Personen.

Überblick darüber, welche Funktionen in SalesforceLightning Experience und welche Funktionen in Salesforce Classic enthalten sind

Alle sind begeistert über SalesforceLightning Experience und die Funktionen, die diese Oberfläche bietet. Viele Organisationen werden jedoch weiterhin Salesforce Classic verwenden, entweder ausschließlich für einige Versionen oder zusammen mit Lightning, während diese Oberfläche weiter entwickelt wird.

Ein Schlüssel zum Erfolg während dieser Übergangszeit ist es, zu wissen, welche Funktionen in einer, beiden oder allen der Salesforce-Oberflächen verfügbar sind. Als Hilfestellung wurden den vorliegenden Versionshinweisen an den betreffenden Stellen allgemeine Informationen zu den Oberflächen hinzugefügt: für gesamte Clouds oder für einzelne Funktionen innerhalb von Clouds. Im Folgenden finden Sie drei Beispiele.

- Communities und *alle* ihre Funktionen sind derzeit *nur* in Salesforce Classic verfügbar. Einen entsprechenden Hinweis finden Sie in der Tabelle "Editionen" für Communities. Darin heißt es: "Verfügbarkeit: Salesforce Classic".
- Der Kundenvorgangsfeed, eine Service Cloud-Funktion, ist in *beiden Desktop-Oberflächen* – Lightning und Classic – verfügbar, entsprechend lautet die Beschreibung: "Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar."
- Die Opportunity-Arbeitsumgebung, eine neue Sales Cloud-Funktion, ist *nur* in Lightning Experience verfügbar, entsprechend lautet die Beschreibung: "Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar."

Wenn eine *Schlüssel*funktion auch in der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar ist, ist dies in der Beschreibung der Funktion angegeben. Im Abschnitt "Mobil" finden Sie zudem eine vollständige Liste aller neuen Funktionen in Salesforce1.

Weitere Ressourcen

Neben diesen Versionshinweisen stehen weitere Ressourcen zur Verfügung, um Sie schnell auf den neuesten Stand zu bringen.

- Release Readiness & Feature Adoption-Community. Treten Sie einer Community von Salesforce-Experten bei.

Versionshinweise – Änderungen

Hier werden die Änderungen an den Versionshinweisen beschrieben, wobei die zuletzt vorgenommenen Änderungen als Erstes aufgeführt sind.

Mittwoch, 23. Dezember 2015

Vertriebsfunktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist
Es wurden einige zusätzliche Einschränkungen für die Unterstützung von Kampagnen in Lightning Experience hinzugefügt.

Navigation und Aktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist
Es wurde eine Liste der Salesforce-Objekte hinzugefügt, die in benutzerdefinierten Lightning Experience-Navigationsmenüs unterstützt werden.

Weitere durchsuchbare Objekte in Lightning Experience
Der Liste der durchsuchbaren Objekte wurden Kampagnen hinzugefügt.

Globale Aktionen und Composer-Fenster: Erstellen von Notizen, Hinzufügen von Ereignissen und Aufgaben sowie Protokollieren von Anrufen – und zwar von überall in Lightning Experience aus
Dieses Thema wurde stark überarbeitet.

Verbesserte Sicherheit für den Zugriff auf Ressourcen mit hoher Sicherheit über APIs
Die Metadaten-API wurde aus der Liste der APIs, die nicht in einer Standardsitzung auf Ressourcen mit hoher Sicherheit zugreifen können, entfernt.

Weitere Ressourcen
Es wurde ein Link zur Release Readiness & Feature Adoption-Community hinzugefügt.

Notizen: Verfassen auf beliebigen Lightning-Seiten und Mitarbeitern das Wiederherstellen vorheriger Versionen erlauben
Es wurden Verweise auf farbigen Text und Hervorhebungen in Notizen entfernt.

Ihr Feedback zählt

Wir wissen, wie wichtig unsere Dokumentationen für den Erfolg Ihres Unternehmens sind. Und wir würden gerne wissen, was für Sie funktioniert und was nicht.

- **Feedbackformulare:** Wenn Sie mit unseren Dokumentationen arbeiten – ob in der Salesforce-Hilfe, den Versionshinweisen oder den Entwicklerhandbüchern in Salesforce Developers –, suchen Sie nach dem Feedbackformular und nehmen Sie eine positive oder negative Bewertung vor.Fügen Sie bei Bedarf Kommentare hinzu.
- **Twitter:** Wenn Sie @salesforcedocs auf Twitter folgen, erhalten Sie Benachrichtigungen, wenn wir eine neue Dokumentation veröffentlichen oder die bestehende Dokumentation erheblich aktualisieren.Senden Sie uns Tweets an @salesforcedocs.

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

Einige Funktionen der Version Spring '16 betreffen alle Benutzer umgehend, nachdem die Version live geschaltet wird. Sie sollten Ihre Benutzer besser vorab über diese Änderungen informieren, damit sie vorbereitet sind. Bei anderen Funktionen ist eine direkte Aktion durch einen Administrator erforderlich, damit die Benutzer in den Genuss der neuen Funktion kommen.

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Sie ist da . . . die neue Salesforce-Benutzeroberfäche! Lightning Experience ist eine komplett neu gestaltete Oberfläche. Außerdem beruht sie auf unserer UI-Plattform, was bedeutet, dass sie mit Ihren Anforderungen wachsen und sich weiter entwickeln kann. Informieren Sie sich über die Vorteile dieser intuitiven, effizienten Oberfläche.Dann können Sie entscheiden, wann Sie wechseln möchten – es liegt ganz bei Ihnen.(Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation bisher Personenaccounts verwendet haben, ist Lightning Experience innerhalb von 24 Stunden nach der Einführung der Version Spring '16 verfügbar.Andernfalls gibt es keine Wartezeit.)

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Ist Lightning Experience für Ihre Salesforce-Organisation geeignet?			✅	
Wechsel zu Lightning Experience: Fangen wir an!			✅	
Überlegungen zu Lightning Experience			✅	

Vertrieb: Opportunities, Kampagnen und mehr

Unterstützen Sie Ihre Marketing- und Vertriebsteams dabei, mehr Geschäfte in Ihrem Unternehmen anzukurbeln. Bewegen Sie Vertriebsmitarbeiter dazu, Aktivitäten abzurufen, die ihre Aufmerksamkeit erfordern. Helfen Sie Ihren Vertriebsteams zudem dabei, ihre Vertriebsproduktivität in Lightning Experience zu erhöhen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Kernfunktionen für den Vertrieb: Unterstützen von Vertriebsmitarbeitern mit Lightning Experience beim Vertrieb				
Accounts: Speichern von Informationen über Personen und Geschäfte, mit denen Sie arbeiten, in Lightning Experience				
Personenaccounts: Unterstützt in Lightning Experience (Beta)			✅	
Account-Erkenntnisse: Bessere Anzeige und Navigation in Lightning Experience	✅			
Account-Erkenntnisse: Erhöhen der Relevanz von Nachrichten in Lightning Experience	✅			
Prognosen: Verwenden von gemeinschaftlichen Prognosen für benutzerdefinierte Geschäftsjahre			✅	
Kampagnen: Zusammentrommeln von neuen und wiederholten Geschäften in Lightning Experience (Betaversion)				
Erstellen von Initiativen zum Unterstützen von Vertriebsaufgaben			✅	
Gleichzeitiges Hinzufügen von Mitgliedern zu Marketingkampagnen			✅	
Verfolgen von Kampagnenmitgliedsstatus			✅	
Anzeigen der Kampagnenmitgliedschaft für Leads, Kontakte und Personenaccounts			✅	
Anzeigen der Auswirkungen einer Kampagne auf Geschäfte in der Pipeline			✅	
Opportunities: Verfolgen und Verwalten von Geschäften in Lightning Experience				
Das "Opportunity-Board" ist nun "Opportunity-Kanban"	✅			
Gemeinsame Zusammenarbeit zum Abschließen von Geschäften in Lightning Experience			✅	
Produktivitätsfunktionen: Helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern dabei, mit Lightning Experience mehr zu erreichen				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Listenansichten: Filtern und Anpassen zum schnelleren Abrufen von Daten in Lightning Experience (allgemein verfügbar)	✅			
Listenansichten: Anpassen der Spaltengröße in Lightning Experience	✅			
Startseite: Überwachen des Terminplans und der Aufgabenliste			✅	
Globale Aktionen und Composer-Fenster: Erstellen von Notizen, Hinzufügen von Ereignissen und Aufgaben sowie Protokollieren von Anrufen – und zwar von überall in Lightning Experience aus	✅			
E-Mail: Mehr Produktivität mit dem in einem neuen Fenster geöffneten Composer, aktualisierbaren Vorlagen und mehr in Lightning Experience				
Effizienteres Schreiben von E-Mails und Erstellen von Vorlagen über das Composer-Fenster	✅			
Einfacheres Aktualisieren und Pflegen von E-Mail-Vorlagen	✅			
Senden von E-Mails von Kampagnen und Kundenvorgangs-Datensätzen	✅			
Aktivitäten: Halten Sie in Lightning Experience mit dem Tempo der Geschäftswelt Schritt.				
Globale Aktionen für Aktivitäten Erstellen von Aktivitäten an der gewünschten Position	✅			
Aktivitätszeitachse: Konzentrieren auf anzuzeigende Aktivitäten	✅			
Kalender: Erstellen einer Besprechung durch das Klicken auf ein Zeitfenster	✅			
Aufgabenliste: Aufschieben überfälliger Aufgaben	✅			
Weitere Änderungen an Aktivitäten	✅			
Notizen: Verfassen auf beliebigen Lightning-Seiten und Mitarbeitern das Wiederherstellen vorheriger Versionen erlauben				
Einfaches Erstellen von Notizen auf jeder beliebigen Seite			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anzeigen und Wiederherstellen der vorherigen Versionen von Notizen	✓			
Einschließen von Bildern in Notizen	✓			
Filtern der Notizenlistenansicht	✓			
Für Notizen ist Chatter nicht mehr erforderlich			✓	
Microsoft®-Integration: Synchronisieren und abwechselndes Arbeiten in Microsoft-E-Mail-Systemen und Salesforce				
Salesforce-Anwendung für Outlook: Integrieren von Microsoft und Salesforce in der Cloud				
Direktes Erstellen von Salesforce-Datensätzen in E-Mail-Anwendungen von Microsoft			✓	
Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce mit dem lokalen Microsoft® Exchange 2013	✓			
"Meine Domäne" wird nun für die Salesforce-Anwendung für Outlook unterstützt	✓			
In Vergessenheit geraten: Email Connect	✓			
Überprüfen Ihres Sicherheitsprotokolls zum Vermeiden von Dienstunterbrechungen			✓	
Exchange Sync: Synchronisieren von Microsoft®-Kontakten und -Ereignissen ohne Software (Betaversion)				
Synchronisieren von privaten Ereignissen von Vertriebsmitarbeitern			✓	
Testen der Verbindung zwischen Salesforce und Microsoft® Exchange		✓		
Aktivieren von TLS 1.1 oder höher auf Ihrem Microsoft® Exchange-Server für die weiterhin mögliche Verwendung von Exchange Sync			✓	
Salesforce for Outlook: Integrieren von Microsoft® Outlook® und Salesforce				
Anfang 2016 erforderliches Upgrade			✓	
Sonstige Änderungen in der Sales Cloud				
Einfaches Auffinden von Briefvorlagenfeldern für Vorlagen und E-Mails	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erhalten von Kopien für von Ihnen gesendete E-Mails	✅			
Empfangen von Abwahlen und Unzustellbarkeitsanzeigen für Massen-E-Mails vor dem Senden	✅			
Nicht aufgelöste Elemente: Verfügbar in Lightning Experience	✅			
Erforderliche Berechtigungen zum Bearbeiten von Vertragseinstellungen		✅		
Datenimport-Assistent: Importieren von Daten von einigen Objektstartseiten	✅			

Analysen

Treffen Sie fundierte geschäftliche Entscheidungen mithilfe von Daten und Analysen aus Salesforce-Berichten und -Dashboards und aus Wave Analytics.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berichte und Dashboards: Analysieren Ihrer Daten in Lightning Experience				
Anzeigen von Details in Matrixberichten in Lightning Experience	✅			
Filter-Dashboards in Lightning Experience	✅			
Anzeigen von dynamischen Dashboards als anderer Benutzer in Lightning Experience	✅			
Anzeigen von Tabellen auf Dashboards in Lightning Experience	✅			
Verbesserungen an den Startseiten für Berichte und Dashboards in Lightning Experience	✅			
Weitere Optionen für Diagramme in Lightning Experience	✅			
Verwalten von Berichten und Dashboards sämtlicher Benutzer		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Wave Analytics: Bringen Sie die Datenanalyse auf die nächste Stufe				
Integrieren von Daten				
Verbessern Ihrer Datensets mit abgeleiteten Feldern	✓			
Erstellen mehrerer Datenflüsse mit Abgleich (Pilot)				✓
Erkunden, Visualisieren und Entwerfen				
Schnelles Erstellen anpassungsfähiger rasterbasierter Dashboards mit dem Flex-Dashboard-Designer (Beta)			✓	
Einfacheres Anpassen von Linsen und Dashboards mit integrierten Tools		✓		
Beseitigen des Rätselratens beim Entwerfen eines Dashboard-Layouts	✓			
Erweitern Ihrer Visualisierungsfunktionen durch neue Diagrammtypen	✓			
Zusätzliche Oberflächenänderungen zum Verbessern der Wave-Erfahrung	✓			
Erweitern der Leistung von Wave mit Communities und neuen Aktionen				
Sicheres Freigeben von Wave Analytics für Community-Partner und -Kunden (allgemein verfügbar)			✓	
Benutzerdefinierte Aktion weiten die Unterstützung für standardmäßige Salesforce-Aktionen aus				✓
Kennenlernen von Wave Mobile mit den neuesten iOS-Funktionen	✓			
Entwickeln mit REST- und Metadaten-APIs				
Wave-REST-API tritt in den Mittelpunkt				✓
Erweitern Ihrer Wave-Anwendung durch neue API-Endpunkte				✓
Erstellen leistungsstarker Abfragen mit SAQL				
Ausführen eines Drilldowns in Ihre Daten mit neuen Fensterfunktionen				✓

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Besseres Aggregieren als der Durchschnitt				✓
Exponentiell bessere mathematische Funktionen				✓

Service: Hallo zum Außendienst für Agenten, Auf Wiedersehen zu den Routine-Setup-Aufgaben für Administratoren

Weiten Sie mit Arbeitsaufträgen den Außendienst-Service Ihres Supportteams aus. Vermitteln Sie Kenntnisse mithilfe eines automatisch erstellten Artikeltyps und Standardseitenlayouts schneller. Richten Sie außerdem einen Social-Kundenservice ein, ohne dass Salesforce kontaktiert oder Einstellungen gesucht werden müssen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Kundendienst-Tools in Lightning Experience				
Außendienst				
Außendiensttechniker im Feld: Einführung von Arbeitsaufträgen (allgemein verfügbar)			✓	
Vermögenswerte				
Modellieren komplexer Produkte mit hierarchischen Vermögenswerten			✓	
Sonstige Änderungen an Vermögenswerten	✓			
Knowledge				
Kontrollieren der Datenintegrität mithilfe von Validierungsregeln für Artikeltypen (allgemein verfügbar)		✓		
Funktion für Artikeltyp-Seitenlayouts ähnelt eher Standardseitenlayouts (allgemein verfügbar)		✓		
Sonstige Änderungen in Knowledge	✓			
Console for Service				
Steigern der Leistung durch Begrenzen der Anzahl offener Registerkarten			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anzeigen einer Vorschau für den Registerkarteninhalt mit Registerkarten-Hover-Funktionen	✅			
Fördern bewährter Vorgehensweisen durch Verhindern, dass Agenten Registerkarten schließen			✅	
Erinnerung: IE 8 wird nicht mehr unterstützt	✅			
Kundenvorgangsfeed				
Hinzugefügte Funktionen verbessern das Anzeigen von E-Mails in Lightning Experience	✅			
Agenten können E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden und erstellen	✅			
Erstellen von Kundenvorgängen aus der REST-API				✅
Live Agent				
Verbesserte Chat-Übertragung				
Übertragen von Chats an eine Chat-Schaltfläche oder -Warteschlange			✅	
Auswählen von Übertragungsoptionen für Agenten			✅	
Aufeinanderabstimmen von Supportagenten mit Nachrichten zu Chat-Übertragungen und -Konferenzen			✅	
Omnikanal				
Automatisches erneutes Weiterleiten von wartenden Anforderungen mit "Push-Zeitüberschreitung"				
SOS				
Bereitstellen eines besseren Supports durch Zugreifen auf die Kameras des Kunden während einer SOS-Sitzung (Beta)		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verbessern der Kundensupporterfahrung in der Anwendung mithilfe der SOS-API zur Agentenverfügbarkeit		✓		
Social-Kundenservice				
Wissen, welchen Social Studio-Account Sie verwenden, ohne Salesforce zu beenden (allgemein verfügbar)		✓		
Einfacheres und schnelleres Moderieren von Social Posts (allgemein verfügbar)			✓	
Sonstige Änderungen im Social-Kundenservice (allgemein verfügbar)		✓		
Makros				
Ausführen von Makros für ein beliebiges Objekt mit einem feedbasierten Layout und Erhöhen der Agentenproduktivität	✓			
Programmatisches Ausführen von Makros mithilfe der API		✓		
Organisationssynchronisierung				
Ausblenden von veröffentlichten und abonnierten Themenlisten für Objekte durch das Aussetzen einer Verbindung			✓	
Massensynchronisierung einer bestimmten Anzahl an Entitäten zum Einsparen von Zeit			✓	
Neuer Verbindungsstatus Wird ausgeführt für mehr Klarheit			✓	

Mobil: Unterwegs mehr erledigen

Büro? Wer braucht ein Büro? Es wird immer einfacher, die notwendigen Aufgaben zu erledigen, wo auch immer Ihre Vertriebsmitarbeiter und Serviceagenten sich gerade aufhalten. Die mobile Anwendung Salesforce1 ist jetzt noch intelligenter und bietet erweiterte interaktive Diagramme aus Lightning Experience sowie neue Unterstützung von Objekten, mit denen bei Ihnen erworbene Produkte und für Ihre Kunden ausgeführte Arbeitsaufträge nachverfolgt werden können. Und alle profitieren von der neu gestalteten benutzerfreundlichen mobilen Salesforce Authenticator-Anwendung. Die neue Zwei-Faktoren-Authentifizierungsanwendung bietet Ihrer Organisation den starken Schutz, den sie benötigt, ohne dass sich Ihre Benutzer durch umständliche und zeitaufwändige Schritte quälen müssen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce1: Steigern der mobilen Produktivität mit erweiterten Diagrammen, Service Cloud-Objekten und mehr				
Salesforce1-Verbesserungen in dieser Version				
Salesforce1: Rechtschreibprüfung für Suchergebnisse	✓			
Salesforce1: Erhalten relevanterer Suchergebnisse mit Synonymgruppen			✓	
Salesforce1: Abrufen von mehr Account-Erkenntnissen (nur Tablets)	✓			
Salesforce1: Optimieren des Außendiensts mit Arbeitsaufträgen (allgemein verfügbar)			✓	
Salesforce1: Verfolgen erworbener Produkte mit Vermögenswerten				
Salesforce1: Anzeigen erweiterter Diagramme (nur Telefone)			✓	
Salesforce1: Relevantere Vorschläge für Erwähnungen	✓			
Salesforce1: Erstellen von Gruppen für Bekanntmachungen			✓	
Unterschiede zwischen Salesforce1 und der vollständigen Salesforce-Site			✓	
Entwicklung der Salesforce1-Anwendung – Übersicht		✓		
Mobile Salesforce Authenticator-Anwendung, Version 2.0, zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung	✓			

Communities: Chatter in Communities, Verbesserungen an Vorlagen, erweiterte Moderation und vieles mehr

Die Version Spring '16 enthält eine Vielzahl von Änderungen, die eine noch bessere Anpassung von Vorlagen ermöglichen. Sie können mehr Salesforce-Daten mit benutzerdefinierten Objektseiten anzeigen, Datensätze mithilfe von globalen Aktionen erstellen und die Seiten Ihrer Community einfacher verwalten. Ferner können Sie nun mit Chatter Lightning-Komponenten vollständige Chatter-Funktionen zu Ihrer Community hinzufügen. Diese Funktionen sind nur in Salesforce Classic verfügbar. Communities werden unter Setup, nicht aber in Lightning Experience unterstützt.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Gründe für das Aktualisieren Ihrer Community-Vorlagen in der Version Spring '16			✅	
Umbenennungen einiger Vorlagenkomponenten		✅		
Chatter in Community-Vorlagen				
Hinzufügen von Gruppen zum Unterstützen der Zusammenarbeit in Ihrer Napili-Community			✅	
Neue Komponente "Benutzerprofil"			✅	
Anzeigen von Benutzerthemenlisten auf Profilen			✅	
Kombinieren und Zuordnen von Feedkomponenten für das Erfüllen Ihrer Community-Anforderungen		✅		
Rich Text-Bearbeitung und Link-Vorschauen im Publisher		✅		
Dateien in Communities				
Lightning-Dateivorschauanzeige nun in Communities verfügbar	✅			
Anhängen mehrerer Dateien an einen einzelnen Post	✅			
Vereinheitlichte Dateiauswahl in Communities	✅			
Bearbeiten von Dateien oder Links enthaltenden Posts	✅			
Community-Vorlagen				
Erweiterte Funktionalität für Datensätze in Napili				
Zulassen, dass Community-Mitglieder Datensätze erstellen		✅		
Zugriff auf mehr Aktionen in Datensätzen durch Community-Mitglieder		✅		
Neue und verbesserte Komponente "Datensatzliste"			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anzeigen von Datensatzdetails in dringenden Fällen			✅	
Anzeigen von verwandten Datensatzdaten auf Community-Seiten		✅		
Napili unterstützt nun noch mehr Objekte		✅		
Nachschlagefelder für Datensätze			✅	
Verbesserte Navigation für Community-Benutzer		✅		
Themen, Unterthemen und der Themenkatalog				
Einrichten von Unterthemen zum Strukturieren der Napili-Community-Navigation		✅		
Anzeigen der organisierten Inhalte Ihrer Community im Themenkatalog		✅		
Unterstützen von Mitgliedern mit Themenempfehlungen beim Suchen von Inhalten	✅			
Schnelles Durchsuchen von Artikeln und Anwenden von Themen in Ihrer Community		✅		
Erweiterbare Aloha-Vorlage mit Lightning-Komponenten			✅	
Mehr Beteiligung dank der erweiterten Bestenliste			✅	
Unterstützen von fachkundigen Mitgliedern über die Benutzerprofilseite einer Community		✅		
Bereichern Ihrer Community mit Bildern und Videos		✅	✅	
Einfacher Accountzugriff für externe Benutzer			✅	
Einfaches Ändern von E-Mails und Kennwörtern in der Community	✅			
Community Builder				
Einfacheres Verwalten von Seiten mithilfe des erweiterten Seiten-Managers		✅	✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Optimierte Datenverwendung dank der verbesserten Seitenerstellung		✅	✅	
Optimierungen dank der neuen und benutzerdefinierten Layouts			✅	
Zugreifen auf den Community-Generator direkt über Setup		✅		
Hinzufügen von Markups zur Seite <head> zum Anpassen Ihrer Community		✅	✅	
Verbesserte Fehlerbehandlung für Lightning-Komponenten		✅	✅	
Verbessertes Seitenladeverhalten		✅		
Ausblenden oder Anpassen der Koa- und Kokua-Standardkopfzeile			✅	
Community-Setup				
Communities-Setup steht nun in Lightning Experience zur Verfügung		✅		
Die maximale Anzahl an Communities ist nun 50		✅		
Optimierte Einrichtung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Communities			✅	
Ermöglichen der Anzeige von verschlüsselten Daten durch Benutzer		✅		
Community-Verwaltung				
Begrenzen der in Ihrer Community zulässigen Größen und Typen von Dateien			✅	
Erhöhte Obergrenzen für die Moderation von Communities		✅		
Erweiterte Moderationsunterstützung für alle Feed-Typen		✅		
Anzeigen von blockierten Stichwörtern in Ihren Benutzernachrichten für Moderationsregeln		✅		
Übersetzen von Nachrichten für Moderationsregeln			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Stichwortlisten unterstützen nun Sonderzeichen und Leerzeichen		✅		
Verwenden der API zum Einrichten von Moderationsregeln		✅		
Ziel-Community-Mitgliedszielgruppen für Ihre Empfehlungen			✅	
Steuern der Anzeigeposition Ihrer Empfehlungen			✅	
Community-Berichte und Dashboards				
Berichtsverwaltung für alle rollenbasierten externen Benutzer			✅	
Neue benutzerdefinierte Berichtstypen und Felder für Moderation, Empfehlungen und Benutzerprofil		✅		
Freigeben von Wave Analytics für Ihre Community (allgemein verfügbar)		✅		
Community-Erkenntnisse und -Analysen				
Lightning-Dashboards in der Community-Verwaltung			✅	
Neue und verbesserte Erkenntnisse für die Community-Verwaltung		✅		
Sonstige Änderungen in Communities				
Erhöhte Obergrenze für Benutzer für Kunden-Communities		✅		
Möglicher Zugriff auf "Notizen und Anhänge" für Accounts und Kontakte über Lizenzen vom Typ "Kunden-Community"				✅
Empfangen von E-Mails für jeden Post in großen Community-Gruppen	✅			

Chatter: Bekanntmachungsgruppen, Bannerfotos, Bearbeiten von mehr Posts

Erstellen Sie Bekanntmachungsgruppen, verwenden Sie Bannerfotos für Benutzer und Gruppen und bearbeiten Sie Posts mit Dateien und Links. Es gibt weitere Verbesserungen für Gruppen, Benutzerprofile, Feeds und E-Mails mit persönlichen Auszügen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Gruppen				
Konzentrieren auf das Wesentliche mit Bekanntmachungsgruppen – allgemein verfügbar	✅			
Hinzufügen von Spaß und Farbe zu Gruppen mit Bannerbildern	✅			
Lightning Experience unterstützt nun Kundengruppen	✅			
Überwachen der Aktivität von Gruppenmitgliedern im Gruppenbericht	✅			
Mehr Gruppen, mehr Zusammenarbeit	✅			
Napili-Communities unterstützen nun Gruppen	✅			
Zulassen der Datensatzerstellung in Gruppen für nicht in Gruppen zugelassene benutzerdefinierte Objekte			✅	
Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Gruppenankündigungen (Pilot)	✅			
Benutzerprofile				
Aufpeppen von Benutzerprofilen mit einem Bannerfoto (Veröffentlichung verzögert)	✅			
Verbesserte Erfahrung beim Hochladen und Bearbeiten von Fotos	✅			
Kreisfotovorschau	✅			
Profilfotos auf der Personenseite	✅			
Mehr Chatter-Benutzer können auf Lightning Experience zugreifen	✅			
Feeds				
Bearbeiten von Chatter-Posts mit Dateien oder Links	✅			
Relevantere Vorschläge für @Erwähnungen	✅			
Blitzschnelles Aktualisieren des Chatter-Feeds in Lightning Experience	✅			
E-Mails mit Auszügen				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
E-Mails mit persönlichen Auszügen Neu gestaltet und besser koordiniert mit Gruppenauszügen (allgemein verfügbar)	✅			
Files				

Dateien: Freigeben von Dateien in Lightning, Verwenden von Dateien ohne Chatter und mehr

Files funktioniert nun unabhängig davon, ob Chatter aktiviert oder deaktiviert ist. Sie können Dateien für Personen und Gruppen in Lightning Experience freigeben. Es stehen neue Möglichkeiten zur Verwaltung des Zugriffs auf Dateien zur Verfügung. Wenn Sie Dateien zum Posten in Lightning auswählen, können Sie Ihre Bibliotheken auf der Startseite "Dateien" und Ihre externen Files Connect-Quellen durchsuchen. Lesen Sie diesen Abschnitt, um sich mit all diesen großartigen neuen Funktionen und mehr vertraut zu machen!

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Files ohne Chatter	✅			
Freigeben von Dateien für Personen und Gruppen in Lightning Experience	✅			
Anzeigen einer Vorschau von externen Google-Dokumenten in Lightning Experience	✅			
Durchsuchen von externen Files Connect-Quellen beim Auswählen von Dateien in Lightning Experience	✅			
Öffnen von Dateien aus SharePoint Online und OneDrive for Business mit einem Klick	✅			
Files Connect für Box (Pilot)				✅
Navigieren in Bibliotheken auf der Startseite "Dateien" in Lightning Experience	✅			
Anzeigen von Feedposts mit mehreren Dateien für Community-Datensätze in Lightning Experience	✅			
Hochladen von Dateien in die Liste "Notizen und Anhänge" in Salesforce Classic			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue Zugriffsebene "Festgelegt durch Datensatz" für freigegebene Dateien	✓			
Files Sync unterstützt OS X El Capitan	✓			

Suche: Suchen nach Informationen

Helfen Sie Ihren Benutzern dabei, schnell die gewünschten Informationen zu finden. Einige Suchänderungen in der Version Spring '16 werden sofort von den Benutzern wahrgenommen (und dankbar angenommen), wie die Rechtschreibprüfung für Suchbegriffe. In Lightning Experience werden die Suchergebnissortierung, die erweiterte Formatierung für sofortige Ergebnisse, die erweiterte Aufstellung von durchsuchbaren Objekten und eine neue Schaltfläche für benutzerdefinierte Objekte und Datensätze in Nachschlagevorgängen eingeführt. Der erweiterte Umfang für Synonymgruppen liegt zwar verborgen, verbessert jedoch weiterhin die Suche.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Synonymgruppen für mehr Objekte aktiviert und Obergrenze erhöht (Veröffentlichung verzögert)		✓		
Erweiterung der Rechtschreibprüfung auf mehr Objekte (Veröffentlichung verzögert)	✓			
Abrufen von Zielvorgaben über die Art der Dateisuche von Benutzern		✓		
Schnelleres Auffinden von Datensätzen mithilfe der Suchergebnissortierung	✓			
Noch besseres Erscheinungsbild der sofortigen Ergebnisse	✓			
Weitere durchsuchbare Objekte in Lighting Experience	✓			
Erstellen eines benutzerdefinierten Objektelements in einem Nachschlagevorgang	✓			

Data.com: Suchen potenzieller Kunden in Lightning Experience, wichtige Unternehmensinformationen für Leads und mehr

Verschiedene wichtige Data.com Prospector-Funktionen sind nun in Lightning Experience verfügbar. Dazu gehören beispielsweise die Unternehmenshierarchie, Erkenntnisse über potenzielle Kunden und die Möglichkeit, Kontakte und Accounts zu entdecken.In dieser Version können Data.com Premium Clean-Kunden Leads nun auch automatisch durch wertvolle Unternehmensdetails verbessern.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Data.com Prospector				
Finden der richtigen Kontakte zum Abschließen von Geschäften in Lightning Experience			✅	
Erhalten eines vollständigen Unternehmensbildes für Accounts in Lightning Experience			✅	
Anzeigen der Unternehmenshierarchie in Lightning Experience zum schnellen Identifizieren neuer potenzieller Kunden			✅	
Data.com-Bereinigung				
Automatisches Verbessern von Leads mit wichtigen Unternehmensinformationen (Beta)			✅	
Außerbetriebnahme von Data.com Social Key			✅	

Anpassung: Einfachere Einrichtung, Objektverwaltung und Flows und vieles mehr

Lightning Experience vereinfacht die Einrichtung und bietet bessere Wege zur Datenverwaltung. Die Wahrscheinlichkeit, dass Prozesse und Flows SOQL-Obergrenzen erreichen, ist wesentlich geringer. Es ist einfacher, Flow-Auswahlfelder und Prozesse zu erstellen, die Datensätze aktualisieren, und die E-Mail, die Sie beim Fehlschlagen von Flows erhalten, enthält jetzt erheblich mehr Details.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Allgemeine Verwaltung				
Anpassen der Navigationserfahrung für Lightning Experience-Benutzer				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von Navigationsmenüs für Lightning Experience			✅	
Überlegungen zu benutzerdefinierten Navigationsmenüs			✅	
Unterstützung benutzerdefinierter URL-Schaltflächen und -Links in Lightning Experience und Salesforce1		✅		
Festlegen, ob durch eine Schnellaktion nach der Ausführung ein Feedeintrag erstellt wird		✅		
Erstellen benutzerdefinierter Erfolgsmeldungen für Schnellaktionen		✅		
Benutzerdefinierte Schaltflächen für Listenansichten werden im Editor für erweitertes Seitenlayout nicht mehr unterstützt		✅		
Delegieren von Administratorrechten an ausgewählte Benutzer unter "Setup" in Lightning Experience		✅		
Übersichtlicheres Gestalten von Auswahllisten mit beschränkten Auswahllisten (Beta)		✅		
Einfacheres Testen globaler Auswahllisten (Pilot)			✅	
Übersetzen globaler Auswahllisten in mehrere Sprachen (Pilot)			✅	
Ende der Unterstützung für JavaScript, iFrames, CSS und andere erweiterte Markups in Standard-Startseitenkomponenten vom Typ "Nachrichten und Hinweise"		✅		
Unterstützung von Formelfeldern in Lightning Experience	✅			
Migrieren zu Lightning Experience wie ein Profi			✅	
Lightning Experience-Setup				
Setup: Rechtsklicken zur Anzeige in einer neuen Registerkarte oder einem neuen Fenster in Lightning Experience		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Anwendungsgenerator				
Automatische Vorschläge für Ergebnisse in Dropdown-Menüs im Lightning-Anwendungsgenerator		✅		
Datenanpassung				
Verbesserungen am Datenimport-Assistenten				
Importieren von Personenaccounts mit dem Datenimport-Assistenten		✅		
Aufrufen des Datenimport-Assistenten		✅		
Importstatus im Datenimport-Assistenten		✅		
Importieren von Kontakten und Personenaccounts als Kampagnenmitglieder		✅		
Aktualisieren des Kampagnenmitgliedsstatus mit dem Datenimport-Assistenten		✅		
Benutzerberechtigung zum Importieren benutzerdefinierter Objekte		✅		
Data Loader		✅		
Lightning Connect				
Aktivieren von externen Objekten mit Schreibzugriff für externe Systeme, die CSRF-Schutz erfordern			✅	
Zugreifen auf verschlüsselte Daten über Lightning Connect			✅	
Prozessgenerator				
Einfaches Neuanordnen von Kriterien im Prozess mittels Ziehen und Ablegen		✅		
Wiederverwenden von Namen und Beschreibungen beim Erstellen neuer Prozessversionen		✅		
Anzeigen von Feldnamen im Prozess auf einen Blick		✅		
Einfachere Erwähnungen in Aktionen vom Typ "Bei Chatter posten"		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Aufgaben und Ereignisse		✅		
Freigabe				
Optimierte parallele Neuberechnung von Freigaberegeln		✅		
Überwachen				
Verhindern von Identitätsbetrug mit Anmeldeforensik (allgemein verfügbar)		✅		
Analysieren von Ereignisüberwachungsdaten mit der Admin Analytics-Anwendung			✅	

Sicherheit und Identität: Bessere Authentifizierung, flexible Transaktionsrichtlinien, umfassendere Verschlüsselungsmöglichkeiten

Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung wurde verbessert und der Überprüfungsverlauf wurde hinzugefügt. Sie können Ihr eigenes Authentifizierungsanbieter-Plugin erstellen. Sie können für Ihre Transaktionsrichtlinien nun externe Webservices verwenden, sodass Sie keinen unnötigen richtlinienspezifischen Code schreiben müssen. Und zum Schutz der Daten in den Communities ist nun eine Plattformverschlüsselung verfügbar.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Authentifizierung und Identität				
Identitätsüberprüfungsmethode für Zwei-Faktoren-Authentifizierung hinzugefügt	✅			
Optimierte Einrichtung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Benutzer mit Single Sign On und Benutzer mit Anmeldung über soziale Netzwerke			✅	
Neue Profilrichtlinie für Sitzungssicherheitsebene beim Anmelden		✅		
Name für Sitzungs-Timeout wurde in Profileinstellungen geändert		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Steuern der Sitzungssicherheitsebene für die Gerätaktivierung		✓		
Verfolgen der Benutzeridentitätsüberprüfungen		✓		
Implementieren einer Identitätsüberprüfung in Ihre benutzerdefinierte Lösung mit Apex		✓		
Verbesserte Sicherheit für Geräteaktivierungen	✓			
Verbesserte Sicherheit für den Zugriff auf Ressourcen mit hoher Sicherheit über APIs		✓		
Neue Hilfe für Sonderzeichen beim Ändern von Kennwörtern	✓			
Neue Uhrzeit-Werte für die Einstellungen mobiler verbundener Anwendungen		✓		
External Identity-Benutzer können mit Accounts, Personenaccounts, Vermögenswerten und Kontakten arbeiten			✓	
Erstellen eines benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter-Plugins mit Apex		✓		
Plattformverschlüsselung				
Verschlüsseln von Daten in Communities		✓		
Verschlüsseln von E-Mail-Anhängen			✓	
Berechtigung "Schlüsselverwaltung" wird nicht standardmäßig erteilt			✓	
Verschlüsselte Felder sind PCI-DSS-kompatibel	✓			
Zugreifen auf verschlüsselte Daten über Lightning Connect			✓	
Verschlüsseln weiterer Account- und Kontaktfelder			✓	
Daten mit E-Mail-Plugins nicht verschlüsseln		✓		
Behandeln von Sicherheitsproblemen mithilfe von Transaktionssicherheitsrichtlinien		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Plattformsicherheit				
Anzeigen und Behandeln von Sicherheitsrisiken mit der Integritätsprüfung		✅		
Das Standardzertifikat ist 2048 Bit lang			✅	

Bereitstellung

Sie verfügen nun über neue Möglichkeiten zum Bereitstellen von Änderungen in Ihrer Organisation. Die Änderungen an der Bereitstellung beinhalten Testoptionen für Änderungssets. Zu den Sandbox-Verbesserungen zählen ein neues Sandbox-Kopiermodul und eine erhöhte Anzahl an Developer-Sandbox-Lizenzen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue Änderungssetkomponenten		✅		
Verbesserte Bereitstellung während Service-Updates		✅		
Sandbox-Verbesserungen				
Verbessertes Sandbox-Kopiermodul für teilweise und vollständige Kopien mit Vorlagen-Sandbox-Instanzen (allgemein verfügbar)		✅		
Erhöhte Anzahl an Developer-Sandbox-Lizenzen		✅		
Ausführen des Skripts nach der Erstellung und Aktualisierung der Sandbox		✅		

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Force.com unterstützt Sie bei der Entwicklung neuer Anwendungen und Integrationen für Ihre Organisation oder für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Benutzerdefinierte Metadatentypen				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von benutzerdefinierten Metadatensätzen per Massenvorgang			✅	
Unterstützung für benutzerdefinierte Auswahllistenfelder hinzugefügt (Beta)			✅	
Einfügen und Aktualisieren von benutzerdefinierten Metadatensätzen			✅	
Visualforce				
Visualforce für Lightning Experience (Beta)		✅		
Hinzufügen von Visualforce-Seiten zum Lightning Experience-Navigationsmenü			✅	
Verwenden von User.UITheme und UserInfo.getUiTheme() zum Ermitteln des Benutzeroberflächenkontexts		✅		
Wichtige Aktualisierung "Bereitstellen statischer Ressourcen aus der Visualforce-Domäne" verschoben			✅	
Wichtige Aktualisierung "PageReference-Methoden getContent() und getContentAsPDF() verhalten sich wie Callouts" verschoben			✅	
Apex-Code				
Erstellen stabilerer Apex-Tests und flexiblerer Testläufe				
Erstellen von Test-Suites mit häufig verwendeten Apex-Testklassen		✅		
Anhalten von stark fehlerhaften Testläufen		✅		
Aufrufen von Test.startTest() zum zuverlässigen Zurücksetzen von Obergrenzen in Apex-Tests		✅		
Verwenden von @future zur Vermeidung des gefürchteten Fehlers MIXED_DML_OPERATION in Apex-Tests		✅		
Vergleich von Währungs- und Dezimalwerten in Apex-Tests		✅		
Testen WSDL-basierter asynchroner Callouts		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Finden von Aufträgen in der flexiblen Apex-Warteschlange		✅		
Testen von Leistungsverbesserungen durch Plattform-Cache-Tests		✅		
Erwerb von Plattform-Cache		✅		
Leichteres Auffinden des umbenannten Apex Developer Guide		✅		
Neue und geänderte Apex-Klassen, Enumerationen, Ausnahmen und Schnittstellen				
Neue Apex-Klassen		✅		
Geänderte Apex-Klassen		✅		
Neue Apex-Enumerationen		✅		
Neue Apex-Ausnahme		✅		
Neue Apex-Schnittstellen		✅		
ConnectApi (Chatter in Apex)				
Neue und geänderte Chatter in Apex-Klassen		✅		
Neue und geänderte Chatter in Apex-Eingabeklassen		✅		
Neue und geänderte Chatter in Apex-Ausgabeklassen		✅		
Neue und geänderte Chatter in Apex-Enumerationen		✅		
Lightning-Komponenten				
Ausführen von Lightning-Komponenten-Anwendungen an jedem beliebigen Ort mit Lightning Out (Beta)		✅		
Erfassen von Designvariablen mit Lightning-Komponenten-Token (Entwicklervorschau)		✅		
Striktere Erzwingung von Zugriffsüberprüfungen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Dynamisches Ausfüllen von Bezeichnungsparametern mit format()		✅		
Verbesserte Leistung durch sichere Zwischenspeicherung auf der Client-Seite		✅		
$A.error() wird ersetzt		✅		
Globales JavaScript-Objekt Sfdc wird entfernt		✅		
Fehler mit Apex-Steuerfeldern mit Listen- oder Zuordnungsparameter behoben		✅		
API				
Einstellung der Endpunkt-Weiterleitung für API-Anmeldungen		✅		
Neue, geänderte und eingestellte Objekte				
Neue Objekte		✅		
Geänderte Objekte		✅		
Eingestellte Objekte		✅		
SOQL				
Speichern von Abfragedatensätzen in den privaten Ordnern aller Benutzer mit dem Abfrageumfang allPrivate		✅		
Unterstützung von DISTANCE() in Verbindung mit standortbasierten SOQL-Abfragen		✅		
Alias-Verwendung in SELECT convertCurrency()-Anweisungen		✅		
Formatierung für Zahlen-, Datums-, Uhrzeit- und Währungsfelder in SELECT-Klauseln		✅		
REST-API				
Senden der gleichen Anforderungen mit weniger API-Aufrufen und benutzerfreundlichen URLs		✅		
Neue Ressource: Parametrisierte Suche		✅		
Neue Ressource: SObject-Beziehungen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
SOAP-API				
Geänderte Aufrufe		✅		
Chatter-REST-API				
Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API		✅		
Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API		✅		
Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API		✅		
REST-API für Berichte und Dashboards				
Geänderte Anforderungs- und Antworttextkörper in der REST-API für Berichte und Dashboards		✅		
Data.com-API		✅		
Bulk-API				
JSON-Unterstützung für die Bulk-API		✅		
Streaming-API				
Erneutes Wiedergeben allgemeiner Streaming-Ereignisse (allgemein verfügbar)		✅		
Erneutes Wiedergeben von PushTopic Streaming-Ereignissen (Beta-Version)		✅		
Tooling-API				
Tooling-API – Neue und geänderte Objekte		✅		
Tooling-API-Aufrufe und -Methoden		✅		
Metadaten-API				
Metadaten-API-Aufrufe		✅		
Typen der Metadaten-API		✅		
Daten-Services				
Bulk-API für BigObjects (Pilotprogramm)				✅
Verbesserungen bei der asynchronen SOQL (Pilotprogramm)				✅

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce Console-API (Integrations-Toolkit)		✓	✓	
ISVforce				
Erstellen und Verwalten von Organisationen in Lightning Experience		✓		
API-Verbesserungen für ISV-Partner				
Verbesserungen an der Chatter-REST-API		✓		
Sonstige Verbesserungen an der API		✓		

Salesforce allgemein: Änderungen an Geocodes für Adressen und Lightning Experience

Verbessern Sie Ihre allgemeine Salesforce-Erfahrung mit Geocodes für Adressen und die Möglichkeit, den Inhaber für mehr Datensätze in Lightning Experience zu ändern.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Unterstützte Browser				
Unterstützte Browser für Lightning Experience	✓			
Unterstützte Browser für Salesforce Classic	✓			
Automatisches Abrufen von Geocodes für Adressen (allgemein verfügbar)			✓	
Duplikatsverwaltung ist für neue Organisationen aktiviert		✓		
Editionsname in Lightning Experience	✓			
Ändern des Inhabers für mehr Datensatztypen in Lightning Experience	✓			
Inline-Bearbeitung in Lightning Experience	✓			
Skripts werden von E-Mail-Vorlagen und Briefköpfen nicht mehr unterstützt	✓			

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Sie ist da … die neue Salesforce-Benutzeroberfäche! Lightning Experience ist eine komplett neu gestaltete Oberfläche. Außerdem beruht sie auf unserer UI-Plattform, was bedeutet, dass sie mit Ihren Anforderungen wachsen und sich weiter entwickeln kann. Informieren Sie sich über die Vorteile dieser intuitiven, effizienten Oberfläche.Dann können Sie entscheiden, wann Sie wechseln möchten – es liegt ganz bei Ihnen.(Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation bisher Personenaccounts verwendet haben, ist Lightning Experience innerhalb von 24 Stunden nach der Einführung der Version Spring '16 verfügbar.Andernfalls gibt es keine Wartezeit.)

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Was Lightning Experience so besonders macht

Willkommen bei Lightning Experience, der neuen schnellen und ansprechenden Benutzeroberfläche von Salesforce. Mit einer auf den Vertrieb ausgerichteten Denkweise wurde das Augenmerk darauf gelegt, die Desktop-Umgebung so umzugestalten, dass sie Ihren Vertriebsprozess besser unterstützt. Das Ergebnis ist eine intuitive, intelligente Oberfläche, die Vertriebsmitarbeitern ein natürlicheres Arbeiten und den schnelleren Abschluss von Geschäften ermöglicht. Nachstehend finden Sie einen Überblick über die wichtigsten Funktionen der neuen Oberfläche, damit Sie entscheiden können, ob Lightning Experience die richtige Oberfläche für einige oder alle Ihrer Benutzer ist.

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

Nachstehend finden Sie eine vollständige Liste der leistungsstarken Funktionen und Verbesserungen, die Lightning Experience zur idealen Oberfläche für intelligentere und schnellere Vertriebsaktivitäten macht. Diese Liste gibt einen Überblick über die Details der einzelnen Funktionen.

Ist Lightning Experience für Ihre Salesforce-Organisation geeignet?

Sie sind also von Lightning Experience fasziniert und daran interessiert. Die neue Oberfläche bietet Vertriebsteams ganz klar zahlreiche Vorteile. Aber Salesforce ist ein tiefer Brunnen und es kann nicht alles auf einmal neu erstellt werden. Diese Version weist keine vollständige Parität mit Salesforce Classic auf, dem Vorgänger von Salesforce mit vollem Funktionsumfang. Sehen wir uns einige Anwendungsfälle und einen Vergleich zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic an, um Ihnen bei der Entscheidung zu helfen, ob jetzt der richtige Zeitpunkt für einen Wechsel ist. Und wir sehen uns sogar eine Vorschau Ihrer Organisation auf der neuen Oberfläche an.

Wechsel zu Lightning Experience: Fangen wir an!

Hervorragend! Sie haben beschlossen, dass Sie für den Wechsel zu Lightning Experience bereit sind. Zuerst empfiehlt es sich, dass Sie eine Strategie für die Einführung entwickeln. Wenn dann der richtige Zeitpunkt gekommen ist, erfahren Sie hier, wie Sie die neue Benutzeroberfläche aktivieren.

Zurechtfinden in Lightning Experience

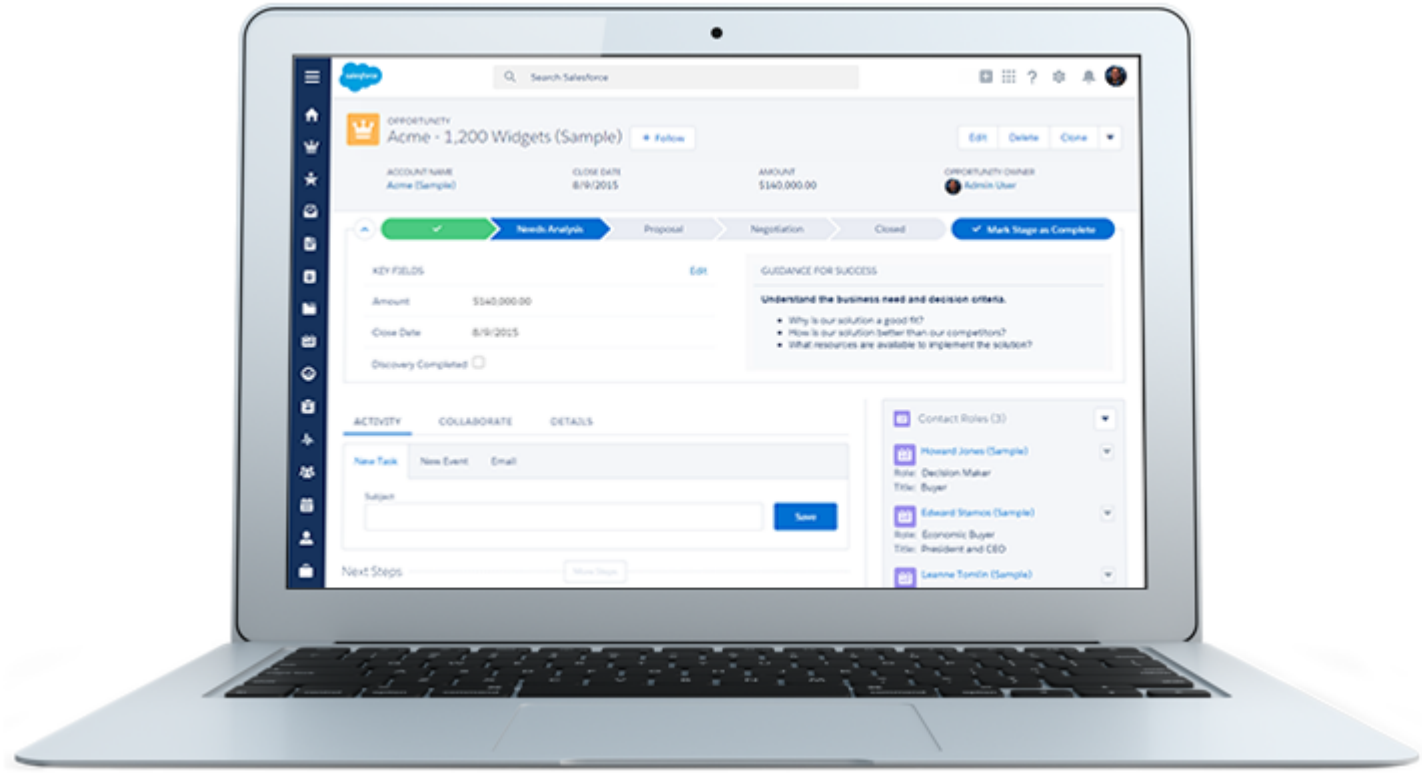
Sie sind etwas verwirrt angesichts all der Neuheiten in Lightning Experience? Das ist absolut nachvollziehbar. Es ist nicht einfach, sich in einer neu gestalteten Anwendung zurechtzufinden, insbesondere, wenn Sie sich in der ursprünglichen Oberfläche blind auskennen. Damit Sie sich mit Lightning Experience vertraut machen können, wird im Folgenden beschrieben, wo in der neuen Oberfläche sich einige der am häufigsten verwendeten Salesforce-Funktionen befinden.

Überlegungen zu Lightning Experience

Diese Version von Lightning Experience enthält nicht alles, was in Salesforce Classic verfügbar ist. Lesen Sie diese Themen, um zu bestimmen, ob Funktionen, die für Ihre Geschäfte wichtig sind, in dieser Version eingeschränkt oder nicht verfügbar sind. Mit diesen Informationen können Sie Benutzer dahingehend schulen, was zu erwarten ist, wenn Sie zu Lightning Experience wechseln.

Was Lightning Experience so besonders macht

Willkommen bei Lightning Experience, der neuen schnellen und ansprechenden Benutzeroberfläche von Salesforce. Mit einer auf den Vertrieb ausgerichteten Denkweise wurde das Augenmerk darauf gelegt, die Desktop-Umgebung so umzugestalten, dass sie Ihren Vertriebsprozess besser unterstützt. Das Ergebnis ist eine intuitive, intelligente Oberfläche, die Vertriebsmitarbeitern ein natürlicheres Arbeiten und den schnelleren Abschluss von Geschäften ermöglicht. Nachstehend finden Sie einen Überblick über die wichtigsten Funktionen der neuen Oberfläche, damit Sie entscheiden können, ob Lightning Experience die richtige Oberfläche für einige oder alle Ihrer Benutzer ist.



Funktion	Vorteile
Startseite	Beginnen Sie den Tag auf der neuen, intelligenten Startseite. Überwachen Sie die Leistung bezüglich eines Ziels und gewinnen Sie Erkenntnisse über wichtige Accounts. Außerdem können Sie sich auf dem Laufenden halten, da im Assistenten genau angezeigt wird, was erledigt werden muss.
Opportunity-Arbeitsumgebung	Mit dieser für Aktionen optimierten Arbeitsumgebung können Sie die richtigen Verhaltensweisen in jeder Phase des Vertriebsprozesses fördern. Sie können Coaching-Skripte für jeden Schritt anpassen. Und Vertriebsmitarbeiter können mit dem praktischen Composer, der das schnelle Protokollieren von Anrufen, Erstellen von Aufgaben, Senden von E-Mails und vieles mehr ermöglicht, effizienter an Abschlüssen arbeiten.
Opportunity-Kanban	Sie können den Status von Abschlüssen, angeordnet nach den einzelnen Phasen in der Pipeline, visuell überprüfen. Benutzer können Abschlüsse von einer Phase in eine andere verschieben und erhalten Benachrichtigungen, wenn für einen wichtigen Abschluss Maßnahmen erforderlich sind.
Composer-Fenster	Erledigen Sie diese kleineren, aber wichtigen Aufgaben, die im Laufe des Tages unweigerlich anfallen, mit links, ohne den Kontext wechseln zu müssen. Sie erhalten einen Anruf von einem Kunden,

Funktion	Vorteile
	während Sie einen Bericht überprüfen? Sie können den Anruf problemlos und schnell protokollieren – ohne nach dem zugehörigen Geschäft suchen oder zu einem anderen Datensatz wechseln zu müssen. Composer-Fenster werden auf der aktuellen Seite geöffnet und ermöglichen es den Benutzern, Anrufe zu protokollieren und Ereignisse, Aufgaben und Notizen zu erstellen, die jedem beliebigen Datensatz zugeordnet werden können.
Aktivitätszeitachse und Aufgabenliste	In der Aktivitätszeitachse für die einzelnen Opportunitys, Leads, Accounts und Kontakte können Sie offene Aufgaben, geplante Besprechungen und Leistungen anzeigen. Mit der Aufgabenliste können Sie die Details bestimmter Aufgaben zusammen mit der vollständigen Liste der offenen Aufgaben, am heutigen Tag fälligen Aufgaben und geschlossenen Aufgaben anzeigen. Manager können in der Ansicht "Delegiert" Aufgaben anzeigen, die Personen unter ihnen in der Rollenhierarchie zugewiesen wurden.
Accounts und Kontakte	Mit dem neuen Layout können Sie Informationen suchen und auf einen Blick Erkenntnisse gewinnen. Halten Sie sich mit integriertem Twitter und Account-Erkenntnissen für Kunden über Ihre Kunden auf dem Laufenden, prüfen Sie anstehende und abgeschlossene Aktivitäten und halten Sie Daten per Duplikatsabgleich auf Feldebene sauber.
Erweiterte Notizen	Mit automatischem Speichern, Rich-Text-Funktionen, Inline-Bildern, Versionsverwaltung und der Möglichkeit, eine Notiz mit mehreren Datensätzen zu verknüpfen, können Sie bessere Notizen erstellen.
Dateivorschauanzeige	Es steht eine detailliertere Dateivorschau zu Verfügung, für die kein Adobe Flash Player erforderlich ist. Vektorbasierte Vorschaubilder werden in hoher Qualität dargestellt und ihre Qualität nimmt auch auf hochauflösenden Bildschirmen nicht ab. Außerdem werden sie schneller geladen. Neue Steuerelemente erlauben einen Bildlauf durch mehrseitige Dokumente, die Anzeige einer Vorschau animierter GIFs, die Anzeige von Präsentationen im Vollbildmodus und den Zugriff auf Dateiaktionen.
Berichte und Dashboards	Nutzen Sie Ihre Daten optimaler. Die neue Seite zum Ausführen von Berichten ist benutzerfreundlicher und leichter zu filtern. Animierte, interaktive Diagramme erwecken die Daten Ihrer Organisation zum Leben. Und der neue Dashboard-Editor unterstützt flexible Layouts und Komponenten, die Spalten und Zeilen umfassen.
Listenansichten	Sie können nahtlos benutzerdefinierte Listenansichten erstellen und bearbeiten, um schnell die relevanten Daten zu finden. Zeigen Sie Daten mit intuitiveren Listenansichten schneller an. Visualisieren Sie Daten mit praktischen Diagrammen für Listenansichten oder wenden Sie Filter an, um die Daten nach Bedarf aufzuteilen.
Suche	Mit der verbesserten Suche, die aktuelle Datensätze und beste Ergebnisse umfasst, finden Sie Datensätze schneller.

Funktion	Vorteile
Setup-Struktur und Objekt-Manager	Navigieren Sie durch Setup-Seiten mit einem vereinfachten Aufbau und einem übersichtlicheren Erscheinungsbild. Der neue Objekt-Manager vereint alle standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte zu einer einzigen Liste, die einfacher durchsucht werden kann.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/trailhead/trail/lex_admin_migration

https://developer.salesforce.com/trailhead/trail/lex_dev

Unterstützung benutzerdefinierter URL-Schaltflächen und -Links in Lightning Experience und Salesforce1

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

Nachstehend finden Sie eine vollständige Liste der leistungsstarken Funktionen und Verbesserungen, die Lightning Experience zur idealen Oberfläche für intelligentere und schnellere Vertriebsaktivitäten macht. Diese Liste gibt einen Überblick über die Details der einzelnen Funktionen.

Kernfunktionen für den Vertrieb

Personenaccounts: Unterstützt in Lightning Experience (Beta)

Personenaccounts verwenden das standardmäßige Accountmodell Geschäft-zu-Geschäft und erweitern es so, dass Geschäft-zu-Verbrauchergeschäfte eingeschlossen werden. Auf diese Weise können Sie Informationen über einzelne Personen erfassen, mit denen Sie Geschäfte betreiben. Mit den nun in Lightning Experience verfügbaren Personenaccounts unterstützt Salesforce Ihren Vertriebsprozess wie nie zuvor.

Account-Erkenntnisse: Bessere Anzeige und Navigation in Lightning Experience

Es wurden verschiedene Verbesserungen vorgenommen dahingehend, wie Account-Erkenntnisse Nachrichten anzeigen. Auf diese Weise erhalten Ihre Benutzer sofortigen Zugriff auf noch relevantere, zeitnähere Nachrichten als jemals zuvor.

Account-Erkenntnisse: Erhöhen der Relevanz von Nachrichten in Lightning Experience

Beim Anzeigen von Erkenntnissen können Benutzer Salesforce Feedback bereitstellen, um dabei zu helfen, die Relevanz und die Eignung der entsprechenden Inhalte zu verbessern.

Kampagnen: Zusammentrommeln von neuen und wiederholten Geschäften in Lightning Experience (Betaversion)

Generieren und verfolgen Sie ausgehende Marketingkampagnen, die Geschäfte für Ihr Unternehmen ankurbeln. Vertriebs- und Marketingteams importieren Kampagnenmitglieder, aktualisieren ihre Status und zeigen die Auswirkungen an, die die Kampagnen auf zugehörige Geschäfte in der Pipeline haben.

"Opportunity-Board" ist nun "Opportunity-Kanban"

Opportunity-Kanban fasst alle Opportunities für einen Opportunity-Datensatztyp visuell zusammen. Es ist mehr als nur ein Board: Dieses Tool hilft Ihren Mitarbeitern dabei, ihre Geschäfte auf Kurs zu halten und voranzutreiben. Das Wort *Kanban* bezieht sich auf ein System für die Optimierung der Arbeiten zum Erhöhen der kontinuierlichen Produktion und zum Ausgleichen der Arbeitslast.

Gemeinsame Zusammenarbeit zum Abschließen von Geschäften in Lightning Experience

Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun den Zugriff eines Vertriebsteams auf Opportunities erweitern und vereinfachen, indem sie in Lightning Experience ein erfolgreiches Opportunity-Team zusammenstellen. Opportunity-Teammitglieder verfügen über erweiterten Zugriff auf die Opportunity und ihre verwandten Datensätze.

Vertriebsproduktivität

Listenansichten: Filtern und Anpassen zum schnelleren Abrufen von Daten in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Vertriebs- und Serviceexperten können mithilfe der Fähigkeit, benutzerdefinierte Listenansichten in Lightning Experience zu erstellen und zu bearbeiten, von den leistungsstarken Möglichkeiten profitieren, schnell die relevanten Daten zu finden. Ihre Benutzer können ihre Daten nun wie in Salesforce Classic sortieren und filtern, jedoch mit der hinzugefügten Fähigkeit, direkte Filter über die intuitive Oberfläche von Lightning Experience zu erstellen.

Startseite: Überwachen des Terminplans und der Aufgabenliste

Die Startseite ist jetzt ein noch besseres Kontrollzentrum für Ihre Vertriebsmitarbeiter. Sie können jetzt anstehende Besprechungen, heute fällige Aufgaben und weitere Informationen zu relevanten Accounts anzeigen, ohne die Startseite zu verlassen.

Globale Aktionen und Composer-Fenster: Erstellen von Notizen, Hinzufügen von Ereignissen und Aufgaben sowie Protokollieren von Anrufen – und zwar von überall in Lightning Experience aus

Vertriebs- und Serviceexperten können mit globalen Aktionen und dem neuen Composer-Fenster eine neue Ebene des Multitaskings erreichen. Über das Menü "Globale Aktionen" ist es ein Leichtes, eine Notiz zu erstellen oder einen Anruf zu protokollieren, ohne dafür die aktuelle Arbeit verlassen zu müssen. Das Menü umfasst häufig verwendete globale Aktionen (die gleichen, die in Salesforce Classic und der mobilen Salesforce1-Anwendung verfügbar sind). Dadurch müssen die Benutzer nicht nach dem richtigen Datensatz suchen, bevor sie ein Aufgabenelement untersuchen. Ferner ist es nicht mehr erforderlich, mit verschiedenen Browserregisterkarten zu jonglieren, nur um mehrere Notizen oder Aktivitäten gleichzeitig zu erstellen, da diese globalen Aktionen in Composer-Fenstern direkt auf der richtigen Seite geöffnet werden.

E-Mail: Mehr Produktivität mit dem in einem neuen Fenster geöffneten Composer, aktualisierbaren Vorlagen und mehr in Lightning Experience

Lightning Email bietet Effizienz- und Benutzerfreundlichkeits-Upgrades sowie vollständige Unterstützung für Kampagnen und Kundenvorgänge. Darüber hinaus steht eine teilweise Unterstützung für Personenaccounts (Betaversion in Lightning Experience) zur Verfügung. Benutzer können E-Mails in einem praktischen, separat geöffneten Fenster verfassen. Ferner können sie nach Briefvorlagenfeldern suchen, um sie in Vorlagen oder einzelnen E-Mails zu verwenden. Mit "Automatisches BCC" empfangen Benutzer Kopien der gesendeten E-Mails in ihren Posteingängen. Wenn sich Empfänger vom Empfang von Massen-E-Mails abgemeldet haben, wird Benutzern eine Abmeldeanzeige angezeigt. Ferner werden Benutzer vor dem Senden von E-Mails an einen Empfänger benachrichtigt, sofern die E-Mails an ihn zuvor nicht zugestellt werden konnten.

Aktivitäten: Halten Sie in Lightning Experience mit dem Tempo der Geschäftswelt Schritt.

Mithilfe der neuen Möglichkeiten zum Erstellen und Verwalten von Ereignissen und Aufgaben werden Ihre Vertriebsmitarbeiter dabei unterstützt, mit ihren Geschäften und Accounts besser als jemals zuvor auf dem Laufenden zu bleiben.

Listenansichten: Anpassen der Spaltengröße in Lightning Experience

Sie können die Spaltengröße in Listenansichten anpassen, um den Anzeigebereich bestimmter Felder in der Listenansicht zu optimieren.

Notizen: Verfassen auf beliebigen Lightning-Seiten und Mitarbeitern das Wiederherstellen vorheriger Versionen erlauben

Die erweiterte Version von Notizen bietet mehr Flexibilität. Dadurch können Vertriebsmitarbeiter eine Notiz auf jeder beliebigen Lightning-Seite erstellen. Mitarbeiter können vorherige Versionen einer Notiz anzeigen oder wiederherstellen und Bilder in ihre Notizen aufnehmen.

Nicht aufgelöste Elemente: Verfügbar in Lightning Experience

Wenn Salesforce E-Mail-Elemente, die nicht zu Datensätzen zugewiesen werden konnten, an die Warteschlange "Nicht aufgelöste Elemente" sendet, können Mitarbeiter diese Elemente direkt über Lightning Experience verwalten.

Datenimport-Assistent: Importieren von Daten von einigen Objektstartseiten

Vertriebsmitarbeiter sparen nun Zeit und Klicks, wenn sie direkt auf bestimmten Vertriebsobjekt-Startseiten auf den Datenimport-Assistenten zugreifen.

Berichte und Dashboards

Berichte und Dashboards: Analysieren Ihrer Daten in Lightning Experience

Eine ganze Reihe von neuen Funktionen erlaubt die Parität von Berichten und Dashboards für Lightning Experience mit den Gegenstücken von Salesforce Classic. Wechseln Sie zu Lightning Experience, filtern Sie dann Ihre Dashboards, zeigen Sie sie als ein anderer Benutzer an und lesen Sie Tabellendaten. Zeigen Sie Details der nun vollständig unterstützten Matrixberichte an oder blenden Sie sie aus. Ändern Sie die Farbe Ihrer Diagramme und legen Sie Referenzzeilen fest. Führen Sie Berichte und Dashboards direkt in Listenansichten aus und bearbeiten oder löschen Sie sie dort.

Produkt

Vermögenswerte

Ihre Vermögenswerte sind nun in Lightning Experience verfügbar. Damit lassen sich Ihre Vertriebs- und Supportprozesse noch einfacher gestalten.

Kundenvorgangsfeed

E-Mails im Kundenvorgangsfeed können nun einfacher verwendet werden. Darüber hinaus können Support-Agenten vordefinierte E-Mail-Vorlagen einfügen oder eigene erstellen.

Arbeitsaufträge

Mit Arbeitsaufträgen können die Arbeiten nachverfolgt werden, die für Produkte Ihrer Kunden ausgeführt wurden. Dies erleichtert die Tätigkeit von Support-Agenten und Außendienstmitarbeitern.

Chatter

Bekanntmachungsgruppen in Lightning Experience – allgemein verfügbar

Bekanntmachungsgruppen sind ein spezieller Typ öffentlicher, privater oder nicht aufgelisteter Gruppen, in denen nur Gruppeninhaber und -manager Posts erstellen können. Gruppenmitglieder können auf Posts antworten. Das Erstellen von Bekanntmachungsgruppen ist ideal, wenn eine Person oder eine feste Gruppe von Einzelpersonen regelmäßig mit einer großen Personengruppe kommunizieren oder Informationen für sie freigeben muss.

Hinzufügen von Spaß und Farbe zu Gruppen mit Bannerbildern

Aktualisieren Sie Gruppebanner mit Ihren eigenen Bildern, um das Branding Ihres Unternehmens auf Ihrer Gruppenseite einzufügen oder ein bisschen Spaß und Farbe hinzuzufügen. Bisher wurden bei Gruppen in Lightning Experience unterschiedliche nicht anpassbare Bannerbilder für öffentliche, private und nicht aufgelistete Gruppen verwendet.

Lightning Experience unterstützt nun Kundengruppen

Erstellen Sie Gruppen, die Kunden zulassen, und fügen Sie diesen Gruppen in Lightning Experience Kunden hinzu.

Aufpeppen von Benutzerprofilen mit einem Bannerfoto

Mit einem Bannerfoto können Ihre Benutzer personalisieren, wie ihr Profil aussieht, wenn andere Benutzer es anzeigen. Es wird in Lightning Experience oben auf der Profilseite angezeigt. Ihre Benutzer können ein beliebiges Foto hochladen, es wird jedoch empfohlen, ein Panoramafoto mit mindestens 1280 x 300 Pixeln zu verwenden.

Verbesserte Erfahrung beim Hochladen und Bearbeiten von Fotos

Die Profilfotoerfahrung wurde durch Hinzufügen eines Dropdown-Menüs vereinfacht, das angezeigt wird, sobald ein Benutzer auf das Symbol zum Hochladen klickt. Der Benutzer kann dann schnell auswählen, ob sein Foto angezeigt, aktualisiert oder gelöscht werden soll.

Kreisfotovorschau

Wenn ein Benutzer ein Foto hochlädt, sollte die Vorschau genau dem entsprechen, was aus dem jeweiligen Profil angezeigt wird. Die Fotoerfahrung wurde verbessert. Dem Benutzer wird demnach eine Kreisversion seines Fotos angezeigt, wenn er eine Vorschau oder Zuschneidevorgänge vornimmt.

Profilfotos auf der Personenseite

Egal, ob es sich um ein Bild Ihres vierbeinigen Freundes, das eines Superhelden oder um einen glamourösen Schnappschuss von Ihnen handelt – Fotos helfen Personen beim Erkennen und Kennenlernen. Die Seite "Personen" ist nun durch das Hinzufügen der Fotos von Benutzern hilfreicher und bietet mehr Spaß.

Mehr Chatter-Benutzer können auf Lightning Experience zugreifen

Benutzer mit Chatter Free-, Chatter Plus- und Chatter External-Lizenzen können nun Lightning Experience verwenden.

Relevantere Vorschläge für @Erwähnungen

Nun können Sie alle Personen schneller als je zuvor auf dem Laufenden halten. Benutzervorschläge für @Erwähnungen sind relevanter und anstelle einer alphabetischen Liste werden Benutzer aufgelistet, mit denen Sie am häufigsten interagieren. Kunden werden nur berücksichtigt, wenn Sie sich in einer Kundengruppe befinden, und nicht in anderen Kontexten.

Blitzschnelles Aktualisieren des Chatter-Feeds in Lightning Experience

Zeigen Sie Abstimmungsergebnisse oder Kommentare Ihrer Kollegen schneller als je zuvor in Ihrem Chatter-Post an. Benutzer können einen Chatter-Feed nun aktualisieren, ohne die gesamte Seite zu aktualisieren.

Files

Files ohne Chatter

Sie können Salesforce Files jetzt unabhängig davon verwenden, ob Chatter aktiviert oder deaktiviert ist. Sie verwenden Chatter nicht, möchten jedoch die großartigen Funktionen von Salesforce Files nutzen? Kein Problem! Ihre Dateien sind hier willkommen.

Freigeben von Dateien für Personen und Gruppen in Lightning Experience

Die Freigabe von Dateien war noch nie so einfach. Sie können eine Datei direkt für Personen und Gruppen freigeben. Der Zugriff auf die Datei kann an einem zentralen Ort verwaltet werden. Sie können steuern, ob andere eine Datei freigeben oder die Freigabe einer Datei beenden können. Sie können empfohlene Personen oder Gruppen hinzufügen und sparen sich so Tipparbeit.

Anzeigen einer Vorschau von externen Google-Dokumenten in Lightning Experience

Neu in der Lightning-Dateivorschauanzeige: Google-Dokumente! Wenn Sie Google Drive als eine Ihrer externen Files Connect-Quellen eingerichtet haben, bietet Ihnen die Anzeige jetzt noch mehr Möglichkeiten. In der Dateivorschauanzeige in Lightning Experience können jetzt problemlos Google-Dokumente, -Tabellen und -Präsentationen angezeigt werden.

Durchsuchen von externen Files Connect-Quellen beim Auswählen von Dateien in Lightning Experience

Wenn Sie in Lightning Experience Dateien zum Anhängen an Feedposts auswählen, können Sie jetzt externe Files Connect-Quellen wie Google Drive, Box und SharePoint durchsuchen.

Öffnen von Dateien aus SharePoint Online und OneDrive for Business mit einem Klick

Es ist jetzt wesentlich einfacher, mit Files Connect auf Dateien aus SharePoint Online und OneDrive for Business zuzugreifen. Wenn Benutzer jetzt auf eine Datei klicken, um sie öffnen, werden sie zur entsprechenden Microsoft-Online-Anwendung (wie Word, Excel oder PowerPoint) statt zur Dateidetailseite umgeleitet. Und weniger Klicks bedeuten eine effizientere Zeitnutzung.

Navigieren in Bibliotheken auf der Startseite "Dateien" in Lightning Experience

Auf der Startseite "Dateien" können Sie jetzt die Bibliotheken anzeigen, auf die Sie Zugriff haben, und in diesen Bibliotheken navigieren, um zu sehen, welche Dateien sie enthalten.

Anzeigen von Feedposts mit mehreren Dateien für Community-Datensätze in Lightning Experience

Community-Benutzer können jetzt mehrere Dateien an einen einzelnen Post anhängen. Wenn ein Feedpost mit mehreren Dateien für einen Datensatz in einer Community in Lightning angezeigt wird, werden mehrere Miniaturbilder und Vorschauen angezeigt.

Suche

Synonymgruppen für mehr Objekte aktiviert und Obergrenze erhöht

Ihre Synonymgruppen sind jetzt alle in Salesforce Knowledge-Artikeln, Kundenvorgängen, Chatter-Feeds, Dateien, Ideen und Fragen verfügbar. Die Obergrenze für Synonymgruppen pro Organisation wurde außerdem von 3000 auf 10.000 erhöht. Benutzern werden in nur einem Suchvorgang relevantere Suchergebnisse angezeigt.

Erweiterung der Rechtschreibprüfung auf mehr Objekte

Wenn ein Benutzer einen Suchbegriff eingibt, der keine Ergebnisse zurückgibt, werden Ergebnisse angezeigt, die mit einer korrigierten Schreibweise des Suchbegriffs in Salesforce Knowledge-Artikeln, Chatter-Feeds, Chatter-Gruppen, -Dateien und -Fragen übereinstimmen. Die Rechtschreibprüfung steht nur in englischer Sprache zur Verfügung.

Abrufen von Zielvorgaben über die Art der Dateisuche von Benutzern

Verwenden Sie den benutzerdefinierten Berichtstyp für die Dateisuchaktivität, um den durchschnittlichen Klickrang, die Anzahl der zurückgegebenen Suchergebnisse und die von Benutzern eingegebenen Suchbegriffe für die 300 am häufigsten von Benutzern abgefragten Suchbegriffe zu überprüfen. Bestimmen Sie auf Grundlage der Berichtsinformationen, ob die Benutzer die gewünschten Dateien finden oder ob eine Dateibearbeitung oder -erstellung erforderlich ist.

Schnelleres Auffinden von Datensätzen mithilfe der Suchergebnissortierung

Die Suchergebnisseiten enthalten nun ggf. ein Dropdown-Menü mit Sortieroption. Überdies können Benutzer auf die Spaltenüberschriften klicken, um Ergebnisse zu sortieren. Die Sortierung ist für Benutzer dann hilfreich, wenn zu viele Suchergebnisse angezeigt werden, selbst in einem bestimmten Objekttyp.

Noch besseres Erscheinungsbild der sofortigen Ergebnisse

Mit der verbesserten Feldformatierung für Nummern-, Datums-, Uhrzeit- und Adressfelder in Ergebnissen der sofortigen Suche können Benutzer den richtigen Datensatz auswählen. Nach Möglichkeit umfassen automatisch vorgeschlagene sofortige Ergebnisse ein sekundäres Feld unter dem Datensatznamen, der über mehr Kontextinformationen aus den Suchlayoutfeldern verfügt. Durch die zusätzlichen Informationen wie den Standort wird die Auswahl des richtigen automatisch vorgeschlagenen Datensatzes einfacher.

Weitere durchsuchbare Objekte in Lightning Experience

Benutzer können nun Ergebnisse für Vermögenswerte, Kampagnen, Personenaccounts, Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten in Suchergebnissen anzeigen.

Erstellen eines benutzerdefinierten Objektelements in einem Nachschlagevorgang

Mit der Schaltfläche **Neu** müssen Benutzer das Nachschlagefenster nicht mehr verlassen, um Datensätze zu erstellen und ein Nachschlagefeld abzuschließen. Auf diese Weise können sie ihre Aufgaben schneller erledigen.

Data.com

Data.com Prospector

In dieser Version wurden verschiedene wichtige Data.com Prospector-Funktionen in Lightning Experience verfügbar gemacht. Durchsuchen Sie Millionen von Crowdsourcing-Kontakten, um die richtigen Kontakte in Ihren Accounts zu erhalten. Sehen Sie sich die Erkenntnisse über potenzielle Kunden an, die wichtige Unternehmens-, Finanz-, Unternehmenshierarchie- und Branchendaten für Ihre Accounts bereitstellen. Zeigen Sie mithilfe der Unternehmenshierarchie die Unternehmenshierarchie eines Accounts an und fügen Sie Salesforce mit einem Klick neue Accounts hinzu.

Data.com-Bereinigung

Die Data.com-Bereinigung bietet nun noch mehr Möglichkeiten, Daten mit hoher Qualität zu pflegen und Ihre Datensätze vollständig und auf dem aktuellen Stand zu halten. Mithilfe der neuen Bereinigungsregeln können Sie Ihren Salesforce-Leads grundlegende Unternehmensinformationen hinzufügen. Dann erhalten Ihre Mitarbeiter die benötigten Informationen genau dann, wenn sie sie brauchen. Mit Bereinigungsregeln können Sie auch automatisch Geocodes für Ihre Account-, Kontakt- und Lead-Adressen abrufen.

Allgemeine Verwaltung

Anpassen der Navigationserfahrung für Lightning Experience-Benutzer

Vor dieser Version stand jedem Benutzer das gleiche Navigationsmenü zur Verfügung. Jetzt können Sie unterschiedliche Menüs erstellen und die Navigationsfunktionen für die verschiedenen Typen von Benutzern wie Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter oder leitende Angestellte anpassen. Sie können Elemente hinzufügen, entfernen oder verschieben, sodass Ihre Benutzer mit einem einzigen Klick zu den Orten wechseln können, die sie am häufigsten nutzen. Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Unterstützung benutzerdefinierter URL-Schaltflächen und -Links in Lightning Experience und Salesforce1

Benutzerdefinierte Schaltflächen und Links, deren Inhaltsquelle auf `URL` festgelegt ist, werden jetzt in Lightning Experience sowie in der mobilen Anwendung Salesforce1 unterstützt.

Delegieren von Administratorrechten an ausgewählte Benutzer unter "Setup" in Lightning Experience

Sie können jetzt in Lightning Experience unter "Setup" beschränkte Administratorrechte Benutzern zuweisen, die keine Administratoren sind. Durch Delegieren bestimmter Aufgaben an bestimmte Benutzer können Sie sich auf andere Arbeiten konzentrieren. Beispiel: Sie setzen den Leiter des Kundensupportteams als delegierten Administrator ein, der Benutzer in der Rolle "Supportmanager" und alle nachgeordneten Rollen verwalten soll.

Unterstützung von Formelfeldern in Lightning Experience

Formelfelder mit Hyperlinks und Bildern werden jetzt in Lightning Experience unterstützt.

Einstellungen

Migrieren zu Lightning Experience wie ein Profi

Wenn Sie wissen möchten, ob Lightning Experience für Ihre Organisation geeignet ist, oder wenn Sie bereit sind für die Umstellung, führt Sie der Migrationsassistent durch die einzelnen Schritte.

Communities-Setup steht nun in Lightning Experience zur Verfügung

Sie können nun Einstellungen für Communities im Menü "Setup" in Lightning Experience aktivieren und ändern. Das vollständige Salesforce-Communities-Produkt wird in Lightning Experience nicht unterstützt. Um Ihre Communities erstellen, verwalten oder verwenden zu können, müssen Sie demnach Salesforce Classic verwenden.

Setup: Rechtsklicken zur Anzeige in einer neuen Registerkarte oder einem neuen Fenster in Lightning Experience

Mit der Rechtsklickfunktion des Browsers können Sie einen Setup-Knoten oder die persönlichen Einstellungen eines Benutzers bequem in einer neuen Registerkarte oder einem neuen Fenster öffnen. In Lightning Experience funktioniert diese Funktion bei allen Setup-Knoten. Sie funktioniert nicht bei individuellen Seiten in Setup.

Lightning-Anwendungsgenerator

Automatische Vorschläge für Ergebnisse in Dropdown-Menüs im Lightning-Anwendungsgenerator

Bei der Suche nach Elementen in Dropdown-Menüs im Lightning-Anwendungsgenerator werden jetzt bereits nach Eingabe einiger weniger Zeichen alle verfügbaren Treffer angezeigt.

Datenanpassung

Importieren von Personenaccounts mit dem Datenimport-Assistenten

Um höchste Benutzerfreundlichkeit zu bieten, hat Salesforce damit begonnen, den individuellen Import-Assistenten für Personenaccounts außer Betrieb zu nehmen. Der individuelle Import-Assistent für Personenaccounts ist in Setup nicht mehr verfügbar. Doch keine Sorge! Mit dem einheitlichen Datenimport-Assistenten können Sie jetzt noch produktiver arbeiten.

Entwicklung

Visualforce für Lightning Experience (Beta)
Diese Version enthält eine Beta-Version von Visualforce für Lightning Experience, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist.

Hinzufügen von Visualforce-Seiten zum Lightning Experience-Navigationsmenü
Passen Sie das Navigationsmenü in Lightning Experience an, indem Sie Visualforce-Registerkarten hinzufügen.

Verwenden von User.UITheme und UserInfo.getUiTheme() zur Ermittlung des Benutzeroberflächenkontexts
Die globalen Variablen `User.UITheme` und `User.UIThemeDisplayed` und die Apex-Dienstprogrammmethoden `UserInfo.getUiTheme()` und `UserInfo.getUiThemeDisplayed()` wurden verbessert, um die mobile Salesforce1-Anwendung und Lightning Experience zu unterstützen.

Verbesserte Leistung durch sichere Zwischenspeicherung auf der Client-Seite
Es wurde eine sichere Datenzwischenspeicherung im Browser hinzugefügt, um die Leistung beim erneuten Laden von Seiten zu verbessern, indem zusätzliche Umwege zum Server vermieden werden.

Erstellen und Verwalten von Organisationen in Lightning Experience
Das Umfeldzentrum ist jetzt in Lightning Experience verfügbar. Erstellen und verwalten Sie Ihre Entwicklungs-, Prüf- und Testorganisationen in einer intuitiven, effizienten Benutzeroberfläche.

Allgemeine Verbesserungen

Editionsname in Lightning Experience
Die Edition Ihrer Salesforce-Organisation wird in Lightning Experience jetzt auf der Seite "Firmeninformationen" angegeben. In Salesforce Classic wird die Edition weiterhin auf der Browserregisterkarte und der Seite "Unternehmensprofil" angezeigt.

Ändern des Inhabers für mehr Datensatztypen in Lightning Experience
Ihre Benutzer können jetzt den Datensatzinhaber für Arbeitsaufträge und Kampagnen ändern und bestimmte Datensätze wie Leads, Kundenvorgänge, Arbeitsaufträge und benutzerdefinierte Objekte Warteschlagen in Lightning Experience zuweisen.

Ist Lightning Experience für Ihre Salesforce-Organisation geeignet?

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Sie sind also von Lightning Experience fasziniert und daran interessiert. Die neue Oberfläche bietet Vertriebsteams ganz klar zahlreiche Vorteile. Aber Salesforce ist ein tiefer Brunnen und es kann nicht alles auf einmal neu erstellt werden. Diese Version weist keine vollständige Parität mit Salesforce Classic auf, dem Vorgänger von Salesforce mit vollem Funktionsumfang. Sehen wir uns einige Anwendungsfälle und einen Vergleich zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic an, um Ihnen bei der Entscheidung zu helfen, ob jetzt der richtige Zeitpunkt für einen Wechsel ist. Und wir sehen uns sogar eine Vorschau Ihrer Organisation auf der neuen Oberfläche an.

Lightning Experience konzentriert sich derzeit auf Vertriebsteams, daher sind die meisten Funktionen aus anderen Clouds noch nicht verfügbar. Und einige Vertriebsfunktionen sind auch noch nicht verfügbar. Auch wenn Lightning Experience in den nächsten Versionen um mehr Funktionen erweitert wird, sollten Sie bewerten, wie wichtig diese kommenden Funktionen jetzt für Ihre Geschäftsanforderungen sind.

Beachten Sie, dass Sie Lightning Experience für bestimmte Benutzer aktivieren können. Durch diese Flexibilität kann Ihr Vertriebsteam jetzt zur neuen Oberfläche wechseln, Ihre Service-Organisation kann aber weiterhin Salesforce Classic verwenden. Oder Sie können ein Lightning Experience-Pilotprogramm mit einer kleinen Gruppe von Benutzern durchführen, ohne die anderen Benutzer zu stören, bis Sie wissen, dass die neue Oberfläche alles bietet, was Sie benötigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zu Lightning Experience "Hallo" zu sagen bedeutet nicht, Salesforce Classic "Ade" zu sagen
Salesforce Classic existiert weiterhin und für Lightning Experience-Benutzer wurde der Wechsel zwischen der alten und der neuen Oberfläche leicht gemacht. Selbst wenn Lightning Experience jetzt noch nicht perfekt für Sie geeignet ist, können Sie und Ihre Benutzer es ohne Verluste testen.

Unterstützte Editionen und Benutzerlizenzen für Lightning Experience
Sehen Sie sich die unterstützten Editionen und Benutzerlizenzen an, um festzustellen, ob Ihre Organisation Lightning Experience aktivieren und verwenden kann.

Beste Anwendungsfälle für Lightning Experience
Sehen wir uns die Typen von Organisationen an, für die diese Version von Lightning Experience gut geeignet ist. Und auch einige Anwendungsfälle, die jetzt möglicherweise noch nicht geeignet sind.

Vergleichen von Lightning Experience und Salesforce Classic
Zu wissen, was Sie mit der neuen Oberfläche erhalten und was nicht, ist ein großer Bestandteil der Entscheidung für einen Wechsel zu Lightning Experience. Hier sind einige Highlights, wie Lightning Experience mit dem verglichen werden kann, was Sie in Salesforce Classic gewohnt sind.

Was ist das Schicksal vorhandener Salesforce-Anpassungen?
Es wurde hart daran gearbeitet, Ihre vorhandenen Konfigurationen und Anpassungen in Lightning Experience zu beachten. Viele Ihrer Zeigen-und-Klicken- und programmgesteuerten Implementierungen funktionieren auf der neuen Oberfläche problemlos. Einige Anpassungen können jedoch nicht auf der neuen Oberfläche angewendet werden oder müssen aktualisiert werden, um alles nutzen zu können, was Lightning Experience zu bieten hat. Hier sind einige zu beachtende Probleme.

Vorschau Ihrer Organisation in Lightning Experience
Jetzt denken Sie vermutlich: "Ja, ja, aber jetzt möchte ich es endlich sehen." Aber Sie sind für den Wechsel Ihrer Benutzer noch nicht bereit, also befinden Sie sich in der Zwickmühle, richtig? Keineswegs! Der Lightning Experience-Migrations-Assistent bietet Abhilfe. Mit der Vorschaufunktion des Migrations-Assistenten können Sie Ihre Produktionsorganisation vorab in Lightning Experience erkunden. So können Sie genau sehen, wie Ihre tatsächlichen Daten und Ihre aktuellen Anpassungen auf der neuen Oberfläche funktionieren. Und das ganz ohne jemanden zu stören.

SIEHE AUCH:

Unterstützte Editionen und Benutzerlizenzen für Lightning Experience
Unterstützte Browser für Lightning Experience
Überlegungen zu Lightning Experience

Zu Lightning Experience "Hallo" zu sagen bedeutet nicht, Salesforce Classic "Ade" zu sagen

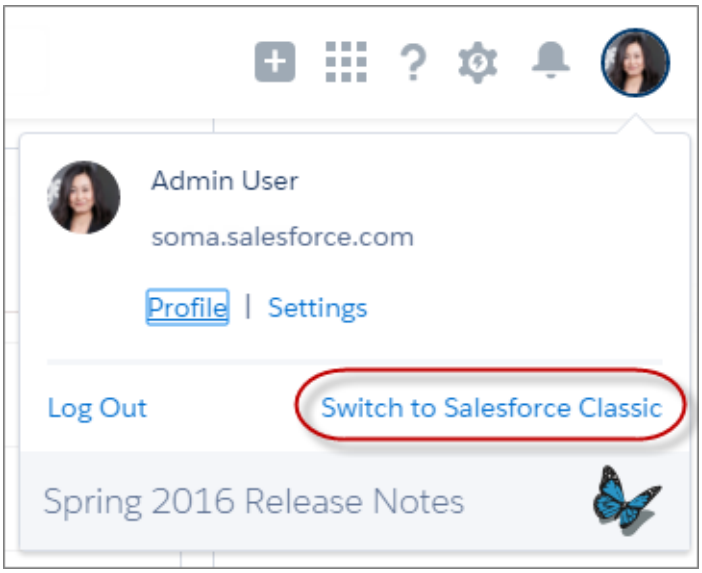
Salesforce Classic existiert weiterhin und für Lightning Experience-Benutzer wurde der Wechsel zwischen der alten und der neuen Oberfläche leicht gemacht. Selbst wenn Lightning Experience jetzt noch nicht perfekt für Sie geeignet ist, können Sie und Ihre Benutzer es ohne Verluste testen.

Wenn Benutzer das erste Mal für Lightning Experience aktiviert werden, ist die neue Oberfläche ihre standardmäßige *bevorzugte* Oberfläche. Im Idealfall stellen Ihre Lightning Experience-Benutzer fest, dass die neue Oberfläche allen ihren Anforderungen gerecht wird.Aber wenn eine wichtige Funktion oder ein wichtiges Tool nur auf der klassischen Oberfläche vorhanden ist, können sie jederzeit und ohne Ihre Hilfe wieder zu Salesforce Classic wechseln.

AUSGABEN

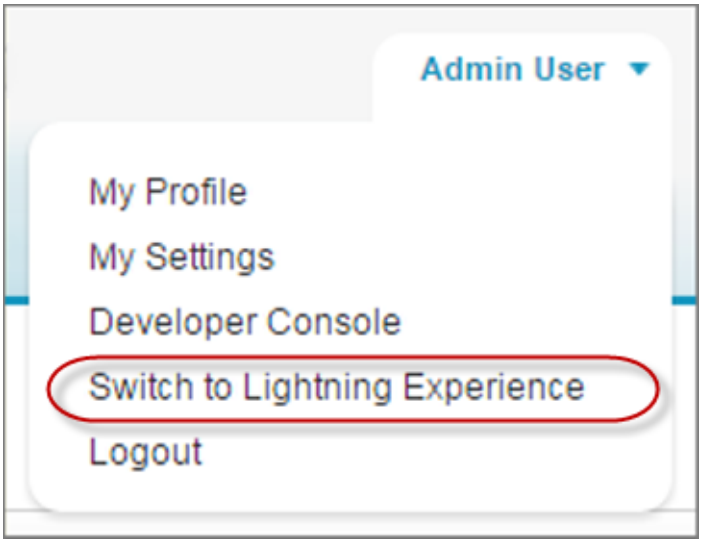
Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Verwenden Sie den Umschalter, um wieder zu Salesforce Classic zu wechseln. Klicken Sie in der Lightning Experience-Kopfzeile auf das Profilbild und wählen Sie **Zu Salesforce Classic wechseln** aus.



Der Umschalter ändert die Standardeinstellung in Salesforce Classic. Der Benutzer bleibt solange in der klassischen Oberfläche, bis er den Umschalter verwendet, um zu Lightning Experience zurückzukehren. Und dann wird die neue Oberfläche zur Standardeinstellung. Sie werden sich schon ein Bild machen.

Um den Umschalter in Salesforce Classic zu finden, klicken Sie auf den Namen in der oberen rechten Ecke und wählen Sie dann **Zu Lightning Experience** wechseln.



Die Tatsache, dass Ihre Benutzer selbst zwischen den Oberflächen wechseln können, hat möglicherweise Einfluss auf Ihre Entscheidung, wann Sie mit der Verwendung von Lightning Experience beginnen. Wenn in Lightning Experience nur ein paar Funktionen fehlen, die Ihr Team gelegentlich verwendet, kann es aufgrund der Vorteile der neuen Oberfläche ein akzeptabler Kompromiss sein, die Benutzer zu bitten, zwischen den Oberflächen zu wechseln. Es ist jedoch am besten, wenn Benutzer, die täglich Zugriff auf nicht unterstützte

Vertriebsfunktionen benötigen oder regelmäßig mit Servicefunktionen arbeiten, weiterhin Salesforce Classic verwenden – zumindest im Moment.

SIEHE AUCH:

- Gotchas beim Wechsel von Benutzern zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic
- Einrichten von Benutzern für Lightning Experience
- Was in den Spring '16-Funktionen von Lightning Experience nicht verfügbar ist

Unterstützte Editionen und Benutzerlizenzen für Lightning Experience

Sehen Sie sich die unterstützten Editionen und Benutzerlizenzen an, um festzustellen, ob Ihre Organisation Lightning Experience aktivieren und verwenden kann.

Editionen

Unterstützte Editionen	• Group Edition • Professional Edition • Enterprise Edition • Performance Edition • Unlimited Edition • Developer Edition
Nicht unterstützte Editionen	• Personal Edition • Contact Manager Edition • Database.com Edition • Chatter.com Edition

Benutzerlizenzen

Unterstützte Lizenzen	• Salesforce • Alle Salesforce Platform- und Force.com-Lizenzen (außer Force.com Free) • Identity-Benutzer
Nicht unterstützte Lizenzen	• Employee Community, Customer Community, Customer Community Plus, Partner Community • Alle Portallizenzen • Force.com Free • Data.com • Work.com • Database.com • Nur Inhalt • Nur Ideen • Knowledge Only

Benutzerlizenzen

- Nur Site.com

Beste Anwendungsfälle für Lightning Experience

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Sehen wir uns die Typen von Organisationen an, für die diese Version von Lightning Experience gut geeignet ist. Und auch einige Anwendungsfälle, die jetzt möglicherweise noch nicht geeignet sind.

Verwenden Sie Lightning Experience in folgenden Situationen für einen Teil Ihrer Organisation oder Ihre gesamte Organisation:

- Ihr Vertriebsteam betreibt einen B2B-Vertrieb unter Verwendung von Accounts, Kontakten, Leads, Opportunities benutzerdefinierten Objekten und den anderen Vertriebsfunktionen, die auf der neuen Benutzeroberfläche unterstützt werden.
- Sie möchten die neue Benutzeroberfläche für eine Gruppe von Vertriebsmitarbeitern in einem Pilotprogramm testen.
- Sie gedenken, Ihre Salesforce-Implementierung neu zu starten. Dies ist eine tolle Gelegenheit, neue Funktionen einzuführen, da Sie sowieso ein Änderungsmanagement vornehmen.

Verwenden Sie in folgenden Situationen weiterhin Salesforce Classic:

- Ihr Vertriebsteam verwendet regelmäßig Funktionen, die in Lightning Experience noch nicht unterstützt werden. Dazu gehören beispielsweise Angebote, Prognosen oder die Regionsverwaltung.
- Sie verwenden hauptsächlich Kundendienst-Tools oder andere nicht auf den Vertrieb bezogene Funktionen.
- Sie möchten eine einzige Oberfläche für Ihre Vertriebs- und Serviceteams.

Vergleichen von Lightning Experience und Salesforce Classic

Zu wissen, was Sie mit der neuen Oberfläche erhalten und was nicht, ist ein großer Bestandteil der Entscheidung für einen Wechsel zu Lightning Experience. Hier sind einige Highlights, wie Lightning Experience mit dem verglichen werden kann, was Sie in Salesforce Classic gewohnt sind.

Anmerkung: Diese Listen bieten keinen vollständigen Überblick darüber, was in Lightning Experience nicht verfügbar ist. Lesen Sie auch die Überlegungen zu Lightning Experience, um Ihre Entscheidung zu treffen.

Salesforce-Daten

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Vertriebsobjekte: Accounts, Kampagnen, Kontakte, Leads, Opportunities, Personenaccounts, Preisbücher, Produkte	✔	✔
Kalender, Ereignisse, Aufgaben	✔	✔
Serviceobjekte: Vermögenswerte, grundlegende Kundenvorgänge, Arbeitsaufträge	✔	✔
Benutzerdefinierte Objekte	✔	✔

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Chatter-Feeds, -Gruppen und -Personen	✔	✔
Salesforce Files	✔	✔
Andere Vertriebs- und Serviceobjekte		✔

Startseite

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Leistungsdiagramm	✔	
Assistent	✔	
Account-Erkenntnisse	✔	
Beste Geschäftsabschlüsse	✔	
Aufgaben	✔	✔
Kalender und Ereignisse*		✔
Feed und Publisher		✔
Zu genehmigende Elemente		✔
Anpassbare Dashboards		✔
Anpassbare Startseitenkomponenten		✔

* Die Salesforce-Kalender und -Ereignisse werden in Lightning Experience nicht auf der Startseite angezeigt, sind jedoch über das standardmäßige Lightning Experience-Navigationsmenü verfügbar.

Accounts und Kontakte

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Account-Erkenntnisse	✔	
Aktivitätszeitachse	✔	
Erweiterte Notizen	✔	
Integrierte E-Mails und Vorlagen	✔	✔
Twitter-Highlights	✔	✔
Personenaccounts	✔	✔
Accountteams		✔
Account- und Kontakthierarchie		✔

Kampagnen

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Diagramme zum Kampagnenmitgliedsstatus	✔	
Importieren von Kampagnenmitgliedern	✔	✔
Hinzufügen einzelner Kampagnenmitglieder	✔	✔
Aktualisierungen des Kampagnenmitgliedsstatus durch Import	✔	✔
Duplizieren von Kampagnenmitgliedern		✔
Hinzufügen und Verwalten von Kampagnenmitgliedern über eine Listenansicht		✔

Leads

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Arbeitsumgebungs-Seitenlayout	✔	
Aktivitätszeitachse	✔	
Vertriebspfad	✔	
Erweiterte Notizen	✔	
Ändern des Leadinhabers in eine Warteschlange	✔	✔
Integrierte E-Mails und Vorlagen	✔	✔
Leadkonvertierungsanpassung über die API	✔	✔
Suchen und Zusammenführen von doppelten Leads		✔

Opportunities

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Arbeitsumgebungs-Seitenlayout	✔	
Aktivitätszeitachse	✔	
Vertriebspfad	✔	
Erweiterte Notizen	✔	

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Visuelle Darstellung von Opportunities (Kanban)	✔	
Integrierte E-Mails und Vorlagen	✔	✔
Opportunity-Teams	✔	✔
Opportunity-Aufteilungen		✔
Ähnliche Opportunities		✔

Berichte

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Erweiterte Berichtsdiagramme	✔	
Ausblenden von Summen und Untergruppen in einer Berichtsansicht	✔	
Erstellen von interaktiven Filtern beim Anzeigen von Berichten	✔	
Berichtsgenerator	✔	✔
Bucket-Felder	✔	✔
Benutzerdefinierte Zusammenfassungsformeln	✔	✔
Berichtsformate "Matrix", "Zusammenfassung", "Tabellarisch"	✔	✔
Tabellen-, Trichterdiagrammtypen	✔	✔
Verbundene Berichte		✔
Diagrammtypen "Kumulierte Linie", "Multimetrisch", "Kreis", "Streudiagramm"		✔
Planen von Berichtsaktualisierungen		✔
Berichte abonnieren		✔
Berichte exportieren		✔

Dashboards

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Anzeigen von mehr als 3 Spalten	✔	

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Dashboard-Generator	✔	✔
Gefilterte Dashboards anzeigen	✔	✔
Dynamische Dashboards anzeigen	✔	✔
Planen von Dashboard-Aktualisierungen		✔
Posten von Dashboard-Komponenten an Feeds		✔
Visualforce-Komponenten		✔

Listenansichten

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Diagramme	✔	
Sofortiges Erstellen von Filtern	✔	
Erstellen und Bearbeiten von Listen	✔	✔
Sortierbare Spalten	✔	✔
Größenveränderbare Spalten	✔	✔
Erweiterte Filterlogik		✔

Data.com

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Potenzieller Kunde für Kontakte und Unternehmen	✔	✔
Bereinigungsstatus von Bereinigungsregeln	✔	✔
Anzeigen der Funktionsweise von Bereinigungsregeln	✔	✔
Geocodes für Adressen		✔
Hinzufügen von Data.com-Kontakten als Leads		✔

Sonstige Funktionen und Produkte

Funktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Auf Aktivitäten bezogene Composer-Fenster	✔	
Erstellen und Bearbeiten von Datensätzen	✔	✔
Inline-Bearbeitung von Datensatzdetailfeldern	✔	✔
Inline-Bearbeitung in Listen		✔
Prognosen		✔
Regionsverwaltung		✔
Salesforce Communities*		✔
Partnerportale		✔
Service Cloud		✔
Work.com		✔

* Das Einrichten von Salesforce Communities ist in Lightning Experience verfügbar, das Erstellen, Verwalten und Arbeiten mit Communities ist jedoch nur in Salesforce Classic verfügbar.

Was ist das Schicksal vorhandener Salesforce-Anpassungen?

Es wurde hart daran gearbeitet, Ihre vorhandenen Konfigurationen und Anpassungen in Lightning Experience zu beachten. Viele Ihrer Zeigen-und-Klicken- und programmgesteuerten Implementierungen funktionieren auf der neuen Oberfläche problemlos. Einige Anpassungen können jedoch nicht auf der neuen Oberfläche angewendet werden oder müssen aktualisiert werden, um alles nutzen zu können, was Lightning Experience zu bieten hat. Hier sind einige zu beachtende Probleme.

Navigationsmenü in Lightning Experience

In Lightning Experience wird die Salesforce Classic-Registerkartenleiste durch ein ausblendbares Navigationsmenü links auf der Seite ersetzt. Anpassungen, die an der Registerkartenleiste auf der klassischen Oberfläche vorgenommen wurden, werden nicht im Navigationsmenü widergespiegelt. Stattdessen können Sie mehrere benutzerdefinierte Navigationsmenüs erstellen und sie Benutzerprofilen zuweisen. Das bedeutet, dass Sie verschiedenen Benutzertypen, wie Vertriebsmitarbeitern, Vertriebsleitern und Führungskräften Navigationsmöglichkeiten bereitstellen können, die genau auf ihre Geschäftsanforderungen zugeschnitten sind.

Sie können benutzerdefinierten Navigationsmenüs unterschiedliche Elemente hinzufügen, darunter zahlreiche standardmäßige Salesforce-Objekte, eigene benutzerdefinierte Objekte, Registerkarten für Lightning-Komponenten und Visualforce sowie andere Elemente, wie die Startseite, den Hauptfeed, Gruppen, Dateien, Dashboards, Berichte sowie die Aufgabenliste und den Kalender des jeweiligen Benutzers.

Die meisten im App Launcher vorhandenen Elemente können in benutzerdefinierte Navigationsmenüs übernommen werden. Zu den wenigen Ausnahmen zählen hier verbundene Anwendungen, Registerkarten für Lightning-Seiten und einige Salesforce-Objekte, die in Lightning Experience nicht unterstützt werden. Elemente, die Sie nicht in ein benutzerdefiniertes Navigationsmenü einfügen können, können im App Launcher jederzeit durch Klicken auf in der Kopfzeile angezeigt werden.

Weitere Informationen dazu finden Sie unter Navigation und Aktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist.

Seitenlayouts und kompakte Layouts

In Salesforce Classic vorgenommene Datensatzseitenanpassungen für benutzerdefinierte und standardmäßige Objekte wirken sich auch auf Datensatzseiten in Lightning Experience aus. Einige Seitenelemente werden in Lightning Experience jedoch anders angezeigt und einige werden nicht unterstützt.

In Lightning Experience haben kompakte Layouts dieselbe Funktion wie in der mobilen Anwendung Salesforce1: Sie zeigen die wichtigsten Felder eines Datensatzes im Hervorhebungsbereich einer Datensatzseite an. In Lightning Experience werden im Hervorhebungsbereich die ersten fünf Felder aus Ihren aktuellen kompakten Layouts angezeigt.

Aktionen und Schaltflächen

Wenn Sie bereits Aktionen in Salesforce Classic erstellt und verwendet haben, wissen Sie, dass sie im Chatter-Publisher angezeigt werden, während standardmäßige und benutzerdefinierte Schaltflächen über den Details auf einer Datensatzseite angezeigt werden. Und wenn Sie Salesforce1 verwenden, wissen Sie, dass alle Aktionstypen und Schaltflächen auf der Salesforce1-Aktionsleiste vermischt sind. In Lightning Experience lassen wir die Grenze zwischen Aktionen und Schaltflächen weiter verschwimmen. Aber anstatt sie an einem einzelnen Ort anzuzeigen, werden Aktionen und Schaltflächen nach Typ in verschiedenen Bereichen der Datensatzseite gruppiert.

Standardmäßig enthält Lightning Experience die Aktionen und Schaltflächen, die in Salesforce1 und in Lightning Experience im Abschnitt "Aktionen" im globalen Publisher-Layout definiert sind. Oder Sie können mithilfe desselben Abschnitts in Objektseitenlayouts anpassen, was verfügbar ist. Hier die Logik, mit der bestimmt wird, an welcher Stelle der Datensatzseite eine Aktion oder Schaltfläche angezeigt wird:

- Globale Aktionen vom Typ "Anruf protokollieren" oder Aktionen vom Typ "Datensatz erstellen" für Ereignisse, Notizen und Aufgaben werden in der Kopfzeile im Menü "Globale Aktionen" angezeigt.
- Die meisten Schnellaktionen, Produktivitätsaktionen, Standardschaltflächen und unterstützten benutzerdefinierten Schaltflächen werden dem Aktionsmenü auf Seitenebene hinzugefügt.
- Objektspezifische auf Aktivitäten bezogene Aktionen wie "Anruf protokollieren", "Neues Ereignis", "Neue Aufgabe" und "E-Mail" werden im Composer auf der Registerkarte "Aktivität" angezeigt.
- Chatter-Standardaktionen werden im Composer auf der Registerkarte "Zusammenarbeiten" angezeigt.

Die Reihenfolge der Aktionen in den einzelnen Bereichen basiert auf der Reihenfolge, in der sie dem globalen Publisher oder dem Objektseitenlayout hinzugefügt wurden.

Weitere Informationen finden Sie unterAktionen in Lightning Experience

Benutzerdefinierte Schaltflächen

Benutzerdefinierte Schaltflächen, die eine JavaScript-Inhaltsquelle verwenden, werden in Lightning Experience nicht unterstützt. Sie können einige der Funktionen dieser Schaltflächen ersetzen, indem Sie Zeigen-und-Klicken-Tools wie den Prozessgenerator, Visual Workflow oder codegesteuerte Methoden verwenden.

Benutzerdefinierte Schaltflächen, deren Inhaltsquelle als URL oder Visualforce-Seite festgelegt ist, funktionieren erwartungsgemäß.

Visualforce- und Lightning-Komponenten

Ja, Lightning Experience unterscheidet sich stark von Salesforce Classic, was jedoch nicht zwangsläufig bedeutet, dass Ihre Visualforce-Seiten nicht mehr funktionieren. In dieser Version ist die Unterstützung für die Beta-Version von Visualforce in Lightning Experience enthalten. Bestehende Visualforce-Seiten können meist ohne Überarbeitung in Lightning Experience verwendet werden. Da Dinge auf der neuen Oberfläche verschoben wurden, gibt es einige kleine Aufgaben, die Sie möglicherweise abschließen möchten, um sicherzustellen, dass Ihre Visualforce-Seiten wie erwartet funktionieren. Und an dieser Stelle gibt es ein paar Visualforce-Funktionen, die in Lightning Experience noch nicht verwendet werden können.

Hier sind einige grundlegende Details, die es zu berücksichtigen gilt.

- Wenn Ihre Visualforce-Seite JavaScript verwendet, müssen Sie ein paar Dinge überprüfen. Visualforce "gehört" nicht die ganze Seite, wenn es in Lightning Experience angezeigt wird. Und daher muss Ihr JavaScript-Code einige neue Regeln einhalten.
- Wenn Ihre Visualforce-Seiten die integrierten Standardkomponenten verwenden, stimmt ihr Erscheinungsbild mit dem in Salesforce Classic überein, unabhängig davon, ob Benutzer auf der neuen oder alten Oberfläche darauf zugreifen. Es gibt einige Arbeiten zu erledigen, wenn Sie Ihre Seiten an den Lightning Experience-Stil anpassen möchten.

  Um Ihnen dabei zu helfen, veröffentlichen wir Salesforce Lightning Design System (SLDS), eine Sammlung von Designmustern, Komponenten und Anleitungen zum Erstellen von Oberflächen, die zu Lightning Experience passen. Das SLDS ist unter www.lightningdesignsystem.com verfügbar.

Vollständige Informationen dazu, welche Funktionen funktionieren und welche nicht, finden Sie im Modul "Visualforce & Lightning Experience" im Trailhead-Trail Developer Trail – Lightning Experience.

Was ist mit der Anpassung der neuen Benutzeroberfläche? Das Lightning-Komponenten-Framework ist unser neues Benutzeroberflächen-Framework zum Entwickeln dynamischer Webanwendungen für Desktops und Mobilgeräte. Sie können dieses Framework oder Visualforce in Ihren neuen Projekten verwenden. Weitere Informationen zur Entwicklung der Benutzeroberfläche finden Sie im Abschnitt "Überlegungen zur Entwicklung der Benutzeroberfläche" im Trailhead-Modul Lightning Experience-Entwicklung. Weitere Informationen zu Lightning-Komponenten finden Sie im Modul zu "Lightning-Komponenten" im Trailhead-Trail Developer Trail – Lightning Experience.

Force.com Canvas

Mithilfe von Force.com Canvas können Drittanbieteranwendungen leicht in Salesforce integriert werden. Die Zeichenbereichsfunktion in Lightning Experience ist mit der in Salesforce Classic identisch. Sie können weiterhin Zeichenbereichsanwendungen in Visualforce-Seiten einbetten und überall dort, wo sie unterstützt werden. Hinzu kommt der Vorteil, dass Sie Zeichenbereichsanwendungen in Lightning-Komponenten anzeigen können.

Salesforce-APIs und Apex

Die meisten programmgesteuerten Tools und Prozesse, mit denen Sie vertraut sind, werden von Lightning Experience überwiegend nicht beeinflusst. Wir haben unser Versprechen eingehalten, dass unsere neuen Versionen Ihre Abhängigkeiten bei Salesforce-APIs nicht stören werden. Tools wie Workbench wurden nicht geändert. Ihre Entwicklungsumgebung ist dieselbe wie immer.

Während Ihre Apex-Klassen und API-Aufrufe gut funktionieren, gibt es einige Funktionen, die in Lightning Experience noch nicht unterstützt werden. Wenn sich ein Benutzer auf der neuen Oberfläche befindet und Apex-Code ausführt, der mit einer nicht unterstützten Funktion interagiert, kann der Benutzer die Aufgabe nicht abschließen. Um dieses Szenario zu berücksichtigen, wurden Funktionen zum Bestimmen der Oberflächeneinstellung eines Benutzers in der API und Apex hinzugefügt. Sie können Ihrem vorhandenen Code mit dieser Funktion eine Logik hinzufügen, damit bei Ihren Benutzern keine Fehler mehr auftreten. Genaue Informationen hierzu finden Sie unter "Grundlegendes zu Änderungen in anderen Entwicklungstools im Trailhead-Modul Lightning Experience-Entwicklung.

AppExchange-Anwendungen

Viele Anwendungen aus den AppExchange-Funktionsanpassungen, einschließlich benutzerdefinierter Objekte, benutzerdefinierter Schaltflächen, Visualforce-Seiten und mehr. Salesforce-Partner testen momentan ihre Anwendungen in Lightning Experience und bewerben sich für die *Lightning Ready*-Zertifizierung. Lightning Ready-Anwendungen funktionieren in Lightning Experience und bieten eine konsistentere Erfahrung mit anderen Lightning-Seiten. Wenn eine Anwendung in Lightning Experience unterstützt wird, wird in ihrer AppExchange-Auflistung eine "Lightning Ready"-Schärpe angezeigt. Wenn eine Anwendung in Lightning Experience nicht unterstützt wird, verwenden Sie sie stattdessen in Salesforce Classic.

Anmerkung: In Ihrer Organisation können zwar Anwendungen ohne die Lightning Ready-Zertifizierung in Lightning Experience verwendet werden, möglicherweise sind jedoch einige Funktionen nicht verfügbar oder sie funktionieren nicht wie erwartet. Diese Anwendungen können in Lightning Experience auch visuell uneinheitlich angezeigt werden, da sie Salesforce Classic-Stile

verwenden. Verwenden Sie für eine beste Erfahrung Salesforce Classic für Anwendungen, die nicht als Lightning Ready zertifiziert sind.

SIEHE AUCH:

*Salesforce-Hilfe:*Aktionen in Lightning Experience

*Salesforce-Hilfe:*Anordnung von Aktionen in Lightning Experience

Vorschau Ihrer Organisation in Lightning Experience

Jetzt denken Sie vermutlich: "Ja, ja, aber jetzt möchte ich es endlich sehen." Aber Sie sind für den Wechsel Ihrer Benutzer noch nicht bereit, also befinden Sie sich in der Zwickmühle, richtig? Keineswegs! Der Lightning Experience-Migrations-Assistent bietet Abhilfe. Mit der Vorschaufunktion des Migrations-Assistenten können Sie Ihre Produktionsorganisation vorab in Lightning Experience erkunden. So können Sie genau sehen, wie Ihre tatsächlichen Daten und Ihre aktuellen Anpassungen auf der neuen Oberfläche funktionieren. Und das ganz ohne jemanden zu stören.

Die Vorschaufunktion ist keine starre, schreibgeschützte Demo. Sie können hier Daten, Einstellungen, Berechtigungen und vieles mehr ändern. Sie sollten jedoch daran denken, dass Sie an Ihrer Live-Organisation arbeiten. Wenn Sie Änderungen vornehmen, gelten sie wirklich und sind für Ihre Benutzer in Salesforce Classic sichtbar.

Geben Sie unter "Setup" im Feld *Schnellsuche* den Text `Lightning` ein und wählen Sie dann **Lightning Experience** aus. Klicken Sie auf **Vorschau**, um loszulegen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anzeigen des Lightning Experience-Migrations-Assistenten:

- "Setup und Konfiguration anzeigen"

Bearbeiten des Lightning Experience-Migrations-Assistenten:

- "Anwendung anpassen"

Wechsel zu Lightning Experience: Fangen wir an!

Hervorragend! Sie haben beschlossen, dass Sie für den Wechsel zu Lightning Experience bereit sind. Zuerst empfiehlt es sich, dass Sie eine Strategie für die Einführung entwickeln. Wenn dann der richtige Zeitpunkt gekommen ist, erfahren Sie hier, wie Sie die neue Benutzeroberfläche aktivieren.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Entwickeln Ihrer Einführungsstrategie für Lightning Experience

Eine der besten Investitionen, die Sie bei Ihrer Lightning Experience-Einführung tätigen können, ist es, einen klaren Plan zu haben. Ein Plan hilft Ihnen dabei, die Dinge in der richtigen Reihenfolge anzugehen, wichtige Ressourcen zu ermitteln, mit allen Benutzern zu kommunizieren und ein klaren Enddatum im Kopf zu haben.

Aktivieren von Lightning Experience

Das Aktivieren von Lightning Experience ist eine ganz einfache Aufgabe – wechseln Sie einfach. Es empfiehlt sich aber, dass Sie zuerst einige andere Funktionen einrichten, damit Ihre Benutzer die neue Oberfläche optimal nutzen können, wenn Sie Lightning Experience aktivieren. Dann richten Sie die entsprechenden Benutzer für den Zugriff auf Lightning Experience ein. Sie können langsam anfangen und die neue Oberfläche für eine kleine Pilotgruppe einführen. Oder Sie legen gleich richtig los und aktivieren es für alle Benutzer in Ihrer Organisation.

Entwickeln Ihrer Einführungsstrategie für Lightning Experience

Eine der besten Investitionen, die Sie bei Ihrer Lightning Experience-Einführung tätigen können, ist es, einen klaren Plan zu haben. Ein Plan hilft Ihnen dabei, die Dinge in der richtigen Reihenfolge anzugehen, wichtige Ressourcen zu ermitteln, mit allen Benutzern zu kommunizieren und ein klaren Enddatum im Kopf zu haben.

Je nach Größe Ihrer Organisation könnten Sie mit einer Abteilung für Änderungsmanagement zusammenarbeiten oder einem Projektmanager die Einführung zuweisen. Oder vielleicht sind Sie selbst die Person, die sich von Anfang bis Ende um die Organisation und Ausführung der Einführung kümmert. Wie auch immer die Arbeit aufgeteilt wird, verwenden Sie das Modul zur Lightning Experience-Einführung in *Administrator-Trail – Migrieren zu Lightning Experience* in Trailhead, um Hilfe bei diesem Vorgang zu erhalten.

Ihre Einführung kann vermutlich in diese Phasen aufgeteilt werden.

Lernen	• Kennenlernen von Lightning Experience • Ermitteln von Beteiligten und eines leitenden Sponsors • Informieren Ihres Unternehmens mit Präsentationen und Demos • Lesen von Vergleichen von Lightning Experience und Salesforce Classic und Überlegungen zu Lightning Experience • Durchführen einer Lückenanalyse zum Bestätigen, ob Sie das Benötigte erhalten
Starten	• Ermitteln von Benutzern für ein Pilotprogramm von Lightning Experience • Ermitteln und Aktivieren von privilegierten Benutzern • Erstellen des Projektplans • Definieren von Erfolgsmaßnahmen • Erstellen und Ausführen Ihrer Marketing- und Schulungsstrategien • Anpassen und Testen, idealerweise in einer Sandbox-Umgebung • Liveschaltung!
Iterieren	• Bewerten, wie die Dinge laufen, um zu sehen, ob Sie Ihre Erfolgskennzahlen einhalten • Umfrage für Ihre Benutzer hinsichtlich Zufriedenheit und Hauptproblemen • Verwenden von Berichten und Dashboards zum Verfolgen von Kennzahlen und für Feedback • Bereitstellen einer Übersicht für Führungskräfte

Um schnell mit der Planung zu starten, laden Sie das Lightning Experience-Kundenaktivierungspaket herunter, das Teil des Moduls zur Lightning Experience-Einführung ist. Das Aktivierungspaket ist voll mit wertvollen Ressourcen wie einem Präsentationsdeck, einer Risikobewertungsmatrix, einer Projektplanvorlage, einer Beispiel-E-Mail-Drip-Kampagne und einer Checkliste für die Einführung, damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren und auf Kurs bleiben.

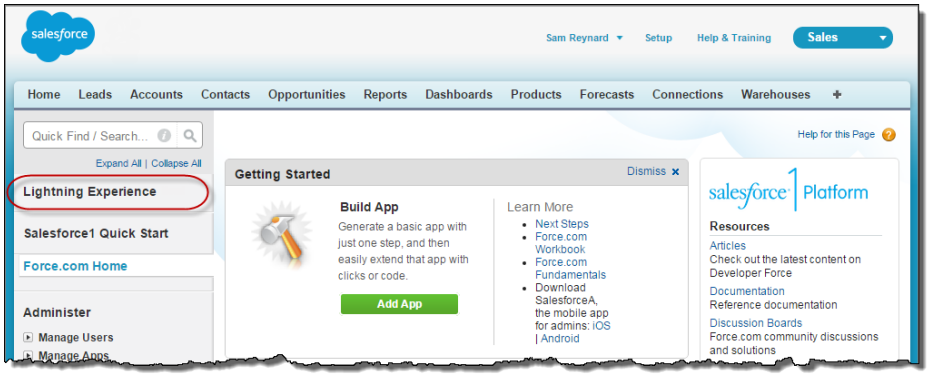
Aktivieren von Lightning Experience

Das Aktivieren von Lightning Experience ist eine ganz einfache Aufgabe – wechseln Sie einfach. Es empfiehlt sich aber, dass Sie zuerst einige andere Funktionen einrichten, damit Ihre Benutzer die neue Oberfläche optimal nutzen können, wenn Sie Lightning Experience aktivieren. Dann richten Sie die entsprechenden Benutzer für den Zugriff auf Lightning Experience ein. Sie können langsam anfangen und die neue Oberfläche für eine kleine Pilotgruppe einführen. Oder Sie legen gleich richtig los und aktivieren es für alle Benutzer in Ihrer Organisation.

Verwenden Sie die Setup-Seite des Lightning Experience-Migrations-Assistenten als Kontrollzentrum, um diese Schritte in Angriff zu nehmen. Klicken Sie in Salesforce Classic unter "Setup" auf **Lightning Experience**.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



IN DIESEM ABSCHNITT:

Empfohlene Funktionen für Lightning Experience

Falls Sie es nicht bereits getan haben, sollten Sie über die Aktivierung und Einrichtung verschiedener "unterstützender" Funktionen nachdenken, bevor Sie Lightning Experience aktivieren. Diese Funktionen stellen sicher, dass die neue Benutzeroberfläche vollständig optimiert ist, damit Ihre Vertriebsmitarbeiter schneller und intelligenter verkaufen können.

Einrichten von Benutzern für Lightning Experience

Stellen Sie als Nächstes sicher, dass die gewünschten Benutzer Zugriff auf Lightning Experience erhalten. Standardmäßig ist die Einstellung "Lightning Experience-Benutzer" automatisch für alle Benutzer mit einem Salesforce-Standardprofil aktiviert. Aber Sie können den Zugriff auf Lightning Experience mit benutzerdefinierten Profilen oder Berechtigungssätzen genau festlegen. Das bedeutet, dass sie eine eingeschränkte Einführung für eine Pilotgruppe vornehmen oder ein bestimmtes Team von Benutzern aktivieren können, die von der neuen Oberfläche profitieren können. Oder Sie können die Aktivierung für die gesamte Organisation vornehmen. Sie entscheiden dies.

Aktivieren von Lightning Experience für Ihre Organisation

Sie haben die Punkte "Lernen" und "Starten" in Ihrem Einführungsplan bereits erledigt. Sie haben die Salesforce-Funktionen zur Optimierung der neuen Benutzeroberfläche eingerichtet. Sie haben die richtigen Benutzer aktiviert, diese sind entsprechend geschult und können die aufregenden anstehenden Änderungen kaum erwarten. Nun sind Sie bereit für die Liveschaltung! Mit dem Migrations-Assistenten kann Lightning Experience zum Glück ganz einfach aktiviert werden.

SIEHE AUCH:

Unterstützte Editionen und Benutzerlizenzen für Lightning Experience

Empfohlene Funktionen für Lightning Experience

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Falls Sie es nicht bereits getan haben, sollten Sie über die Aktivierung und Einrichtung verschiedener "unterstützender" Funktionen nachdenken, bevor Sie Lightning Experience aktivieren. Diese Funktionen stellen sicher, dass die neue Benutzeroberfläche vollständig optimiert ist, damit Ihre Vertriebsmitarbeiter schneller und intelligenter verkaufen können.

Zugehörige Dateien

Nutzen Sie die umfangreichen Funktionen und die Flexibilität von Salesforce Files in standardmäßigen Salesforce-Objekten und Ihren benutzerdefinierten Objekten. Fügen Sie Ihren Seitenlayouts die neue Themenliste "Dateien" hinzu, damit Benutzer Dateien in Datensätze hochladen, Datensätzen zugeordnete Dateien anzeigen und im modernen, visuell umfangreichen Vorschau-Player Dateien anzeigen können.

Notizen

Helfen Sie Ihren Benutzern, mit unserem erweiterten Notizentool organisiert zu bleiben. Es ist ein Kinderspiel, Rich-Text-Notizen zu erstellen und sie schnell bestimmten Datensätzen zuzuordnen. Denken Sie beim Aktivieren von Notizen daran, den Seitenlayouts die neue Themenliste "Notizen" hinzuzufügen, damit Benutzer Notizen direkt in ihren Datensätzen erstellen und lesen können.

Vertriebspfad

Erleichtern Sie es den Vertriebsmitarbeitern, dem Vertriebsprozess Ihrer Organisation zu folgen und Geschäfte zum Abschluss zu bringen. Passen Sie Ihre Opportunity-Phasen und Leadstatus sowie die Reihenfolge an, in der sie im Vertriebspfad in den Opportunity- und Lead-Arbeitsumgebungen angezeigt werden sollen. Gehen Sie dann noch weiter und fügen Sie Ihre eigenen Coaching-Schritte für die einzelnen Phasen oder Status im Vertriebspfad hinzu.

Duplikatsverwaltung

Erstellen Sie Duplikatsregeln, um Benutzer zu warnen, wenn sie einen doppelten Datensatz erstellen. Gestalten Sie Ihre Duplikatsregeln so, dass Sie steuern können, ob und wann Benutzer doppelte Datensätze in Salesforce erstellen können.

Leadkonvertierung

Halten Sie Ihren Vertriebsprozess am Laufen, indem Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern erlauben, qualifizierte Leads in Kontakte, Accounts oder Opportunities zu konvertieren. Fügen Sie dem Leadseitenlayout die Konvertieren-Schaltfläche hinzu.

Account-Erkenntnisse

Erteilen Sie Ihren Mitarbeitern sofortigen Zugriff auf relevante, rechtzeitige Nachrichtenartikel zu ihren Accounts. Diese Funktion ist nur in englischer Sprache verfügbar. Daher möchten Sie diese Option möglicherweise nicht verwenden, wenn Ihre Organisation eine andere Hauptsprache verwendet. (Informationen zu Datenschutzproblemen bei dieser Funktion finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Account-Erkenntnisse.)

Soziale Accounts, Kontakte und Leads

Halten Sie das Team auf dem Laufenden, indem ihre Mitarbeiter ihre Accounts, Kontakte und Leads mit übereinstimmenden Twitter-Profilen verknüpfen können. Benutzer können Twitter-Benutzerprofile und gemeinsame Personen in Salesforce anzeigen und schnell auf Tweets zugreifen.

Gemeinsame Aktivitäten

Stellen Sie Aktivitätsbeziehungen genauer dar, indem Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter mehrere Kontakte zu einzelnen Ereignissen und Aufgaben zuordnen lassen. Gemeinsame Aktivitäten gelten dauerhaft. Nach der Aktivierung kann diese Funktion nicht mehr deaktiviert werden.

Einrichten von Benutzern für Lightning Experience

Stellen Sie als Nächstes sicher, dass die gewünschten Benutzer Zugriff auf Lightning Experience erhalten. Standardmäßig ist die Einstellung "Lightning Experience-Benutzer" automatisch für alle Benutzer mit einem Salesforce-Standardprofil aktiviert. Aber Sie können den Zugriff auf Lightning Experience mit benutzerdefinierten Profilen oder Berechtigungssätzen genau festlegen. Das bedeutet, dass sie eine eingeschränkte Einführung für eine Pilotgruppe vornehmen oder ein bestimmtes Team von Benutzern aktivieren können, die von der neuen Oberfläche profitieren können. Oder Sie können die Aktivierung für die gesamte Organisation vornehmen. Sie entscheiden dies.

Wichtig: Wenn Sie die Group Edition oder die Professional Edition verwenden, wäre das allerdings übertrieben. Hier ist es nicht möglich, die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" aus den Standardprofilen Ihrer Organisation zu entfernen, und benutzerdefinierte Profile sind nicht verfügbar. Beim Aktivieren von Lightning Experience gilt also die Devise "alles oder nichts", da dann alle Benutzer direkt zur neuen Benutzeroberfläche wechseln. Bereiten Sie Ihre Benutzer gut auf die neue Salesforce-Erfahrung vor und benachrichtigen Sie sie im Voraus über den Wechsel zu Lightning Experience. Denken Sie daran: Benutzer, die lieber weiterhin Salesforce Classic verwenden möchten, können jederzeit selbst mithilfe des Umschalters zurückwechseln.

Es ist eine andere Sache, wenn Sie über die Professional Edition mit aktivierten benutzerdefinierten Profilen verfügen – lesen Sie weiter.

AUSGABEN

Profile und Berechtigungssätze verfügbar in: Salesforce Classic und Lightning Experience

Profile verfügbar in: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Berechtigungssätze verfügbar in: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Die ersten Dinge zuerst: Verfügen Sie über Benutzer mit Standardprofilen, die Lightning Experience noch nicht verwenden sollen? Verschieben Sie diese Benutzer in benutzerdefinierte Profile, die die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" nicht enthalten.

Legen Sie für Benutzer mit benutzerdefinierten Profilen fest, wer Lightning Experience erhalten soll. Benutzerdefinierte Profile enthalten die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" nicht automatisch – das können Sie selbst bestimmen. Beachten Sie diese Optionen.

- Sie möchten Lightning Experience mit einer kleinen Gruppe von Benutzern mit benutzerdefinierten Profilen testen, sie jedoch nicht für alle aktivieren, die diesen Profilen zugewiesen sind? Erstellen Sie einen Berechtigungssatz, der die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" enthält. Wenden Sie den Berechtigungssatz dann für jeden Pilotbenutzer an. Wenn Sie Lightning Experience aktivieren, wird nur den Pilotbenutzern die neue Oberfläche angezeigt.

  Sind Berechtigungssätze neu für Sie? Lesen Sie diese schrittweise Anleitung. Schritt für Schritt: Erstellen, Bearbeiten und Zuweisen eines Berechtigungssatzes

- Sind Sie daran interessiert, Lightning Experience für bestimmte benutzerdefinierte Profile einzuführen? Oder möchten Sie es für alle Benutzer mit benutzerdefinierten Profilen aktivieren? Die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" zu Profilen hinzuzufügen, ist die schnellste Möglichkeit, die neue Benutzeroberfläche in einem Massenvorgang zu aktivieren.

  Wenn Sie über viele Profile verfügen, können Sie sie mit dem Data Loader gleichzeitig bearbeiten. Aber denken Sie daran, dass große "Macht" auch große Verantwortung bedeutet. Achten Sie darauf, dass Sie nicht versehentlich andere Funktionen aktivieren oder deaktivieren.

Wenn Sie Lightning Experience auf bestimmte Benutzer begrenzen möchten, empfiehlt es sich, dass alle Mitglieder eines Funktionsteams dieselbe Oberfläche verwenden. Wenn Sie über Teammitglieder verfügen, die oft Links freigeben und eng zusammenarbeiten, beziehen Sie sie mit in Ihr Pilotprogramm ein. Weitere Details finden Sie unter Gotchas beim Wechsel von Benutzern zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Zu Lightning Experience "Hallo" zu sagen bedeutet nicht, Salesforce Classic "Ade" zu sagen

Aktivieren von Lightning Experience für Ihre Organisation

Sie haben die Punkte "Lernen" und "Starten" in Ihrem Einführungsplan bereits erledigt. Sie haben die Salesforce-Funktionen zur Optimierung der neuen Benutzeroberfläche eingerichtet. Sie haben die richtigen Benutzer aktiviert, diese sind entsprechend geschult und können die aufregenden anstehenden Änderungen kaum erwarten. Nun sind Sie bereit für die Liveschaltung! Mit dem Migrations-Assistenten kann Lightning Experience zum Glück ganz einfach aktiviert werden.

Klicken Sie in Salesforce Classic unter "Setup" auf **Lightning Experience**.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

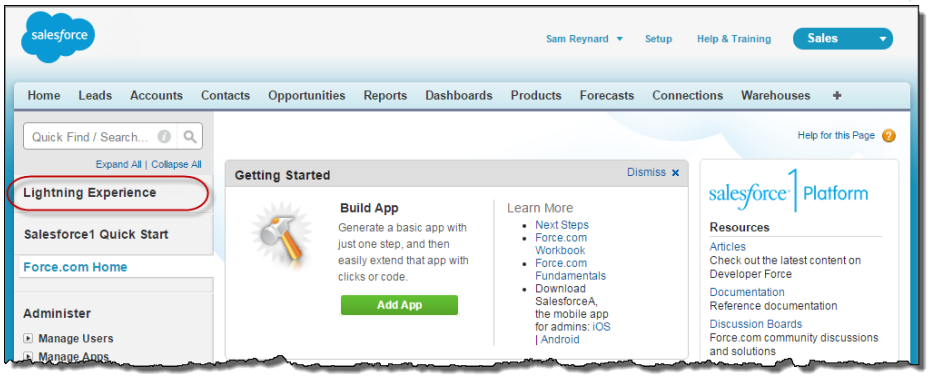
NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anzeigen des Lightning Experience-Migrations-Assistenten:

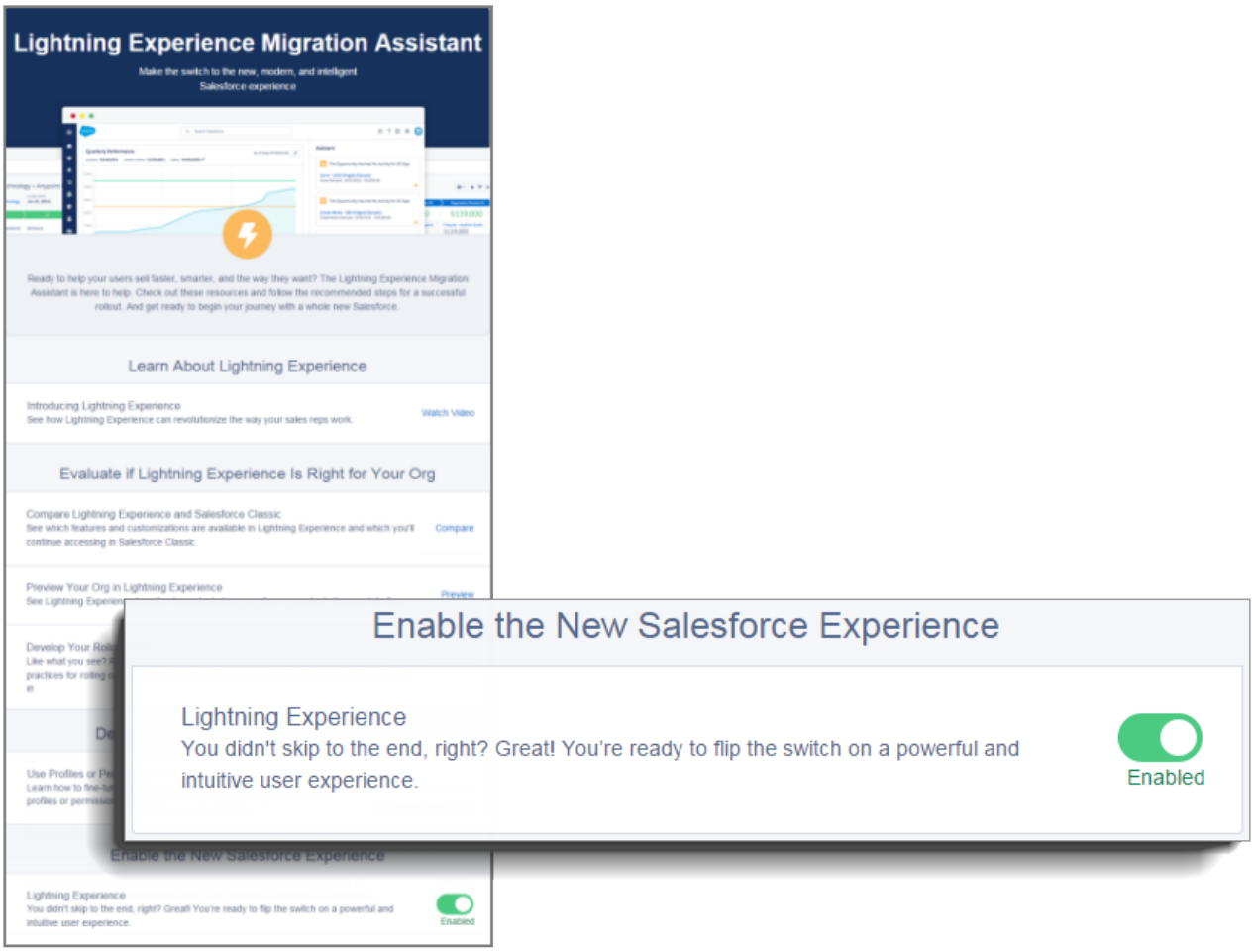
- "Setup und Konfiguration anzeigen"

Bearbeiten des Lightning Experience-Migrations-Assistenten:

- "Anwendung anpassen"



Klicken Sie im Lightning Experience-Migrations-Assistenten auf die Schaltfläche **Lightning Experience**, um sie auf **Aktivieren** zu setzen.



Geschafft! Die Benutzer, die Sie automatisch aktiviert haben, können Lightning Experience automatisch nutzen, wenn ihre aktuelle Sitzung aktualisiert wird oder sobald sie sich anmelden.

Zurechtfinden in Lightning Experience

Sie sind etwas verwirrt angesichts all der Neuheiten in Lightning Experience? Das ist absolut nachvollziehbar. Es ist nicht einfach, sich in einer neu gestalteten Anwendung zurechtzufinden, insbesondere, wenn Sie sich in der ursprünglichen Oberfläche blind auskennen. Damit Sie sich mit Lightning Experience vertraut machen können, wird im Folgenden beschrieben, wo in der neuen Oberfläche sich einige der am häufigsten verwendeten Salesforce-Funktionen befinden.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aufrufen von Profil und persönlichen Einstellungen in Lightning Experience
In Salesforce Classic können Sie Ihr Profil und Ihre persönlichen Einstellungen über das Menü mit Ihrem Namen aufrufen. Dies ist in Lightning Experience ähnlich. Sie können Links zu beiden dieser Optionen durch Klicken auf Ihr Profilbild aufrufen. Sie möchten zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic wechseln? Auch dafür gibt es Links.

Zugreifen auf Objekte und Elemente in Lightning Experience

In Salesforce Classic können Sie über Registerkarten auf Objekte wie Accounts und Leads zugreifen. Registerkarten enthalten auch andere Funktionen, wie die Startseite oder Chatter. In Lightning Experience wird die Registerkartenleiste durch ein ausblendbares Navigationsmenü ersetzt, das Standardobjekte, Anwendungen und andere nützliche Elemente enthält. Sie suchen nach verbundenen Anwendungen? Wenn ein Element nicht im Navigationsmenü angezeigt wird, sehen Sie im App Launcher nach.

Suchen nach Listenansichten in Lightning Experience

In Lightning Experience wurde die Anzeige von Salesforce Classic-Listenansichten durch ein intuitiveres Layout, bequemere Navigationsmöglichkeiten und optimierte Optionen zum Erstellen und Bearbeiten von Listen verbessert.

Zurechtfinden in Datensätzen in Lightning Experience

In Salesforce Classic werden Datensatzdetails, Themenlisten und der Datensatz-Feed auf derselben Seite angezeigt. Bei diesem Layout ist möglicherweise viel Blättern erforderlich, insbesondere in Datensätzen mit einer großen Menge an Daten. In Lightning Experience befinden sich Datensatzdetails, zugehörige Informationen und der Datensatz-Feed auf eigenen Registerkarten, zwischen denen einfach gewechselt werden kann.

Anzeigen von Aktionen und Schaltflächen in Lightning Experience

Während in Salesforce Classic Aktionen im Chatter-Publisher und Schaltflächen auf der Detailseite eines Datensatzes angezeigt werden, ist in Lightning Experience die Unterscheidung zwischen diesen Elementen verwischt. Auf der neuen Oberfläche werden Aktionen und Schaltflächen miteinander vermischt und befinden sich je nach Funktion in unterschiedlichen Bereichen.

Aufrufen von Themenlisten in Lightning Experience

Datensätze in Salesforce enthalten Details und Links zu anderen, zugehörigen Datensätzen. In Salesforce Classic werden zugehörige Datensätze in Listen unten auf der Seite angezeigt. In Lightning Experience werden zugehörige Informationen in Themenlistenkarten angezeigt. Bei Leads und Opportunities – den Objekten, die eine Arbeitsumgebung umfassen – können Themenlistenkarten über die Registerkarte "Themen" aufgerufen werden. Bei Referenzobjekten wie Accounts und Kontakten sowie für Gruppen und Personen werden Themenlistenkarten rechts auf der Seite angezeigt.

Aufrufen von Chatter-Funktionen in Lightning Experience

Mit Lightning Experience können Sie wie in Salesforce Classic in Echtzeit und ohne Sicherheitsbedenken Kontakt mit anderen Personen und Gruppen aufnehmen sowie geschäftliche Informationen austauschen. Der Zugriff auf Chatter-Feeds, -Gruppen und -Profile erfolgt auf der neuen Oberfläche auf etwas andere Weise. Doch mit dieser kurzen Übersicht werden Sie sich im Handumdrehen darin zurechtfinden.

Aufrufen der Hilfe in Lightning Experience

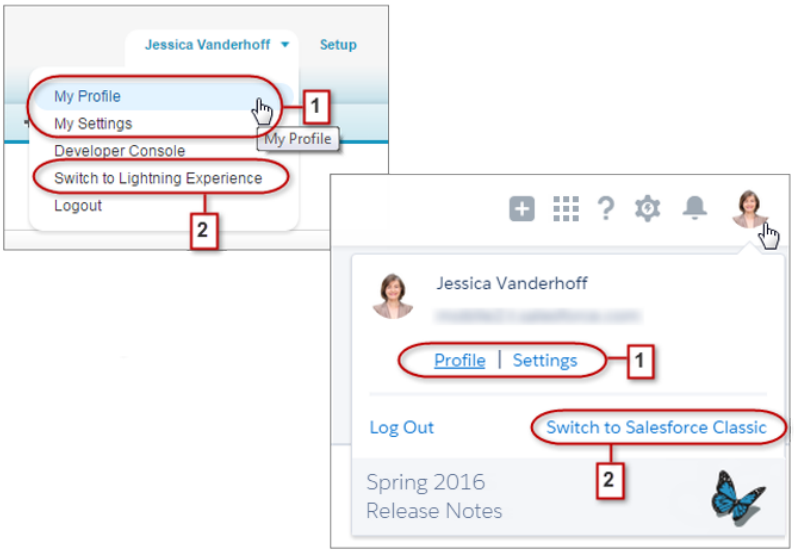
Hilfe ist da! Und sie ist in Lightning Experience besser denn je. Das kontextabhängige Hilfemenü liefert gezielt Inhalte wie Videos, schrittweise Anleitungen, Hilfethemen und Trails. Eine wahre Fundgrube!

Aufrufen von Profil und persönlichen Einstellungen in Lightning Experience

In Salesforce Classic können Sie Ihr Profil und Ihre persönlichen Einstellungen über das Menü mit Ihrem Namen aufrufen. Dies ist in Lightning Experience ähnlich. Sie können Links zu beiden dieser Optionen durch Klicken auf Ihr Profilbild aufrufen. Sie möchten zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic wechseln? Auch dafür gibt es Links.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



Klicken Sie in Lightning Experience auf Ihr Profilbild, um Links zu Ihrem Profil und Ihren persönlichen Einstellungen aufzurufen (1).

Übrigens, bevor Sie ein Foto hinzufügen, sehen Sie so aus: . Dies sieht Ihnen wahrscheinlich nicht besonders ähnlich, klicken Sie daher auf **Profil**, um ein menschenähnlicheres Foto hinzuzufügen.

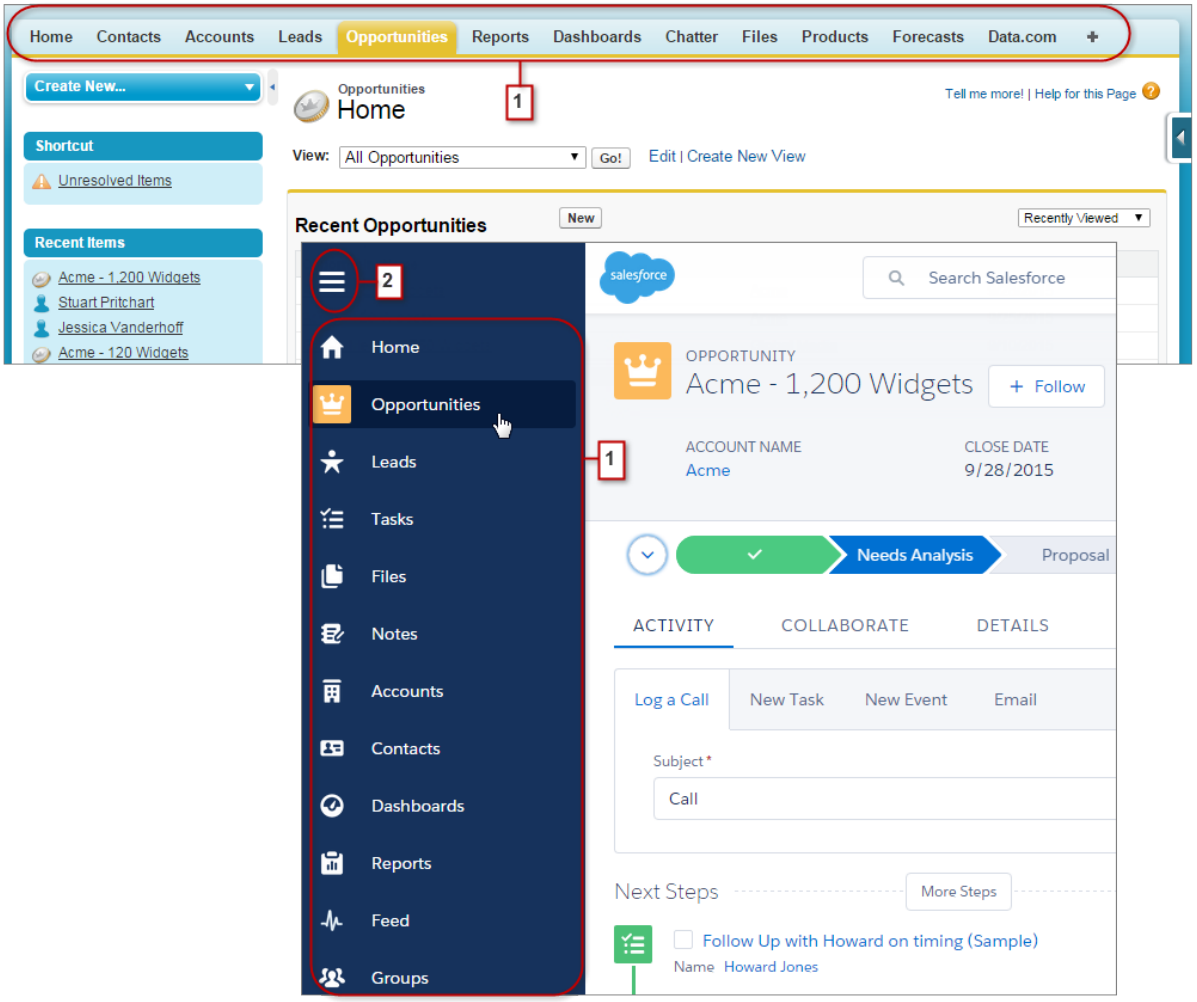
Wenn Sie wieder zu Salesforce Classic wechseln müssen, verwenden Sie den Umschalter (2). Das System merkt sich Ihre Auswahl und legt sie als Standardeinstellung fest. Sie möchten wieder zu Lightning Experience wechseln? Klicken Sie einfach in der Salesforce Classic-Kopfzeile auf Ihren Namen und dann auf den Umschalter (2).

Zugreifen auf Objekte und Elemente in Lightning Experience

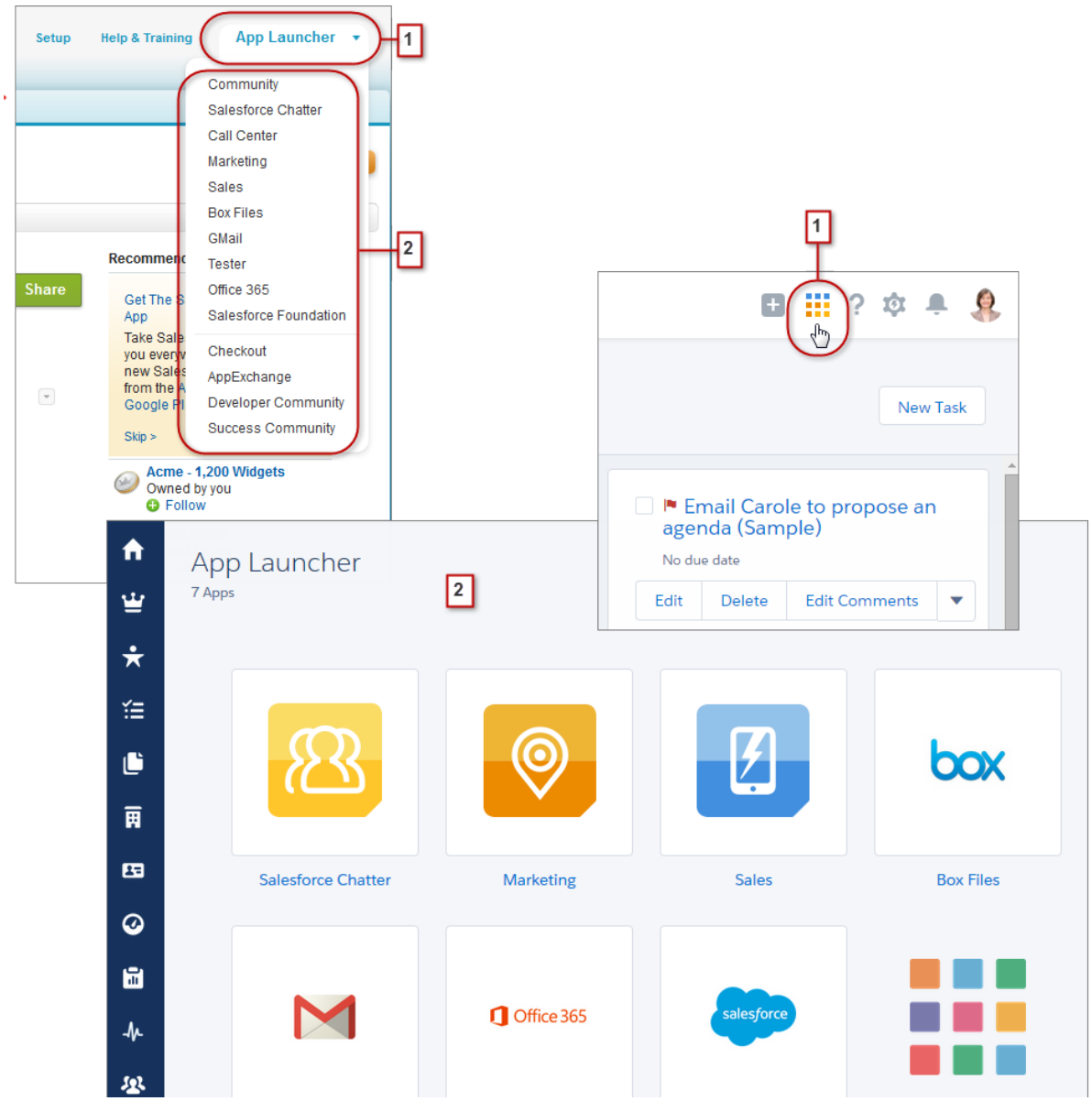
In Salesforce Classic können Sie über Registerkarten auf Objekte wie Accounts und Leads zugreifen. Registerkarten enthalten auch andere Funktionen, wie die Startseite oder Chatter. In Lightning Experience wird die Registerkartenleiste durch ein ausblendbares Navigationsmenü ersetzt, das Standardobjekte, Anwendungen und andere nützliche Elemente enthält. Sie suchen nach verbundenen Anwendungen? Wenn ein Element nicht im Navigationsmenü angezeigt wird, sehen Sie im App Launcher nach.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



In Lightning Experience können Sie über das Navigationsmenü auf Elemente wie die Startseite, Salesforce-Objekte, den Chatter-Feed, Gruppen und Personen, Dashboards und Berichte sowie andere Produktivitätstools und Anwendungen zugreifen. In Ihrer Organisation kann das standardmäßige Navigationsmenü verwendet werden oder benutzerdefinierte Menüs, die Benutzerprofilen zugewiesen sind und den Benutzern genau die Elemente anzeigen, die sie brauchen. Klicken Sie dazu einfach auf das Symbol für das gewünschte Element (1). Blättern Sie nach unten, um das Menü vollständig anzuzeigen. Klicken Sie auf das Navigationsmenü-Symbol (2), um das Menü einzublenden und die Elementnamen anzuzeigen. Wenn Sie mit den Symbolen der Elemente vertraut sind, können Sie es ausblenden.



Mit dem Force.com-Menü "App Launcher" (1) in Salesforce Classic können Sie auf verfügbare Anwendungen zugreifen. Bewegen Sie den Mauszeiger in Lightning Experience auf das App Launcher-Symbol (1), wodurch es alle *Farben des Regenbogens* annimmt, und klicken Sie dann darauf, um Ihre Anwendungen auf der App Launcher-Seite anzuzeigen (2).

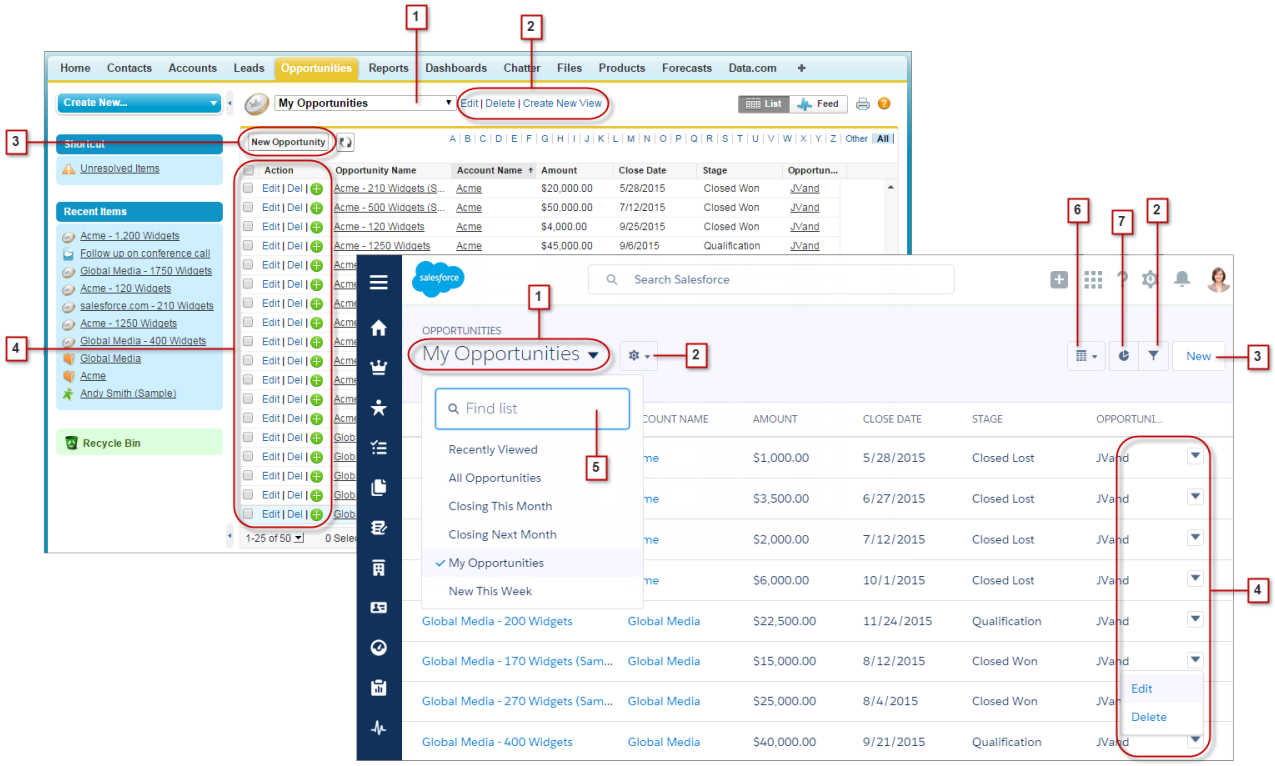
Sie suchen nach einem Element, das nicht im Navigationsmenü vorhanden oder in Lightning Experience noch nicht verfügbar ist? Klicken Sie auf die Kachel für die Cloud der Funktion und blättern Sie dann nach unten zu den Links für die betreffende Funktion. Durch Klicken auf einen Link wird die Funktion in Salesforce Classic in einer separaten Browserregisterkarte geöffnet. Klicken Sie auf **Vertrieb** und blättern Sie dann nach unten zum Link **Prognosen**, um beispielsweise die Funktion "Gemeinschaftliche Prognosen" verwenden zu können. Klicken Sie darauf, um die Registerkarte "Prognosen" in einer separaten Browserregisterkarte in Salesforce Classic anzuzeigen.

Suchen nach Listenansichten in Lightning Experience

In Lightning Experience wurde die Anzeige von Salesforce Classic-Listenansichten durch ein intuitiveres Layout, bequemere Navigationsmöglichkeiten und optimierte Optionen zum Erstellen und Bearbeiten von Listen verbessert.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



- Wählen Sie im Dropdown-Menü (1) eine Listenansicht aus.
- Erstellen, bearbeiten oder löschen Sie Listenansichten (2). Verwenden Sie , um die Filter einer Ansicht schnell zu ändern und die Anzeige der gewünschten Datensätze zu verfeinern.
- Erstellen Sie Datensätze (3) direkt in einer Listenansicht.
- Bearbeiten oder löschen Sie bestimmte Datensätze (4).

Listenansichten in Lightning Experience beinhalten mehrere neue Funktionen, die in Salesforce Classic nicht verfügbar sind.

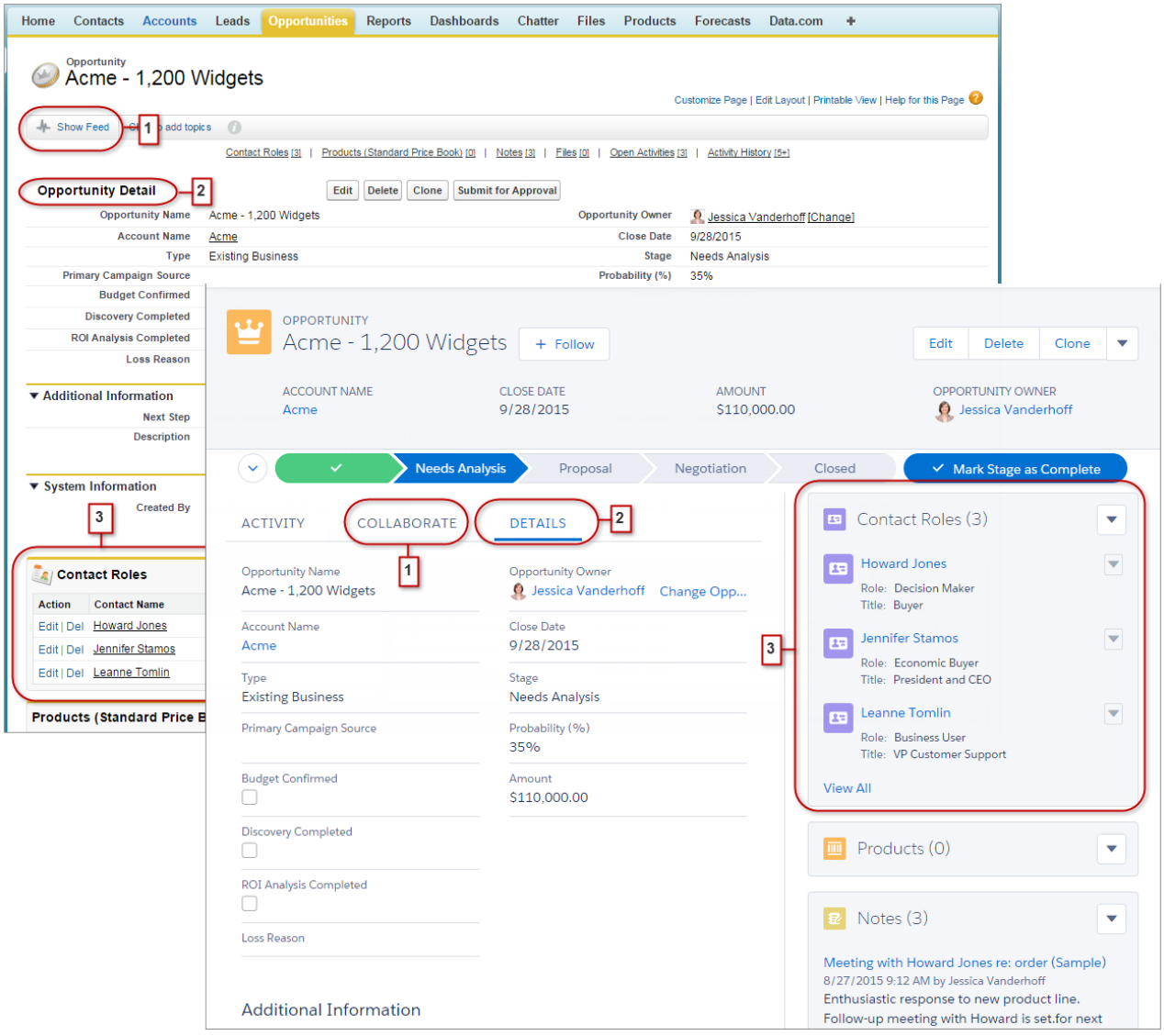
- Bestimmte Listenansichten können Sie jetzt leichter finden, indem Sie gezielt danach suchen (5).
- Nur für Opportunities können Sie zwischen dem Raster der standardmäßigen Listenansicht und dem neuen Opportunity-Board (6), einer neuen Möglichkeit zur visuellen Überwachung der Pipeline, wechseln.
- Visualisieren Sie Daten in Listenansichten durch einen von mehreren Diagrammtypen: vertikale Balkendiagramme, horizontale Balkendiagramme oder Ringdiagramme (7).

Zurechtfinden in Datensätzen in Lightning Experience

In Salesforce Classic werden Datensatzdetails, Themenlisten und der Datensatz-Feed auf derselben Seite angezeigt. Bei diesem Layout ist möglicherweise viel Blättern erforderlich, insbesondere in Datensätzen mit einer großen Menge an Daten. In Lightning Experience befinden sich Datensatzdetails, zugehörige Informationen und der Datensatz-Feed auf eigenen Registerkarten, zwischen denen einfach gewechselt werden kann.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



- In Salesforce Classic wird mit "Feed anzeigen" (1) gesteuert, ob der Chatter-Feed eines Datensatzes sichtbar ist. In Lightning Experience sind der Datensatz-Feed und der Feed-Composer auf der Registerkarte "Zusammenarbeiten" (1) stets sichtbar.
- Auf der Registerkarte "Details" (2) werden alle Datensatzdetails angezeigt.

- In Salesforce Classic enthalten Datensätze Themenlisten (3), in Lightning Experience hingegen werden zugehörige Informationen in Themenlistenkarten (3) angezeigt. Unter Aufrufen von Themenlisten in Lightning Experience finden Sie eine ausführlichere Beschreibung dazu, wie zugehörige Informationen in der neuen und der klassischen Oberfläche gehandhabt werden.

SIEHE AUCH:

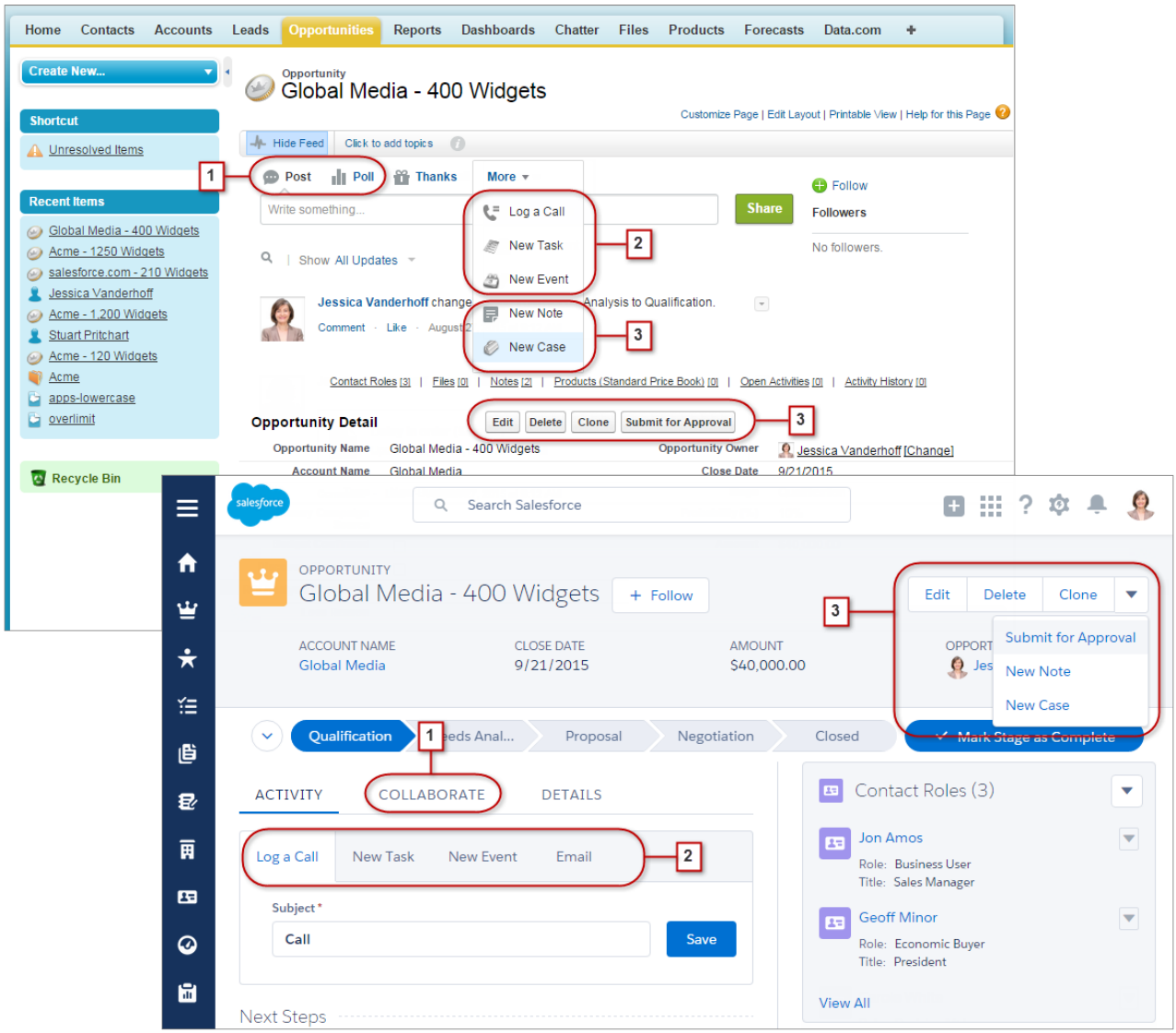
Anzeigen von Aktionen und Schaltflächen in Lightning Experience

Anzeigen von Aktionen und Schaltflächen in Lightning Experience

Während in Salesforce Classic Aktionen im Chatter-Publisher und Schaltflächen auf der Detailseite eines Datensatzes angezeigt werden, ist in Lightning Experience die Unterscheidung zwischen diesen Elementen verwischt. Auf der neuen Oberfläche werden Aktionen und Schaltflächen miteinander vermischt und befinden sich je nach Funktion in unterschiedlichen Bereichen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



- Die Chatter-Standardaktionen "Post" und "Abstimmung" (1) werden in Lightning Experience im Composer auf der Registerkarte "Zusammenarbeiten" angezeigt. Andere Standardaktionen wie "Vielen Dank" und "Links" sind jedoch in der neuen Oberfläche nicht verfügbar.
- Die Aktionen "Anruf protokollieren", "Neue Aufgabe" und "Neues Ereignis" (2) eines Seitenlayouts für ein Objekt werden im Composer auf der Registerkarte "Aktivität" angezeigt. Und wenn im Seitenlayout des Objekts die Schaltfläche "E-Mail senden" hinzugefügt wurde, wird die E-Mail-Aktion ebenfalls in diesem Composer angezeigt. Über diese Aktionen werden Datensätze erstellt, die einen Bezug zu dem vom Benutzer angezeigten Datensatz aufweisen.

  Alternativ können Sie das Menü "Globale Aktionen" ( ) in der Kopfzeile verwenden, um einen Anruf zu protokollieren, oder Ereignisse, Notizen und Aufgaben erstellen, die keinen Bezug zum aktuellen Datensatz haben.
- Standardschaltflächen und unterstützte benutzerdefinierte Schaltflächen (3) im Seitenlayout, einschließlich der Schaltfläche "Bearbeiten", werden im Aktionsmenü angezeigt. Alle anderen globalen und objektspezifischen Aktionen, darunter Visualforce- und Force.com Canvas-Aktionen, werden ebenfalls in dem Menü angezeigt.

- Wie in Salesforce Classic befinden sich benutzerdefinierte Links bei den Datensatzdetails. Klicken Sie auf die Registerkarte "Details", um sie anzuzeigen.

SIEHE AUCH:

Zurechtfinden in Datensätzen in Lightning Experience

*Salesforce-Hilfe:*Aktionen in Lightning Experience

*Salesforce-Hilfe:*Anordnung von Aktionen in Lightning Experience

Aufrufen von Themenlisten in Lightning Experience

Datensätze in Salesforce enthalten Details und Links zu anderen, zugehörigen Datensätzen. In Salesforce Classic werden zugehörige Datensätze in Listen unten auf der Seite angezeigt. In Lightning Experience werden zugehörige Informationen in Themenlistenkarten angezeigt. Bei Leads und Opportunities – den Objekten, die eine Arbeitsumgebung umfassen – können Themenlistenkarten über die Registerkarte "Themen" aufgerufen werden. Bei Referenzobjekten wie Accounts und Kontakten sowie für Gruppen und Personen werden Themenlistenkarten rechts auf der Seite angezeigt.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Für die ersten acht Themenlistenkarten für einen Datensatz gilt Folgendes:

- Themenlistenschaltflächen (1) befinden sich rechts oben auf jeder Themenlistenkarte. Wenn mehrere Schaltflächen vorhanden sind, können Sie sie über das Pulldown-Menü aufrufen.

- Jedes Element auf einer Themenlistenkarte verfügt über einen Link (2), mit dem der zugehörige Datensatz geöffnet wird.
- Datensatzspezifische Aktionen (3) befinden sich im Pulldown-Menü neben jedem zugehörigen Datensatz.
- Wenn sich Themenlistenkarten rechts auf der Seite befinden, werden auf jeder Karte bis zu drei Datensätze angezeigt. Bei Referenzobjekten werden auf Themenlistenkarten bis zu sechs Datensätze angezeigt. In beiden Fällen können Sie eine vollständige Liste der zugehörigen Datensätze anzeigen lassen (4).

Wenn in einem Datensatz mehr als acht Themenlisten vorhanden sind, wird auf zusätzlichen Themenlistenkarten nur der Name des Objekts angezeigt. Klicken Sie auf den Namen in der Themenliste, um die vollständige Themenliste mit Themenlistenschaltflächen und datensatzspezifischen Aktionen, die nicht auf der Karte enthalten sind, zu öffnen.

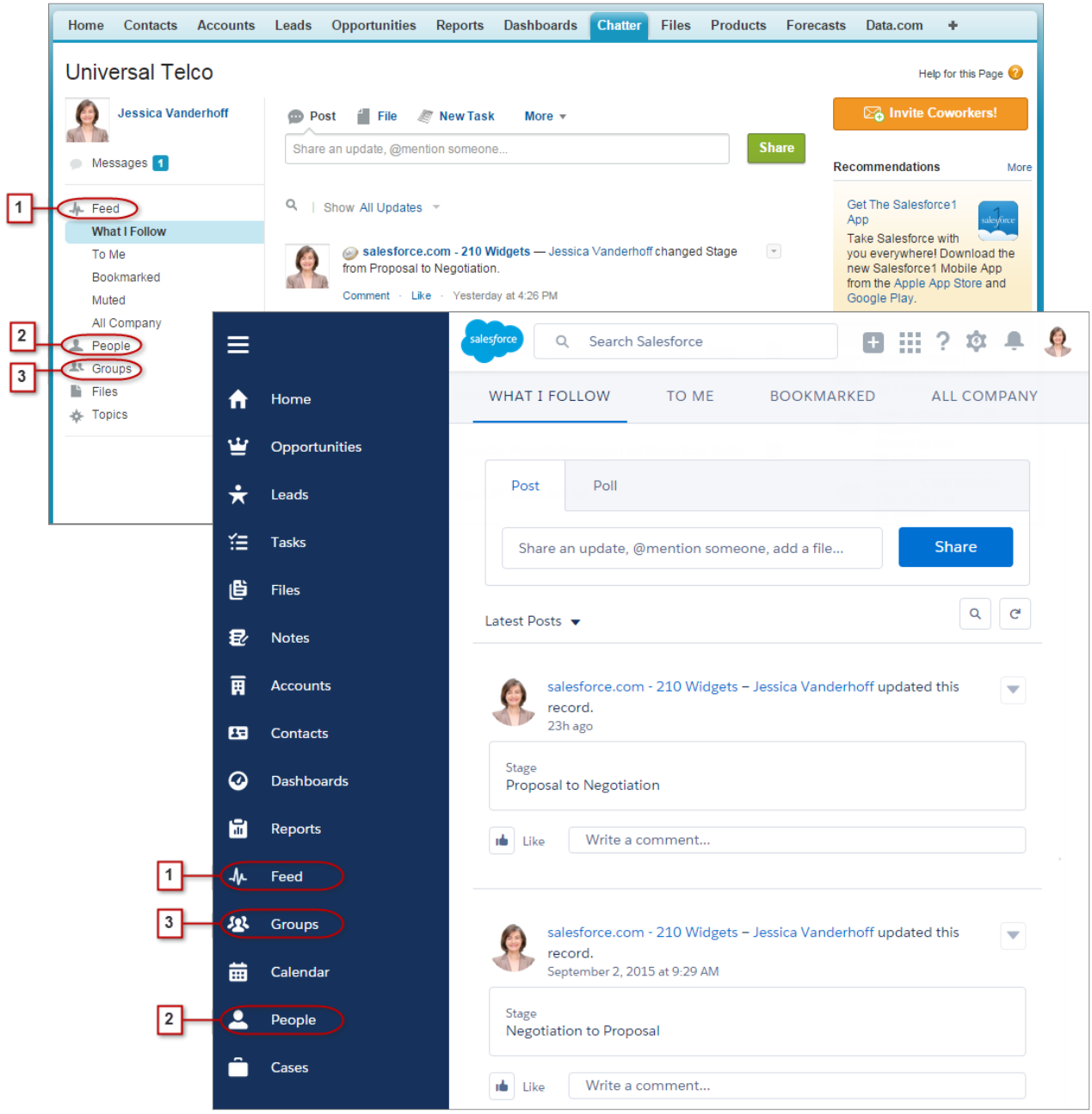
Aufrufen von Chatter-Funktionen in Lightning Experience

Mit Lightning Experience können Sie wie in Salesforce Classic in Echtzeit und ohne Sicherheitsbedenken Kontakt mit anderen Personen und Gruppen aufnehmen sowie geschäftliche Informationen austauschen. Der Zugriff auf Chatter-Feeds, -Gruppen und -Profile erfolgt auf der neuen Oberfläche auf etwas andere Weise. Doch mit dieser kurzen Übersicht werden Sie sich im Handumdrehen darin zurechtfinden.

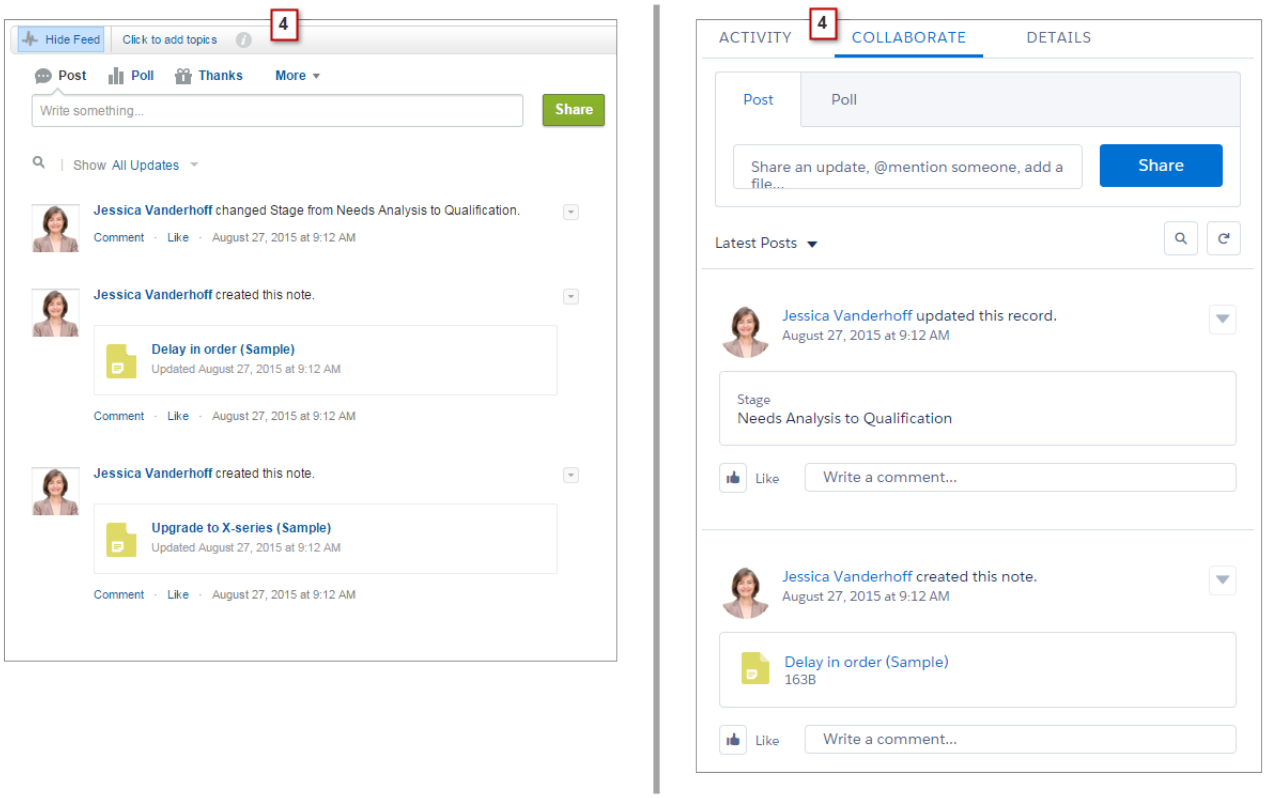
In Salesforce Classic werden Chatter-Funktionen in der Regel über die Randleiste auf der Registerkarte "Chatter" aufgerufen. In Lightning Experience können Sie den Hauptfeed (1), Profile von Kollegen (2) und Gruppen (3) direkt über das Navigationsmenü aufrufen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

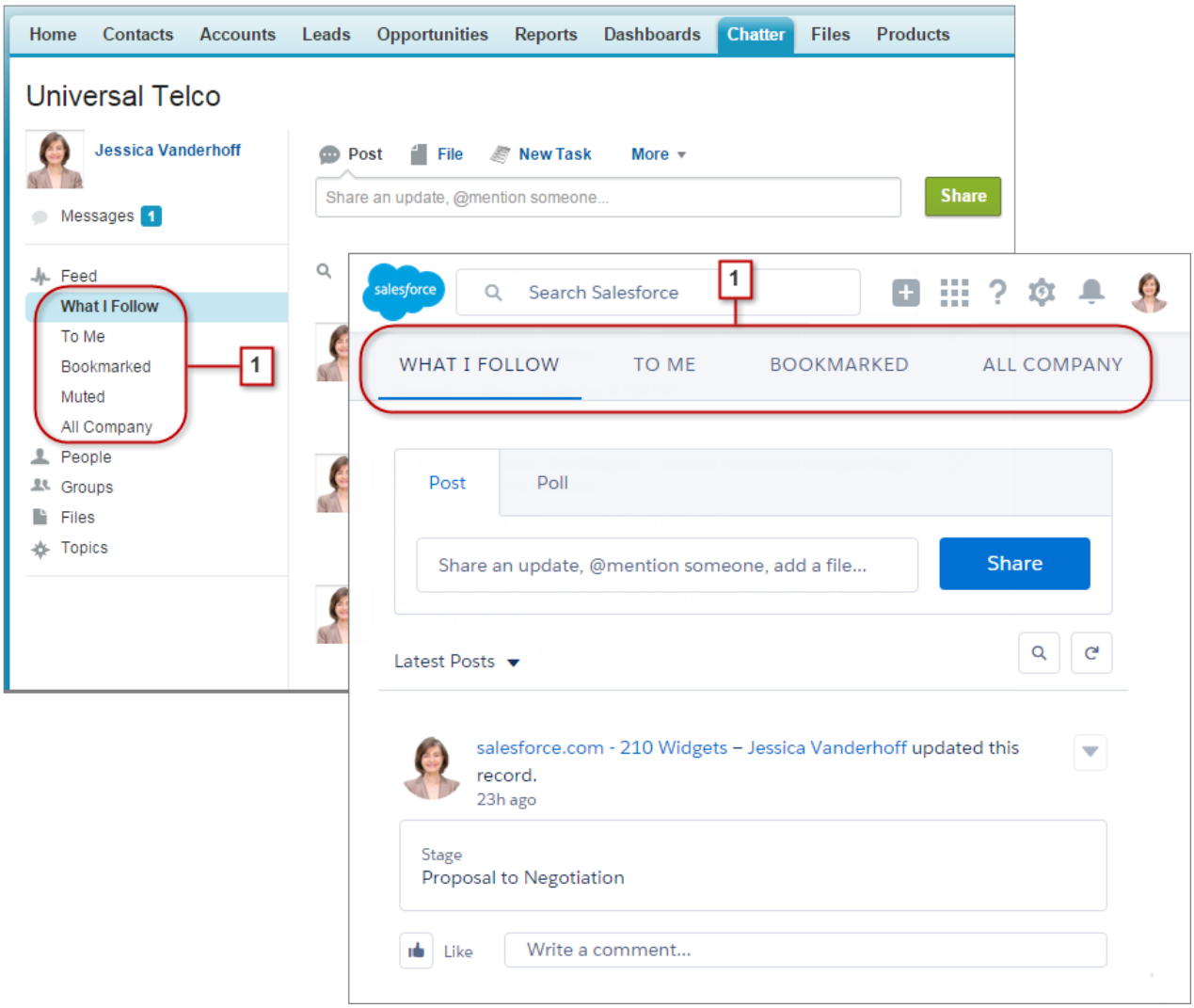


Für die Zusammenarbeit an Datensätzen (4) dient in Lightning Experience die Registerkarte "Zusammenarbeiten". Wie in Salesforce Classic können Sie hier Updates posten, Abstimmungen erstellen und Dateien freigeben. Jedoch müssen Sie sich nicht mehr mit den Links "Feed ausblenden" und "Feed anzeigen" herumschlagen.

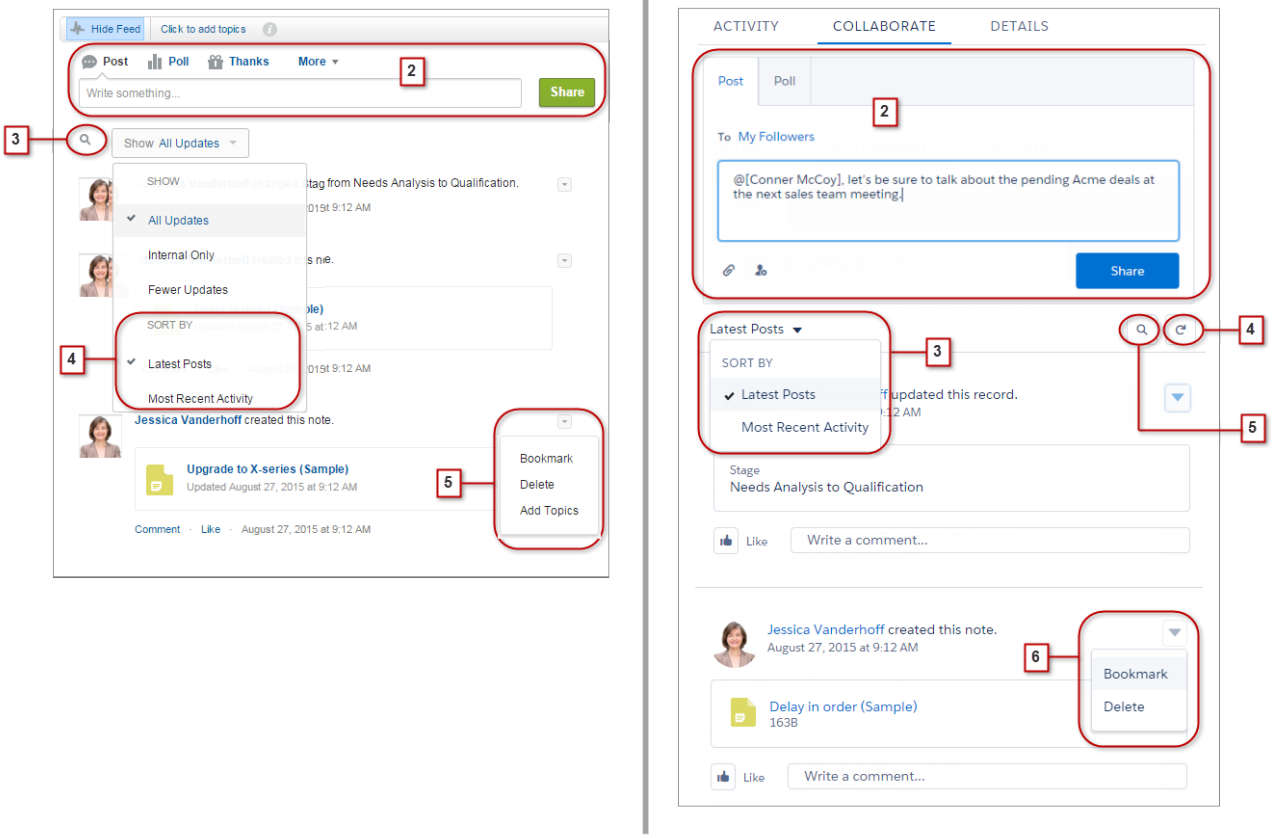


Arbeiten mit Feeds

Sie können den Chatter-Hauptfeed ändern, sodass nur bestimmte Posts (1) angezeigt werden. Verwenden Sie dazu in Lightning Experience die Registerkarten oben auf der Seite. Der Feed "Die Elemente, denen ich folge" ist weiterhin der Standardfeed.



Feeds in Lightning Experience enthalten viele der in Salesforce Classic verfügbaren Optionen.



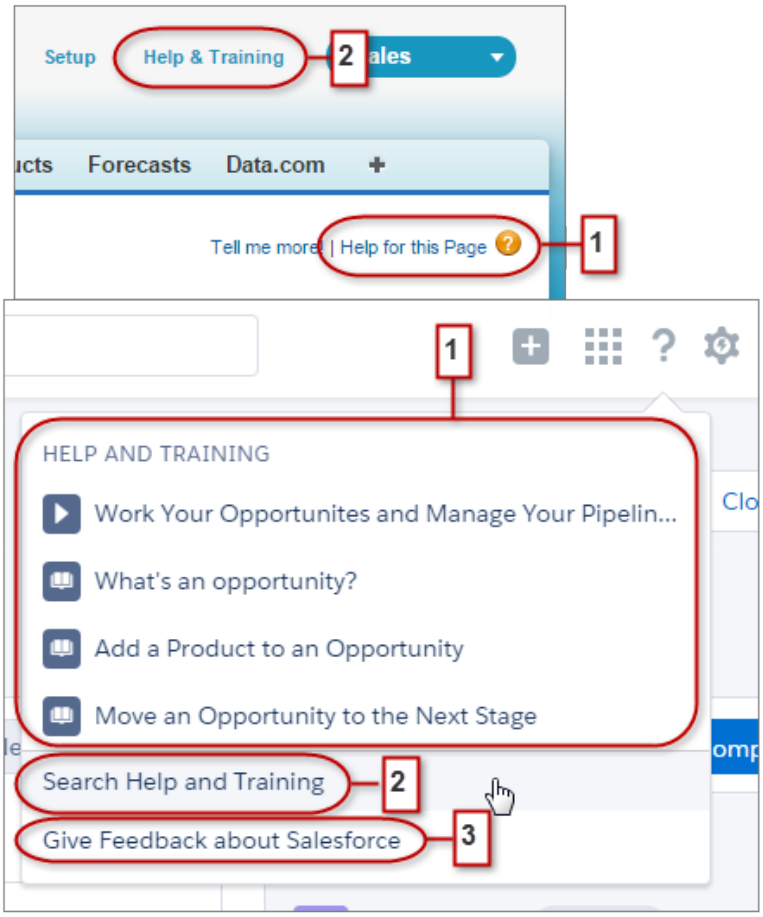
- Die Aktionen "Post" und "Abstimmung" sind im Composer (2) auf der Registerkarte "Zusammenarbeiten" verfügbar. Durch Klicken auf den Composer können Sie auf Schaltflächen zum Hochladen einer Datei oder Erwähnen von Personen zugreifen. Andere Chatter-Standardaktionen, die im Publisher in Salesforce Classic angezeigt werden, wie "Vielen Dank" und "Links", sind in Lightning Experience nicht verfügbar.
- Der Feed (3) kann nach den neuesten Posts oder Kommentaren sortiert werden. Optionen zum Filtern eines Feeds sind in Lightning Experience nicht verfügbar.
- Aktualisieren Sie den Feed in Lightning Experience (4), um aktuelle Informationen anzuzeigen.
- Mit der Feed-Suche können Sie nach Informationen in einem bestimmten Feed suchen (5).
- Das Durchführen von Aktionen für einen Post (6) funktioniert in beiden Oberflächen gleich. Themen sind jedoch in Lightning Experience nicht verfügbar.

Aufrufen der Hilfe in Lightning Experience

Hilfe ist da! Und sie ist in Lightning Experience besser denn je. Das kontextabhängige Hilfemenü liefert gezielt Inhalte wie Videos, schrittweise Anleitungen, Hilfethemen und Trails. Eine wahre Fundgrube!

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



In Salesforce Classic verlinken die meisten Seiten und Themenlisten auf ein einziges kontextabhängiges Hilfethema. Im Hilfemenü von Lightning Experience (1) werden wesentlich mehr Optionen bereitgestellt, mit Links zu Videos, schrittweisen Anleitungen, Hilfethemen und Trails, je nachdem, was für das, woran Sie gerade arbeiten, am relevantesten ist.

Beide Oberflächen enthalten Links zum Hauptportal "Hilfe und Schulung" (2). Der Link in Lightning Experience funktioniert jedoch schneller, da er Sie direkt zur Suchseite führt, sodass Sie die benötigte Hilfe im Handumdrehen finden können.

Wir brauchen Ihr Feedback! Klicken Sie auf den Link "Feedback abgeben" (3), um Kommentare zu Lightning Experience oder anderen Funktionen in Salesforce abzugeben. Vielen Dank!

Überlegungen zu Lightning Experience

Diese Version von Lightning Experience enthält nicht alles, was in Salesforce Classic verfügbar ist. Lesen Sie diese Themen, um zu bestimmen, ob Funktionen, die für Ihre Geschäfte wichtig sind, in dieser Version eingeschränkt oder nicht verfügbar sind. Mit diesen Informationen können Sie Benutzer dahingehend schulen, was zu erwarten ist, wenn Sie zu Lightning Experience wechseln.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gotchas beim Wechsel von Benutzern zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic
Der Wechsel zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic geht schnell und einfach. Aber ein Wechsel zwischen den Oberflächen wirkt sich auf zugrunde liegende URL-Weiterleitungslogik aus und kann zu unerwarteten Ergebnissen führen, wenn Links aufgelöst werden. Es gibt einige Auswirkungen auf Lesezeichen und Links in E-Mails oder Chatter-Posts, und zwar insbesondere dann, wenn in Ihrer Organisation bestimmte Benutzer für Lightning Experience autorisiert wurden, während andere noch Salesforce Classic verwenden.

Was in den Spring '16-Funktionen von Lightning Experience nicht verfügbar ist
In der Version Spring '16 werden zahlreiche neue und verbesserte Funktionen für Lightning Experience eingeführt. Informieren Sie sich, welche neuen Funktionen und Verbesserungen nicht über die gesamte Funktionalität verfügen, die in Salesforce Classic zur Verfügung steht, oder für welche in dieser Version Einschränkungen gelten. Beachten Sie beim Durchgehen dieser Liste, dass Ihre Benutzer stets zu Salesforce Classic wechseln können, um auf Funktionen zuzugreifen, die in der neuen Benutzeroberfläche derzeit nicht verfügbar sind.

Erwartungen an Lightning Experience bei Deaktivierung von Chatter
Wenn Ihre Organisation Chatter nicht verwendet, sind einige Aspekte der Lightning Experience-Oberfläche nicht verfügbar. Erfahren Sie, wie sich Lightning Experience ändert und ob Sie Funktionen verlieren, auf die Sie besser nicht verzichten sollten.

Gotchas beim Wechsel von Benutzern zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Der Wechsel zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic geht schnell und einfach. Aber ein Wechsel zwischen den Oberflächen wirkt sich auf zugrunde liegende URL-Weiterleitungslogik aus und kann zu unerwarteten Ergebnissen führen, wenn Links aufgelöst werden. Es gibt einige Auswirkungen auf Lesezeichen und Links in E-Mails oder Chatter-Posts, und zwar insbesondere dann, wenn in Ihrer Organisation bestimmte Benutzer für Lightning Experience autorisiert wurden, während andere noch Salesforce Classic verwenden.

Wenn Benutzer das erste Mal für Lightning Experience aktiviert werden, ist die neue Oberfläche ihre standardmäßige *bevorzugte* Oberfläche. Jedes Mal, wenn ein Benutzer mit dem Umschalter zwischen den Oberflächen wechselt, wird die Standardeinstellung des Benutzers auf die aktuelle Umgebung zurückgesetzt.Mit diesem Verhalten im Hinterkopf finden Sie hier einige typische Linkweiterleitungsinteraktionen, die bei Ihren Benutzern auftreten können.

Hat die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer"?	Standardoberfläche des Benutzers	Wo Links geöffnet werden
Ja	Lightning Experience	Bei in Lightning Experience unterstützten Seiten werden Links in der neuen Oberfläche geöffnet (selbst bei in Salesforce Classic generierten Links). Links zu nicht unterstützten Seiten werden zu Salesforce Classic umgeleitet, was in einer neuen Registerkarte geöffnet wird. Diese temporäre Umleitung ändert die Standardeinstellung des Benutzers nicht auf Salesforce Classic. Wenn der Benutzer das nächste Mal einen Link auswählt, der in der neuen Oberfläche unterstützt wird, wird die Salesforce Classic-Registerkarte neu geladen und der Link in Lightning Experience geöffnet.

Hat die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer"?	Standardoberfläche des Benutzers	Wo Links geöffnet werden
Ja	Salesforce Classic	Links werden generell in Salesforce Classic geöffnet. Wenn ein Link in Lightning Experience generiert wurde (d. h., er enthält `/one/one.app` im URL), wird der Link in Lightning Experience geöffnet. Die Standardeinstellung des Benutzers wird nicht zu Lightning Experience geändert.
Nein	Salesforce Classic	Links werden nur in Salesforce Classic geöffnet. Wenn ein Link in Lightning Experience generiert wurde (d. h., er enthält `/one/one.app` im URL), wird der Link nicht geöffnet, da der Benutzer nicht auf Lightning Experience zugreifen kann.

Mit diesen Weiterleitungsverhaltensweisen können Sie das Potenzial für Verwirrungen sehen, wenn Benutzer Lightning Experience-Links für Salesforce Classic-Benutzer freigeben. Um dieses Problem zu vermeiden, empfiehlt es sich, die neue Oberfläche für alle Benutzer zu aktivieren, die eng miteinander zusammenarbeiten.

Es empfiehlt sich auch, Ihre Lightning Experience-Benutzer zu schulen, damit sie verstehen, wie Links und Lesezeichen in den beiden Oberflächen funktionieren.

SIEHE AUCH:

Zu Lightning Experience "Hallo" zu sagen bedeutet nicht, Salesforce Classic "Ade" zu sagen

Was in den Spring '16-Funktionen von Lightning Experience nicht verfügbar ist

In der Version Spring '16 werden zahlreiche neue und verbesserte Funktionen für Lightning Experience eingeführt. Informieren Sie sich, welche neuen Funktionen und Verbesserungen nicht über die gesamte Funktionalität verfügen, die in Salesforce Classic zur Verfügung steht, oder für welche in dieser Version Einschränkungen gelten. Beachten Sie beim Durchgehen dieser Liste, dass Ihre Benutzer stets zu Salesforce Classic wechseln können, um auf Funktionen zuzugreifen, die in der neuen Benutzeroberfläche derzeit nicht verfügbar sind.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Anmerkung: Eine vollständige Liste der Funktionslücken und -einschränkungen in Lightning Experience finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Datenzugriff und Ansichten: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Vertriebsfunktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Produktivitätsfunktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Kundendienstfunktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Berichte und Dashboards: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Dateien und Inhalt: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Chatter: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Navigation und Aktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Suche: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Data.com: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Anwendungen und Paketerstellung: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

SIEHE AUCH:

Zu Lightning Experience "Hallo" zu sagen bedeutet nicht, Salesforce Classic "Ade" zu sagen

Datenzugriff und Ansichten: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Listenansichten

Beim Erstellen und Bearbeiten von Listenansichten in Lightning Experience ist Folgendes zu beachten.

- Sie wechseln nicht zu einer neuen Seite, um eine Listenansicht zu erstellen. Stattdessen bleiben Sie auf derselben Seite und geben der Liste einen Namen in einem Popup-Dialogfeld. Sie fügen Filter zum Anpassen Ihrer Liste mit einem Fenster hinzu, das rechts auf der Seite herausgleitet.
- Sie können Listenansichten nur einschränken, indem Sie "Alle" oder "Mein(e)" auswählen. Andere Optionen wie das Einschränken nach Warteschlange, Kampagne oder Preisbuch sind nicht verfügbar.
- Für Filterkriterien werden nur diese relativen Datumsbereiche unterstützt: "Heute", "Morgen", "Gestern", "Diese Woche", "Diesen Monat", "Dieses Quartal", "Dieses Jahr", "Letzte Woche", "Letzten Monat", "Letztes Quartal" und "Letztes Jahr".
- Listenansichten in Lightning Experience unterstützen *`beginnt mit`* als Filterkriterium für ID-Felder nicht. Ein ID-Feld ist ein 15-stelliges Feld, mit dem ein Datensatz identifiziert wird. Das Feld `Account-ID` im Kontaktobjekt beispielsweise identifiziert, welchem Account ein Kontakt zugeordnet ist. Sie *können* *`beginnt mit`* als Filterkriterium für andere Felder verwenden.

Inline-Bearbeitung

Die Inline-Bearbeitung von Feldern auf der Registerkarte "Details" eines Datensatzes ist in Lightning Experience verfügbar. Es ist jedoch nicht möglich, einzelne Felder im Hervorhebungsbereich eines Datensatzes oder Felder in Listenansichten zu bearbeiten.

Vertriebsfunktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Personenaccounts (Beta)

- In Setup kann nicht auf Personenaccounts zugegriffen werden. Wenn Sie Personenaccounts einrichten und konfigurieren möchten, wechseln Sie zu Salesforce Classic.
- Personenaccounts sind in allen Nachschlageergebnissen für Accounts und Kontakte enthalten, selbst wenn sie nicht zutreffen. Beispielsweise umfasst das Account-Nachschlagefeld in einem Kontaktdatensatz Personenaccounts, obwohl es sich bei Personenaccounts nicht um den Account eines Kontakts handeln kann.
- Wenn Sie den Mauszeiger auf einen Personenaccount-Link bewegen, hängt die angezeigte Schnellvorschau davon ab, wo sich der Personenaccount-Link befindet. Befindet sich der Link in dem Feld, das den Kontakt darstellt (z. B. `Name` oder `Kontakt`), werden Kontaktinformationen angezeigt. Befindet sich der Link in dem Feld, das einen Account darstellt (z. B. `Bezug zu` oder `Account`), werden Accountinformationen angezeigt.
- Die Schnellaktionen für Geschäftsaccounts sind in Seitenlayouts für Personenaccounts enthalten, obwohl nicht alle Schnellaktionen für Geschäftsaccounts für Personenaccounts gelten. Personenaccount-Datensätze enthalten beispielsweise die Schnellaktion "Neuer Kontakt", obwohl Kontakte nicht auf diese Weise Personenaccounts zugeordnet werden können.
- Wenn Personenaccounts in Kontaktlistenansichten enthalten sind, werden Aktionen auf Zeilenebene, die normalerweise Geschäftsaccounts zugeordnet sind, für Personenaccounts angezeigt. Abhängig davon, wie die Freigabe- und

Sichtbarkeitseinstellungen Ihrer Organisation konfiguriert sind, werden Benutzern in ihren Kontaktlistenansichten möglicherweise unterschiedliche Aktionen für Personenaccounts und Kontakte angezeigt.

- In einigen Nachschlagefeldern werden anstelle des Personenaccount-Symbols Account- oder Kontaktsymbole angezeigt.
- In Communities, die mit einer auf dem Community-Generator basierten Vorlage erstellt werden, werden Benutzer nicht immer ordnungsgemäß mit Personenaccount-Datensätzen verknüpft. Insbesondere wenn Benutzer in einem Nachschlagefeld für Kontakte auf einen Personenaccount klicken, werden sie an einen Kontaktdatensatz statt an einen Personenaccount-Datensatz umgeleitet.
- In Nachschlagefeldern für Kontakte werden in der Liste der zuletzt verwendeten Datensätze keine Personenaccounts aufgeführt. Beim Durchsuchen von Nachschlagefeldern werden Personenaccounts angezeigt. In Suchergebnissen für Kontakte werden jedoch keine Personenaccounts zurückgegeben, wenn in den Suchkriterien nur ein Teil des Namens eingegeben wird.
- Beim Erstellen eines neuen Kundenvorgangs für einen Personenaccount müssen Benutzer den Personenaccount-Datensatz entweder dem Feld `Kontaktname` oder `Accountname` hinzufügen. Das andere Feld wird automatisch mit dem Personenaccount-Datensatz ausgefüllt, jedoch erst, wenn der Datensatz gespeichert wird.
- Beim Erstellen einer E-Mail in einem Personenaccount-Datensatz wird das Feld `An` nicht automatisch mit der E-Mail-Adresse des Personenaccounts ausgefüllt, wie es beim Erstellen einer E-Mail in einem Kontaktdatensatz der Fall ist.
- Wenn zum Verfassen einer E-Mail in einem Geschäftsaccount eine Vorlage verwendet wird, kann die Vorlage Briefvorlagenfelder für Personenaccounts enthalten, was dazu führt, dass die E-Mail nicht gesendet wird. Gleichermaßen gilt, wenn zum Verfassen einer E-Mail in einem Personenaccount eine Vorlage verwendet wird, kann die Vorlage Briefvorlagenfelder für Geschäftsaccounts enthalten, was dazu führt, dass die E-Mail nicht gesendet wird.
- Wenn Briefvorlagenfelder in einer E-Mail an einen Personenaccount verwendet werden, werden die Kontakt-Briefvorlagenfelder in den Suchergebnissen für die Briefvorlagenfelder nicht angezeigt. Stattdessen müssen Kontakt-Briefvorlagenfelder manuell eingegeben werden.

Kampagnen

- Kampagnen-Ergebnisse in Hierarchien
- Kampagnen-Einfluss
- Duplizieren von Kampagnenmitgliedern
- Hinzufügen mehrerer Kampagnenmitglieder über Listenansichten

Leads

Es ist jetzt möglich, den Inhaber eines Leads in eine Warteschlange zu ändern. Es werden jedoch alle aktiven Warteschlangen angezeigt, nicht nur Warteschlangen für Leads.

Opportunity-Teams

In der Version Spring '16 können Opportunity-Teams in Lightning Experience angezeigt, aktualisiert und gelöscht werden, für folgende Aktionen müssen Sie jedoch zu Salesforce Classic wechseln:

- Zugreifen auf Setup-Seiten für Opportunity-Teams
- Ändern der Anzeigereihenfolge der Teammitglieder
- Arbeiten mit Standard-Opportunity-Teams
- Zuweisen oder erneutes Zuweisen von Opportunity-Teammitgliedern per Massenvorgang
- Anzeigen der Zugriffsebenen für alle Teammitglieder oder Löschen aller Teammitglieder mit einer einzigen Schaltfläche
- Hinzufügen mehrerer Opportunity-Teammitglieder auf einer einzigen Seite

Opportunity-Produkte

Opportunities mit Produkten können nicht dupliziert werden.

Produktivitätsfunktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Startseite

Auf der Startseite werden anstehende Ereignisse für den aktuellen Tag angezeigt. Außerdem befindet sich hier ein Link zum Anzeigen aller für den Tag geplanten Ereignisse. Die Startseite enthält jedoch keinen vollständigen Kalender, wie er auf der Salesforce Classic-Startseite verfügbar ist. Stattdessen können Sie das Kalenderelement über das Navigationsmenü aufrufen.

Menü "Globale Aktionen"

Die Inhalte des Menüs Globale Aktionen in Lightning Experience werden den globalen Aktionen im Abschnitt "Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen" im globalen Publisher-Layout entnommen. Gegenwärtig werden in diesem Menü nur Aktionen der folgenden Aktionstypen unterstützt.

- Anruf protokollieren
- Datensatz erstellen (für Ereignisse, Notizen und Aufgaben)

Andere globale Aktionen im globalen Publisher-Layout, einschließlich Aktionen, mit denen Datensätze für benutzerdefinierte Objekte oder Accounts oder Opportunities erstellt werden, werden in diesem Menü nicht angezeigt.

Integrierte E-Mails

Integrierte E-Mails werden nur für das Account-, Kampagnen-, Kundenvorgangs-, Kontakt-, Lead- und Opportunity-Objekt vollständig unterstützt, jedoch nicht für benutzerdefinierte Objekte. Der Datensatztyp "Personenaccount" wird teilweise unterstützt. Er bietet keine Kontakt-Briefvorlagenfelder. Aus Datensätzen für diese Objekte können Sie E-Mails an in Salesforce verwaltete Kontakte, Leads und Benutzer sowie an alle gültigen externen E-Mail-Adressen senden.

Für Vorlagen verfügbare Felder basieren auf dem Objekt, in dem die Vorlage erstellt wird, und auf den Benutzerfeldern. Wenn Sie beispielsweise einen Opportunity-Datensatz geöffnet haben und eine Vorlage erstellen, können Sie Ihrer Vorlage nur Opportunity- und Benutzerfelder hinzufügen. Ebenso sind für ein Objekt erstellte E-Mail-Vorlagen nicht für die Verwendung in anderen Objekten verfügbar. Beispielsweise sind für die Verwendung mit dem Leadobjekt erstellte Vorlagen nicht für E-Mails verfügbar, die aus Opportunity-Datensätzen gesendet werden.

Kundendienstfunktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Informationen über neue Überlegungen beim Verwenden von Kundenvorgängen in Lightning Experience

Layout zum Schließen von Kundenvorgängen

Der Einfachheit halber ist das Layout zum Schließen von Kundenvorgängen nicht verfügbar, Sie können jedoch geschlossene Status auf Bearbeitungsseiten für Kundenvorgänge hinzufügen. Aktivieren Sie unter "Setup" auf der Seite "Supporteinstellungen" die Option `Geschlossene Status in Kundenvorgangsstatusfeld anzeigen`.

Zuordnungsregeln für Kundenvorgänge

Zuordnungsregeln für Kundenvorgänge werden nicht unterstützt. Sie können jedoch mit dem Lightning-Prozessgenerator ähnliche Regeln erstellen. Wenn Sie auf Seitenlayouts für Kundenvorgänge `Kontrollkästchen "Kundenvorgangszuordnung"` auswählen, wird bei Kundenvorgängen die Option `Mit aktiven Zuordnungsregeln zuweisen` angezeigt, sie löst jedoch keine Zuordnungsregeln aus, wenn sie aktiviert wird.

Berichte und Dashboards: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Objektunterstützung für Berichte

Lightning Experience unterstützt zwar noch nicht alle der Salesforce-Standardobjekte, der Berichtsgenerator in Lightning Experience hingegen schon. Benutzer können für alle Standardobjekte Berichte erstellen und anzeigen. Berichte zu Objekten, die in Lightning Experience noch nicht unterstützt werden, werden direkt in der neuen Oberfläche geöffnet und verhalten sich wie alle anderen Berichte.

Gefilterte Dashboards

Benutzer können in Lightning Experience keine gefilterten Dashboards erstellen, bearbeiten oder löschen und auch keine Dashboard-Filter hinzufügen, ändern oder entfernen. Die Benutzer können gefilterte Dashboards jedoch anzeigen. Gefilterte Dashboards werden stets ohne angewendete Filter geöffnet. Es ist möglich, in Salesforce Classic hinzugefügte Filter anzuwenden oder zu löschen.

Tabellendiagramme

Tabellendiagramme werden in Lightning Experience zwar ordnungsgemäß dargestellt, die Benutzer müssen jedoch zum Erstellen von Tabellendiagrammen zu Salesforce Classic wechseln.

Trichterdiagramme

Trichterdiagramme aus Salesforce Classic werden in Berichten ordnungsgemäß dargestellt. Sie werden in Dashboards jedoch als Balkendiagramme angezeigt.

Dateien und Inhalt: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Dateisynchronisierung

Die Dateisynchronisierung ist in Lightning Experience nicht verfügbar. Doch auf der Startseite "Dateien" befindet sich der Filter "Synchronisiert", der Benutzern einfachen Zugriff auf alle Dateien bietet, die sie in Salesforce Classic synchronisiert haben.

Salesforce CRM Content

Sie können in Lightning Experience zwar keine Bibliotheken erstellen oder verwalten, doch in Bibliotheken enthaltene Dateien sind in der neuen Oberfläche verfügbar. Dateien in Bibliotheken stehen auf der Startseite "Dateien" zur Verfügung und die Benutzer können sie wie mit Salesforce Files freigeben und mit ihnen interagieren. Die Benutzer können alle Bibliotheken durchsuchen, auf die sie Zugriff haben, und über eine gefilterte Ansicht auf der Startseite "Dateien" auf die darin enthaltenen Dateien zugreifen.

Files Connect

Benutzer können zwar auf der Startseite "Dateien" in Lightning Experience keine Inhalte in externen Datenquellen durchsuchen, beim Auswählen von Dateien zum Anhängen an Feedposts ist dies jedoch möglich. Benutzer können auch auf externe Dateiverweise zugreifen, die in Salesforce Classic erstellt wurden.

Chatter: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Genehmigungen in Chatter

Lightning Experience-Benutzern werden in Chatter oder in der Aktivitätszeitachse für Datensätze keine Genehmigungsanfragen angezeigt.Um die vollständige Liste der Anfragen anzuzeigen, die auf die Genehmigung durch einen Benutzer warten, muss der Benutzer zu Salesforce Classic wechseln (oder die mobile Anwendung Salesforce1 verwenden).

Personen und Profile

Benutzer mit Chatter External-Lizenzen können ihr Profil nicht bearbeiten.

Navigation und Aktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Lightning Experience-Navigationsmenü ersetzt Registerkartenleiste

Das Konzept von Registerkarten zum Darstellen von Objekten ist in Lightning Experience nicht vorhanden. Auf der neuen Oberfläche wird die alte Salesforce Classic-Registerkartenleiste durch ein ausblendbares Navigationsmenü aktualisiert, das sich links auf der Seite befindet.

Das Standard-Navigationsmenü bietet Zugriff auf die Salesforce-Standardobjekte, die in Lightning Experience verfügbar sind, sowie die Startseite, Chatter-Elemente (den Hauptfeed, Personen und Gruppen), Dateien, Dashboards, Berichte und die Aufgabenliste sowie den Kalender des Benutzers.

Im App Launcher verfügbare Anwendungen und benutzerdefinierte Objekte

Standardmäßig sind Anwendungen (einschließlich Salesforce-*Tabset-Anwendungen* und verbundene Anwendungen) sowie benutzerdefinierte Objekte im Standard-Navigationsmenü in Lightning Experience nicht enthalten. Wenn in Ihrer Organisation das Standard-Navigationsmenü verwendet wird, können die Benutzer über den App Launcher auf diese Element zugreifen, indem sie in der Kopfzeile auf klicken. Benutzerdefinierte Objekte werden in der Liste **Andere Elemente** angezeigt.

Auch wenn Lightning Experience das Salesforce Classic-Registerkartenparadigma nicht verwendet, müssen Sie dennoch Registerkarten für benutzerdefinierte Objekte erstellen, um sicherzustellen, dass Ihre benutzerdefinierten Objekte auf der neuen Oberfläche verfügbar sind.

Benutzerdefinierte Lightning Experience-Navigationsmenüs unterstützen die meisten Anwendungen und Objekte

Sie können benutzerdefinierte Lightning Experience-Navigationsmenüs erstellen und sie Benutzerprofilen zuweisen, um unterschiedlichen Benutzertypen ein Navigationsmenü zur Verfügung zu stellen, das auf ihre Geschäftsanforderungen zugeschnitten ist. Mit einigen Ausnahmen können Sie viele der Anwendungen, Objekte und anderen Registerkarten (einschließlich Visualforce-Registerkarten und Lightning-Komponenten-Registerkarten) einfügen, die im App Launcher in Lightning Experience angezeigt werden.

Folgende Salesforce-Objekte können in benutzerdefinierte Navigationsmenüs eingefügt werden: Accounts, Vermögenswerte, Kampagnen, Kundenvorgänge, Kontakte, Dateien, Dashboards, Ereignisse, Knowledge-Artikel, Leads, Opportunities, Preisbücher, Produkte, Berichte, Aufgaben, Mandanten, Arbeitsaufträge und Ihre benutzerdefinierten Objekte. Außerdem können Sie die Startseite, den Chatter-Hauptfeed, Gruppen und Personen hinzufügen.

In dieser Version können folgende Elemente nicht in benutzerdefinierte Lightning Experience-Navigationsmenüs eingefügt werden:

- Verbundene Anwendungen wie Gmail™, Microsoft Office 365™ und andere Anwendungen von Salesforce-ISVs
- Lightning-Seiten-Registerkarten

Die Benutzer können nach wie vor über den App Launcher auf diese Elemente zugreifen.

Es gibt keine Verbindung zwischen Lightning Experience- und Salesforce1-Navigationsmenüs. Änderungen, die Sie am Salesforce1-Navigationsmenü vornehmen, wirken sich nicht auf das Standard-Navigationsmenü oder benutzerdefinierte Navigationsmenüs in Lightning Experience aus und umgekehrt.

Öffnen von Links in neuen Browserfenstern oder Registerkarten

Lightning Experience unterstützt im Allgemeinen das Öffnen von Links in neuen Browserfenstern oder Registerkarten per Rechtsklick und Windows- oder Mac-Tastenkombinationen. Diese Optionen werden jedoch in folgenden Bereichen der Anwendungen nicht unterstützt:

- Links auf den Karten "Beste Geschäftsabschlüsse" und "Aktuelle Datensätze" auf der Startseite
- Aktionssymbolen, Schaltflächen und Menüelementen in Datensätzen
- Links zu Notizen
- Links vom Typ "Bericht anzeigen" in Dashboards
- Links auf Setup-Seiten in Lightning Experience

Mit Verknüpfungen können Knoten im Setup-Menü in einer neuen Registerkarte oder einem neuen Fenster geöffnet werden. Die Knoten "Schemagenerator" und "Datenimport" werden jedoch in Salesforce Classic und nicht in Lightning Experience geöffnet.

Suche: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Durchsuchbare Objekte

In Suchergebnissen können nur die folgenden Objekte zurückgegeben werden: Accounts, Vermögenswerte, Anhänge, Kampagnen, Kundenvorgänge, Chatter-Feed, Chatter-Gruppen, Kontakte, benutzerdefinierte Objekte, Dashboards, Dokumente, Dateien, Leads, Notizen, Opportunities, Personen, Personenaccounts, Preisbücher, Produkte, Berichte, Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten. Die Elemente "Aufgabe" und "Ereignis" sind nicht durchsuchbar.

Suchergebnisse können nicht gefiltert werden

Die Filteroptionen "Genaue Wortgruppe" und "Auf Elemente beschränken, deren Inhaber ich bin" sind auf Suchergebnisseiten nicht verfügbar. Außerdem können Sie Suchergebnisse nicht filtern. Ein Sortieren ist möglich, ausgenommen bei Chatter-Gruppen und -Dateien. Wenn ein Textfeld in den Suchergebnissen im Verhältnis zur Spaltenbreite zu lang ist, wird in den Suchergebnissen nicht der vollständige Text angezeigt. Eine Erweiterung der Spaltenbreite ist nicht möglich.

Benutzerdefinierte Nachschlagefilterfelder und von Administratoren definierte abhängige Nachschlagefilter werden bei Nachschlagevorgängen nicht unterstützt.

Währungswerte sind in Suchergebnissen nicht formatiert

$1.000,00 beispielsweise wird als "USD1000" angezeigt.

Abhängige Nachschlagefilter werden nicht unterstützt

Administratoren können keine Filter für Nachschlagevorgänge festlegen, die auf Felder im aktuellen Objektdatensatz (die Quelle) verweisen. Beispiel: Konfigurieren Sie das Kundenvorgangsfeld `Kontakt` so, dass nur Kontakte angezeigt werden, die mit dem im Kundenvorgangsfeld `Accountname` ausgewählten Account im selben Datensatz verknüpft sind. Verwandte Nachschlagefilter, die die gültigen Werte und Suchergebnisse eingrenzen, werden jedoch unterstützt. Beispiel: Konfigurieren Sie das Nachschlagefeld `Accountinhaber` so, dass nur aktive Benutzer im selben Datensatz angezeigt werden.

Neue Schaltfläche in der Suche über das Nachschlagefenster unterstützt nicht alle Objekte

In Lightning Experience können Sie die folgenden Objekte über die Fenster der Suche über das Nachschlagefenster erstellen: Accounts, Kundenvorgänge, Kontakte, benutzerdefinierte Objekte, Ereignisse, Leads, Notizen, Opportunities, Preisbücher, Produkte und Aufgaben. Bei anderen Objekten erstellen Sie das gewünschte Objekt oder den gewünschten Datensatz, bevor Sie die Suche über das Nachschlagefenster zum Zuordnen von Datensätzen verwenden.

Data.com: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Data.com Prospector

Lightning Experience-Benutzer können potenzielle Kunden nur in Folgendem suchen:

- Kontakte in Accounts, die in Salesforce bereits vorhanden sind
- Unternehmen innerhalb derselben Unternehmenshierarchie wie ein Account, der in Salesforce bereits vorhanden ist

Data.com-Bereinigung

In Lightning Experience können Kunden nur den Bereinigungsstatus ihrer Bereinigungsregeln kontrollieren und feststellen, wie gut ihre Bereinigungsregeln funktionieren.

Data.com Social Key

Diese Funktion ist in Lightning Experience nicht verfügbar.

Anwendungen und Paketerstellung: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

ISVforce-Anwendungen

Ab der Version Spring '16 können Sie die Lizenzmanagementanwendung in Lightning Experience dazu verwenden, Lizenzen zu verwalten und Abonnenten zu unterstützen. Außerdem können Sie mit dem Umfeldzentrum Ihre Entwicklungs-, Prüf- und Testorganisationen in Lightning Experience erstellen und verwalten.

Diese ISVforce-Funktionen werden in Lightning Experience nach wie vor nicht unterstützt.

- Kanalbestellungsanwendung
- Trialforce
- Anwendung zur Visualisierung von Nutzungskennzahlen

Erwartungen an Lightning Experience bei Deaktivierung von Chatter

Wenn Ihre Organisation Chatter nicht verwendet, sind einige Aspekte der Lightning Experience-Oberfläche nicht verfügbar. Erfahren Sie, wie sich Lightning Experience ändert und ob Sie Funktionen verlieren, auf die Sie besser nicht verzichten sollten.

Wenn Sie Chatter für Ihre gesamte Organisation oder für bestimmte Benutzer über Berechtigungssätze deaktivieren:

- Feeds und Gruppen sind nicht verfügbar.
- Benutzerprofile sind noch verfügbar, aber Feeds und Gruppen sind in Profilen nicht verfügbar.
- Die Registerkarte "Zusammenarbeit" ist für Datensätze nicht verfügbar.
- Benutzer können Datensätzen oder anderen Benutzern nicht folgen.

AUSGABEN

Chatter-Verfügbarkeit in Lightning Experience: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Vertrieb: Opportunities, Kampagnen und mehr

Unterstützen Sie Ihre Marketing- und Vertriebsteams dabei, mehr Geschäfte in Ihrem Unternehmen anzukurbeln. Bewegen Sie Vertriebsmitarbeiter dazu, Aktivitäten abzurufen, die ihre Aufmerksamkeit erfordern. Helfen Sie Ihren Vertriebsteams zudem dabei, ihre Vertriebsproduktivität in Lightning Experience zu erhöhen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kernfunktionen für den Vertrieb: Unterstützen von Vertriebsmitarbeitern mit Lightning Experience beim Vertrieb
Geben Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern Zugriff auf bessere Vertriebstools.

Produktivitätsfunktionen: Helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern dabei, mit Lightning Experience mehr zu erreichen
Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter ihre Zeit sinnvoll in die Dinge investieren, die ihre Geschäfte vorantreiben. Dank der integrierten E-Mail-Funktion, einer Aktivitätszeitachse und einer benutzerfreundlicheren Gestaltung der Kalender und Ereignisse können sich die Vertriebsmitarbeiter besser auf die wichtigen Punkte konzentrieren, um Geschäfte schneller abzuschließen.

Microsoft®-Integration: Synchronisieren und abwechselndes Arbeiten in Microsoft-E-Mail-Systemen und Salesforce
Sorgen Sie dafür, dass die Benutzer Kontakte, Ereignisse und Aufgaben zwischen den E-Mail-Systemen von Microsoft und Salesforce synchronisieren und direkt in Outlook® und in anderen E-Mail-Anwendungen von Microsoft Salesforce-Datensätze bearbeiten können.

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud
Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit vorgenommen wurden.

Kernfunktionen für den Vertrieb: Unterstützen von Vertriebsmitarbeitern mit Lightning Experience beim Vertrieb

Geben Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern Zugriff auf bessere Vertriebstools.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Accounts: Speichern von Informationen über Personen und Geschäfte, mit denen Sie arbeiten, in Lightning Experience
Personenaccounts stehen nun in Lightning Experience zur Verfügung. Darüber hinaus wurden die Account-Erkenntnisse mit verbesserter Navigation und einer neuen Feedbackoption weiter verbessert.

Prognosen: Verwenden von gemeinschaftlichen Prognosen für benutzerdefinierte Geschäftsjahre

Unternehmen, die "Benutzerdefinierte Geschäftsjahre" verwenden, können nun "Gemeinschaftliche Prognosen" verwenden. Für Unternehmen, die ihre Geschäftsjahre, -quartale und -wochen basierend auf ihren Finanzplanungsanforderungen in benutzerdefinierte Geschäftszeiträume einteilen, können diese Zeiträume in Salesforce mithilfe von benutzerdefinierten Geschäftsjahren flexibel definiert werden. Mit "Gemeinschaftliche Prognosen" kann nun der erwartete Umsatz für benutzerdefinierte Geschäftszeiträume oder -quartale berechnet werden.

Kampagnen: Zusammentrommeln von neuen und wiederholten Geschäften in Lightning Experience (Betaversion)

Generieren und verfolgen Sie ausgehende Marketingkampagnen, die Geschäfte für Ihr Unternehmen ankurbeln. Vertriebs- und Marketingteams importieren Kampagnenmitglieder, aktualisieren ihre Status und zeigen die Auswirkungen an, die die Kampagnen auf zugehörige Geschäfte in der Pipeline haben.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Opportunities: Verfolgen und Verwalten von Geschäften in Lightning Experience

Opportunity-Teammitglieder stehen nun in Lightning Experience zur Verfügung. Darüber hinaus haben wir das Opportunity-Board zu Opportunity-Kanban umbenannt.

Accounts: Speichern von Informationen über Personen und Geschäfte, mit denen Sie arbeiten, in Lightning Experience

Personenaccounts stehen nun in Lightning Experience zur Verfügung. Darüber hinaus wurden die Account-Erkenntnisse mit verbesserter Navigation und einer neuen Feedbackoption weiter verbessert.

AUSGABEN

Geschäftsaccounts sind verfügbar in: **allen** Editionen

Personenaccounts sind verfügbar in: Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Personenaccounts: Unterstützt in Lightning Experience (Beta)

Personenaccounts verwenden das standardmäßige Accountmodell Geschäft-zu-Geschäft und erweitern es, um Geschäft-zu-Verbraucher-Geschäfte einzuschließen. Auf diese Weise können Sie Informationen über einzelne Personen erfassen, mit denen Sie Geschäfte betreiben. Mit den nun in Lightning Experience verfügbaren Personenaccounts unterstützt Salesforce Ihren Vertriebsprozess wie nie zuvor.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Account-Erkenntnisse: Bessere Anzeige und Navigation in Lightning Experience

Es wurden verschiedene Verbesserungen vorgenommen dahingehend, wie Account-Erkenntnisse News anzeigen. Auf diese Weise erhalten Ihre Benutzer sofortigen Zugriff auf noch relevantere und zeitnähere News als jemals zuvor.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Account-Erkenntnisse: Erhöhen der Relevanz von Nachrichten in Lightning Experience

Beim Anzeigen von Erkenntnissen können Benutzer Salesforce Feedback bereitstellen, um dabei zu helfen, die Relevanz und die Eignung der entsprechenden Inhalte zu verbessern.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Personenaccounts: Unterstützt in Lightning Experience (Beta)

Personenaccounts verwenden das standardmäßige Accountmodell Geschäft-zu-Geschäft und erweitern es, um Geschäft-zu-Verbraucher-Geschäfte einzuschließen. Auf diese Weise können Sie Informationen über einzelne Personen erfassen, mit denen Sie Geschäfte betreiben. Mit den nun in Lightning Experience verfügbaren Personenaccounts unterstützt Salesforce Ihren Vertriebsprozess wie nie zuvor.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Diese Version umfasst eine Betaversion der Personenaccounts in Lightning Experience, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen.

Da Personenaccounts Informationen speichern, die Sie für gewöhnlich für Geschäftskontakte speichern, wie Vor- und Nachnamen, können Sie einen Personenaccount normalerweise wie einen Kontakt verarbeiten. So können Sie beispielsweise eine E-Mail an einen Personenaccount senden oder einen Personenaccount zu einer Aufgabe zuweisen. Personenaccounts können jedoch manchmal wie Geschäftsaccounts funktionieren. Zum Beispiel können Sie Personenaccounts Opportunities hinzufügen. Das Symbol für den eindeutigen Personenaccount stellt einen Hinweis darauf dar, dass es sich bei dem Datensatz weder um einen Account noch um einen Kontakt handelt, sondern um viel mehr. Es ist ein Personenaccount.

Weitere Informationen über das Einrichten von Personenaccounts finden Sie unter "Aktivieren von Personenaccounts" in der Salesforce-Hilfe. Weitere Informationen über die Funktionsweise von Personenaccounts mit anderen Salesforce-Funktionen finden Sie unter "Personenaccount – Verhalten" in der Salesforce-Hilfe.

Wichtig: Wenn Sie Personenaccounts vor der Version Spring '16 in Ihrer Organisation verwendet haben, konnten Sie Lightning Experience nicht in der Produktion aktivieren. Aber die Wartezeit ist vorüber! Sie können Lightning innerhalb von 24 Stunden ab der Version Spring '16 aktivieren.

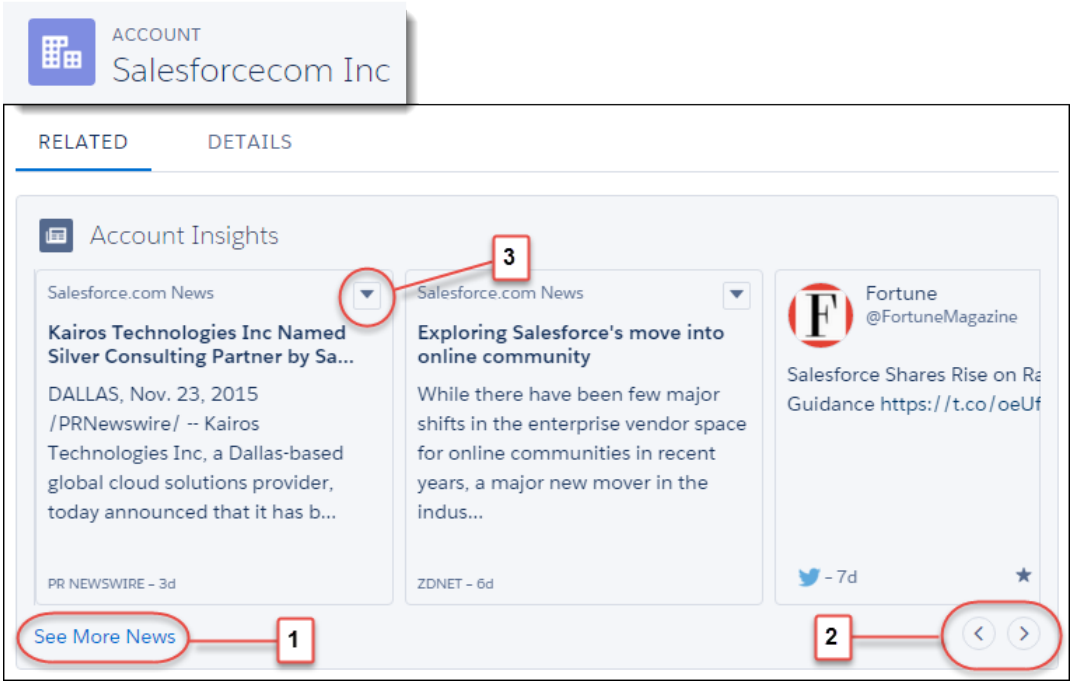
SIEHE AUCH:

Vertriebsfunktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Account-Erkenntnisse: Bessere Anzeige und Navigation in Lightning Experience

Es wurden verschiedene Verbesserungen vorgenommen dahingehend, wie Account-Erkenntnisse News anzeigen. Auf diese Weise erhalten Ihre Benutzer sofortigen Zugriff auf noch relevantere und zeitnähere News als jemals zuvor.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Die Schaltfläche **Alle anzeigen**, mit der Benutzer bis zu 20 Erkenntnisse auf einer einzelnen Seite anzeigen können, wurde zu **Mehr Nachrichten anzeigen** (1) geändert. Zudem gibt es nun die Möglichkeit, durch die Erkenntnisse zu blättern, ohne die Accountseite (2) verlassen zu müssen. Schließlich können Ihre Benutzer Feedback zu einzelnen Erkenntnissen geben, um die Erkenntnisrelevanz zu verbessern (3).



SIEHE AUCH:

Account-Erkenntnisse in Salesforce1

Account-Erkenntnisse: Erhöhen der Relevanz von Nachrichten in Lightning Experience

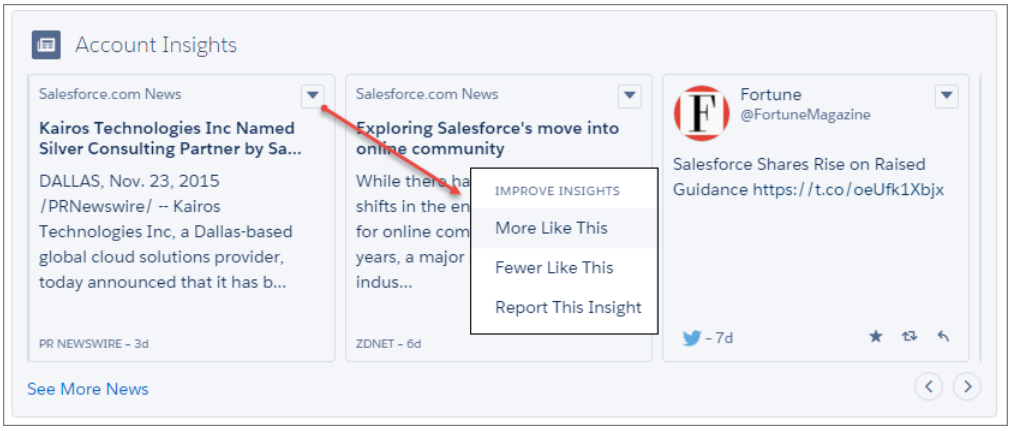
Beim Anzeigen von Erkenntnissen können Benutzer Salesforce Feedback bereitstellen, um dabei zu helfen, die Relevanz und die Eignung der entsprechenden Inhalte zu verbessern.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Hier finden Sie die Feedbackoptionen.

Mehr davon
Die Erkenntnis wird als relevant markiert und künftig werden weitere derartige verwendet.

Weniger davon
Die Erkenntnis wird als irrelevant markiert und künftig werden weitere derartige vermieden.

Diese Erkenntnis melden
Die Erkenntnis wurde als unangemessen gemeldet und aus der Benutzeransicht entfernt. Wenn diese Erkenntnis durch einen anderen Benutzer in derselben Organisation gemeldet wird, wird sie für alle Benutzer in der Organisation aus der Ansicht entfernt. Wenn ein Benutzer aus einer anderen Organisation diese Erkenntnis ebenfalls meldet, wird sie in allen Organisationen für immer aus der Ansicht entfernt.



Prognosen: Verwenden von gemeinschaftlichen Prognosen für benutzerdefinierte Geschäftsjahre

Unternehmen, die "Benutzerdefinierte Geschäftsjahre" verwenden, können nun "Gemeinschaftliche Prognosen" verwenden. Für Unternehmen, die ihre Geschäftsjahre, -quartale und -wochen basierend auf ihren Finanzplanungsanforderungen in benutzerdefinierte Geschäftszeiträume einteilen, können diese Zeiträume in Salesforce mithilfe von benutzerdefinierten Geschäftsjahren flexibel definiert werden. Mit "Gemeinschaftliche Prognosen" kann nun der erwartete Umsatz für benutzerdefinierte Geschäftszeiträume oder -quartale berechnet werden.

Nicht alle Unternehmen verwenden das gregorianische Jahr als Geschäftsjahr. Salesforce erleichtert Ihnen die Festlegung eines benutzerdefinierten Geschäftsjahres, das auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten ist. Beispiel: Bei einer benutzerdefinierten Geschäftsjahresdefinition können Sie anstelle eines aus Kalendermonaten bestehenden Quartals ein 13-Wochen-Quartal erstellen, das aus drei Zeiträumen von je 4, 4 und 5 Wochen besteht.

Weitere Informationen über das Verwenden von benutzerdefinierten Geschäftsjahren mit Salesforce finden Sie unter Geschäftsjahre.

Kunden, die "Benutzerdefinierte Geschäftsjahre" mit oder ohne "Anpassbare Prognosen" verwenden, können ab sofort "Gemeinschaftliche Prognosen" nutzen.

AUSGABEN

"Gemeinschaftliche Prognosen" ist in Salesforce Classic verfügbar in: **Professional** (keine Opportunity-Aufteilungen oder Prognosen anhand von benutzerdefinierten Feldern), **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

"Benutzerdefinierte Geschäftsjahre" ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar in: **allen** Editionen außer **Database.com**

Kampagnen: Zusammentrommeln von neuen und wiederholten Geschäften in Lightning Experience (Betaversion)

Generieren und verfolgen Sie ausgehende Marketingkampagnen, die Geschäfte für Ihr Unternehmen ankurbeln. Vertriebs- und Marketingteams importieren Kampagnenmitglieder, aktualisieren ihre Status und zeigen die Auswirkungen an, die die Kampagnen auf zugehörige Geschäfte in der Pipeline haben.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Diese Version umfasst eine Betaversion der Kampagnen in Lightning Experience, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Initiativen zum Unterstützen von Vertriebsaufgaben
Bewegen Sie Marketing- und Vertriebsexperten dazu, Marketinginitiativen in den Kampagnen zu verfolgen, die Ihre Teams direkt in Lightning Experience erstellen.

Gleichzeitiges Hinzufügen von Mitgliedern zu Marketingkampagnen
Importieren von Leads und Kontakten in CSV-Dateien als Kampagnenmitglieder für Ihre Marketing- und Vertriebsexperten.

Verfolgen von Kampagnenmitgliedsstatus
Erhalten Sie einen Eindruck der Kampagnenmitgliedsbeteiligung anhand des Status jedes einzelnen Mitglieds. Aktualisieren Sie einfach die Statusdetails mithilfe des Import-Assistenten.

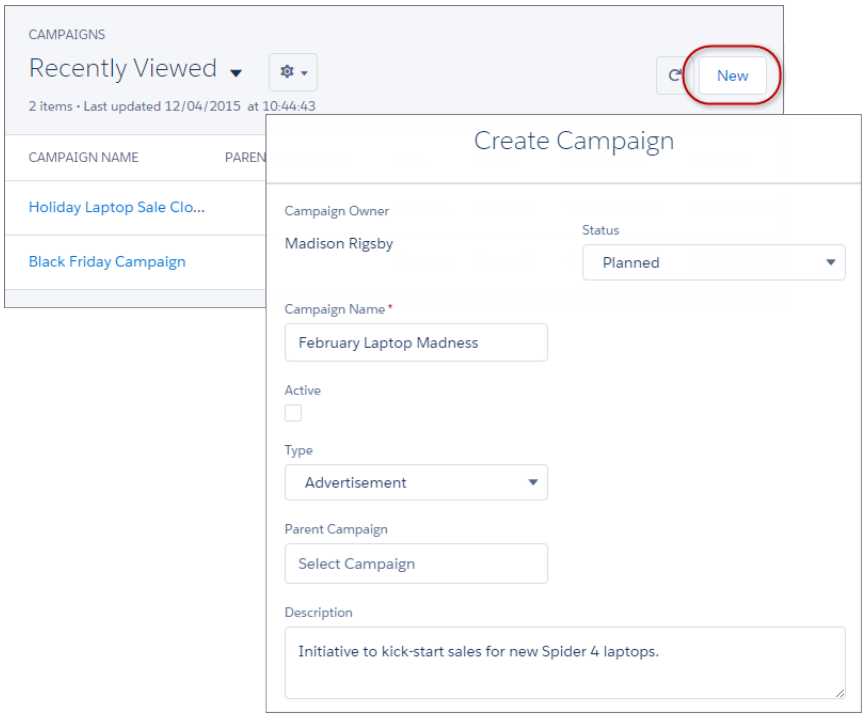
Anzeigen der Kampagnenmitgliedschaft für Leads, Kontakte und Personenaccounts
Bewegen Sie Ihre Marketing- und Vertriebsmitarbeiter dazu, die (frühere und aktuelle) Kampagnenbeteiligung für ihre Leads, Kontakte und Personenaccounts anzuzeigen.

Anzeigen der Auswirkungen einer Kampagne auf Geschäfte in der Pipeline
Verfolgen Sie in einer Kampagne den ROI über zugehörige Opportunities.

Erstellen von Initiativen zum Unterstützen von Vertriebsaufgaben

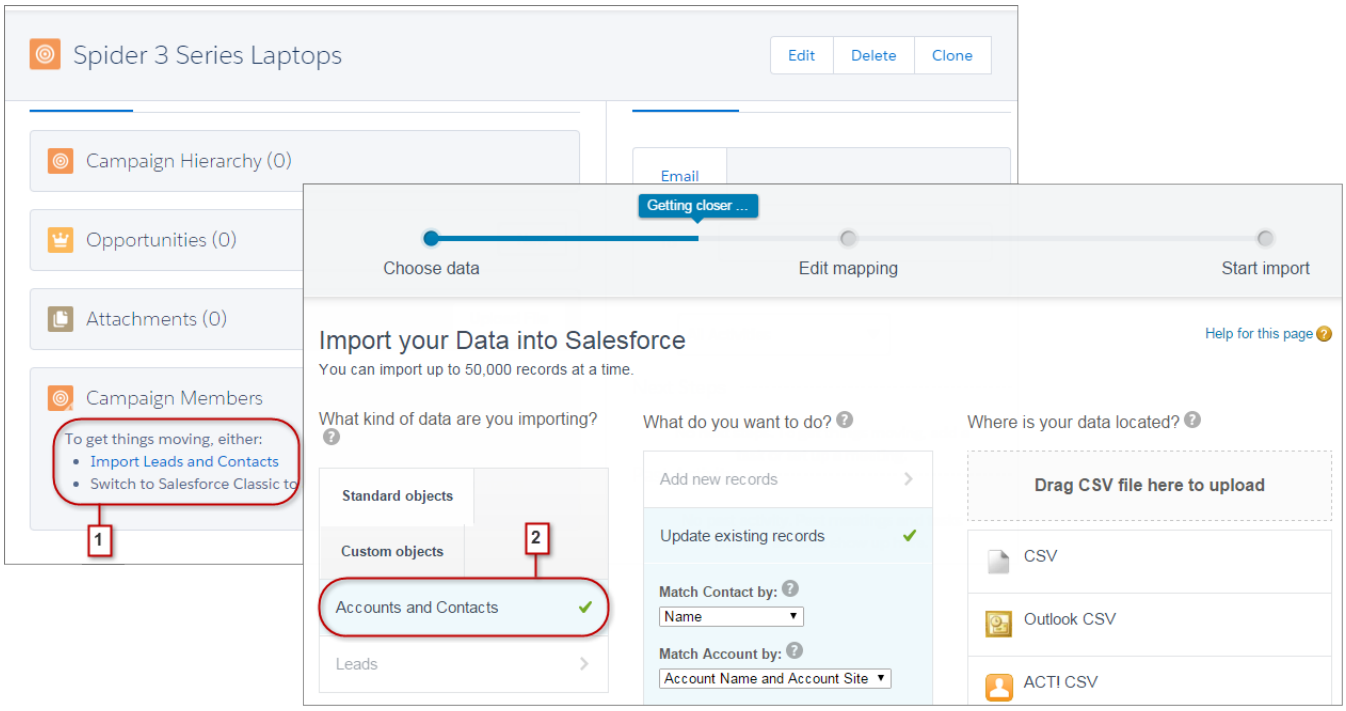
Bewegen Sie Marketing- und Vertriebsexperten dazu, Marketinginitiativen in den Kampagnen zu verfolgen, die Ihre Teams direkt in Lightning Experience erstellen.

Es ist ein Leichtes für Marketing- und Vertriebsmitarbeiter, Kampagnen zu erstellen und zu verfolgen.



Gleichzeitiges Hinzufügen von Mitgliedern zu Marketingkampagnen

Importieren von Leads und Kontakten in CSV-Dateien als Kampagnenmitglieder für Ihre Marketing- und Vertriebsexperten.



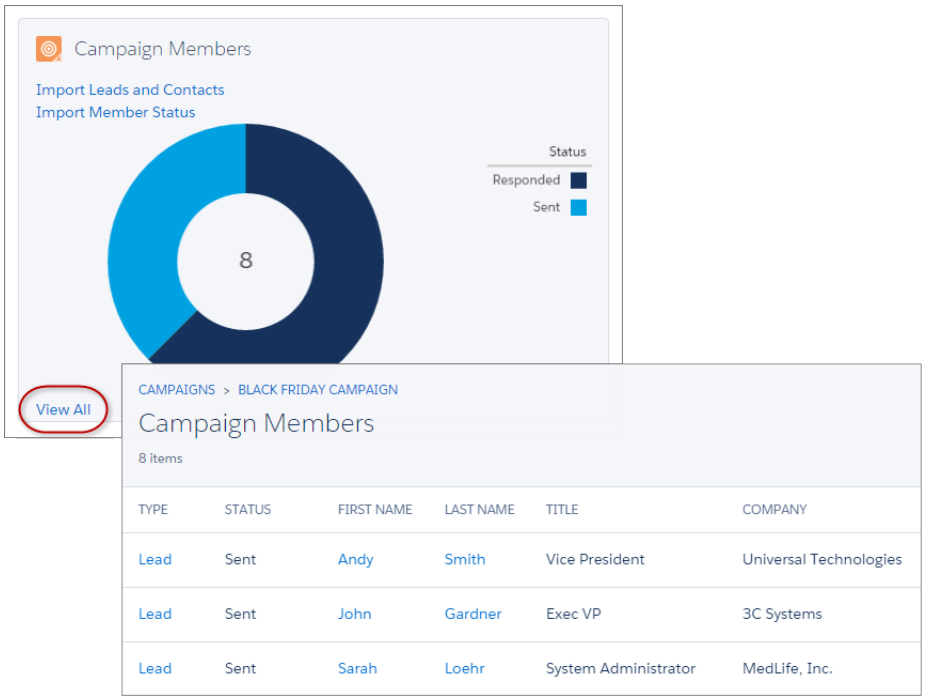
Wenn Teammitglieder noch nicht über Kampagnenmitglieder (1) verfügen, können sie einige von ihnen gleichzeitig mithilfe des Import-Assistenten (2) importieren.

Wenn Ihre Mitarbeiter die Kampagnenmitglieder jedoch manuell auswählen möchten, können sie einzelne Mitglieder aus den Kontakt- und Leaddatensätzen hinzufügen. Alternativ können Mitarbeiter zu Salesforce Classic wechseln und Kampagnenmitglieder einzeln aus gespeicherten Listenansichten hinzufügen.

Verfolgen von Kampagnenmitgliedsstatus

Erhalten Sie einen Eindruck der Kampagnenmitgliedsbeteiligung anhand des Status jedes einzelnen Mitglieds. Aktualisieren Sie einfach die Statusdetails mithilfe des Import-Assistenten.

Hier finden Sie das entsprechende Ringdiagramm! Es gibt Ihren Marketing- und Vertriebsteammitgliedern einen visuellen Eindruck der Antwortraten für ihre Kampagnen an die Hand. Teammitglieder können zudem den Status für viele Kampagnenmitglieder mithilfe des Import-Assistenten aktualisieren.

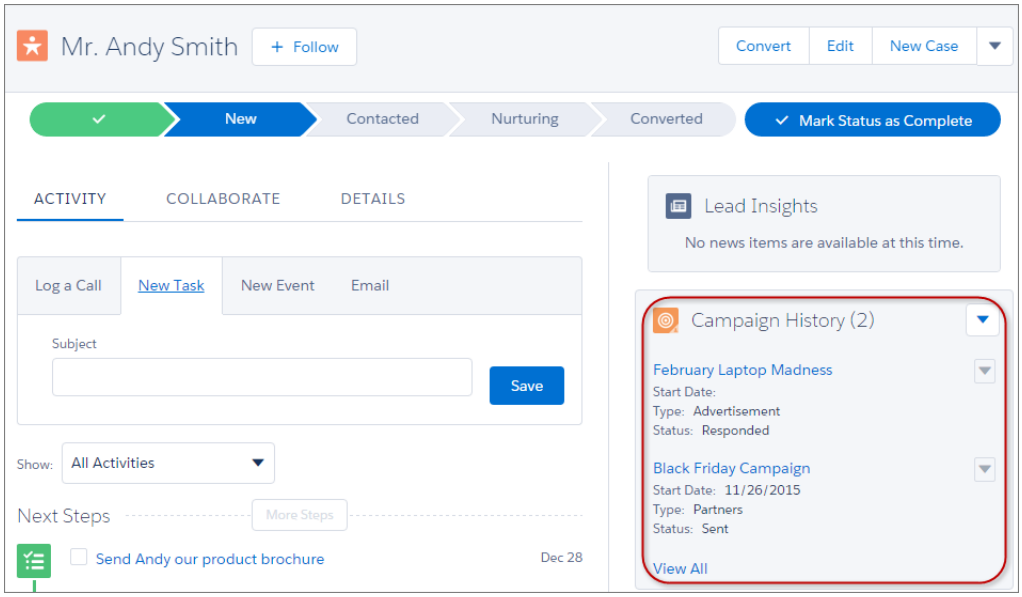


Unter dem Link **Alle anzeigen** finden Sie eine Liste der Kampagnenmitglieder.

Anzeigen der Kampagnenmitgliedschaft für Leads, Kontakte und Personenaccounts

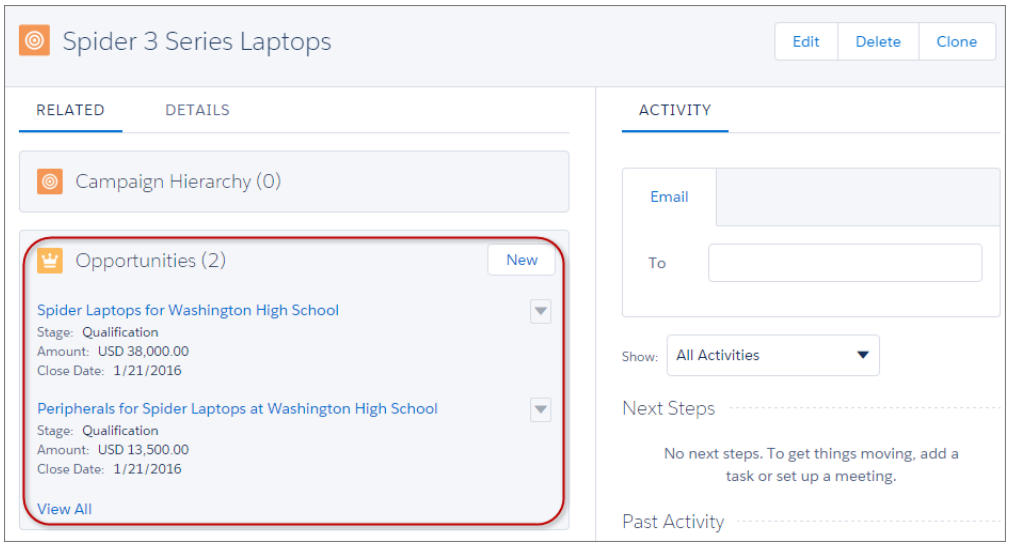
Bewegen Sie Ihre Marketing- und Vertriebsmitarbeiter dazu, die (frühere und aktuelle) Kampagnenbeteiligung für ihre Leads, Kontakte und Personenaccounts anzuzeigen.

Zeigen Sie den jeweiligen Kampagnenverlauf jedes Datensatzes von Leads, Kontakten und Personenaccounts an.



Anzeigen der Auswirkungen einer Kampagne auf Geschäfte in der Pipeline

Verfolgen Sie in einer Kampagne den ROI über zugehörige Opportunities.



Hier ist zu sehen, dass unsere Kampagne für die Spider 3-Laptops bereits eine Menge qualifizierter Opportunities generiert hat.

Opportunities: Verfolgen und Verwalten von Geschäften in Lightning Experience

Opportunity-Teammitglieder stehen nun in Lightning Experience zur Verfügung. Darüber hinaus haben wir das Opportunity-Board zu Opportunity-Kanban umbenannt.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Das "Opportunity-Board" ist nun "Opportunity-Kanban"

Opportunity-Kanban fasst alle Opportunities für einen Opportunity-Datensatztyp visuell zusammen. Es ist mehr als nur ein Board: Dieses Tool hilft Ihren Mitarbeitern dabei, ihre Geschäfte auf Kurs zu halten und voranzutreiben. Das Wort *Kanban* bezieht sich auf ein System für die Optimierung der Arbeiten zum Erhöhen der kontinuierlichen Produktion und zum Ausgleichen der Arbeitslast.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Gemeinsame Zusammenarbeit zum Abschließen von Geschäften in Lightning Experience

Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun den Zugriff eines Vertriebsteams auf Opportunities erweitern und vereinfachen, indem sie in Lightning Experience ein erfolgreiches Opportunity-Team zusammenstellen. Opportunity-Teammitglieder verfügen über erweiterten Zugriff auf die Opportunity und ihre verwandten Datensätze.

Das "Opportunity-Board" ist nun "Opportunity-Kanban"

Opportunity-Kanban fasst alle Opportunities für einen Opportunity-Datensatztyp visuell zusammen. Es ist mehr als nur ein Board: Dieses Tool hilft Ihren Mitarbeitern dabei, ihre Geschäfte auf Kurs zu halten und voranzutreiben. Das Wort *Kanban* bezieht sich auf ein System für die Optimierung der Arbeiten zum Erhöhen der kontinuierlichen Produktion und zum Ausgleichen der Arbeitslast.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

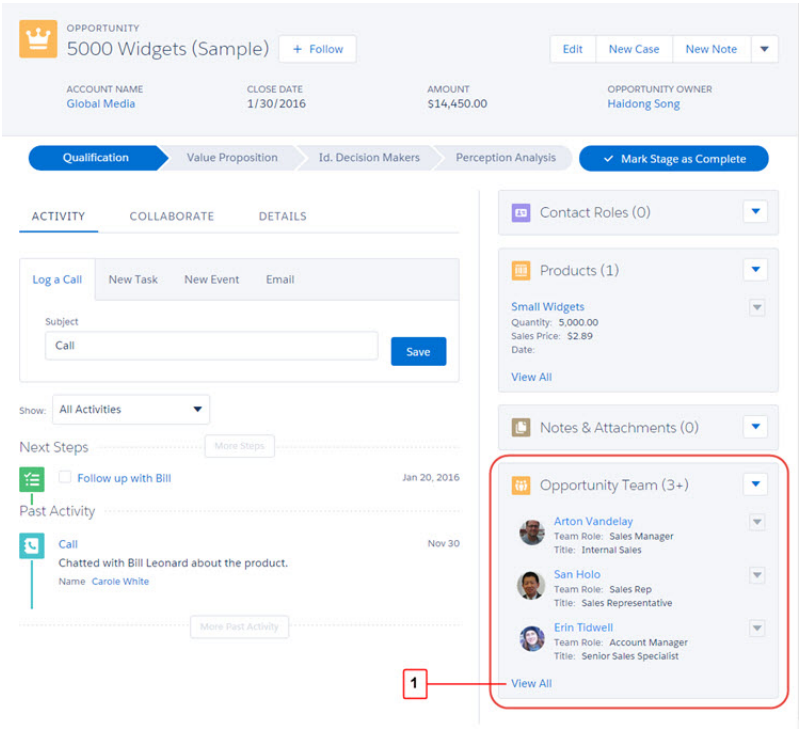
Gemeinsame Zusammenarbeit zum Abschließen von Geschäften in Lightning Experience

Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun den Zugriff eines Vertriebsteams auf Opportunities erweitern und vereinfachen, indem sie in Lightning Experience ein erfolgreiches Opportunity-Team zusammenstellen. Opportunity-Teammitglieder verfügen über erweiterten Zugriff auf die Opportunity und ihre verwandten Datensätze.

In der Themenliste des Opportunity-Teams wird angezeigt, wer sich im Team (1) befindet. Klicken Sie auf **Alle anzeigen**, um mehr Teammitglieder anzuzeigen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen



Anmerkung: Einstellungen für Opportunity-Teams stehen in Lightning Experience noch nicht zur Verfügung. Wechseln Sie zu Salesforce Classic, um die Teamarbeit im Vertrieb zu aktivieren, Teamrollen anzupassen oder auf standardmäßige Opportunity-Teams zuzugreifen.

Produktivitätsfunktionen: Helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern dabei, mit Lightning Experience mehr zu erreichen

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter ihre Zeit sinnvoll in die Dinge investieren, die ihre Geschäfte vorantreiben. Dank der integrierten E-Mail-Funktion, einer Aktivitätszeitachse und einer benutzerfreundlicheren Gestaltung der Kalender und Ereignisse können sich die Vertriebsmitarbeiter besser auf die wichtigen Punkte konzentrieren, um Geschäfte schneller abzuschließen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Listenansichten: Filtern und Anpassen zum schnelleren Abrufen von Daten in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

Vertriebs- und Serviceexperten können mithilfe der Fähigkeit, benutzerdefinierte Listenansichten in Lightning Experience zu erstellen und zu bearbeiten, von den leistungsstarken Möglichkeiten, schnell die relevanten Daten zu finden, profitieren. Ihre Benutzer können ihre Daten nun wie in Salesforce Classic sortieren und filtern, jedoch mit der hinzugefügten Fähigkeit, direkte Filter über die intuitive Oberfläche von Lightning Experience zu erstellen.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Listenansichten: Anpassen der Spaltengröße in Lightning Experience

Sie können die Spaltengröße in Listenansichten anpassen, um den Anzeigebereich bestimmter Felder in der Listenansicht zu optimieren.

Startseite: Überwachen des Terminplans und der Aufgabenliste

Die Startseite ist jetzt ein noch besseres Kontrollzentrum für Ihre Vertriebsmitarbeiter.Sie können jetzt anstehende Besprechungen, heute fällige Aufgaben und weitere Informationen zu relevanten Accounts anzeigen, ohne die Startseite zu verlassen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Globale Aktionen und Composer-Fenster: Erstellen von Notizen, Hinzufügen von Ereignissen und Aufgaben sowie Protokollieren von Anrufen – und zwar von überall in Lightning Experience aus

Vertriebs- und Serviceexperten können mit globalen Aktionen und dem neuen Composer-Fenster eine neue Ebene des Multitaskings erreichen. Über das Menü "Globale Aktionen" ist es ein Leichtes, eine Notiz zu erstellen oder einen Anruf zu protokollieren, ohne dafür die aktuelle Arbeit verlassen zu müssen. Das Menü umfasst häufig verwendete globale Aktionen (die gleichen, die in Salesforce Classic und der mobilen Salesforce1-Anwendung verfügbar sind). Dadurch müssen die Benutzer nicht nach dem richtigen Datensatz suchen, bevor sie ein Aufgabenelement untersuchen. Ferner ist es nicht mehr erforderlich, mit verschiedenen Browserregisterkarten zu jonglieren, nur um mehrere Notizen oder Aktivitäten gleichzeitig zu erstellen, da diese globalen Aktionen in Composer-Fenstern direkt auf der richtigen Seite geöffnet werden. Diese Funktion steht nur in Lightning Experience zur Verfügung.

E-Mail: Mehr Produktivität mit dem in einem neuen Fenster geöffneten Composer, aktualisierbaren Vorlagen und mehr in Lightning Experience

Lightning Email bietet Effizienz- und Benutzerfreundlichkeits-Upgrades sowie vollständige Unterstützung für Kampagnen und Kundenvorgänge. Darüber hinaus steht eine teilweise Unterstützung für Personenaccounts (Betaversion in Lightning Experience) zur Verfügung. Benutzer können E-Mails in einem praktischen, separat geöffneten Fenster verfassen. Ferner können sie nach Briefvorlagenfeldern suchen, um sie in Vorlagen oder einzelnen E-Mails zu verwenden. Mit "Automatisches BCC" empfangen Benutzer Kopien der gesendeten E-Mails in ihren Posteingängen. Wenn sich Empfänger vom Empfang von Massen-E-Mails abgemeldet haben, wird Benutzern eine Abmeldeanzeige angezeigt. Ferner werden Benutzer vor dem Senden von E-Mails an einen Empfänger benachrichtigt, sofern die E-Mails an ihn zuvor nicht zugestellt werden konnten.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Aktivitäten: Halten Sie in Lightning Experience mit dem Tempo der Geschäftswelt Schritt.

Mithilfe der neuen Möglichkeiten zum Erstellen und Verwalten von Ereignissen und Aufgaben werden Ihre Vertriebsmitarbeiter dabei unterstützt, mit ihren Geschäften und Accounts besser als jemals zuvor auf dem Laufenden zu bleiben.

Notizen: Verfassen auf beliebigen Lightning-Seiten und Mitarbeitern das Wiederherstellen vorheriger Versionen erlauben

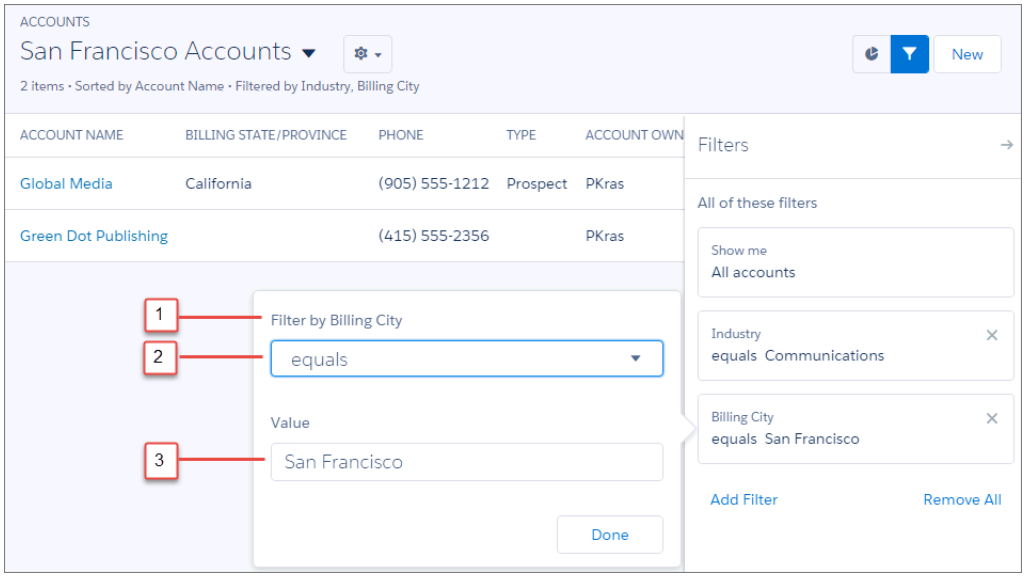
Die erweiterte Version von Notizen bietet mehr Flexibilität. Dadurch können Vertriebsmitarbeiter eine Notiz auf jeder beliebigen Lightning-Seite erstellen. Mitarbeiter können vorherige Versionen einer Notiz anzeigen oder wiederherstellen und Bilder in ihre Notizen aufnehmen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Listenansichten: Filtern und Anpassen zum schnelleren Abrufen von Daten in Lightning Experience (allgemein verfügbar)

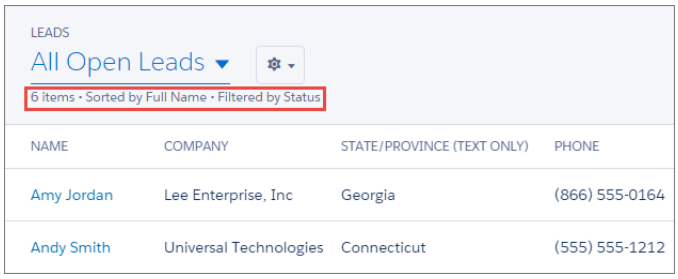
Vertriebs- und Serviceexperten können mithilfe der Fähigkeit, benutzerdefinierte Listenansichten in Lightning Experience zu erstellen und zu bearbeiten, von den leistungsstarken Möglichkeiten, schnell die relevanten Daten zu finden, profitieren. Ihre Benutzer können ihre Daten nun wie in Salesforce Classic sortieren und filtern, jedoch mit der hinzugefügten Fähigkeit, direkte Filter über die intuitive Oberfläche von Lightning Experience zu erstellen.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Erstellen Sie Listenansichten einfach durch die Auswahl von **Neu** in "Steuerelemente für Listenansicht" , benennen Sie dann die Liste und legen Sie die Freigabenoptionen fest.

Mit Filtern werden Datensätze auf Grundlage der durch einen Benutzer festgelegten Kriterien angezeigt. Es stehen in Abhängigkeit des Objekttyps unterschiedliche Optionen zur Verfügung. Geben Sie beim Hinzufügen eines Filters ein Feld (1) und einen Operator (2) an und wählen Sie dann einen Wert (3) aus oder geben Sie ihn ein. Wenn einige Mitarbeiter beispielsweise eine Reise nach San Francisco planen, können sie eine Liste mit Accounts erstellen, die sie besuchen möchten, indem sie einen Filter einstellen, bei dem Folgendes gilt: **Rechnungsanschrift Stadtgleich**`San Francisco`. Sie können die Liste weiter eingrenzen, indem nach Branchentyp oder anderen Feldern gefiltert wird.



Der Bereich "Filter" wird zur Seite geschoben, wenn Benutzer eine Listenansicht erstellen, **Filter bearbeiten** aus den "Steuerelemente für Listenansicht" auswählen oder auf klicken. Im Bereich "Filter" werden Filter neben den resultierenden Listendaten angezeigt. Ihre Benutzer können auf einen Blick sagen, wie viele Datensätze eine Listenansicht enthält und wie sie sortiert und gefiltert sind.



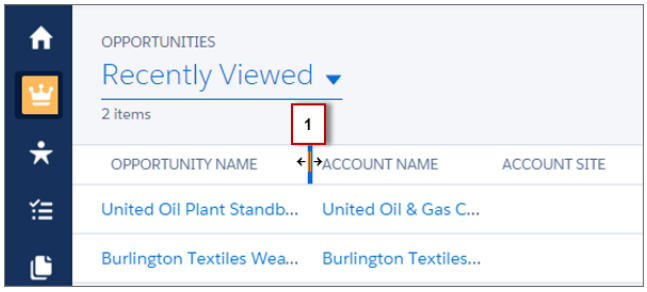
Listenansichten in Lightning Experience bieten auch Diagramme, die die Datensätze in den Listenansichten und deren Daten grafisch darstellen.

Listenansichten: Anpassen der Spaltengröße in Lightning Experience

Sie können die Spaltengröße in Listenansichten anpassen, um den Anzeigebereich bestimmter Felder in der Listenansicht zu optimieren.

Beim Anpassen der Größe einer Spalte in einer Listenansicht wird die neue Breite für jedes nachfolgende neue Laden für diese Listenansicht beibehalten. In Listenansichten vom Typ "Zuletzt angezeigt" werden die neuen Breitenangaben jedoch nicht beibehalten, wenn Sie die Größe ihrer Spalten anpassen.

Die Spaltenanpassung steht auf den Startseiten sämtlicher Objekte zur Verfügung, beispielsweise für Accounts, Kundenvorgänge, Kontakte, Leads und Opportunities. Auf der Startseite "Opportunity" steht die Spaltengrößenanpassung in der Rasteransicht, nicht aber in der Board-Ansicht zur Verfügung. Die Länge der Spaltenüberschrift bestimmt die Mindestbreite der Spalte.



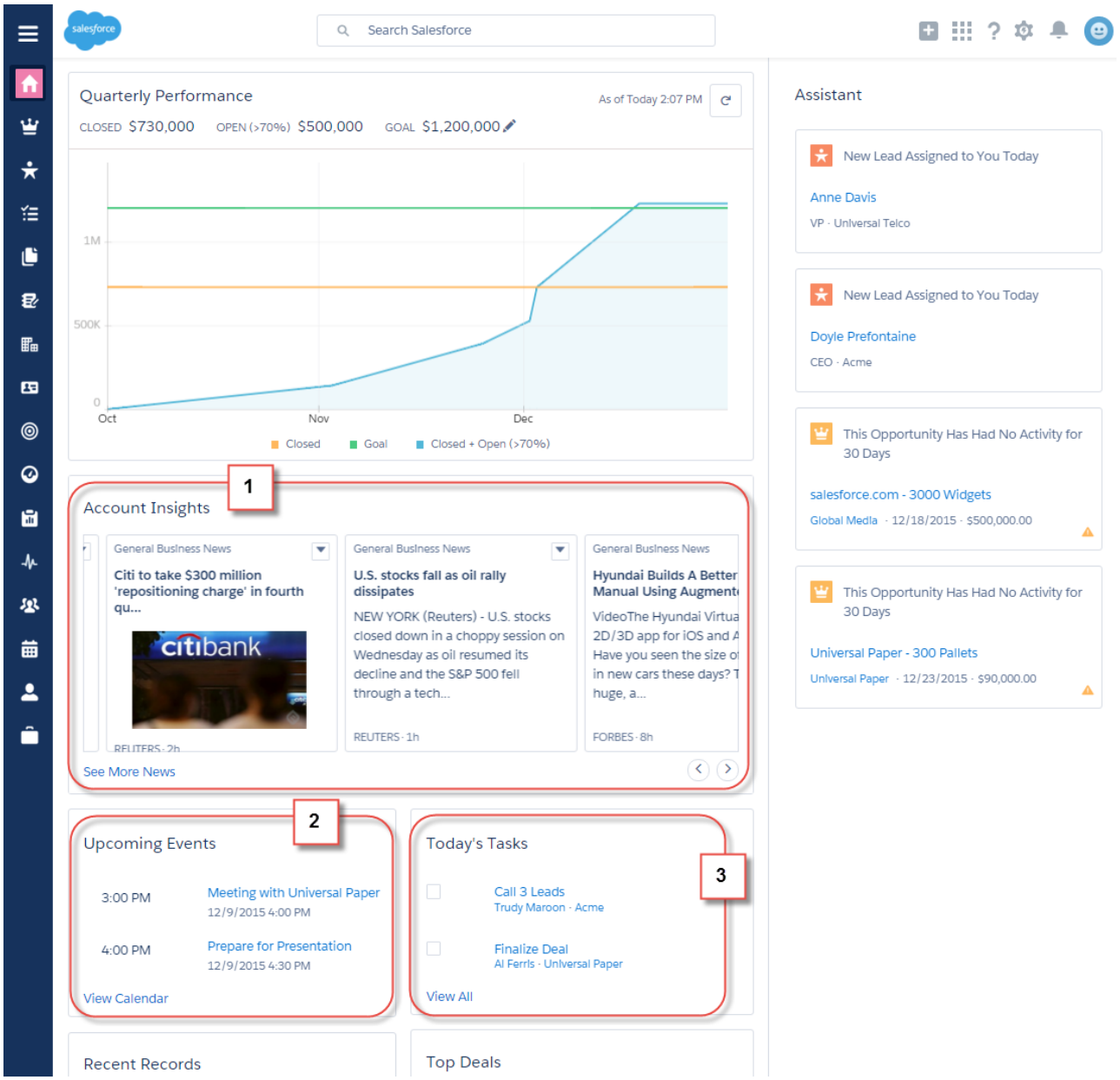
Damit Sie Ihre Tastatur für die Spaltengrößenanpassung verwenden können, müssen Sie die Tabulatortaste so lange drücken, bis Sie zur Spaltentrennlinie (1) für die Spalte gelangen, deren Größe Sie anpassen möchten. Drücken Sie dann die linke oder rechte Taste, um die Spaltenbreite zu verkleinern oder zu erhöhen.

Startseite: Überwachen des Terminplans und der Aufgabenliste

Die Startseite ist jetzt ein noch besseres Kontrollzentrum für Ihre Vertriebsmitarbeiter.Sie können jetzt anstehende Besprechungen, heute fällige Aufgaben und weitere Informationen zu relevanten Accounts anzeigen, ohne die Startseite zu verlassen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



1. Mit "Account-Erkenntnisse" können Vertriebsmitarbeiter durch Erkenntnisse blättern, ohne die Startseite zu verlassen. Mitarbeiter können Feedback zu einzelnen Erkenntnissen geben, um die Erkenntnisrelevanz zu verbessern.
2. In "Anstehende Ereignisse" werden die nächsten fünf Besprechungen auf dem Kalender des aktuellen Tages eines Vertriebsmitarbeiters gezeigt. Vergangene Ereignisse werden im Laufe des Tages aus der Liste entfernt. Klicken Sie auf **Kalender anzeigen**, um auf Ihren vollständigen Kalender für den aktuellen Tag zuzugreifen.

3. In "Heutige Aufgaben" werden bis zu fünf am aktuellen Tag fällige Aufgaben angezeigt. Vertriebsmitarbeiter können mit nur einem Klick Aufgaben als erledigt markieren oder auf **Alle anzeigen** klicken, um zur Aufgabenseite zurückzuwechseln. Der Assistent zeigt nun weder am aktuellen Tag fällige Aufgaben noch überfällige Aufgaben an.

SIEHE AUCH:

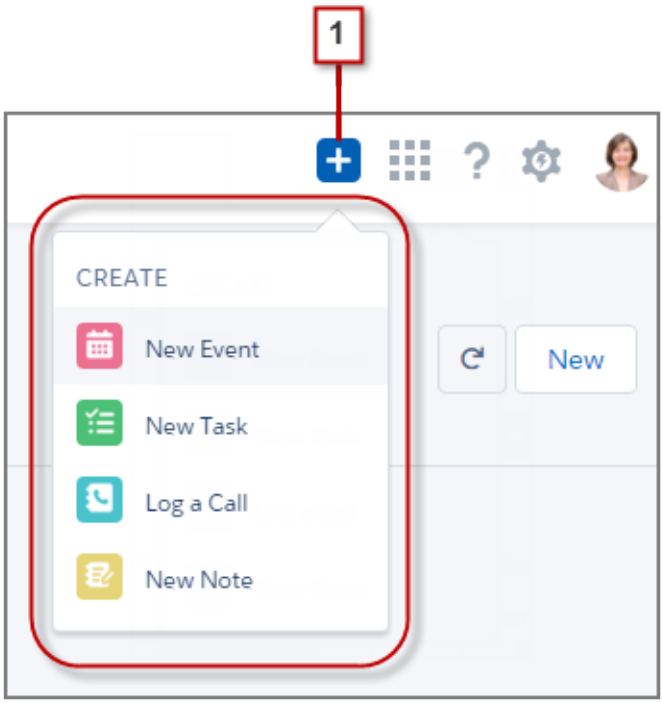
Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Produktivitätsfunktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist

Globale Aktionen und Composer-Fenster: Erstellen von Notizen, Hinzufügen von Ereignissen und Aufgaben sowie Protokollieren von Anrufen – und zwar von überall in Lightning Experience aus

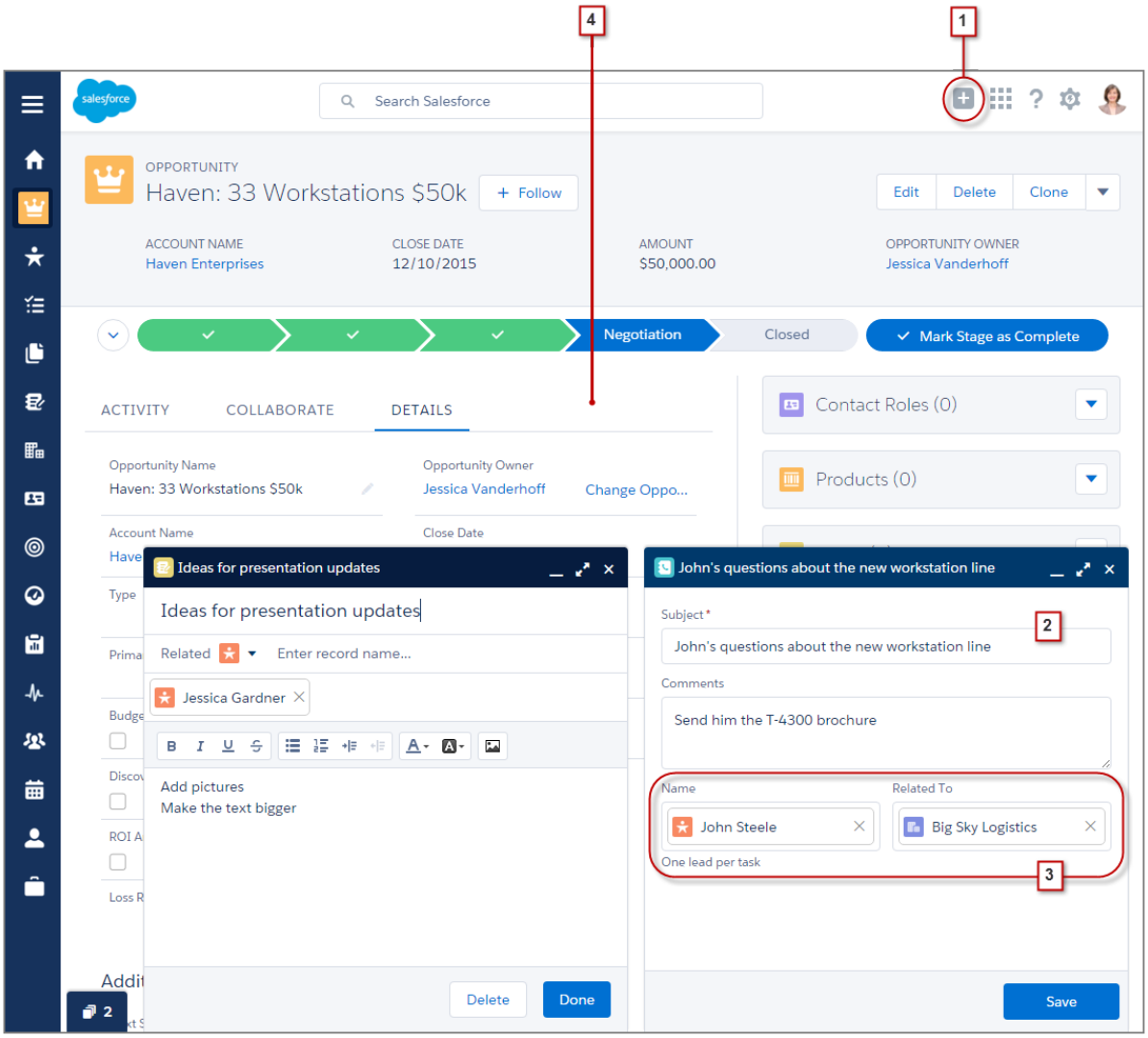
Vertriebs- und Serviceexperten können mit globalen Aktionen und dem neuen Composer-Fenster eine neue Ebene des Multitaskings erreichen. Über das Menü "Globale Aktionen" ist es ein Leichtes, eine Notiz zu erstellen oder einen Anruf zu protokollieren, ohne dafür die aktuelle Arbeit verlassen zu müssen. Das Menü umfasst häufig verwendete globale Aktionen (die gleichen, die in Salesforce Classic und der mobilen Salesforce1-Anwendung verfügbar sind). Dadurch müssen die Benutzer nicht nach dem richtigen Datensatz suchen, bevor sie ein Aufgabenelement untersuchen. Ferner ist es nicht mehr erforderlich, mit verschiedenen Browserregisterkarten zu jonglieren, nur um mehrere Notizen oder Aktivitäten gleichzeitig zu erstellen, da diese globalen Aktionen in Composer-Fenstern direkt auf der richtigen Seite geöffnet werden. Diese Funktion steht nur in Lightning Experience zur Verfügung.

Das Menü "Globale Aktionen" ist immer in der Kopfzeile (1) verfügbar, wodurch es ein Leichtes ist, von jeder Seite aus auf die globalen Aktionen zuzugreifen. Im Menü wird eine Teilmenge der globalen Aktionen aus dem Abschnitt "Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen" des globalen Publisher-Layouts angezeigt. Insbesondere werden die folgenden globalen Aktionen unterstützt: Aktionen des Typs "Anruf protokollieren" und "Datensatz erstellen", die auf Ereignisse, Notizen und Aufgabenobjekte verweisen.



Mit dem Aktivitäts-Composer Lightning Experience ist es bereits ein Leichtes, Notizen, Ereignisse, Aufgaben und protokollierte Anrufe mit einem bestimmten Datensatz zu verknüpfen. Mit dem Menü "Globale Aktionen" wird nun eine weitere Dimension mit einer praktischen

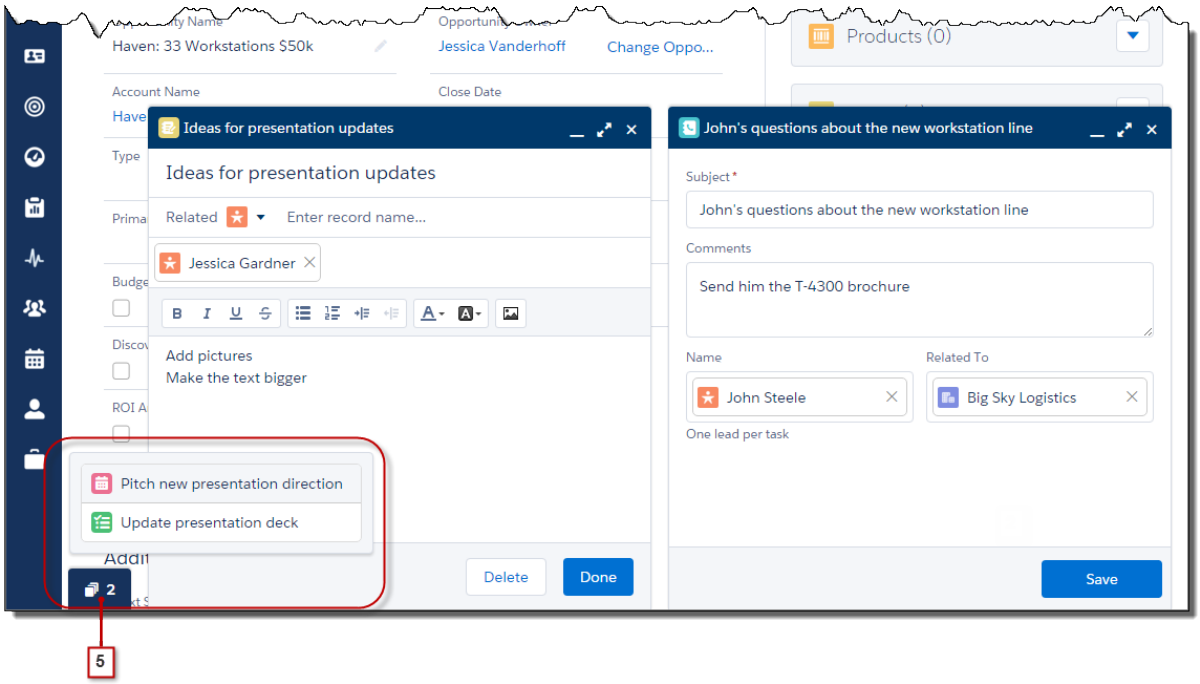
Möglichkeit zum Erstellen einer Notiz oder Aktivität hinzugefügt, die nicht mit der aktuellen Seite verknüpft ist. Angenommen, eine Vertriebsmitarbeiterin bearbeitet eines ihrer Geschäfte, als sie von einem Lead zurückgerufen wird, den sie geschult hat. Sie kann den Anruf direkt protokollieren, ohne dass eine Navigation zu einem anderen Ort erforderlich ist. Sie klickt einfach auf + in der Kopfzeile (1), gibt ihre Kommentare im Composer-Fenster (2) ein, das auf der Seite geöffnet wird, und ordnet den Anruf dem entsprechenden Lead-Datensatz (3) zu. Anschließend kehrt sie zu ihrem Geschäft (4) zurück, dahin, wo sie aufgehört hatte.



Nicht so voreilig! Unsere Vertriebsmitarbeiterin hat eine tolle Idee, wie sie diesen Lead konvertieren kann. Dafür ist es jedoch erforderlich, ein Präsentationsdeck zu aktualisieren und ihre Kollegen ins Boot zu holen. Die gute Nachricht ist, sie kann mehrere globale Aktionen gleichzeitig starten. Demzufolge kann sie eine Notiz über ihre Idee verfassen, eine Aufgabe zum Aktualisieren der Präsentation erstellen und eine Besprechung mit ihrem Vertriebsteam anberaumen, wobei sie alle Aktionen über separate Composer-Fenster ausführen kann, die parallel geöffnet werden. Composer-Fenster werden unten auf der Seite angedockt.

Tipps für das Arbeiten in Composer-Fenstern

Wenn zu viele Composer-Fenster auf einer Seite vorhanden sind, sodass sie sich nicht richtig einfügen, werden sie in einem Überlaufmenü (5) gestapelt.



Freunde von Tastenkombinationen werden die Tastenkombinationen für die Wechseln zwischen Feldern in einem Composer-Fenster und die Navigation über mehrere geöffnete Fenster lieben.

- Alt+1: Öffnet das Überlaufmenü auf einer beliebigen Position der Seite
- Nach-oben- und Nach-unten-Taste: Blättert durch die Liste der geöffneten Composer-Fenster im Überlaufmenü
- Nach-links- und Nach-rechts-Taste: Blättert durch geöffnete Composer-Fenster
- Eingabetaste (über die Kopfzeile eines Composer-Fensters): Verschiebt den Fokus in das Composer-Fenster
- Tabulatortaste: Blättert durch die Felder im Composer-Fenster
- Esc-Taste: Verschiebt den Fokus aus einem Composer-Fenster zur Kopfzeile des Fensters

SIEHE AUCH:

Einfaches Erstellen von Notizen auf jeder beliebigen Seite

Globale Aktionen für Aktivitäten Erstellen von Aktivitäten an der gewünschten Position

E-Mail: Mehr Produktivität mit dem in einem neuen Fenster geöffneten Composer, aktualisierbaren Vorlagen und mehr in Lightning Experience

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer, Enterprise, Performance, Professional und Unlimited** Edition

Lightning Email bietet Effizienz- und Benutzerfreundlichkeits-Upgrades sowie vollständige Unterstützung für Kampagnen und Kundenvorgänge. Darüber hinaus steht eine teilweise Unterstützung für Personenaccounts (Betaversion in Lightning Experience) zur Verfügung. Benutzer können E-Mails in einem praktischen, separat geöffneten Fenster verfassen. Ferner können sie nach Briefvorlagenfeldern suchen, um sie in Vorlagen oder einzelnen E-Mails zu verwenden. Mit "Automatisches BCC" empfangen Benutzer Kopien der gesendeten E-Mails in ihren Posteingängen. Wenn sich Empfänger vom Empfang von Massen-E-Mails abgemeldet haben, wird Benutzern eine Abmeldeanzeige angezeigt. Ferner werden Benutzer vor dem Senden von E-Mails an einen Empfänger benachrichtigt, sofern die E-Mails an ihn zuvor nicht zugestellt werden konnten.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Ferner wurde die API-Dokumentation für die Objekte "EmailTemplates" und "UserPreference" aktualisiert. Informationen über diese Änderungen finden Sie unter Geänderte Objekte.

Überlegungen zur Implementierung

Wenn E-Mails im Aktivitäts-Composer für Opportunities oder Datensätze für andere unterstützte Objekte fehlen, sollten Sie Ihr Seitenlayout und die Berechtigungseinstellungen überprüfen. Anweisungen finden Sie in der Salesforce-Hilfe im Thema über das "Konfigurieren der Aktion 'E-Mail senden' im Aktivitäts-Composer in Lightning Experience".

Stellen Sie sicher, dass Sie und Ihre Benutzer verstehen, wie der Zugriff auf und die Freigabe von E-Mail-Briefvorlagenfeldern, Vorlagen und Anhängen erfolgt. Verweisen Sie sie auf das Thema "Zugreifen auf und Freigeben von E-Mail-Briefvorlagenfeldern, -Vorlagen und -Anhängen" in der Salesforce-Hilfe.

Damit Ihre Organisation alle Vorteile von Anhängen in E-Mails nutzen kann, sollten Sie "Inhaltszustellungen" für Ihre Organisation aktivieren.

Stellen Sie sicher, dass die Funktion "Gemeinsame Aktivitäten" aktiviert ist, damit eine optimale Erstellung von E-Mail-Aufgaben ermöglicht wird. Wenn "Gemeinsame Aktivitäten" aktiviert ist und ein Benutzer eine E-Mail an mehrere Kontakte sendet, erstellt Salesforce für diese E-Mail eine einzelne geschlossene Aufgabe und jeder Kontaktdatensatz verlinkt auf diese Aufgabe. Wenn "Gemeinsame Aktivitäten" nicht aktiviert ist und ein Benutzer eine E-Mail an mehrere Kontakte sendet, erstellt Salesforce doppelte geschlossene Aufgaben: eine für *jeden* dieser Kontakte. Weitere Informationen finden Sie unter "Überlegungen zum Aktivieren von 'Gemeinsame Aktivitäten' (mehrere Kontakte für eine Aktivität)" und "Suchen nach E-Mails, die von einem Salesforce-Datensatz aus versendet wurden" in der Salesforce-Hilfe.

Vor dem ersten Senden von E-Mails müssen alle Administratoren und Benutzer ihre E-Mail-Adressen überprüfen. Befolgen Sie einfach die Aufforderung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Effizienteres Schreiben von E-Mails und Erstellen von Vorlagen über das Composer-Fenster

Mit einem Klick auf eine Schaltfläche können Benutzer ein Fenster aufklappen, um eine E-Mail zu verfassen oder eine Vorlage zu erstellen. Die Recherche und das Multitasking werden vereinfacht, da Benutzer im aktuellen Datensatz oder auf anderen Salesforce-Seiten navigieren können, während das Fenster geöffnet ist. Benutzer können das Composer-Fenster zudem erweitern, damit ihnen mehr Platz zum Schreiben zur Verfügung steht. Im Composer-Fenster wird der verwandte Datensatz automatisch mit der E-Mail verknüpft.

Einfacheres Aktualisieren und Pflegen von E-Mail-Vorlagen

Sie haben eine tolle Lightning-Vorlage gefunden, die sich mit einigen wenigen Änderungen für Ihre Zwecke eignen würde? Sie müssen Routineaktualisierungen vornehmen? Wählen Sie diese Vorlage aus, bearbeiten Sie sie und speichern Sie sie anschließend. Das Speichern der geänderten Version als eine neue Vorlage ist nun optional.

Senden von E-Mails von Kampagnen und Kundenvorgangs-Datensätzen

E-Mails stehen nun für Kampagnen und Kundenvorgänge zur Verfügung und bieten dieselben Funktionen, über die Sie bereits mit anderen Datensätzen verfügen. Dazu zählen Vorlagen, Briefvorlagenfelder und Dateianhänge. Kampagnen und Kundenvorgänge erhalten zudem die E-Mail-Erweiterungen für Spring '16: ein in einem neuen Fenster geöffnetes Composer-Fenster, durchsuchbare Briefvorlagenfelder sowie Abmeldungs- und Unzustellbarkeitsinformationen.

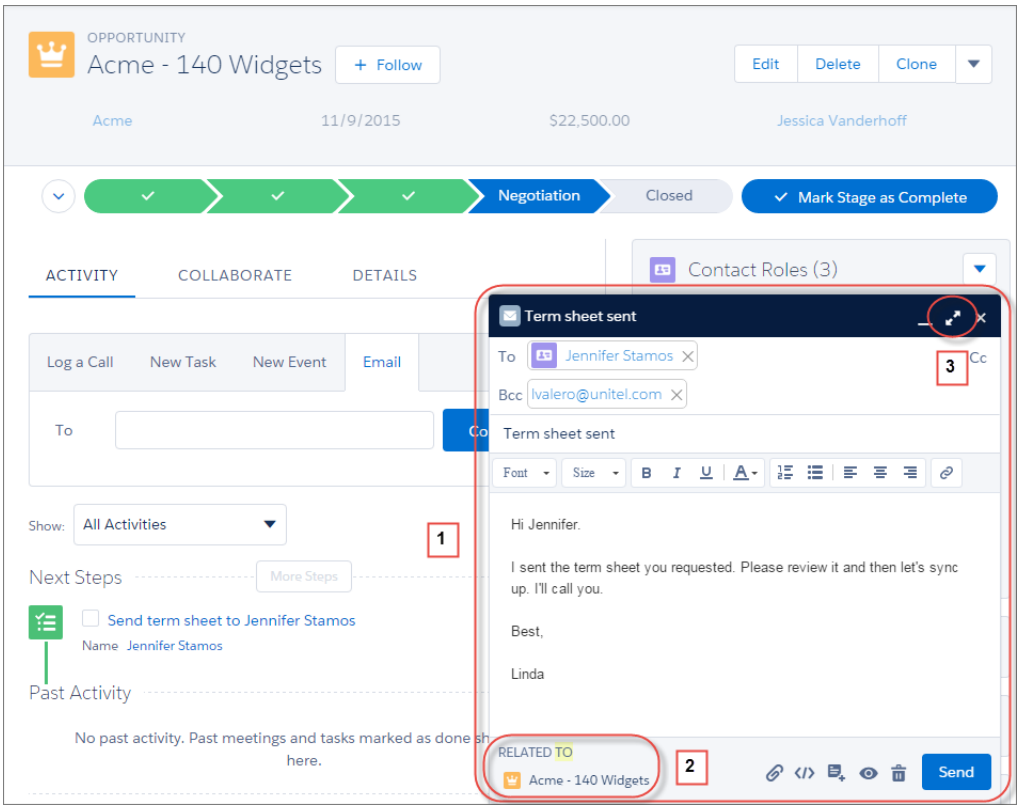
SIEHE AUCH:

- Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung
- Produktivitätsfunktionen: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist
- Personenaccounts: Unterstützt in Lightning Experience (Beta)

Effizienteres Schreiben von E-Mails und Erstellen von Vorlagen über das Composer-Fenster

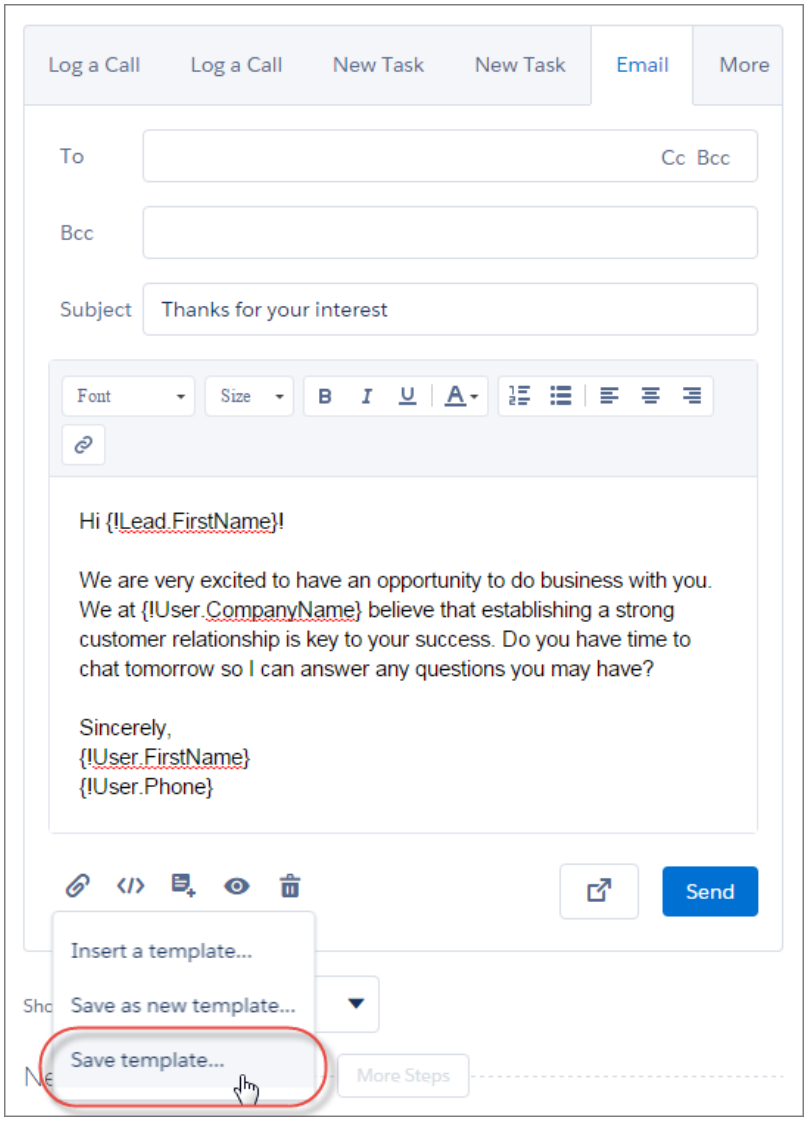
Mit einem Klick auf eine Schaltfläche können Benutzer ein Fenster aufklappen, um eine E-Mail zu verfassen oder eine Vorlage zu erstellen. Die Recherche und das Multitasking werden vereinfacht, da Benutzer im aktuellen Datensatz oder auf anderen Salesforce-Seiten navigieren können, während das Fenster geöffnet ist. Benutzer können das Composer-Fenster zudem erweitern, damit ihnen mehr Platz zum Schreiben zur Verfügung steht. Im Composer-Fenster wird der verwandte Datensatz automatisch mit der E-Mail verknüpft.

Klicken Sie zum Schreiben einer E-Mail oder zum Erstellen einer Vorlage im Composer-Fenster zunächst über die Registerkarte "Aktivität" auf **E-Mail**. Klicken Sie dort auf die Popup-Schaltfläche zum Öffnen des Fensters (1), in dem der aktuelle Datensatz automatisch verknüpft wird (2). Klicken Sie auf die Schaltfläche zum Maximieren (3) für das Erweitern des Fensters, wenn Sie mehr Platz zum Schreiben benötigen. Das erweiterte Fenster kann nicht verschoben werden und Sie können nicht zu anderen Seiten navigieren, wenn es geöffnet ist.



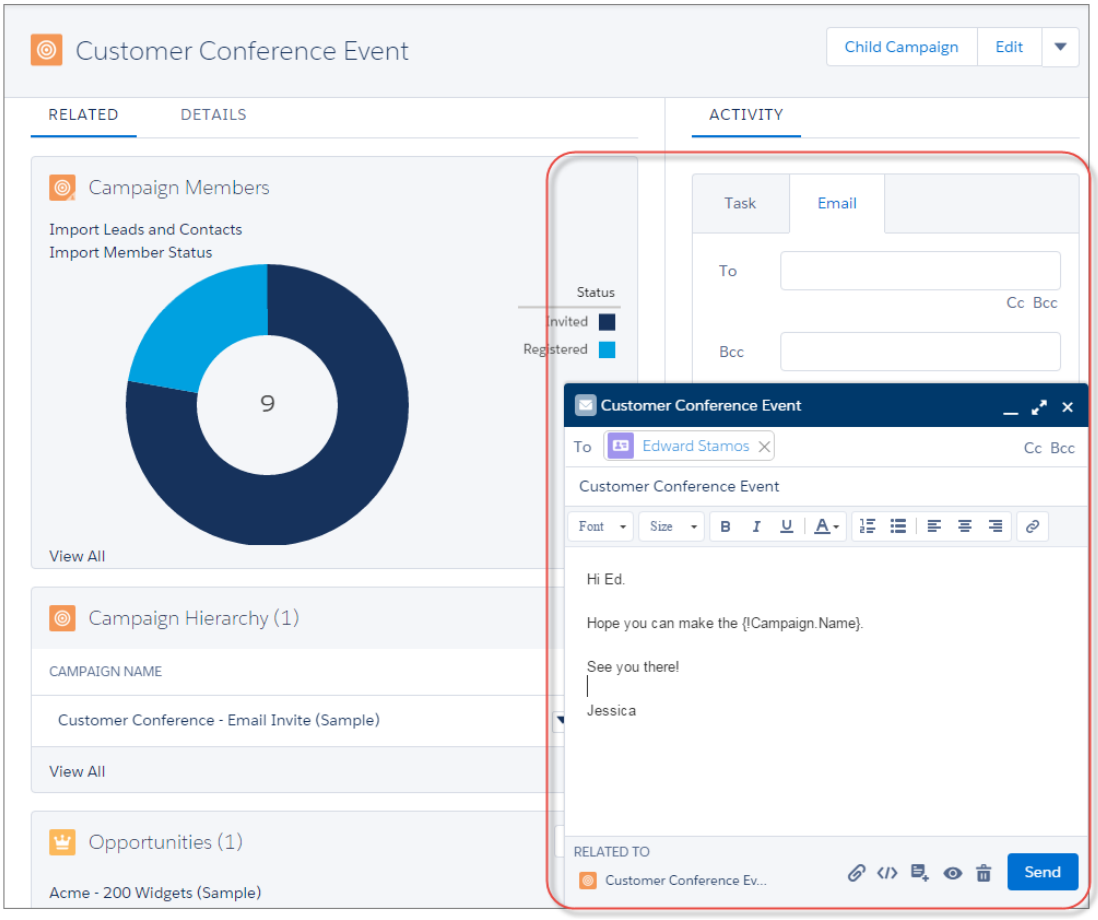
Einfacheres Aktualisieren und Pflegen von E-Mail-Vorlagen

Sie haben eine tolle Lightning-Vorlage gefunden, die sich mit einigen wenigen Änderungen für Ihre Zwecke eignen würde? Sie müssen Routineaktualisierungen vornehmen? Wählen Sie diese Vorlage aus, bearbeiten Sie sie und speichern Sie sie anschließend. Das Speichern der geänderten Version als eine neue Vorlage ist nun optional.



Senden von E-Mails von Kampagnen und Kundenvorgangs-Datensätzen

E-Mails stehen nun für Kampagnen und Kundenvorgänge zur Verfügung und bieten dieselben Funktionen, über die Sie bereits mit anderen Datensätzen verfügen. Dazu zählen Vorlagen, Briefvorlagenfelder und Dateianhänge. Kampagnen und Kundenvorgänge erhalten zudem die E-Mail-Erweiterungen für Spring '16: ein in einem neuen Fenster geöffnetes Composer-Fenster, durchsuchbare Briefvorlagenfelder sowie Abmeldungs- und Unzustellbarkeitsinformationen.



Aktivitäten: Halten Sie in Lightning Experience mit dem Tempo der Geschäftswelt Schritt.

Mithilfe der neuen Möglichkeiten zum Erstellen und Verwalten von Ereignissen und Aufgaben werden Ihre Vertriebsmitarbeiter dabei unterstützt, mit ihren Geschäften und Accounts besser als jemals zuvor auf dem Laufenden zu bleiben.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience in: **Contact Manager**, **Personal**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Globale Aktionen für Aktivitäten Erstellen von Aktivitäten an der gewünschten Position

Wenn Vertriebsmitarbeiter einen Anruf beenden oder der Abschluss eines Geschäfts vorangetrieben wird, müssen sie nun nicht mehr zunächst zum Datensatz eines Kunden navigieren. Mitarbeiter können auf jeder Seite sofort einen Anruf protokollieren, eine Aufgabe oder ein Ereignis erstellen oder eine Aufgabe oder ein Ereignis mit dem Lead, der Opportunity, dem Account oder den ausgewählten Kontakten verknüpfen. Von einem Mitarbeiter nicht mit einem anderen Datensatz verknüpfte Aktivitäten sind privat.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Aktivitätszeitachse: Konzentrieren auf anzuzeigende Aktivitäten

Die Aktivitätszeitachse zeigt alle Aktivitäten für eine Opportunity, einen Lead, einen Account oder einen Kontakt an. Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun alles mit Ausnahme der zu überwachenden Aktivität herausfiltern: nur die Anrufe, Aufgaben, Besprechungen oder E-Mails.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Kalender: Erstellen einer Besprechung durch das Klicken auf ein Zeitfenster

Nun können Ihre Vertriebsmitarbeiter mit nur einem Klick ihrem jeweiligen Kalender eine Besprechung hinzufügen.

Aufgabenliste: Aufschieben überfälliger Aufgaben

Haben Ihre Vertriebsmitarbeiter eine Menge an alten überfälligen Aufgaben vorliegen? Sie wurden zur Seite geräumt, um die Ablenkungen von den höchsten Prioritäten des Mitarbeiters zu minimieren. Die Option **Alle Überfälligen** zeigt überfällige Aufgaben unabhängig vom Fälligkeitsdatum an. Die Option **Meine Aufgaben** zeigt weiterhin Aufgaben mit Fälligkeitsdaten innerhalb der letzten 30 Tage an.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

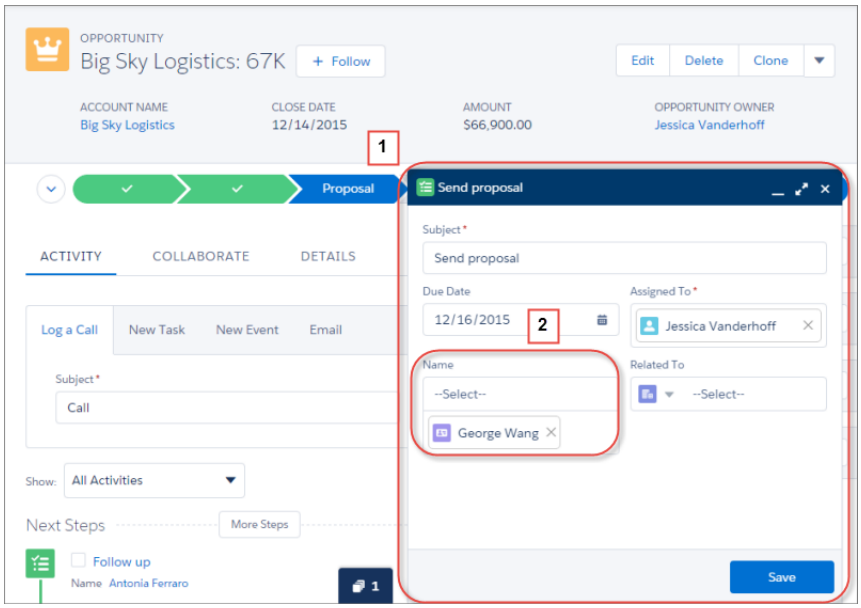
Weitere Änderungen an Aktivitäten

Zum Verbessern der Benutzerfreundlichkeit und der Leistung wurden der Kalender in Lightning Experience und die Benutzeroberfläche für Aktivitätserinnerungen und E-Mails in Salesforce Classic geändert.

Globale Aktionen für Aktivitäten Erstellen von Aktivitäten an der gewünschten Position

Wenn Vertriebsmitarbeiter einen Anruf beenden oder der Abschluss eines Geschäfts vorangetrieben wird, müssen sie nun nicht mehr zunächst zum Datensatz eines Kunden navigieren. Mitarbeiter können auf jeder Seite sofort einen Anruf protokollieren, eine Aufgabe oder ein Ereignis erstellen oder eine Aufgabe oder ein Ereignis mit dem Lead, der Opportunity, dem Account oder den ausgewählten Kontakten verknüpfen. Von einem Mitarbeiter nicht mit einem anderen Datensatz verknüpfte Aktivitäten sind privat.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Vertriebsmitarbeiter können das Menü "Globale Aktionen" auf jeder Seite verwenden, um **Anruf protokollieren**, **Neue Aufgabe** oder **Neues Ereignis** auszuwählen. Die Aktivität wird im Composer-Fenster (1) geöffnet. Dort können Vertriebsmitarbeiter auswählen, ob die Aktivität mit einem Datensatz (2) verknüpft werden soll.



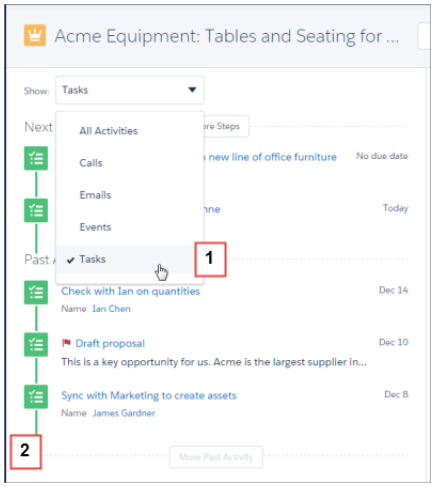
SIEHE AUCH:

- Globale Aktionen und Composer-Fenster: Erstellen von Notizen, Hinzufügen von Ereignissen und Aufgaben sowie Protokollieren von Anrufen – und zwar von überall in Lightning Experience aus
- Effizienteres Schreiben von E-Mails und Erstellen von Vorlagen über das Composer-Fenster
- Notizen: Verfassen auf beliebigen Lightning-Seiten und Mitarbeitern das Wiederherstellen vorheriger Versionen erlauben

Aktivitätszeitachse: Konzentrieren auf anzuzeigende Aktivitäten

Die Aktivitätszeitachse zeigt alle Aktivitäten für eine Opportunity, einen Lead, einen Account oder einen Kontakt an. Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun alles mit Ausnahme der zu überwachenden Aktivität herausfiltern: nur die Anrufe, Aufgaben, Besprechungen oder E-Mails.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Bei dieser Opportunity hat der Vertriebsmitarbeiter die Aktivitätszeitachse gefiltert (1), sodass nur Aufgaben (2) angezeigt werden.



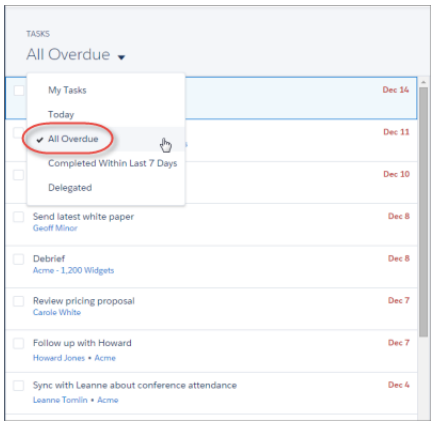
Kalender: Erstellen einer Besprechung durch das Klicken auf ein Zeitfenster

Nun können Ihre Vertriebsmitarbeiter mit nur einem Klick ihrem jeweiligen Kalender eine Besprechung hinzufügen.

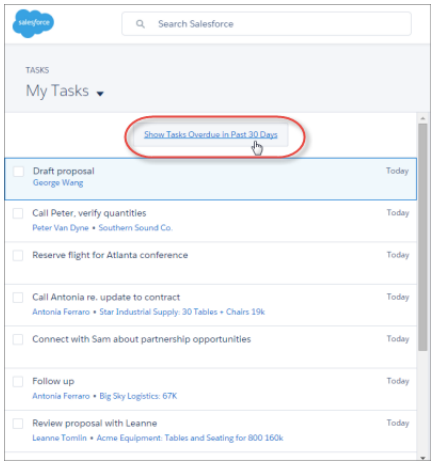
Aufgabenliste: Aufschieben überfälliger Aufgaben

Haben Ihre Vertriebsmitarbeiter eine Menge an alten überfälligen Aufgaben vorliegen? Sie wurden zur Seite geräumt, um die Ablenkungen von den höchsten Prioritäten des Mitarbeiters zu minimieren. Die Option **Alle Überfälligen** zeigt überfällige Aufgaben unabhängig vom Fälligkeitsdatum an. Die Option **Meine Aufgaben** zeigt weiterhin Aufgaben mit Fälligkeitsdaten innerhalb der letzten 30 Tage an.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Die Option **Alle Überfälligen** zeigt überfällige Aufgaben unabhängig vom Fälligkeitsdatum an.



Ein Link in **Meine Aufgaben** unterstützt Mitarbeiter dabei, zu verhindern, dass ihnen die kürzlich überfälligen Aufgaben durch die Lappen gehen.



Weitere Änderungen an Aktivitäten

Zum Verbessern der Benutzerfreundlichkeit und der Leistung wurden der Kalender in Lightning Experience und die Benutzeroberfläche für Aktivitätserinnerungen und E-Mails in Salesforce Classic geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kalenderansichten: Einschränken der angezeigten hinzugefügten Elemente

Zum Verbessern der Leistung zeigt der Kalender nun maximal 150 Elemente an, und zwar Salesforce-Ereignisse und Opportunity-Schlusstermine in Kombination.

Kalenderansichten: Oben angezeigte lange Ereignisse

In Kalenderansichten werden nun Ereignisse, die länger als 24 Stunden dauern, oben zusammen mit den ganztägigen Ereignissen angezeigt. Zuvor wurden diese Ereignisse im Kalender in tagesübergreifenden Zeitfenstern angezeigt.

Kalenderwochenanzeige: Hinzufügedatum

In der Wochenanzeige wird nun das Datum zusammen mit dem Wochentag angezeigt.

Aktivitätserinnerungen und -E-Mails Verbesserte Benutzereinstellungsoberfläche in Salesforce Classic

Für eine verbesserte Benutzerfreundlichkeit wurde die Seite "Aktivitätserinnerungen" (hieß zuvor "Erinnerungen & Benachrichtigungen") geändert, auf der Benutzer Einstellungen für Erinnerungen und E-Mails festlegen.

Kalenderansichten: Einschränken der angezeigten hinzugefügten Elemente

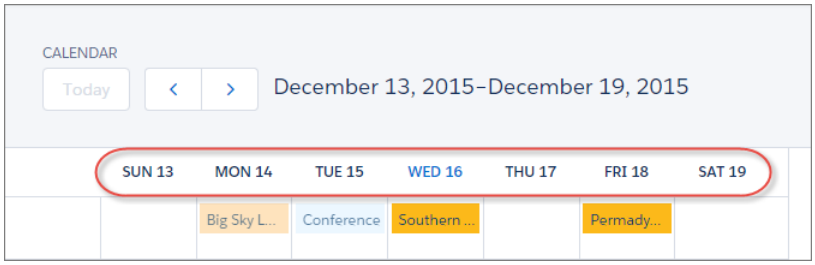
Zum Verbessern der Leistung zeigt der Kalender nun maximal 150 Elemente an, und zwar Salesforce-Ereignisse und Opportunity-Schlusstermine in Kombination.

Kalenderansichten: Oben angezeigte lange Ereignisse

In Kalenderansichten werden nun Ereignisse, die länger als 24 Stunden dauern, oben zusammen mit den ganztägigen Ereignissen angezeigt. Zuvor wurden diese Ereignisse im Kalender in tagesübergreifenden Zeitfenstern angezeigt.

Kalenderwochenanzeige: Hinzufügedatum

In der Wochenanzeige wird nun das Datum zusammen mit dem Wochentag angezeigt.



Aktivitätserinnerungen und -E-Mails Verbesserte Benutzereinstellungsoberfläche in Salesforce Classic

Für eine verbesserte Benutzerfreundlichkeit wurde die Seite "Aktivitätserinnerungen" (hieß zuvor "Erinnerungen & Benachrichtigungen") geändert, auf der Benutzer Einstellungen für Erinnerungen und E-Mails festlegen.

Befolgen Sie diese Schritte, um die Seite zu finden.

1. Klicken Sie oben auf einer beliebigen Salesforce-Seite auf den Abwärtspfeil neben Ihrem Namen. Wählen Sie im Menü unterhalb Ihres Namens **Setup** oder **Meine Einstellungen** aus, je nachdem, welche Option angezeigt wird.
2. Wählen Sie im linken Bereich eine der folgenden Optionen aus:
   - Wählen Sie nach dem Klicken auf **Setup** die Optionen **Meine persönlichen Daten** > **Kalender & Erinnerungen** > **Erinnerungen & Benachrichtigungen** aus.
   - Wählen Sie nach dem Klicken auf **Meine Einstellungen** die Optionen **Persönlich** > **Kalender & Erinnerungen** > **Erinnerungen & Benachrichtigungen** aus.

AUSGABEN

Verfügbar in Salesforce Classic in: **allen** Editionen außer Database.com

Im Folgenden finden Sie, was geändert wurde.

- Die Seite "Erinnerungen & Benachrichtigungen" heißt nun "Aktivitätserinnerungen".
- Der Abschnitt "Ereignisse und Aufgaben" heißt nun "Aktivitätserinnerungen".
- Die Einstellung "E-Mail senden, wenn eine Person mir eine Aufgabe zuweist" wird nun unter einem neuen Abschnitt mit der Bezeichnung "Aktivitäts-E-Mails" angezeigt.

- Der Abschnitt "Erinnerungswarnungen testen und in der Vorschau anzeigen" wird nun als "Blockiert Ihr Browser Erinnerungen?" bezeichnet.

Notizen: Verfassen auf beliebigen Lightning-Seiten und Mitarbeitern das Wiederherstellen vorheriger Versionen erlauben

Die erweiterte Version von Notizen bietet mehr Flexibilität. Dadurch können Vertriebsmitarbeiter eine Notiz auf jeder beliebigen Lightning-Seite erstellen. Mitarbeiter können vorherige Versionen einer Notiz anzeigen oder wiederherstellen und Bilder in ihre Notizen aufnehmen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Achtung: Wenn Sie Notizen verwenden möchten, müssen Sie zunächst Seitenlayouts für Notizen konfigurieren und Notizen einrichten.

AUSGABEN

Notizen sind verfügbar in Lightning Experience in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Notizen sind verfügbar in Salesforce Classic in: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfaches Erstellen von Notizen auf jeder beliebigen Seite
Mithilfe von "Globale Aktionen" können Benutzer nun auf einer beliebigen Seite in Salesforce eine Notiz hinzufügen. Benutzer können Notizen privat speichern oder mit mindestens einem Datensatz verknüpfen.

Anzeigen und Wiederherstellen der vorherigen Versionen von Notizen
Ihre Vertriebsmitarbeiter können zu vorherigen Versionen einer Notiz zurückwechseln, um die Änderungen anzuzeigen. Zudem können sie eine Notiz auf eine vorherige Version zurücksetzen.

Einschließen von Bildern in Notizen
Ihre Vertriebsbenutzer können ihren Notizen nun mehr Klarheit und einen Mehrwert verleihen, indem sie Bilder von ihrem Computer oder aus dem Internet einbeziehen.

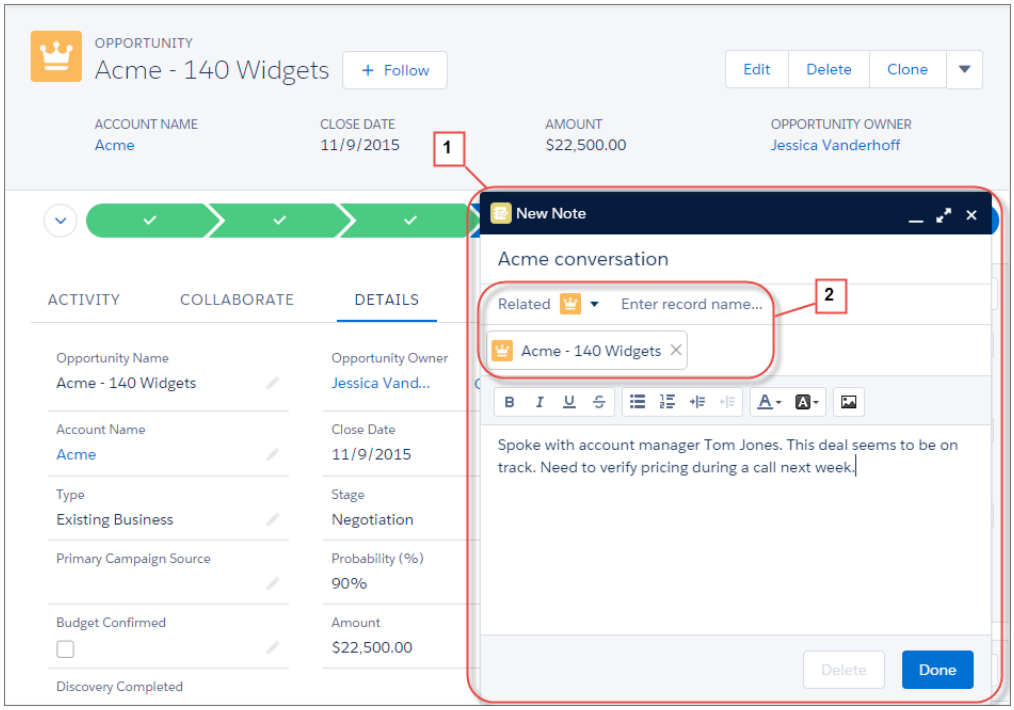
Filtern der Notizenlistenansicht
Vertriebsbenutzer können nun die Liste der Notizen auf der Startseite "Notizen" filtern. Dadurch wird es für sie einfacher, die gewünschten Notizen zu finden. Benutzer können nun die ihnen gehörenden Notizen, die zuletzt angezeigten Notizen und die für sie freigegebenen Notizen filtern.

Für Notizen ist Chatter nicht mehr erforderlich
Für die erweiterte Version von Notizen muss Chatter nicht mehr aktiviert sein. Notizen und Chatter können nun unabhängig voneinander verwendet werden.

Einfaches Erstellen von Notizen auf jeder beliebigen Seite

Mithilfe von "Globale Aktionen" können Benutzer nun auf einer beliebigen Seite in Salesforce eine Notiz hinzufügen. Benutzer können Notizen privat speichern oder mit mindestens einem Datensatz verknüpfen.

Benutzer können nun auf jeder Salesforce-Seite eine Notiz erstellen. Wählen Sie im Menü "Globale Aktionen" die Option **Neue Notiz** aus. Die neue Notiz wird im Composer-Fenster (1) geöffnet. Dort können Benutzer ihre Notiz eingeben und auswählen, ob die Notiz mit einem Datensatz (2) verknüpft werden soll.

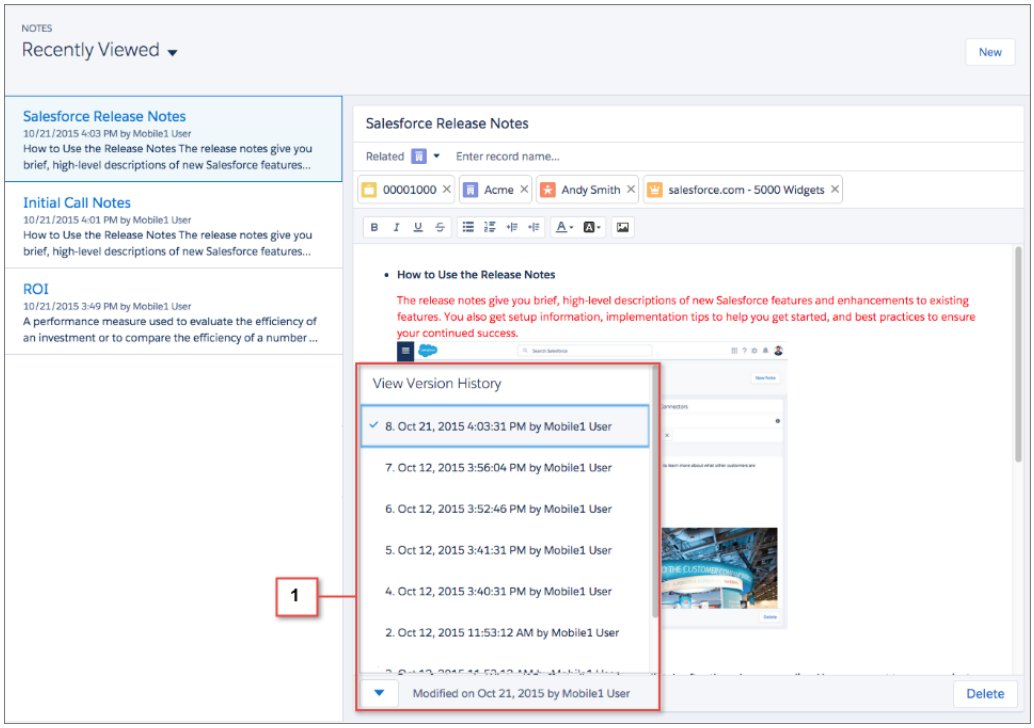


Vollständige Informationen über das Menü "Globale Aktionen" und die Verwendung des Composer-Fensters finden Sie unter Globale Aktionen und Composer-Fenster: Erstellen von Notizen, Hinzufügen von Ereignissen und Aufgaben sowie Protokollieren von Anrufen – und zwar von überall in Lightning Experience aus.

Anzeigen und Wiederherstellen der vorherigen Versionen von Notizen

Ihre Vertriebsmitarbeiter können zu vorherigen Versionen einer Notiz zurückwechseln, um die Änderungen anzuzeigen. Zudem können sie eine Notiz auf eine vorherige Version zurücksetzen.

Wenn Vertriebsbenutzer Datensätzen Notizen hinzufügen, können sie nun die vorherigen Versionen der Notiz anzeigen. Benutzer können eine Vorschau jeder Version der Notiz anzeigen, wenn sie die anzuzeigende Version auswählen. Zum Zurücksetzen auf eine vorherige Version können Benutzer sie aus der Liste (1) auswählen.



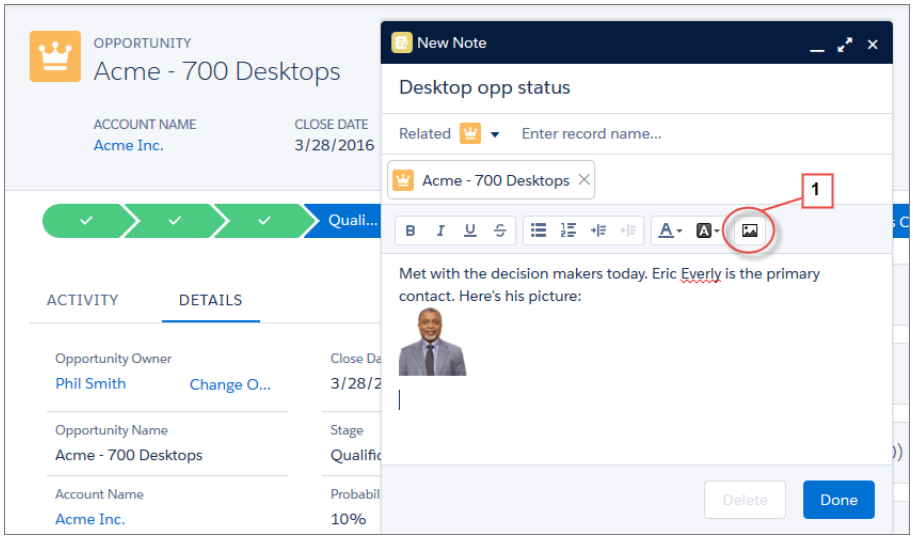
In der mobilen Salesforce1-Anwendung können Benutzer die ausgewählte Version der Notiz anzeigen, jedoch nicht zu einer anderen Version ändern.

Einschließen von Bildern in Notizen

Ihre Vertriebsbenutzer können ihren Notizen nun mehr Klarheit und einen Mehrwert verleihen, indem sie Bilder von ihrem Computer oder aus dem Internet einbeziehen.

Um beispielsweise das Risiko eines Geschäfts zu veranschaulichen, kann ein Vertriebsbenutzer ein Bild eines Wettbewerberprodukts in einer Notiz für die Opportunity einschließen.

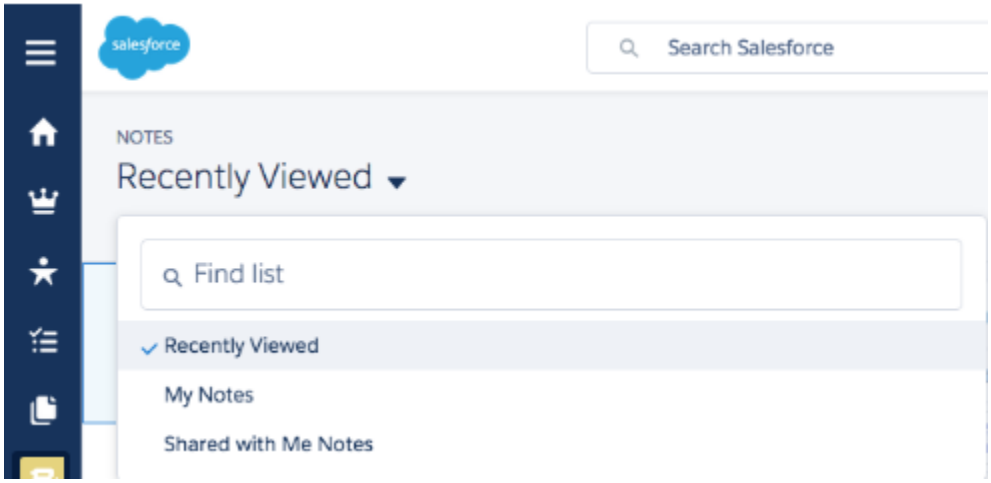
Zum Hinzufügen eines Bilds zu einer Notiz können Benutzer auf das Bildsymbol (1) im Composer klicken und zum gewünschten Bild navigieren.



In der mobilen Salesforce1-Anwendung können Benutzer Bilder in Notizen anzeigen, sie können einer Notiz jedoch kein Bild hinzufügen.

Filtern der Notizenlistenansicht

Vertriebsbenutzer können nun die Liste der Notizen auf der Startseite "Notizen" filtern. Dadurch wird es für sie einfacher, die gewünschten Notizen zu finden. Benutzer können nun die ihnen gehörenden Notizen, die zuletzt angezeigten Notizen und die für sie freigegebenen Notizen filtern.



Für Notizen ist Chatter nicht mehr erforderlich

Für die erweiterte Version von Notizen muss Chatter nicht mehr aktiviert sein. Notizen und Chatter können nun unabhängig voneinander verwendet werden.

Microsoft®-Integration: Synchronisieren und abwechselndes Arbeiten in Microsoft-E-Mail-Systemen und Salesforce

Sorgen Sie dafür, dass die Benutzer Kontakte, Ereignisse und Aufgaben zwischen den E-Mail-Systemen von Microsoft und Salesforce synchronisieren und direkt in Outlook® und in anderen E-Mail-Anwendungen von Microsoft Salesforce-Datensätze bearbeiten können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce-Anwendung für Outlook: Integrieren von Microsoft und Salesforce in der Cloud
Erledigen Sie mehr, ohne zwischen Microsoft-Anwendungen und Salesforce wechseln zu müssen. Erfahren Sie mehr über neue Funktionen, Produktänderungen und eine kritische Anforderung zum Aktualisieren Ihres Verschlüsselungsprotokolls.Sie können die Salesforce-Anwendung für Outlook in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

Exchange Sync: Synchronisieren von Microsoft®-Kontakten und -Ereignissen ohne Software (Betaversion)
Halten Sie die Kontakte und Ereignisse Ihrer Mitarbeiter zwischen Microsoft® Exchange-basierten E-Mails und Salesforce synchron, ohne die Mitarbeiter bitten zu müssen, Software zu installieren und zu pflegen. Sie können Exchange Sync in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

Salesforce for Outlook: Integrieren von Microsoft® Outlook® und Salesforce
Salesforce for Outlook ist eine Microsoft-E-Mail-Integrationsfunktion, mit der Vertriebsmitarbeiter direkt in Outlook von Salesforce profitieren können. Es synchronisiert Kontakte, Ereignisse und Aufgaben zwischen Systemen.Im Gegensatz zu unseren anderen Funktionen, die Microsoft-E-Mails in Salesforce integrieren, installieren Mitarbeiter oder IT-Administratoren Ihres Unternehmens Salesforce for Outlook lokal auf den Windows-Desktopcomputern der Mitarbeiter.Sie können Salesforce for Outlook in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

Connect für Office: Ende der Unterstützung
Salesforce stellt die Unterstützung für Microsoft® Windows Vista® ein, um die branchenweite Deaktivierung des TLS 1.0-Verschlüsselungsprotokolls einzuhalten. Demzufolge stellen wir die Unterstützung für Connect für Office ein, das nur für Kunden unterstützt wurde, die Windows Vista-Betriebssysteme verwenden.

Briefvorlage: Ende der Unterstützung
Salesforce stellt die Unterstützung für Microsoft® Windows Vista® ein, um die branchenweite Deaktivierung des TLS 1.0-Verschlüsselungsprotokolls einzuhalten. Demzufolge stellen wir die Unterstützung für unsere standardmäßige Funktion "Briefvorlage" ein, die nur für Kunden unterstützt wurde, die über Vista-Betriebssysteme verfügen. Die Funktion "Erweiterter Seriendruck" wird jedoch weiterhin unterstützt.

Salesforce-Anwendung für Outlook: Integrieren von Microsoft und Salesforce in der Cloud

Erledigen Sie mehr, ohne zwischen Microsoft-Anwendungen und Salesforce wechseln zu müssen. Erfahren Sie mehr über neue Funktionen, Produktänderungen und eine kritische Anforderung zum Aktualisieren Ihres Verschlüsselungsprotokolls.Sie können die Salesforce-Anwendung für Outlook in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Direktes Erstellen von Salesforce-Datensätzen in E-Mail-Anwendungen von Microsoft
Sorgen Sie dafür, dass sich die Vertriebsmitarbeiter auf den Verkaufsprozess konzentrieren, wenn sie Datensätze wie Leads, Opportunities, Kundenvorgänge und sogar benutzerdefinierte Objekte erstellen. Dies ist alles über die E-Mail-Anwendungen Ihrer Mitarbeiter möglich. Richten Sie globale Aktionen ein und verwalten Sie sie, um Ihre Mitarbeiter zu unterstützen, den Umsatz mit Leichtigkeit zu verwalten.

Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce mit dem lokalen Microsoft® Exchange 2013

Verfolgen Sie wichtige E-Mails in Salesforce, selbst wenn Sie das lokale Exchange 2013 verwenden.

"Meine Domäne" wird nun für die Salesforce-Anwendung für Outlook unterstützt

Wenn Ihr Unternehmen zur Verwendung von "Meine Domäne" bereit ist, können Ihre Vertriebsteams nun von der Salesforce-Anwendung für Outlook profitieren.

In Vergessenheit geraten: Email Connect

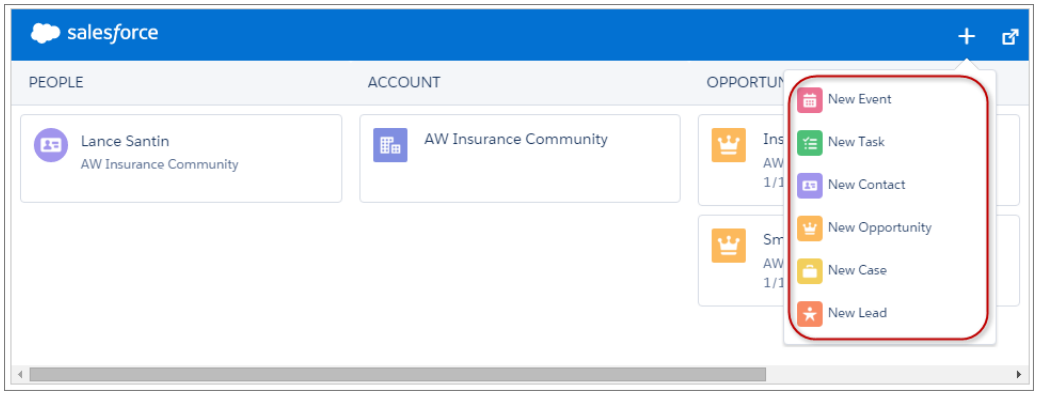
Erinnern Sie sich an Email Connect? Wenn nicht, ist es nicht schlimm! Bisher war Email Connect der Name unseres Produktbereichs, in dem die Salesforce-Anwendung für Outlook und Exchange Sync vorhanden waren. Auch wenn der Name Email Connect nun nicht mehr verwendet wird, die Salesforce-Anwendung für Outlook und Exchange Sync bleiben.

Überprüfen Ihres Sicherheitsprotokolls zum Vermeiden von Dienstunterbrechungen

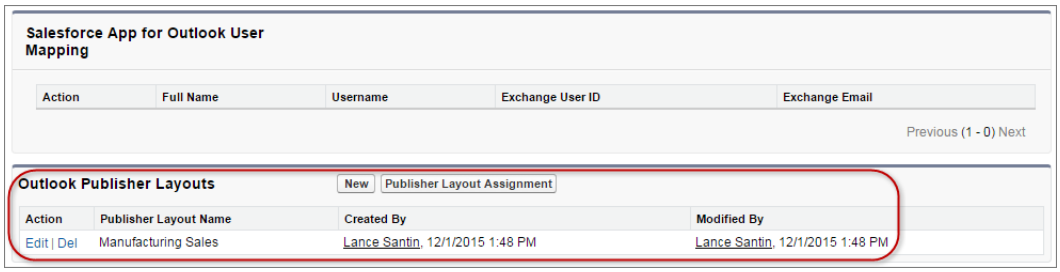
Salesforce deaktiviert ab Februar 2016 das Verschlüsselungsprotokoll TLS (Transport Layer Security) 1.0. Um ohne Unterbrechung weiterhin die Salesforce-Anwendung für Outlook zu verwenden, müssen Sie sicherstellen, dass Ihre Browser und Betriebssysteme mit TLS 1.1 oder höher kompatibel sind.

Direktes Erstellen von Salesforce-Datensätzen in E-Mail-Anwendungen von Microsoft

Sorgen Sie dafür, dass sich die Vertriebsmitarbeiter auf den Verkaufsprozess konzentrieren, wenn sie Datensätze wie Leads, Opportunities, Kundenvorgänge und sogar benutzerdefinierte Objekte erstellen. Dies ist alles über die E-Mail-Anwendungen Ihrer Mitarbeiter möglich. Richten Sie globale Aktionen ein und verwalten Sie sie, um Ihre Mitarbeiter zu unterstützen, den Umsatz mit Leichtigkeit zu verwalten.



Auf der Seite "Anwendung für Outlook-Einstellungen" können Sie ein Layout erstellen, das globale Aktionen enthält, die Ihren Vertriebsmitarbeitern angezeigt werden sollen.



Mit Standardaktionen können Mitarbeiter Ereignisse, Aufgaben, Kontakte, Opportunities, Kundenvorgänge und Leads erstellen. Sie können jedoch Aktionen ändern oder andere hinzufügen, so etwa Accounts oder benutzerdefinierte Objekte. Geben Sie zum Anpassen von globale Aktionen unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text `Globale Aktionen` ein.

Verknüpfen von E-Mails mit Salesforce mit dem lokalen Microsoft® Exchange 2013

Verfolgen Sie wichtige E-Mails in Salesforce, selbst wenn Sie das lokale Exchange 2013 verwenden.

Für das Verknüpfen von E-Mails zu Salesforce-Datensätzen beim Verwenden der lokalen Exchange 2013-Version mit der Salesforce-Anwendung für Outlook wurde die Unterstützung hinzugefügt. Ihre Mitarbeiter können nun E-Mails mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen, und zwar unabhängig davon, ob der Exchange Ihres Unternehmens lokal oder online ist.

"Meine Domäne" wird nun für die Salesforce-Anwendung für Outlook unterstützt

Wenn Ihr Unternehmen zur Verwendung von "Meine Domäne" bereit ist, können Ihre Vertriebsteams nun von der Salesforce-Anwendung für Outlook profitieren.

In Vergessenheit geraten: *Email Connect*

Erinnern Sie sich an Email Connect? Wenn nicht, ist es nicht schlimm! Bisher war Email Connect der Name unseres Produktbereichs, in dem die Salesforce-Anwendung für Outlook und Exchange Sync vorhanden waren. Auch wenn der Name Email Connect nun nicht mehr verwendet wird, die Salesforce-Anwendung für Outlook und Exchange Sync bleiben.

Demgegenüber wird die Salesforce-Anwendung für Outlook als Hauptprodukt beworben, wobei Exchange Sync als vertrauenswürdige Synchronisierungskomponente fungiert.

Überprüfen Ihres Sicherheitsprotokolls zum Vermeiden von Dienstunterbrechungen

Salesforce deaktiviert ab Februar 2016 das Verschlüsselungsprotokoll TLS (Transport Layer Security) 1.0. Um ohne Unterbrechung weiterhin die Salesforce-Anwendung für Outlook zu verwenden, müssen Sie sicherstellen, dass Ihre Browser und Betriebssysteme mit TLS 1.1 oder höher kompatibel sind.

Erfahren Sie mehr darüber, weshalb Salesforce TLS 1.0 deaktiviert und wie Sie Dienstunterbrechungen vermeiden können.

Exchange Sync: Synchronisieren von Microsoft®-Kontakten und -Ereignissen ohne Software (Betaversion)

Halten Sie die Kontakte und Ereignisse Ihrer Mitarbeiter zwischen Microsoft® Exchange-basierten E-Mails und Salesforce synchron, ohne die Mitarbeiter bitten zu müssen, Software zu installieren und zu pflegen. Sie können Exchange Sync in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

Anmerkung: Exchange Sync ist derzeit über eine Beta-Funktion verfügbar, das heißt, es handelt sich um eine qualitativ hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. Informationen zur Einrichtung der Funktion in Ihrem Unternehmen finden Sie im Implementierungshandbuch für Exchange Sync.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Synchronisieren von privaten Ereignissen von Vertriebsmitarbeitern

Wenn Vertriebsmitarbeiter die Verfügbarkeit ihrer Kollegen eindeutig anzeigen können, wird das Planen von Besprechungen zum Kinderspiel. Ermöglichen Sie es Mitarbeitern, ihre Verfügbarkeit genauer freizugeben, indem sie ihre privaten Ereignisse zwischen Salesforce und ihren Kalenderanwendungen synchronisieren können. Unabhängig davon, ob Sie diese Funktion aktivieren, müssen Ihre Mitarbeiter ab der Version Spring '16 mit einigen Änderungen rechnen in Bezug darauf, wie ihre privaten Ereignisse synchronisiert werden. Stellen Sie sicher, dass Sie diese Änderungen verstehen, und kommunizieren Sie sie an Ihre Mitarbeiter.

Testen der Verbindung zwischen Salesforce und Microsoft® Exchange

Erhalten Sie während der Einrichtung mehr Informationen über Ihren Verbindungsstatus, damit Sie bei Problemen weniger Zeit für die Fehlersuche aufwenden müssen und Ihnen mehr Zeit zur Verfügung steht, sie zu beheben. Mithilfe des Exchange Sync-Verbindungstests werden verschiedene Konnektivitätspunkte überprüft und Sie erfahren Einzelheiten darüber, ob Sie und Ihr Exchange-Administrator Exchange Sync richtig eingerichtet haben. Ferner wird damit Ihre Exchange-Serverkonfiguration überprüft und Sie erhalten mehr Details, wenn Ihre Konfiguration nicht mit Exchange Sync kompatibel ist.

Schnellere Synchronisierung von Kontakten und Ereignissen nach einer kurzen Wartungszeit

Tolle Neuigkeiten: Es wurden einige Anpassungen im Hintergrund vorgenommen, sodass die Kontakte und Ereignisse Ihres Vertriebsteams schneller als jemals zuvor synchronisiert werden können. Damit diese Verbesserungen wirksam werden können, dauert es jedoch etwas. Daher kann es sein, dass Exchange Sync für bis zu 72 Stunden nach der Veröffentlichung der Version Spring '16 nicht zur Verfügung steht. In den meisten Fällen wird eine geringere Wartezeit erwartet.

Aktivieren von TLS 1.1 oder höher auf Ihrem Microsoft® Exchange-Server für die weiterhin mögliche Verwendung von Exchange Sync

Salesforce deaktiviert ab Februar 2016 die TLS 1.0-Verschlüsselung. Damit die Synchronisierung der Kontakte und Ereignisse Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit Exchange Sync weiterhin funktioniert, müssen Sie sich an Ihren Exchange-Administrator wenden, um TLS 1.1 oder höher auf Ihrem Microsoft Exchange-Server zu aktivieren.

Synchronisieren von privaten Ereignissen von Vertriebsmitarbeitern

Wenn Vertriebsmitarbeiter die Verfügbarkeit ihrer Kollegen eindeutig anzeigen können, wird das Planen von Besprechungen zum Kinderspiel. Ermöglichen Sie es Mitarbeitern, ihre Verfügbarkeit genauer freizugeben, indem sie ihre privaten Ereignisse zwischen Salesforce und ihren Kalenderanwendungen synchronisieren können. Unabhängig davon, ob Sie diese Funktion aktivieren, müssen Ihre Mitarbeiter ab der Version Spring '16 mit einigen Änderungen rechnen in Bezug darauf, wie ihre privaten Ereignisse synchronisiert werden. Stellen Sie sicher, dass Sie diese Änderungen verstehen, und kommunizieren Sie sie an Ihre Mitarbeiter.

Nachdem Sie die Synchronisierung für private Ereignisse aktiviert haben, werden neue und vorhandene Ereignisse, die von den Mitarbeitern als privat markiert wurden, gemäß den Einstellungen synchronisiert, die Sie in der Konfiguration des Mitarbeiters bestimmt haben. Private Ereignisse werden synchronisiert, sofern sie in Salesforce oder den Kalenderanwendungen des Mitarbeiters erstellt oder aktualisiert wurden.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Erstellen, Bearbeiten bzw. Löschen von Exchange Sync-Konfigurationen:

- "Setup und Konfiguration anzeigen"

  AND

  "E-Mail-Client-Konfigurationen verwalten"

Beim Synchronisieren von privaten Ereignissen werden bestimmte Details der privaten Ereignisse den Kollegen und Vorgesetzten der Mitarbeiter in Abhängigkeit davon angezeigt, welche Systemereignisse angezeigt werden und wie die Mitarbeiter ihre Kalenderfreigabeeinstellungen in Salesforce festgelegt haben.

In Salesforce sind die Start- und Endzeiten des privaten Ereignisses für Kollegen sichtbar, die Ereignisdetails sind jedoch ausgeblendet. Alle Details zu den privaten Ereignissen sind für Salesforce-Administratoren sichtbar, die Ereignisse anzeigen, bearbeiten und melden können. Mitarbeiter können auswählen, mehr private Ereignisdetails für ihre Kollegen freizugeben, indem sie ihre Freigabeebene unter `Persönliche Einstellungen` ändern.

In Ihrer Kalenderanwendung werden die privaten Ereignisdetails für Ihre Kollegen und Vorgesetzten freigegeben, so wie dies immer der Fall war. Weitere Informationen finden Sie in der Dokumentation zur Kalenderanwendung.

Unabhängig davon, ob Sie die Synchronisierung von privaten Ereignissen aktivieren oder deaktiviert lassen, nehmen alle Mitarbeiter die Änderungen dahingehend wahr, wie ihre privaten Ereignisse zwischen Salesforce und ihren Kalenderanwendungen synchronisiert werden. Vor der Version Spring '16 hing die Synchronisierung von privaten Ereignissen davon ab, wann das Ereignis als privat markiert wurde. (Sofern das Ereignis bei seiner Erstellung als privat markiert wurde, wurde es nicht synchronisiert. Sofern ein vorhandenes Ereignis, der bereits synchronisiert wurde, später zu privat geändert wurde, wurde es dennoch synchronisiert.)

Ab der Version Spring '16 werden private Ereignisse, die synchronisiert wurden, selbst wenn Sie die Synchronisierung der privaten Ereignisse deaktiviert lassen, weiterhin synchronisiert, bis ein Mitarbeiter das Ereignis in einem der Systeme aktualisiert. Nach der Aktualisierung des Ereignisses tritt die neue Synchronisierung des privaten Ereignisses in Kraft und das Ereignis wird nicht erneut synchronisiert. Eine Version des privaten Elements verbleibt sowohl in Salesforce als auch im Kalender des Mitarbeiters, bis der Mitarbeiter eines oder beide davon löscht.

Wichtig: Ihre Mitarbeiter erhalten weder Warnungen noch Aktualisierungen dahingehend, wie die Synchronisierung von privaten Ereignissen ab Version Spring '16 erfolgt. Sobald Sie sich dazu entschließen, die Funktion für die Synchronisierung der privaten Ereignisse zu aktivieren, ist es wichtig, zu kommunizieren, welche Auswirkungen sie mit sich bringt, damit sie wissen, was zu erwarten ist. Wenn kommuniziert wird, wie die Synchronisierung von privaten Ereignissen erfolgt, gibt dies Mitarbeitern die Möglichkeit, ihre Kalender für die Synchronisierung mit Salesforce vorzubereiten. Ferner wird sichergestellt, dass dadurch die Geburtstagsfeier zum 95. Geburtstag von Großtante Berta aus Ihrer Salesforce-Organisation ausgeschlossen wird.

Befolgen Sie diese Schritte zum Synchronisieren von privaten Ereignissen von Mitarbeitern.

1. Öffnen Sie die Exchange Sync-Konfiguration für die Mitarbeiter, die Sie synchronisieren möchten.
2. Wählen Sie **Private Ereignisse synchronisieren** aus.
3. Klicken Sie auf **Speichern**.

Testen der Verbindung zwischen Salesforce und Microsoft® Exchange

Erhalten Sie während der Einrichtung mehr Informationen über Ihren Verbindungsstatus, damit Sie bei Problemen weniger Zeit für die Fehlersuche aufwenden müssen und Ihnen mehr Zeit zur Verfügung steht, sie zu beheben. Mithilfe des Exchange Sync-Verbindungstests werden verschiedene Konnektivitätspunkte überprüft und Sie erfahren Einzelheiten darüber, ob Sie und Ihr Exchange-Administrator Exchange Sync richtig eingerichtet haben. Ferner wird damit Ihre Exchange-Serverkonfiguration überprüft und Sie erhalten mehr Details, wenn Ihre Konfiguration nicht mit Exchange Sync kompatibel ist.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

So testen Sie Ihr Exchange Sync-Setup in Salesforce
- "Setup und Konfiguration anzeigen"

1. Geben Sie im Feld `Schnellsuche` den Text `Exchange Sync-Setup` ein.
2. Geben Sie im Abschnitt "Verbindungstest" eine der E-Mail-Adressen ein, die Sie für den Identitätswechsel durch Ihren Exchange-Service-Account eingerichtet haben.
3. Klicken Sie auf **Testen**.

Salesforce überprüft dann, ob Ihre Benutzer für die Synchronisierung bereit sind oder ob ein Verbindungsproblem zwischen Salesforce und Ihrem Exchange-Server vorliegt. Nach Möglichkeit erhalten Sie anhand des Verbindungstests mehr Details über Verbindungsprobleme, was bei der Fehlerbehebung hilfreich ist.

Schnellere Synchronisierung von Kontakten und Ereignissen nach einer kurzen Wartungszeit

Tolle Neuigkeiten: Es wurden einige Anpassungen im Hintergrund vorgenommen, sodass die Kontakte und Ereignisse Ihres Vertriebsteams schneller als jemals zuvor synchronisiert werden können. Damit diese Verbesserungen wirksam werden können, dauert es jedoch etwas. Daher kann es sein, dass Exchange Sync für bis zu 72 Stunden nach der Veröffentlichung der Version Spring '16 nicht zur Verfügung steht. In den meisten Fällen wird eine geringere Wartezeit erwartet.

Während die Exchange Sync-Verbesserungen wirksam werden, können Exchange Sync-Seiten in Salesforce-`Setup` für bis zu 48 Stunden nicht verfügbar sein. In dieser Zeit werden Kontakte und Ereignisse zwischen Salesforce und den E-Mail-Anwendungen Ihrer Mitarbeiter nicht synchronisiert.

Nachdem Seiten von Exchange Sync-`Setup` wieder online sind, kann die Synchronisierung der Kontakt- und Ereignisänderungen, die während der Wartung erfolgt sind, bis zu 24 weitere Stunden in Anspruch nehmen.

Nachdem Exchange Sync die Massensynchronisierung von während der Wartung geänderten Kontakten und Ereignissen abgeschlossen hat, erfolgt die Synchronisierung wieder in gewohnter Manier: alle paar Minuten, nachdem ein Mitarbeiter ein Element hinzugefügt oder aktualisiert hat.

Aktivieren von TLS 1.1 oder höher auf Ihrem Microsoft® Exchange-Server für die weiterhin mögliche Verwendung von Exchange Sync

Salesforce deaktiviert ab Februar 2016 die TLS 1.0-Verschlüsselung. Damit die Synchronisierung der Kontakte und Ereignisse Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit Exchange Sync weiterhin funktioniert, müssen Sie sich an Ihren Exchange-Administrator wenden, um TLS 1.1 oder höher auf Ihrem Microsoft Exchange-Server zu aktivieren.

Um weiterhin auf Salesforce zuzugreifen, müssen Sie sicherstellen, dass Ihr Unternehmen die zusätzlichen Anforderungen befolgt hat, die von Salesforce für die TLS 1.0-Deaktivierung bereitgestellt wurden.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/apex/HTViewSolution?urlname=Salesforce-disabling-TLS-1-0

Salesforce for Outlook: Integrieren von Microsoft® Outlook® und Salesforce

Salesforce for Outlook ist eine Microsoft-E-Mail-Integrationsfunktion, mit der Vertriebsmitarbeiter direkt in Outlook von Salesforce profitieren können. Es synchronisiert Kontakte, Ereignisse und Aufgaben zwischen Systemen.Im Gegensatz zu unseren anderen Funktionen, die Microsoft-E-Mails in Salesforce integrieren, installieren Mitarbeiter oder IT-Administratoren Ihres Unternehmens Salesforce for Outlook lokal auf den Windows-Desktopcomputern der Mitarbeiter.Sie können Salesforce for Outlook in Lightning Experience und Salesforce Classic verwalten.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anfang 2016 erforderliches Upgrade

Salesforce deaktiviert ab Februar 2016 die TLS 1.0-Verschlüsselung. Um Salesforce for Outlook weiterhin verwenden zu können, müssen Mitarbeiter ein Upgrade auf Salesforce for Outlook 3.0.0 vornehmen, sobald es Anfang 2016 verfügbar ist. Andernfalls können Mitarbeiter weder Synchronisierungen vornehmen noch auf den seitlichen Salesforce-Bereich zugreifen.

Keine weitere Unterstützung von Microsoft® Windows Vista® durch Salesforce for Outlook

Zum Einhalten der Branchenstandards für das TLS-Verschlüsselungsprotokoll stellt Salesforce die Unterstützung von Microsoft Windows Vista ein. Diese Änderung wirkt sich auf Ihre Vertriebsmitarbeiter aus, die Salesforce for Outlook verwenden. Bewegen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter dazu, von Windows Vista zu wechseln, damit sie Salesforce und Microsoft Outlook® weiterhin synchronisieren können.

Anfang 2016 erforderliches Upgrade

Salesforce deaktiviert ab Februar 2016 die TLS 1.0-Verschlüsselung. Um Salesforce for Outlook weiterhin verwenden zu können, müssen Mitarbeiter ein Upgrade auf Salesforce for Outlook 3.0.0 vornehmen, sobald es Anfang 2016 verfügbar ist. Andernfalls können Mitarbeiter weder Synchronisierungen vornehmen noch auf den seitlichen Salesforce-Bereich zugreifen.

Um sicherzustellen, dass Ihre Mitarbeiter den Zugriff auf Salesforce for Outlook nicht verlieren, sollten Sie unseren Artikel über Vorbereiten der Berechnungsumgebungen Ihrer Mitarbeiter lesen, damit sie nach der TLS 1.0-Deaktivierung weiterhin Salesforce for Outlook verwenden können.

Um weiterhin auf andere Salesforce-Funktionen zugreifen zu können, sollten Sie unseren Artikel über die allgemeine TLS 1.0-Deaktivierung durch Salesforce lesen.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/apex/HTViewSolution?urlname=Salesforce-disabling-TLS-1-0

Keine weitere Unterstützung von Microsoft® Windows Vista® durch Salesforce for Outlook

Zum Einhalten der Branchenstandards für das TLS-Verschlüsselungsprotokoll stellt Salesforce die Unterstützung von Microsoft Windows Vista ein. Diese Änderung wirkt sich auf Ihre Vertriebsmitarbeiter aus, die Salesforce for Outlook verwenden. Bewegen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter dazu, von Windows Vista zu wechseln, damit sie Salesforce und Microsoft Outlook® weiterhin synchronisieren können.

Connect für Office: Ende der Unterstützung

Salesforce stellt die Unterstützung für Microsoft® Windows Vista® ein, um die branchenweite Deaktivierung des TLS 1.0-Verschlüsselungsprotokolls einzuhalten. Demzufolge stellen wir die Unterstützung für Connect für Office ein, das nur für Kunden unterstützt wurde, die Windows Vista-Betriebssysteme verwenden.

Salesforce kann nicht länger garantieren, dass Connect für Office eine Verbindung zu Salesforce herstellen kann, wenn Vertriebsteams versuchen, auf die folgenden Funktionen zuzugreifen.

- Microsoft Word-Add-In, mit dem Mitarbeiter Vorlagen mithilfe von Salesforce-Daten für Briefvorlagen erstellen können
- ActiveX-Steuerelement, mit dem Briefvorlagen aus Microsoft Word generiert werden
- Microsoft Excel-Add-In, mit dem Mitarbeiter auf Salesforce-Berichte mit Microsoft Excel zugreifen können

Selbst wenn Ihre Mitarbeiter mithilfe von Connect für Office eine Verbindung herstellen können, bietet Salesforce keine Unterstützung oder Wartung an, wenn ein Problem vorliegt.

Mitarbeiter können Connect für Office von ihren Systemen entfernen, indem sie die Funktion deinstallieren.

Briefvorlage: Ende der Unterstützung

Salesforce stellt die Unterstützung für Microsoft® Windows Vista® ein, um die branchenweite Deaktivierung des TLS 1.0-Verschlüsselungsprotokolls einzuhalten. Demzufolge stellen wir die Unterstützung für unsere standardmäßige Funktion "Briefvorlage" ein, die nur für Kunden unterstützt wurde, die über Vista-Betriebssysteme verfügen. Die Funktion "Erweiterter Seriendruck" wird jedoch weiterhin unterstützt.

Bei "Briefvorlage" handelte es sich um eine installierte Funktion, mit der Vertriebsmitarbeiter Briefvorlagen direkt in Microsoft Word generieren konnten.

Ab Februar 2016 kann Salesforce nicht mehr garantieren, dass "Briefvorlage" eine Verbindung zwischen Salesforce und Word herstellen kann. Selbst wenn Mitarbeiter eine Verbindung herstellen können, bietet Salesforce keine Unterstützung oder Wartung an, wenn ein Problem vorliegt.

Salesforce unterstützt weiterhin die Funktion "Erweiterter Seriendruck" und empfiehlt Mitarbeitern, die Umstellung auf diese Funktion zu vollziehen. Die Funktion "Erweiterter Seriendruck" unterscheidet sich von der Funktion "Briefvorlage", da Mitarbeiter mit ihr Briefvorlagen über die Cloud generieren können. Zudem funktioniert sie unabhängig davon, welche Betriebssysteme die Mitarbeiter verwenden. Da sie in der Cloud funktioniert, müssen Mitarbeiter keine Installation vornehmen, um sie zu verwenden.

Durch die Funktion "Erweiterter Seriendruck" erfolgt keine automatische Erstellung von Briefvorlagenvorlagen. Mitarbeiter können jedoch in Word manuell Vorlagen erstellen, sie zu Salesforce hochladen und Briefvorlagen direkt aus Salesforce-Datensätzen generieren. Um zu erfahren, wie Vorlagen manuell erstellt werden können, sollten Mitarbeiter den Artikel über den "URL zum Auffinden von

Datensatzfeldnamen für Briefvorlagen" lesen. In diesem Artikel wird beschrieben, wie Mitarbeiter eine Liste von Salesforce-Feldbezeichnungen zu Referenzzwecken in ihren Vorlagen genieren können.

Um die Funktion "Erweiterter Seriendruck" erstmals zu verwenden, sollten Sie den Salesforce-Kundensupport anrufen, um die Funktion für Ihre Organisation zu aktivieren.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/apex/HTViewSolution?urlname=URL-to-Locate-Record-Field-Names-For-Mail-Merge

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit vorgenommen wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfaches Auffinden von Briefvorlagenfeldern für Vorlagen und E-Mails

Beim Verfassen einer E-Mail oder Erstellen einer Vorlage können Sie nach den gewünschten Briefvorlagenfeldern suchen. Briefvorlagenfelder stehen sowohl für das Benutzerobjekt zur Verfügung als auch für das Element, in dem Sie arbeiten.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Erhalten von Kopien für von Ihnen gesendete E-Mails

Müssen Ihre Benutzer Kopien der von ihnen gesendeten E-Mails aufbewahren? Dies können sie nun in Lightning Experience erledigen. Informieren Sie sie einfach darüber, dass sie "Automatisches BCC" verwenden können, um Kopien in ihren eigenen Posteingängen zu empfangen.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Empfangen von Abwahlen und Unzustellbarkeitsanzeigen für Massen-E-Mails vor dem Senden

Benutzer können einfach herausfinden, ob Benutzer den Empfang von Massen-E-Mails abgewählt haben oder ob E-Mails an einen Empfänger zuvor nicht zugestellt werden konnten. Anhand einer Anzeige erhalten sie entsprechende Informationen, wenn sie den Namen des Empfängers zum Feld **An** hinzufügen.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Nicht aufgelöste Elemente: Verfügbar in Lightning Experience

Wenn Salesforce E-Mail-Elemente, die nicht zu Datensätzen zugewiesen werden konnten, an die Warteschlange "Nicht aufgelöste Elemente" sendet, können Mitarbeiter diese Elemente direkt über Lightning Experience verwalten.Diese Funktion steht in Lightning Experience und Salesforce Classic zur Verfügung.

Erforderliche Berechtigungen zum Bearbeiten von Vertragseinstellungen

Sie müssen über die Berechtigung "Anwendung anpassen" verfügen, um Vertragseinstellungen zu bearbeiten. Die für das Verwalten von Vertragseinstellungen erforderliche Berechtigung ist nun mit anderen Objekten konsistent.

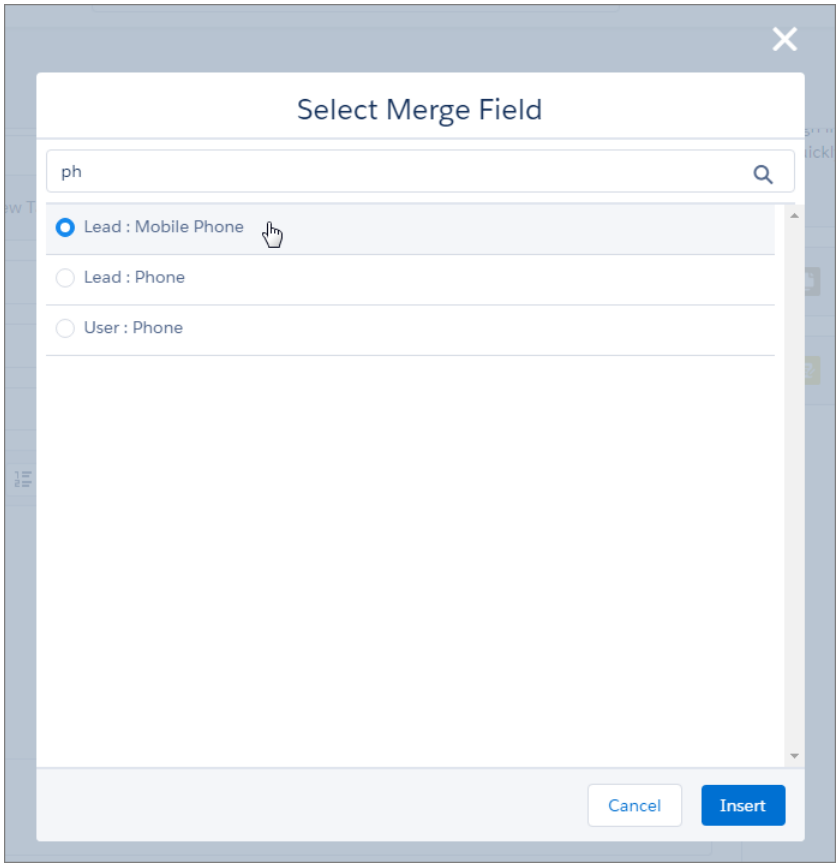
Datenimport-Assistent: Importieren von Daten von einigen Objektstartseiten

Vertriebsmitarbeiter sparen nun Zeit und Klicks, wenn sie direkt auf bestimmten Vertriebsobjekt-Startseiten auf den Datenimport-Assistent zugreifen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Einfaches Auffinden von Briefvorlagenfeldern für Vorlagen und E-Mails

Beim Verfassen einer E-Mail oder Erstellen einer Vorlage können Sie nach den gewünschten Briefvorlagenfeldern suchen. Briefvorlagenfelder stehen sowohl für das Benutzerobjekt zur Verfügung als auch für das Element, in dem Sie arbeiten.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Das erste Ergebnis wird standardmäßig ausgewählt. Klicken Sie einfach auf **Einfügen**, um das Feld zu Ihrer Vorlage oder E-Mail hinzuzufügen.



Erhalten von Kopien für von Ihnen gesendete E-Mails

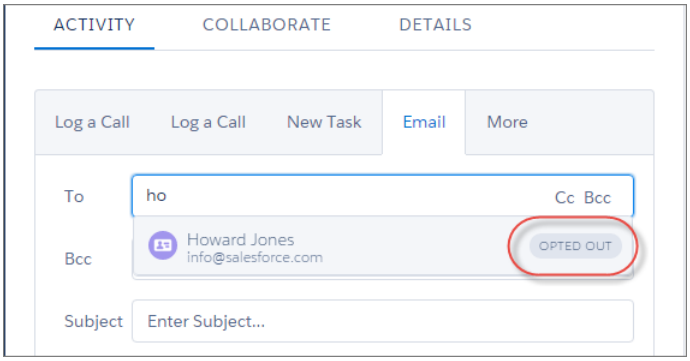
Müssen Ihre Benutzer Kopien der von ihnen gesendeten E-Mails aufbewahren? Dies können sie nun in Lightning Experience erledigen. Informieren Sie sie einfach darüber, dass sie "Automatisches BCC" verwenden können, um Kopien in ihren eigenen Posteingängen zu empfangen.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Benutzer können "Automatisches BCC" unter "Meine E-Mail-Einstellungen" auswählen.

Empfangen von Abwahlen und Unzustellbarkeitsanzeigen für Massen-E-Mails vor dem Senden

Benutzer können einfach herausfinden, ob Benutzer den Empfang von Massen-E-Mails abgewählt haben oder ob E-Mails an einen Empfänger zuvor nicht zugestellt werden konnten. Anhand einer Anzeige erhalten sie entsprechende Informationen, wenn sie den Namen des Empfängers zum Feld **An** hinzufügen.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Kontakt-, Lead- und Personenaccount-Datensätze umfassen das Feld `Keine E-Mails`. Wenn dieses Feld für einen Datensatz ausgewählt ist und Ihr Benutzer seiner E-Mail diesen Empfänger hinzufügt, wird die Anzeige angezeigt. Unzustellbarkeitswarnungen werden an der gleichen Position angezeigt. Unzustellbarkeitsanzeigen stehen für Kontakte und Leads nicht zur Verfügung.



Nicht aufgelöste Elemente: Verfügbar in Lightning Experience

Wenn Salesforce E-Mail-Elemente, die nicht zu Datensätzen zugewiesen werden konnten, an die Warteschlange "Nicht aufgelöste Elemente" sendet, können Mitarbeiter diese Elemente direkt über Lightning Experience verwalten.Diese Funktion steht in Lightning Experience und Salesforce Classic zur Verfügung.

"Nicht aufgelöste Elemente" unterstützt Mitarbeiter dabei, die Elemente zu verwalten, die sie mit der Salesforce-Anwendung für Outlook, mit Exchange Sync, Salesforce for Outlook oder E-Mail-zu-Salesforce zu Salesforce hinzugefügt haben.

Mitarbeiter können in Lightning Experience oben auf jeder Seite auf "Nicht aufgelöste Elemente" zugreifen, indem sie auf ihren Avatar und dann auf **Einstellungen** > **E-Mail** > **Nicht aufgelöste Elemente** klicken.

Erforderliche Berechtigungen zum Bearbeiten von Vertragseinstellungen

Sie müssen über die Berechtigung "Anwendung anpassen" verfügen, um Vertragseinstellungen zu bearbeiten. Die für das Verwalten von Vertragseinstellungen erforderliche Berechtigung ist nun mit anderen Objekten konsistent.

Datenimport-Assistent: Importieren von Daten von einigen Objektstartseiten

Vertriebsmitarbeiter sparen nun Zeit und Klicks, wenn sie direkt auf bestimmten Vertriebsobjekt-Startseiten auf den Datenimport-Assistent zugreifen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Greifen Sie auf diesen Startseiten auf den Datenimport-Assistenten zu.

- Accounts
- Kontakte
- Leads
- Benutzerdefinierte Objekte
- Personenaccounts

Analysen

Treffen Sie fundierte geschäftliche Entscheidungen mithilfe von Daten und Analysen aus Salesforce-Berichten und -Dashboards und aus Wave Analytics.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichte und Dashboards: Analysieren Ihrer Daten in Lightning Experience
Eine ganze Reihe von neuen Funktionen erlaubt die Parität von Berichten und Dashboards für Lightning Experience mit den Gegenstücken von Salesforce Classic. Wechseln Sie zu Lightning Experience, filtern Sie dann Ihre Dashboards, zeigen Sie sie als ein anderer Benutzer an und lesen Sie Tabellendaten. Zeigen Sie Details der nun vollständig unterstützten Matrixberichte an oder blenden Sie sie aus. Ändern Sie die Farbe Ihrer Diagramme und legen Sie Referenzzeilen fest. Führen Sie Berichte und Dashboards direkt in Listenansichten aus und bearbeiten oder löschen Sie sie dort.

Wave Analytics: Bringen Sie die Datenanalyse auf die nächste Stufe
Verbessern Sie Ihre Datensets mit berechneten Feldern und erstellen Sie Dashboards einfacher und schneller. Der neue Flex-Dashboard-Designer enthält Layoutvorlagen, neue Diagrammtypen und Tools zum Erstellen von Visualisierungen anhand benutzerdefinierter SAQL-Abfragen und berechneter Felder in Vergleichstabellen.

Berichte und Dashboards: Analysieren Ihrer Daten in Lightning Experience

Eine ganze Reihe von neuen Funktionen erlaubt die Parität von Berichten und Dashboards für Lightning Experience mit den Gegenstücken von Salesforce Classic. Wechseln Sie zu Lightning Experience, filtern Sie dann Ihre Dashboards, zeigen Sie sie als ein anderer Benutzer an und lesen Sie Tabellendaten. Zeigen Sie Details der nun vollständig unterstützten Matrixberichte an oder blenden Sie sie aus. Ändern Sie die Farbe Ihrer Diagramme und legen Sie Referenzzeilen fest. Führen Sie Berichte und Dashboards direkt in Listenansichten aus und bearbeiten oder löschen Sie sie dort.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen von Details in Matrixberichten in Lightning Experience

Zeigen Sie Details beim Ausführen von Matrixberichten in Lightning Experience an, wie dies in Salesforce Classic möglich ist, und blenden Sie sie aus.

Filter-Dashboards in Lightning Experience

Dashboard-Filter stehen nun während der Anzeige von Dashboards in Salesforce Classic und Lightning Experience zur Verfügung.

Anzeigen von dynamischen Dashboards als anderer Benutzer in Lightning Experience

Sie können nun in Salesforce Classic und Lightning Experience dynamische Dashboards so anzeigen, wie sie durch andere Benutzer angezeigt werden.

Anzeigen von Tabellen auf Dashboards in Lightning Experience

Nun können Sie in Salesforce Classic und Lightning Experience Tabellen auf Dashboards anzeigen. Bisher wurden Tabellen auf Lightning Experience-Dashboards als Balkendiagramme angezeigt.

Verbesserungen an den Startseiten für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Die Startseiten für Berichte und Dashboards wurden geringfügig, aber zweckdienlich verändert, damit Sie Ihre Berichte, Dashboards oder Ordner einfacher finden, bearbeiten und organisieren können.

Weitere Optionen für Diagramme in Lightning Experience

Lightning Experience-Diagramme sind in Salesforce weitläufiger verfügbar und der Diagrammeditor bietet mehr Anpassungsoptionen.

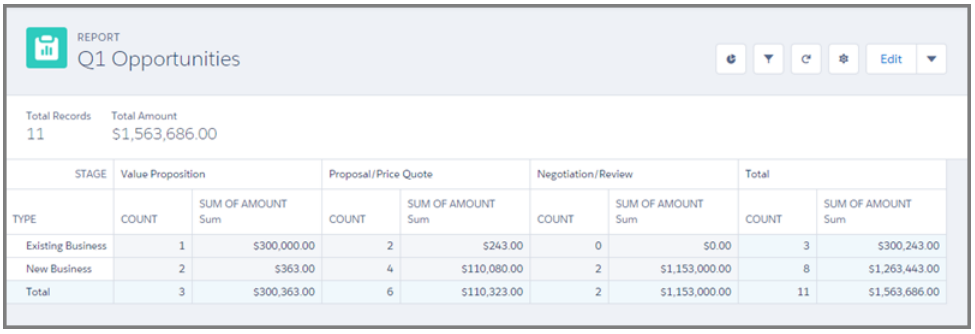
Verwalten von Berichten und Dashboards sämtlicher Benutzer

Verwenden Sie den Abfrageumfang `allPrivate`, um Berichte und in privaten Ordnern gespeicherte Dashboards zu finden und zu löschen.

Anzeigen von Details in Matrixberichten in Lightning Experience

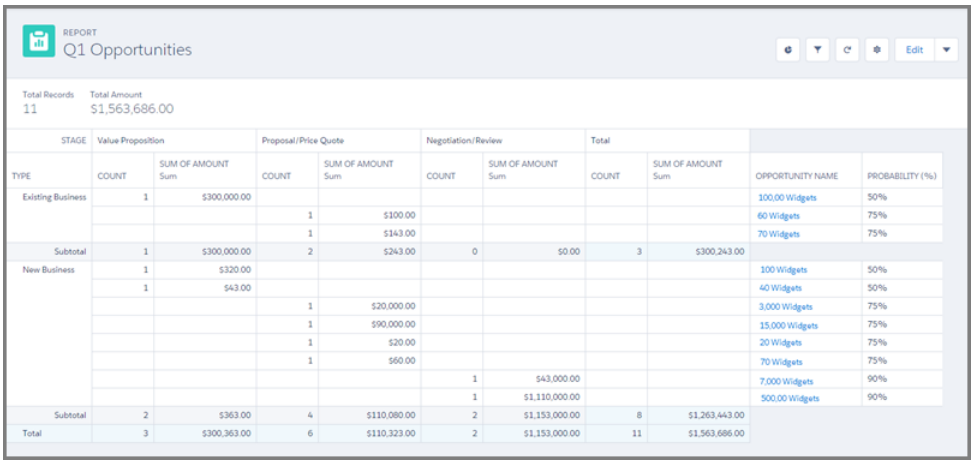
Zeigen Sie Details beim Ausführen von Matrixberichten in Lightning Experience an, wie dies in Salesforce Classic möglich ist, und blenden Sie sie aus.

Bisher haben die Matrixberichte die Details in Lightning Experience immer ausgeblendet. Matrixberichte mit ausgeblendeten Details sind hilfreich für das Anzeigen von zusammengefassten Daten entlang mehreren Achsen. Bei diesem Opportunity-Matrixbericht sind die Details ausgeblendet:



STAGE	Value Proposition		Proposal/Price Quote		Negotiation/Review		Total	
TYPE	COUNT	SUM OF AMOUNT Sum	COUNT	SUM OF AMOUNT Sum	COUNT	SUM OF AMOUNT Sum	COUNT	SUM OF AMOUNT Sum
Existing Business	1	$300,000.00	2	$243.00	0	$0.00	3	$300,243.00
New Business	2	$363.00	4	$110,080.00	2	$1,153,000.00	8	$1,263,443.00
Total	3	$300,363.00	6	$110,323.00	2	$1,153,000.00	11	$1,563,686.00

Klicken Sie nun in Lightning Experience auf ⚙ und zeigen Sie die Berichtsdetails an. Bei angezeigten Details werden in Matrixberichten alle Berichtsdaten angezeigt, während Zeilen- und Spaltengruppierungen aufrechterhalten werden.

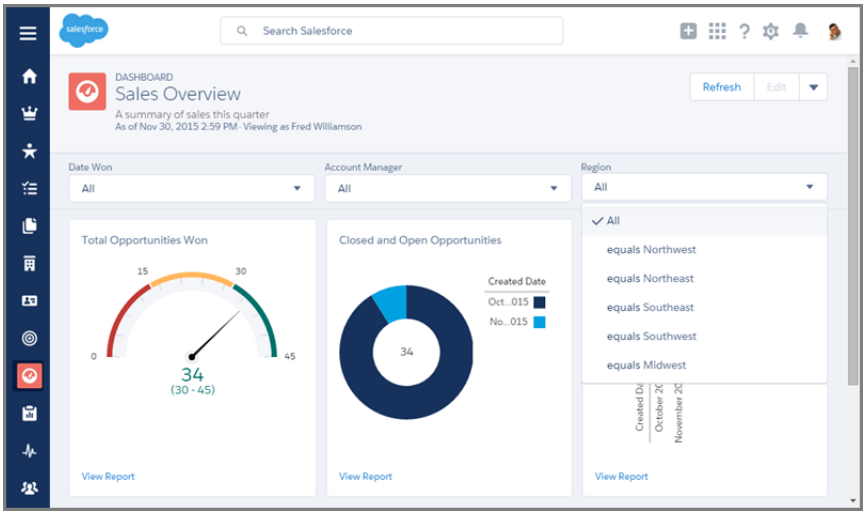


STAGE	Value Proposition		Proposal/Price Quote		Negotiation/Review		Total			
TYPE	COUNT	SUM OF AMOUNT Sum	COUNT	SUM OF AMOUNT Sum	COUNT	SUM OF AMOUNT Sum	COUNT	SUM OF AMOUNT Sum	OPPORTUNITY NAME	PROBABILITY (%)
Existing Business	1	$300,000.00							100,00 Widgets	50%
			1	$100.00					60 Widgets	75%
			1	$143.00					70 Widgets	75%
Subtotal	1	$300,000.00	2	$243.00	0	$0.00	3	$300,243.00		
New Business	1	$320.00							100 Widgets	50%
	1	$43.00							40 Widgets	50%
			1	$20,000.00					3,000 Widgets	75%
			1	$90,000.00					15,000 Widgets	75%
			1	$20.00					20 Widgets	75%
			1	$60.00					70 Widgets	75%
					1	$43,000.00			7,000 Widgets	90%
					1	$1,110,000.00			500,00 Widgets	90%
Subtotal	2	$363.00	4	$110,080.00	2	$1,153,000.00	8	$1,263,443.00		
Total	3	$300,363.00	6	$110,323.00	2	$1,153,000.00	11	$1,563,686.00		

Filter-Dashboards in Lightning Experience

Dashboard-Filter stehen nun während der Anzeige von Dashboards in Salesforce Classic und Lightning Experience zur Verfügung.

In Ihrem Dashboard für die Vertriebsübersicht werden nun die Leistungen Ihres Vertriebsteams effektiv zusammengefasst. Wie verhält es sich jedoch, wenn die Dashboard-Betrachter sich nur für Dinge interessieren, die im Südwesten vor sich gehen? Fügen Sie einen *region*-Filter hinzu und bringen Sie Personen dazu, das Dashboard so anzupassen, dass nur die für sie gewünschten Daten angezeigt werden.



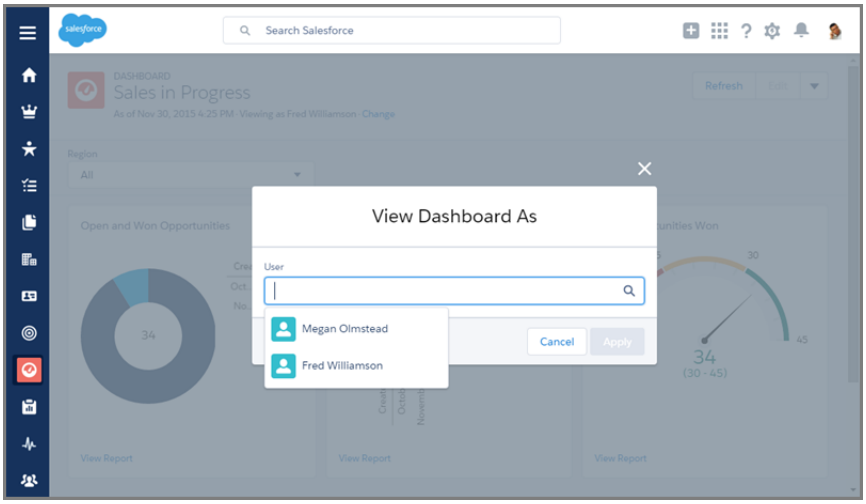
In Lightning Experience können Sie in Salesforce Classic erstellte Dashboard-Filter anwenden oder löschen. Wechseln Sie zum Hinzufügen oder Entfernen von Filtern oder zum Bearbeiten, Duplizieren oder Löschen von gefilterten Dashboards zu Salesforce Classic.

Wenn Sie über ein gefiltertes Dashboard in Lightning Experience einen Bericht genauer anzeigen, wird der Bericht nicht gefiltert. Wenn Sie in Salesforce Classic über ein gefiltertes Dashboard einen Bericht genauer anzeigen, wird der Bericht analog zum Dashboard gefiltert.

Anzeigen von dynamischen Dashboards als anderer Benutzer in Lightning Experience

Sie können nun in Salesforce Classic und Lightning Experience dynamische Dashboards so anzeigen, wie sie durch andere Benutzer angezeigt werden.

Angenommen, Sie sind ein Vertriebsteamleiter, der seinen Teammitgliedern auf dem Übersichts-Dashboard einen Gesamtüberblick über den Vertrieb einräumen möchte, wobei sie jedoch nicht über die erforderlichen Datenzugriffsberechtigungen verfügen. Angenommen, Sie sind ein regionaler Vertriebsleiter, der versucht, Einstellungsdetails des Accountmanagers anzuzeigen, Sie sind jedoch nicht im Personalwesen tätig und verfügen über keinen Zugriff. Was auch immer … Durch die Anzeige eines Dashboards als ein anderer Benutzer können Sie und Ihre Teams die benötigten Erkenntnisse erhalten. Wenn Sie das Dashboard als ein anderer Benutzer anzeigen, werden die Daten im Dashboard gemäß der Datenzugriffsebene dieses Benutzers angezeigt. Ihre Datenzugriffsberechtigungen werden nicht an anderer Stelle in Salesforce geändert.



Wechseln Sie zu Salesforce Classic und führen Sie zwei Aufgaben aus, um es Dashboard-Betrachtern zu ermöglichen, Ihr Dashboard als anderer Benutzer anzuzeigen. Richten Sie zunächst Ihr Dashboard so ein, dass es für den angemeldeten Benutzer ausgeführt wird. Ermöglichen Sie es dann autorisierten Benutzern, den aktiven Benutzer zu ändern. Danach können Benutzer mit der Berechtigung "Dashboards meines Teams anzeigen" oder "Alle Daten anzeigen" Ihr Dashboard als ein anderer Benutzer anzeigen.

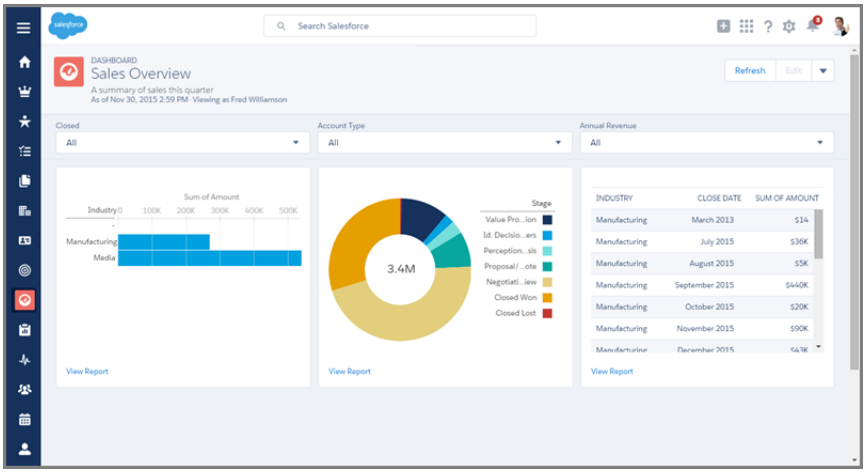
Wechseln Sie zum Bearbeiten, Duplizieren oder Löschen von dynamischen Dashboards zu Salesforce Classic.

Weitere Informationen über das Anzeigen von Dashboards als andere Benutzer finden Sie unter "Einrichten von dynamischen Dashboards" in der Salesforce-Hilfe.

Anzeigen von Tabellen auf Dashboards in Lightning Experience

Nun können Sie in Salesforce Classic und Lightning Experience Tabellen auf Dashboards anzeigen. Bisher wurden Tabellen auf Lightning Experience-Dashboards als Balkendiagramme angezeigt.

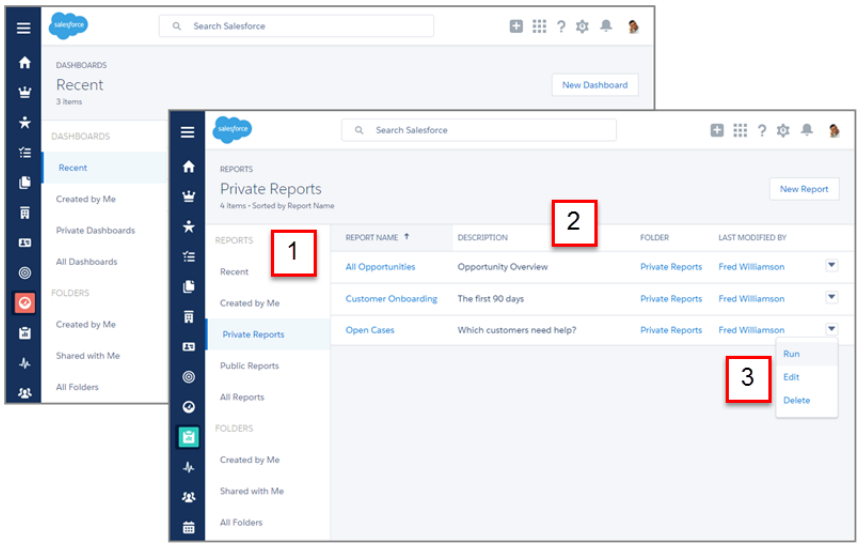
Tabellen eignen sich für das Darstellen von Informationen in einem einfach zu scannenden Format. Betrachter von Dashboards erhalten mithilfe von Diagrammen Informationen auf einen Blick, während Tabellen detaillierte Informationen enthalten. Fügen Sie Ihrem Dashboard eine Tabelle hinzu und verwenden Sie sie als ein Leader Board, um einen gesunden Wettbewerb in Ihrem Vertriebsteam herbeizuführen.



Wechseln Sie zum Anzeigen von Tabellen auf Ihrem Lightning Experience-Dashboard zu Salesforce Classic, bearbeiten Sie Ihr Dashboard und fügen Sie eine Tabellenkomponente hinzu.

Verbesserungen an den Startseiten für Berichte und Dashboards in Lightning Experience

Die Startseiten für Berichte und Dashboards wurden geringfügig, aber zweckdienlich verändert, damit Sie Ihre Berichte, Dashboards oder Ordner einfacher finden, bearbeiten und organisieren können.



Analysieren Ihrer Berichte, Dashboards und Ordner mit neuen Filtern (1)

Der Filterbereich wurde umgestaltet. Ferner wurden einige Filter umbenannt und zwei neue Filter hinzugefügt.

Umbenannte Berichts- und Dashboard-Filter:

- *Letzte Berichte* und *Letzte Dashboards* heißen nun *Letzte(r,s)*.
- *Von mir erstellte Berichte* und *Von mir erstellte Dashboards* heißen nun *Von mir erstellt*.

Neue Ordnerfilter:

- *Von mir erstellt*
- *Für mich freigegeben*

Ermitteln des richtigen Berichts mit dem Feld *Beschreibung* (2)

Im Feld *Beschreibung* werden Ihre Beschreibungen der Berichte und Dashboards angezeigt. Um dem Feld *Beschreibung* mehr Platz einzuräumen, wurde das Feld *Erstellt von* entfernt.

Ausführen, Bearbeiten oder Löschen von Berichten und Dashboards aus Listenansichten (3)

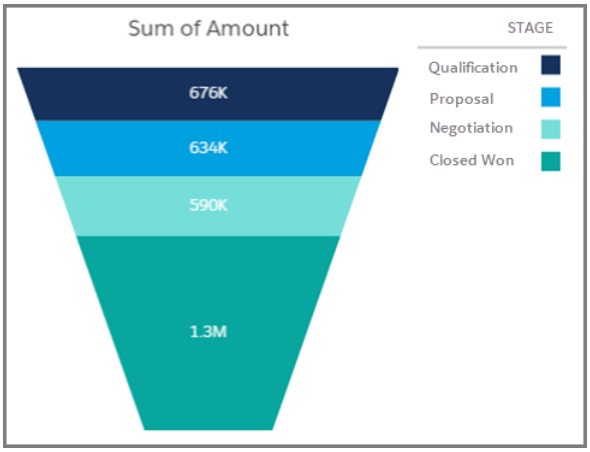
Sie müssen einen Bericht nun nicht mehr öffnen, um ihn zu bearbeiten oder zu löschen. Klicken Sie auf zum Ausführen, Bearbeiten oder Löschen Ihrer Berichte und Dashboards. Diese Aktionen stehen in allen Berichts- und Dashboard-Listenansichten zur Verfügung.

Weitere Optionen für Diagramme in Lightning Experience

Lightning Experience-Diagramme sind in Salesforce weitläufiger verfügbar und der Diagrammeditor bietet mehr Anpassungsoptionen.

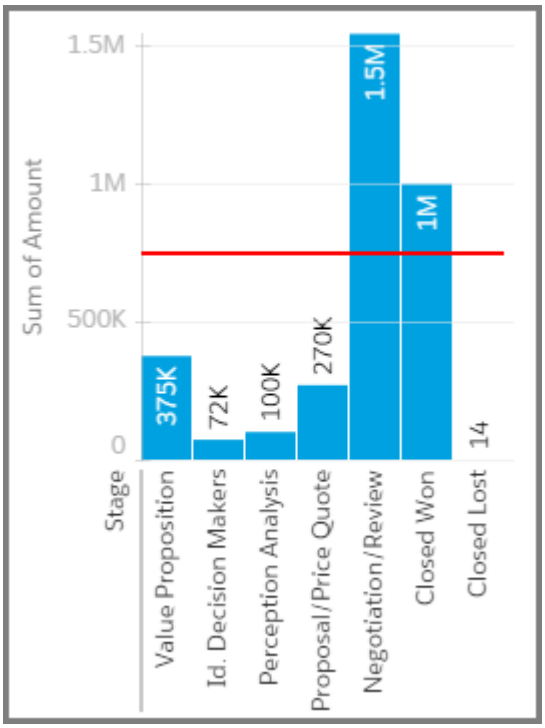
In Berichten (nicht in Dashboards) verfügbare Trichterdiagramme

Verwenden Sie ein Trichterdiagramm, wenn mehrere Gruppierungen in einer geordneten Menge vorliegen und Sie die jeweiligen Anteile anzeigen möchten. Trichterdiagramme eignen sich optimal für das Anzeigen der Phasen Ihrer Opportunities.



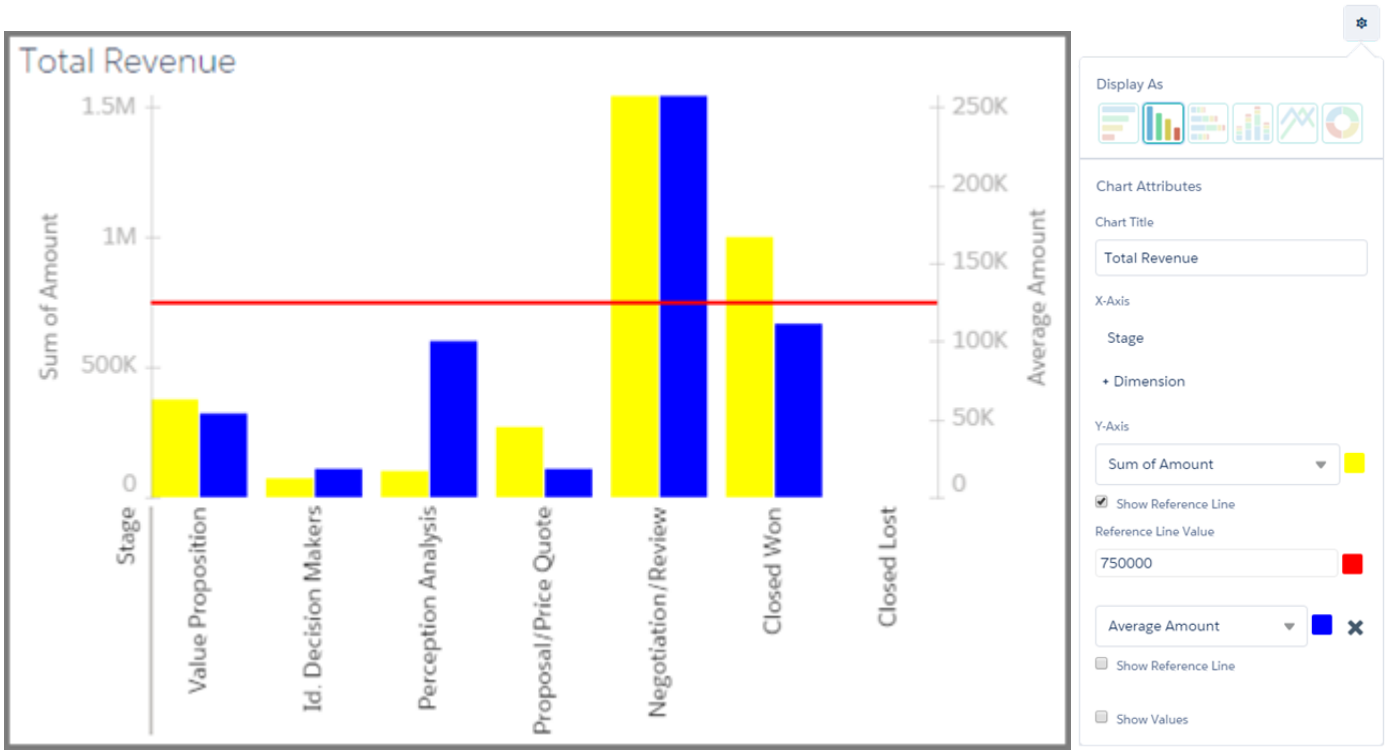
Hinzufügen von Referenzzeilen zu Berichtsdiagrammen

Mit Referenzzeilen können Sie bestimmte Werte in Ihrem Diagramm hervorheben. Öffnen Sie zum Hinzufügen einer Referenzzeile zu Ihrem Diagramm den Diagrammeditor, klicken Sie auf **Referenzzeile anzeigen** und geben Sie einen Referenzzeilenwert ein. Ändern Sie optional die Farbe Ihrer Referenzzeile. Referenzzeilen stehen in Berichtsdiagrammen, nicht aber in Dashboard-Komponenten zur Verfügung. Sie können Referenzzeilen zu Balken-, Spalten- und Zeilendiagrammen hinzufügen, nicht aber zu Ring- und Trichterdiagrammen.



Ändern der Farbe Ihrer Berichtsdiagramme

Verleihen Sie Ihren Diagrammen eine persönliche Note und heben Sie wichtige Details hervor, indem Sie die Farbe der Diagrammelemente wie Balken, Teile und Referenzzeilen anpassen. Sie können nicht die Farbe von Diagrammen in Dashboard-Komponenten ändern.



Zeigen Sie erweiterte Diagramme im Lightning-Anwendungsgenerator, auf Visualforce-Seiten und im Seitenlayout-Editor an.

Die ansprechenden interaktiven Lightning Experience-Diagramme sind nun weitläufiger in Salesforce verfügbar. Testen Sie die Lightning Experience-Diagramme in:

- Salesforce1
- Visualforce-Seiten
- dem Seitenlayout-Editor
- dem Lightning-Anwendungsgenerator

Verwalten von Berichten und Dashboards sämtlicher Benutzer

Verwenden Sie den Abfrageumfang `allPrivate`, um Berichte und in privaten Ordnern gespeicherte Dashboards zu finden und zu löschen.

Mit der Zeit werden bestimmte Berichte und Dashboards unwichtig oder Benutzer werden inaktiv und hinterlassen veraltete Berichte und Dashboards in ihren privaten Ordnern. Bisher stand keine praktische Möglichkeit zur Verfügung, in den privaten Ordnern der Benutzer gespeicherte Berichte und Dashboards zu löschen. Nun können Sie sich in der Workbench anmelden und eine Abfrage ausführen, um in privaten Ordnern von Benutzern gespeicherte Berichte zurückzugeben, die für mehr als ein Jahr nicht ausgeführt wurden:

```
SELECT Id FROM Report USING SCOPE allPrivate WHERE LastRunDate < LAST_N_DAYS:365
```

Sie können auch Berichte abfragen, die im privaten Ordner eines spezifischen Benutzers gespeichert sind:

```
SELECT Id FROM Report USING SCOPE allPrivate WHERE OwnerId = '001A0000000Bc2deFG'
```

Exportieren Sie die zurückgegebene Liste der Berichts-ID in eine CSV-Datei, klicken Sie dann in der Workbench auf **data (Daten)** > **Delete** (Löschen) und laden Sie Ihre CSV-Datei hoch. Klicken Sie auf **Map Fields** (Felder zuordnen), um das ID-`Feld` dem `CSV-Feld` desselben Namens zuzuordnen. Lassen Sie die Kontrollkästchen **Permanently hard delete records** (Datensätze endgültig dauerhaft

löschen) und **Process records asynchronously via Bulk API** (Datensätze asynchron mithilfe der Massenvorgangs-API verarbeiten) deaktiviert und klicken Sie dann auf **Löschen bestätigen**. Die in Ihrer CSV-Datei aufgeführten Berichte werden in Ihren Salesforce-Papierkorb verschoben.

Wave Analytics: Bringen Sie die Datenanalyse auf die nächste Stufe

Verbessern Sie Ihre Datensets mit berechneten Feldern und erstellen Sie Dashboards einfacher und schneller. Der neue Flex-Dashboard-Designer enthält Layoutvorlagen, neue Diagrammtypen und Tools zum Erstellen von Visualisierungen anhand benutzerdefinierter SAQL-Abfragen und berechneter Felder in Vergleichstabellen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

Gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Integrieren von Daten

Fügen Sie einem Datenset abgeleitete Felder hinzu, um zusätzliche Informationen zu ergänzen, die aus vorhandenen Daten berechnet, aber nicht aus der Datenquelle extrahiert werden können. Wenn der Abgleich aktiviert ist, können Sie auch mehrere Datenflüsse erstellen, um Datensets unabhängig voneinander zu erstellen.

Erkunden, Visualisieren und Entwerfen

Entwerfen Sie mit dem neuen Flex-Dashboard-Designer und Layoutvorlagen professionell wirkende Dashboards. Erkunden und visualisieren Sie Ihre Daten auf leistungsstarke neue Arten, indem Sie den neuen SAQL-Editor, das Ziehen-und-Ablegen-Diagramm-Setup und die neuen Diagrammtypen verwenden.

Erweitern der Leistung von Wave mit Communities und neuen Aktionen

Führen Sie Wave Analytics mit dem Rest Ihrer Salesforce-Erfahrung zusammen, indem Sie Ihre Visualisierungen in Communities freigeben (jetzt allgemein verfügbar) und über benutzerdefinierte Menüs in Wave-Linsen und -Dashboards auf zusätzliche Salesforce-Aktionen zugreifen.

Kennenlernen von Wave Mobile mit den neuesten iOS-Funktionen

Version 2.1 enthält das gestapelte Balkendiagramm mit Dreifachgruppierung, das Wasserfalldiagramm und Unterstützung für Spotlight und 3D Touch.

Entwickeln mit REST- und Metadaten-APIs

Die Wave-REST-API wurde um neue Endpunkte erweitert, um Ihnen Zugriff auf Dashboards, neue Darstellungen für erweiterte Metadaten und mehr zu bieten.

Erstellen leistungsstarker Abfragen mit SAQL

Verwenden Sie die neuen Funktionen in der SAQL (Salesforce Analytics Query Language), um Funktionen mit mehrfachen Ansichten für Ihre Daten und mehr auszuführen.

Integrieren von Daten

Fügen Sie einem Datenset abgeleitete Felder hinzu, um zusätzliche Informationen zu ergänzen, die aus vorhandenen Daten berechnet, aber nicht aus der Datenquelle extrahiert werden können. Wenn der Abgleich aktiviert ist, können Sie auch mehrere Datenflüsse erstellen, um Datensets unabhängig voneinander zu erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbessern Ihrer Datensets mit abgeleiteten Feldern

Mit abgeleiteten Feldern können Sie mehr Informationen hinzufügen als die, die aus einer externen Quelle extrahiert werden. Fügen Sie beispielsweise ein Feld hinzu, mit dem Ihre Opportunities basierend auf dem extrahierten Opportunity-Betrag in die Kategorien "Klein", "Mittel" und "Groß" gruppiert werden. Verwenden Sie abgeleitete Felder, um den Daten mehr Kontext hinzuzufügen, Gruppierungen zu erstellen und im Voraus allgemeine Berechnungen auszuführen.

Erstellen mehrerer Datenflüsse mit Abgleich (Pilot)

Mit der Wave Analytics Platform-Lizenz und aktiviertem Abgleich können Sie nun mehrere Datenflüsse für unterschiedliche Zwecke erstellen und sie anhand eigener Zeitpläne ausführen. Sie können einen großen Datenfluss in kleinere individuelle aufteilen, um Datensets schneller zu erstellen. Außerdem können Sie nicht benötigte Datenflüsse löschen und sie deaktivieren, um vorübergehend zu verhindern, dass sie gemäß Zeitplan ausgeführt werden.

Verbessern Ihrer Datensets mit abgeleiteten Feldern

Mit abgeleiteten Feldern können Sie mehr Informationen hinzufügen als die, die aus einer externen Quelle extrahiert werden. Fügen Sie beispielsweise ein Feld hinzu, mit dem Ihre Opportunities basierend auf dem extrahierten Opportunity-Betrag in die Kategorien "Klein", "Mittel" und "Groß" gruppiert werden. Verwenden Sie abgeleitete Felder, um den Daten mehr Kontext hinzuzufügen, Gruppierungen zu erstellen und im Voraus allgemeine Berechnungen auszuführen.

Verwenden Sie die computeExpression-Transformation, um einem Datenset abgeleitete Felder hinzuzufügen. Wenn Sie ein abgeleitetes Feld im Datenfluss definieren, geben Sie den zum Berechnen seines Werts verwendeten Feldnamen, Typ und SAQL-Ausdruck an. Verwenden Sie beispielsweise einen Ausdruck, um einem Feld einen Wert zuzuweisen, verketten Sie mehrere Textfelder oder führen Sie mathematische Berechnungen für numerische Felder aus. Der Ausdruck kann auf einem oder mehreren Feldern aus den Eingabedaten oder aus anderen abgeleiteten Feldern basieren.

Sehen Sie sich ein Beispiel an, bei dem Ihre Opportunities basierend auf dem Geschäftsvolumen in die Kategorien "Klein", "Mittel" und "Groß" gruppiert werden. Erstellen Sie ein Opportunity-Datenset, bei dem Sie den Opportunity-Namen und den Betrag aus dem Opportunity-Objekt extrahieren.

Fügen Sie das Feld "Geschäftsvolumen" dem Opportunity-Datenset anhand der folgenden Regeln hinzu:

- Wenn Betrag < 10.000 $, Geschäftsvolumen = Klein
- Wenn Betrag >= 10.000 $ und < 50.000 $, Geschäftsvolumen = Mittel
- Wenn Betrag >= 50.000 $, Geschäftsvolumen = Groß

Um dieses Feld zu erstellen, fügen Sie dem Datenfluss die folgende computeExpression-Transformation hinzu.

```
"Create_Deal_Size_Derived_Field": {
   "action": "computeExpression",
   "parameters": {
      "source": "Opportunity_Data",
      "mergeWithSource": true,
      "computedFields": [
         {
            "name": "DealSize",
            "type": "Text",
            "label": "Deal Size"
            "saqlExpression":
               "case
                  when Amount < 10000 then \"Small\"
                  when Amount >= 10000 and Amount < 50000 then \"Medium\"
                  else \"Large\"
               end"}
      ]
   }
}
```

Mit dem neuen Feld "Geschäftsvolumen" sieht das Opportunity-Datenset so aus:

Opportunity Name	Amount	Deal Size
ABC Motors	$11,000	Medium
Trend Parts	$150,000	Large
Salvage My Car	$40,000	Medium
Local Trucks	$3,000	Small

Abgeleitete Felder verhalten sich genau wie andere Felder, die aus einer Eingabedatenquelle extrahiert wurden – Sie können sie abfragen, nach ihnen filtern und nach ihnen gruppieren. Der Vorteil beim Generieren von Werten in abgeleiteten Feldern anstelle einer Abfrage besteht darin, dass die Werte sofort für alle Benutzer mit Zugriff auf das Datenset verfügbar sind. Außerdem erspart es Benutzern Zeit bei dem Versuch, die Abfragen zu erstellen.

Erstellen mehrerer Datenflüsse mit Abgleich (Pilot)

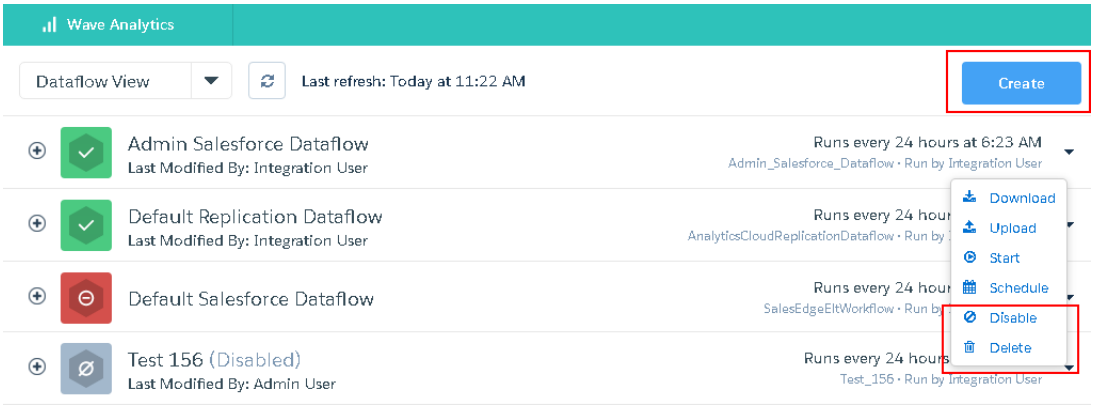
Mit der Wave Analytics Platform-Lizenz und aktiviertem Abgleich können Sie nun mehrere Datenflüsse für unterschiedliche Zwecke erstellen und sie anhand eigener Zeitpläne ausführen. Sie können einen großen Datenfluss in kleinere individuelle aufteilen, um Datensets schneller zu erstellen. Außerdem können Sie nicht benötigte Datenflüsse löschen und sie deaktivieren, um vorübergehend zu verhindern, dass sie gemäß Zeitplan ausgeführt werden.

Sie können diese Aktionen in der Datenflussansicht der Datenüberwachung ausführen.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Erstellen, Deaktivieren oder Löschen eines Datenflusses:

- "Wave Analytics-Datenflüsse bearbeiten"



Wenn Sie einen Datenfluss erstellen, ist er standardmäßig deaktiviert. Starten Sie ihn manuell, um ihn zu aktivieren und gemäß dem angegebenen Zeitplan auszuführen. Standard- oder Abgleichsdatenflüsse können nicht gelöscht werden, Sie können sie aber deaktivieren.

Mit der Wave Analytics Platform-Lizenz kann Ihre Organisation bis zu 10 Benutzerdatenflüsse, einschließlich des Standardbenutzerdatenflusses und eines Abgleichsdatenflusses, aufweisen.

Anmerkung: Sie können mehrere Benutzerdatenflüsse erstellen, wenn Sie über die Lizenz "Analytics Cloud – Sales Wave Analytics App" verfügen. Sie können nur den Standardbenutzerdatenfluss verwenden.

Die Funktion "Abgleich" steht als Pilotprogramm zur Verfügung. Weitere Informationen zum Abgleich finden Sie im Getting Started with Wave Replication Tipsheet.

Erkunden, Visualisieren und Entwerfen

Entwerfen Sie mit dem neuen Flex-Dashboard-Designer und Layoutvorlagen professionell wirkende Dashboards. Erkunden und visualisieren Sie Ihre Daten auf leistungsstarke neue Arten, indem Sie den neuen SAQL-Editor, das Ziehen-und-Ablegen-Diagramm-Setup und die neuen Diagrammtypen verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelles Erstellen anpassungsfähiger rasterbasierter Dashboards mit dem Flex-Dashboard-Designer (Beta)

Der neue Dashboard-Designer bietet einzigartige Funktionen wie Ziehen und Ablegen und Ausrichten am Raster, mit denen Sie schnell visuell ansprechende Dashboards erstellen können. Der neue Designer ist als Beta-Version für Spring '16 verfügbar.

Einfacheres Anpassen von Linsen und Dashboards mit integrierten Tools

Neue in die Oberfläche integrierte Tools bieten Ihnen einfachen Zugriff auf den SAQL- und JSON-Code hinter Ihren Linsen und Dashboards. Und nun können Sie Linsen mithilfe eines integrierten SAQL-Editors und einer neuen Ziehen-und-Ablegen-Möglichkeit zum Einrichten von Visualisierungen innerhalb des Flex-Dashboard-Designers erstellen.

Beseitigen des Rätselratens beim Entwerfen eines Dashboard-Layouts

Erstellen Sie mithilfe der von Wave bereitgestellten Layoutvorlagen professioneller aussehende Dashboards. Die Layouts basieren auf bewährten Vorgehensweisen beim Entwerfen. Mit den vorkonfigurierten Layoutvorlagen können Sie sich stärker auf den Dashboard-Inhalt und weniger auf das Layoutdesign konzentrieren.

Erweitern Ihrer Visualisierungsfunktionen durch neue Diagrammtypen

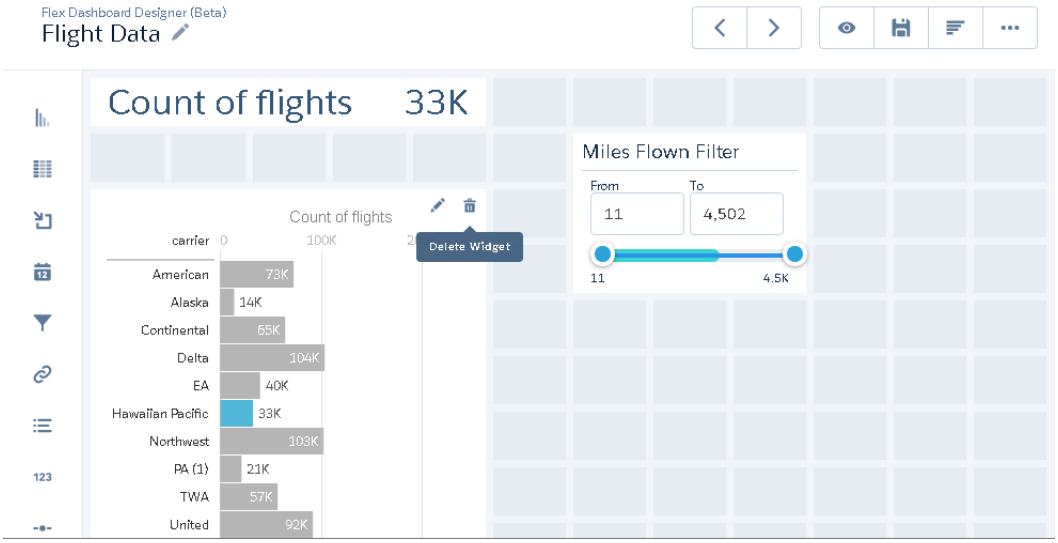
Drei neue Diagrammtypen bieten Ihnen mehr Auswahl und Kontrolle beim Erstellen von Wave-Visualisierungen, um Ihnen beim Beantworten von Fragen zu Ihren Geschäften zu helfen.

Zusätzliche Oberflächenänderungen zum Verbessern der Wave-Erfahrung

Neue grafische Elemente, überarbeitete Symbole, Tastenkombinationen usw.

Schnelles Erstellen anpassungsfähiger rasterbasierter Dashboards mit dem Flex-Dashboard-Designer (Beta)

Der neue Dashboard-Designer bietet einzigartige Funktionen wie Ziehen und Ablegen und Ausrichten am Raster, mit denen Sie schnell visuell ansprechende Dashboards erstellen können. Der neue Designer ist als Beta-Version für Spring '16 verfügbar.

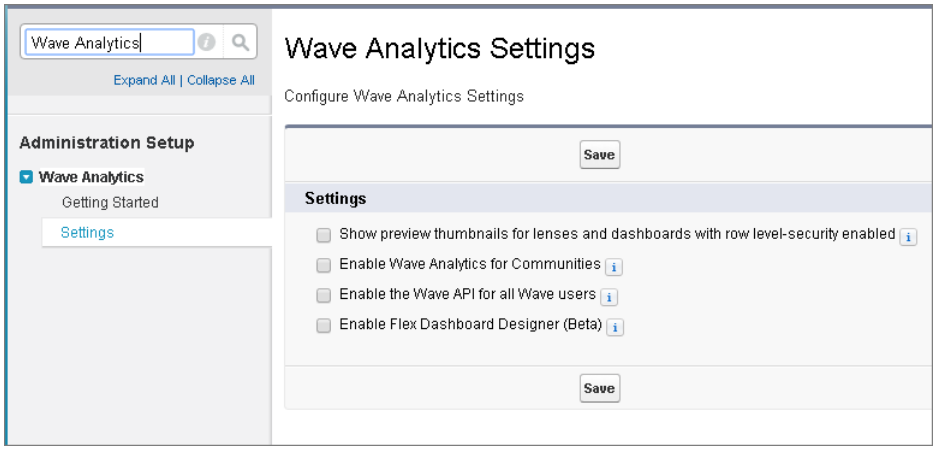


Sie können nun die Vorteile der folgenden Funktionen nutzen, wenn Sie ein Dashboard im neuen Designer erstellen. Verwenden Sie die Funktion zum Ausrichten am Raster, um Widgets perfekt auszurichten. Verwenden Sie die Funktion zum Ziehen und Ablegen, um Widgets schnell im Dashboard zu erstellen. Um Ihre Arbeitsumgebung zu vergrößern, können Sie nun angeheftete Linsen und Eigenschaftsbereiche ausblenden. Wenn Sie die Größe Ihres Browsers beim Anzeigen eines Dashboards ändern, werden die Spaltenbreiten automatisch relativ zueinander angepasst.

Ermöglichen des Zugriffs auf den Flex-Dashboard-Designer für Benutzer

Aktivieren Sie die Funktion und erteilen Sie Benutzern dann Zugriff auf den neuen Designer.

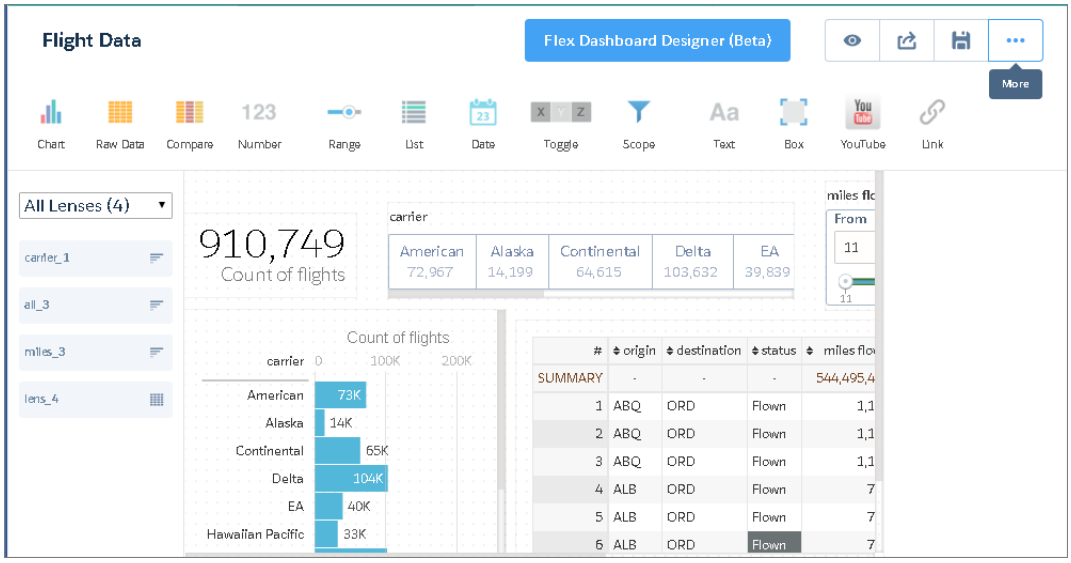
1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wave Analytics` ein und wählen Sie dann **Einstellungen** aus.



2. Wählen Sie **Flex-Dashboard-Designer aktivieren (Beta)** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

3. Weisen Sie Benutzern die Berechtigung "Wave Analytics-Dashboards erstellen und bearbeiten" zu.

Jeder Benutzer kann sich beim Erstellen oder Bearbeiten von Dashboards für die Verwendung des neuen Designers entscheiden. Wenn der Benutzer ein vorhandenes Dashboard nicht im neuen Designer öffnen möchte, kann er dies später tun, indem er beim Bearbeiten des Dashboards auf die Schaltfläche **Flex-Dashboard-Designer (Beta)** klickt.



Wenn ein Benutzer ein vorhandenes Dashboard zum ersten Mal im neuen Designer öffnet, wird von Wave eine Kopie des Dashboards für den neuen Designer erstellt. Aufgrund des neuen Rasters können Widgets im Zeichenbereich des Designers verschoben sein. Richten Sie sie bei Bedarf neu aus. Mit der Funktion zum Ausrichten am Raster geht das schnell und einfach. Der Benutzer kann das Dashboard dann speichern.

Anmerkung: Nachdem Sie ein Dashboard zum neuen Designer konvertiert haben, können Sie es nicht mehr im ursprünglichen Designer öffnen.

Wichtige Unterschiede zwischen dem ursprünglichen und dem neuen Designer

Berücksichtigen Sie die folgenden Unterschiede zwischen dem ursprünglichen und dem neuen Designer.

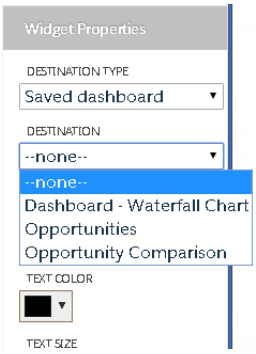
- Klicken Sie im neuen Designer in einem Dashboard auf die Schaltfläche **Neue Linse erstellen**, um dem Dashboard eine Linse hinzuzufügen.
- Der neue Designer verwendet das Ausrichten am Raster, damit Benutzer Widgets schnell ausrichten und ihre Größe ändern können.
- Mit dem neuen Designer können Sie angeheftete Linsen und Eigenschaften ausblenden, um Ihre Arbeitsumgebung beim Entwerfen eines Dashboards zu vergrößern.
- Das YouTube-Widget wurde im neuen Designer ersetzt. Wenn Sie ein vorhandenes Dashboard im neuen Designer öffnen, wird das YouTube-Widget aus dem Dashboard entfernt. Bei Bedarf können Sie ein Link-Widget verwenden, um im neuen Designer eine Verknüpfung mit einem YouTube-Video herzustellen.
- Das Container-Widget im neuen Designer ersetzt das Kästchen-Widget im ursprünglichen Designer. Sie können dem Container-Widget ein Hintergrundbild wie das Kästchen-Widget hinzufügen. Das Container-Widget erweitert das Verhalten des Kästchen-Widgets, indem es Ihnen das Gruppieren von Widgets innerhalb des Containers und das gleichzeitige Verschieben aller Widgets auf einmal ermöglicht. Wenn Sie ein vorhandenes Dashboard im neuen Designer öffnen, wird das Kästchen-Widget aus dem Dashboard entfernt. Bei Bedarf können Sie ein Container-Widget hinzufügen.
- Keine Widgets im neuen Designer dürfen sich überschneiden, die Ausnahme stellt jedoch ein Widget innerhalb eines Container-Widgets dar.

- Wenn Sie im neuen Designer ein Widget hinzufügen möchten, ziehen Sie es auf den Zeichenbereich und legen Sie die angeheftete Linse dann oben ab.

Änderungen beim Hinzufügen eines Link-Widgets zu einem Dashboard

Ab der Version Spring '16 werden im Auswahllistenfeld "Ziel" in einem Link-Widget nur die 25 zuletzt geöffneten Vermögenswerte angezeigt. Wenn Sie ein Link-Widget in einem Dashboard erstellen, das nicht in der Version Spring '16 gespeichert wurde, finden Sie möglicherweise den verknüpften Vermögenswert, nach dem Sie suchen, nicht. Wenn der verknüpfte Vermögenswert im Auswahllistenfeld "Ziel" nicht verfügbar ist und Sie den ursprünglichen Designer verwenden, öffnen Sie zuerst den Vermögenswert und suchen Sie dann in der Auswahlliste nach dem Vermögenswert. Wenn Sie den neuen Designer verwenden, geben Sie den Namen des Vermögenswerts manuell in das Feld "Ziel" ein.

Hier eine Beispielauswahlliste für ein Link-Widget beim Verknüpfen mit einem gespeicherten Dashboard.



Einfacheres Anpassen von Linsen und Dashboards mit integrierten Tools

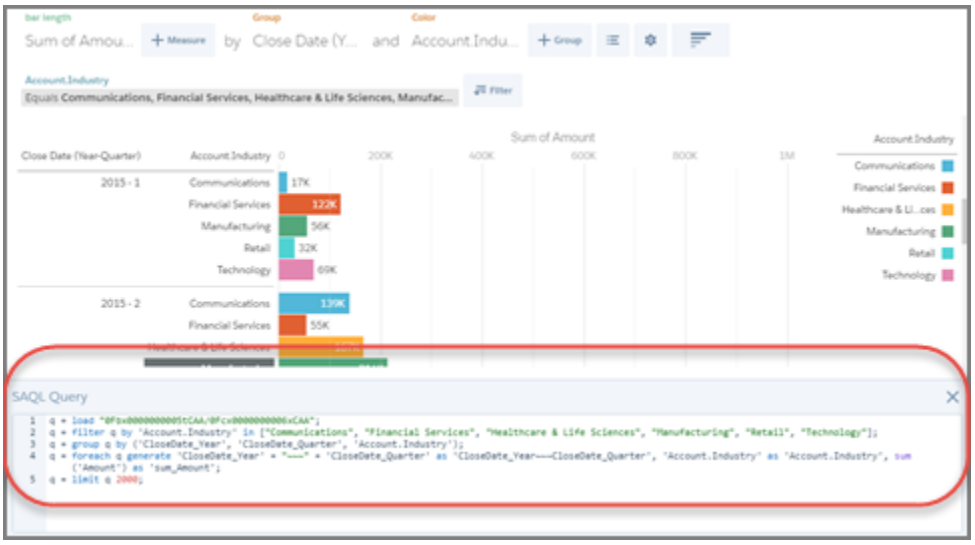
Neue in die Oberfläche integrierte Tools bieten Ihnen einfachen Zugriff auf den SAQL- und JSON-Code hinter Ihren Linsen und Dashboards. Und nun können Sie Linsen mithilfe eines integrierten SAQL-Editors und einer neuen Ziehen-und-Ablegen-Möglichkeit zum Einrichten von Visualisierungen innerhalb des Flex-Dashboard-Designers erstellen.

Anzeigen von SAQL beim Erkunden

Wave Analytics verwendet SAQL (Salesforce Analytics Query Language) in Linsen und in Dashboards im Hintergrund, um Daten für Visualisierungen zu sammeln. Nun können Sie die zugrunde liegende geschriebene SAQL-Abfrage beim Erkunden anzeigen.

Klicken Sie im Explorer auf das Menü "Optionen" , um auf das Steuerelement **SAQL anzeigen** zuzugreifen.

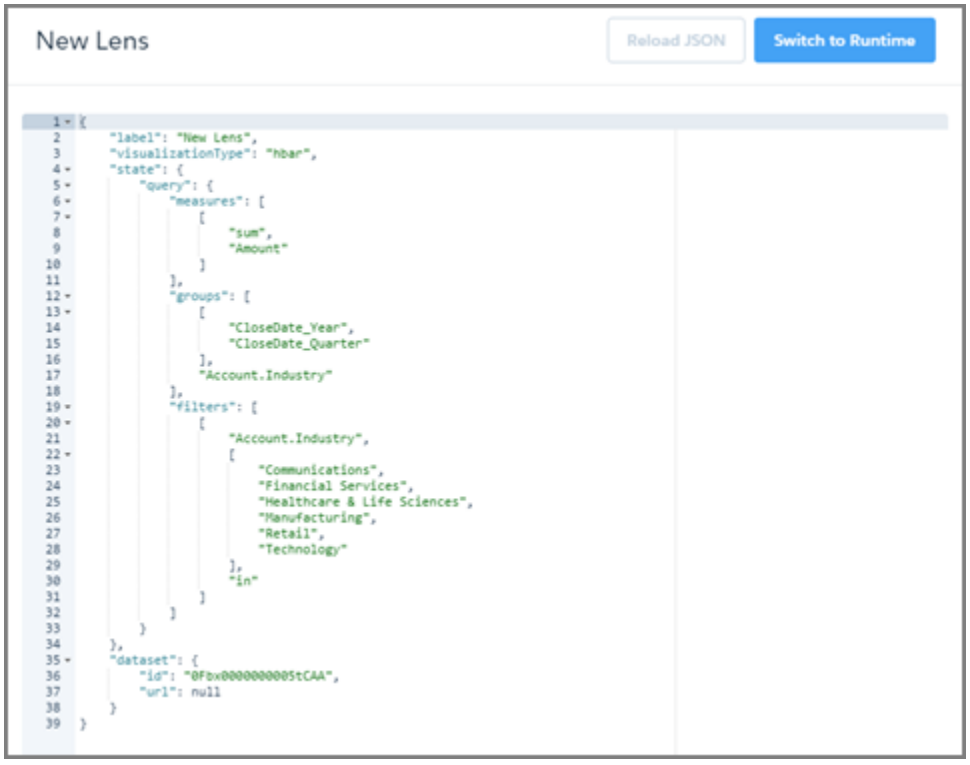
Wählen Sie **Ein** aus, um die SAQL-Anzeige einzublenden. Die SAQL-Abfrage wird beim Erkunden aktualisiert und Sie können sie kopieren, um sie an einer beliebigen Stelle zu verwenden.



Weitere Informationen zu SAQL finden Sie in der *Wave Analytics-SAQL-Referenz*.

JSON-Editor

Bearbeiten Sie den JSON-Code einer Linse oder eines Dashboards und übernehmen Sie Ihre Änderungen sofort im Explorer. Um auf den JSON-Editor zuzugreifen, öffnen Sie die Linse oder das Dashboard, die bzw. das Sie bearbeiten möchten, und drücken Sie STRG+E bei PCs oder CMD+E bei Macs.



Mit der Schaltfläche **JSON erneut laden** wird der Code der derzeit ausgeführten Linse oder des derzeit ausgeführten Dashboards geladen. Diese Schaltfläche ist verfügbar, wenn der JSON-Code im Editor nicht mit dem ausgeführten JSON-Code übereinstimmt. Mit der Schaltfläche **Zur Laufzeit wechseln** gelangen Sie zurück zum Explorer und es wird angezeigt, wie Bearbeitungen des JSON-Codes in der Linse oder im Dashboard dargestellt werden. Diese Schaltfläche überschreibt den JSON-Code der ausgeführten Linse oder des ausgeführten Dashboards mit dem JSON-Code im Editor. Die Bearbeitungen werden jedoch erst gespeichert, wenn Sie die Linse oder das Dashboard explizit speichern.

Anmerkung: Der JSON-Editor ersetzt das Tool unter `https://your_Salesforce_instance/insights/web/lens.apexp`. Verwenden Sie für Linsen und Dashboards, die in der Version Spring '16 geöffnet, erstellt oder gespeichert wurden, den JSON-Editor anstelle der Seite `lens.apexp`. Eine Linse oder ein Dashboard aus einer vorherigen Version kann an beiden Stellen bearbeitet werden, aber nach dem Speichern in der Version Spring '16 wird sie bzw. es nicht mehr auf der Seite `lens.apexp` angezeigt.

Weitere Informationen zu JSON finden Sie im *Wave Analytics Dashboard JSON Guide*.

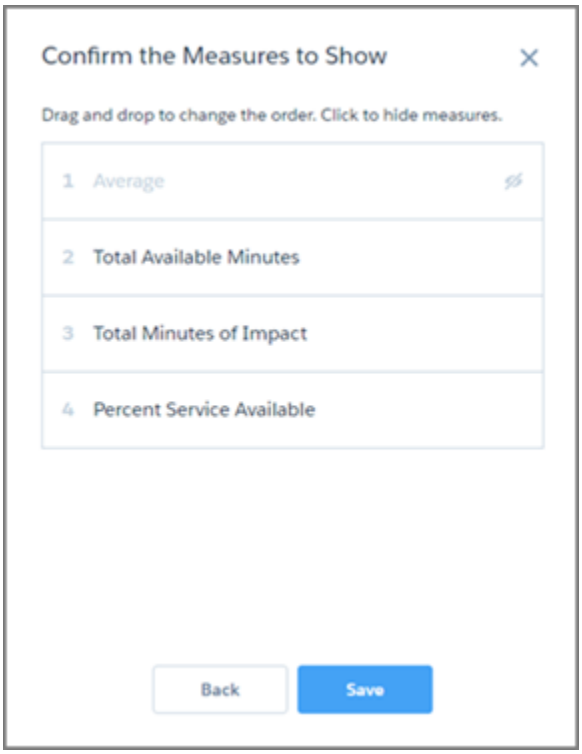
Erstellen von Linsen im Flex-Designer mit dem SAQL-Editor und dem Ziehen-und-Ablegen-Diagramm-Setup (Beta)

Der Flex-Dashboard-Designer enthält neue Pfade zum Hinzufügen von Linsen zu Ihrem Dashboard. Nun können Sie die berechneten Spalten von Vergleichstabellen in Visualisierungen konvertieren oder Ihre Abfragen im SAQL-Editor anpassen. Beide Methoden bieten eine einfache Möglichkeit zum Einrichten Ihrer Diagramme, indem Sie angeben, welche Maßeinheiten in welcher Reihenfolge angezeigt werden sollen.

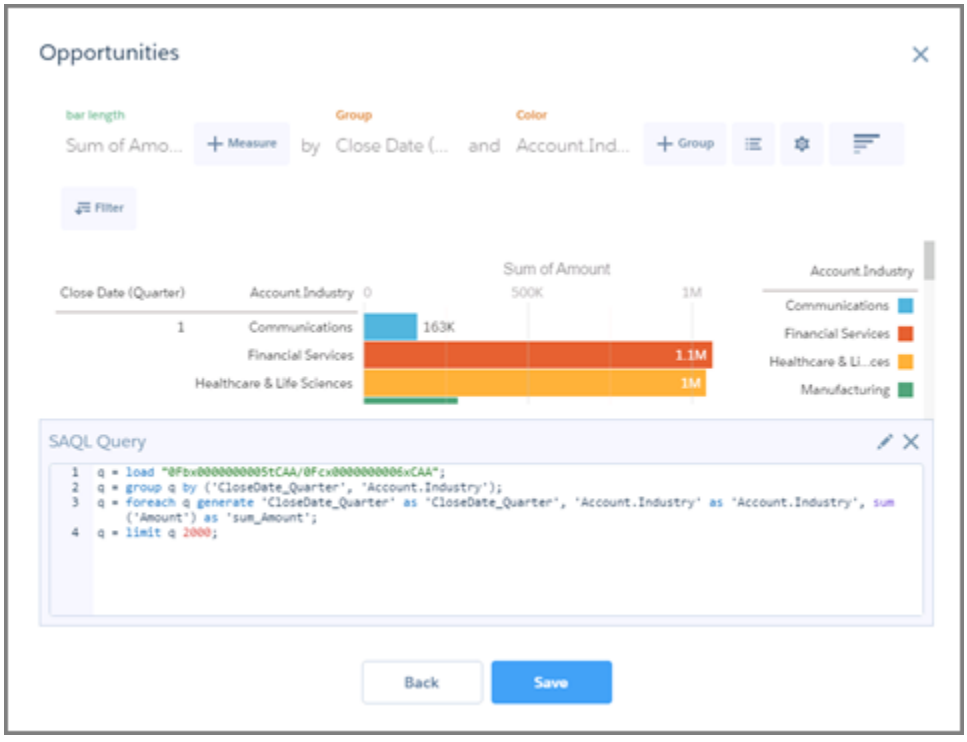
Anmerkung: Der Abfrage-zu-Linse-Generator des Flex-Dashboard-Designers ist als Beta-Version für Spring '16 verfügbar.

Starten Sie ihn, indem Sie auf das Symbol "Linsen anzeigen" und die Schaltfläche **Neue Linse erstellen** klicken. Wählen Sie ein Datenset aus und erkunden und erstellen Sie dann Visualisierungen.

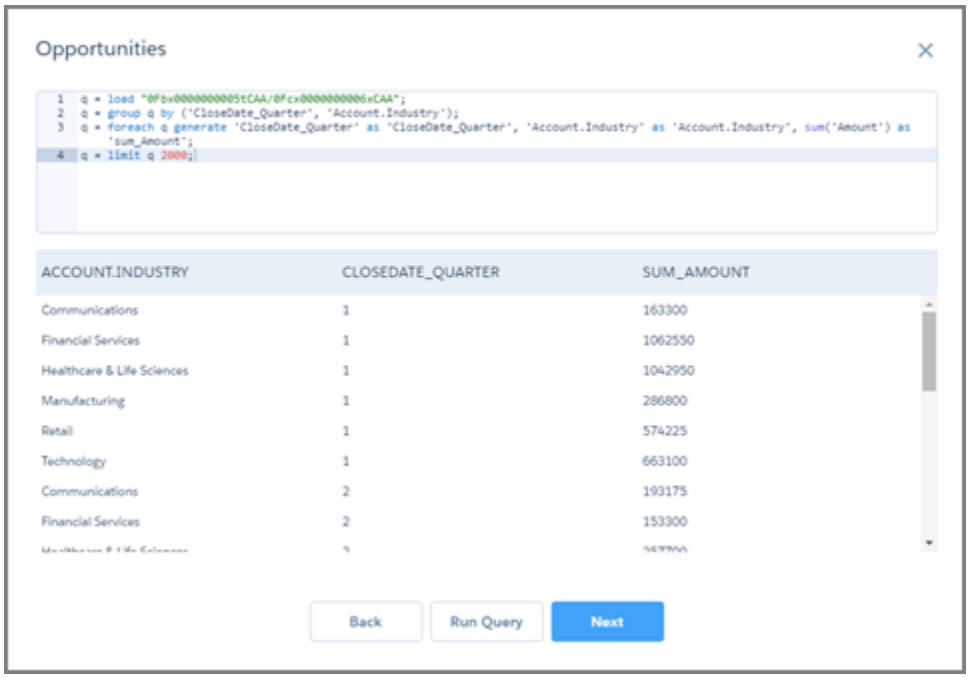
Um Formelfelder zu verwenden, wählen Sie die Vergleichstabelle in der Diagrammgalerie aus und erstellen Sie berechnete Spalten. Beim Speichern werden Sie aufgefordert, zu bestätigen oder zu ändern, wie die Spalten mit Maßeinheiten in der Visualisierung angezeigt werden sollen.



Wenn Sie Ihre Abfrage präzisieren möchten, verwenden Sie den SAQL-Editor. Im Flex-Dashboard-Designer weist die SAQL-Anzeige ein Symbol "Bearbeiten" auf.



Der SAQL-Editor bietet im Kontext intelligente Vorschläge zum automatischen Ergänzen. Wenn Sie im SAQL-Editor Änderungen vornehmen, ist die Schaltfläche **Weiter** deaktiviert, bis Sie **Abfrage ausführen** auswählen und der Editor überprüft, ob die Abfrage gültig ist.

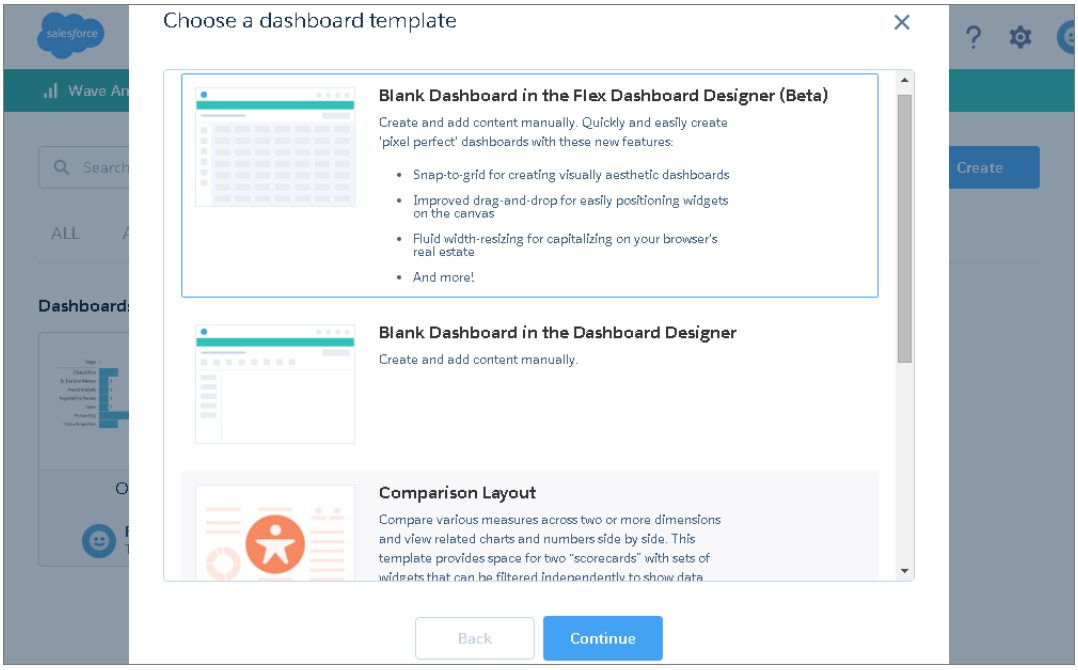


Mit **Weiter** gelangen Sie zum Dialogfeld für das Ziehen und Ablegen, um zu bestätigen oder zu ändern, wie die Gruppen und Maßeinheiten in der Visualisierung angezeigt werden sollen. Dort wird die Linse mit **Speichern** den verfügbaren Linsen des Designers hinzugefügt.

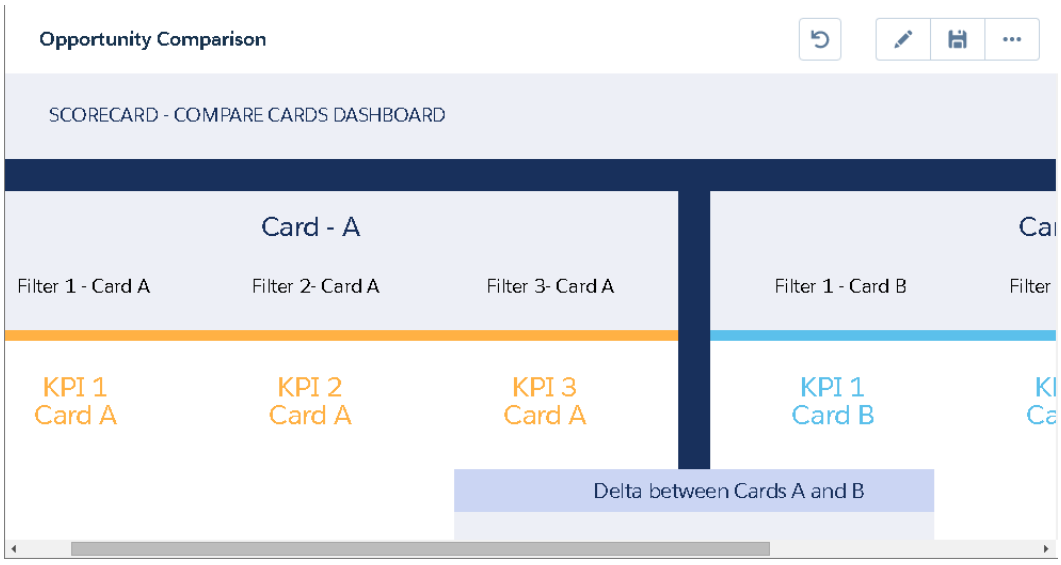
Beseitigen des Rätselratens beim Entwerfen eines Dashboard-Layouts

Erstellen Sie mithilfe der von Wave bereitgestellten Layoutvorlagen professioneller aussehende Dashboards. Die Layouts basieren auf bewährten Vorgehensweisen beim Entwerfen. Mit den vorkonfigurierten Layoutvorlagen können Sie sich stärker auf den Dashboard-Inhalt und weniger auf das Layoutdesign konzentrieren.

Um ein Dashboard zu erstellen, das auf einer Vorlage basiert, wählen Sie auf der Wave-Startseite die Option **Erstellen** > **Dashboard** aus.



Wählen Sie als Nächstes eine Layoutvorlage aus.



Wenn Sie ein Dashboard mithilfe einer Layoutvorlage erstellen, wird das Dashboard im ursprünglichen Designer geöffnet. Sie können es in den neuen Flex-Designer konvertieren, um die Vorteile der neuen Designer-Funktionen zu nutzen. Sie können Komponenten auch auf Ihren Anforderungen basierend ändern, entfernen und hinzufügen.

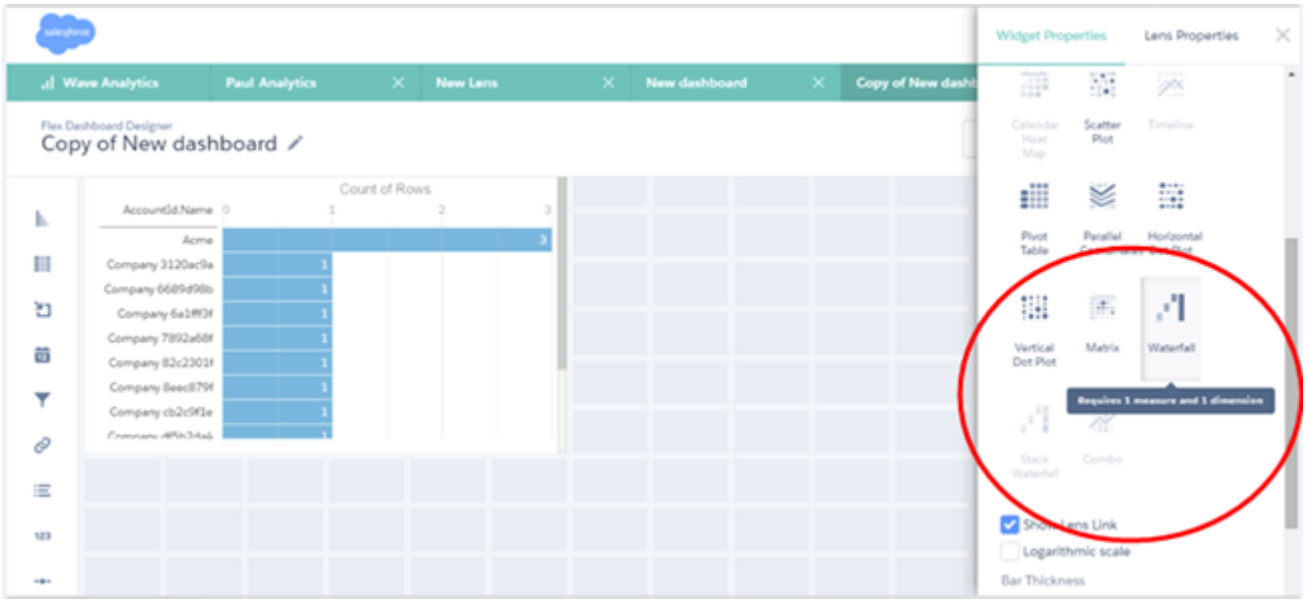
Um Ihr eigenes Design zu erstellen, überspringen Sie alle Layoutvorlagen und beginnen Sie mit einem leeren Dashboard. Wave bietet Optionen zum Erstellen eines leeren Dashboards im ursprünglichen oder neuen Designer.

Erweitern Ihrer Visualisierungsfunktionen durch neue Diagrammtypen

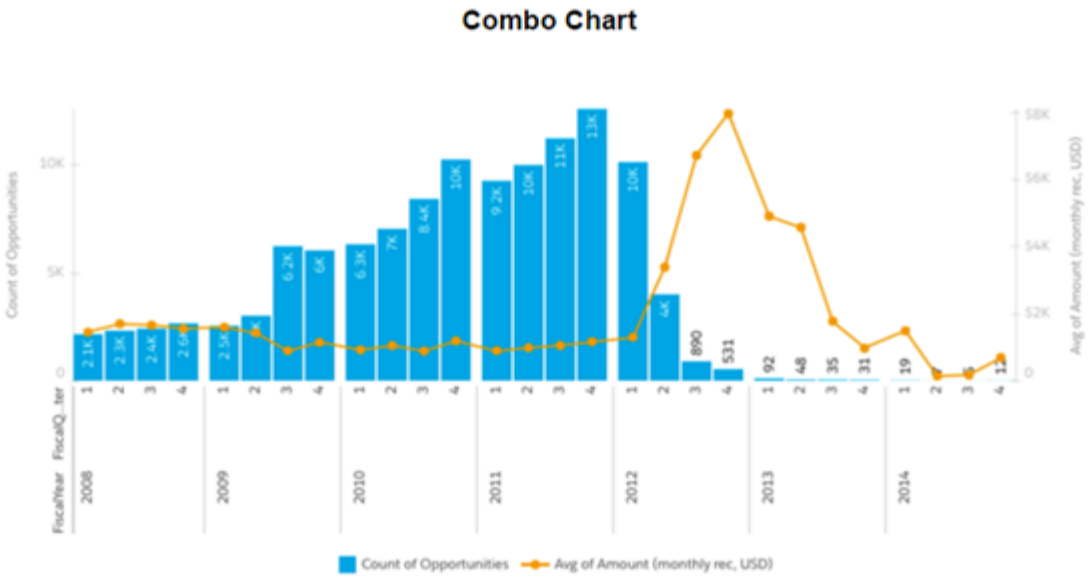
Drei neue Diagrammtypen bieten Ihnen mehr Auswahl und Kontrolle beim Erstellen von Wave-Visualisierungen, um Ihnen beim Beantworten von Fragen zu Ihren Geschäften zu helfen.

Es sind nun drei neue Diagrammtypen über die Wave Analytics-Diagrammauswahl verfügbar:

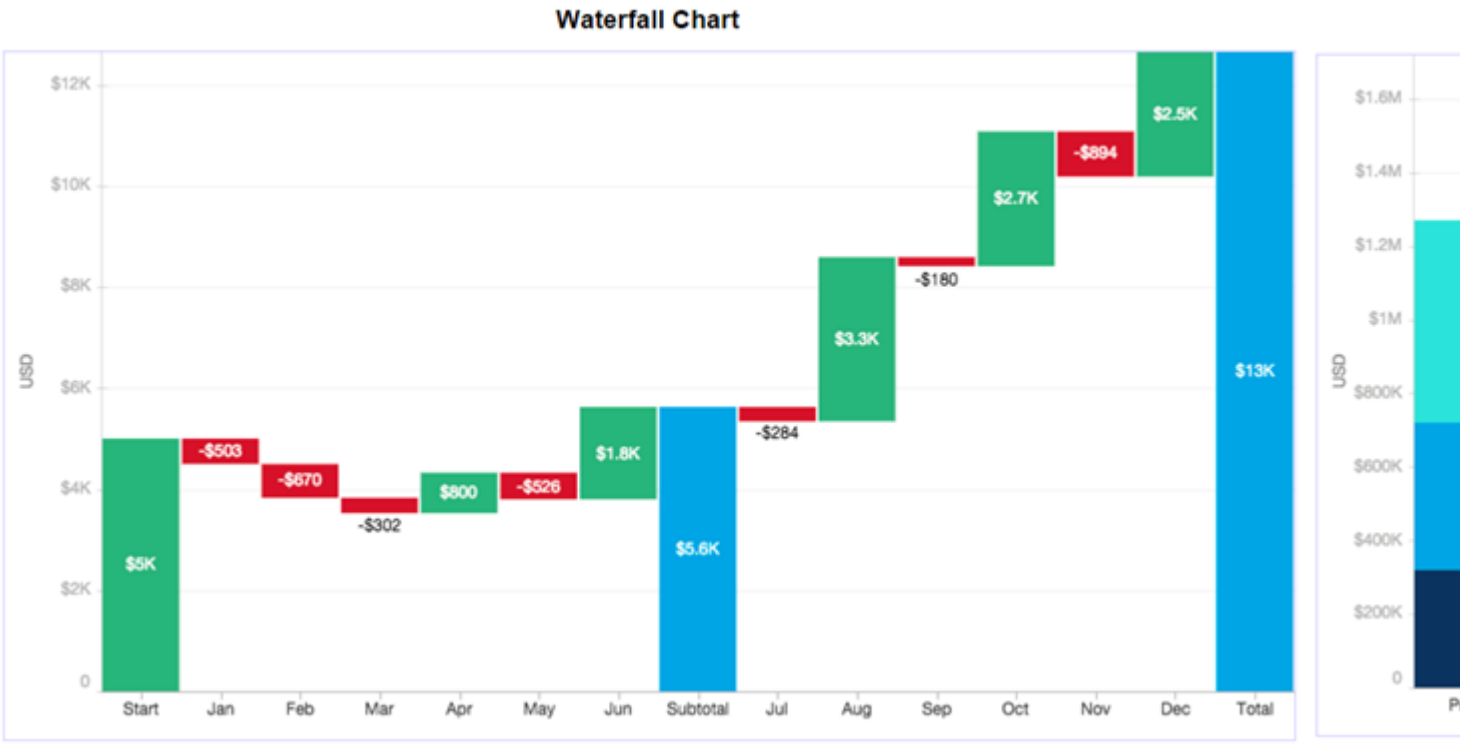
- Kombo
- Wasserfall
- Gestapelter Wasserfall



Mit dem neuen Kombo-Diagrammtyp können Sie Visualisierungen mit Linien und Balken erstellen, um mehrere Kennzahlen anzuzeigen. Verwenden Sie Kombo-Diagramme, um Zahlensätze gleichzeitig anzuzeigen. Beispiele hierfür sind Gesamtumsatz und -gewinn, Umsatz und Gewinnspanne, Netto- und Bruttogewinn und Gesamtniederschlagszahlen sowie Temperatur.



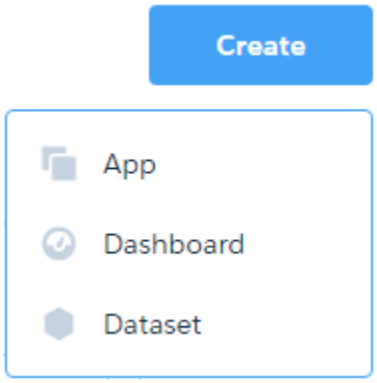
Außerdem sind die kürzlich hinzugefügten Wasserfall- und gestapelten Wasserfalldiagramme, die Sie bisher nur durch Bearbeiten der JSON-Datei für ein Dashboard erstellen konnten, über die Wave-Benutzeroberfläche verfügbar. Sie verwenden diese Diagrammtypen – auch als "fliegende Ziegelsteine" oder "Mario"-Diagramme bekannt –, um den kumulativen Effekt sequenziell eingeführter positiver oder negativer Werte darzustellen.



Zusätzliche Oberflächenänderungen zum Verbessern der Wave-Erfahrung

Neue grafische Elemente, überarbeitete Symbole, Tastenkombinationen usw.

Auf der Wave-Startseite bietet Ihnen die Schaltfläche **Erstellen** nun die Möglichkeit, ein Dashboard zu erstellen.



Auf der Explorer-Seite wurden die Verlaufssymbole nach rechts verschoben. Verwenden Sie das neue Scherensymbol zum Anheften an den Designer.

Bewegen Sie den Mauszeiger über Symbole und Schaltflächen, um QuickInfos mit Tastenkombinationen in Klammern anzuzeigen. Führen Sie die Grundbefehle über Ihre Tastatur aus.

Tastenkombination	Beschreibung
S	Speichern
C	Freigeben
D	Löschen
L	An Designer anheften
N	In neuer Registerkarte duplizieren
R	Zurücksetzen
E	Vorschau
STRG+E (Windows); CMD+E (Mac)	JSON-Editor öffnen

Und beachten Sie beim Laden der Seite den tollen Ladekreis.

Erweitern der Leistung von Wave mit Communities und neuen Aktionen

Führen Sie Wave Analytics mit dem Rest Ihrer Salesforce-Erfahrung zusammen, indem Sie Ihre Visualisierungen in Communities freigeben (jetzt allgemein verfügbar) und über benutzerdefinierte Menüs in Wave-Linsen und -Dashboards auf zusätzliche Salesforce-Aktionen zugreifen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sicheres Freigeben von Wave Analytics für Community-Partner und -Kunden (allgemein verfügbar)

Wave Analytics für Communities ist nun allgemein verfügbar. Steigern Sie die Produktivität und fachen Sie datengesteuerte Konversationen mit eingebetteten und personalisierten Dashboards für Community-Mitglieder an. Mit Wave Analytics für Communities können Ihre Partner- und Kundenbenutzer Wave-Dashboards, die in Visualforce-Seiten in Ihrer Community eingebettet sind, anzeigen und erkunden. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Benutzerdefinierte Aktion weiten die Unterstützung für standardmäßige Salesforce-Aktionen aus

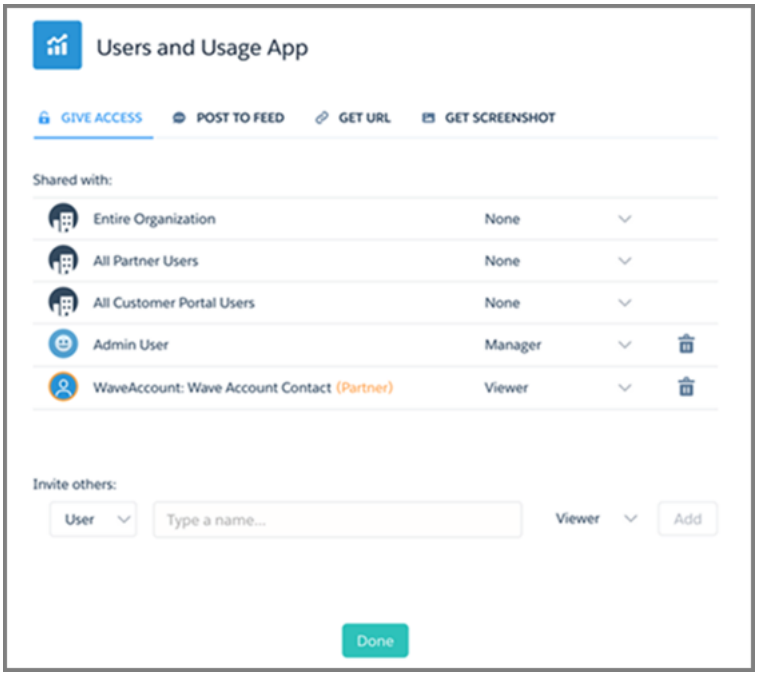
Benutzerdefinierte Aktionsmenüs in Wave-Linsen und -Dashboards bieten Ihnen nun besseren Zugriff als je zuvor auf Salesforce-Zusammenarbeitsfunktionen mit Chatter-Aktionen und Aktionen für benutzerdefinierte Objekte und sObjects. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Sicheres Freigeben von Wave Analytics für Community-Partner und -Kunden (allgemein verfügbar)

Wave Analytics für Communities ist nun allgemein verfügbar. Steigern Sie die Produktivität und fachen Sie datengesteuerte Konversationen mit eingebetteten und personalisierten Dashboards für Community-Mitglieder an. Mit Wave Analytics für Communities können Ihre Partner- und Kundenbenutzer Wave-Dashboards, die in Visualforce-Seiten in Ihrer Community eingebettet sind, anzeigen und erkunden. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Wählen Sie in den Wave Analytics-Einstellungen für Ihre Organisation `Wave Analytics für Communities aktivieren` aus. Ihre Partner- und Kundenbenutzer können eingebettete Wave-Dashboards anzeigen, wenn sie über die Berechtigungssatz-Lizenz "Analytics Cloud – Wave Community Users" verfügen und über einen Berechtigungssatz, der die Berechtigung "Zeigen Sie Wave Analytics auf Communities-Seiten an" enthält.

Der Zugriff auf ein Dashboard wird durch Freigabe seiner Anwendung erteilt.



Im Dialogfeld "Freigeben" werden Community-Partner und -Kunden orange hervorgehoben, um sie als externe Benutzer unterscheidbar zu machen. Sie erhalten nur Zugriff als Betrachter. In ihrer Community können sie das Dashboard aufrufen und erkunden, während alle anderen Bereiche von Wave für sie nicht aufrufbar sind.

Anmerkung: Diese Funktion wird in Communities, nicht aber in Portalen unterstützt. Die Funktion wird für Benutzer mit einer Benutzerrolle unterstützt, jedoch nicht für Portalbenutzer mit hohem Volumen.

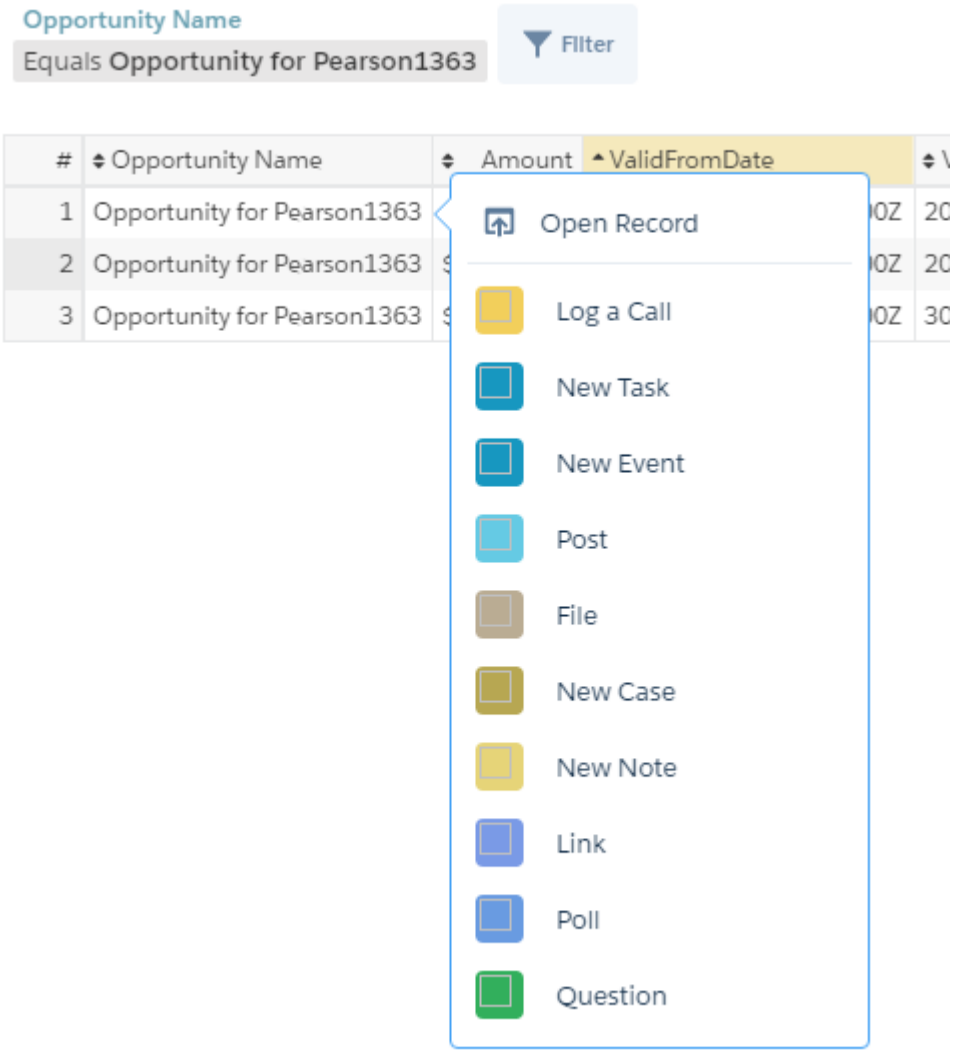
Weitere Informationen zum Erstellen von Communities finden Sie unter *Erste Schritte mit Communities*. Weitere Informationen zum Einbetten von Wave Analytics finden Sie im Thema zur `wave:dashboard`-Komponente in der *Visualforce Developer's Guide Standard Component Reference*.

Benutzerdefinierte Aktion weiten die Unterstützung für standardmäßige Salesforce-Aktionen aus

Benutzerdefinierte Aktionsmenüs in Wave-Linsen und -Dashboards bieten Ihnen nun besseren Zugriff als je zuvor auf Salesforce-Zusammenarbeitsfunktionen mit Chatter-Aktionen und Aktionen für benutzerdefinierte Objekte und sObjects. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Benutzerdefinierten Aktionsmenüs wurden neue Funktionen hinzugefügt, mit denen Benutzer Salesforce-Aktionen direkt in Wave-Linsen und -Dashboards verwenden können. Zusätzlich zu den bisher unterstützten Aktionen – Erstellen, Anruf protokollieren, Visualforce-Seiten und Aktualisieren – können Sie mit Aktionsmenüs nun auf Chatter-Aktionen zugreifen:

- Post
- Datei
- Vielen Dank
- Link
- Abstimmung
- Frage



Es wurde auch Unterstützung für benutzerdefinierte Objekte und alle sObjects in Aktionsmenüs hinzugefügt, die bisher nur die Objekte "Account", "Kundenvorgänge", "Lead" und "Opportunity" unterstützten. Die Menüs unterstützen noch keine Aktionen für die Objekte "Kontakte", "Benutzer" und "Benutzerprofil". Es wird erwartet, dass in künftigen Versionen Unterstützung für weitere Objekte hinzugefügt wird.

Kennenlernen von Wave Mobile mit den neuesten iOS-Funktionen

Version 2.1 enthält das gestapelte Balkendiagramm mit Dreifachgruppierung, das Wasserfalldiagramm und Unterstützung für Spotlight und 3D Touch.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anmelden bei Salesforce über Wave Analytics:
- "Wave Analytics verwenden"

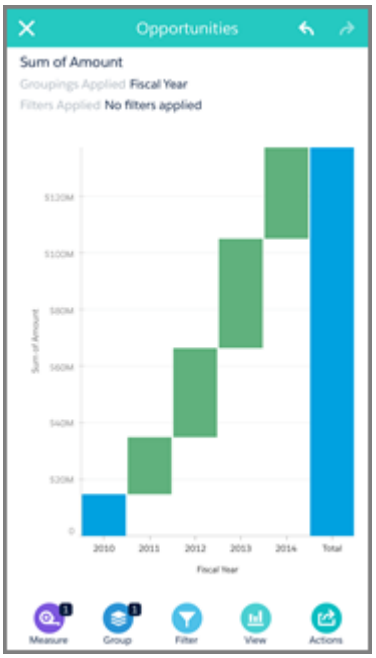
Herunterladen von Wave Analytics für iOS

Um die neuesten Verbesserungen zu nutzen, laden Sie Wave Analytics im App Store herunter. Wave Analytics ist für Apple iPhone 4 und höher mit iOS 8 und höher verfügbar.

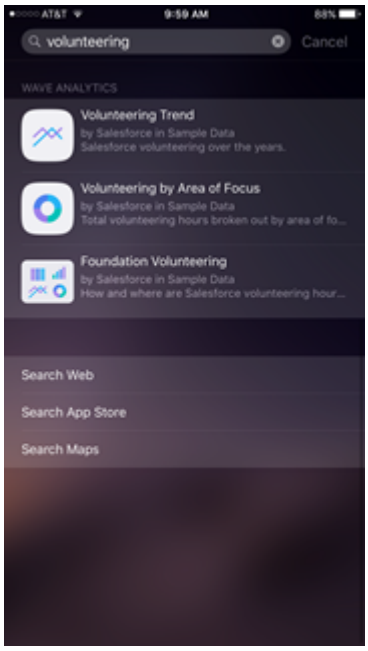
Download on the App Store

Neu in Wave Analytics für iOS

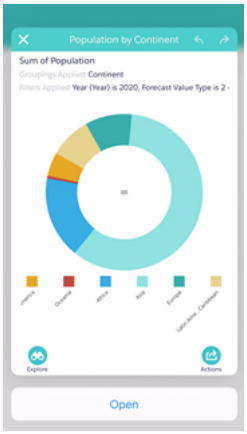
- Sales Wave-Benutzer können Wasserfalldiagramme auf einem beliebigen iOS-Gerät anzeigen und darstellen.



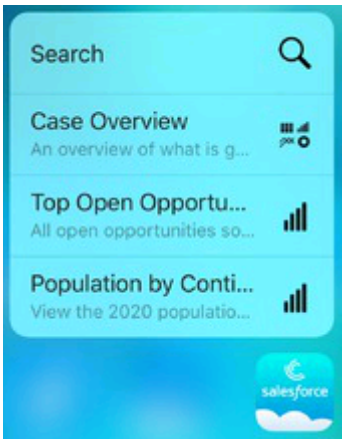
- Suchen Sie mithilfe von iOS Spotlight in allen Ihren Wave-Organisationen. Die Sicherheitssteuerung ist auf Organisations- und Geräteebene verfügbar. Um zu verhindern, dass Wave Analytics in den Spotlight-Suchergebnissen angezeigt wird, fügen Sie in der verbundenen Anwendung den Attributschlüssel SPOTLIGHT_SEARCH hinzu und geben Sie für den Attributwert `"false"` ein. Sie können auch die Spotlight-Suche auf dem Bildschirm mit den Wave-Einstellungen für Ihr Gerät deaktivieren.



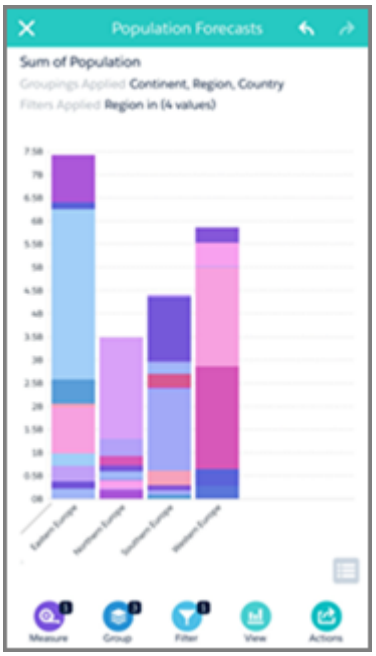
- Zeigen Sie mit Peek und Pop auf dem iPhone 6s und 6s Plus eine Vorschau für Dashboards und Linsen an.



- Öffnen Sie Tastenkombinationen auf dem iOS-Startbildschirm über 3D Touch. Drücken Sie auf dem iPhone 6s und 6s Plus das Wave Analytics-Symbol, um einen der drei zuletzt verwendeten Wave-Datenbestände zu suchen oder direkt zu ihm zu wechseln.



- Stellen Sie drei Gruppen in gestapelten Balkendiagrammen dar.



Entwickeln mit REST- und Metadaten-APIs

Die Wave-REST-API wurde um neue Endpunkte erweitert, um Ihnen Zugriff auf Dashboards, neue Darstellungen für erweiterte Metadaten und mehr zu bieten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Wave-REST-API tritt in den Mittelpunkt
Die Wave-REST-API wechselt von der Pilotversion zur allgemein verfügbaren Version. Alle Endpunkte und Darstellungen entsprechen nun Version 36.

Erweitern Ihrer Wave-Anwendung durch neue API-Endpunkte
Neue APIs ermöglichen es Entwicklern, Dashboards zu erstellen und zu ändern, Personen anzuzeigen, die auf Funktionen zugreifen können, und Linsendateieigenschaften anzuzeigen.

Wave-REST-API tritt in den Mittelpunkt

Die Wave-REST-API wechselt von der Pilotversion zur allgemein verfügbaren Version. Alle Endpunkte und Darstellungen entsprechen nun Version 36.

Informationen finden Sie im *Wave REST API Developer Guide*.

Um den Zugriff auf die API einzurichten, wählen Sie auf der Seite "Wave Analytics-Einstellungen" die Option `Wave-API für alle Wave-Benutzer aktivieren` aus.

Erweitern Ihrer Wave-Anwendung durch neue API-Endpunkte

Neue APIs ermöglichen es Entwicklern, Dashboards zu erstellen und zu ändern, Personen anzuzeigen, die auf Funktionen zugreifen können, und Linsendateieigenschaften anzuzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bearbeiten von Wave-Dashboards mit einer neuen API-Ressource
Die Wave Analytics-REST-API unterstützt nun die Erstellung von Dashboards.

Anzeigen der Personen mit Zugriff auf Wave-Funktionen
Verwenden Sie einen neuen API-Endpunkt, um zu bestimmen, auf welche Funktionen zugegriffen werden kann.

Verwalten von Linsendateien mit neuen API-Endpunkten
Es wurden neue API-Endpunkte für die Verwendung mit Eigenschaften und Metadaten von Linsendateien hinzugefügt.

Verbessern von Dashboard-Daten mit neuen erweiterten Metadatendarstellungen in der REST-API
Erweiterte Darstellungen von Metadatendimensionen und -maßeinheiten werden nun in der REST-API unterstützt.

Bearbeiten von Wave-Dashboards mit einer neuen API-Ressource

Die Wave Analytics-REST-API unterstützt nun die Erstellung von Dashboards.

Der Endpunkt `/wave/dashboards/${dashboardId}` unterstützt nun die DELETE- und PATCH-Methoden. Ein Host der neuen Darstellungen ermöglicht die Bearbeitung von Widgets und Layouts beim Erstellen von Dashboards.

Anzeigen der Personen mit Zugriff auf Wave-Funktionen

Verwenden Sie einen neuen API-Endpunkt, um zu bestimmen, auf welche Funktionen zugegriffen werden kann.

Der Endpunkt `/wave/config/features` gibt Eigenschaften zurück, die angeben, welche Wave-Funktionen zur Verwendung verfügbar sind.

Verwalten von Linsendateien mit neuen API-Endpunkten

Es wurden neue API-Endpunkte für die Verwendung mit Eigenschaften und Metadaten von Linsendateien hinzugefügt.

Verwenden Sie `/wave/lenses/${lensId}/files/${fileId}`, um Informationen zu einer Datei aufzurufen, die Teil einer Linse ist.

Verwenden Sie `/wave/lenses/${lensId}/files`, um Wave-Linsendatei-Metadaten zu verwalten.

Verbessern von Dashboard-Daten mit neuen erweiterten Metadatendarstellungen in der REST-API

Erweiterte Darstellungen von Metadatendimensionen und -maßeinheiten werden nun in der REST-API unterstützt.

Die neuen erweiterten Metadatendarstellungen für Dimensionen und Maßeinheiten in der Wave-REST-API bieten Entwicklern besseren Zugriff auf und Kontrolle über Wave-Datensets und die Dashboard-Benutzeroberfläche. Abgeleitete Maßeinheiten und abgeleitete Dimensionen können für alle Eigenschaften ihrer nicht abgeleiteten gleichrangigen Kategorien untergeordneter Kategorien definiert werden. Format, Bezeichnungen und Sichtbarkeit bestimmter Felder können gesteuert und Felder können mit Salesforce-Datensätzen zurückverknüpft werden.

Erstellen leistungsstarker Abfragen mit SAQL

Verwenden Sie die neuen Funktionen in der SAQL (Salesforce Analytics Query Language), um Funktionen mit mehrfachen Ansichten für Ihre Daten und mehr auszuführen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ausführen eines Drilldowns in Ihre Daten mit neuen Fensterfunktionen

SAQL-Aggregatfunktionen unterstützen nun die Fensterfunktion. Durch Verwendung einer von SQL inspirierten Syntax ermöglicht die Fensterfunktion eine einfache Berechnung allgemeiner Geschäftsfälle wie des Prozentwerts einer Gesamtsumme, des gleitenden Durchschnitts-, Jahres- und Quartalswachstums und des Rangs.

Besseres Aggregieren als der Durchschnitt

Die Median-Funktion zum Finden des Mittelwerts in einer Gruppe mit sortierten Werten ist nun auch in der Liste der unterstützten Aggregatfunktionen enthalten.

Exponentiell bessere mathematische Funktionen

Bei der Liste der unterstützten mathematischen Funktionen gibt es vier Hinzufügungen.

Ausführen eines Drilldowns in Ihre Daten mit neuen Fensterfunktionen

SAQL-Aggregatfunktionen unterstützen nun die Fensterfunktion. Durch Verwendung einer von SQL inspirierten Syntax ermöglicht die Fensterfunktion eine einfache Berechnung allgemeiner Geschäftsfälle wie des Prozentwerts einer Gesamtsumme, des gleitenden Durchschnitts-, Jahres- und Quartalswachstums und des Rangs.

Mit Fensterfunktionen können Sie Daten für eine einzelne Gruppe mithilfe aggregierter Daten aus benachbarten Gruppen berechnen. Bei der Fensterfunktion wird die durch die Abfrage zurückgegebene Zeilenanzahl nicht geändert. Die Fensterfunktion aggregiert zwischen Gruppen und nicht innerhalb von Gruppen und akzeptiert alle gültigen numerischen Projektionen, die aggregiert werden sollen.

Informationen finden Sie in der *Wave Analytics-SAQL-Referenz*.

Besseres Aggregieren als der Durchschnitt

Die Median-Funktion zum Finden des Mittelwerts in einer Gruppe mit sortierten Werten ist nun auch in der Liste der unterstützten Aggregatfunktionen enthalten.

Exponentiell bessere mathematische Funktionen

Bei der Liste der unterstützten mathematischen Funktionen gibt es vier Hinzufügungen.

Funktion	Vorgang
Exponential (exp)	Potenziert die eulersche Zahl e mit x.

Funktion	Vorgang
Logarithmus (log)	Gibt den natürlichen Logarithmus (Basis e) einer Zahl zurück.
Potenz (power)	Potenziert x mit y.
Quadratwurzel (sqrt)	Gibt die Quadratwurzel einer Zahl zurück.

Service: Hallo zum Außendienst für Agenten, Auf Wiedersehen zu den Routine-Setup-Aufgaben für Administratoren

Weiten Sie mit Arbeitsaufträgen den Außendienst-Service Ihres Supportteams aus. Vermitteln Sie Kenntnisse mithilfe eines automatisch erstellten Artikeltyps und Standardseitenlayouts schneller. Richten Sie außerdem einen Social-Kundenservice ein, ohne dass Salesforce kontaktiert oder Einstellungen gesucht werden müssen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kundendienst-Tools in Lightning Experience
Unterstützen Sie Ihre Kunden mithilfe der weiteren Verbesserungen in Lightning Experience noch schneller.

Außendienst
Der Außendienst spielt eine entscheidende Rolle bei herausragendem Kundensupport. Mit Arbeitsaufträgen können Reparaturen, Standardwartungen und andere Arten von Service effizient verfolgt werden. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Vermögenswerte
Vermögenswerte helfen Ihnen dabei, Produkte nachzuverfolgen, die Kunden bei Ihnen kaufen. So können Supportagenten leichter die Seriennummer, die Version und andere relevante Details überprüfen, damit Sie einen besseren Service bieten können. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Knowledge
Salesforce Knowledge ist eine gemäß Knowledge Centered Support (KCS) zertifizierte Knowledge Base, die in Ihrer Organisation verfügbar ist. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Console for Service
Salesforce Console for Service bietet Supportagenten schnellen Zugriff auf Kundendaten, um hervorragenden Service mit weniger Klicks bereitzustellen. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Kundenvorgangsfeed
Der Kundenvorgangsfeed bietet Supportagenten eine optimierte intuitive Möglichkeit, Kundenvorgangsinformationen im Kontext zu aktualisieren und anzuzeigen. Er fördert die Zusammenarbeit und vereinfacht es, die Interaktion zwischen Agenten und Kunden nachzuvollziehen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Live Agent
Mit Live Agent können Serviceorganisationen über einen webbasierten Nur-Text-Live-Chat in Echtzeit Verbindungen mit Kunden oder Besuchern ihrer Website herstellen. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Omnikanal
Der Omnikanal ist die umfassende Kundendienstlösung der Service Cloud, mit der Arbeit an qualifizierten Agenten in Echtzeit übertragen werden kann, und zwar direkt über Salesforce Console. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

SOS

Bei SOS handelt es sich um ein SDK, mit dem Sie eingebetteten Support in Echtzeit für native iOS- oder Android-Anwendungen hinzufügen und sich umgehend mit Agenten in der Service Cloud-Konsole verbinden können.

Social-Kundenservice

Der Social-Kundenservice ist die Integration zwischen Social Studio und der Salesforce Service Cloud. Serviceagenten können über Twitter und Facebook mit ihren Kunden kommunizieren. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Makros

Supportmitarbeiter, die den Kundenvorgangsfeed verwenden, können mithilfe von Makros sich wiederholende Aufgaben ausführen, wie das Auswählen einer E-Mail-Vorlage, das Senden einer E-Mail an einen Kunden und das Aktualisieren des Kundenvorgangsstatus – und zwar mit einem einzigen Klick. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Organisationssynchronisierung

Möchten Sie Ihren Benutzern auch während Wartungszeiten und geplanten Upgrades Zugriff auf Salesforce bieten? Mit der Organisationssynchronisierung können Sie eine sekundäre, synchronisierte Salesforce-Organisation einrichten, in der die Benutzer arbeiten können, wenn Ihre primäre Organisation nicht verfügbar ist. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Kundendienst-Tools in Lightning Experience

Unterstützen Sie Ihre Kunden mithilfe der weiteren Verbesserungen in Lightning Experience noch schneller.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Vermögenswerte

Ihre Vermögenswerte sind nun in Lightning Experience verfügbar. Damit lassen sich Ihre Vertriebs- und Supportprozesse noch einfacher gestalten.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Kundenvorgangsfeed

E-Mails im Kundenvorgangsfeed können nun einfacher verwendet werden. Darüber hinaus können Supportagenten eigene vordefinierte E-Mail-Vorlagen einfügen oder eigene erstellen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Arbeitsaufträge

Mit Arbeitsaufträgen kann die Arbeit nachverfolgt werden, die für Produkte Ihrer Kunden ausgeführt wurde. Dies erleichtert die Tätigkeit von Supportagenten und Außendienstmitarbeitern.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Hinzugefügte Funktionen verbessern das Anzeigen von E-Mails in Lightning Experience

Außendienst

Der Außendienst spielt eine entscheidende Rolle bei herausragendem Kundensupport. Mit Arbeitsaufträgen können Reparaturen, Standardwartungen und andere Arten von Service effizient verfolgt werden. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Außendiensttechniker im Feld: Einführung von Arbeitsaufträgen (allgemein verfügbar)
Müssen Sie die für Ihre Kunden ausgeführten Arbeiten nachverfolgen? *Arbeitsaufträge* stellen Aufgaben dar, die in der Regel im Außendienst für ein Produkt eines Kunden ausgeführt werden. Mit Arbeitsaufträgen können Sie Reparaturen, Standardwartungen und andere Arten von Service effizient verfolgen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Außendiensttechniker im Feld: Einführung von Arbeitsaufträgen (allgemein verfügbar)

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Müssen Sie die für Ihre Kunden ausgeführten Arbeiten nachverfolgen? *Arbeitsaufträge* stellen Aufgaben dar, die in der Regel im Außendienst für ein Produkt eines Kunden ausgeführt werden. Mit Arbeitsaufträgen können Sie Reparaturen, Standardwartungen und andere Arten von Service effizient verfolgen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Arbeitsaufträge können Accounts, Vermögenswerten, Kundenvorgängen, Kontakten, Ansprüchen, Serviceverträgen sowie anderen Arbeitsaufträgen zugeordnet werden. Sie können auch benutzerdefinierte Beziehungen zwischen Arbeitsaufträgen und anderen Standardobjekten oder benutzerdefinierten Objekten erstellen.

Arbeitsaufträge können auf der Registerkarte "Arbeitsaufträge" oder in der Themenliste "Arbeitsaufträge" von unterstützten Objekten angezeigt werden. Arbeitsaufträge können auch in der Service-Konsole als Navigationsregisterkartenelement hinzugefügt werden.

Es wird empfohlen, Arbeitsaufträgen *Arbeitsauftragsbelegposten* hinzuzufügen, um Details über die durchgeführte Aufgabe hinzuzufügen. Arbeitsauftragsbelegposten stellen bestimmte Aufgaben dar, die ein Techniker durchführen muss, um einen Arbeitsauftrag abzuschließen. Techniker können Belegposten nacheinander als abgeschlossen markieren, wodurch die Verfolgung und Verbesserung von Außendienstvorgängen vereinfacht wird. Sie können einen Belegposten auch mit einem bestimmten Vermögenswert verknüpfen. Dies ist nützlich, wenn Sie die Reparatur oder den Austausch eines bestimmten Teils nachverfolgen müssen.

Beispiel:

- Wenn ein Kunde einen Vermögenswert von Ihnen erwirbt und bei ihm ein Problem damit auftritt, können Sie einen Arbeitsauftrag zur Reparatur des Vermögenswerts erstellen.
- Wenn ein Kunde einen Vermögenswert von Ihnen erwirbt und dafür einen Servicevertrag zur vorbeugenden Wartung abschließt, können Sie einen Arbeitsauftrag für eine regelmäßige Inspektion erstellen.

SIEHE AUCH:

Modellieren komplexer Produkte mit hierarchischen Vermögenswerten
Kundendienst-Tools in Lightning Experience

Vermögenswerte

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Vermögenswerte helfen Ihnen dabei, Produkte nachzuverfolgen, die Kunden bei Ihnen kaufen. So können Supportagenten leichter die Seriennummer, die Version und andere relevante Details überprüfen, damit Sie einen besseren Service bieten können. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Modellieren komplexer Produkte mit hierarchischen Vermögenswerten
Erstellen Sie eine Hierarchie der Vermögenswerte in Ihrer Organisation, um komplexere Produkte darzustellen und Alter und Status der Vermögenswertkomponenten nachzuvollziehen. Ein Vermögenswert kann über bis zu 2000 untergeordnete Vermögenswerte verfügen und in einer Vermögenswert-Hierarchie sind bis zu 50 Ebenen möglich. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Sonstige Änderungen an Vermögenswerten
Diese Version beinhaltet mehrere Verbesserungen an Vermögenswerten in Salesforce. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Modellieren komplexer Produkte mit hierarchischen Vermögenswerten

Erstellen Sie eine Hierarchie der Vermögenswerte in Ihrer Organisation, um komplexere Produkte darzustellen und Alter und Status der Vermögenswertkomponenten nachzuvollziehen. Ein Vermögenswert kann über bis zu 2000 untergeordnete Vermögenswerte verfügen und in einer Vermögenswert-Hierarchie sind bis zu 50 Ebenen möglich. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Wenn Sie den Benutzern die Möglichkeit geben möchten, einen Vermögenswert als übergeordneten Vermögenswert für einen anderen festzulegen, fügen Sie den Seitenlayouts für Vermögenswerte folgende Elemente hinzu:

- Feld `Parent Asset` (Übergeordneter Vermögenswert): Ermöglicht den Benutzern die Auswahl eines übergeordneten Vermögenswerts.
- Feld `Root Asset` (Stammvermögenswert): Listet den Vermögenswert der obersten Ebene in einer Vermögenswert-Hierarchie auf (schreibgeschützt). Fügen Sie dieses Feld hinzu, um den Benutzern einen breiter gefächerten Überblick über Vermögenswert-Hierarchien zu geben. Je nachdem, wo in der Hierarchie sich ein Vermögenswert befindet, kann sein Stamm dem seines übergeordneten Vermögenswerts entsprechen. Wenn sich ein Vermögenswert in einer Hierarchie ganz oben befindet, ist er sein eigener Stammvermögenswert und das Feld "`Parent Asset`" (Übergeordneter Vermögenswert) ist leer.

Das Definieren von Beziehungen zwischen übergeordneten und untergeordneten Vermögenswerten ist besonders dann sinnvoll, wenn sie Produkte darstellen müssen, die aus mehreren kleinen Teilen zusammengesetzt sind. Wenn in Ihrer Organisation beispielsweise eine große Maschine und all ihre Komponenten als Vermögenswerte dargestellt werden, können Sie eine Struktur aus übergeordneten und untergeordneten Elementen verwenden, um darzustellen, bei welchen Vermögenswerten es sich um Komponenten anderer Vermögenswerte handelt. Wenn Sie in Ihrer Organisation eine benutzerdefinierte Lösung für die Darstellung von Vermögenswert-Hierarchien verwenden, empfiehlt es sich, die neuen integrierten Tools für Asset-Hierarchien zu nutzen.

Nachfolgend werden einige Möglichkeiten zur Verwendung hierarchischer Vermögenswerte zur Verbesserung des Supportprozesses aufgeführt.

- Erstellen Sie bei der Erstellung eines Arbeitsauftrags zur Reparatur eines beschädigten Vermögenswerts Belegposten im Arbeitsauftrag, die speziellen untergeordneten Vermögenswerten entsprechen.
- In Situationen, in denen ein Arbeitsauftrag über einen Vermögenswert erstellt wird, sollten Sie eine Workflowregel oder einen Prozess einrichten, durch die bzw. den für jeden untergeordneten Vermögenswert ein Arbeitsauftragsbelegposten erstellt wird.
- Richten Sie einen Auslöser ein, durch den der Inhaber eines Vermögenswerts per E-Mail benachrichtigt wird, wenn das Installationsdatum eines der untergeordneten Vermögenswerte des Vermögenswerts mehr als fünf Jahre vor dem aktuellen Datum liegt.
- Erstellen Sie eine Visualforce-Seite, auf der die Benutzer eine Ansicht der Vermögenswert-Hierarchie aus der Vogelperspektive erhalten.

Anmerkung: In Standardberichten, die Vermögenswerte enthalten, sind die Felder `Parent Asset` (Übergeordneter Vermögenswert) und `Root Asset` (Stammvermögenswert) nicht verfügbar. Sie können darauf jedoch in benutzerdefinierten Berichten verweisen.

SIEHE AUCH:

Sonstige Änderungen an Vermögenswerten

Kundendienst-Tools in Lightning Experience

Sonstige Änderungen an Vermögenswerten

Diese Version beinhaltet mehrere Verbesserungen an Vermögenswerten in Salesforce. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

- Die Registerkarte "Vermögenswerte" ist jetzt für alle Profile in mit der Version Spring '16 oder neueren Versionen erstellten Organisationen standardmäßig AKTIVIERT.
- Vermögenswerte sind jetzt für Benutzer mit den Benutzerlizenzen "External Identity" und "Kunden-Community" verfügbar. Beide Lizenzen beinhalten standardmäßig die Berechtigungen "Lesen", "Erstellen" und "Bearbeiten" für Vermögenswerte.

SIEHE AUCH:

Modellieren komplexer Produkte mit hierarchischen Vermögenswerten

Kundendienst-Tools in Lightning Experience

Salesforce1: Verfolgen erworbener Produkte mit Vermögenswerten

Knowledge

Salesforce Knowledge ist eine gemäß Knowledge Centered Support (KCS) zertifizierte Knowledge Base, die in Ihrer Organisation verfügbar ist. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Performance** und **Developer** Edition

Verfügbarkeit: **Enterprise** und **Unlimited** Edition gegen Zusatzgebühr

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kontrollieren der Datenintegrität mithilfe von Validierungsregeln für Artikeltypen (allgemein verfügbar)

Stellen Sie sicher, dass die Inhalte Ihrer Artikel Ihre Unternehmensvorgaben erfüllen. Sie können jetzt für jeden Artikeltyp Validierungsregeln erstellen, um zu überprüfen, ob Pflichtfelder basierend auf dem Status des Artikels die richtigen Werte aufweisen.

Funktion für Artikeltyp-Seitenlayouts ähnelt eher Standardseitenlayouts (allgemein verfügbar)

Anstelle von nur einem Layout pro Artikeltyp können Sie ein Layout pro Profil und Artikeltyp anwenden. Sie können jetzt mehr sensible Felder desselben Artikels für nur die Benutzer mit dem richtigen Profil anzeigen lassen. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Sonstige Änderungen in Knowledge

Die Spring '16-Version von Knowledge beinhaltet verbesserte Setup-Funktionen sowie erweiterten Lizenzzugriff. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Kontrollieren der Datenintegrität mithilfe von Validierungsregeln für Artikeltypen (allgemein verfügbar)

Stellen Sie sicher, dass die Inhalte Ihrer Artikel Ihre Unternehmensvorgaben erfüllen. Sie können jetzt für jeden Artikeltyp Validierungsregeln erstellen, um zu überprüfen, ob Pflichtfelder basierend auf dem Status des Artikels die richtigen Werte aufweisen.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

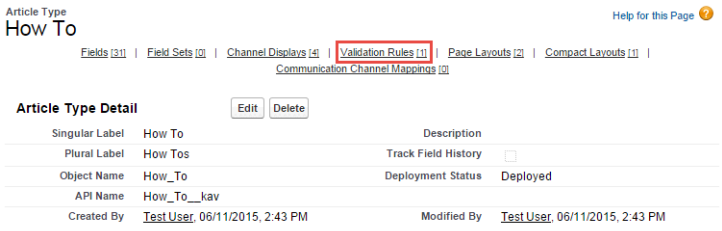
Erstellen bzw. Bearbeiten von Validierungsregeln für Artikeltypen:

- "Anwendung anpassen"

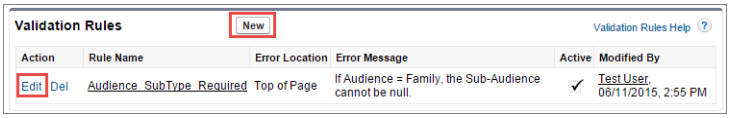
  UND

  "Salesforce Knowledge verwalten"

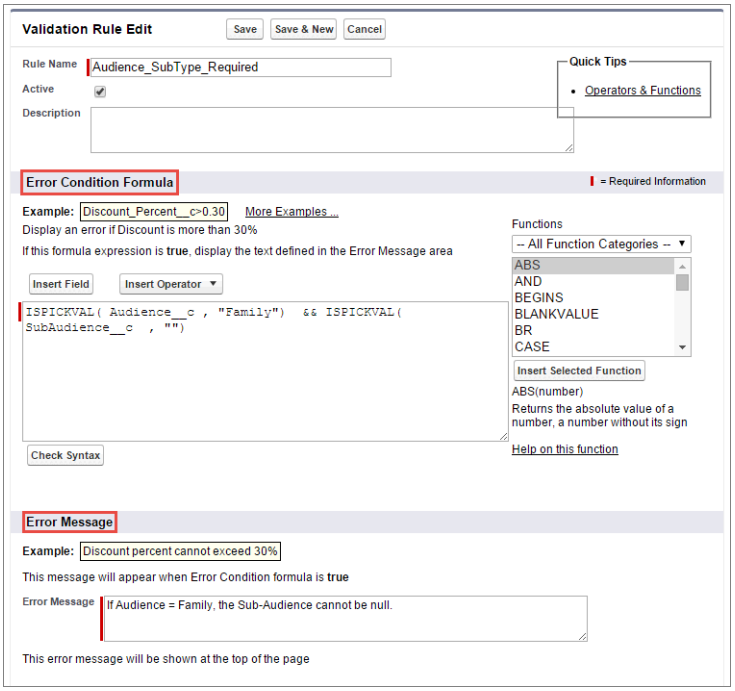
1. Geben Sie unter "Setup" oben im Setup-Randleistenmenü im Feld "Schnellsuche" den Text **Artikeltypen** ein.
2. Wählen Sie **Anpassen** > **Knowledge** > **Knowledge-Artikeltypen** aus.
3. Klicken Sie auf den Artikeltyp.
4. Führen Sie einen Bildlauf nach unten zur Themenliste "Validierungsregeln" durch oder klicken Sie oben auf der Seite auf den Link **Validierungsregeln**.



5. Um eine Validierungsregel zu erstellen, klicken Sie auf **Neu**. Um eine vorhandene Validierungsregel zu bearbeiten, klicken Sie auf **Bearbeiten**.



6. Geben Sie der Regel einen Namen.
7. Aktivieren Sie die Regel.
8. Wahlweise können Sie eine Beschreibung dazu angeben, was mit der Regel bei Artikeln dieses Typs kontrolliert werden soll.



9. Geben Sie eine Fehlerbedingungsformel und eine zugehörige Fehlermeldung an.

Die Fehlerbedingung wird als boolescher Formelausdruck geschrieben, der wahr oder falsch zurückgibt. Wird wahr (true) zurückgegeben, wird der Artikel nicht gespeichert und es wird eine Fehlermeldung angezeigt. Der Autor kann den Fehler korrigieren und den Vorgang wiederholen. Weitere Informationen zu Validierungsregeln finden Sie in der Online-Hilfe unter Definieren von Validierungsregeln.

Anmerkung: Fehler in Knowledge-Artikeln werden stets oben auf der Seite und nicht neben dem Feld angezeigt. Verwenden Sie eine aussagekräftige Formulierung für Fehler, sodass Autoren wissen, wie sie die Validierungsregel erfüllen können. Geben Sie beispielsweise an, durch welches Feld der Fehler verursacht wird.

10. Klicken Sie auf **Speichern**.

Beachten Sie beim Erstellen von Validierungsregeln für Artikeltypen folgende Einschränkungen und Funktionsänderungen.

- Wenn ein Artikeltyp-Seitenlayout kein Feld mit einer Validierungsregel enthält, können Sie Artikel dieses Artikeltyps nicht erstellen oder bearbeiten. Vergewissern Sie sich, dass alle dem Artikeltyp nach Profil zugeordneten Seitenlayouts alle Felder mit Validierungsregeln enthalten.
- Das Feld "Artikelwährung" und die VLOOKUP-Funktion unterstützen Validierungsregeln nicht.
- Wenn die Importdatendatei beim Importieren von Artikeln über einen gültigen Artikel mit einer ungültigen Übersetzung verfügt, wird die Übersetzung zwar erstellt, der übersetzte Inhalt wird jedoch nicht importiert.
- Oben auf der Seite und im Artikelimportprotokoll wird nur der erste Validierungsregelfehler angezeigt. Wenn mehrere Fehler vorliegen, jedoch nicht behoben wurden, werden sie bei nachfolgenden Speicher- oder Importvorgängen angezeigt.
- In der API unterstützen Felder für Knowledge-Artikel (KA) wie "Zähler für Kundenvorgangszuordnung" und "Archivierungsdatum" keine Validierungsregeln. Nur Felder zur Knowledge-Artikelversion (KAV) werden in Validierungsregeln unterstützt.

Funktion für Artikeltyp-Seitenlayouts ähnelt eher Standardseitenlayouts (allgemein verfügbar)

Anstelle von nur einem Layout pro Artikeltyp können Sie ein Layout pro Profil und Artikeltyp anwenden. Sie können jetzt mehr sensible Felder desselben Artikels für nur die Benutzer mit dem richtigen Profil anzeigen lassen. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

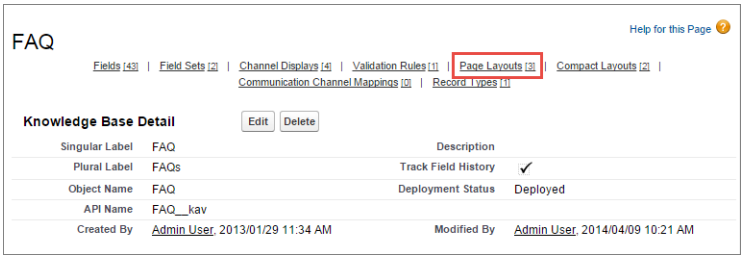
Anpassen des Artikeltyplayouts:

- "Anwendung anpassen"

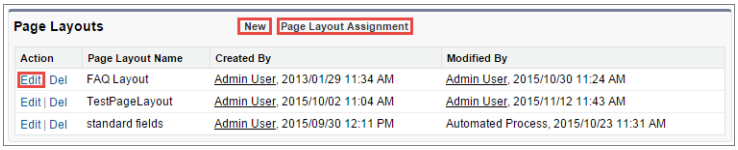
  UND

  "Salesforce Knowledge verwalten"

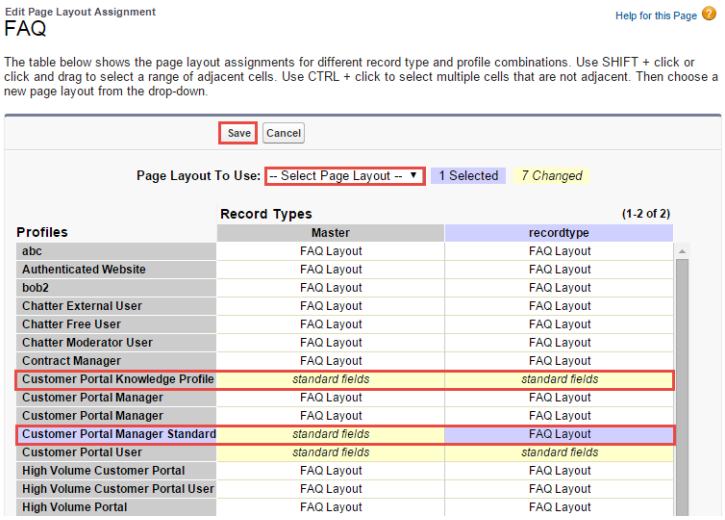
1. Geben Sie unter "Setup" oben im Setup-Randleistenmenü im Feld "Schnellsuche" den Text **Artikeltypen** ein.
2. Wählen Sie **Anpassen** > **Knowledge** > **Knowledge-Artikeltypen** aus.
3. Klicken Sie auf den Artikeltyp.
4. Führen Sie einen Bildlauf nach unten zur Themenliste "Seitenlayouts" durch oder klicken Sie oben auf der Seite auf den Link "Seitenlayouts".



5. Wenn Sie ein Seitenlayout erstellen möchten, klicken Sie auf **Neu** und folgen Sie den Anweisungen. Wenn Sie ein vorhandenes Layout bearbeiten möchten, klicken Sie auf **Bearbeiten** und nehmen Sie die gewünschten Änderungen vor.



6. Um dem Artikeltyp in Abhängigkeit von einem Benutzerprofil verschiedene Layouts zuzuordnen, klicken Sie auf **Seitenlayoutzuordnungen**.
7. Klicken Sie auf **Zuordnung bearbeiten**.



8. Wählen Sie das Profil bzw. die Profile aus (mit der UMSCHALT-Taste), das bzw. die Sie ändern möchten, und wählen Sie das Layout in der Dropdown-Liste **Zu verwendendes Seitenlayout** aus.

Beim Erstellen von Seitenlayouts sind manche Felder in Abhängigkeit von der Lizenz des betreffenden Benutzers ausgeblendet. Die Felder "Veraltet", "Abschlussdatum der Übersetzung" und "Exportdatum der Übersetzung" sind für Benutzer, die über keine Knowledge-Benutzerlizenz verfügen, oder für Kundenportal- oder Partnerportal-Benutzer nicht sichtbar. Darüber hinaus werden Kundenportal- und Partnerportal-Benutzern die Felder "Archiviert von" und "Ist aktuelle Version" nicht angezeigt.

Beachten Sie beim Erstellen mehrerer Artikeltyp-Seitenlayouts folgende Einschränkungen und Funktionsänderungen.

- Bisher wurde auf Vorschauseiten das Feld "Zusammenfassung" in der API angezeigt, das Textwerte enthielt, selbst wenn sie sich nicht im Seitenlayout befanden. Um Zusammenfassungsfelder auch weiterhin auf Vorschauseiten anzuzeigen, aktualisieren Sie die Seitenlayouts manuell und fügen Sie sie ein.
- Auf der Seite für die Artikelbearbeitung werden nur die Standardfelder ("Artikelnummer", "Titel", "URL-Name" und "Zusammenfassung") sowie alle benutzerdefinierten Felder angezeigt, die dem Layout hinzugefügt wurden, wie die Randleistenfelder. Andere im Seitenlayout hinzugefügte Standardfelder werden ignoriert, da sie nicht bearbeitet werden können, und die benutzerdefinierten Felder werden in der Reihenfolge angezeigt, die im Seitenlayout festgelegt ist.
- Wenn ein Artikeltyp-Seitenlayout kein Feld mit einer Validierungsregel enthält, können Sie Artikel dieses Artikeltyps nicht erstellen oder bearbeiten. Vergewissern Sie sich, dass alle dem Artikeltyp nach Profil zugeordneten Seitenlayouts alle Felder mit Validierungsregeln enthalten.
- Das Kommunikationskanallayout verwendet das Seitenlayout nicht dazu, zu ermitteln, welche Artikelfelder in eine Kundenvorgangs-E-Mail eingefügt werden. Zu den eingefügten Feldern zählen die in der Kommunikationskanalzuordnung ausgewählten Felder.
- Sie können ein spezifisches Profil zur Erstellung einer PDF-Datei einrichten. Wenn Sie Artikel als PDFs senden, wird die PDF basierend auf dem Profil des Absenders erstellt. Daher erhält der Empfänger möglicherweise Felder, die anzuzeigen er nicht berechtigt ist. Aktivieren Sie auf der Seite mit den Knowledge-Einstellungen die Einstellung `Profil verwenden, um kundenfertige Artikel-PDFs zu Kundenvorgängen zu erstellen`, damit die Felder in PDFs dem Seitenlayout entnommen werden, das dem konfigurierten Profil zugeordnet ist. Außerdem werden die Feldebenensicherheit des Absenderprofils und des konfigurierten Profils angewendet.

Sonstige Änderungen in Knowledge

Die Spring '16-Version von Knowledge beinhaltet verbesserte Setup-Funktionen sowie erweiterten Lizenzzugriff. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Standardartikeltyp wird erstellt, wenn Knowledge aktiviert wird

Bei der ersten Aktivierung von Knowledge wird jetzt automatisch ein Standardartikeltyp erstellt, sofern die Organisation nicht bereits über einen verfügt. Nachdem Sie Ihrer neuen Organisation die Lizenz für Salesforce Knowledge hinzugefügt haben, wechseln Sie direkt unter "Setup" zur Seite "Knowledge-Einstellungen" und aktivieren Sie Knowledge. Sie müssen nicht zuerst einen Artikeltyp erstellen.

Force.com- und Chatter Plus-Benutzer haben Lesezugriff

Administratoren können Force.com- und Chatter Plus-Benutzern Lesezugriff auf Knowledge-Artikel ohne Knowledge-Benutzerlizenz gewähren. Bei neuen Organisationen haben Force.com- und Chatter Plus-Benutzer standardmäßig Lesezugriff. Bei bestehenden Organisationen müssen Sie die Berechtigung "Knowledge-Anzeige zulassen" über die Profile aktivieren. Die Knowledge-Benutzerlizenz wird nach wie vor zum Erstellen, Bearbeiten oder Verwalten von Artikeln benötigt.

Console for Service

Salesforce Console for Service bietet Supportagenten schnellen Zugriff auf Kundendaten, um hervorragenden Service mit weniger Klicks bereitzustellen. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud

Verfügbarkeit: **Performance** und **Developer** Edition mit Sales Cloud

Verfügbarkeit: **Enterprise** und **Unlimited** Edition mit Sales Cloud gegen Zusatzgebühr

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steigern der Leistung durch Begrenzen der Anzahl offener Registerkarten

Im Idealfall schließen Agenten Konsolenregisterkarten, sobald sie einen Kundenvorgang gelöst haben. In der Realität lassen wir alle zu viele Registerkarten offen – und dadurch wird alles noch langsamer. Nun können Sie die Anzahl der Registerkarten begrenzen, die ein Agent geöffnet haben kann, um die optimale Leistung einer Konsole sicherzustellen. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Anzeigen einer Vorschau für den Registerkarteninhalt mit Registerkarten-Hover-Funktionen

Haben Sie es satt, für eine wichtige Informationen zwischen mehreren Registerkarten zu springen? Mit Registerkarten-Hover-Funktionen können Sie die Highlights des Registerkarteninhalts anzeigen, indem Sie einfach mit der Maus auf sie zeigen. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Fördern bewährter Vorgehensweisen durch Verhindern, dass Agenten Registerkarten schließen

Es ist eine Herausforderung, in einem hektischen Servicecenter einen guten Prozess zu erzwingen. Nun können Sie eine API verwenden, um zu verhindern, dass Agenten Registerkarten schließen, bevor sie die gesamte erforderliche Arbeit an einem Kundenvorgang abgeschlossen haben. Und da dies über eine Konsolen-API erfolgt, können Sie sie so anpassen, dass die für Ihre Organisation wichtigen Geschäftsregeln erzwungen werden. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Erinnerung: IE 8 wird nicht mehr unterstützt

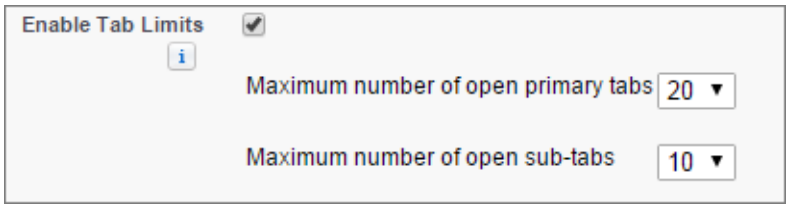
Eine freundliche Erinnerung: Ab der Version Summer '15 wird von Salesforce nur noch Internet Explorer® Version 9 und höher unterstützt. Um die Erfahrung von Agenten zu verbessern, werden Konsolenkomponenten (wie der Verlauf) ausgeblendet, die in nicht unterstützten Browsern nicht ordnungsgemäß ausgeführt werden. Wenn Ihre Agenten IE 8 oder früher verwenden, werden einige Konsolenkomponenten daher nicht angezeigt. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Steigern der Leistung durch Begrenzen der Anzahl offener Registerkarten

Im Idealfall schließen Agenten Konsolenregisterkarten, sobald sie einen Kundenvorgang gelöst haben. In der Realität lassen wir alle zu viele Registerkarten offen – und dadurch wird alles noch langsamer. Nun können Sie die Anzahl der Registerkarten begrenzen, die ein Agent geöffnet haben kann, um die optimale Leistung einer Konsole sicherzustellen. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Das ist kinderleicht:

1. Wechseln Sie unter "Setup" zu **Erstellen** > **Anwendungen** und klicken Sie auf den Namen der Konsole, die Sie ändern möchten.
2. Klicken Sie auf **Bearbeiten**.
3. Aktivieren Sie **Registerkartenobergrenzen aktivieren** und wählen Sie die Anzahl von Registerkarten aus, die pro Sitzung zulässig sein sollen. (Mit dem Unterregisterkartenmenü wird die maximale Anzahl von Unterregisterkarten unter jeder Hauptregisterkarte festgelegt.)



4. Klicken Sie auf **Speichern**.

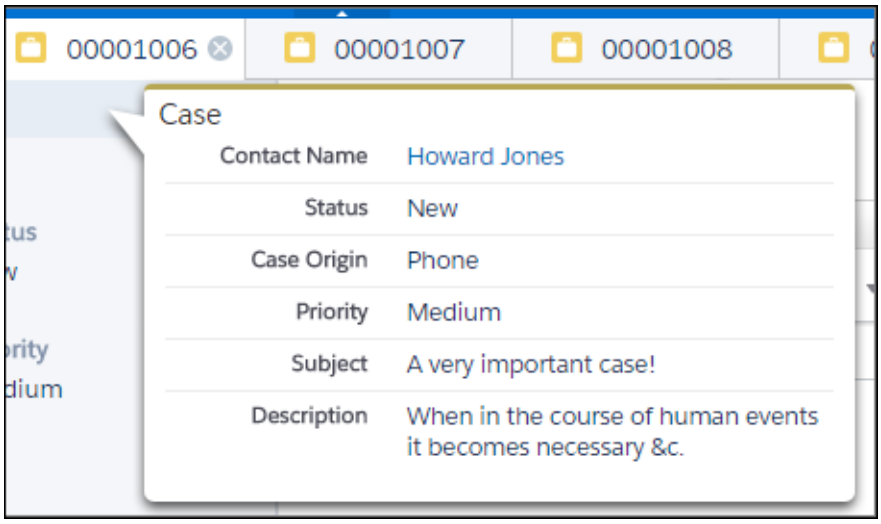
Sie können zwar bis zu 30 Hauptregisterkarten und 15 Unterregisterkarten einrichten, aber für eine bessere Leistung empfiehlt es sich, nicht mehr als 20 Hauptregisterkarten und 10 Unterregisterkarten zu verwenden.

Die Registerkartenobergrenzen gelten nicht für Agenten, die Live Agent oder Omnikanal verwenden.

Anzeigen einer Vorschau für den Registerkarteninhalt mit Registerkarten-Hover-Funktionen

Haben Sie es satt, für eine wichtige Informationen zwischen mehreren Registerkarten zu springen? Mit Registerkarten-Hover-Funktionen können Sie die Highlights des Registerkarteninhalts anzeigen, indem Sie einfach mit der Maus auf sie zeigen. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Mit Registerkarten-Hover-Funktionen werden die wichtigsten Datenpunkte eines angegebenen Objekts wie eines Accounts oder eines Kontakts angezeigt. Sie können anpassen, welche Felder angezeigt werden, indem Sie das Mini-Seitenlayout eines Objekts bearbeiten. So sehen Registerkarten-Hover-Funktionen aus:



So aktivieren Sie Registerkarten-Hover-Funktionen:

1. Wechseln Sie unter "Setup" zu **Erstellen** > **Anwendungen** und klicken Sie auf den Namen der Konsole, die Sie ändern möchten.

2. Klicken Sie auf **Bearbeiten**.
3. Aktivieren Sie **Registerkarten-Hover-Funktionen aktivieren**.
4. Klicken Sie auf **Speichern**.

Beachten Sie, dass Registerkarten-Hover-Funktionen für linksläufige Sprachen nicht unterstützt werden. (Entschuldigung an unsere hebräisch und arabisch sprechenden Freunde.)

Fördern bewährter Vorgehensweisen durch Verhindern, dass Agenten Registerkarten schließen

Es ist eine Herausforderung, in einem hektischen Servicecenter einen guten Prozess zu erzwingen. Nun können Sie eine API verwenden, um zu verhindern, dass Agenten Registerkarten schließen, bevor sie die gesamte erforderliche Arbeit an einem Kundenvorgang abgeschlossen haben. Und da dies über eine Konsolen-API erfolgt, können Sie sie so anpassen, dass die für Ihre Organisation wichtigen Geschäftsregeln erzwungen werden. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Entwickler, die mit der Konsolen-API (dem Salesforce Console-Integrations-Toolkit) vertraut sind, können das Schließen einer Registerkarte mithilfe der `disableTabClose`-Methode deaktivieren. Das Symbol zum Schließen einer Registerkarte ("X") ändert sich beim Bewegen des Mauszeigers darüber zu einem Schlosssymbol, bis die Geschäftsregeln (wie Pflichtfelder) eingehalten sind. So sieht die Registerkartensperre aus:

Es gibt zwei Möglichkeiten, das Schließen von Registerkarten zu verhindern:

1. Deaktivieren Sie eine Hauptregisterkarte Ihre Unterregisterkarten bleiben ungesperrt, bis `disableTabClose` einzeln für sie aufgerufen wird.
2. Deaktivieren Sie eine Unterregisterkarte. Dadurch wird auch ihre umschließende Hauptregisterkarte deaktiviert.

Einige Einschränkungen und Überlegungen:

`disableTabClose` wird vollständig unterstützt, wenn Sie auf das Symbol zum Schließen einer Registerkarte klicken oder wenn es per über API aufgerufen wird. Andere Möglichkeiten zum Aufrufen werden nicht vollständig unterstützt und verhalten sich möglicherweise nicht so, wie Sie es von ihnen erwarten.

Makros werden nicht vollständig unterstützt. Wenn `disableTabClose` über ein Makro aufgerufen wird, wird die Fehlermeldung möglicherweise nicht angezeigt, aber der Agent kann die Registerkarte in den meisten Fällen dennoch nicht schließen.

Und man kann niemanden zu seinem Glück zwingen. Ein Agent kann dennoch das Browserfenster schließen. Aber einen Versuch war es wert.

Verhalten von Registerkarten beim Löschen von Datensätzen

Wenn eine Hauptregisterkarte deaktiviert und ihr Datensatz gelöscht wird, wird der gesamte Satz an Registerkarten (Hauptregisterkarte + Unterregisterkarten) automatisch geschlossen.

Wenn eine Unterregisterkarte deaktiviert und ihr Datensatz gelöscht wird, bleibt die Unterregisterkarte geöffnet, aber sie wird als leere Registerkarte aktualisiert (selbst wenn Randleistenkomponenten gerendert werden).

Erinnerung: IE 8 wird nicht mehr unterstützt

Eine freundliche Erinnerung: Ab der Version Summer '15 wird von Salesforce nur noch Internet Explorer® Version 9 und höher unterstützt. Um die Erfahrung von Agenten zu verbessern, werden Konsolenkomponenten (wie der Verlauf) ausgeblendet, die in nicht unterstützten Browsern nicht ordnungsgemäß ausgeführt werden. Wenn Ihre Agenten IE 8 oder früher verwenden, werden einige Konsolenkomponenten daher nicht angezeigt. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Wenn Sie sich in dieser Situation befinden, empfiehlt es sich, ein Upgrade auf einen der unterstützten Browser für Classic vorzunehmen. (Hey Leute, wir haben 2016!)

Halten wir nicht länger an Altem fest.

Kundenvorgangsfeed

Der Kundenvorgangsfeed bietet Supportagenten eine optimierte intuitive Möglichkeit, Kundenvorgangsinformationen im Kontext zu aktualisieren und anzuzeigen. Er fördert die Zusammenarbeit und vereinfacht es, die Interaktion zwischen Agenten und Kunden nachzuvollziehen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzugefügte Funktionen verbessern das Anzeigen von E-Mails in Lightning Experience

Es wurden einige Verbesserungen der Nutzbarkeit an den E-Mail-Feedeinträgen des Kundenvorgangsfeeds in Lightning Experience vorgenommen, die Platz auf dem Bildschirm sparen und den Supportagenten die Verwendung ihrer E-Mail-Feeds erleichtern. Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Agenten können E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden und erstellen

Agenten können nun im Kundenvorgangsfeed in Lightning Experience vordefinierte E-Mail-Vorlagen einfügen und ihre eigenen E-Mail-Vorlagen erstellen. Mit Vorlagen können Agenten Zeit sparen und konsistente Antworten auf Kundenanfragen geben. Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Erstellen von Kundenvorgängen aus der REST-API

Mit der REST-API können Kunden Kundenvorgänge erstellen, ohne sich bei Salesforce authentifizieren zu müssen. Verwenden Sie die REST-API, wenn Sie Kundenvorgänge aus mobilen Anwendungen oder über die Website Ihres Unternehmens erstellen möchten, ohne das Online-Vorgangserfassungsformular zu verwenden. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Hinzugefügte Funktionen verbessern das Anzeigen von E-Mails in Lightning Experience

Es wurden einige Verbesserungen der Nutzbarkeit an den E-Mail-Feedeinträgen des Kundenvorgangsfeeds in Lightning Experience vorgenommen, die Platz auf dem Bildschirm sparen und den Supportagenten die Verwendung ihrer E-Mail-Feeds erleichtern. Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Anzeigen von E-Mail-Empfängern auf einen Blick

E-Mail-Empfänger in den Feldern "An", "CC" und "BCC" werden in einer einzigen Zeile angezeigt, wodurch Agenten schneller sehen können, wer Teil der Diskussion ist. [1]

Sparen von Platz auf dem Bildschirm durch Dropdown-Kopfzeilen

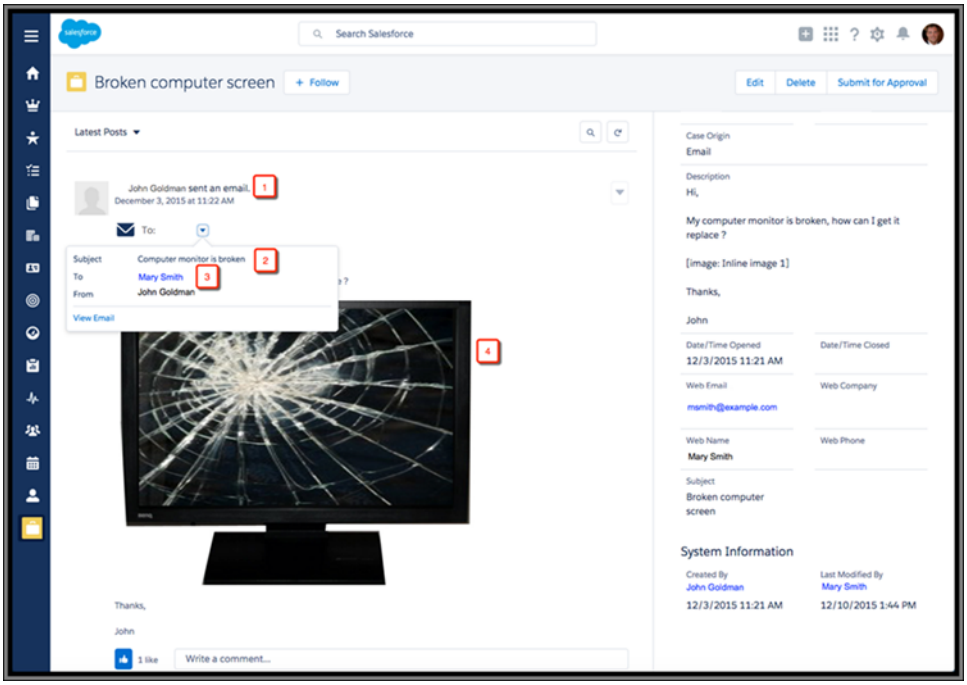
Agenten erhalten viele Informationen in ihren Kundenvorgangsfeeds und E-Mail-Kopfzeilen können wertvollen Platz einnehmen. Agenten können E-Mail-Kopfzeilen (Felder "An", "Cc", "Bcc", "Von" und "Betreff") nun in einem Dropdown-Menü anzeigen, damit sie sich auf die E-Mail konzentrieren können. Um Übersichtlichkeit zu schaffen, wird die Betreffzeile nicht in der Feedansicht angezeigt, aber Agenten können sie anzeigen, wenn sie den E-Mail-Feedeintrag öffnen. [2]

Anzeigen von Kontakt- und Benutzerdatensätzen mit einem Klick

Klicken Sie auf den Namen eines E-Mail-Empfängers, um die Kontakt- und Benutzerinformationen der Person anzuzeigen. [3]

Anzeigen der Rich Text-Formatierung im E-Mail-Text

Agenten können Farben, Formatierungen und Bilder in ihrer ganzen Pracht anzeigen. [4]



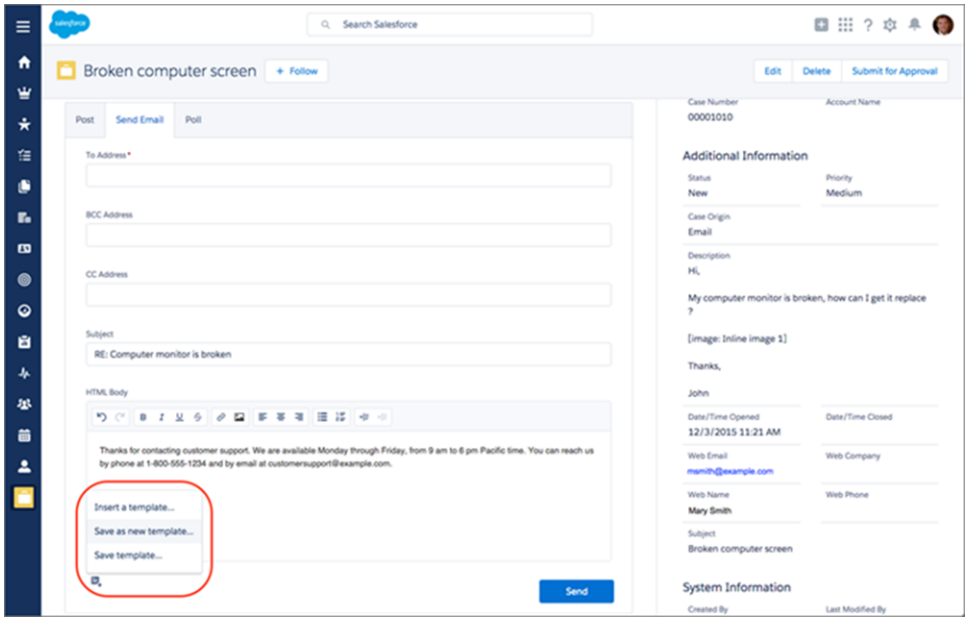
Agenten können E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden und erstellen

Agenten können nun im Kundenvorgangsfeed in Lightning Experience vordefinierte E-Mail-Vorlagen einfügen und ihre eigenen E-Mail-Vorlagen erstellen. Mit Vorlagen können Agenten Zeit sparen und konsistente Antworten auf Kundenanfragen geben. Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Bisher wurden E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience nicht unterstützt. Jetzt können Agenten Vorlagen einfügen, E-Mail-Vorlagen neu erstellen und eine vordefinierte Vorlage bearbeiten, um sie als neue Vorlage zu speichern.

Anmerkung: In Salesforce Classic gespeicherte Vorlagen sind in Lightning Experience nicht verfügbar und in Lightning Experience gespeicherte Vorlagen sind in Salesforce Classic nicht verfügbar. Wenn Agenten die Schnellaktion "E-Mail senden" in Lightning

Experience das erste Mal verwenden, werden ihnen keine E-Mail-Vorlagen angezeigt. Agenten können Vorlagen erstellen, indem sie Text eingeben und im E-Mail-Vorlagenmenü auf **Als neue Vorlage speichern** klicken. Agenten können auch keine Bilder in E-Mail-Vorlagen speichern.



Die neue Lightning Experience-E-Mail-Funktion verwendet die Schnellaktion "E-Mail senden".

Einrichten von E-Mails im Kundenvorgangsfeed bei in oder nach Version Spring 16 erstellten Organisationen:

1. Aktivieren Sie die E-Mail-Vorgangserfassung. Wenn Sie die E-Mail-Vorgangserfassung aktivieren, wird in Salesforce eine Standardschnellaktion "E-Mail senden" für Sie erstellt.
2. Fügen Sie die Schnellaktion "E-Mail senden" dem Abschnitt "Salesforce1 und Lightning Experience" des Seitenlayouts für den Kundenvorgang hinzu.

Einrichten von E-Mails im Kundenvorgangsfeed bei vor Version Spring 16 erstellten Organisationen, bei denen die E-Mail-Vorgangserfassung bereits aktiviert ist:

1. Erstellen Sie eine Schnellaktion vom Typ "E-Mail senden".
2. Fügen Sie die Schnellaktion "E-Mail senden" dem Abschnitt "Salesforce1 und Lightning Experience" des Seitenlayouts für den Kundenvorgang hinzu.

Erstellen von Kundenvorgängen aus der REST-API

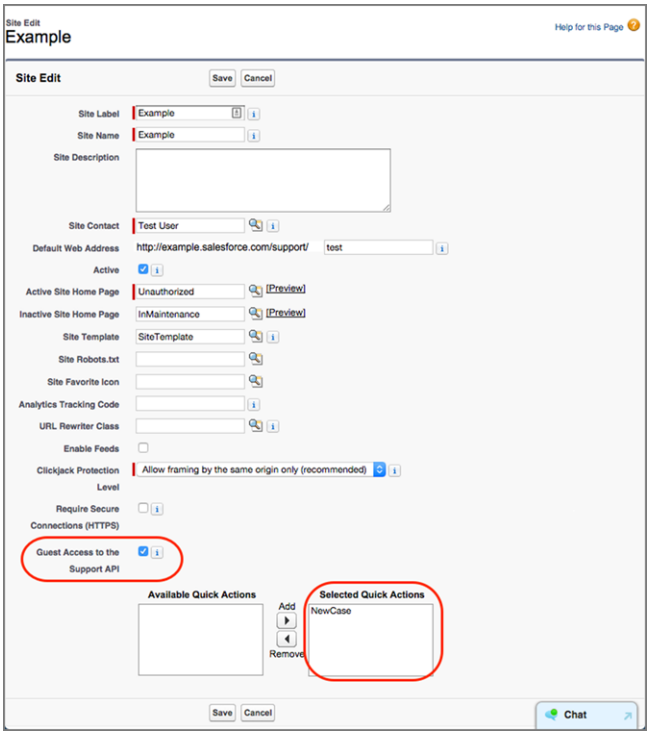
Mit der REST-API können Kunden Kundenvorgänge erstellen, ohne sich bei Salesforce authentifizieren zu müssen. Verwenden Sie die REST-API, wenn Sie Kundenvorgänge aus mobilen Anwendungen oder über die Website Ihres Unternehmens erstellen möchten, ohne das Online-Vorgangserfassungsformular zu verwenden. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Erstellen und Bearbeiten von Force.com-Sites:
- "Anwendung anpassen"

Wenden Sie sich zum Aktivieren dieser Funktion an Salesforce. Nachdem die Funktion aktiviert wurde, ist die Einstellung **Gastzugriff auf die Support-API aktivieren** sichtbar. Nachdem Sie **Gastzugriff auf die Support-API aktivieren** aktiviert haben, können Sie globale Aktionen verwenden, um Kundenvorgänge zu erstellen. Mit globalen Aktionen können Sie die Felder, die in der REST-API angezeigt werden, und die Standardwerte, die beim Erstellen des

Kundenvorgangs festgelegt werden, definieren. Erstellen Sie eine globale Aktion, bei der der `Datensatztyp` den Wert *`Datensatz erstellen`* und das `Zielobjekt` den Wert *`Kundenvorgang`* aufweist.



Wann Kundenvorgänge erstellt werden, hängt davon ab, ob Benutzer bei Salesforce authentifiziert oder angemeldet werden.

- Wenn Benutzer nicht authentifiziert werden, werden Kundenvorgänge in der Warteschlange "Onlinevorgangserfassung" platziert.
- Wenn Benutzer authentifiziert werden, werden Kundenvorgänge in Echtzeit erstellt.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld Schnellsuche" den Text "Sites" ein und wählen Sie dann **Sites** aus.
2. Wählen Sie die Option **Gastzugriff auf die Support-API aktivieren** aus.
3. Verwenden Sie die Auswahlliste, um die globalen Aktionen auszuwählen, die Sie für diesen Endpunkt verwenden möchten.
4. Klicken Sie auf **Speichern**.

Live Agent

Mit Live Agent können Serviceorganisationen über einen webbasierten Nur-Text-Live-Chat in Echtzeit Verbindungen mit Kunden oder Besuchern ihrer Website herstellen. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Organisationen mit **Performance** und **Developer** Edition, die nach dem 14. Juni 2012 erstellt wurden

Live Agent ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbesserte Chat-Übertragung
Agenten können Chats mit "Übertragung an Agenten", "Übertragung an Schaltfläche" und "Übertragung an Fertigkeit" einfacher denn je übertragen. Sie können diese Übertragungstypen unabhängig voneinander aktivieren und Ihren Agenten so die geeigneten Übertragungsoptionen an die Hand geben, damit sie Kunden optimal unterstützen können. Darüber hinaus können sie bei Übertragungen und Konferenzen Nachrichten hinzufügen, sodass der nächste Agent sofort einsatzbereit ist. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Verbesserte Chat-Übertragung

Agenten können Chats mit "Übertragung an Agenten", "Übertragung an Schaltfläche" und "Übertragung an Fertigkeit" einfacher denn je übertragen. Sie können diese Übertragungstypen unabhängig voneinander aktivieren und Ihren Agenten so die geeigneten Übertragungsoptionen an die Hand geben, damit sie Kunden optimal unterstützen können. Darüber hinaus können sie bei Übertragungen und Konferenzen Nachrichten hinzufügen, sodass der nächste Agent sofort einsatzbereit ist. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Übertragen von Chats an eine Chat-Schaltfläche oder -Warteschlange
Agenten können jetzt mit der Option "Übertragung an Schaltfläche" Chats an eine Chat-Schaltfläche oder -Warteschlange übertragen. Sie können diese Funktion in der Live Agent-Konfiguration unter "Setup" aktivieren oder deaktivieren. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Auswählen von Übertragungsoptionen für Agenten
Sie können Übertragungsoptionen separat aktivieren, um nur die Optionen bereitzustellen, die Ihre Agenten verwenden. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Aufeinanderabstimmen von Supportagenten mit Nachrichten zu Chat-Übertragungen und -Konferenzen
Agenten können ihre Teams aufeinander abstimmen, indem sie eine Nachricht hinzufügen, wenn sie eine Chat-Übertragung oder -Konferenz initiieren. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Übertragen von Chats an eine Chat-Schaltfläche oder -Warteschlange

Agenten können jetzt mit der Option "Übertragung an Schaltfläche" Chats an eine Chat-Schaltfläche oder -Warteschlange übertragen. Sie können diese Funktion in der Live Agent-Konfiguration unter "Setup" aktivieren oder deaktivieren. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Mit der Option "Übertragung an Schaltfläche" können Agenten Chats an eine Chat-Schaltfläche oder -Warteschlange übertragen. Wenn der übertragene Chat an eine Warteschlange gesendet wird, wird er der Liste der eingehenden Chats basierend auf seinem Alter hinzugefügt, das heißt, er wird weiter oben angezeigt als ganz neue Chat-Anforderungen. Ihre Kunden müssen so nicht lange auf einen anderen Agenten warten.

Anmerkung: Mit "Übertragung an Schaltfläche" können nur Agenten in der festgelegten Warteschlange, die über freie Kapazitäten verfügen, die Chat-Übertragung anzeigen und annehmen. Weitere Informationen finden Sie unter "Übertragen von Chats an einen Agenten, eine Schaltfläche oder eine Fertigkeit".

Auswählen von Übertragungsoptionen für Agenten

Sie können Übertragungsoptionen separat aktivieren, um nur die Optionen bereitzustellen, die Ihre Agenten verwenden. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Die Übertragung ist mehr als nur eine Funktion, die aktiviert oder deaktiviert werden kann. Statt die Übertragung im gesamten Board zu aktivieren oder zu deaktivieren, können Sie jetzt die Optionen "Übertragung an Agenten", "Übertragung an Schaltfläche" und "Übertragung an Fertigkeit" separat aktivieren.

Wenn in Ihrer Organisation beispielsweise nur eine einzige Chat-Schaltfläche verwendet wird, brauchen Ihre Agenten die Option zur Übertragung an eine andere Schaltfläche wahrscheinlich nicht. Oder der Support-Supervisor möchte, dass Agenten Chats an eine Chat-Schaltfläche oder Fertigkeitengruppe übertragen, jedoch nicht direkt an einander. Sie und Ihre Organisation entscheiden, welche Optionen Ihren Agenten am besten zum Erfolg verhelfen.

Sie können die Übertragungsoptionen unter **Setup** > **Live Agent** > **Live Agent-Konfigurationen** aktivieren.

Aufeinanderabstimmen von Supportagenten mit Nachrichten zu Chat-Übertragungen und -Konferenzen

Agenten können ihre Teams aufeinander abstimmen, indem sie eine Nachricht hinzufügen, wenn sie eine Chat-Übertragung oder -Konferenz initiieren. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Wenn Chats zwischen Agenten übertragen werden, sollten die Kunden nicht das Gefühl haben, sich wiederholen zu müssen. Agenten können eine private Nachricht mit Kontext über den Chat hinzufügen, sodass der Agent, der den Chat fortführt, die Probleme des Kunden reibungslos lösen kann.

Omnikanal

Der Omnikanal ist die umfassende Kundendienstlösung der Service Cloud, mit der Arbeit an qualifizierten Agenten in Echtzeit übertragen werden kann, und zwar direkt über Salesforce Console. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatisches erneutes Weiterleiten von wartenden Anforderungen mit "Push-Zeitüberschreitung"

Wenn Agenten nicht in der Lage sind, Arbeit direkt zu akzeptieren oder abzulehnen, kann dies für Kunden lange Wartezeiten bedeuten, bis sie Hilfe erhalten. Mit der neu erstellten Zeitüberschreitungsfunktion werden Elemente an andere Agenten weitergeleitet, wenn sie nicht innerhalb eines vorgegebenen Zeitraums beantwortet werden. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Automatisches erneutes Weiterleiten von wartenden Anforderungen mit "Push-Zeitüberschreitung"

Wenn Agenten nicht in der Lage sind, Arbeit direkt zu akzeptieren oder abzulehnen, kann dies für Kunden lange Wartezeiten bedeuten, bis sie Hilfe erhalten. Mit der neu erstellten Zeitüberschreitungsfunktion werden Elemente an andere Agenten weitergeleitet, wenn sie nicht innerhalb eines vorgegebenen Zeitraums beantwortet werden. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Damit die Kunden nicht warten müssen, können Sie einen Zeitgeber in Ihrer Weiterleitungskonfiguration dahingehend festlegen, wie lange eine Anforderung für einen Agenten angezeigt wird, bevor die Aufgabe an einen anderen Mitarbeiter weitergeleitet wird. Wenn sie vor der Zeitüberschreitung antworten, ist der Agent wieder im Plan. Wenn sie nicht antworten, können Sie Ihre "Präsenzkonfiguration" so festlegen, dass ihr Status automatisch geändert wird, damit sie keine weiteren Anfragen mehr erhalten, während sie nicht verfügbar sind.

Kunden erhalten so schneller das Gewünschte und Agenten müssen nicht dauernd ihre Anfragen aussieben, um ihren Aufgaben nachzugehen. Sie können "Zeitüberschreitung bei der Übertragung" unter **Setup** > **Omnikanal** > **Weiterleitungskonfigurationen** festlegen und Statusänderungen unter **Setup** > **Omnikanal** > **Präsenzkonfigurationen** aktivieren.

SOS

Bei SOS handelt es sich um ein SDK, mit dem Sie eingebetteten Support in Echtzeit für native iOS- oder Android-Anwendungen hinzufügen und sich umgehend mit Agenten in der Service Cloud-Konsole verbinden können.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bereitstellen eines besseren Supports durch Zugreifen auf die Kameras des Kunden während einer SOS-Sitzung (Beta)

In der Welt des Online-Kundensupports wünschen Sie sich möglicherweise manchmal, dass Ihnen die Kunden zeigen können, wovon sie sprechen. Durch die bidirektionale Videofunktion in SOS können Kunden während des Gesprächs mit einem Agenten Live-Videoinhalte über eine Kamera freigeben. In der neuesten Überarbeitung dieses SDKs wurde die Leistung dieser bidirektionalen Videofunktion verbessert.

Verbessern der Kundensupporterfahrung in der Anwendung mithilfe der SOS-API zur Agentenverfügbarkeit

Es ist nicht besonders erfreulich, bei einem Anruf beim Kundensupport festzustellen, dass derzeit keine Agenten verfügbar sind. Mit der neuen API zur Agentenverfügbarkeit im SOS-SDK können Sie vor dem Tätigen eines Anrufs ermitteln, ob Agenten verfügbar sind. Sie können diese Informationen dann in Ihrer Anwendung nutzen, um Kunden andere Support-Möglichkeiten zu bieten.

Bereitstellen eines besseren Supports durch Zugreifen auf die Kameras des Kunden während einer SOS-Sitzung (Beta)

In der Welt des Online-Kundensupports wünschen Sie sich möglicherweise manchmal, dass Ihnen die Kunden zeigen können, wovon sie sprechen. Durch die bidirektionale Videofunktion in SOS können Kunden während des Gesprächs mit einem Agenten Live-Videoinhalte über eine Kamera freigeben. In der neuesten Überarbeitung dieses SDKs wurde die Leistung dieser bidirektionalen Videofunktion verbessert.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition.

Diese Version enthält eine Beta-Version der bidirektionalen Videofunktion, die bisher nicht für eine Produktionsumgebung geeignet ist. Für weitere Informationen wenden Sie sich an Salesforce.

Mit dem SOS-SDK können Sie in einer SOS-Sitzung auf den Live-Kamerafeed eines Kunden zugreifen. Wenn ein Kunde auf die Schaltfläche für die bidirektionale Videofunktion drückt, wird ihm die Kameraansicht im Vollbildmodus angezeigt und der Videofeed aus dieser Anzeige wird an den SOS-Agenten gesendet. Diese Funktion bietet eine herausragende Unterstützung in Fällen, in denen der Kunde zeigen möchte, was genau passiert.

Wenn das Gerät eines Kunden sowohl über eine Front- als auch über eine Rückseitenkamera verfügt, kann der Kunde in der bidirektionalen Videositzung über ein Symbol die Kameraperspektive umschalten. Ein Agent kann die Frontkamera verwenden, um ein effizienteres Kundengespräch zu führen, und dabei die Vorteile nutzen, die sich aus der Videofunktion gegenüber Text oder Audio bieten.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.sos.meta/sos/overview.htm

Verbessern der Kundensupporterfahrung in der Anwendung mithilfe der SOS-API zur Agentenverfügbarkeit

Es ist nicht besonders erfreulich, bei einem Anruf beim Kundensupport festzustellen, dass derzeit keine Agenten verfügbar sind. Mit der neuen API zur Agentenverfügbarkeit im SOS-SDK können Sie vor dem Tätigen eines Anrufs ermitteln, ob Agenten verfügbar sind. Sie können diese Informationen dann in Ihrer Anwendung nutzen, um Kunden andere Support-Möglichkeiten zu bieten.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.sos.meta/sos/overview.htm

Social-Kundenservice

Der Social-Kundenservice ist die Integration zwischen Social Studio und der Salesforce Service Cloud. Serviceagenten können über Twitter und Facebook mit ihren Kunden kommunizieren. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Wissen, welchen Social Studio-Account Sie verwenden, ohne Salesforce zu beenden (allgemein verfügbar)

Ihre Social Studio-Identitätsfelder, die die Verbindung zwischen den sozialen Medien und Salesforce darstellen, sind auf der Seite "Einstellungen für Social-Kundenservice" verfügbar. Es wird sowohl Ihr Social Hub-Benutzername sowie die mit diesem Benutzernamen verknüpfte E-Mail-Adresse angezeigt, sofern die Social Hub-Sitzung aktiv ist. Sie müssen nun nicht mehr die Einstellungsseite verlassen, um zu ermitteln, welchen Account Sie verwenden. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Einfacheres und schnelleres Moderieren von Social Posts (allgemein verfügbar)

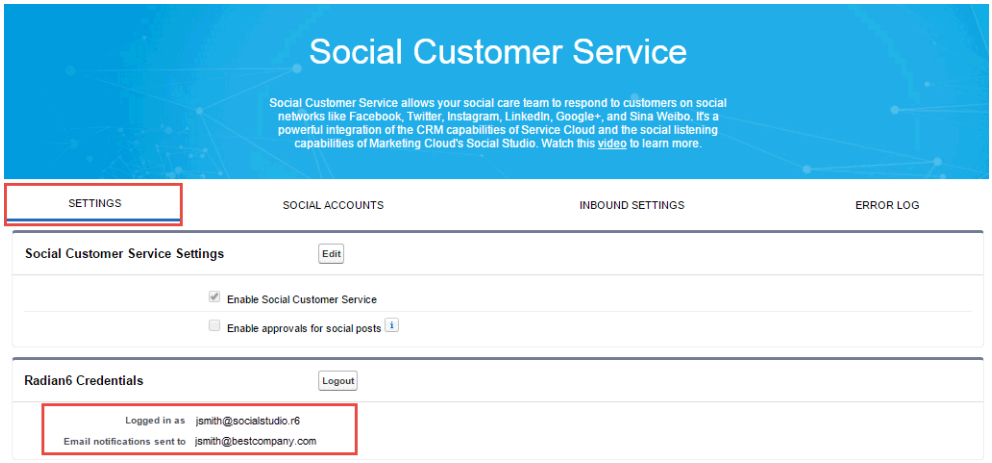
Wenn Sie moderieren, welche Social Posts auf der Registerkarte "Social Post" als Kundenvorgänge eingestuft und welche ignoriert werden, werden Sie feststellen, dass das Laden so schnell wie nie zuvor ausgeführt wird. Um die Vorauswahl und die Berichterstellung klarer zu strukturieren, sind in der Auswahlliste mit dem Status "Überprüft" zwei neue Werte verfügbar: `Erforderlich` (Überprüfung erforderlich) und `Überprüft` (Post wurde überprüft und es wurde ein Kundenvorgang erstellt). Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Sonstige Änderungen im Social-Kundenservice (allgemein verfügbar)

In der Version Spring '16 sind für den Social-Kundenservice eine selbst startende Einrichtung sowie eine bessere Auffindbarkeit für Administratoren verfügbar. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Wissen, welchen Social Studio-Account Sie verwenden, ohne Salesforce zu beenden (allgemein verfügbar)

Ihre Social Studio-Identitätsfelder, die die Verbindung zwischen den sozialen Medien und Salesforce darstellen, sind auf der Seite "Einstellungen für Social-Kundenservice" verfügbar. Es wird sowohl Ihr Social Hub-Benutzername sowie die mit diesem Benutzernamen verknüpfte E-Mail-Adresse angezeigt, sofern die Social Hub-Sitzung aktiv ist. Sie müssen nun nicht mehr die Einstellungsseite verlassen, um zu ermitteln, welchen Account Sie verwenden. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.



Einfacheres und schnelleres Moderieren von Social Posts (allgemein verfügbar)

Wenn Sie moderieren, welche Social Posts auf der Registerkarte "Social Post" als Kundenvorgänge eingestuft und welche ignoriert werden, werden Sie feststellen, dass das Laden so schnell wie nie zuvor ausgeführt wird. Um die Vorauswahl und die Berichterstellung klarer zu strukturieren, sind in der Auswahlliste mit dem Status "Überprüft" zwei neue Werte verfügbar: `Erforderlich` (Überprüfung erforderlich) und `Überprüft` (Post wurde überprüft und es wurde ein Kundenvorgang erstellt). Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Für Organisationen, die die Standard-Apex-Klasse (ohne Anpassungen) verwenden, oder in Version Spring '16 erstellte Organisationen sind diese Verbesserungen automatisch verfügbar. Um die Vorteile dieser Verbesserungen nutzen zu können, müssen Organisationen mit benutzerdefinierter Apex-Klasse möglicherweise ihre Apex-Klasse aktualisieren.

Wenn es sich bei Ihrer benutzerdefinierten Apex-Klasse um eine Erweiterung der Standard-Apex-Klasse handelt, erhalten Sie die Aktualisierung für die Standard-Apex-Funktionen, die Sie aufrufen. Wenn es sich bei Ihrer benutzerdefinierten Apex-Klasse nicht um eine Erweiterung der Standard-Apex-Klasse handelt (sondern Sie die Standard-Klasse kopiert und diese geändert haben), müssen Sie Ihre Apex-Klasse manuell aktualisieren.

Um die benutzerdefinierte Apex-Klasse manuell zu aktualisieren, fügen Sie den folgenden Code hinzu und aktualisieren Sie Ihren Moderationslistenfilter für Social Posts.

1. Nachdem alle Beziehungen im Post festgelegt wurden, rufen Sie diese Methode direkt vor dem Einfügen des Posts auf.

```
private void setModeration(SocialPost post){
    //if we don't automatically create a case, we should flag the post as requiring
moderator review.
    if(post.parentId == null)
        post.reviewedStatus = 'Needed';
}
```

   Für die Standard-Apex-Klasse gelten die Zeilen 50 und 61–65.

2. Aktualisieren Sie Ihren Moderationslistenfilter für Social Posts wie folgt:

```
Parent EQUAL TO "" AND ReviewStatus NOT EQUAL TO "ignore"
```

   In:

```
Parent EQUAL TO "" AND ReviewStatus EQUAL TO "Needed"
```

Um sicherzustellen, dass Ihre Social Posts, die sich bereits in der Moderationswarteschlange befinden, nicht verloren gehen, erstellen Sie eine Listenansicht mit dem neuen Filter. Sie können zu diesem Filter wechseln, wenn mit dem neuen und dem alten Filter identische Ergebnisse angezeigt werden.

Sonstige Änderungen im Social-Kundenservice (allgemein verfügbar)

In der Version Spring '16 sind für den Social-Kundenservice eine selbst startende Einrichtung sowie eine bessere Auffindbarkeit für Administratoren verfügbar. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Einrichten des Starterpakets ohne Kontaktausnahme mit Salesforce

Neue Organisationen können jetzt das Startpaket aktivieren, d. h. das schnelle Startpaket für Organisationen mit maximal zwei sozialen Accounts, ohne dazu den Salesforce-Support kontaktieren zu müssen. Organisationen, die vor der Version Spring '16 erstellt wurden, können sich telefonisch an Salesforce wenden, um die Aktivierung anzufordern. Sie können das Starterpaket auf der Seite "Einstellungen für Social-Kundenservice" aktivieren. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text **med** ein und klicken Sie auf **Social-Kundenservice**.

Neuer Ort für die Seite "Einstellungen"

Sie müssen nicht mehr in der umfangreichen Setup-Struktur suchen, um die Seite "Einstellungen für Social-Kundenservice" zu finden. Stattdessen können Sie direkt zum neuen Abschnitt für soziale Medien wechseln, indem Sie oben in der Setup-Seitenleisten im Feld "Schnellsuche" den Text **med** eingeben.

Makros

Supportmitarbeiter, die den Kundenvorgangsfeed verwenden, können mithilfe von Makros sich wiederholende Aufgaben ausführen, wie das Auswählen einer E-Mail-Vorlage, das Senden einer E-Mail an einen Kunden und das Aktualisieren des Kundenvorgangsstatus – und zwar mit einem einzigen Klick. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ausführen von Makros für ein beliebiges Objekt mit einem feedbasierten Layout und Erhöhen der Agentenproduktivität

Ihre Supportagenten können jetzt noch mehr Zeit und Mausklicks sparen, indem sie bei standardmäßigen und benutzerdefinierten feedbasierten Objekten Makros anwenden. Makros werden jetzt in allen Objekten mit feedbasierten Seitenlayouts unterstützt. Es ist keine Einrichtung erforderlich, natürlich abgesehen von der Erstellung der Makros. Bisher wurden Makros nur in Account-, Kontakt-, Lead- und Kundenvorgangsobjekten unterstützt. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Programmatisches Ausführen von Makros mithilfe der API

Die API wurde erweitert, sodass Entwickler Makros mithilfe von Code auswählen und ausführen können. Entwickler können mit der JavaScript-API benutzerdefinierte Konsolenkomponenten zum Anzeigen und Filtern von Makros erstellen, die die Agentenproduktivität erhöhen. Beispielsweise können Sie eine Konsolenkomponente zum Anzeigen der zehn am häufigsten verwendeten Makros erstellen, sodass Agenten nicht zeitaufwändig nach ihnen suchen müssen. Oder Sie können Makros in einer benutzerdefinierten Fußzeilenkomponente nach Sprache filtern, sodass Agenten Makros, die für eine bestimmte Sprache lokalisiert wurden, schnell finden können. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Ausführen von Makros für ein beliebiges Objekt mit einem feedbasierten Layout und Erhöhen der Agentenproduktivität

Ihre Supportagenten können jetzt noch mehr Zeit und Mausklicks sparen, indem sie bei standardmäßigen und benutzerdefinierten feedbasierten Objekten Makros anwenden. Makros werden jetzt in allen Objekten mit feedbasierten Seitenlayouts unterstützt. Es ist keine Einrichtung erforderlich, natürlich abgesehen von der Erstellung der Makros. Bisher wurden Makros nur in Account-, Kontakt-, Lead- und Kundenvorgangsobjekten unterstützt. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Programmatisches Ausführen von Makros mithilfe der API

Die API wurde erweitert, sodass Entwickler Makros mithilfe von Code auswählen und ausführen können. Entwickler können mit der JavaScript-API benutzerdefinierte Konsolenkomponenten zum Anzeigen und Filtern von Makros erstellen, die die Agentenproduktivität erhöhen. Beispielsweise können Sie eine Konsolenkomponente zum Anzeigen der zehn am häufigsten verwendeten Makros erstellen, sodass Agenten nicht zeitaufwändig nach ihnen suchen müssen. Oder Sie können Makros in einer benutzerdefinierten Fußzeilenkomponente nach Sprache filtern, sodass Agenten Makros, die für eine bestimmte Sprache lokalisiert wurden, schnell finden können. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Entwickler können mit der API nur neue benutzerdefinierte Konsolenkomponenten erstellen. Die API überschreibt nicht die Funktionsweise des Widgets für Makros.

Organisationssynchronisierung

Möchten Sie Ihren Benutzern auch während Wartungszeiten und geplanten Upgrades Zugriff auf Salesforce bieten? Mit der Organisationssynchronisierung können Sie eine sekundäre, synchronisierte Salesforce-Organisation einrichten, in der die Benutzer arbeiten können, wenn Ihre primäre Organisation nicht verfügbar ist. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ausblenden von veröffentlichten und abonnierten Themenlisten für Objekte durch das Aussetzen einer Verbindung

Wenn die Verbindung einer Organisationssynchronisierung ausgesetzt wird, können Benutzer die Verbindung nicht ändern. Damit Benutzer dies berücksichtigen, werden die Themenlisten "Veröffentlichte Objekte" und "Abonnierte Objekte" nun ausgeblendet, während eine Verbindung ausgesetzt ist. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Massensynchronisierung einer bestimmten Anzahl an Entitäten zum Einsparen von Zeit

Sie können nun die Verarbeitungszeiten für die Organisationssynchronisierung minimieren, indem Sie eine Massensynchronisierung vornehmen, statt alle Entitäten (Objekte) nach Datum zu synchronisieren. Durch das Eingrenzen der Anzahl an Objekten, die in einer Massensynchronisierung eingeschlossen werden sollen, erhalten Sie eine bessere Steuerung über die zwischen Organisationen kopierten Datensätze. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Neuer Verbindungsstatus Wird ausgeführt für mehr Klarheit

Wenn Sie nun in einer Verbindung zwischen zwei Organisationen auf **Abonnieren/Abonnement beenden** klicken, wird `Wird ausgeführt` im `Verbindungsstatus` von beiden Organisationen angezeigt, bis eine Synchronisierung fertig gestellt wurde. Dieser neue Status macht den Synchronisierungsprozess für Administratoren klarer. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Ausblenden von veröffentlichten und abonnierten Themenlisten für Objekte durch das Aussetzen einer Verbindung

Wenn die Verbindung einer Organisationssynchronisierung ausgesetzt wird, können Benutzer die Verbindung nicht ändern. Damit Benutzer dies berücksichtigen, werden die Themenlisten "Veröffentlichte Objekte" und "Abonnierte Objekte" nun ausgeblendet, während eine Verbindung ausgesetzt ist. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Massensynchronisierung einer bestimmten Anzahl an Entitäten zum Einsparen von Zeit

Sie können nun die Verarbeitungszeiten für die Organisationssynchronisierung minimieren, indem Sie eine Massensynchronisierung vornehmen, statt alle Entitäten (Objekte) nach Datum zu synchronisieren. Durch das Eingrenzen der Anzahl an Objekten, die in einer Massensynchronisierung eingeschlossen werden sollen, erhalten Sie eine bessere Steuerung über die zwischen Organisationen kopierten Datensätze. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=SA_bulk_sync.htm

Neuer Verbindungsstatus `Wird ausgeführt` für mehr Klarheit

Wenn Sie nun in einer Verbindung zwischen zwei Organisationen auf **Abonnieren/Abonnement beenden** klicken, wird `Wird ausgeführt` im `Verbindungsstatus` von beiden Organisationen angezeigt, bis eine Synchronisierung fertig gestellt wurde. Dieser neue Status macht den Synchronisierungsprozess für Administratoren klarer. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=business_network_connections_edit.htm

Mobil: Unterwegs mehr erledigen

Büro? Wer braucht ein Büro? Es wird immer einfacher, die notwendigen Aufgaben zu erledigen, wo auch immer Ihre Vertriebsmitarbeiter und Serviceagenten sich gerade aufhalten. Die mobile Anwendung Salesforce1 ist jetzt noch intelligenter und bietet erweiterte interaktive Diagramme aus Lightning Experience sowie neue Unterstützung von Objekten, mit denen bei Ihnen erworbene Produkte und für Ihre Kunden ausgeführte Arbeitsaufträge nachverfolgt werden können. Und alle profitieren von der neu gestalteten benutzerfreundlichen mobilen Salesforce Authenticator-Anwendung. Die neue Zwei-Faktoren-Authentifizierungsanwendung bietet Ihrer Organisation den starken Schutz, den sie benötigt, ohne dass sich Ihre Benutzer durch umständliche und zeitaufwändige Schritte quälen müssen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce1: Steigern der mobilen Produktivität mit erweiterten Diagrammen, Service Cloud-Objekten und mehr

Mit der mobilen Anwendung Salesforce1 können Vertriebsmitarbeiter stets und überall aktuelle Informationen zu ihren wichtigsten Datensätzen, Aktivitäten, Chatter-Konversationen, Berichten und Dashboards abrufen. Mit den erweiterten interaktiven Diagrammen haben Vertriebsmitarbeiter stets mehr Informationen griffbereit und müssen sich so selbst bei schwierigen Fragen nicht zurück ins Büro begeben. Außendienst- und Servicemitarbeiter können mit Vermögenswerten und Arbeitsaufträgen unterwegs den Überblick über erworbene Produkte sowie Wartungs- und Reparaturarbeiten behalten. Und die Suche bietet jetzt eine Rechtschreibprüfung, sollte Benutzern bei der Eingabe eines Suchbegriffs ein Tippfehler unterlaufen.

Mobile Salesforce Authenticator-Anwendung, Version 2.0, zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung

Die mobile Salesforce Authenticator-Anwendung wurde komplett neu gestaltet. Version 2.0 ist eine leistungsstarke, innovative Anwendung zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung für iOS- und Android-Mobilgeräte. Die neue Version der Anwendung bietet nicht nur starken Schutz, sie ist auch äußerst einfach zu bedienen. Ihre Benutzer können von besserer Sicherheit und höherer Benutzerfreundlichkeit profitieren – alles in einer großartigen Anwendung. Salesforce Authenticator funktioniert für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobile Salesforce-Anwendung.

Salesforce1: Steigern der mobilen Produktivität mit erweiterten Diagrammen, Service Cloud-Objekten und mehr

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen außer Database.com

Mit der mobilen Anwendung Salesforce1 können Vertriebsmitarbeiter stets und überall aktuelle Informationen zu ihren wichtigsten Datensätzen, Aktivitäten, Chatter-Konversationen, Berichten und Dashboards abrufen. Mit den erweiterten interaktiven Diagrammen haben Vertriebsmitarbeiter stets mehr Informationen griffbereit und müssen sich so selbst bei schwierigen Fragen nicht zurück ins Büro begeben. Außendienst- und Servicemitarbeiter können mit Vermögenswerten und Arbeitsaufträgen unterwegs den Überblick über erworbene Produkte sowie Wartungs- und Reparaturarbeiten behalten. Und die Suche bietet jetzt eine Rechtschreibprüfung, sollte Benutzern bei der Eingabe eines Suchbegriffs ein Tippfehler unterlaufen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugreifen auf die mobile Anwendung Salesforce1

Ihre Benutzer haben mehrere Optionen für den Zugriff auf Salesforce1 auf Mobilgeräten.

Salesforce1-Verbesserungen in dieser Version

Die jüngsten neuen und verbesserten Salesforce1-Funktionen machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Unterschiede zwischen Salesforce1 und der vollständigen Salesforce-Site

Die mobile Anwendung Salesforce1 weist nicht den gesamten Funktionsumfang der vollständigen Salesforce-Site auf und bietet einige Funktionen, die auf der vollständigen Site nicht verfügbar sind. Sehen Sie, ob es bei den neuen und erweiterten Funktionen in dieser Version Unterschiede zwischen Salesforce1 und der vollständigen Site gibt.

Entwicklung der Salesforce1-Anwendung – Übersicht

Es gibt eine Reihe von Verbesserungen an der Force.com-Plattform, die die Salesforce1-Entwicklung unterstützen.

Zugreifen auf die mobile Anwendung Salesforce1

Ihre Benutzer haben mehrere Optionen für den Zugriff auf Salesforce1 auf Mobilgeräten.

- Installieren Sie die herunterladbare Salesforce1-Anwendung auf Apple®- und Android™-Mobilgeräten. Benutzer können die Anwendung entweder vom App Store oder von Google Play™ herunterladen.
- Rufen Sie die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser über einen unterstützten mobilen Browser auf Apple-, Android- und Windows 8.1-Geräten auf. Bei dieser Option muss nichts installiert werden.

Weitere Details zu den unterstützten Geräten und Browsern finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Anforderungen für die mobile Anwendung Salesforce1.

Salesforce1-Verbesserungen in dieser Version

Die jüngsten neuen und verbesserten Salesforce1-Funktionen machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Anmerkung: Wie Sie wahrscheinlich bereits bemerkt haben, sind einige Funktionen der Version Spring '16 nur in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser verfügbar. Doch keine Sorge – viele dieser Verbesserungen werden in zukünftigen Aktualisierungen der herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen für Android und iOS enthalten sein.

Die mobile Salesforce1-Anwendung ist für alle Editionen außer Database.com ohne zusätzliche Lizenz verfügbar. Die Salesforce-Edition und die Lizenzen Ihrer Organisation sowie das zugewiesene Profil und die zugewiesenen Berechtigungssätze des Benutzers bestimmen, welche Salesforce-Daten und -Funktionen für den jeweiligen Salesforce1-Benutzer verfügbar sind.

Salesforce1-Verbesserung	Herunterladbare Anwendung für Android	Herunterladbare Anwendung für iOS	Anwendung für mobile Browser	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Verbesserungen an Navigation und Aktionen				
Benutzerdefinierte URL-Schaltflächen und -Links sind jetzt in Salesforce1 verfügbar	✔	✔	✔	✔
Festlegen, ob durch eine Schnellaktion nach der Ausführung ein Feedeintrag erstellt wird	✔ (ab Version 8.0)		✔	✔
Erstellen benutzerdefinierter Erfolgsmeldungen für Schnellaktionen	✔ (ab Version 8.0)		✔	✔
Verbesserungen bei der Suche				
Rechtschreibprüfung für Suchergebnisse	✔	✔	✔	
Erhalten relevanterer Suchergebnisse mit Synonymgruppen	✔	✔	✔	
Verbesserungen an der Verwaltung von Beziehungen und Daten				
Abrufen von mehr Account-Erkenntnissen (nur Tablets)	✔	✔	✔	
Verbesserungen an der Vertriebsproduktivität				
Anzeigen von Bildern in Notizen	✔	✔	✔	✔
Anzeigen der vorherigen Versionen von Notizen	✔	✔	✔	✔
Verbesserungen an den Kundendienst-Tools				
Verfolgen erworbener Produkte mit Vermögenswerten			✔	✔
Optimieren des Außendiensts mit Arbeitsaufträgen (allgemein verfügbar)			✔	✔
Verbesserungen bei Berichten und Dashboards				
Anzeigen erweiterter Diagramme (nur Telefone)	✔	✔	✔	✔
Chatter-Verbesserungen				
Relevantere Vorschläge für Erwähnungen	✔	✔	✔	
Erstellen von Gruppen für Bekanntmachungen	✔	✔	✔	✔

Salesforce1-Verbesserung	Herunterladbare Anwendung für Android	Herunterladbare Anwendung für iOS	Anwendung für mobile Browser	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Gruppenankündigungen (Pilot)	✔	✔	✔	✔
Erstellen von und Beitreten bei mehr Gruppen	✔	✔	✔	✔

Salesforce1: Rechtschreibprüfung für Suchergebnisse

Jeder, der schon einmal eine Tastatur auf einem Mobilgerät verwendet hat, weiß, wie leicht einem Tippfehler unterlaufen. Die Rechtschreibprüfung für Suchergebnisse hilft jetzt bei diesem Problem. Wenn ein Benutzer einen Suchbegriff eingibt, der keine Ergebnisse zurückgibt, werden Ergebnisse angezeigt, die mit einer korrigierten Schreibweise des Suchbegriffs übereinstimmen. Wenn ein Benutzer beispielsweise `Californis` eingibt, wobei es sich offensichtlich um einen Tippfehler handelt, erhält er Ergebnisse für *California*. Die Rechtschreibprüfung funktioniert bei Salesforce Knowledge-Artikeln, Feeds, Gruppen, Dateien und Chatter-Fragen und ist nur in englischer Sprache verfügbar. Diese Funktion wird in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 unterstützt.

Weitere Informationen finden Sie unter Erweiterung der Rechtschreibprüfung auf mehr Objekte.

Salesforce1: Erhalten relevanterer Suchergebnisse mit Synonymgruppen

Synonymgruppen verfügen über Wörter oder Wortgruppen, die in Suchvorgängen gleich verarbeitet werden. Eine Suche nach einem Begriff in einer Synonymgruppe gibt Ergebnisse für alle Begriffe in der Gruppe zurück. So gibt beispielsweise eine Suche nach *USB* Ergebnisse für alle Begriffe in einer Synonymgruppe zurück, in der *USB*, *USB-Stick*, *Flash-Stick* und *Speicherstick* enthalten sind. Mehr Ergebnisse, ohne viel zu raten! Ihre Synonymgruppen sind jetzt alle in Salesforce Knowledge-Artikeln, Kundenvorgängen, Feeds, Dateien und Chatter-Fragen verfügbar. Diese Funktion ist in allen Versionen von Salesforce1 verfügbar.

Weitere Informationen finden Sie unter Synonymgruppen für mehr Objekte aktiviert und Obergrenze erhöht.

Salesforce1: Abrufen von mehr Account-Erkenntnissen (nur Tablets)

Für Benutzer von Salesforce1 auf Tablets wurde das Abrufen der aktuellsten, relevantesten Nachrichten von unterwegs aus noch besser gestaltet. Salesforce1 zeigt jetzt auf der Karte "Account-Erkenntnisse" mehr als ein Nachrichtenelement an. Die genaue Anzahl der Elemente richtet sich nach der Bildschirmgröße des jeweiligen Geräts. Diese Verbesserung ist in allen Versionen von Salesforce1 verfügbar, jedoch nur auf Tablets.

Darüber hinaus können Benutzer bequem Feedback geben und uns so dabei helfen, zukünftige Nachrichtenergebnisse zu verbessern. Diese Option ist sowohl auf Telefonen als auch auf Tablets verfügbar. Weitere Informationen finden Sie unter Account-Erkenntnisse: Erhöhen der Relevanz von Nachrichten in Lightning Experience.

Salesforce1: Optimieren des Außendiensts mit Arbeitsaufträgen (allgemein verfügbar)

Mit Arbeitsaufträgen in der mobilen Anwendung Salesforce1 können Supporttechniker Reparaturen, Standardwartungen und andere Arten von Service direkt vor Ort effizient verfolgen. Arbeitsaufträge sind in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser verfügbar.

Die Startseite "Arbeitsaufträge" kann über den Abschnitt "Zuletzt verwendet" im Salesforce1-Navigationsmenü aufgerufen werden. Um zu diesem Element zu gelangen, müssen Sie möglicherweise den Abschnitt "Zuletzt verwendet" durch Tippen auf **Mehr** erweitern. Arbeitsaufträge sind im Navigationsmenü als Bestandteil der intelligenten Suchelemente automatisch enthalten. Informationen darüber, wie das Navigationsmenü ausgefüllt wird, finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Navigationsmenü für die mobile Anwendung Salesforce1.

Nähere Informationen über Arbeitsaufträge finden Sie unter Außendiensttechniker im Feld: Einführung von Arbeitsaufträgen (allgemein verfügbar).

Salesforce1: Verfolgen erworbener Produkte mit Vermögenswerten

Vermögenswerte sind jetzt auch in der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar, sodass Supporttechniker und Vertriebsmitarbeiter die Vermögenswerte (erworbenen Produkte) von Kunden direkt vor Ort schnell überprüfen können. Vermögenswerte sind nur in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser verfügbar.

Die Startseite "Vermögenswerte" kann über den Abschnitt "Zuletzt verwendet" im Salesforce1-Navigationsmenü aufgerufen werden. Um zu diesem Element zu gelangen, müssen Sie möglicherweise den Abschnitt "Zuletzt verwendet" durch Tippen auf **Mehr** erweitern. Vermögenswerte sind im Navigationsmenü als Bestandteil der intelligenten Suchelemente automatisch enthalten. Informationen darüber, wie das Navigationsmenü ausgefüllt wird, finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Navigationsmenü für die mobile Anwendung Salesforce1.

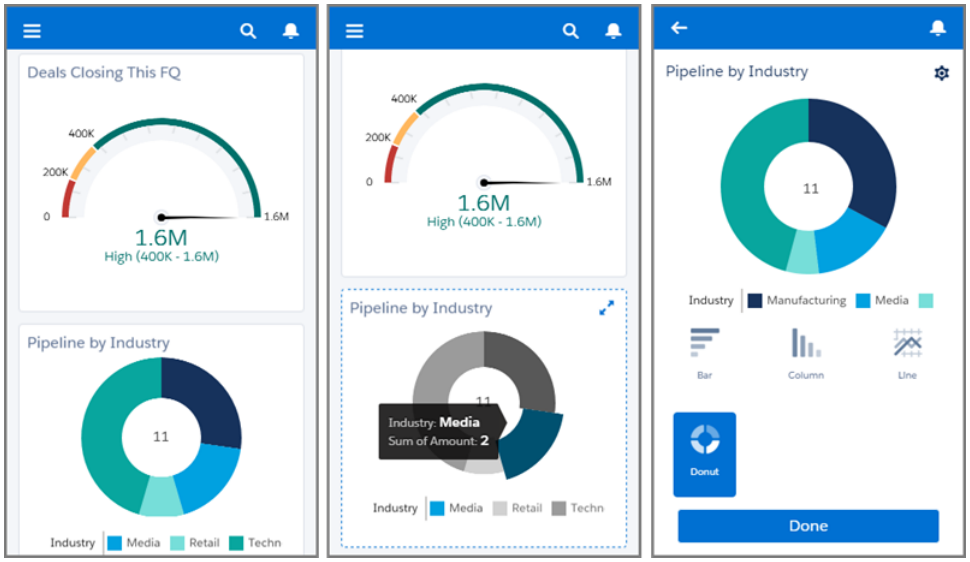
Nähere Informationen zu diesem Objekt finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Vermögenswerte – Übersicht.

Salesforce1: Anzeigen erweiterter Diagramme (nur Telefone)

Die ansprechenden interaktiven Diagramme, die Sie aus Lightning Experience kennen, sind jetzt auch in Salesforce1 verfügbar. Diese Funktion ist in allen Versionen von Salesforce1 verfügbar, jedoch nur auf Telefonen.

Erweiterte Diagramme in Salesforce1 sind standardmäßig deaktiviert. Wenn Sie die neuen Diagramme aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Berichte`* ein und wählen Sie dann **Einstellungen für Berichte und Dashboards** aus. Aktivieren Sie zur Umstellung die Option **Erweiterte Diagramme in Salesforce1 aktivieren**.

Wenn erweiterte Diagramme für Salesforce1 aktiviert sind, erhalten alle Benutzer die neuen Diagramme in der mobilen Anwendung, unabhängig davon, welche Oberfläche sie auf der vollständigen Site verwenden: Lightning Experience oder Salesforce Classic.



Bei erweiterten Diagrammen haben Sie folgende Möglichkeiten:

- Tippen Sie auf ein Diagrammelement, um Details darüber anzuzeigen, ohne den zugrunde liegenden Bericht aufrufen zu müssen.
- Rufen Sie den zugrunde liegenden Bericht eines Diagramms auf und tippen Sie auf ein Diagrammelement, um den Bericht nach dem ausgewählten Element zu filtern.
- Ändern Sie Diagrammtypen und lassen Sie Daten auf eine neue Weise anzeigen.

Erweiterte Diagramme bieten nicht alle Funktionen, die bei Salesforce Classic-Diagrammen verfügbar sind. Bevor Sie erweiterte Diagramme aktivieren, vergewissern Sie sich, dass Ihre mobilen Benutzer über die Funktionen verfügen, die sie brauchen. Lesen Sie dazu den Abschnitt Unterschiede zwischen Salesforce1 und der vollständigen Salesforce-Site.

Salesforce1: Relevantere Vorschläge für Erwähnungen

Nun können Sie die richtigen Personen in Chatter-Feeds schneller als je zuvor auf dem Laufenden halten. Wenn ein Benutzer Kollegen in einem Post oder Kommentar erwähnen möchte, schlägt Chatter Personen und Gruppen vor, mit denen der Benutzer am häufigsten interagiert, statt nur eine alphabetische Liste anzuzeigen. Diese Verbesserung ist besonders nützlich auf Mobilgeräten, da der Benutzer weniger blättern muss, um die richtige Auswahl zu finden. Diese Funktion ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Salesforce1: Erstellen von Gruppen für Bekanntmachungen

Sie können Gruppen für Bekanntmachungen direkt auf Mobilgeräten erstellen. Bekanntmachungsgruppen sind ein spezieller Typ öffentlicher, privater oder nicht aufgelisteter Gruppen, in denen nur Gruppeninhaber und -manager Posts erstellen können. Gruppenmitglieder können auf Posts antworten. Das Erstellen von Bekanntmachungsgruppen ist ideal, wenn eine Person oder eine feste Gruppe von Einzelpersonen regelmäßig mit einer großen Personengruppe kommunizieren oder Informationen für sie freigeben muss.Diese Option ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Um eine Bekanntmachungsgruppe zu erstellen, erstellen Sie eine öffentliche, private oder nicht aufgelistete Gruppe und wählen Sie in den Gruppeneinstellungen die Option "Nur Bekanntmachungen" aus. Weitere Informationen finden Sie unter Konzentrieren auf das Wesentliche mit Bekanntmachungsgruppen – allgemein verfügbar.

Unterschiede zwischen Salesforce1 und der vollständigen Salesforce-Site

Die mobile Anwendung Salesforce1 weist nicht den gesamten Funktionsumfang der vollständigen Salesforce-Site auf und bietet einige Funktionen, die auf der vollständigen Site nicht verfügbar sind. Sehen Sie, ob es bei den neuen und erweiterten Funktionen in dieser Version Unterschiede zwischen Salesforce1 und der vollständigen Site gibt.

Anmerkung: Ausführliche Details zu den Unterschieden für alle in Salesforce1 verfügbaren Funktionen finden Sie in der Salesforce-Online-Hilfe unter Salesforce1-Einschränkungen und Unterschiede gegenüber der vollständigen Salesforce-Site in der Salesforce-Hilfe.

Account-Erkenntnisse

- Beim Aufrufen von Account-Erkenntnissen auf einem Tablet ist es nicht möglich, durch die verfügbaren Erkenntnisse zu blättern wie in Lightning Experience. Stattdessen wird durch die Größe des Bildschirms bestimmt, wie viele Erkenntnisse angezeigt werden.
- Beim Aufrufen von Erkenntnissen auf einem Telefon wird nur jeweils eine Erkenntnis angezeigt.

Vermögenswerte und Arbeitsaufträge

Diese Objekte werden in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser vollständig unterstützt, jedoch nicht in anderen Versionen der herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen für Android und iOS. Abhängig von der Version von Salesforce1 für Android und Salesforce1 für iOS werden diese Objekte möglicherweise im Navigationsmenü angezeigt, es wird jedoch davon abgeraten, sie zu verwenden. Auf den Startseiten "Vermögenswerte" und "Arbeitsaufträge" kann es zu unerwartetem Verhalten kommen. Außerdem stehen einige Funktionen nicht zur Verfügung. Beispielsweise ist es nicht möglich, Vermögenswerte oder Arbeitsaufträge zu erstellen, Listenansichten sind auf diesen Objektstartseiten nicht verfügbar und diese Objekte werden nicht in Suchergebnissen angezeigt.

Erweiterte Diagramme aus Lightning Experience

- Streu- und Tabellendiagramme werden in Salesforce1 nicht unterstützt und als horizontale Balkendiagramme angezeigt. Kumulierte Liniendiagramme werden nicht unterstützt und als Liniendiagramme angezeigt.

- In erweiterten Diagrammen werden nur die ersten 100 Gruppierungen des zugrunde liegenden Berichts in der Standardsortierreihenfolge angezeigt.
- Erweiterte Diagramme können nicht in Chatter gepostet werden.

Files ohne Chatter in den mobilen Salesforce1-Anwendungen

In der Version Spring '16 wird Salesforce Files von Chatter abgekoppelt. Es ist jetzt also möglich, Files in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser sowie auf der vollständigen Salesforce-Site zu verwenden, selbst wenn Chatter in Ihrer Organisation deaktiviert ist. Diese Verbesserung wird jedoch nicht in den herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen für Android und iOS unterstützt. Benutzer der herunterladbaren Anwendungen können nur dann auf Files zugreifen, wenn Chatter in Ihrer Organisation aktiviert ist.

Entwicklung der Salesforce1-Anwendung – Übersicht

Es gibt eine Reihe von Verbesserungen an der Force.com-Plattform, die die Salesforce1-Entwicklung unterstützen.

Visualforce

Verwenden von User.UITheme und UserInfo.getUiTheme() zum Ermitteln des Benutzeroberflächenkontexts

Die globalen Variablen `User.UITheme` und `User.UIThemeDisplayed` und die Apex-Dienstprogrammmethoden `UserInfo.getUiTheme()` und `UserInfo.getUiThemeDisplayed()` wurden verbessert, um die mobile Salesforce1-Anwendung und Lightning Experience zu unterstützen.

Mobile Salesforce Authenticator-Anwendung, Version 2.0, zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung

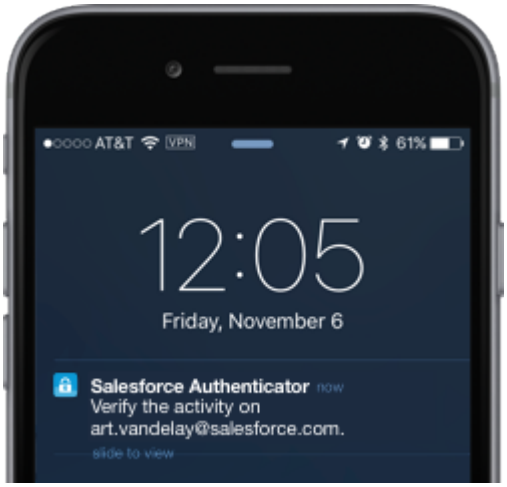
AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Contact Manager** Edition

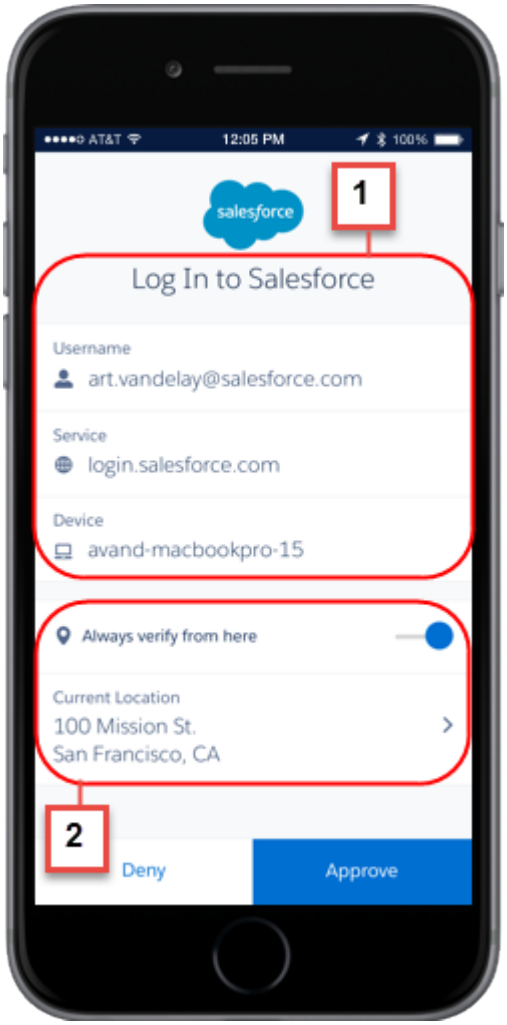
Die mobile Salesforce Authenticator-Anwendung wurde komplett neu gestaltet. Version 2.0 ist eine leistungsstarke, innovative Anwendung zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung für iOS- und Android-Mobilgeräte. Die neue Version der Anwendung bietet nicht nur starken Schutz, sie ist auch äußerst einfach zu bedienen. Ihre Benutzer können von besserer Sicherheit und höherer Benutzerfreundlichkeit profitieren – alles in einer großartigen Anwendung. Salesforce Authenticator funktioniert für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobile Salesforce-Anwendung.

Viele mobile Authentifizierungsanwendungen generieren Prüfcodes, die nach einem bestimmten Zeitraum ablaufen. Wenn sich Ihre Benutzer bei einem Online-Account anmelden, der eine Zwei-Faktoren-Authentifizierung erfordert, müssen sie den Code aus der Anwendung sowie ihren Benutzername und ihr Kennwort eingeben. Wie andere mobile Authentifizierungsanwendungen generiert auch Salesforce Authenticator Codes, wann immer Ihre Benutzer sie benötigen. Version 2.0 der Anwendung bietet neue Funktionen zur Erhöhung der Benutzerfreundlichkeit, ohne Abstriche bei der Sicherheit zu machen.

Wenn jemand versucht, sich beim Account eines Benutzers anzumelden oder auf beschränkte Online-Daten in diesem Account zuzugreifen, sendet Salesforce Authenticator eine Benachrichtigung an das Mobilgerät des Benutzers.



Der Benutzer öffnet dann die Anwendung, um Details über die Online-Aktivität anzuzeigen.



Nachdem der Benutzer die Details überprüft hat (1), kann er auf **Genehmigen** tippen, um zu bestätigen, dass die Aktivität von ihm stammt. Wenn die Aktivität nicht erkannt wird, kann der Benutzer auf **Ablehnen** tippen, um sie zu blockieren. Salesforce Authenticator gibt Benutzern die Möglichkeit, die blockierte Aktivität für die Überprüfung durch einen Salesforce-Administrator zu kennzeichnen. Sie

können die Prüfversuche von Benutzern und die von ihnen für Sie gekennzeichneten Aktivitäten in der neuen Tabelle "Prüfverlauf" unter "Setup" anzeigen.

Wenn Ihre Benutzer Standortdienste für Salesforce Authenticator aktivieren, können sie noch leistungsstärkere Funktionen nutzen (2). Wenn sich die Benutzer beispielsweise zu Hause oder im Büro befinden, können sie die Authentifizierung anweisen, ihre Aktivitäten automatisch anhand dieses vertrauenswürdigen Standorts zu überprüfen. Durch die Automatisierung erhalten Ihre Benutzer die zusätzliche Sicherheit der Zwei-Faktoren-Authentifizierung und müssen noch nicht einmal ihr Telefon aus der Tasche holen.

Die Benutzer können die Anwendung entweder aus dem App Store für iPhones oder von Google Play für Android-Geräte herunterladen. Bevor Ihre Benutzer Salesforce Authenticator zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung verwenden können, müssen sie die Anwendung mit ihrem Online-Account verbinden. In Salesforce können die Benutzer die Anwendung in ihren persönlichen Einstellungen mit ihrem Account verbinden. Wenn die Anwendung verbunden wird, bedeutet das nicht, dass die Benutzer die Zwei-Faktoren-Authentifizierung bei jeder Anmeldung verwenden müssen. Sie können entsprechend den Sicherheitsrichtlinien Ihres Unternehmens festlegen, wann die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Ihre Benutzer erforderlich ist. Wenn Sie festlegen, dass eine Zwei-Faktoren-Authentifizierung erforderlich ist, bevor die Benutzer Salesforce Authenticator mit ihrem Account verbunden haben, werden die Benutzer aufgefordert, die Anwendung bei der nächsten Anmeldung zu verbinden.

Wenn Ihre Benutzer bereits Version 1 auf ihrem Mobilgerät installiert haben, können sie das Update vom App Store oder von Google Play herunterladen. Das Update behält die verbundenen Accounts bei, die der Benutzer bereits in der Anwendung eingerichtet hat. Bei diesen Accounts handelt es sich um "Nur-Code"-Accounts, die zwar Prüfcodes generieren, jedoch keine Push-Benachrichtigungen erhalten oder standortbasierte automatisierte Überprüfungen zulassen. Die Benutzer können einen Nur-Code-Account in der Liste der verbundenen Accounts in der Anwendung an dem Prüfcode erkennen, der unter dem Accountnamen angezeigt wird. Die Prüfcodes in diesen Nur-Code-Accounts sind so lange gültig, bis die Benutzer die neue 2.0-Anwendung über ihre persönlichen Einstellungen mit ihrem Salesforce-Account verbinden.

Anmerkung: Version 2.0 der mobilen Salesforce Authenticator-Anwendung ist im App Store und in Google Play nach der Fertigstellung der Salesforce-Version Spring '16 ab dem 13. Februar 2016 für alle Produktionsorganisationen verfügbar. Für die Anwendung ist vorab keine Vorschau und keine Testmöglichkeit in Sandbox-Organisationen verfügbar.

SIEHE AUCH:

- Identitätsüberprüfungsmethode für Zwei-Faktoren-Authentifizierung hinzugefügt
- Verfolgen der Benutzeridentitätsüberprüfungen
- *Salesforce-Hilfe*: Salesforce Authenticator
- *Salesforce-Hilfe*:Zwei-Faktoren-Authentifizierung
- Identitätsüberprüfungsmethode für Zwei-Faktoren-Authentifizierung hinzugefügt

Communities: Chatter in Communities, Verbesserungen an Vorlagen, erweiterte Moderation und vieles mehr

Die Version Spring '16 enthält eine Vielzahl von Änderungen, die eine noch bessere Anpassung von Vorlagen ermöglichen. Sie können mehr Salesforce-Daten mit benutzerdefinierten Objektseiten anzeigen, Datensätze mithilfe von globalen Aktionen erstellen und die Seiten Ihrer Community einfacher verwalten. Ferner können Sie nun mit Chatter Lightning-Komponenten vollständige Chatter-Funktionen zu Ihrer Community hinzufügen. Diese Funktionen sind nur in Salesforce Classic verfügbar. Communities werden unter Setup, nicht aber in Lightning Experience unterstützt.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gründe für das Aktualisieren Ihrer Community-Vorlagen in der Version Spring '16

Wenn Ihre Community eine Koa-, Kokua- oder Napili-Vorlage aus einer Vorversion von Winter '16 oder eine Aloha-Vorlage aus einer Vorversion von Spring '16 verwendet, wird dringend empfohlen, dass Sie Ihre Vorlage auf die neueste Version aktualisieren. Nicht sicher, welche Vorlagenversion Sie verwenden? Überprüfen Sie den Bereich "Einstellungen" im Community-Generator. ***Der Kundensupport für ältere Vorlagen wird mit der Einführung der Version Summer '16 (Mai 2016) eingestellt. Ferner sind für viele leistungsstarke Community-Generator- und Vorlagenfunktionen die Winter '16- oder Spring '16-Versionen dieser Vorlagen erforderlich. Wenn Sie Ihre Vorlagen also noch nicht auf Winter '16 aktualisiert haben, ist es jetzt an der Zeit dazu.***

Umbenennungen einiger Vorlagenkomponenten

Natürlich sollte das Finden von benötigten Vorlagenkomponenten einfach und intuitiv sein. Daher wurden einige Komponenten umbenannt, damit Sie einfach herausfinden können, worin ihr Zweck besteht. Ferner wurden die Komponenten im Seiteneditor nun nach Typ gruppiert, damit Sie wissen, wo Sie sie verwenden können.

Chatter in Community-Vorlagen

Mit Chatter Lightning-Komponenten für die Community-Vorlagen ist es ein Leichtes, einer Community die vollständigen Chatter-Funktionen hinzuzufügen. Mit Gruppen und Profilen können Sie eine weitaus umfangreichere Zusammenarbeitserfahrung in der Community erstellen. Die einzelnen Lightning-Komponenten für Funktionen wie den Feed, den Publisher und die Gruppen bedeuten, dass es ein Leichtes ist, eine vollständige Anpassung dahingehend vorzunehmen, wo und wie Chatter in die Community integriert ist.

Dateien in Communities

Das Verwenden von Dateien in Communities ist einfacher und flexibler als jemals zuvor! Fügen Sie mehrere Dateien an einen einzelnen Feedpost an, laden Sie Dateien in einem vereinheitlichten Flow hoch und wählen Sie sie aus und zeigen Sie eine Vorschau für Dateien in der neuen Vorschauanzeige für die Auswahl mehrerer Dateien an.

Community-Vorlagen

Ihre Communities sollen genau dem entsprechen, was Sie sich vorstellen. Daher geben wir Ihnen die Möglichkeiten an die Hand, herausragende Communities zu erstellen. In der letzten Version wurden die Community-Vorlagen erweiterbar. In dieser Version aber werden sie noch flexibler und anpassbarer. Sie können nun die Ebene des einzuschließenden Datensatzdetails bestimmen und wo Sie es platzieren möchten. Wir haben es für Ihre Community-Mitglieder einfacher gemacht, in Ihrer Community zu navigieren, Datensätze zu erstellen und mit ihnen zu arbeiten und Datensätze zu finden, an denen sie interessiert sind.

Community Builder

Mit dem Community-Generator erhalten Sie mit dem erweiterten Seiten-Manager eine umfangreichere Steuerung über Ihre Seiten. Ferner erhalten Sie benutzerdefinierte Seitenlayouts, ein verbessertes Seitenladeverhalten für Mitglieder sowie eine bessere Fehlerbehandlung für Komponenten.

Community-Setup

Community-Setup steht nun in Lightning Experience zur Verfügung! Sie erhalten u. a. zudem erhöhte Obergrenzen, ein optimiertes Setup für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung sowie die Fähigkeit, die Plattformverschlüsselung in Ihrer Verschlüsselung zu verwenden.

Community-Verwaltung

Das Verwalten Ihrer Community ist nun so einfach wie nie zuvor. Sie können Community-Dateiobergrenzen einrichten. Die Moderation von Communities unterstützt nun alle Feedtypen, Sonderzeichen in Ihren Stichwortlisten, die API und vieles mehr. Damit Sie eine bessere Steuerung und mehr Flexibilität mit Ihren Community-Empfehlungen erhalten, können Sie nun angeben, wo und für welche Zielgruppen Ihre Empfehlungen angezeigt werden sollen.

Community-Berichte und Dashboards

Es ist an der Zeit für einen Trommelwirbel! Sie können nun allen Ihren rollenbasierten externen Benutzern die Berechtigung gewähren, Berichte zu erstellen und zu bearbeiten! Ferner erhalten Sie neue benutzerdefinierte Berichtstypen und können nunmehr Wave-Dashboards freigeben.

Community-Erkenntnisse und -Analysen

Beim Installieren des aktualisierten Salesforce-Communities-Dashboards-Pakets über AppExchange steht Ihnen etwas geradezu Magisches bevor. Community-Verwaltungs-Dashboards werden nun als Lightning-Dashboards angezeigt, auch wenn Ihre Organisation Lightning Experience nicht verwendet. Darüber hinaus erhalten Sie neue und verbesserte Erkenntnisberichte.

Sonstige Änderungen in Communities

Zu den weiteren wichtigen Änderungen an Communities zählen eine Obergrenzenerhöhung, der Zugriff auf Notizen und Anhänge für Benutzer mit einer Kunden-Community-Lizenz sowie Änderungen daran, wie E-Mails für große Community-Gruppen gesendet werden.

Gründe für das Aktualisieren Ihrer Community-Vorlagen in der Version Spring '16

Wenn Ihre Community eine Koa-, Kokua- oder Napili-Vorlage aus einer Vorversion von Winter '16 oder eine Aloha-Vorlage aus einer Vorversion von Spring '16 verwendet, wird dringend empfohlen, dass Sie Ihre Vorlage auf die neueste Version aktualisieren. Nicht sicher, welche Vorlagenversion Sie verwenden? Überprüfen Sie den Bereich "Einstellungen" im Community-Generator. ***Der Kundensupport für ältere Vorlagen wird mit der Einführung der Version Summer '16 (Mai 2016) eingestellt. Ferner sind für viele leistungsstarke Community-Generator- und Vorlagenfunktionen die Winter '16- oder Spring '16-Versionen dieser Vorlagen erforderlich. Wenn Sie Ihre Vorlagen also noch nicht auf Winter '16 aktualisiert haben, ist es jetzt an der Zeit dazu.***

Wichtig: Wenn Sie auswählen, Ihre Vorlage nicht zu aktualisieren, ist Ihre Community nicht davon betroffen. Wenn jedoch Probleme mit diesen Vorlagen auftreten, kann unser Kundensupportteam ab der Version Summer '16 keine Unterstützung mehr bereitstellen. Wenn Sie Ihre Community-Vorlage nicht sofort aktualisieren können, wird dringend empfohlen, dass Sie die Aktualisierung noch vor der Version Summer '16 einplanen.

Die neueste Version der Koa-, Kokua-, Napili- und Aloha-Vorlagen verwenden die Lightning-Technologie und Lightning-Komponenten, die leistungsstärker sind und eine bessere Benutzeroberfläche bieten. Sie können alle Koa-, Kokua-, Napili- und Aloha-Vorlagenseiten und -komponenten direkt im Community-Generator bearbeiten. Sie müssen nicht mehr Site.com Studio verwenden, außer für einige wenige Site-Konfigurationseinstellungen.

Ein paar Hinweise:

- Diese Aktualisierung wirkt sich nur auf Communities aus, die die Koa-, Kokua-, Aloha- und Napili-Vorlagen verwenden. Mithilfe der Salesforce-Registerkarten + der Visualforce-Vorlage erstellte Communities sind davon nicht betroffen.
- Die in Winter '16 und Spring '16 eingeführten Vorlagenkomponenten sind möglicherweise nicht mit älteren Vorlagenversionen kompatibel. Informationen finden Sie im Leitfaden zum *Erstellen von Communities mithilfe von Vorlagen* im Thema Welche Komponenten kann ich für die einzelnen Vorlagen verwenden?.
- Nachdem Sie Ihre Vorlage aktualisiert haben, gehen alle Vorlagen- und Komponentenanpassungen verloren. Nur die Themennavigation wird übernommen. Der Großteil des über den Branding-Editor im Community-Generator angegebenen Brandings wird übernommen, einige Community-Farben werden jedoch möglicherweise auf die Standardwerte zurückgesetzt. Überprüfen Sie nach der Aktualisierung Ihre Branding-Eigenschaften im Community-Generator und passen Sie alle Änderungen an.

  Weitere Informationen dazu finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Aktualisieren der Vorlage Ihrer Community.

Kompatibilität mit Lightning Experience

In den Spring '16-Versionen von Koa, Kokua, Napili, Aloha und Lightning Experience werden dieselben zugrunde liegenden Technologien verwendet: die Lightning-Plattform und Lightning-Komponenten. Abgesehen davon müssen Sie Lightning Experience nicht in Ihrer Organisation aktivieren, um Ihre Community-Vorlagen zu aktualisieren.

Beachten Sie einige Überlegungen, wenn Sie planen, Lightning Experience in Ihrer Organisation zu aktivieren:

- Salesforce-Communities steht in Lightning Experience-Setup zur Verfügung, wird jedoch nicht vollständig in Lightning Experience unterstützt. Von Lightning Experience wird die globale Kopfzeile nicht unterstützt. Daher können interne Benutzer in Ihrer Organisation

nicht zwischen der Salesforce-Organisation und ihren Communities über Lightning Experience wechseln. Wenn Sie Lightning Experience in Ihrer Organisation aktivieren, müssen interne Benutzer zu Salesforce Classic zurückwechseln, um auf die globale Kopfzeile zuzugreifen.

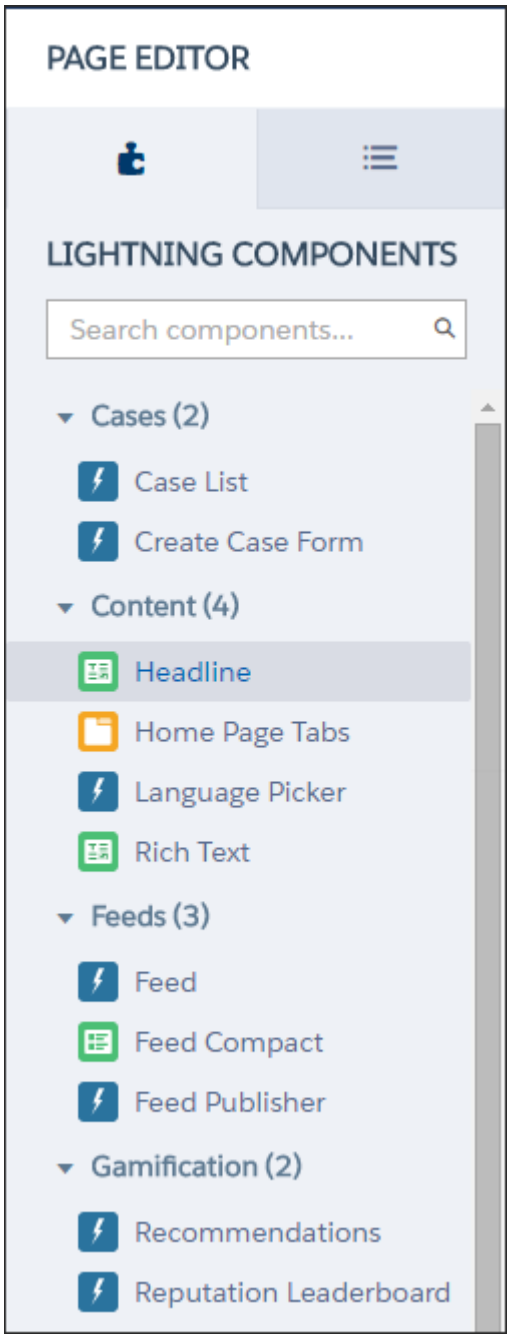
- Durch das Aktivieren von Lightning Experience ändert sich das Erscheinungsbild von Communities nicht, die die Vorlage "Salesforce-Registerkarten und Visualforce" verwenden, in der standardmäßig der Stil von Salesforce Classic verwendet wird.

Umbenennungen einiger Vorlagenkomponenten

Natürlich sollte das Finden von benötigten Vorlagenkomponenten einfach und intuitiv sein. Daher wurden einige Komponenten umbenannt, damit Sie einfach herausfinden können, worin ihr Zweck besteht. Ferner wurden die Komponenten im Seiteneditor nun nach Typ gruppiert, damit Sie wissen, wo Sie sie verwenden können.

Name der alten Komponente	Name der neuen Komponente
Einzelartikelansicht	Artikelinhalt
Kundenvorgangs-Publisher	Publisher für Kommentare zu Kundenvorgängen
Highlights des Kundenvorgangs	Banner für Kundenvorgang
Statusschaltfläche für Kundenvorgang	Schaltfläche "Status für Kundenvorgang festlegen"
Meine Kundenvorgänge	Kundenvorgangsliste
Kundenvorgangserstellung	Formular "Kundenvorgang erstellen"
Kundenvorgang-Chatter-Publisher	Publisher für Kundenvorgangsfeeds
Registerkarten "Startseite"	Startseiten-Registerkarten
Trending-Artikel für Thema	Trending-Artikel nach Thema
Ergebnisliste	Suchergebnisse
Community fragen	Schaltfläche "Fragen"
Feedeintragsdetail	Feedposts und -kommentare
Verwandte Themen	Liste "Themenliste"
Benutzerprofil-Kopfzeile	Benutzerprofilbild
Benutzerprofiltext	Benutzerprofil-Details
Benutzerprofil-Details	Benutzerprofilübersicht
Details der Benutzerprofil-Kopfzeile	Benutzerprofilübersicht und -bild
Abschnitt "Handlungsaufforderung"	Schaltflächen "Support kontaktieren" und "Fragen"
Datensatzinformationen	Registerkarten mit Datensatzinformationen
Datensatzüberschrift	Datensatzbanner
Listenansicht der Datensatzstartseite	Datensatzliste

Beispiel: Umbenannte und umgruppierte Komponenten im Community-Generator.



Chatter in Community-Vorlagen

Mit Chatter Lightning-Komponenten für die Community-Vorlagen ist es ein Leichtes, einer Community die vollständigen Chatter-Funktionen hinzuzufügen. Mit Gruppen und Profilen können Sie eine weitaus umfangreichere Zusammenarbeitserfahrung in der Community erstellen. Die einzelnen Lightning-Komponenten für Funktionen wie den Feed, den Publisher und die Gruppen bedeuten, dass es ein Leichtes ist, eine vollständige Anpassung dahingehend vorzunehmen, wo und wie Chatter in die Community integriert ist.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Gruppen zum Unterstützen der Zusammenarbeit in Ihrer Napili-Community
Sie hätten gerne weitere gemeinschaftliche Communities? Ermöglichen Sie es Community-Mitgliedern und Gastbenutzern, Gruppen in Ihrer Napili-Community zu durchsuchen und ihnen beizutreten. Verwenden Sie sofort einsatzfähige Designs für Gruppen in Napili oder erstellen Sie Ihre eigene benutzerdefinierte Version der Gruppendetailseite mithilfe separater Komponenten.

Neue Komponente "Benutzerprofil"
Ist es ein Vogel? Ein Flugzeug? Nein – es ist die neue Superkomponente "Benutzerprofil"! Die Komponente "Benutzerprofil" verwendet ein Zweispaltenlayout, um alle Informationen einzuschließen, die Benutzer über andere Benutzer wissen müssen: Kontaktinformationen, Profilfoto, Chatter-Statistiken, Themen, über die der Benutzer Bescheid weiß, wem der Benutzer folgt und die Follower des Benutzers. Diese neue Komponente ist standardmäßig in allen mit der Napili-Vorlage in der Version Spring '16 oder höher erstellten Communities enthalten.

Anzeigen von Benutzerthemenlisten auf Profilen
Es ist praktisch für Benutzer, alle ihre Informationen zentral anzeigen zu können. Fügen Sie der Seite "Benutzerprofil" die Komponente "Benutzerprofil-Themenliste" hinzu. Auf diese Weise können Benutzer ihre Themenlisten anzeigen. Zu Themenlisten zählen Dateien, Gruppen, Follower und wem oder was sie folgen.

Kombinieren und Zuordnen von Feedkomponenten für das Erfüllen Ihrer Community-Anforderungen
Fügen Sie mit den neuen Komponenten "Feed – Publisher", "Feed" und "Feed – Kompakt" Ihren Napili-Community-Seiten einfach die Leistungsfähigkeit des Feeds hinzu. Verwenden Sie sie als Feeds unterstützende Objekte wie Themen, Gruppen, Benutzerprofile, Accounts und Kundenvorgänge und für die Registerkarte für die gesamten Community-Diskussionen auf der Startseite der Community. Lehnen Sie sich dann zurück und schauen Sie zu, wie die Interaktion und die Zusammenarbeit in Ihrer Community erfolgen.

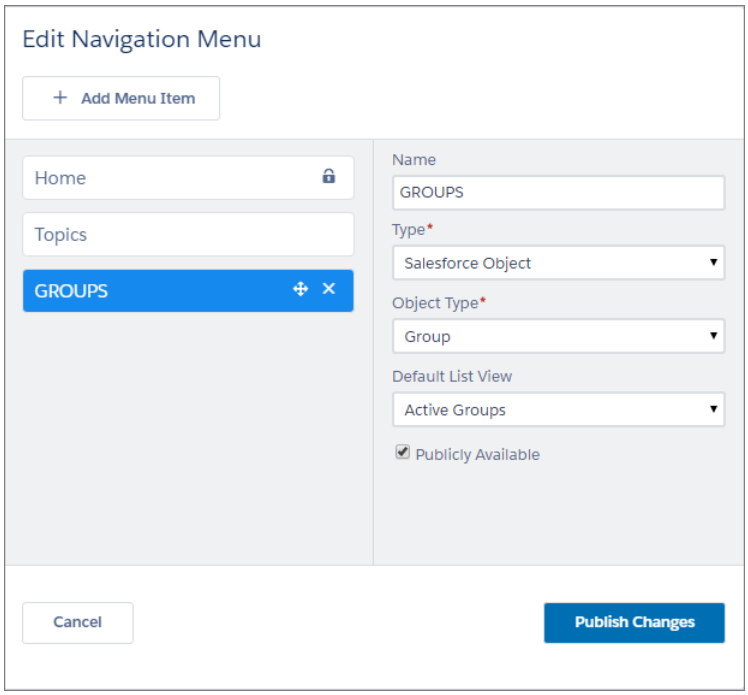
Rich Text-Bearbeitung und Link-Vorschauen im Publisher
Der Publisher unterstützt nun die Rich Text-Bearbeitung und Link-Vorschauen in Communities, die die Napili-Vorlage verwenden.

Hinzufügen von Gruppen zum Unterstützen der Zusammenarbeit in Ihrer Napili-Community

Sie hätten gerne weitere gemeinschaftliche Communities? Ermöglichen Sie es Community-Mitgliedern und Gastbenutzern, Gruppen in Ihrer Napili-Community zu durchsuchen und ihnen beizutreten. Verwenden Sie sofort einsatzfähige Designs für Gruppen in Napili oder erstellen Sie Ihre eigene benutzerdefinierte Version der Gruppendetailseite mithilfe separater Komponenten.

Anmerkung: Für diese Funktion ist mindestens die Version Winter '16 der Napili-Vorlage erforderlich.

Fügen Sie zum Aktivieren von Gruppen in Ihrer Community dem Community-Navigationsmenü Gruppen hinzu. Dadurch wird automatisch ein Menüelement angezeigt, das eine Verknüpfung zu einer Liste der Gruppen in Ihrer Community herstellt. Wenn Sie das Menüelement öffentlich verfügbar machen, können auch Gastbenutzer, die nicht an Ihrer Community angemeldet sind, die Liste der Gruppen durchsuchen.

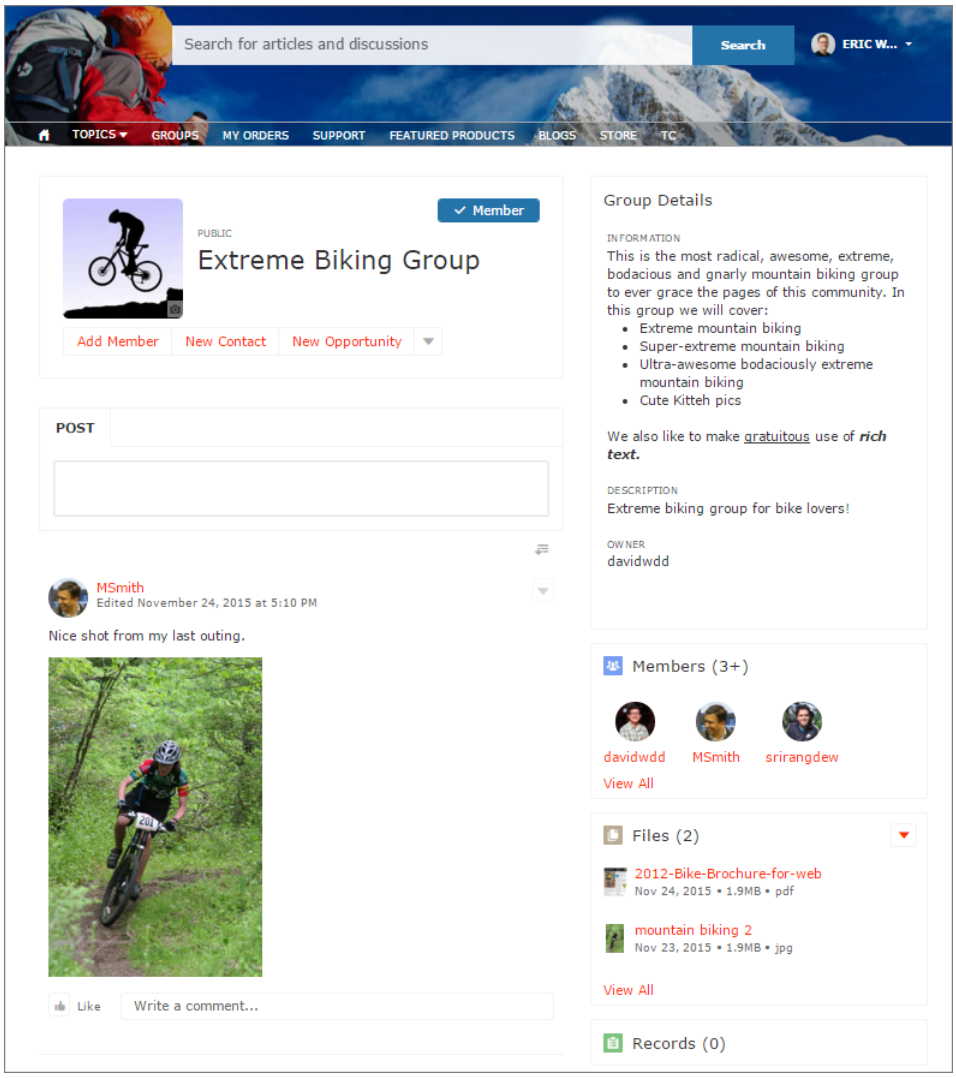


Wenn Benutzer auf den Namen einer aktiven Gruppe in der Community klicken, werden sie zur Gruppendetailseite umgeleitet. Wenn es sich um eine private Gruppe handelt, werden Sie aufgefordert, sich anzumelden. Nur angemeldete Gruppenmitglieder können private Gruppeninhalte anzeigen.

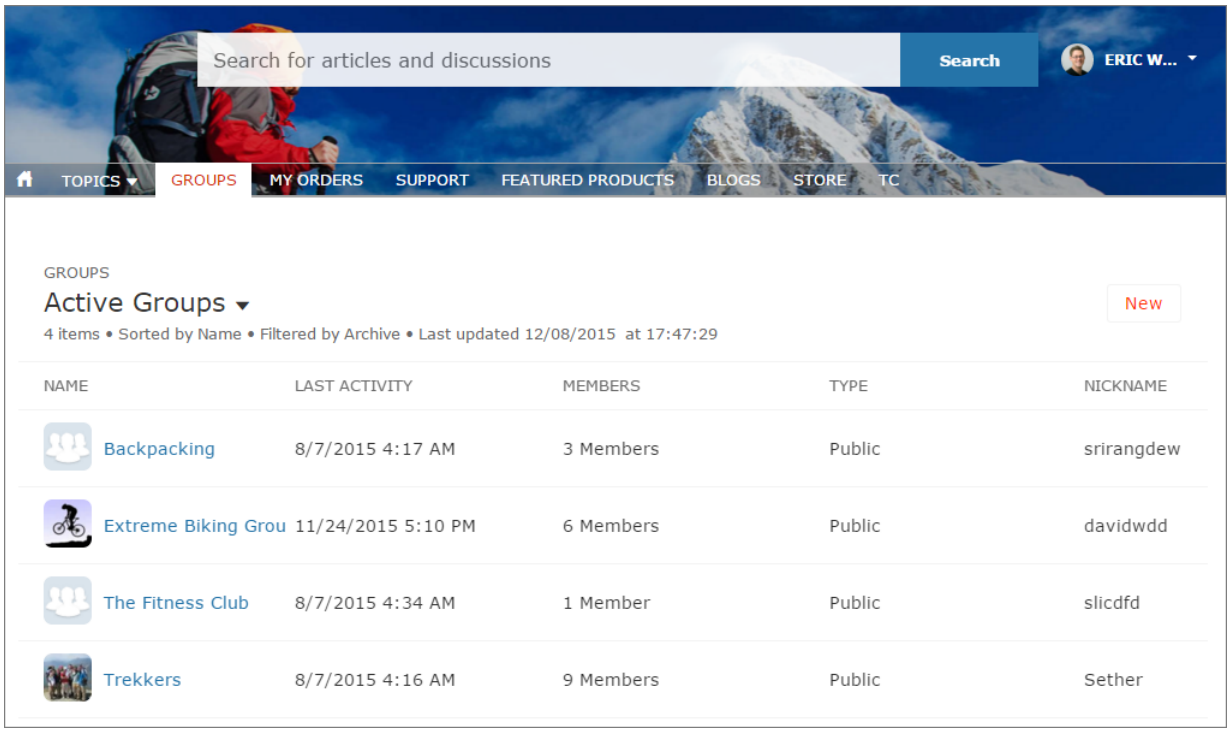
Ein paar Hinweise:

- Beim Aktivieren von Gruppen in Ihrer Community wird die standardmäßige Seite "Gruppendetails" verwendet, um Gruppendaten anzuzeigen. Auf dieser Seite wird im Einzelnen die Komponente "Gruppe" für Formatierung und Layout verwendet. Die Komponente "Gruppe" ist eine zusammengesetzte zentrale Komponente, die das Gruppenbanner, Gruppendetails, Themenlisten und den Gruppenfeed umfasst. Sie sollten diese zusammengesetzte Komponente verwenden, insbesondere wenn die Community-Seiten über Desktopcomputer- und Mobilgerätebrowser hinweg dynamisch sein sollen.
- Wenn Sie ein anderes Layout verwenden oder eine genauere Steuerung über die Platzierung des Gruppeninhalts erhalten möchten, sollten Sie eine benutzerdefinierte Community-Seite erstellen und die Komponenten "Gruppenbanner", "Gruppendetails", "Gruppenthemenliste" und "Feed" verwenden. In Abhängigkeit davon, wie Sie die einzelnen Komponenten verwenden, sind benutzerdefinierte Seiten möglicherweise nicht über alle Geräte hinweg dynamisch.
- Gruppenbenachrichtigungen werden in Communities nicht unterstützt.

Beispiel: Gruppe in einer Napili-Community.



Gruppenliste in der Napili-Community.



Neue Komponente "Benutzerprofil"

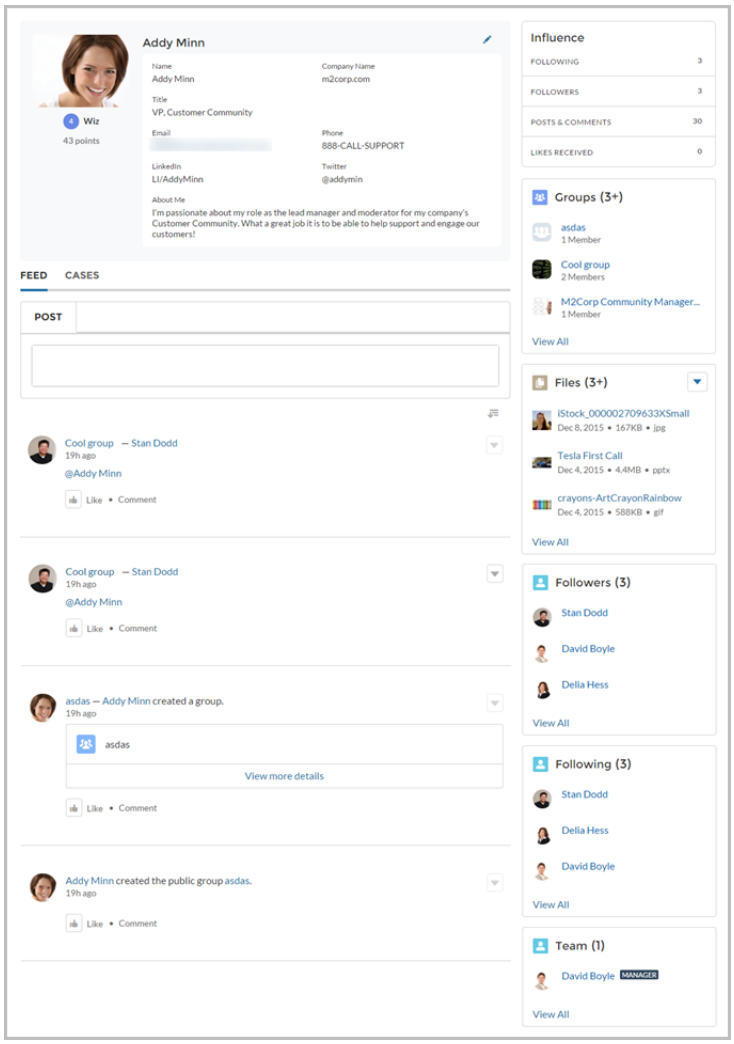
Ist es ein Vogel? Ein Flugzeug? Nein – es ist die neue Superkomponente "Benutzerprofil"! Die Komponente "Benutzerprofil" verwendet ein Zweispaltenlayout, um alle Informationen einzuschließen, die Benutzer über andere Benutzer wissen müssen: Kontaktinformationen, Profilfoto, Chatter-Statistiken, Themen, über die der Benutzer Bescheid weiß, wem der Benutzer folgt und die Follower des Benutzers. Diese neue Komponente ist standardmäßig in allen mit der Napili-Vorlage in der Version Spring '16 oder höher erstellten Communities enthalten.

Die Komponente "Benutzerprofil" umfasst all die nützlichen Funktionen, die für Benutzerprofile bereitgestellt werden. Sie können sie jedoch anpassen, damit sie Ihren Community-Anforderungen entspricht. Die Profildetails und das Profilbild werden immer angezeigt. Sie können jedoch auswählen, ob Sie Themenlisten, Chatter-Statistiken und "Fachkundig hinsichtlich" anzeigen möchten. Ferner können Sie Bezeichnungen anpassen.

Das Layout der Komponente eignet sich zudem optimal für die Anzeige Ihrer Community auf einem Mobilgerät. Wenn die Komponente auf einem Mobilgerät oder Tablet angezeigt wird, verwendet sie ein Ein-Spalten-Layout, das vier Registerkarten umfasst: "Feed", "Kundenvorgänge", "Details" und "Themen". Die Registerkarte "Kundenvorgänge" wird nur angezeigt, wenn ein Benutzer sein eigenes Profil anzeigt. Sie können alle Registerkartenbezeichnungen bearbeiten.

Wenn Sie ein anderes Layout verwenden oder eine genauere Steuerung über die Platzierung des Benutzerprofilinhalts wünschen, sollten Sie eine benutzerdefinierte Community-Seite erstellen und die Komponenten "Benutzerprofilübersicht", "Benutzerprofilregisterkarten", "Benutzerprofilstatistik", "'Fachkundig hinsichtlich' in Benutzerprofil" und "Benutzerprofil-Themenliste" verwenden.

Beispiel: Komponente "Benutzerprofil"



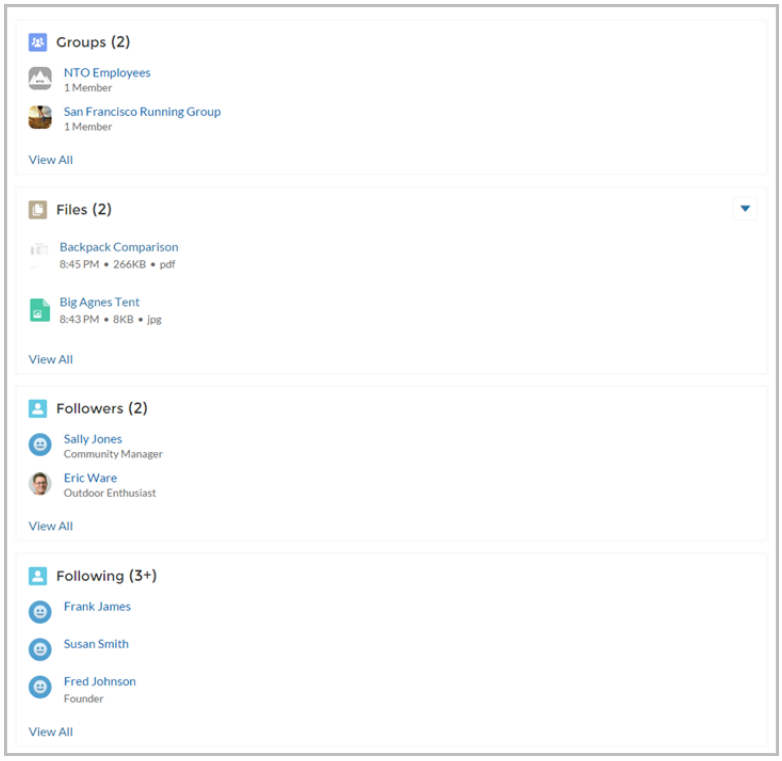
Anzeigen von Benutzerthemenlisten auf Profilen

Es ist praktisch für Benutzer, alle ihre Informationen zentral anzeigen zu können. Fügen Sie der Seite "Benutzerprofil" die Komponente "Benutzerprofil-Themenliste" hinzu. Auf diese Weise können Benutzer ihre Themenlisten anzeigen. Zu Themenlisten zählen Dateien, Gruppen, Follower und wem oder was sie folgen.

Benutzer können vollständige Details für eine Themenliste anzeigen, indem sie am Ende der Liste auf **Alle anzeigen** klicken. Auf der Themenliste "Dateien" können Benutzer auf klicken, um eine Datei hochzuladen.

Passen Sie an, welche Themenlisten in Ihrer Community sichtbar sind, indem Sie das Seitenlayout "Benutzerprofil" im Setup Ihrer internen Salesforce-Organisation bearbeiten.

Beispiel: Beispiel für Komponente "Benutzerprofil-Themenliste":



Kombinieren und Zuordnen von Feedkomponenten für das Erfüllen Ihrer Community-Anforderungen

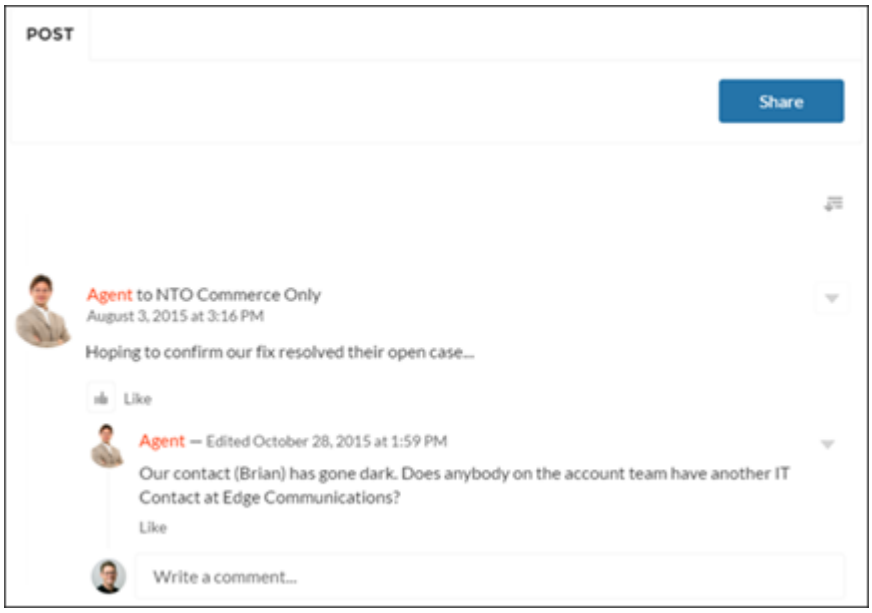
Fügen Sie mit den neuen Komponenten "Feed – Publisher", "Feed" und "Feed – Kompakt" Ihren Napili-Community-Seiten einfach die Leistungsfähigkeit des Feeds hinzu. Verwenden Sie sie als Feeds unterstützende Objekte wie Themen, Gruppen, Benutzerprofile, Accounts und Kundenvorgänge und für die Registerkarte für die gesamten Community-Diskussionen auf der Startseite der Community. Lehnen Sie sich dann zurück und schauen Sie zu, wie die Interaktion und die Zusammenarbeit in Ihrer Community erfolgen.

Bisher konnten Feeds und der Feed-Publisher nur zusammen als Bestandteil der Komponente "Registerkarten mit Datensatzinformationen" auf Datensatz-Detailseiten verwendet werden. Dadurch, dass diese Komponenten als separate Einheiten vorliegen, erhalten Sie mehr Flexibilität hinsichtlich der Platzierung und Verwendung von Feeds in Ihrer Napili-Community.

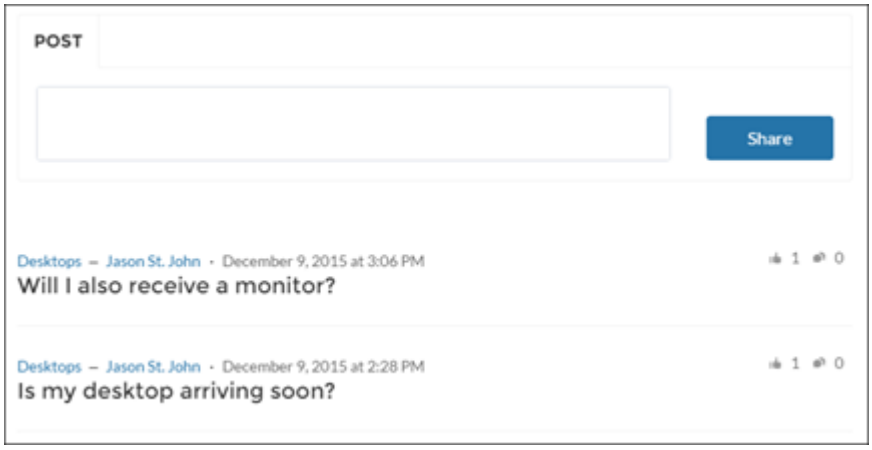
- Fügen Sie Community-Seiten die Komponente "Feed – Publisher" hinzu, damit Mitglieder Diskussionen initiieren können.
- Sie benötigen eine vollständige Auflistung sämtlicher Posts, Kommentare und Fragen in Ihrer gesamten Community-Diskussion? Verwenden Sie die Komponente "Feed".
- Sie benötigen eine durchsuchbare Ansicht, die einfach die Fragentitel im Feed umfasst? Verwenden Sie die Komponente "Feed – Kompakt".

  Anmerkung: Die Komponente "Feed – Kompakt" unterstützt keine Feedfilter und zeigt nur Frage-Posts an.

Beispiel: **"Feed" und "Feed – Publisher"**



"Feed – Kompakt" und "Feed – Publisher"



Rich Text-Bearbeitung und Link-Vorschauen im Publisher

Der Publisher unterstützt nun die Rich Text-Bearbeitung und Link-Vorschauen in Communities, die die Napili-Vorlage verwenden.

Sowohl die Komponente für den Publisher für Kundenvorgangsfeeds als auch der Publisher "Eine Frage stellen" unterstützen diese Funktion. Dadurch können Community-Mitglieder Feedposts mit fettgedruckter, kursiver und anderer Rich Text-Formatierung erstellen, wenn sie Fragen oder gewöhnliche Posts in einer Community posten. Posts mit Links zu Multimedia-Inhalten werden in eingebettete Videos, Bilder und Artikelvorschauen konvertiert.

Dateien in Communities

Das Verwenden von Dateien in Communities ist einfacher und flexibler als jemals zuvor! Fügen Sie mehrere Dateien an einen einzelnen Feedpost an, laden Sie Dateien in einem vereinheitlichten Flow hoch und wählen Sie sie aus und zeigen Sie eine Vorschau für Dateien in der neuen Vorschauanzeige für die Auswahl mehrerer Dateien an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Dateivorschauanzeige nun in Communities verfügbar

Dieselben ansprechenden Dateivorschauen, die in der Version Winter '16 in Lightning Experience eingeführt wurden, sind nun in Communities verfügbar.

Anhängen mehrerer Dateien an einen einzelnen Post

Community-Benutzer können nun bis zu fünf Dateien zu einem einzelnen Feedpost hinzufügen.

Vereinheitlichte Dateiauswahl in Communities

Wenn Community-Benutzer ihre Dateien an ihre Posts anhängen, können sie nun in einem vereinheitlichten Flow zu allen ihren Dateien gelangen. Es besteht keine Notwendigkeit, zu zwei unterschiedlichen Pfaden zu wechseln, wenn Dateien hochgeladen und Dateien aus der Community ausgewählt werden.

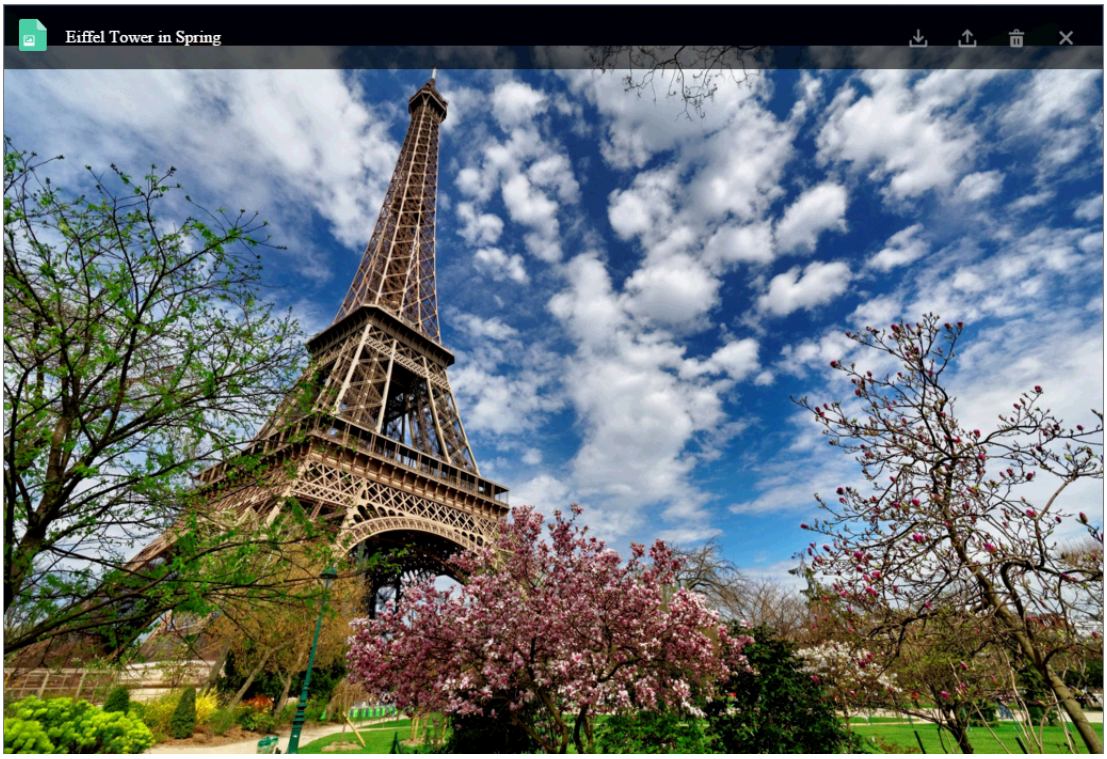
Bearbeiten von Dateien oder Links enthaltenden Posts

Sie haben also einen herausragenden Community-Post verfasst und ein noch herausragenderes Bild angehängt, jedoch vergessen, die richtigen Personen zu @erwähnen … Bis dato mussten Sie Kommentare verwenden, um Aktualisierungen an Posts vorzunehmen, die Dateien oder Links enthalten. Nun können Sie einfach den ursprünglichen Post bearbeiten. Feine Sache!

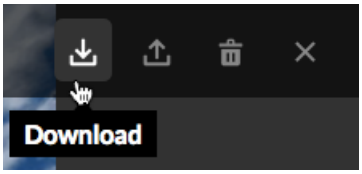
Lightning-Dateivorschauanzeige nun in Communities verfügbar

Dieselben ansprechenden Dateivorschauen, die in der Version Winter '16 in Lightning Experience eingeführt wurden, sind nun in Communities verfügbar.

Mit der neuen SVG-Dateivorschauanzeige wird Ihren Bildern, Dokumenten und anderen Dateien in Ihrem Browser Leben eingehaucht, ohne dass etwas heruntergeladen werden muss. Blättern Sie durch mehrseitige Dateien. Klicken Sie sich im Vollbildpräsentationsmodus durch Ihre Datei. Spielen Sie Ihre GIF-Dateien ab. Erfreuen Sie sich an der umfangreichen Anzeigequalität auf hochauflösenden Anzeigen. Zum Anzeigen der Vorschau Ihrer Dateien müssen Sie den Adobe Flash Player nicht installieren, da sie nicht auf SWF basieren.



Die Communities wurden optimiert: Zeigen Sie mehrere Dateien in der Vorschauanzeige an! Wenn mehrere Dateien an einen Feedpost angehängt werden, können Sie sie nun allesamt zugleich im selben Fenster in der Vorschau anzeigen.



Sie möchten für Ihre Datei nicht nur eine Vorschau anzeigen? Alle Aktionen sind direkt hier im Vorschaufenster möglich. Laden Sie eine neue Version hoch und löschen Sie die Datei bzw. laden Sie sie herunter und zeigen Sie Dateidetails an. Sie können alles an einem Ort erledigen.

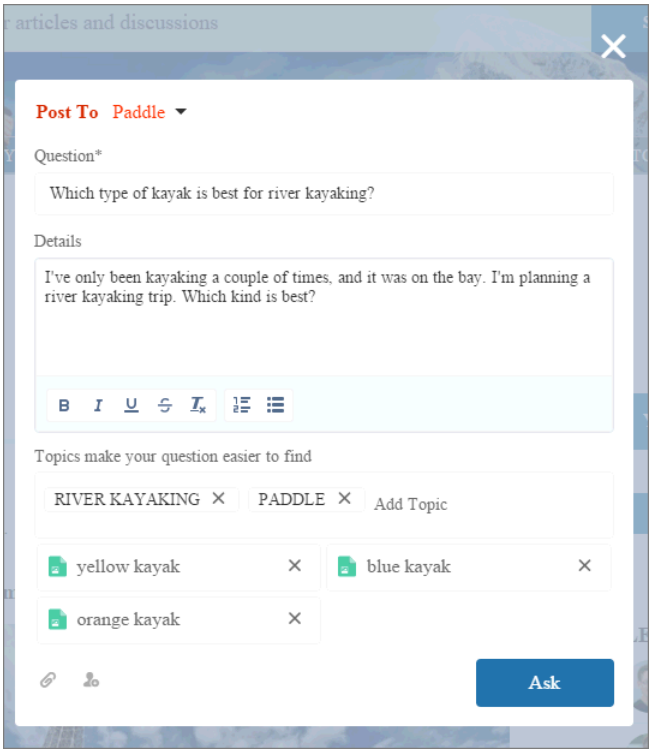
Anhängen mehrerer Dateien an einen einzelnen Post

Community-Benutzer können nun bis zu fünf Dateien zu einem einzelnen Feedpost hinzufügen.

Ein Bild sagt manchmal mehr als tausend Worte. Manchmal bedarf es jedoch fünf Bilder, um seinen Standpunkt deutlich zu machen. Müssen Ihre Community-Benutzer mehrere Posts erstellen, damit sie verschiedene zugehörige Bilder oder andere Dateien freigeben können? Möchten sie mehr als nur ein Bild zu einer einzelnen Frage hinzufügen? Jetzt ist das möglich! Im Folgenden finden Sie die Möglichkeiten, die Community-Benutzer nun zur Verfügung stehen:

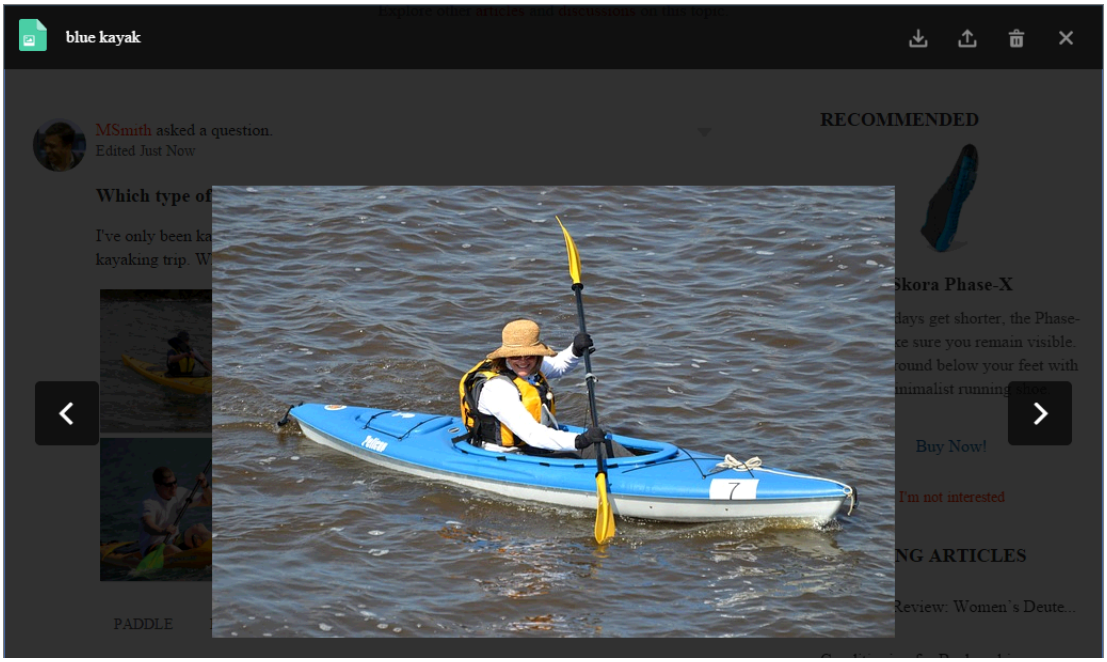
- Anhängen mehrerer Dateien im Feed-Publisher
- Anzeigen von mehreren Dateiminiaturbildern im Feed
- Durchblättern mehrerer Dateien in der neuen Dateianzeige

Beim Posten in einer Community können Sie bis zu fünf Dateien anhängen, um Ihre Frage aussagekräftiger zu machen.



Community-Betrachter können Miniaturbilder für die Dateien im Feed anzeigen.

Klicken Sie auf ein Miniaturbild, um die Dateien in der neuen Vorschau für mehrere Dateien anzuzeigen. Dort können Sie sich durch alle Dateien im Post klicken, jede Datei herunterladen und auf andere Schnellaktionen auf der Symbolleiste zugreifen.

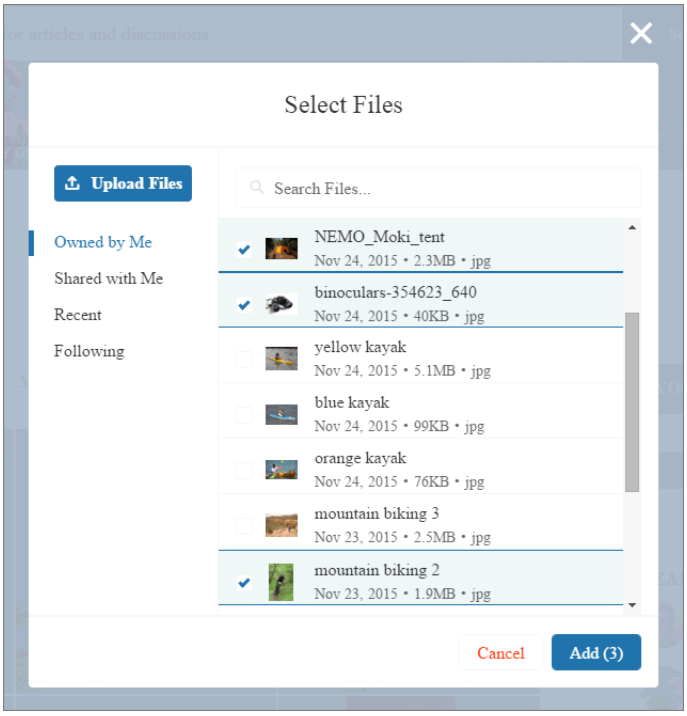


Anhänge mit mehreren Dateien werden in der Chatter-REST-API und in Chatter in Apex unterstützt.

Vereinheitlichte Dateiauswahl in Communities

Wenn Community-Benutzer ihre Dateien an ihre Posts anhängen, können sie nun in einem vereinheitlichten Flow zu allen ihren Dateien gelangen. Es besteht keine Notwendigkeit, zu zwei unterschiedlichen Pfaden zu wechseln, wenn Dateien hochgeladen und Dateien aus der Community ausgewählt werden.

Laden Sie Dateien hoch, wählen Sie bereits zur Community hochgeladene Dateien aus und durchsuchen Sie Filteransichten wie "Mein Eigentum" und "Letzte(r,s)".



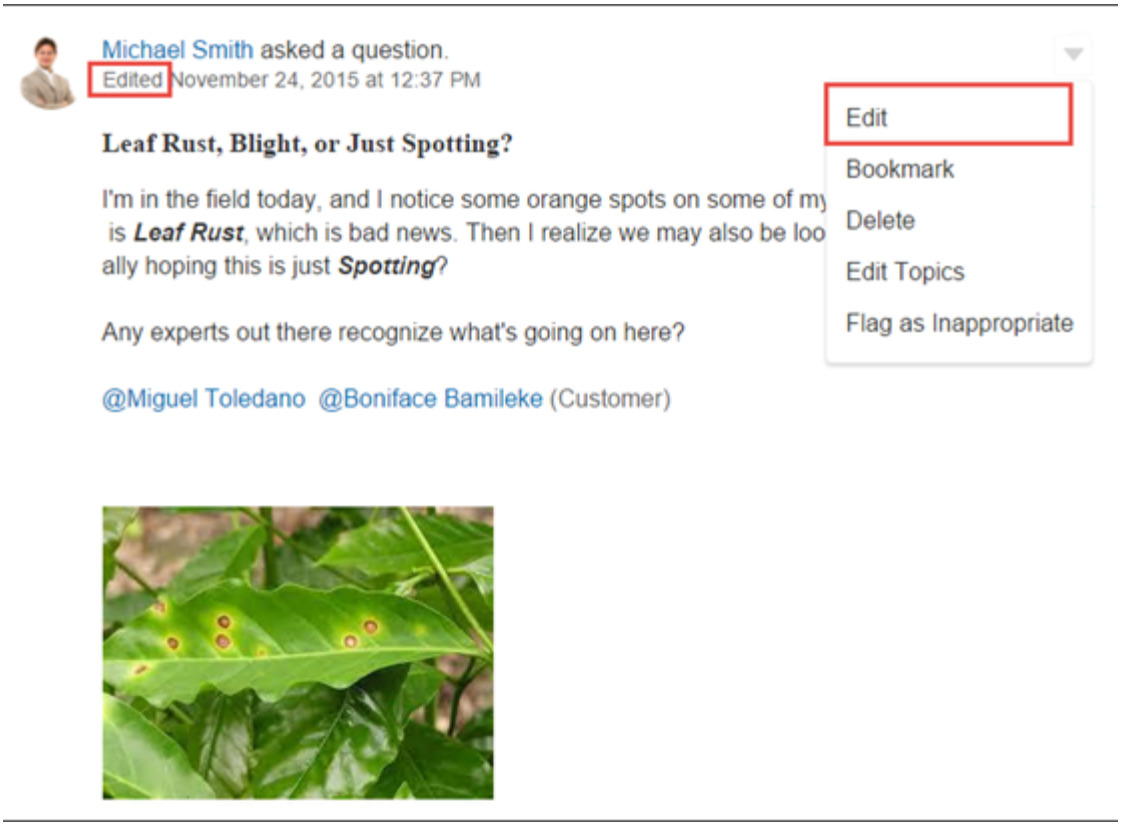
Mit der neuen Funktion zum Anhängen mehrerer Dateien in Frage-Posts in Communities bedeutet die vereinheitlichte Dateiauswahl, dass Benutzer Dateien im selben Feedpost hochladen und auswählen können. Benutzer können mehrfach auf die Büroklammer klicken, um bis zu fünf Dateien pro Post anzuhängen. Das Büroklammersymbol in Feedposts führt nun direkt zu dieser Ansicht sämtlicher Dateien. Bisher standen zwei unterschiedliche Pfade für das Hochladen und Auswählen von Dateien zur Verfügung. Nun ist es ein Leichtes, verschiedene Dateien für Ihre Community gleichzeitig freizugeben, und zwar unabhängig vom Speicherort dieser Dateien.

Bearbeiten von Dateien oder Links enthaltenden Posts

Sie haben also einen herausragenden Community-Post verfasst und ein noch herausragenderes Bild angehängt, jedoch vergessen, die richtigen Personen zu @erwähnen … Bis dato mussten Sie Kommentare verwenden, um Aktualisierungen an Posts vorzunehmen, die Dateien oder Links enthalten. Nun können Sie einfach den ursprünglichen Post bearbeiten. Feine Sache!

Diese Funktion steht in mithilfe der Napili-Vorlage erstellten Communities zur Verfügung.

Beispiel: Bearbeiten Sie einen Post, der eine angehängte Datei enthält.



Community-Vorlagen

Ihre Communities sollen genau dem entsprechen, was Sie sich vorstellen. Daher geben wir Ihnen die Möglichkeiten an die Hand, herausragende Communities zu erstellen. In der letzten Version wurden die Community-Vorlagen erweiterbar. In dieser Version aber werden sie noch flexibler und anpassbarer. Sie können nun die Ebene des einzuschließenden Datensatzdetails bestimmen und wo Sie es platzieren möchten. Wir haben es für Ihre Community-Mitglieder einfacher gemacht, in Ihrer Community zu navigieren, Datensätze zu erstellen und mit ihnen zu arbeiten und Datensätze zu finden, an denen sie interessiert sind.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erweiterte Funktionalität für Datensätze in Napili

Ermöglichen Sie es Ihren Community-Mitgliedern, noch mehr Aktionen für Datensätze in Ihrer Napili-Community auszuführen. Mit einer neuen Datensatzliste und den Detailkomponenten wird es für Sie einfacher, Ihren Mitgliedern die Daten bereitzustellen, die sie am dringendsten benötigen. Darüber hinaus wurde die Unterstützung für mehr Objekte erweitert.

Verbesserte Navigation für Community-Benutzer

Das Community-Navigationsmenü ist nun noch besser! Das Navigationsmenü unterstützt nun Gruppen, Leads und Opportunities. Aber das ist noch nicht alles!

Themen, Unterthemen und der Themenkatalog

Fügen Sie u. a. Unterthemen direkt auf der Benutzeroberfläche hinzu, um eine strukturierte und präzisere Community-Navigation bereitzustellen, und ermöglichen Sie es Community-Mitgliedern, alle Community-Themen in einer einzelnen Ansicht im Themenkatalog anzuzeigen.

Erweiterbare Aloha-Vorlage mit Lightning-Komponenten

Die Aloha-Vorlage kann nun vollständig erweitert werden wie die Vorlagen Koa, Kokua und Napili. Sprengen Sie die Grenzen der vorkonfigurierten Vorlagenfunktion, um Seiten zu erstellen, den App Launcher und andere Komponenten anzupassen, benutzerdefinierte Komponenten hinzuzufügen und eine Navigation bereitzustellen. In Ihrer Community können Mitglieder Anwendungen ziehen, um sie in App Launcher neu anzuordnen.

Mehr Beteiligung dank der erweiterten Bestenliste

Mitglieder in einer Community möchten wissen, wo in der Gruppe sie stehen. Sie müssen zudem wissen, wer bei einem bestimmten Thema über das meiste Fachwissen verfügt. Die Bestenliste in Napili-Vorlagen kann nun angepasst werden. Sie können es Ihren Mitgliedern ermöglichen, anzuzeigen, welchen Rang sie in der Community belegen, welche anderen Benutzer Bescheid wissen oder wann ein Benutzer zuletzt aktiv war.

Unterstützen von fachkundigen Mitgliedern über die Benutzerprofilseite einer Community

Ihre Community-Mitglieder können nun die Experten direkt auf der Benutzerprofilseite eines Mitglieds mithilfe des Widgets "Fachkundig hinsichtlich" erkennen. Wenn Sie "Fachkundige Personen" in Ihrer Community aktivieren, können Mitglieder sich direkt über die Benutzerprofile unterstützen.

Bereichern Ihrer Community mit Bildern und Videos

Die Komponente "Rich Text" wurde umgestaltet. Daher können Sie nun Bilder und eingebettete Videos mit Ihrem formatierten Text einschließen. Mit der Option für die Größenanpassung des Dialogfelds ist ihre Verwendung nun viel einfacher.

Einfacher Accountzugriff für externe Benutzer

Externe Benutzer können nun direkt über die Community auf ihren Account zugreifen. Über den Link "Mein Account" im Menü "Benutzerprofil-Kopfzeile" gelangt der Benutzer zum eigenen Account-Datensatz, damit er seine Informationen anzeigen und aktualisieren kann. Zuvor hatten externe Benutzer keine einfache Möglichkeit, auf ihren Account in der Community zuzugreifen.

Einfaches Ändern von E-Mails und Kennwörtern in der Community

Benutzer können nun ihre E-Mail-Adresse und das Kennwort direkt in der Community über die Seite "Meine Einstellungen" ändern.

Erweiterte Funktionalität für Datensätze in Napili

Ermöglichen Sie es Ihren Community-Mitgliedern, noch mehr Aktionen für Datensätze in Ihrer Napili-Community auszuführen. Mit einer neuen Datensatzliste und den Detailkomponenten wird es für Sie einfacher, Ihren Mitgliedern die Daten bereitzustellen, die sie am dringendsten benötigen. Darüber hinaus wurde die Unterstützung für mehr Objekte erweitert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zulassen, dass Community-Mitglieder Datensätze erstellen

Fügen Sie Ihren Community-Seiten globale Aktionen hinzu! Ermöglichen Sie es Community-Mitgliedern, Daten aus einer benutzerdefinierten Seite mit einem praktischen Klick auf die Schaltfläche zu erstellen.

Zugriff auf mehr Aktionen in Datensätzen durch Community-Mitglieder

Verwenden Sie mehr Datensatzaktionen über das Datensatzbanner und zugehörige Datensatzlisten auf der Datensatz-Detailseite in Napili.

Neue und verbesserte Komponente "Datensatzliste"

Die zuvor als "Datensatz-Listenansicht" bezeichnete Komponente "Datensatzliste" steht nun in vollständigem und in kompaktem Layout zur Verfügung. So können Sie Ihre Auswahl entsprechend Ihren Community-Anforderungen treffen. Die Komponente "Datensatzliste" unterstützt nun Gruppen, Leads und Opportunities sowie Accounts, Kundenvorgänge, Kontakte und benutzerdefinierte Objekte. Darüber hinaus können Sie die Komponente "Datensatzliste" zu jeder Seite in Ihrer Community hinzufügen.

Anzeigen von Datensatzdetails in dringenden Fällen

Zeigen Sie alle wichtigen Informationen über Ihre Accounts, Kundenvorgänge und anderen Datensätze in Ihrer Napili-Community an. Ziehen Sie die Komponente "Datensatzdetail" einfach auf ein Datensatzdetail oder eine benutzerdefinierte Seite und es bzw. sie wird mit in Salesforce gespeicherten Datensatzinformationen aufgefüllt. Diese Komponente bietet eine tolle Möglichkeit, Informationen für Community-Mitglieder freizugeben, die sie am dringendsten benötigen, wie Partner.

Anzeigen von verwandten Datensatzdaten auf Community-Seiten

Möchten Sie verwandte Datensatzlisten in einer Community ohne die anderen Datensatzdetails anzeigen? Verwenden Sie die Komponente "Datensatzthemenliste" auf einer benutzerdefinierten Seite. Zuvor konnten Sie Themenlisten nur mit der Komponente "Registerkarten mit Datensatzinformationen" anzeigen, die zudem Datensatzdetails und den Datensatz-Feed umfasst.

Napili unterstützt nun noch mehr Objekte

Sie müssen Leads und Opportunities für Partner freigeben? Kein Problem! Sie wollten schon immer Kampagnen für ein Community-Mitglied freigeben? Auch das ist nun möglich. Eine Menge neuer Objekte werden nun unterstützt, die ab der Version Spring '16 verfügbar sind.

Nachschlagefelder für Datensätze

Sie können Nachschlagefelder zu den Vorlagen Koa, Kokua und Napili hinzufügen, damit Community-Mitglieder, einschließlich der Gastbenutzer, mehr Daten von Ihren Communities anzeigen oder bearbeiten können. Dies ist besonders nützlich für Community-Mitglieder, die auf Kundenvorgangs- oder Kontaktdaten für den Self-Service zugreifen oder Kundenvorgänge mit der Komponente "Support kontaktieren" erstellen.

Zulassen, dass Community-Mitglieder Datensätze erstellen

Fügen Sie Ihren Community-Seiten globale Aktionen hinzu! Ermöglichen Sie es Community-Mitgliedern, Daten aus einer benutzerdefinierten Seite mit einem praktischen Klick auf die Schaltfläche zu erstellen.

Anmerkung: Für diese Funktion ist mindestens die Version Winter '16 der Napili-Vorlage erforderlich.

1. Fügen Sie die Komponente "Schaltfläche 'Datensatz erstellen'" zu einer Community-Seite hinzu. Fügen Sie sie beispielsweise zur Startseite hinzu, damit sie einfacher gefunden werden kann.
2. Fügen Sie im Editor für Eigenschaften die globalen Aktionen hinzu, die Sie in der Community verfügbar machen möchten, und speichern Sie Ihre Änderungen. Diese globalen Aktionen entsprechen denen, die vom Publisher in der internen Salesforce-Organisation verwendet wurden. Sie können ihre Bezeichnungen, das Layout und die Felder in Setup konfigurieren.

Nachdem Sie eine Liste von globalen Aktionen mit der Schaltfläche verknüpft haben, verhält sie sich wie ein Dropdown-Menü. Wenn Community-Mitglieder eine Aktion über die Schaltfläche auswählen und darauf klicken, werden sie zur Seite "Neu erstellen" umgeleitet, die die Formularkomponente "Neuen Datensatz erstellen" verwendet. Diese Seite wählt dynamisch das Layout für die globale Aktion mit der angeklickten Aktion aus und zeigt die entsprechenden Datensatzfelder, wenn die Seite geladen wird.

Ein paar Hinweise:

- Sie können der Schaltfläche bis zu 20 globale Aktionen hinzufügen.
- Die folgenden Objekte werden in Communities unterstützt: Accounts, Kundenvorgänge, Kontakte, Leads, Opportunities, Aufgaben, Ereignisse, Kampagnen, Kampagnenmitglieder und benutzerdefinierte Objekte.
- Sie können die Komponente "Formular zur Datensatzerstellung" nicht auf benutzerdefinierten Seiten verwenden.

Zugriff auf mehr Aktionen in Datensätzen durch Community-Mitglieder

Verwenden Sie mehr Datensatzaktionen über das Datensatzbanner und zugehörige Datensatzlisten auf der Datensatz-Detailseite in Napili.

Anmerkung: Für diese Funktion ist mindestens die Version Winter '16 der Napili-Vorlage erforderlich.

- **Datensatzbanner**: Community-Mitglieder mit den erforderlichen Berechtigungen können dem Datensatz folgen und die für das Objekt vom Datensatzbanner auf einer Datensatz-Detailseite definierten Schnellaktionen verwenden. Bisher konnten sie Datensätze nur bearbeiten und löschen. Sie können die Schnellaktionen für jedes Objekt im Objektseitenlayout in Setup definieren und diese Layouts anschließend zu den Community-Benutzerprofilen zuweisen. Sie sollten Schnellaktionen nur für die in Napili unterstützten Objekte einschließen.
- **Zugehörige Datensatzlisten**: Benutzer können nun über zugehörige Datensatzlisten auf Aktionen auf Zeilenebene (bearbeiten, löschen usw.) zugreifen. Bisher wurde durch zugehörige Datensatzlisten nur die Erstellung von neuen verwandten Datensätzen für unterstützte Objekte unterstützt.

Anmerkung:

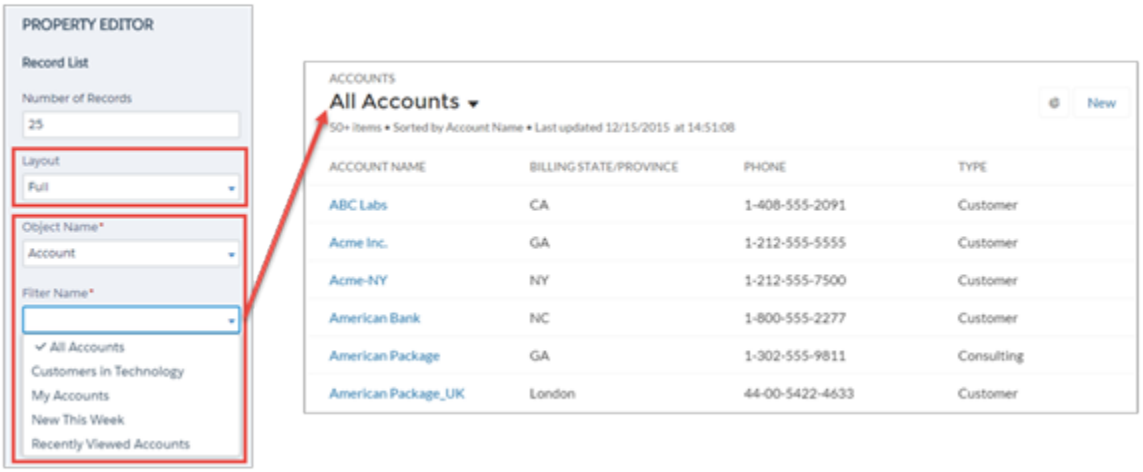
- Benutzerdefinierte Visualforce-Aktionen werden nicht unterstützt.
- Community-Mitglieder können nicht auf die Datensatzdetails für nicht unterstützte Objekte zugreifen. Sie sollten daher die Verwendung von nicht unterstützten Objekten in Ihrer Community minimieren. Ziehen Sie in Erwägung, nicht unterstützte Objekte aus zugehörigen Datensatzlisten und Schnellaktionen zu entfernen, wenn Sie das Seitenlayout für jedes Objekt definieren, das Sie in der Community verfügbar machen.

Neue und verbesserte Komponente "Datensatzliste"

Die zuvor als "Datensatz-Listenansicht" bezeichnete Komponente "Datensatzliste" steht nun in vollständigem und in kompaktem Layout zur Verfügung. So können Sie Ihre Auswahl entsprechend Ihren Community-Anforderungen treffen. Die Komponente "Datensatzliste" unterstützt nun Gruppen, Leads und Opportunities sowie Accounts, Kundenvorgänge, Kontakte und benutzerdefinierte Objekte. Darüber hinaus können Sie die Komponente "Datensatzliste" zu jeder Seite in Ihrer Community hinzufügen.

Anmerkung: Für diese Funktion ist mindestens die Version Spring '16 der Napili-Vorlage erforderlich.

Beim Erstellen einer Datensatzliste wählen Sie das gewünschte Objekt aus. Nach dem Auswählen des Objekts wird das Feld "Filtername" automatisch mit den verfügbaren Themenlisten aufgefüllt. In diesem Beispiel wird eine Datensatzliste für das Account-Objekt unter Verwendung des vollständigen Layouts und der Themenliste für alle Accounts gezeigt.

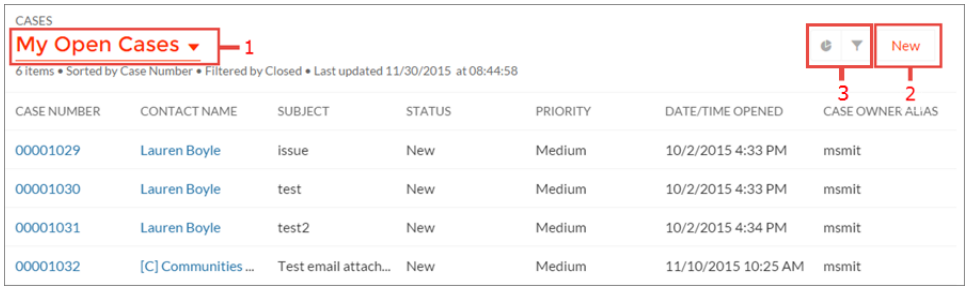


Das kompakte Layout eignet sich optimal für die Anzeige kurzer Informationslisten in einer schmalen Spalte oder beim Anzeigen Ihrer Community auf einem Mobilgerät. Wenn eine Seite mithilfe des vollständigen Layouts auf einem Mobilgerät angezeigt wird, wechselt die Seite automatisch zum kompakten Layout.

Bei Auswahl des Layouts für Komponenten vom Typ "Datensatzliste" in Ihrer Community sollten Sie Folgendes beachten:

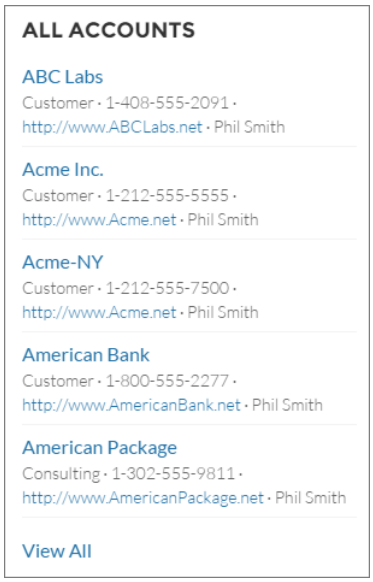
- Kompakte Layouts funktionieren in Spalten jeder Größe. Verwenden Sie für das vollständige Layout eine Spaltenbreite von mindestens 50 % der Seite.
- Beim Verwenden des vollständigen Layouts sollten Sie eine Komponente nicht unter der Komponente "Datensatzliste" auf der Seite platzieren.
  - Das vollständige Layout hat eine Mindesthöhe von 700 Pixel. Wenn Sie eine Komponente unter dem vollständigen Layout der Komponente "Datensatzliste" platzieren, überlappt die Komponente "Datensatzliste" möglicherweise die Komponente unterhalb.
  - Beim vollständigen Layout wird der unbegrenzte Bildlauf verwendet. Wenn Sie ein Objekt referenzieren, das viele Datensätze enthält, werden Sie vom unbegrenzten Bildlauf möglicherweise daran gehindert, jemals die Komponente unter der Komponente "Datensatzliste" anzeigen zu können.
- Die maximale Anzahl an Elementen in einem kompakten Layout lautet 100. Die maximale Anzahl pro Seite im vollständigen Layout lautet 100.

Beispiel: Komponente für Beispieldatensatzliste (vollständiges Layout):



- Verwenden Sie das Menü (1) zum Ändern der Listenansicht.
- Verwenden Sie die Schaltfläche **Neu** (2) zum Erstellen eines Datensatzes. Es wird ein Fenster geöffnet, in dem ein Benutzer Datensatzdetails eingeben und speichern kann.
- Verwenden Sie die Schaltflächen (3), um die Listenansicht zu filtern oder zugehörige Diagramme anzuzeigen.

Komponente für Beispieldatensatzliste (kompaktes Layout):

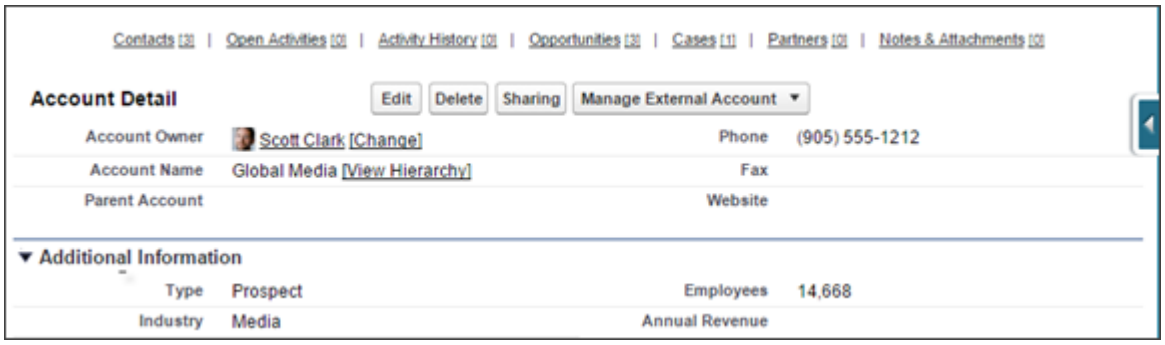


Anzeigen von Datensatzdetails in dringenden Fällen

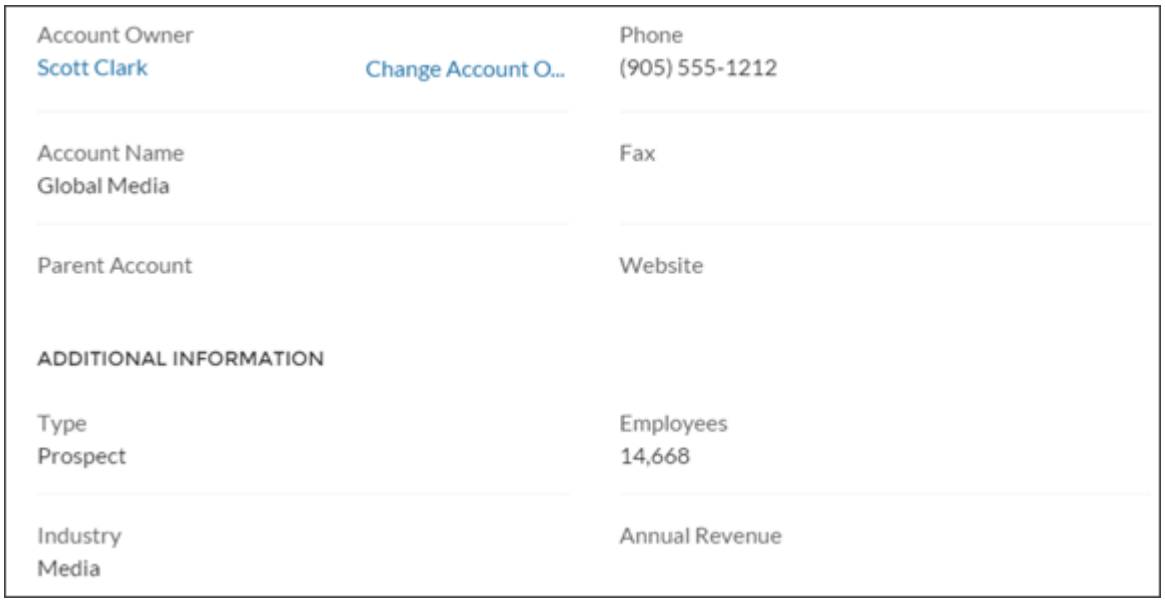
Zeigen Sie alle wichtigen Informationen über Ihre Accounts, Kundenvorgänge und anderen Datensätze in Ihrer Napili-Community an. Ziehen Sie die Komponente "Datensatzdetail" einfach auf ein Datensatzdetail oder eine benutzerdefinierte Seite und es bzw. sie wird mit in Salesforce gespeicherten Datensatzinformationen aufgefüllt. Diese Komponente bietet eine tolle Möglichkeit, Informationen für Community-Mitglieder freizugeben, die sie am dringendsten benötigen, wie Partner.

Anmerkung: Für diese Funktion ist die Version Winter '16 oder höher der Vorlage erforderlich.

Beispiel: Hier finden Sie ein Beispiel einer Detailseite für Accounts in Salesforce Classic.



Hier finden Sie dieselben Accountinformationen in einer Napili-Vorlage.



Anzeigen von verwandten Datensatzdaten auf Community-Seiten

Möchten Sie verwandte Datensatzlisten in einer Community ohne die anderen Datensatzdetails anzeigen? Verwenden Sie die Komponente "Datensatzthemenliste" auf einer benutzerdefinierten Seite. Zuvor konnten Sie Themenlisten nur mit der Komponente "Registerkarten mit Datensatzinformationen" anzeigen, die zudem Datensatzdetails und den Datensatz-Feed umfasst.

Anmerkung: Für diese Funktion ist die Version Winter '16 oder höher der Vorlage erforderlich.

Napili unterstützt nun noch mehr Objekte

Sie müssen Leads und Opportunities für Partner freigeben? Kein Problem! Sie wollten schon immer Kampagnen für ein Community-Mitglied freigeben? Auch das ist nun möglich. Eine Menge neuer Objekte werden nun unterstützt, die ab der Version Spring '16 verfügbar sind.

- Kampagne
- CampaignMember
- CollaborationGroup
- Lead
- Notizen
- Opportunity
- OpportunityContactRole
- OpportunityLineItem
- OpportunityTeamMember
- ProcessInstanceHistory
- ProcessInstanceStep
- ProcessInstanceWorkitem
- User

Bisher wurden die folgenden Objekte durch die Napili-Vorlage unterstützt: Accounts, Kundenvorgänge, Kontakte, Ereignisse, Aufgaben und benutzerdefinierte Objekte.

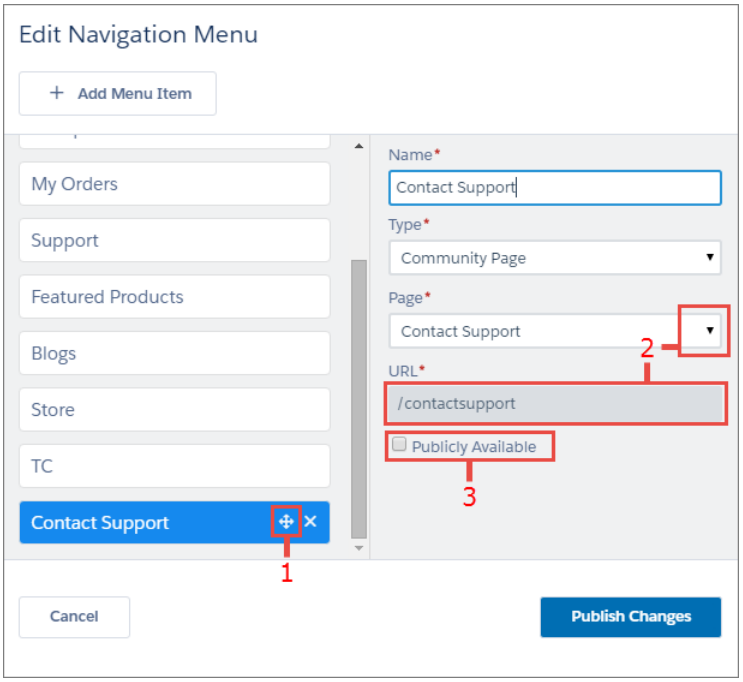
Nachschlagefelder für Datensätze

Sie können Nachschlagefelder zu den Vorlagen Koa, Kokua und Napili hinzufügen, damit Community-Mitglieder, einschließlich der Gastbenutzer, mehr Daten von Ihren Communities anzeigen oder bearbeiten können. Dies ist besonders nützlich für Community-Mitglieder, die auf Kundenvorgangs- oder Kontaktdaten für den Self-Service zugreifen oder Kundenvorgänge mit der Komponente "Support kontaktieren" erstellen.

Benutzer können auf Grundlage der Berechtigungen, die ihnen auf Nachschlagefelder auf Seitenlayouts gewährt wurden, auf Daten zugreifen. Nachschlagefelder werden für benutzerdefinierte Objekte oder vorlagenbasierte Communities, die vor der Version Spring '16 erstellt wurden, nicht unterstützt. Die Option "Neu erstellen" für Nachschlagevorgänge wird für die Napili-Vorlage nicht unterstützt und nur externe Benutzer (keine Gastbenutzer) können auf Vermögenswert-Nachschlagefelder zugreifen.

Verbesserte Navigation für Community-Benutzer

Das Community-Navigationsmenü ist nun noch besser! Das Navigationsmenü unterstützt nun Gruppen, Leads und Opportunities. Aber das ist noch nicht alles!



Sehen Sie sich auch die anderen Verbesserungen an:

- Bringen Sie Ihre Navigation in die richtige Reihenfolge, indem Sie Elemente nach oben oder unten ziehen (1).
- Beim Erstellen eines Navigationselements für eine Community-Seite können Sie über ein Dropdown-Menü einfach aus allen Ihren Community-Seiten (2) auswählen. Der URL wird automatisch aufgefüllt.
- Wir wissen, dass Sicherheit Ihnen wichtig ist. Daher ist die Standardeinstellung für das Kontrollkästchen "Öffentlich verfügbar" nun standardmäßig deaktiviert (3).
- Verwenden Sie die API zum Verwalten Ihres Navigationsmenüs. Siehe `NavigationLinkSet` und `NavigationMenuItem` in den API-Versionshinweisen.

Themen, Unterthemen und der Themenkatalog

Fügen Sie u. a. Unterthemen direkt auf der Benutzeroberfläche hinzu, um eine strukturierte und präzisere Community-Navigation bereitzustellen, und ermöglichen Sie es Community-Mitgliedern, alle Community-Themen in einer einzelnen Ansicht im Themenkatalog anzuzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einrichten von Unterthemen zum Strukturieren der Napili-Community-Navigation

Erstellen Sie Beziehungen vom Typ übergeordnetes Thema > Unterthema für Navigationsthemen, um in Ihrer Napili-Community genauere Navigationspfade bereitzustellen. Sie können Themen und Unterthemen über den Knoten "Navigationsthemen" auf der Seite "Community-Verwaltung" hinzufügen. Bisher konnten Sie Unterthemen nur über die API erstellen.

Anzeigen der organisierten Inhalte Ihrer Community im Themenkatalog

Sie können eine vollständige Auflistung aller Ihrer Themen und Unterthemen im Themenkatalog anzeigen, wenn Sie die Inhalte Ihrer Napili-Community mit übergeordneten Navigations- und Unterthemen organisieren. Mitglieder können auf den Themenkatalog zugreifen, indem sie im Bereich "Themen" des Navigationsmenüs auf den Link für weitere Themen zugreifen.

Unterstützen von Mitgliedern mit Themenempfehlungen beim Suchen von Inhalten

Jetzt können Ihre Community-Benutzer ermitteln, welche Themen in der Community mit Themenempfehlungen verfolgt und diskutiert werden.

Schnelles Durchsuchen von Artikeln und Anwenden von Themen in Ihrer Community

Verwenden Sie die Suchleiste im Knoten "Artikelverwaltung" der "Community-Verwaltung", um Artikel schnell zu finden, wenn Sie sie mit Themen verknüpfen.

Einrichten von Unterthemen zum Strukturieren der Napili-Community-Navigation

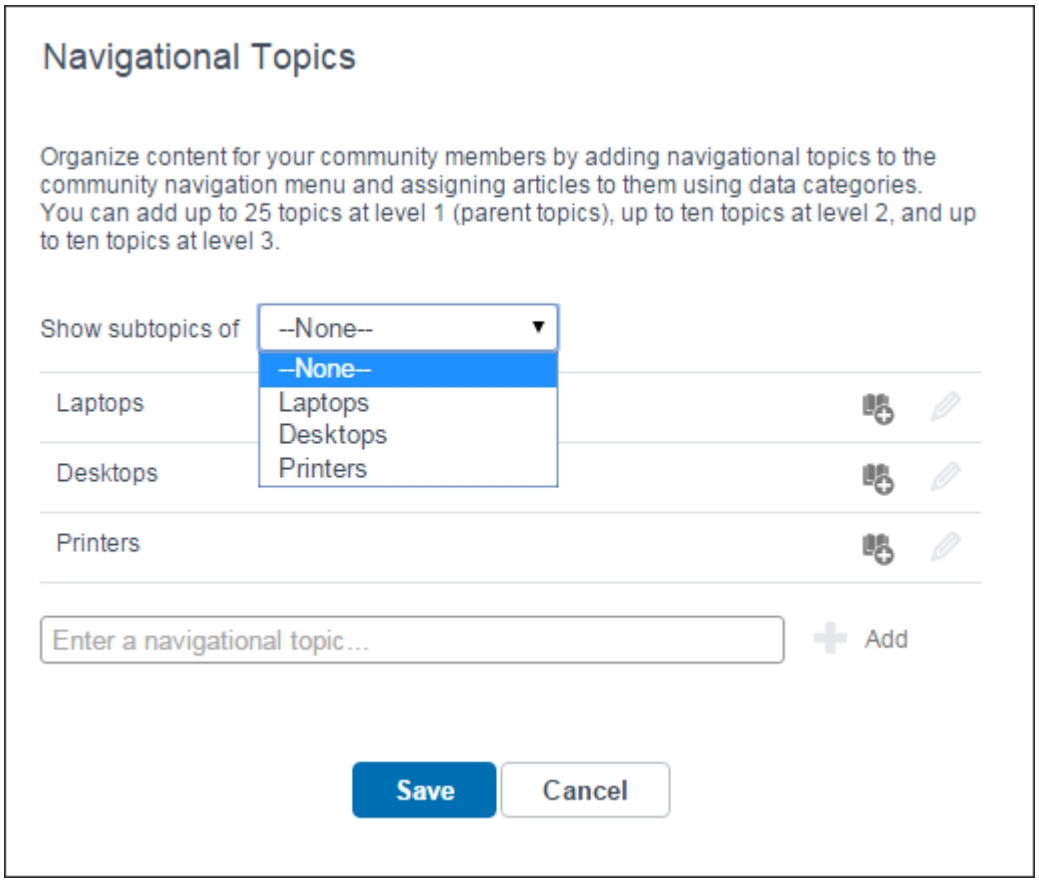
Erstellen Sie Beziehungen vom Typ übergeordnetes Thema > Unterthema für Navigationsthemen, um in Ihrer Napili-Community genauere Navigationspfade bereitzustellen. Sie können Themen und Unterthemen über den Knoten "Navigationsthemen" auf der Seite "Community-Verwaltung" hinzufügen. Bisher konnten Sie Unterthemen nur über die API erstellen.

Im Folgenden finden Sie die maximale Anzahl an Navigationsthemen und -unterthemen, über die Sie in einer Napili-Community-Vorlage verfügen können.

Ebene	Maximale Anzahl von Einträgen
1 (übergeordnetes Thema)	25
2 (Unterthema)	10
3 (Unterthema)	10

Sie können alle übergeordneten Navigations- und Unterthemen im Themenkatalog der Community zentral anzeigen.

Beispiel: Der Knoten "Navigationsthemen" in der Community-Verwaltung.



SIEHE AUCH:

Einrichten von Navigationsthemen

Anzeigen der organisierten Inhalte Ihrer Community im Themenkatalog

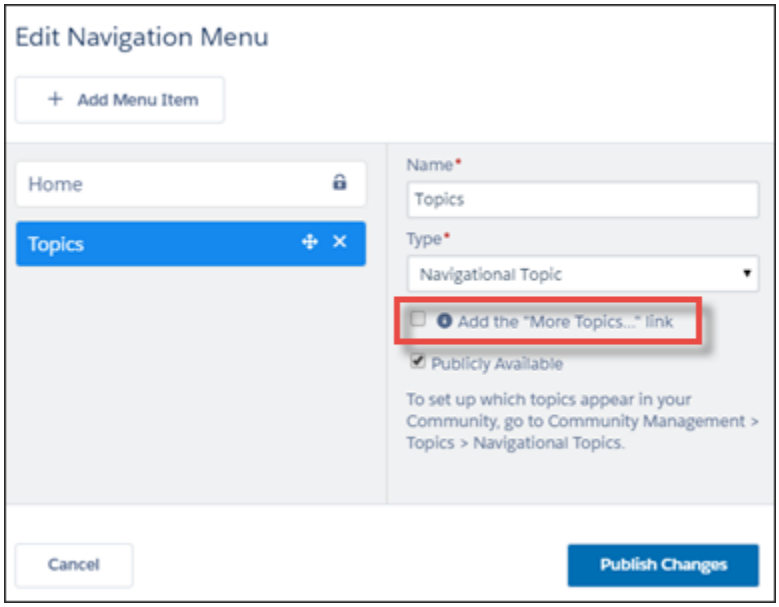
Sie können eine vollständige Auflistung aller Ihrer Themen und Unterthemen im Themenkatalog anzeigen, wenn Sie die Inhalte Ihrer Napili-Community mit übergeordneten Navigations- und Unterthemen organisieren. Mitglieder können auf den Themenkatalog zugreifen, indem sie im Bereich "Themen" des Navigationsmenüs auf den Link für weitere Themen zugreifen.

Im Folgenden finden Sie die maximale Anzahl an Navigationsthemen und -unterthemen, über die Sie in einer Napili-Community-Vorlage verfügen können.

Ebene	Maximale Anzahl von Einträgen
1 (übergeordnetes Thema)	25
2 (Unterthema)	10
3 (Unterthema)	10

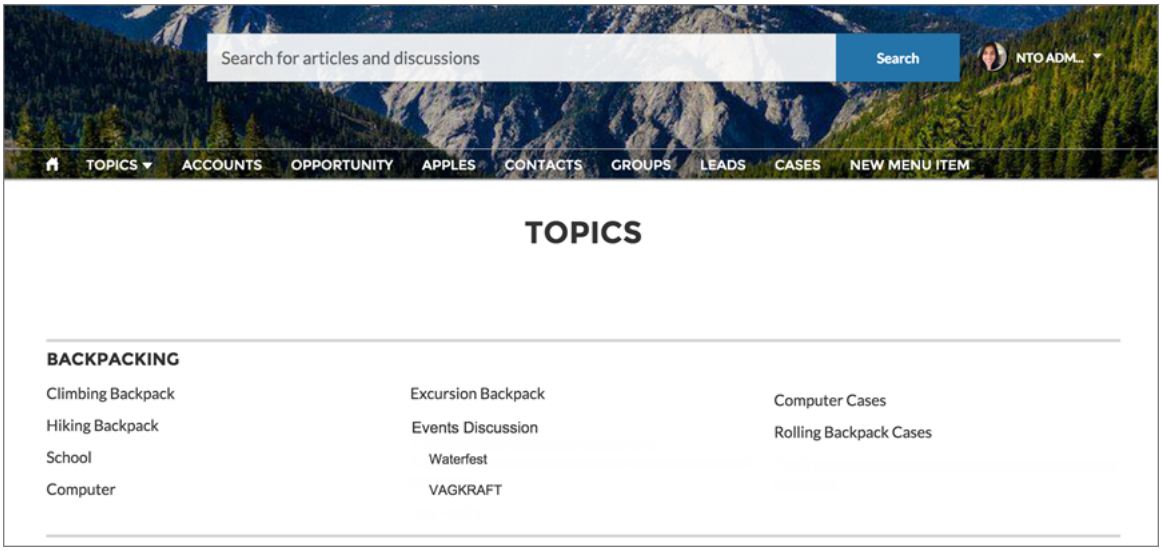
Anmerkung: Der Themenkatalog ist nur sichtbar, nachdem Sie Navigationsthemen in Ihrer Community eingerichtet haben.

Aktivieren Sie zum Hinzufügen des Themenkatalogs zu Ihrer Community das Kontrollkästchen **Link "Weitere Themen" hinzufügen**, wenn Sie das Navigationsmenü im Community-Generator bearbeiten.



Anmerkung: Um den Themenkatalog verwenden zu können, muss Ihre Community mithilfe der Version Spring '16 oder höher der Napili-Vorlage erstellt worden sein. Wenn Sie eine vorherige Version der Vorlage verwenden, müssen Sie Ihre Vorlage zur Version Spring '16 oder höher ändern (und *nicht* einfach aktualisieren). Wenn Sie die aktuelle Vorlage beibehalten möchten, müssen Sie zur anderen Vorlage und dann zurück zur aktuellen Vorlage wechseln. Angenommen, Sie verwenden die Napili-Vorlage für Ihre Community. Sie müssen mit der Vorlage Ihrer Community zur anderen Vorlage wie Koa oder Kokua wechseln und dann zurück zu Napili.

Beispiel:



SIEHE AUCH:

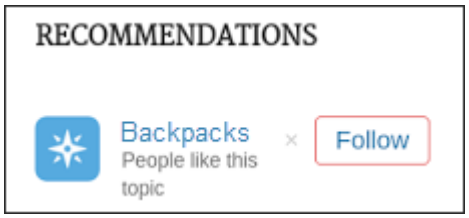
- Aktualisieren der Vorlage Ihrer Community
- Ändern der Community-Vorlage
- Überlegungen für das Ändern der Community-Vorlage

Unterstützen von Mitgliedern mit Themenempfehlungen beim Suchen von Inhalten

Jetzt können Ihre Community-Benutzer ermitteln, welche Themen in der Community mit Themenempfehlungen verfolgt und diskutiert werden.

Beliebte Themen wie Themen mit vielen Followern oder Themen, die in Posts mit vielen "Gefällt mir"-Wertungen angezeigt werden, werden Community-Benutzern empfohlen. Ein Widget auf der Startseite zeigt die empfohlenen Themen an und Mitglieder können auf jedes Thema klicken, um mehr zu erfahren.

Beispiel:



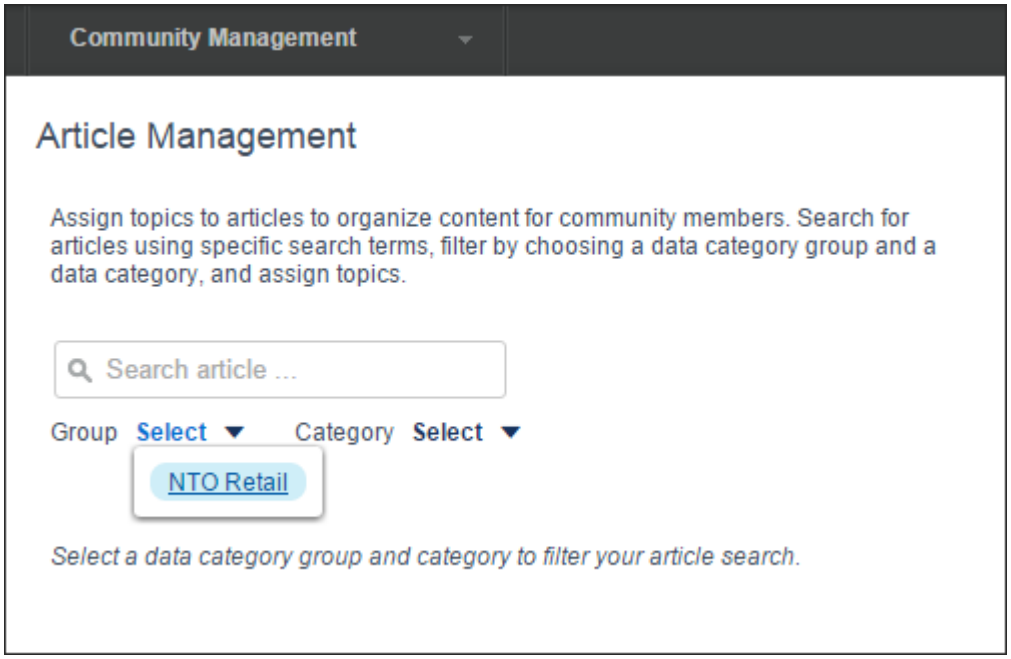
Themenempfehlungen werden in der Chatter-REST-API und in Chatter in Apex unterstützt.

Schnelles Durchsuchen von Artikeln und Anwenden von Themen in Ihrer Community

Verwenden Sie die Suchleiste im Knoten "Artikelverwaltung" der "Community-Verwaltung", um Artikel schnell zu finden, wenn Sie sie mit Themen verknüpfen.

Zuvor mussten Sie eine Datenkategorie und eine bestimmte Kategorie auswählen, um Artikel zu suchen.

Beispiel:



SIEHE AUCH:

Hinzufügen von Themen zu Artikeln oder Entfernen aus diesen

Erweiterbare Aloha-Vorlage mit Lightning-Komponenten

Die Aloha-Vorlage kann nun vollständig erweitert werden wie die Vorlagen Koa, Kokua und Napili. Sprengen Sie die Grenzen der vorkonfigurierten Vorlagenfunktion, um Seiten zu erstellen, den App Launcher und andere Komponenten anzupassen, benutzerdefinierte Komponenten hinzuzufügen und eine Navigation bereitzustellen. In Ihrer Community können Mitglieder Anwendungen ziehen, um sie in App Launcher neu anzuordnen.

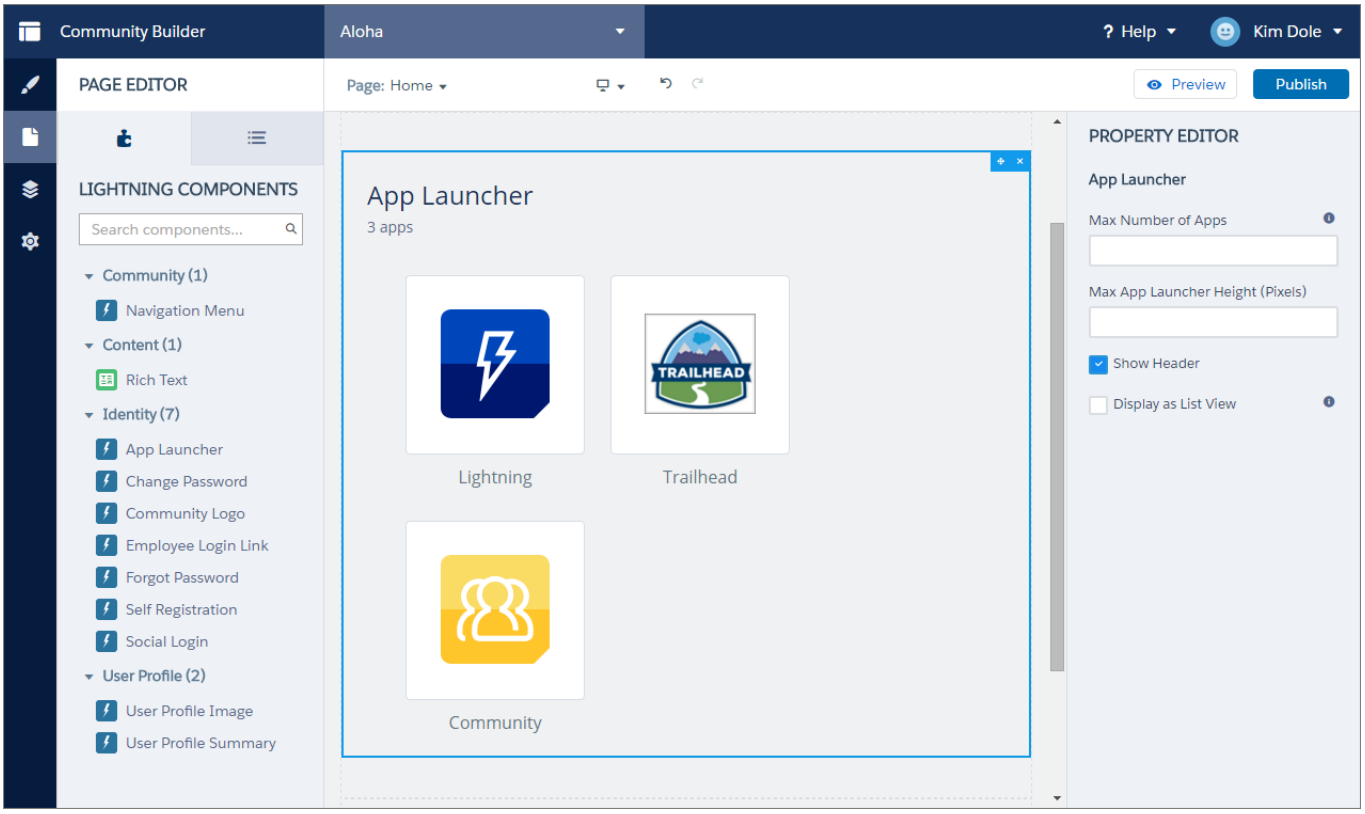
Anmerkung: Für diese Funktion ist die Version Spring '16 der Aloha-Vorlage erforderlich.

Klicken Sie zum Erstellen einer Seite in Ihrer Aloha-Community auf + im Seiten-Manager. Sie können eine der Aloha-Seiten als eine Vorlage verwenden oder eine leere Seiten mit Spalten erstellen.

Arbeiten Sie mit Lightning-Komponenten so, wie Sie dies mit anderen Vorlagen vornehmen. Sie können Eigenschaften der Lightning-Komponenten im Community-Generator hinzufügen, entfernen oder ändern.

Es wird dringend empfohlen, dass Sie Ihre Aloha-Vorlage schnellstmöglich aktualisieren, da unsere Unterstützung mit der Version Summer '16 (Mai 2016) für Vorlagen, die Lightning-Komponenten nicht unterstützen, eingestellt wird. Einzelheiten finden Sie unter Gründe für das Aktualisieren Ihrer Community-Vorlagen in der Version Spring '16.

Beispiel: Hier finden Sie eine Beispielkonfiguration der Komponente "App Launcher" auf der Startseite mit der Liste der unterstützten Komponenten und Eigenschaften.



SIEHE AUCH:

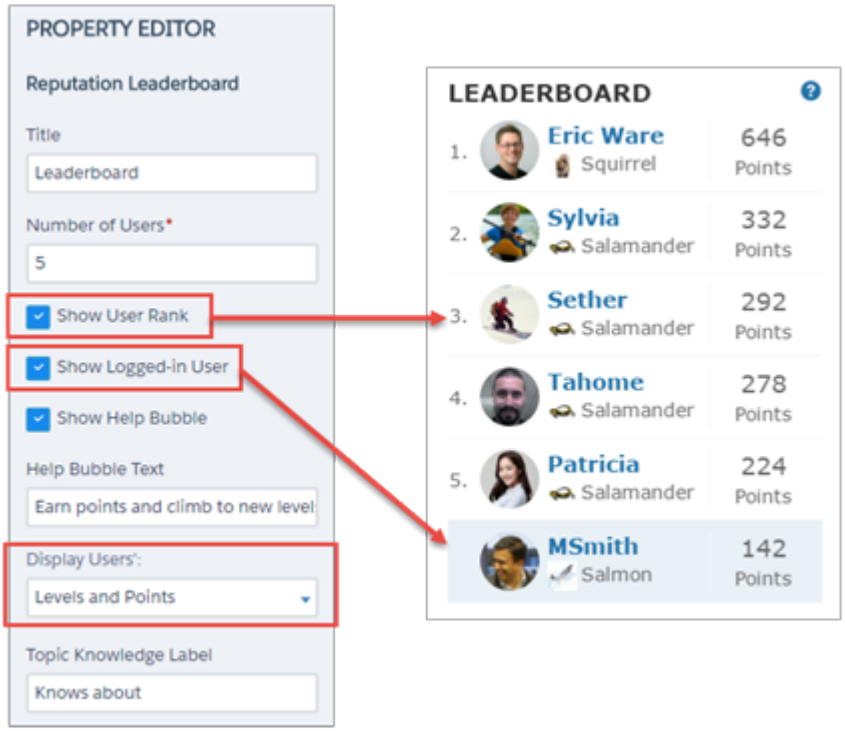
- Aktualisieren der Vorlage Ihrer Community
- Community-Generator – Übersicht

Mehr Beteiligung dank der erweiterten Bestenliste

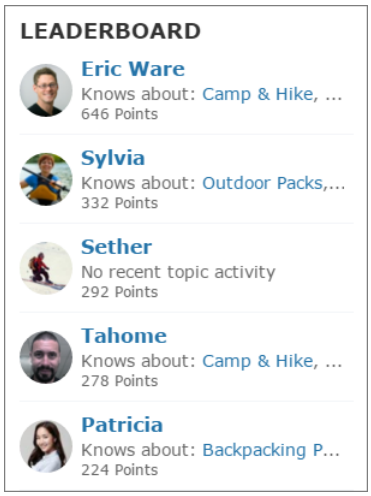
Mitglieder in einer Community möchten wissen, wo in der Gruppe sie stehen. Sie müssen zudem wissen, wer bei einem bestimmten Thema über das meiste Fachwissen verfügt. Die Bestenliste in Napili-Vorlagen kann nun angepasst werden. Sie können es Ihren Mitgliedern ermöglichen, anzuzeigen, welchen Rang sie in der Community belegen, welche anderen Benutzer Bescheid wissen oder wann ein Benutzer zuletzt aktiv war.

Sie können auswählen, ein Hilfesymbol mit anpassbarem Text anzuzeigen, damit die Mitglieder verstehen, wie die Voraussetzungen lauten, um in der Bestenliste aufgeführt zu werden.

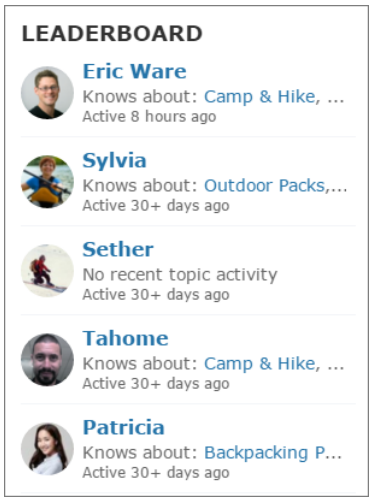
Beispiel:



Benutzeranzeige: Themen und Punkte



Benutzeranzeige: Themen und letzte Aktivität



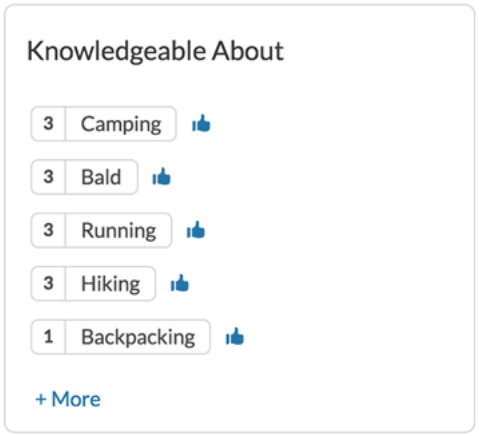
Unterstützen von fachkundigen Mitgliedern über die Benutzerprofilseite einer Community

Ihre Community-Mitglieder können nun die Experten direkt auf der Benutzerprofilseite eines Mitglieds mithilfe des Widgets "Fachkundig hinsichtlich" erkennen. Wenn Sie "Fachkundige Personen" in Ihrer Community aktivieren, können Mitglieder sich direkt über die Benutzerprofile unterstützen.

Community-Mitglieder können sich hinsichtlich Themen unterstützen, die in der Community vorhanden sind. Auf der Benutzerprofilseite werden alle Themen, über die das Community-Mitglied Bescheid weiß, und die Anzahl der für jedes Thema erhaltenen Unterstützungen angezeigt.

Anmerkung: Community-Mitglieder können sich nicht selbst unterstützen.

Beispiel: Widget "Fachkundig hinsichtlich" auf einem Benutzerprofil

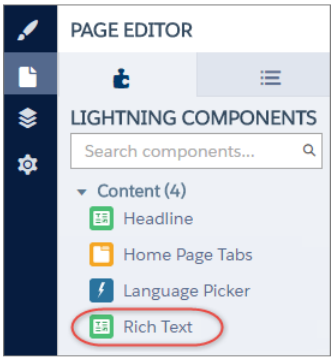


Bereichern Ihrer Community mit Bildern und Videos

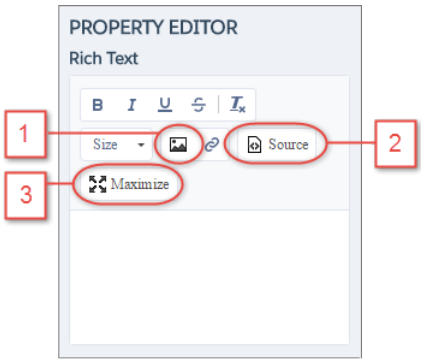
Die Komponente "Rich Text" wurde umgestaltet. Daher können Sie nun Bilder und eingebettete Videos mit Ihrem formatierten Text einschließen. Mit der Option für die Größenanpassung des Dialogfelds ist ihre Verwendung nun viel einfacher.

Anmerkung: Communities, die die Version Winter '16 der Vorlagen Koa, Kokua und Napili verwenden, können diese Funktion direkt nach der Version Spring '16 in Anspruch nehmen. In allen anderen Fällen müssen Sie Ihre Vorlage auf Spring '16 aktualisieren, um diese Funktion zu verwenden.

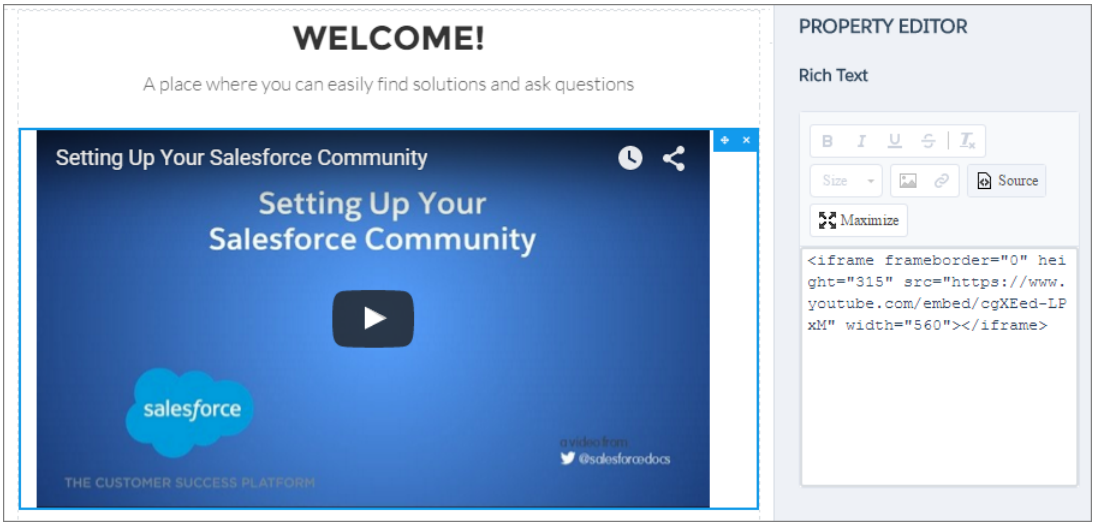
Ziehen Sie im Seiteneditor einfach die Komponente "Rich Text" aus dem Abschnitt "Inhalt" der Registerkarte "Lightning-Komponenten" auf die Seite.



Mithilfe des Editors für Eigenschaften können Sie Bilder hinzufügen (1), Quellcode zum Einbetten eines Videos einfügen (2) und das Dialogfeld erweitern (3), um auf mehr Optionen zuzugreifen.



Beispiel: Klicken Sie zum Einbetten eines Videos (z. B. eines YouTube-Videos) auf **Quelle** und fügen Sie den Einbettungscode hinzu. Alternativ können Sie, sofern das Dialogfeld maximiert ist, auf klicken, um die iframe-Informationen hinzuzufügen.

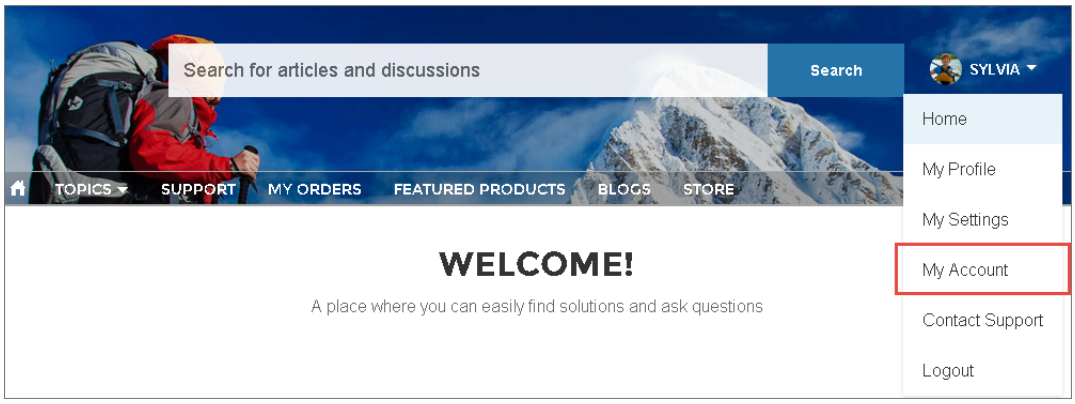


Einfacher Accountzugriff für externe Benutzer

Externe Benutzer können nun direkt über die Community auf ihren Account zugreifen. Über den Link "Mein Account" im Menü "Benutzerprofil-Kopfzeile" gelangt der Benutzer zum eigenen Account-Datensatz, damit er seine Informationen anzeigen und aktualisieren kann. Zuvor hatten externe Benutzer keine einfache Möglichkeit, auf ihren Account in der Community zuzugreifen.

Der Link "Mein Account" steht in mithilfe der Napili-Vorlage erstellten Communities zur Verfügung.

Beispiel:

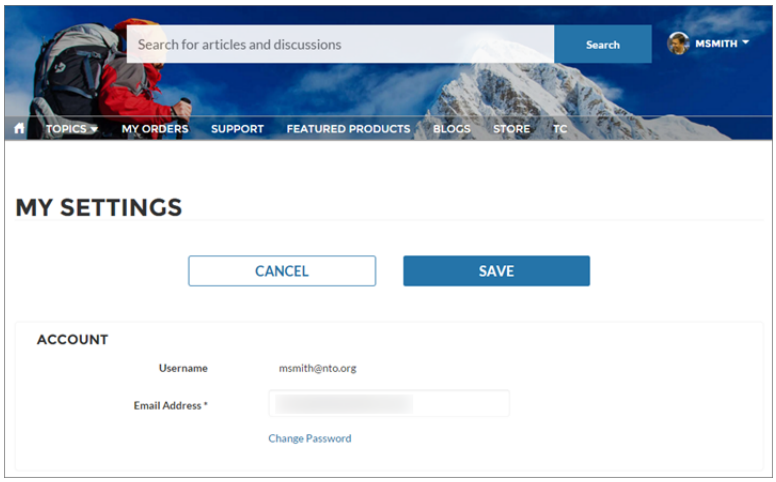


Einfaches Ändern von E-Mails und Kennwörtern in der Community

Benutzer können nun ihre E-Mail-Adresse und das Kennwort direkt in der Community über die Seite "Meine Einstellungen" ändern.

Angemeldeten Benutzern wird der Abschnitt "Account" im Menü "Meine Einstellungen" angezeigt. Im Einzelnen verwendet dieses Menü die Komponente "Benutzereinstellungen" der Napili-Vorlage und umfasst die Felder "Benutzername" und "E-Mail-Adresse" sowie den Link "Kennwort ändern". Sowohl die E-Mail-Adresse als auch das Kennwort können bearbeitet werden. Benutzer können ihren Benutzernamen jedoch nicht ändern.

Beispiel: Komponente "Meine Einstellungen" mit dem Abschnitt "Account"



Community Builder

Mit dem Community-Generator erhalten Sie mit dem erweiterten Seiten-Manager eine umfangreichere Steuerung über Ihre Seiten. Ferner erhalten Sie benutzerdefinierte Seitenlayouts, ein verbessertes Seitenladeverhalten für Mitglieder sowie eine bessere Fehlerbehandlung für Komponenten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfacheres Verwalten von Seiten mithilfe des erweiterten Seiten-Managers
Die Seitenverwaltung im Community-Generator ist nun viel einfacher! Sie können jetzt nicht nur die aktiven Seiten für Ihre Community auswählen, sondern auch Seiten erstellen und löschen, Seitenvariationen hinzufügen und auf Seiteneigenschaften zugreifen.

Optimierte Datenverwendung dank der verbesserten Seitenerstellung
Als Bestandteil der Erweiterungen am Seiten-Manager wurde die Art und Weise verbessert, wie Sie benutzerdefinierte Seiten für Ihre Communities erstellen können. In der Napili-Vorlage können Sie nun zudem eine benutzerdefinierte Datensatzliste und Themenlistenseiten erstellen, um alles aus Ihren Salesforce-Daten herauszuholen.

Optimierungen dank der neuen und benutzerdefinierten Layouts
Es wurden einige neue Layouts hinzugefügt, um das schnelle Ändern des Erscheinungsbildes der Seiten Ihrer Community zu vereinfachen. Sie können sogar Ihre eigenen benutzerdefinierten Layouts in der Entwicklerkonsole erstellen und sie für die Verwendung in Ihrer Community importieren!

Zugreifen auf den Community-Generator direkt über Setup
Bei Communities, die mit einer Community-Generator-basierten Vorlage erstellt wurden, können Sie nun direkt über die Seite "Alle Communities" in Setup auf den Community-Generator zugreifen. Es ist immer gut, weniger zu klicken, um zum gewünschten Ort zu gelangen.

Hinzufügen von Markups zur Seite <head> zum Anpassen Ihrer Community
Möchten Sie den Seiten Ihrer Community benutzerdefinierte Analysen hinzufügen? Oder möchten Sie Tags verwenden, um Ihre Suchmaschinenoptimierungs-Ergebnisse zu verbessern? Mithilfe des Zugriffs auf die Seite `<head>` ist dies möglich!

Verbesserte Fehlerbehandlung für Lightning-Komponenten
Der Community-Generator behebt Fehler wie falsch formatierte URLs oder ungültige Komponenteneigenschaften kontrolliert, indem eine entsprechende Fehlermeldung angezeigt wird.

Verbessertes Seitenladeverhalten
Das Seitenladeverhalten für Ihre Community-Benutzer wurde dahingehend verbessert, dass eine Schattenkopieversion Ihrer Community-Seite angezeigt wird, bis die Seite vollständig geladen ist. Zuvor wurde Community-Benutzern eine leere Seite angezeigt, während sie auf das Laden der Community-Seite gewartet haben.

Ausblenden oder Anpassen der Koa- und Kokua-Standardkopfzeile
Verwenden Sie Ihre eigenen Branding- und benutzerdefinierten Komponenten in den Koa- und Kokua-Vorlagen. Blenden Sie die Standardkopfzeile aus und verwenden Sie die anpassbaren Bereiche ober- und unterhalb der Kopfzeile zum Hinzufügen Ihrer eigenen Komponenten.

Einfacheres Verwalten von Seiten mithilfe des erweiterten Seiten-Managers

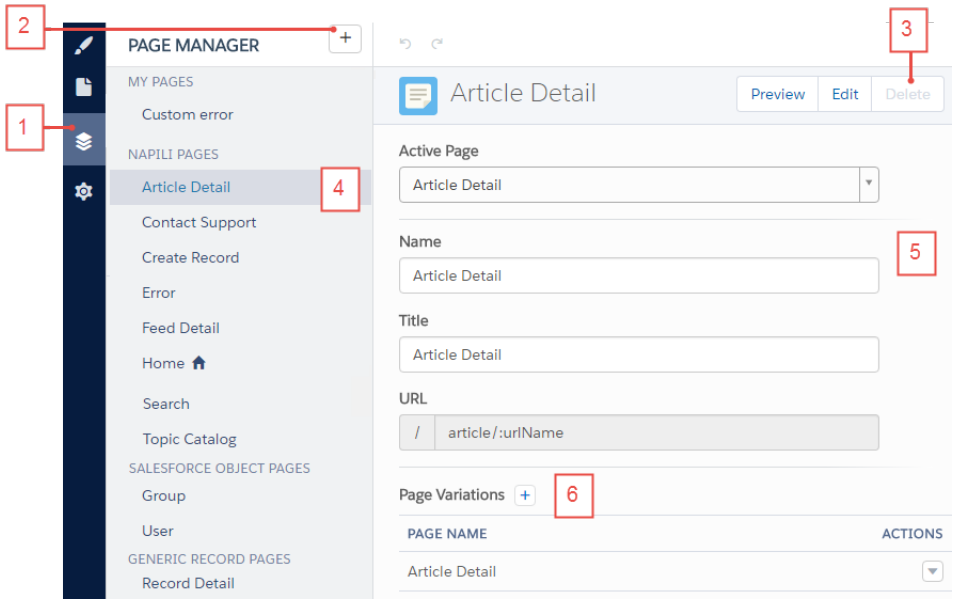
Die Seitenverwaltung im Community-Generator ist nun viel einfacher! Sie können jetzt nicht nur die aktiven Seiten für Ihre Community auswählen, sondern auch Seiten erstellen und löschen, Seitenvariationen hinzufügen und auf Seiteneigenschaften zugreifen.

Anmerkung: Communities, die die Version Winter '16 der Vorlagen Koa, Kokua und Napili verwenden, können diese Funktion direkt nach der Version Spring '16 in Anspruch nehmen. In allen anderen Fällen müssen Sie Ihre Vorlage auf Spring '16 aktualisieren, um diese Funktion zu verwenden.

Alle Ihre seitenbezogenen Anforderungen wurden zentralisiert durch:

- Verschieben der Seitenverwaltung aus dem Bereich "Einstellungen" zum neuen Seiten-Manager-Bereich (1)
- Verschieben der Seitenerstellung (2) und Seitenlöschung (3) aus dem Seiteneditor.
- Gruppieren von Seiten nach Typ (4) zum einfachen Auswählen einer Seite für das Anzeigen ihrer Eigenschaften (5)
- Verschieben der bearbeitbaren Seiteneigenschaften von der Registerkarte "Editor für Eigenschaften" im Seiteneditor (5)

- Einschließen einer bearbeitbaren Seitenbearbeitungseigenschaft (in anwendbaren Fällen) für Suchmaschinenoptimierungs-Zwecke
- Hinzufügen einer Basis-URL-Eigenschaft für benutzerdefinierte Objektseiten für das gleichzeitige Ändern der URLs für alle mit einem Objekt verknüpften Seiten (Datensatzdetail, Liste und Themenliste)
- Verschieben der Option zum Erstellen und Verwalten von alternativen Seitenvariationen (6)



Optimierte Datenverwendung dank der verbesserten Seitenerstellung

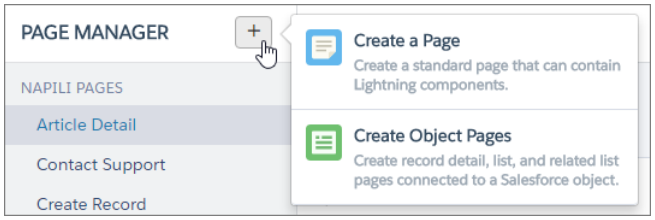
Als Bestandteil der Erweiterungen am Seiten-Manager wurde die Art und Weise verbessert, wie Sie benutzerdefinierte Seiten für Ihre Communities erstellen können. In der Napili-Vorlage können Sie nun zudem eine benutzerdefinierte Datensatzliste und Themenlistenseiten erstellen, um alles aus Ihren Salesforce-Daten herauszuholen.

Anmerkung: Für Communities, die die Winter '16-Versionen der Vorlagen Napili, Koa und Kokua verwenden, sind diese Änderungen sofort nach der Version Spring '16 verfügbar. In allen anderen Fällen müssen Sie Ihre Vorlage auf Spring '16 aktualisieren. Nur Napili unterstützt das Erstellen von benutzerdefinierten Objektseiten.

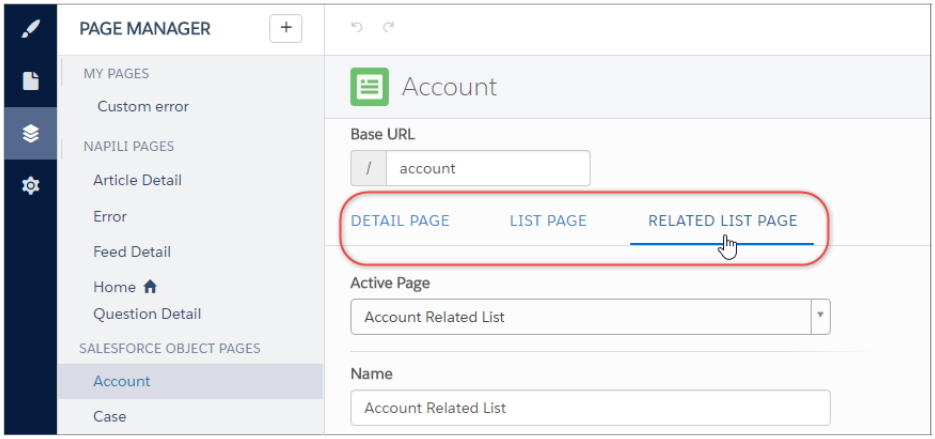
Eins nach dem anderen … Wenn Sie sich fragen, wohin die Schaltfläche **Neue Seite** verschwunden ist, sollten Sie zum neuen Seiten-Manager navigieren und die aktualisierte Schaltfläche + testen. Der Seiten-Manager ist der neue Speicherort für alles, was mit der Seite im Zusammenhang steht, wie die Seitenerstellung.

Nun zum Kern der Verbesserungen! Im Folgenden werden einige der weiteren Änderungen hervorgehoben, die Sie beim Erstellen von benutzerdefinierten Seiten bemerken werden.

- Beim Klicken auf + :
  - Sie können weiterhin eine leere Standardseite über ein Layout oder eine der Seiten der Vorlage erstellen. Es wurden jedoch glänzende neue Layouts hinzugefügt, um die Seitenerstellung noch einfacher zu gestalten.
  - In der Napili-Vorlage können Sie nun alle Seiten (Datensatzdetail, Liste und Themenliste) erstellen, die mit einer Ihrer Salesforce-Objekte verknüpft sind.



- Während Sie den Namen zuvor beim Erstellen der Datensatz-Detailseite in der Napili-Vorlage hinzugefügt haben, können Sie den Namen nun nach dem Erstellen der Seiten aktualisieren. Wählen Sie zum Zugreifen auf die Eigenschaften jeder mit einem Objekt verknüpften Seite das Objekt unter "Salesforce Object-Seiten" und klicken Sie auf die gewünschte Registerkarte.



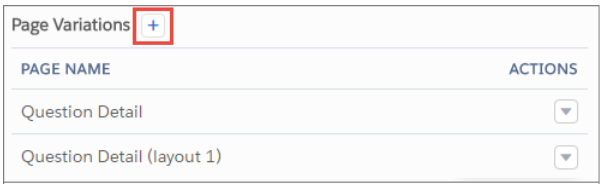
- Sie können den Basis-URL der benutzerdefinierten Objektseiten in Napili aktualisieren. Dadurch wird sichergestellt, dass alle Objektseiten über ein gemeinsames URL-Präfix verfügen. Sie können jedoch nicht den einzelnen URL für eine Objektseite aktualisieren.
- Ferner können Sie Seiten im Abschnitt "Seitenvariationen" erstellen.

Seitenvariationen

Im Abschnitt "Seitenvariationen" können Sie schnell zusätzliche Versionen der ausgewählten Seite erstellen. Beispielsweise können Sie drei verschiedene Fragendetailseiten erstellen, um verschiedene Layouts oder Stile zu testen. Im Gegensatz zur allgemeinen Seitenerstellung basieren neue Seiten automatisch auf der entsprechenden Standardvorlagenseite (in diesem Fall auf der Fragendetailseite von Napili) und Sie können aus verschiedenen Layouts auswählen.

Anmerkung: Sie können keine Seitenvariationen für die Start- oder Fehlerseiten hinzufügen oder die Seiten, die unter "Anmeldeseiten" und "Allgemeine Datensatzseiten" gruppiert sind.

Klicken Sie zum Erstellen einer Seitenvariation auf + . Klicken Sie auf ▾, um die Vorschau einer Seite anzuzeigen, die Seite zu bearbeiten oder die Seite zu löschen.

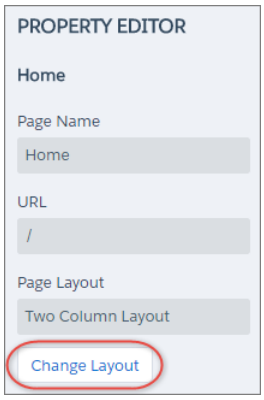


Optimierungen dank der neuen und benutzerdefinierten Layouts

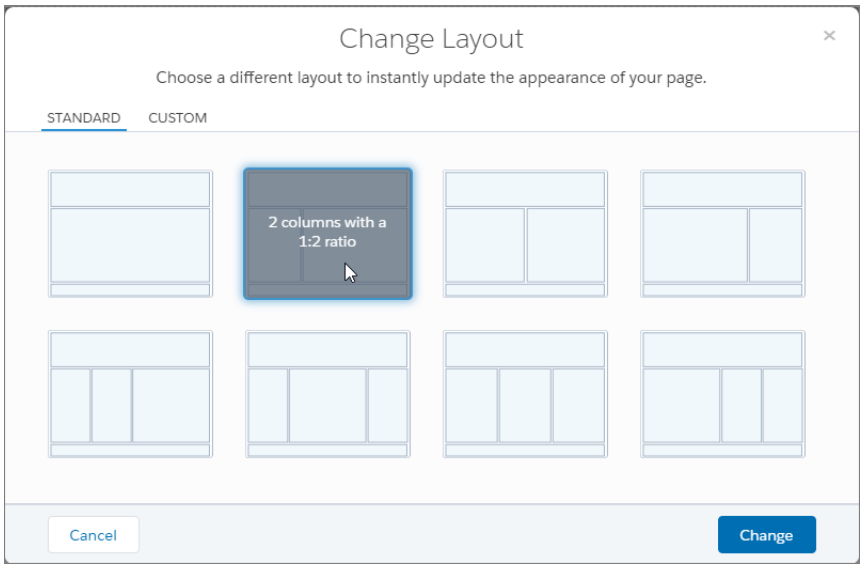
Es wurden einige neue Layouts hinzugefügt, um das schnelle Ändern des Erscheinungsbildes der Seiten Ihrer Community zu vereinfachen. Sie können sogar Ihre eigenen benutzerdefinierten Layouts in der Entwicklerkonsole erstellen und sie für die Verwendung in Ihrer Community importieren!

Anmerkung: Communities, die die Version Winter '16 der Vorlagen Koa, Kokua und Napili verwenden, können diese Funktion direkt nach der Version Spring '16 in Anspruch nehmen. In allen anderen Fällen müssen Sie Ihre Vorlage auf Spring '16 aktualisieren, um diese Funktion zu verwenden.

Klicken Sie zum Ändern des Layouts einer Seite im Seiteneditor im Editor für Eigenschaften auf **Änderungslayout**.



Im Dialogfeld "Änderungslayout" können Sie aus verschiedenen neuen Layouts auswählen. Wenn Sie ein benutzerdefiniertes Layout hinzugefügt haben, können Sie auf der Registerkarte "Benutzerdefiniert" darauf zugreifen.



Tipp: Wenn Sie das Layout einer standardmäßigen Vorlagenseite ändern, besteht die einzige Möglichkeit, es auf das ursprüngliche Layout zurückzusetzen, darin, auf **Rückgängig machen** zu klicken.

Weitere Informationen über benutzerdefinierte Layouts finden Sie im *Lightning Components Developer's Guide*.

Zugreifen auf den Community-Generator direkt über Setup

Bei Communities, die mit einer Community-Generator-basierten Vorlage erstellt wurden, können Sie nun direkt über die Seite "Alle Communities" in Setup auf den Community-Generator zugreifen. Es ist immer gut, weniger zu klicken, um zum gewünschten Ort zu gelangen.

Hinzufügen von Markups zur Seite <head> zum Anpassen Ihrer Community

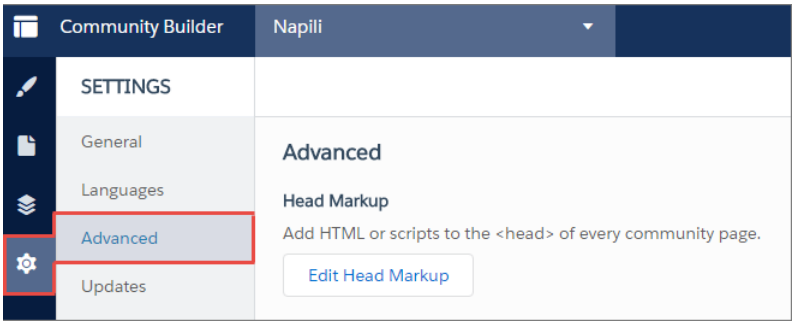
Möchten Sie den Seiten Ihrer Community benutzerdefinierte Analysen hinzufügen? Oder möchten Sie Tags verwenden, um Ihre Suchmaschinenoptimierungs-Ergebnisse zu verbessern? Mithilfe des Zugriffs auf die Seite <head> ist dies möglich!

Anmerkung: Communities, die die Version Winter '16 der Vorlagen Koa, Kokua und Napili verwenden, können diese Funktion direkt nach der Version Spring '16 in Anspruch nehmen. In allen anderen Fällen müssen Sie Ihre Vorlage auf Spring '16 aktualisieren, um diese Funktion zu verwenden.

Zum Beispiel können Sie die Seiten Ihrer Community an Ihre Anforderungen anpassen, indem Sie Folgendes hinzufügen:

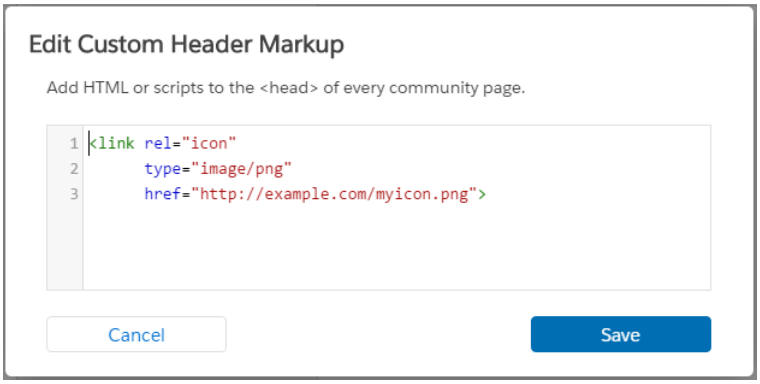
- Benutzerdefinierten Analysecode wie Google Analytics™
- Nur für Suchmaschinen sichtbare Suchmaschinenoptimierungs-Metatags
- Verweise auf externe JavaScript-Dateien und Drittanbieterbibliotheken
- Benutzerdefinierte JavaScript-Blöcke
- Ein *Favicon* oder ein Webseitensymbol

Wechseln Sie zum Zugreifen auf die Seite <head> zum Abschnitt "Erweitert" des Bereichs "Einstellungen" im Community-Generator und klicken Sie auf **Head-Markup bearbeiten**.



Beim Hinzufügen von benutzerdefinierten Markups wird der Code zum <head> auf jeder Seite hinzugefügt.

Beispiel: Hier wurde HTML zum Verwenden eines Favicons auf den Seiten unserer Community hinzugefügt.



Verbesserte Fehlerbehandlung für Lightning-Komponenten

Der Community-Generator behebt Fehler wie falsch formatierte URLs oder ungültige Komponenteneigenschaften kontrolliert, indem eine entsprechende Fehlermeldung angezeigt wird.

Anmerkung: Communities, die die Version Winter '16 der Vorlagen Koa, Kokua und Napili verwenden, können diese Funktion direkt nach der Version Spring '16 in Anspruch nehmen. In allen anderen Fällen müssen Sie Ihre Vorlage auf Spring '16 aktualisieren, um diese Funktion zu verwenden.

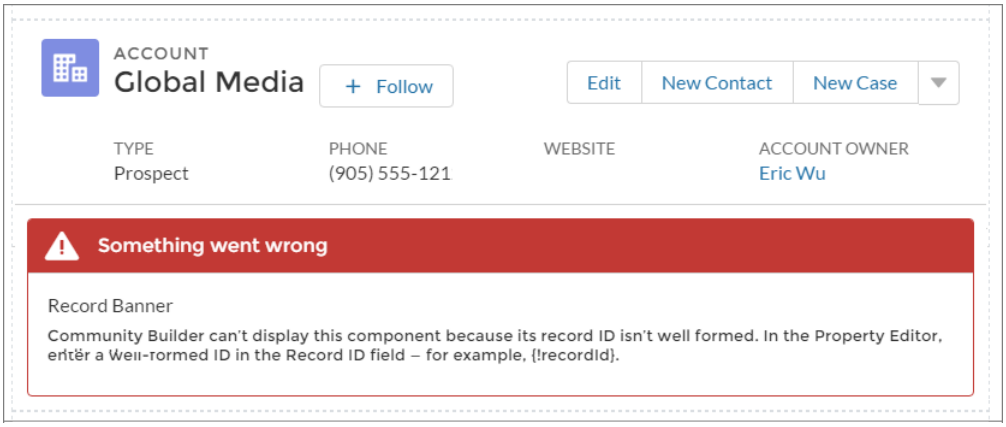
Das Erkennen eines Problems an den Parametern eines URLs führt zu Folgendem:

- Die Seite wird nicht geladen. Die standardmäßige Fehlerseite wird stattdessen angezeigt.
- Die Antwort wird für Suchmaschinenoptimierungs-Zwecke als ein 404-Fehler markiert.

Das Erkennen eines Problems an den Eigenschaften einer Komponente führt zu Folgendem:

- Ein Warnhinweis ersetzt die Komponente im Community-Generator, um den Fehler anzuzeigen.
- Die Komponente wird aus der Ansicht in der veröffentlichten Community oder bei der Anzeige der Vorschau auf einer separaten Registerkarte ausgeblendet.

Beispiel: In diesem Fall fehlt der Datensatz-ID-Eigenschaft der Komponente die schließende geschweifte Klammer (`{!recordId`), was den Fehler verursacht.

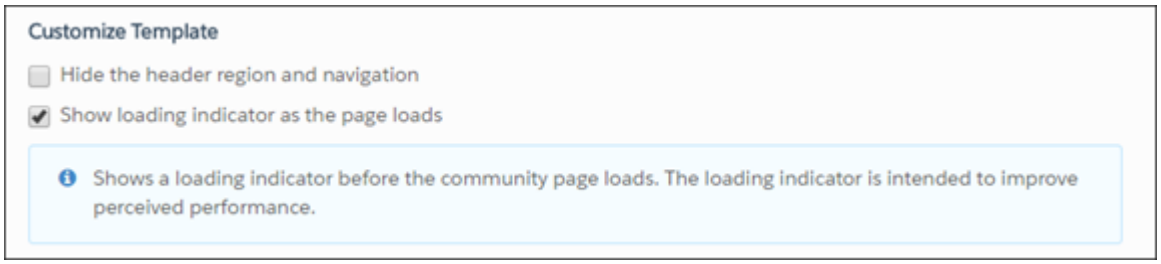


Verbessertes Seitenladeverhalten

Das Seitenladeverhalten für Ihre Community-Benutzer wurde dahingehend verbessert, dass eine Schattenkopieversion Ihrer Community-Seite angezeigt wird, bis die Seite vollständig geladen ist. Zuvor wurde Community-Benutzern eine leere Seite angezeigt, während sie auf das Laden der Community-Seite gewartet haben.

Ladeanzeige beim Laden der Seite anzeigen ist im Bereich "Einstellungen" des Community-Generators standardmäßig aktiviert. Wenn Ihre Seitenkopfzeile jedoch hochgradig angepasst ist und die Schattenkopieversion sich erheblich vom Laden der echten Version im Browser unterscheidet, können Sie diese Funktion deaktivieren.

Beispiel:



Ausblenden oder Anpassen der Koa- und Kokua-Standardkopfzeile

Verwenden Sie Ihre eigenen Branding- und benutzerdefinierten Komponenten in den Koa- und Kokua-Vorlagen. Blenden Sie die Standardkopfzeile aus und verwenden Sie die anpassbaren Bereiche ober- und unterhalb der Kopfzeile zum Hinzufügen Ihrer eigenen Komponenten.

Anmerkung: Sie müssen die Vorlage Ihrer Community auf die Version Spring '16 aktualisieren, um diese Funktion zu verwenden.

Klicken Sie im Community-Generator auf der linken Seite auf , klicken Sie auf **Allgemein** und wählen Sie dann **Kopfzeilenregion und Navigation ausblenden** aus. Durch Auswahl dieser Option werden auf allen Seiten in Ihrer Community das Standardkopfzeilenbild, das Suchfeld, das Community-Menü und das Benutzerprofil-Navigationsmenü ausgeblendet.

Tipp: Wenn Sie die Kopfzeile ausblenden, empfiehlt es sich, einige der ausgeblendeten Funktionen durch benutzerdefinierte Komponenten zu ersetzen. Beispielsweise können Sie ein benutzerdefiniertes Navigationsmenü erstellen, mit dem die standardmäßige Community-Navigation ersetzt wird. Oder Sie können in den bearbeitbaren Kopfzeilenbereichen ober- und unterhalb der Standardkopfzeile eine Sprachauswahl hinzufügen.

Community-Setup

Community-Setup steht nun in Lightning Experience zur Verfügung! Sie erhalten u. a. zudem erhöhte Obergrenzen, ein optimiertes Setup für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung sowie die Fähigkeit, die Plattformverschlüsselung in Ihrer Verschlüsselung zu verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Communities-Setup steht nun in Lightning Experience zur Verfügung

Sie können nun Einstellungen für Communities im Menü Setup in Lightning Experience aktivieren und ändern. Das vollständige Salesforce-Communities-Produkt wird in Lightning Experience nicht unterstützt. Um Ihre Communities erstellen, verwalten oder verwenden zu können, müssen Sie demnach Salesforce Classic verwenden.

Die maximale Anzahl an Communities ist nun 50

Gute Neuigkeiten! Die maximale Anzahl an Communities, über die Sie in Ihrer Salesforce-Organisation verfügen können, beträgt nun 50. Es wurden keine Fragen gestellt. Bisher war diese Obergrenze organisationsspezifisch.

Optimierte Einrichtung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Communities

Der Einrichtungsprozess der Zwei-Faktoren-Authentifizierung bei der Anmeldung wurde vereinfacht. Sie können nun Profilrichtlinien und Sitzungseinstellungen verwenden, um Community-Mitglieder zu zwingen, bei ihrer Anmeldung die Zwei-Faktoren-Authentifizierung abzuschließen. Zuvor mussten Sie dafür einen benutzerdefinierten Anmelde-Flow erstellen.

Ermöglichen der Anzeige von verschlüsselten Daten durch Benutzer

Wenn Ihre Community "Plattformverschlüsselung" verwendet, können Sie Community-Benutzerprofilen nun die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" gewähren, sodass sie verschlüsselte Daten als Nur-Text anzeigen können.

Communities-Setup steht nun in Lightning Experience zur Verfügung

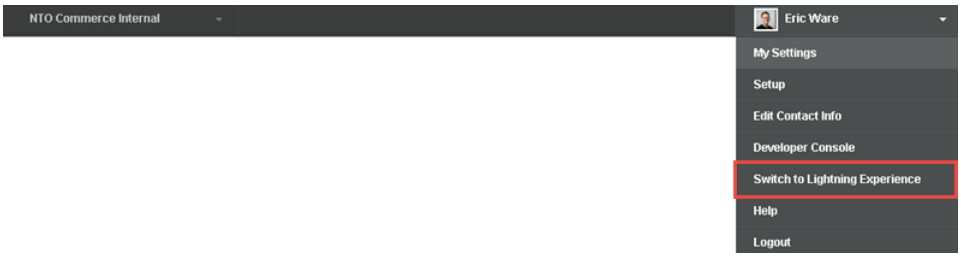
Sie können nun Einstellungen für Communities im Menü Setup in Lightning Experience aktivieren und ändern. Das vollständige Salesforce-Communities-Produkt wird in Lightning Experience nicht unterstützt. Um Ihre Communities erstellen, verwalten oder verwenden zu können, müssen Sie demnach Salesforce Classic verwenden.

Suchen Sie zum Aktivieren oder Ändern von Einstellungen für Communities in Lightning Experience in Setup nach "Communities". Klicken Sie zum Aktivieren oder Anzeigen von Einstellungen für Communities auf "Communities-Einstellungen". Klicken Sie zum Anzeigen einer Liste der Communities oder zum Erstellen einer neuen auf "Alle Communities".

Anmerkung: Wenn Sie eine Community erstellen, die Verwaltung einer vorhandenen Community auswählen oder eine Community anzeigen, wechseln Sie aus Lightning Experience zu Salesforce Classic.

Die globale Kopfzeile für Communities steht nur in Salesforce Classic zur Verfügung. Wenn Sie Lightning Experience aktivieren, können Benutzer, die die globale Kopfzeile für Communities aktiviert haben und über die Berechtigung zum Zugreifen auf Lightning Experience verfügen, einfach mithilfe des Umschalters zwischen Salesforce Classic und der neuen Oberfläche wechseln. Suchen Sie im Menü *Ihr Name* nach dem Link `Zu Lightning Experience wechseln`.

Globale Kopfzeile mit der Option "Zu Lightning Experience wechseln":



Benutzer, die Communities verwenden, jedoch ohne aktivierte globale Kopfzeile, können einfach mithilfe des Standardmenüs *Ihr Name* zu Lightning Experience wechseln.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Die maximale Anzahl an Communities ist nun 50

Gute Neuigkeiten! Die maximale Anzahl an Communities, über die Sie in Ihrer Salesforce-Organisation verfügen können, beträgt nun 50. Es wurden keine Fragen gestellt. Bisher war diese Obergrenze organisationsspezifisch.

Communities mit dem Status "aktiv", "inaktiv" und "Vorschau", einschließlich Force.com-Sites, werden auf diese Obergrenze angerechnet.

In allen Organisationen wir die neue Obergrenze angezeigt, nachdem das Upgrade auf die Version Spring '16 vorgenommen wurde. Geben Sie zum Anzeigen dieser Obergrenze in Ihrer Organisation unter Setup im Feld `Schnellsuche` den Text *`Communities`* ein und wählen Sie dann **Alle Communities** aus. Das Feld `Maximale Anzahl an Communities` zeigt "50" an.

Optimierte Einrichtung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Communities

Der Einrichtungsprozess der Zwei-Faktoren-Authentifizierung bei der Anmeldung wurde vereinfacht. Sie können nun Profilrichtlinien und Sitzungseinstellungen verwenden, um Community-Mitglieder zu zwingen, bei ihrer Anmeldung die Zwei-Faktoren-Authentifizierung abzuschließen. Zuvor mussten Sie dafür einen benutzerdefinierten Anmelde-Flow erstellen.

Alle Salesforce-Benutzeroberflächen-Authentifizierungsmethoden, darunter Benutzername und Kennwort, delegierte Authentifizierung, SAML Single Sign On und Anmeldung über einen Drittanbieter-Authentifizierungsanbieter werden unterstützt.

Um die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Community-Mitglieder zu erzwingen, die einem bestimmten Profil zugewiesen sind, müssen Sie zunächst die Profileinstellung `Bei Anmeldung erforderliche Sitzungssicherheitsebene` verwenden. Legen Sie anschließend Sitzungssicherheitsebenen in den Sitzungseinstellungen Ihrer Organisation fest, um die Richtlinie für bestimmte Anmeldemethoden zu übernehmen.

Standardmäßig lautet die Sitzungssicherheitsanforderung bei der Anmeldung für alle Profile `Keine`. Sie können die "Sitzungseinstellungen" eines Profils bearbeiten, um die Anforderung auf `Hohe Sicherung` zu ändern. Wenn sich Profilbenutzer mit dieser Anforderung mit einer Anmeldemethode (wie Benutzername und Kennwort) anmelden, die eine standardmäßige Ebenensicherheit gewährt anstelle der hohen Sicherung, werden sie aufgefordert, ihre Identität anhand der Zwei-Faktoren-Authentifizierung zu bestätigen. Nachdem sich die Community-Mitglieder erfolgreich authentifiziert haben, werden sie in der Community angemeldet.

Sie können in den "Sitzungseinstellungen" Ihrer Organisation die Sicherheitsebene bearbeiten, die einer Anmeldemethode zugewiesen ist.

Ihre Community-Mitglieder mit Mobilgeräten können die mobile Salesforce Authenticator-Anwendung oder eine andere Authentifizierungsanwendung für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung verwenden. Wenn Sie die Anforderung `Hohe Sicherung` für ein Profil festlegen, wird ein Benutzer, der noch nicht über eine mobile Salesforce Authenticator-Anwendung oder eine andere mit seinem Account verbundene Authentifizierungsanwendung verfügt, dazu aufgefordert, die Anwendung zu verbinden, bevor er sich anmelden kann. Nach dem Verbinden der Anwendung wird er aufgefordert, die Anwendung zum Bestätigen seiner Identität zu verwenden.

Beispiel: Sie haben Facebook und LinkedIn als Authentifizierungsanbieter in Ihrer Community konfiguriert. Viele Ihrer Community-Mitglieder verwenden die Anmeldeoption für soziale Netzwerke, um sich mithilfe des Benutzernamens und des Kennworts für ihre Facebook- oder LinkedIn-Accounts anzumelden. Sie möchten die Sicherheit erhöhen, indem Sie Benutzer mit dem Profil "Kunden-Community-Benutzer" dazu zwingen, die Zwei-Faktoren-Authentifizierung zu verwenden, wenn sie sich mit ihrem Facebook-Account, nicht aber mit ihrem LinkedIn-Account anmelden. Sie bearbeiten das Profil "Kunden-Community-Benutzer" und legen `Bei Anmeldung erforderliche Sitzungssicherheitsebene` auf `Hohe Sicherung` fest. In den "Sitzungseinstellungen" Ihrer Organisation bearbeiten Sie "Sitzungssicherheitsebenen". Sie platzieren Facebook in der Spalte "Standard". In der Spalte "Hohe Sicherung" platzieren Sie "Zwei-Faktoren-Authentifizierung". Ferner platzieren Sie "LinkedIn" in der Spalte "Hohe Sicherung".

> Anmerkung: Sie können auch Anmelde-Flows verwenden, um die Sitzungssicherheitsebene des Benutzers zu ändern, um die Identitätsüberprüfung unter bestimmten Bedingungen zu initiieren. Mit Anmelde-Flows können Sie einen benutzerdefinierten Prozess für nach der Authentifizierung erstellen, der Ihre Geschäftsanforderungen erfüllt.

SIEHE AUCH:

Festlegen der Anforderungen für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung zur Anmeldung für Single Sign-On, zur Anmeldung über soziale Netzwerke und für Communities

Zwei-Faktoren-Authentifizierung

Ermöglichen der Anzeige von verschlüsselten Daten durch Benutzer

Wenn Ihre Community "Plattformverschlüsselung" verwendet, können Sie Community-Benutzerprofilen nun die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" gewähren, sodass sie verschlüsselte Daten als Nur-Text anzeigen können.

Administratoren können alle Standard- und benutzerdefinierten Felder verschlüsseln, für die eine Verschlüsselung möglich ist, sowie Dateien und Anhänge.

Anmerkung: Wenn Sie die "Klassische Verschlüsselung" verwenden, werden Daten, die in benutzerdefinierten Feldern verschlüsselt sind, weiterhin ausgeblendet.

Wenn Sie persönlich identifizierbare Informationen (PII) in einer Community freigeben, gelten weiterhin die spezifischen Einstellungen der Community.

Sie haben weiterhin die Möglichkeit, Gastbenutzern die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" zuzuweisen.

Anmerkung: Wenn Ihre Organisation ein aktives Portal enthält, können Sie Standardfelder nicht verschlüsseln.

SIEHE AUCH:

Plattformverschlüsselung

Community-Verwaltung

Das Verwalten Ihrer Community ist nun so einfach wie nie zuvor. Sie können Community-Dateiobergrenzen einrichten. Die Moderation von Communities unterstützt nun alle Feedtypen, Sonderzeichen in Ihren Stichwortlisten, die API und vieles mehr. Damit Sie eine bessere Steuerung und mehr Flexibilität mit Ihren Community-Empfehlungen erhalten, können Sie nun angeben, wo und für welche Zielgruppen Ihre Empfehlungen angezeigt werden sollen.

Für den Zugriff auf die Community-Verwaltung benötigen Sie die Berechtigung "Communities verwalten" oder "Communities erstellen und einrichten". Zudem müssen Sie ein Mitglied der Community sein, auf deren Seite "Community-Verwaltung" Sie zugreifen möchten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Begrenzen der in Ihrer Community zulässigen Größen und Typen von Dateien

Sie erhalten eine bessere Steuerung über Ihre Dateien in Ihrer Community, da wir dieselben Feinde bekämpfen: Spammer. Sie können nun die Größe und die Typen von Dateien einschränken, die von Community-Mitgliedern hochgeladen werden können. Diese Positivliste der Dateien hilft Ihnen dabei, zu verhindern, dass Spammer und Ihre Community-Mitglieder Ihre Community mit unangemessenen Dateien belasten.

Erhöhte Obergrenzen für die Moderation von Communities

Sie können nun über bis zu 30 Stichwortkriterienlisten und 30 Moderationsregeln in Ihrer Community verfügen. Zuvor konnten Sie nur über 10 Stichwortkriterienlisten und 10 Moderationsregeln verfügen.

Erweiterte Moderationsunterstützung für alle Feed-Typen

Ihre Community soll frei von unangemessenen Inhalten bleiben. Daher wurde die Moderation von Communities dahingehend erweitert, dass alle Feed-Typen unterstützt werden. Wenn Ihre Community-Mitglieder einen Post erstellen, gelten Ihre Moderationsregeln nun für alle Feed-Typen, beispielsweise Umfragen, Links und Dateinamen. Uns geht nichts durch die Lappen!

Anzeigen von blockierten Stichwörtern in Ihren Benutzernachrichten für Moderationsregeln

Halten Sie Ihre Community-Mitglieder auf dem Laufenden. Wenn ihre Inhalte durch eine Moderationsregel blockiert werden, können Sie ihnen nun mitteilen, welche Wörter blockiert wurden.

Übersetzen von Nachrichten für Moderationsregeln

Wir erleichtern die Kommunikation mit Ihren internen Community-Mitgliedern. Sie können Ihre Benutzernachrichten für Moderationsregeln, die Inhalt blockieren, nun übersetzen.

Stichwortlisten unterstützen nun Sonderzeichen und Leerzeichen

Sie können nun noch mehr Stichwörter in Ihrer Community moderieren. Stichwörter können nun Leerzeichen und Sonderzeichen wie Bindestriche (-) enthalten. Zuvor waren Stichwörter auf Buchstaben, Zahlen und das kaufmännische Und-Zeichen (&) beschränkt.

Verwenden der API zum Einrichten von Moderationsregeln

Sie können Ihre Community-Moderationsregeln nun mithilfe der Metadaten-API oder der Tooling-API einrichten.

Ziel-Community-Mitgliedszielgruppen für Ihre Empfehlungen

Erstellen Sie Zielgruppen oder neue Community-Mitglieder oder verwenden Sie die API zum Verwalten von benutzerdefinierten Listen der Zielgruppenmitglieder

Steuern der Anzeigeposition Ihrer Empfehlungen

Verwenden Sie Kanäle, um benutzerdefinierte Empfehlungen gemeinsam zu gruppieren und um zu steuern, wo in Ihrer Community sie angezeigt werden.

Begrenzen der in Ihrer Community zulässigen Größen und Typen von Dateien

Sie erhalten eine bessere Steuerung über Ihre Dateien in Ihrer Community, da wir dieselben Feinde bekämpfen: Spammer. Sie können nun die Größe und die Typen von Dateien einschränken, die von Community-Mitgliedern hochgeladen werden können. Diese Positivliste der Dateien hilft Ihnen dabei, zu verhindern, dass Spammer und Ihre Community-Mitglieder Ihre Community mit unangemessenen Dateien belasten.

Bevor Sie die Dateien in Ihrer Community einschränken können, muss zunächst die Community-Dateimoderation aktiviert werden. Wenn die Option zum Begrenzen der Dateien in der Community-Verwaltung nicht angezeigt wird, wenden Sie sich an Salesforce.

Ihre Community-Dateieinschränkungen gelten für die Dateien, die von Ihren Community-Mitgliedern in der Community hochgeladen wurden, und zwar in Posts und Kommentaren, direkt auf der Registerkarte "Dateien" und auch über Salesforce1. Ferner können Sie Community-Dateieinschränkungen mithilfe der SOAP-API oder der Metadaten-API festlegen.

Vor dem Festlegen der Dateieinschränkungen hochgeladene Dateien sind nicht betroffen. Neuere Versionen dieser Dateien müssen jedoch die von Ihnen angegebenen Einschränkungen erfüllen.

Beachten Sie Folgendes:

- Eine Datei muss die in der Community festgelegten Dateieinschränkungen erfüllen, in die sie hochgeladen wird. Wenn ein Kunde beispielsweise eine Datei zu einem Kundenvorgang hochlädt und ein Agent anschließend eine neuere Version in Ihrer internen Salesforce-Organisation hochlädt, sind die Einschränkungen aus der Kunden-Community weiterhin gültig.
- In Ihre interne Salesforce-Organisation hochgeladene Dateien, die in einer Community freigegeben sind, sind nicht von den Community-Dateieinschränkungen betroffen.

1. Sie können die Community-Verwaltung mit einer der folgenden Vorgehensweisen aufrufen.
   - Klicken Sie in der Community auf der globalen Kopfzeile auf ⚙.
   - Geben Sie unter Setup im Feld `Schnellsuche` den Text *`Alle Communities`* ein und wählen Sie dann **Alle Communities** aus. Klicken Sie neben dem Namen der Community auf **Verwalten**.
2. Wählen Sie **Verwaltung** > **Einstellungen** aus und geben Sie Ihre Obergrenzen im Abschnitt "Dateien" auf der Seite ein.
   - `Maximale Dateigröße in MB`: Geben Sie eine Zahl zwischen 3 MB und der maximalen Dateigröße Ihrer Organisation an. Um die Standardobergrenze von 2 GB zu verwenden, lassen Sie dieses Feld leer oder geben Sie *`0`* ein.

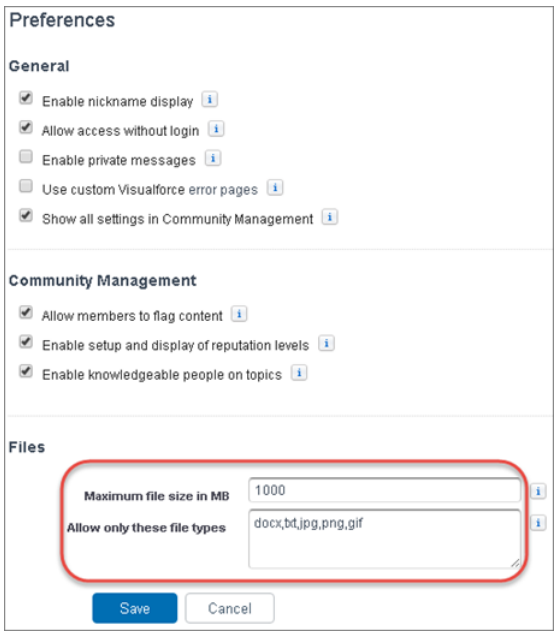
- `Nur diese Dateitypen zulassen`: Geben Sie Dateierweiterungen durch Kommas getrennt ein (z. B. *`jpg,docx,txt`*). Sie können Klein- und Großbuchstaben eingeben. Sie können bis zu 1000 Zeichen eingeben. Um alle Dateitypen zuzulassen, lassen Sie dieses Feld leer.

3. Klicken Sie auf **Speichern**.

Nachdem Sie die Dateiobergrenzen Ihrer Community festgelegt haben, wird Mitgliedern eine Fehlermeldung angezeigt, wenn ihre Datei größer als die von Ihnen festgelegte Größe ist oder wenn ihre Dateierweiterung nicht zulässig ist.

Wenn ein Mitglied versucht, mehrere Dateien gleichzeitig hochzuladen, und eine Datei ermittelt wird, die Ihre Einschränkungen nicht erfüllt, wird keine der Dateien hochgeladen.

Beispiel:



Erhöhte Obergrenzen für die Moderation von Communities

Sie können nun über bis zu 30 Stichwortkriterienlisten und 30 Moderationsregeln in Ihrer Community verfügen. Zuvor konnten Sie nur über 10 Stichwortkriterienlisten und 10 Moderationsregeln verfügen.

SIEHE AUCH:

Obergrenzen für die Moderation von Communities

Erweiterte Moderationsunterstützung für alle Feed-Typen

Ihre Community soll frei von unangemessenen Inhalten bleiben. Daher wurde die Moderation von Communities dahingehend erweitert, dass alle Feed-Typen unterstützt werden. Wenn Ihre Community-Mitglieder einen Post erstellen, gelten Ihre Moderationsregeln nun für alle Feed-Typen, beispielsweise Umfragen, Links und Dateinamen. Uns geht nichts durch die Lappen!

Wenn Sie bereits über Moderationsregeln in Ihrer Community verfügen, gelten diese Regeln nun für alle Feed-Typen. Sie müssen Ihre Moderationsregeln nicht aktualisieren, da Sie die erweiterte Unterstützung automatisch erhalten.

SIEHE AUCH:

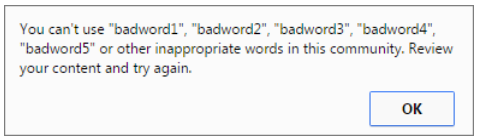
Erstellen von Moderationsregeln für Communities

Anzeigen von blockierten Stichwörtern in Ihren Benutzernachrichten für Moderationsregeln

Halten Sie Ihre Community-Mitglieder auf dem Laufenden. Wenn ihre Inhalte durch eine Moderationsregel blockiert werden, können Sie ihnen nun mitteilen, welche Wörter blockiert wurden.

Verwenden Sie die Variable `%BLOCKED_KEYWORD%` in der Nachricht, um bis zu fünf blockierte Stichwörter in der Benutzernachricht anzuzeigen. Wenn Sie keine benutzerdefinierte Nachricht bereitstellen, wird die Variable standardmäßig in der Nachricht verwendet.

Beispiel: Standardmäßige Nachricht, die Community-Mitglieder empfangen, wenn ihre Inhalte blockiert werden.



SIEHE AUCH:

Erstellen von Moderationsregeln für Communities

Übersetzen von Nachrichten für Moderationsregeln

Wir erleichtern die Kommunikation mit Ihren internen Community-Mitgliedern. Sie können Ihre Benutzernachrichten für Moderationsregeln, die Inhalt blockieren, nun übersetzen.

Geben Sie zum Übersetzen der Benutzernachricht unter Setup im Feld `Schnellsuche` den Text *`Übersetzen`* ein und wählen Sie dann **Übersetzen** aus. Wählen Sie die Setup-Komponente **Moderationsregel** aus und erweitern Sie die Community, zu der die Regel gehört. Geben Sie anschließend die Nachrichtenübersetzung an.

SIEHE AUCH:

Eingeben von übersetzten Begriffen

Erstellen von Moderationsregeln für Communities

Stichwortlisten unterstützen nun Sonderzeichen und Leerzeichen

Sie können nun noch mehr Stichwörter in Ihrer Community moderieren. Stichwörter können nun Leerzeichen und Sonderzeichen wie Bindestriche (-) enthalten. Zuvor waren Stichwörter auf Buchstaben, Zahlen und das kaufmännische Und-Zeichen (&) beschränkt.

Beispiel: Sie können Sonderzeichen und Leerzeichen verwenden, um verschiedene Variationen desselben Worts abzudecken.

`unzulässiges-Wort`

`u n z u l ä s s i g e s w o r t`

`unzul@ssigeswort`

SIEHE AUCH:

Erstellen von Moderationskriterien für Communities

Verwenden der API zum Einrichten von Moderationsregeln

Sie können Ihre Community-Moderationsregeln nun mithilfe der Metadaten-API oder der Tooling-API einrichten.

Weitere Informationen finden Sie unter `KeywordList` und `ModerationRule` in Metadaten-API – neue Typen und Tooling-API – neue Objekte.

Ziel-Community-Mitgliedszielgruppen für Ihre Empfehlungen

Erstellen Sie Zielgruppen oder neue Community-Mitglieder oder verwenden Sie die API zum Verwalten von benutzerdefinierten Listen der Zielgruppenmitglieder

1. Sie können die Community-Verwaltung mit einer der folgenden Vorgehensweisen aufrufen.
   - Klicken Sie in der Community auf der globalen Kopfzeile auf .
   - Geben Sie unter Setup im Feld `Schnellsuche` den Text *`Alle Communities`* ein und wählen Sie dann **Alle Communities** aus. Klicken Sie neben dem Namen der Community auf **Verwalten**.
2. Wählen Sie **Empfehlungen** > **Zielgruppen** aus.
3. Klicken Sie auf **Neu**.
4. Füllen Sie die folgenden Felder aus.
   - `Name`: Geben Sie einen Namen für die Zielgruppe in der Community-Verwaltung ein.
   - `Zielgruppentyp`
     - Wählen Sie **Neue Mitglieder** aus, um eine Zielgruppe basierend darauf zu erstellen, wie lange Benutzer Mitglieder der Community sind.

       Geben Sie die Anzahl der Tage seit der Registrierung als Zielgruppenmitglieder ein.
     - Wählen Sie **Benutzerdefinierte Liste** aus, um eine Zielgruppe anhand Ihrer gewünschten Kriterien zu erstellen.

       Anmerkung: Sie können die Zielgruppenmitgliedschaft für benutzerdefinierte Listen nicht über die Benutzeroberfläche verwalten. Das Hinzufügen und Entfernen von Mitgliedern ist über die API möglich.
5. Klicken Sie auf **Speichern**.

Von Ihnen erstellte Zielgruppen werden in der Dropdown-Liste "Zielgruppe" angezeigt, wenn Sie eine Empfehlung erstellen.

Tipp: Wählen Sie zum Entfernen einer Zielgruppe in der Community-Verwaltung die Option **Empfehlungen** > **Zielgruppen** aus und klicken Sie auf den Zielgruppennamen. Klicken Sie am Ende der Zielgruppendetails auf **Löschen**. Wenn Sie eine mit einer Empfehlung verknüpfte Zielgruppe entfernen, wird die Empfehlung deaktiviert und die Zielgruppe wird auf die Standardeinstellung ("Alle Community-Mitglieder") zurückgesetzt.

Steuern der Anzeigeposition Ihrer Empfehlungen

Verwenden Sie Kanäle, um benutzerdefinierte Empfehlungen gemeinsam zu gruppieren und um zu steuern, wo in Ihrer Community sie angezeigt werden.

Klicken Sie in der Community-Verwaltung auf **Empfehlungen** > **Empfehlungen**. Vorhandene Empfehlungen befinden sich im Standardkanal. Wählen Sie vor dem Erstellen einer Empfehlung den Standardkanal oder einen der benutzerdefinierten Kanäle aus.

Ein Kanal ist eine Möglichkeit, Empfehlungen gemeinsam zu gruppieren. Auf diese Weise können Sie bestimmen, wo in der Community sie angezeigt werden.

Standardkanal
: Empfehlungen im Standardkanal werden an vordefinierten Speicherorten angezeigt: zum Beispiel direkt im Feed in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser und auf der Startseite bzw. der Fragedetailseite in Communities, die mithilfe der Napili-Vorlage der Version Summer '15 oder höher erstellt wurden.

Benutzerdefinierter Kanal
: Sie wählen die Seiten aus, auf denen diese Empfehlungen angezeigt werden sollen. Fügen Sie im Community-Generator der Seite, auf der die Empfehlung angezeigt werden soll, die Komponente "Empfehlungen" hinzu. Verwenden Sie den Editor für Eigenschaften, um den benutzerdefinierten Kanal mit der Empfehlung anzugeben.

  Mit einem benutzerdefinierten Kanal können Sie eine Empfehlung anzeigen, um spezifische Knowledge-Artikel auf einer Produktbeschreibungsseite zu überprüfen, damit Kunden auf weitere Informationen zugreifen können.

Sie können Ihren Empfehlungen zudem Zielgruppen zuweisen, indem Sie den Zielgruppennamen aus der Dropdown-Liste "Zielgruppe" auswählen. Wenn Sie bisher weder eine Zielgruppe erstellt noch eine Zielgruppe ausgewählt haben, wird die Empfehlung standardmäßig allen Community-Mitgliedern angezeigt.

Empfehlungskanäle werden in der Chatter-REST-API und in Chatter in Apex unterstützt.

Community-Berichte und Dashboards

Es ist an der Zeit für einen Trommelwirbel! Sie können nun allen Ihren rollenbasierten externen Benutzern die Berechtigung gewähren, Berichte zu erstellen und zu bearbeiten! Ferner erhalten Sie neue benutzerdefinierte Berichtstypen und können nunmehr Wave-Dashboards freigeben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichtsverwaltung für alle rollenbasierten externen Benutzer

Berichte sind eine Herzensangelegenheit: auch für Sie. Selbst Ihre rollenbasierten externen Benutzer werden das nun erkennen! Alle rollenbasierten externen Benutzer in Ihrer Community können Berichte in den jeweils eigenen persönlichen Ordnern oder in privaten freigegebenen Ordnern erstellen und bearbeiten, wenn sie über die entsprechenden Berechtigungen verfügen. Bisher konnten nun rollenbasierte externe Benutzer mit privilegiertem Benutzerzugriff Berichte erstellen und bearbeiten.

Neue benutzerdefinierte Berichtstypen und Felder für Moderation, Empfehlungen und Benutzerprofil

Sie können nun Berichte erstellen, die gekennzeichnete Inhalte, Benutzerprofile mit oder ohne Fotos und die benutzerdefinierte Empfehlungsverwendung in Ihrer Community verfolgen.

Freigeben von Wave Analytics für Ihre Community (allgemein verfügbar)

Steigern Sie die Produktivität und fachen Sie datengesteuerte Konversationen mit eingebetteten und personalisierten Dashboards für Community-Mitglieder an. Mit Wave Analytics für Communities können Ihre Partner- und Kundenbenutzer Wave-Dashboards anzeigen und erkunden, die in Visualforce-Seiten in Ihrer Community eingebettet sind.

Berichtsverwaltung für alle rollenbasierten externen Benutzer

Berichte sind eine Herzensangelegenheit: auch für Sie. Selbst Ihre rollenbasierten externen Benutzer werden das nun erkennen! Alle rollenbasierten externen Benutzer in Ihrer Community können Berichte in den jeweils eigenen persönlichen Ordnern oder in privaten freigegebenen Ordnern erstellen und bearbeiten, wenn sie über die entsprechenden Berechtigungen verfügen. Bisher konnten nun rollenbasierte externe Benutzer mit privilegiertem Benutzerzugriff Berichte erstellen und bearbeiten.

Bei rollenbasierten externen Benutzern handelt es sich um Benutzer mit Lizenzen wie "Kunden-Community Plus" und "Partner-Community". Veraltete rollenbasierte Portallizenzen wie "Kundenportal" und "Gold Partner" gehören ebenfalls dazu. Sie können Ihre rollenbasierten externen Benutzerberechtigungen gewähren, um Berichte über ihre Profile oder mithilfe von Berechtigungssätzen zu erstellen und zu bearbeiten. Nachdem Sie die erforderlichen Berechtigungen zugewiesen haben, können diese das Drag-and-Drop-Tool Berichtsgenerator verwenden.

Aktivieren Sie die Berechtigungen "Berichte erstellen und anpassen", "Berichtsgenerator" und "Meine Berichte bearbeiten", um es Ihren rollenbasierten externen Benutzern zu ermöglichen, Berichte zu erstellen und zu bearbeiten.

SIEHE AUCH:

Communities-Berichte und -Dashboards – Einschränkungen

Einrichten der Berichtsverwaltung für externe Benutzer – Erstellen und Bearbeiten von Berichten

Neue benutzerdefinierte Berichtstypen und Felder für Moderation, Empfehlungen und Benutzerprofil

Sie können nun Berichte erstellen, die gekennzeichnete Inhalte, Benutzerprofile mit oder ohne Fotos und die benutzerdefinierte Empfehlungsverwendung in Ihrer Community verfolgen.

Erstellen Sie mithilfe der folgenden Objekte einen benutzerdefinierten Berichtstyp und erstellen Sie dann Ihren Bericht.

- `Netzwerke > Netzwerkmitglieder` (verwenden Sie das Feld `Hat Profilfoto` auf `Netzwerkmitglieder`)
- `Netzwerke > Netzwerkmoderationen`
- `Netzwerke > Empfehlungskennzahl`

SIEHE AUCH:

Verfolgen der Community-Aktivität

Freigeben von Wave Analytics für Ihre Community (allgemein verfügbar)

AUSGABEN

Wave Analytics ist verfügbar in: **Developer** Edition

Wave Analytics ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Steigern Sie die Produktivität und fachen Sie datengesteuerte Konversationen mit eingebetteten und personalisierten Dashboards für Community-Mitglieder an. Mit Wave Analytics für Communities können Ihre Partner- und Kundenbenutzer Wave-Dashboards anzeigen und erkunden, die in Visualforce-Seiten in Ihrer Community eingebettet sind.

Wählen Sie in den Wave Analytics-Einstellungen für Ihre Organisation `Wave Analytics für Communities aktivieren` aus. Ihre Partner- und Kundenbenutzer können eingebettete Wave-Dashboards anzeigen, wenn sie über die Berechtigungssatz-Lizenz "Analytics Cloud – Wave Community Users" verfügen und einen Berechtigungssatz, der die Berechtigung "Zeigen Sie Wave Analytics auf Communities-Seiten an" enthält.

Der Zugriff wird erteilt, indem in einer Wave-Anwendung oder einem Wave-Dashboard **Freigeben** ausgewählt wird. Community-Partner- und Kundenbenutzer erhalten nur Lesezugriff auf Wave Analytics. In Ihrer Community können sie eingebettete Dashboards aufrufen und erkunden, alle anderen Bereiche von Wave Analytics sind für sie jedoch nicht aufrufbar. Mit Sicherheitsprädikaten erhalten Sie eine zusätzliche Steuerung über die Sichtbarkeit Ihrer Daten.

Anmerkung: Diese Funktion wird in Communities, nicht aber in Portalen unterstützt. Die Funktion wird für Benutzer mit einer Benutzerrolle unterstützt, jedoch nicht für Portalbenutzer mit hohem Volumen.

Weitere Informationen zum Einbetten von Wave Analytics finden Sie im Thema zur `wave:dashboard`-Komponente in der Visualforce Developer's Guide Standard Component Reference.

Community-Erkenntnisse und -Analysen

Beim Installieren des aktualisierten Salesforce-Communities-Dashboards-Pakets über AppExchange steht Ihnen etwas geradezu Magisches bevor. Community-Verwaltungs-Dashboards werden nun als Lightning-Dashboards angezeigt, auch wenn Ihre Organisation Lightning Experience nicht verwendet. Darüber hinaus erhalten Sie neue und verbesserte Erkenntnisberichte.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Dashboards in der Community-Verwaltung

Wir können nicht zaubern, aber wir können dafür sorgen, dass Lightning-Dashboards in der Community-Verwaltung angezeigt werden. Auf allen Dashboards in der Community-Verwaltung werden nun Lightning-Dashboards angezeigt, auch wenn es sich beim Dashboard um ein klassisches Salesforce Classic-Dashboard handelt oder wenn Ihre Organisation Salesforce Classic verwendet. Diese Umgestaltung ist Zauberei! Bereiten Sie sich also auf ein neues Erscheinungsbild der Startseite Ihrer Community-Verwaltung sowie der zugehörigen Dashboard-Seiten vor.

Neue und verbesserte Erkenntnisse für die Community-Verwaltung

Erfahren Sie mehr über die neuen und verbesserten Erkenntnisse! Sie können Ihre Erkenntnisberichte nun in der Community-Verwaltung nach relativen und benutzerdefinierten Datumsbereichen filtern und Spalten auf- und absteigend sortieren. Sie können zudem neue Erkenntnisse erhalten, um hinsichtlich Empfehlungen und Benutzerprofilfotos auf dem Laufenden zu bleiben.

Lightning-Dashboards in der Community-Verwaltung

Wir können nicht zaubern, aber wir können dafür sorgen, dass Lightning-Dashboards in der Community-Verwaltung angezeigt werden. Auf allen Dashboards in der Community-Verwaltung werden nun Lightning-Dashboards angezeigt, auch wenn es sich beim Dashboard um ein klassisches Salesforce Classic-Dashboard handelt oder wenn Ihre Organisation Salesforce Classic verwendet. Diese Umgestaltung ist Zauberei! Bereiten Sie sich also auf ein neues Erscheinungsbild der Startseite Ihrer Community-Verwaltung sowie der zugehörigen Dashboard-Seiten vor.

Tipp: Installieren Sie die Version Spring '16 des Pakets Salesforce-Communities-Dashboards, um vorkonfigurierte Lightning-optimierte Dashboards für die Community-Verwaltung zu erhalten. Dieses Paket wird kurz nach Veröffentlichung der Version Spring '16 in AppExchange zum Herunterladen verfügbar sein. Dieses Paket funktioniert in den folgenden Communities: Salesforce-Registerkarten und Visualforce, Koa, Kokua und Napili.

Wie sieht der Trick des gesamten Zaubers aus?

Die Standardanzeige für alle Dashboards in der Community-Verwaltung wurde von Salesforce Classic zu Lightning Experience geändert. Alle Dashboards in der Community-Verwaltung werden als Lightning-Dashboards angezeigt, und zwar unabhängig vom von Ihnen verwendeten Dashboard-Typ oder von der von Ihrer Organisation verwendeten Oberfläche. Beachten Sie, dass das Produkt "Communities" in Lightning Experience nicht unterstützt wird. Ihre Dashboards werden durch die Verwendung einer Lightning-Anzeige umgestaltet.

Das AppExchange-Paket umfasst vorkonfigurierte Salesforce Classic-Dashboards, die für diese Lightning-Anzeige optimiert sind. Der Einfachheit halber werden diese Dashboards als Lightning-optimierte Dashboards bezeichnet. Im Folgenden finden Sie eine Aufschlüsselung der unterschiedlichen Dashboard-Typen und der Funktionen des AppExchange-Pakets.

- Salesforce Classic-Dashboards: in Ihrer Salesforce Classic-Organisation erstellt
- Lightning Experience-Dashboards: in Ihrer Lightning Experience-Organisation erstellt
- Lightning-optimierte Dashboards: in Ihrer Salesforce Classic-Organisation erstellt, aber für das optimale Rendern in einer Lightning-Anzeige (im AppExchange-Paket enthalten) konfiguriert.

Alle Dashboard-Typen werden in der Community-Verwaltung unterstützt. Sie sollten jedoch die Lightning-optimierten Dashboards verwenden, die im AppExchange-Paket bereitgestellt werden.

Was passiert beim Installieren des Pakets?

Während der Paketinstallation werden Dashboard-Ordner in Ihrer Organisation installiert und es erfolgt eine von zwei Aktionen.

- Wenn Sie bereits Dashboards zugeordnet haben, müssen Sie Ihre Dashboard-Zuordnungen manuell aktualisieren, um die neuen Lightning-optimierten Dashboards zu verwenden.
- Wenn Sie das Paket erstmals installieren oder keine Dashboards in der Community-Verwaltung zugeordnet haben, werden die Lightning-optimierten Dashboards automatisch für die Sie zugeordnet.

Sind Aktionen erforderlich?

Ja. Nachdem Sie das Paket installiert haben, müssen Sie sicherstellen, dass Ihre Dashboard-Zuordnungen die neuen Lightning-optimierten Dashboards verwenden. Wechseln Sie in der Community-Verwaltung zur Seite **Dashboards** > **Einstellungen** und überprüfen Sie, ob die zugeordneten Dashboards aus dem Lightning-Ordner der Community-Dashboards stammen.

Beachten Sie, dass nicht alle Browser Lightning-Dashboards unterstützen. Überprüfen Sie die unterstützten Browser und stellen Sie sicher, dass Sie bereit sind.

Können diese Dashboards angepasst werden?

Natürlich! Klicken Sie in Ihrer Salesforce-Organisation auf die Registerkarte **Dashboards** und wählen Sie dann das Dashboard aus der Liste aus. Lesen Sie im Folgenden die Einschränkungen und Überlegungen.

Liegen Einschränkungen oder Überlegungen vor?

Damit ein Salesforce Classic-Dashboard als ein Lightning-optimiertes Dashboard funktioniert, muss es die folgenden Anforderungen erfüllen:

- Es umfasst bis zu 20 Berichte, die in drei Spalten angeordnet sind
- Es umfasst keine nicht unterstützten Diagramme wie Trichter-, Streu-, Tabellen-, multimetrische, Kreis- und Messdiagramme

  Eine Liste der in Lightning Experience nicht verfügbaren Dashboard-Funktionen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Berichte und Dashboards: Einschränkungen bei Lightning Experience.

Wenn Sie weiterhin die Salesforce Classic-Dashboards verwenden möchten, die zuvor in der Community-Verwaltung zugeordnet waren, müssen Sie beachten, dass einige Dashboard-Designfunktionen in der Lightning-Anzeige nicht optimal gerendert werden. So werden beispielsweise Berichte mit Kennzahlen als große Kacheln angezeigt. Sie sollten diese Dashboards bearbeiten, um Ihren Community-Managern eine bessere Benutzerfreundlichkeit zu bieten. Sie können die Berichte mit Kennzahlen auch aus den Dashboards entfernen.

Überlegungen für Organisationen bei Verwendung von Lightning Experience:

- Hinweis: Nach dem Speichern eines Dashboards in Lightning Experience können Sie es nicht in Salesforce Classic bearbeiten. Daher sollten Sie die Lightning-optimierten Dashboards in Lightning Experience erneut erstellen.
- Sie können die im Paket enthaltenen Lightning-optimierten Dashboards verwenden. Mit entsprechenden von Ihnen vorgenommenen Anpassungen ist jedoch mehr möglich. Da Ihre Organisation Lightning Experience verwendet, können Sie die Lightning-optimierten Dashboards in Ihrer Organisation erneut erstellen, um vollständig von den Lightning Experience-Funktionen profitieren zu können. Sie müssen die optimierten Dashboards nicht verwenden, wenn Sie bereits den vollständigen Funktionsumfang nutzen können. Beachten Sie, dass das Produkt "Communities" in Lightning Experience nicht unterstützt wird.

Überlegungen für Organisationen bei Verwendung von Salesforce Classic:

Wenn Sie ein erfahrener Benutzer sind und die Lightning-optimierten Dashboards nicht verwenden, aber gleichzeitig auf nichts verzichten möchten, sollten Sie diese Übergangslösung nutzen. Erstellen Sie zunächst die Lightning Experience-Dashboards in einer Organisation mit Developer Edition mit aktiviertem Lightning Experience. Stellen Sie sie anschließend als ein nicht verwaltetes Paket bereit oder konfigurieren Sie sie mithilfe des Knotens "Dashboard-Einstellungen". Stellen Sie zum Aktualisieren dieser Dashboards das Paket erneut mit Ihren Aktualisieren bereit.

SIEHE AUCH:

Berichten über Communities mit dem Paket für Dashboards und Erkenntnisse

Aktivieren und Zuordnen von Dashboards für Community-Manager

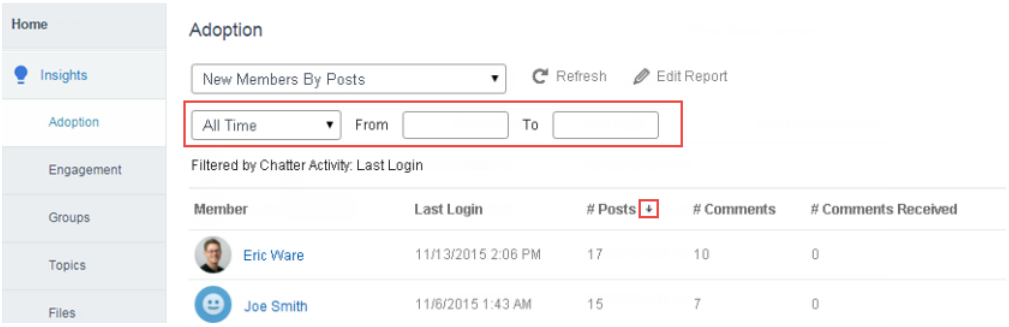
Neue und verbesserte Erkenntnisse für die Community-Verwaltung

Erfahren Sie mehr über die neuen und verbesserten Erkenntnisse! Sie können Ihre Erkenntnisberichte nun in der Community-Verwaltung nach relativen und benutzerdefinierten Datumsbereichen filtern und Spalten auf- und absteigend sortieren. Sie können zudem neue Erkenntnisse erhalten, um hinsichtlich Empfehlungen und Benutzerprofilfotos auf dem Laufenden zu bleiben.

Filtern und Sortieren Ihrer Erkenntnisberichte

Sie können vordefinierte relative Datumsfilter wie "Gesamte Zeit" und "Diese Woche" verwenden oder **Benutzerdefiniert** auswählen, um Ihren eigenen Datumsbereich anzugeben.

Beim Sortieren des Berichts nach einer Spalte zeigt ein Pfeil an, ob der Bericht in auf- oder absteigender Reihenfolge sortiert ist.



Erkenntnisse für Empfehlungen und Benutzerprofilfotos

Installieren Sie die Version Spring '16 des Pakets Salesforce-Communities-Dashboards zum Abrufen von vorkonfigurierten Erkenntnisberichten für Community-Empfehlungen und Benutzerprofilfotos. Sie sind in der Lage, die benutzerdefinierten Empfehlungen Ihrer Community zu verfolgen und die Häufigkeit ihrer Verwendung anzuzeigen. Ferner können Sie Posts oder Kommentare von Mitgliedern ohne ein Profilbild verfolgen.

Tipp: Das Paket Salesforce-Communities-Dashboards wird kurz nach der Veröffentlichung der Version Spring '16 in AppExchange zum Herunterladen verfügbar.

SIEHE AUCH:

Anzeigen und Anpassen von Erkenntnissen in der Community-Verwaltung

Berichten über Communities mit dem Paket für Dashboards und Erkenntnisse

Sonstige Änderungen in Communities

Zu den weiteren wichtigen Änderungen an Communities zählen eine Obergrenzenerhöhung, der Zugriff auf Notizen und Anhänge für Benutzer mit einer Kunden-Community-Lizenz sowie Änderungen daran, wie E-Mails für große Community-Gruppen gesendet werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhöhte Obergrenze für Benutzer für Kunden-Communities

Ein Hoch auf schnell wachsende Communities! Sie können nun über bis zu 10 Millionen Benutzer in einer Kunden-Community verfügen. Zuvor lag diese Obergrenze bei 7 Millionen Benutzern.

Möglicher Zugriff auf "Notizen und Anhänge" für Accounts und Kontakte über Lizenzen vom Typ "Kunden-Community"

Benutzer mit einer Lizenz vom Typ "Kunden-Community" können nun mithilfe des Notizentools auf "Notizen und Anhänge" für Accounts und Kontakte zugreifen. Bisher war dieser Zugriff blockiert. Machen Sie sich keine Gedanken darüber, ob Ihre Benutzer mit der Lizenz "Kunden-Community" nicht für sie gedachte Daten anzeigen können: Sie können "Notizen und Anhänge" als öffentlich oder privat angeben.

Empfangen von E-Mails für jeden Post in großen Community-Gruppen

Bisher war die Option `E-Mail bei jedem Post` in Communities für Gruppen mit mehr als 10.000 Mitgliedern deaktiviert. Die Option `E-Mail bei jedem Post` wird nun erst deaktiviert, nachdem mehr als 10.000 Gruppenmitglieder diese Einstellung für die Gruppe ausgewählt haben.

Erhöhte Obergrenze für Benutzer für Kunden-Communities

Ein Hoch auf schnell wachsende Communities! Sie können nun über bis zu 10 Millionen Benutzer in einer Kunden-Community verfügen. Zuvor lag diese Obergrenze bei 7 Millionen Benutzern.

Wenn Ihre Community mehr als 10 Millionen Benutzer benötigt, können Sie sich an Salesforce wenden.

Möglicher Zugriff auf "Notizen und Anhänge" für Accounts und Kontakte über Lizenzen vom Typ "Kunden-Community"

Benutzer mit einer Lizenz vom Typ "Kunden-Community" können nun mithilfe des Notizentools auf "Notizen und Anhänge" für Accounts und Kontakte zugreifen. Bisher war dieser Zugriff blockiert. Machen Sie sich keine Gedanken darüber, ob Ihre Benutzer mit der Lizenz "Kunden-Community" nicht für sie gedachte Daten anzeigen können: Sie können "Notizen und Anhänge" als öffentlich oder privat angeben.

Anmerkung: Wenden Sie sich zum Aktivieren dieses Zugriffs an Salesforce.

Organisationen, die nach der Veröffentlichung der Version Spring '16 erstellt wurden, verfügen standardmäßig über diesen Zugriff. Wenn der Zugriff aktiviert ist, können Benutzer in Communities und in der API auf "Notizen und Anhänge" zugreifen, nicht aber auf der Benutzeroberfläche für Portale. Der Zugriff auf die neue Funktion "Notizen" ist nicht enthalten.

SIEHE AUCH:

Was ist der Unterschied zwischen Notizen und dem alten Notizentool?

Empfangen von E-Mails für jeden Post in großen Community-Gruppen

Bisher war die Option `E-Mail bei jedem Post` in Communities für Gruppen mit mehr als 10.000 Mitgliedern deaktiviert. Die Option `E-Mail bei jedem Post` wird nun erst deaktiviert, nachdem mehr als 10.000 Gruppenmitglieder diese Einstellung für die Gruppe ausgewählt haben.

In großen Community-Gruppen, in denen `E-Mail bei jedem Post` bisher deaktiviert war, mussten Mitglieder mit dieser Einstellung automatisch zu `Tägliche Auszüge` wechseln. Wenn Gruppenmitglieder E-Mails zu jedem Post in einer großen Gruppe empfangen möchten, sollten Sie sie auf das Dropdown-Menü **Benachrichtigungen …** auf der Seite der Gruppe verweisen.

Chatter: Bekanntmachungsgruppen, Bannerfotos, Bearbeiten von mehr Posts

Erstellen Sie Bekanntmachungsgruppen, verwenden Sie Bannerfotos für Benutzer und Gruppen und bearbeiten Sie Posts mit Dateien und Links. Es gibt weitere Verbesserungen für Gruppen, Benutzerprofile, Feeds und E-Mails mit persönlichen Auszügen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gruppen
Erstellen Sie Bekanntmachungsgruppen, fügen Sie Gruppen zu Communities hinzu und überprüfen Sie die Aktivität von Gruppenmitgliedern im Bericht über das Gruppenengagement. Gruppen in Lightning Experience unterstützen nun benutzerdefinierte Bannerbilder und Kundengruppen.

Benutzerprofile
Laden Sie ein Bannerfoto in Ihr Profil hoch, zeigen Sie die Fotos anderer Benutzer auf der Seite "Personen" an und verwenden Sie beim Bearbeiten Ihres Fotos ein Tool zum Zuschneiden von Kreisen.

Feeds
Bearbeiten Sie Posts mit Dateien und Links, zeigen Sie beim Erwähnen von Personen relevantere Vorschläge an und aktualisieren Sie den Feed in Lightning Experience auf einfache Weise.

E-Mails mit Auszügen
Erhalten Sie umgestaltete, neu organisierte für Mobilgeräte optimierte persönliche Auszüge.

Files
Salesforce Files ist gewachsen und nun eigenständig. Da Files nun unabhängig davon funktioniert, ob Chatter aktiviert oder deaktiviert ist, wurde es in einen eigenen Abschnitt ausgelagert. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Gruppen

Erstellen Sie Bekanntmachungsgruppen, fügen Sie Gruppen zu Communities hinzu und überprüfen Sie die Aktivität von Gruppenmitgliedern im Bericht über das Gruppenengagement. Gruppen in Lightning Experience unterstützen nun benutzerdefinierte Bannerbilder und Kundengruppen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Konzentrieren auf das Wesentliche mit Bekanntmachungsgruppen – allgemein verfügbar
Bekanntmachungsgruppen sind ein spezieller Typ öffentlicher, privater oder nicht aufgelisteter Gruppen, in denen nur Gruppeninhaber und -manager Posts erstellen können. Gruppenmitglieder können auf Posts antworten. Das Erstellen von Bekanntmachungsgruppen ist ideal, wenn eine Person oder eine feste Gruppe von Einzelpersonen regelmäßig mit einer großen Personengruppe kommunizieren oder Informationen für sie freigeben muss.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Hinzufügen von Spaß und Farbe zu Gruppen mit Bannerbildern
Aktualisieren Sie Gruppebanner mit Ihren eigenen Bildern, um das Branding Ihres Unternehmens auf Ihrer Gruppenseite einzufügen oder ein bisschen Spaß und Farbe zu ergänzen. Bisher wurden bei Gruppen in Lightning Experience unterschiedliche nicht anpassbare Bannerbilder für öffentliche, private und nicht aufgelistete Gruppen verwendet.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Lightning Experience unterstützt nun Kundengruppen
Erstellen Sie Gruppen, die Kunden zulassen, und fügen Sie diesen Gruppen in Lightning Experience Kunden hinzu.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Überwachen der Aktivität von Gruppenmitgliedern im Gruppenbericht
Zeigen Sie das Engagement von Gruppenmitgliedern in einem komfortablen Bericht an, der über jede Gruppe verknüpft ist. Zeigen Sie für jede Gruppe die Anzahl der Mitglieder, Posts, Kommentare, "Gefällt mir"-Wertungen, Fragen und beantworteten Fragen in einer einzelnen Ansicht an.Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Mehr Gruppen, mehr Zusammenarbeit

Benutzer können nun mehr Gruppen beitreten und auch mehr Gruppen erstellen, was mehr Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen bedeutet. Ein einzelner Benutzer kann Mitglied in bis zu 300 Gruppen sein. Jede Salesforce-Organisation kann bis zu 30.000 Gruppen enthalten. Archivierte Gruppen werden nicht auf die Obergrenzen für Gruppen von Einzelpersonen und auf Organisationsebene angerechnet.Diese Verbesserung ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der mobilen Salesforce1-Anwendung verfügbar.

Napili-Communities unterstützen nun Gruppen

Fügen Sie Ihrer Napili-Community mit minimalem Setup Gruppen hinzu, indem Sie die sofort einsatzfähigen Seiten und Komponenten verwenden. Dafür ist die Napili-Vorlage der Version Winter '16 oder Spring '16 erforderlich.Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Zulassen der Datensatzerstellung in Gruppen für nicht in Gruppen zugelassene benutzerdefinierte Objekte

Benutzer mit Berechtigungen können nun den Gruppen-Publisher verwenden, um benutzerdefinierte Objektdatensätze in Gruppen zu erstellen, selbst wenn die Einstellungen für benutzerdefinierte Objekte Datensätze dieses Typs in Gruppen nicht zulassen. Dadurch können Benutzer bequem Datensätze an beliebigen Stellen, einschließlich des Gruppenkontexts, erstellen.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Gruppenankündigungen (Pilot)

Gruppeninhaber und -manager können nun E-Mail-Benachrichtigungen für Gruppenankündigungen unabhängig von den Einstellungen für die E-Mail-Benachrichtigung an alle Gruppenmitglieder senden. Bisher erhielten Gruppenmitglieder E-Mail-Benachrichtigungen für Ankündigungen nur, wenn sie sich entschieden hatten, für jeden Post benachrichtigt zu werden.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

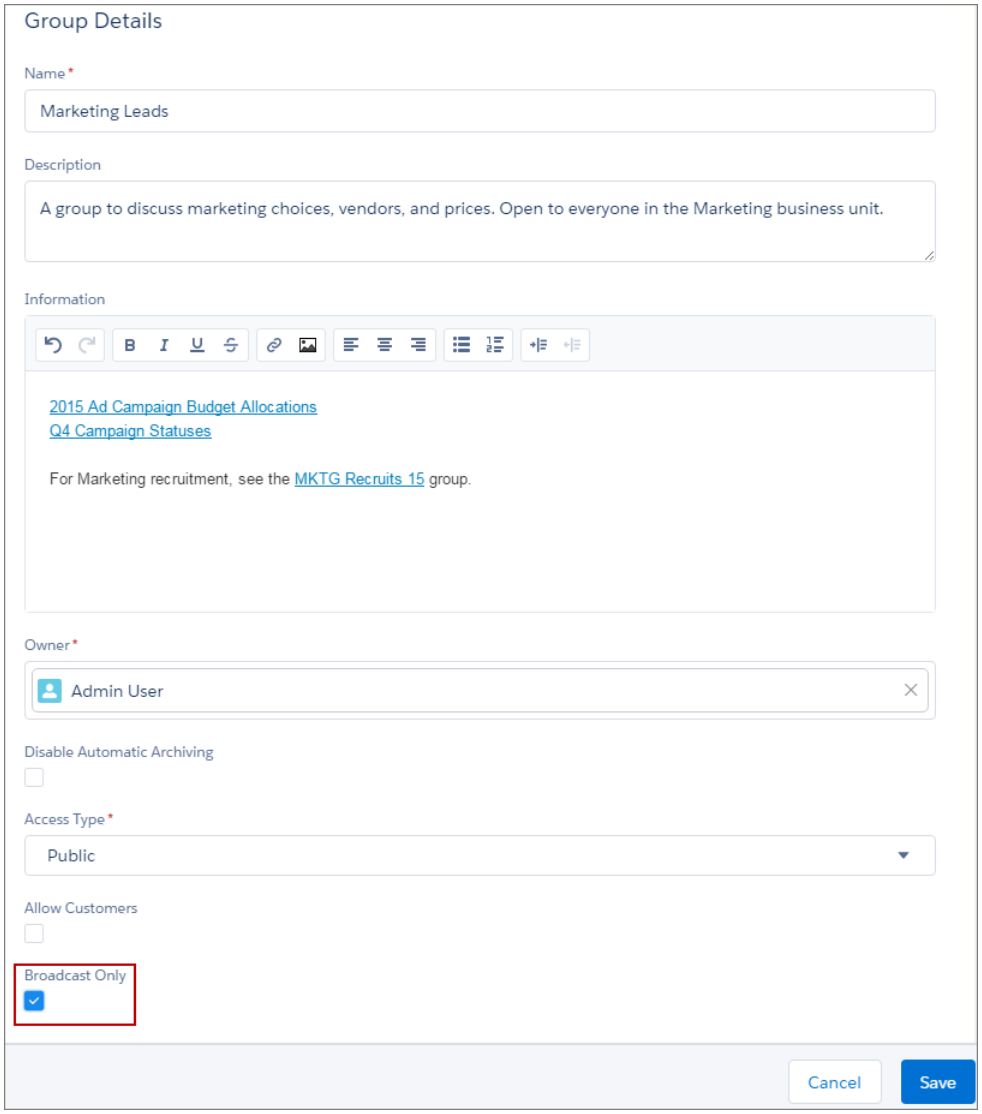
Konzentrieren auf das Wesentliche mit Bekanntmachungsgruppen – allgemein verfügbar

Bekanntmachungsgruppen sind ein spezieller Typ öffentlicher, privater oder nicht aufgelisteter Gruppen, in denen nur Gruppeninhaber und -manager Posts erstellen können. Gruppenmitglieder können auf Posts antworten. Das Erstellen von Bekanntmachungsgruppen ist ideal, wenn eine Person oder eine feste Gruppe von Einzelpersonen regelmäßig mit einer großen Personengruppe kommunizieren oder Informationen für sie freigeben muss.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Um eine Bekanntmachungsgruppe zu erstellen, wechseln Sie zu den Gruppeneinstellungen für eine öffentliche, private oder nicht aufgelistete Gruppe und wählen Sie **Nur Bekanntmachungen** aus. Durch das Einschränken der Fähigkeit zum Posten können Gruppeninhaber und -manager bewirken, dass sich bei Gruppendiskussionen auf das Wesentliche konzentriert wird und keine störenden Posts zu anderen Themen vorgenommen werden.

Beispiel: Hier sind einige Szenarien, bei denen Sie das Erstellen von Bekanntmachungsgruppen in Betracht ziehen könnten:

- Organisationsweite Neuigkeiten von der Geschäftsführung im Unternehmen
- Richtlinienänderungen der Personalabteilung Ihres Unternehmens
- Neuigkeiten zu Veranstaltungen vom Organisator großer Veranstaltungen oder Unternehmenskonferenzen
- Wichtige Handlungsaufforderungen von wichtigen IT-Mitarbeitern, einschließlich ihres großartigen Salesforce-Administrators



Bekanntmachungsgruppen werden in der Chatter-REST-API unterstützt.

SIEHE AUCH:

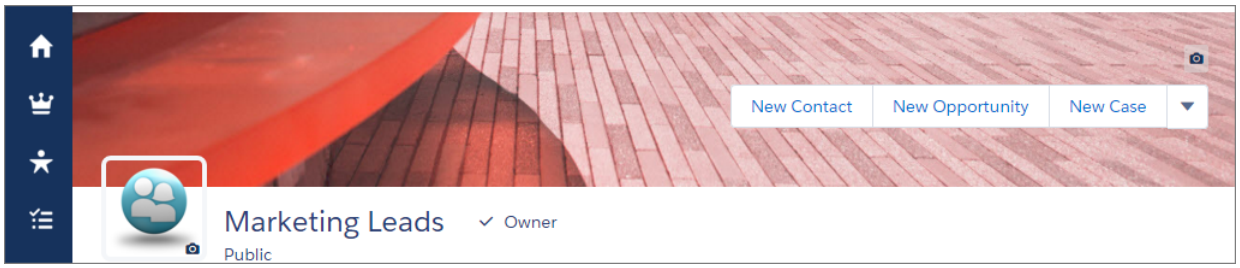
Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Hinzufügen von Spaß und Farbe zu Gruppen mit Bannerbildern

Aktualisieren Sie Gruppebanner mit Ihren eigenen Bildern, um das Branding Ihres Unternehmens auf Ihrer Gruppenseite einzufügen oder ein bisschen Spaß und Farbe zu ergänzen. Bisher wurden bei Gruppen in Lightning Experience unterschiedliche nicht anpassbare Bannerbilder für öffentliche, private und nicht aufgelistete Gruppen verwendet.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Um Ihr Gruppenbanner zu aktualisieren, klicken Sie oben rechts im Bild auf das Kamerasymbol. Verwenden Sie für beste Ergebnisse ein Panoramabild mit mindestens 1280 x 300 Pixel und einer Größe von weniger als 8 MB. Sie können Ihr benutzerdefiniertes Bannerbild auch löschen und zum Standardbannerbild zurückkehren, das diesem Gruppentyp zugeordnet ist.

Beispiel: Aktualisiertes Bannerbild in einer Gruppe.



Gruppenbannerbilder werden in der Chatter-REST-API und in Chatter in Apex unterstützt.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Lightning Experience unterstützt nun Kundengruppen

Erstellen Sie Gruppen, die Kunden zulassen, und fügen Sie diesen Gruppen in Lightning Experience Kunden hinzu.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Bisher wurde diese Funktionalität nur in Salesforce Classic unterstützt.

Um Kunden in einer Gruppe zuzulassen, erstellen Sie zuerst eine private Gruppe und wählen Sie dann in den Gruppeneinstellungen **Kunden zulassen** aus. Verwenden Sie die Aktion **Mitglied hinzufügen**, um Kundenbenutzer als Mitglieder hinzuzufügen. Wenn die Aktion "Mitglied hinzufügen" nicht angezeigt wird, überprüfen Sie, ob sie im Gruppen-Publisher-Layout enthalten ist.

Anmerkung: Gruppeninhaber und -manager können Kunden weiterhin nicht mithilfe ihrer E-Mail-Adressen in eine Gruppe einladen. Der Kunde muss als Benutzer in der Salesforce-Organisation vorhanden sein, bevor er einer Kundengruppe hinzugefügt werden kann.

SIEHE AUCH:

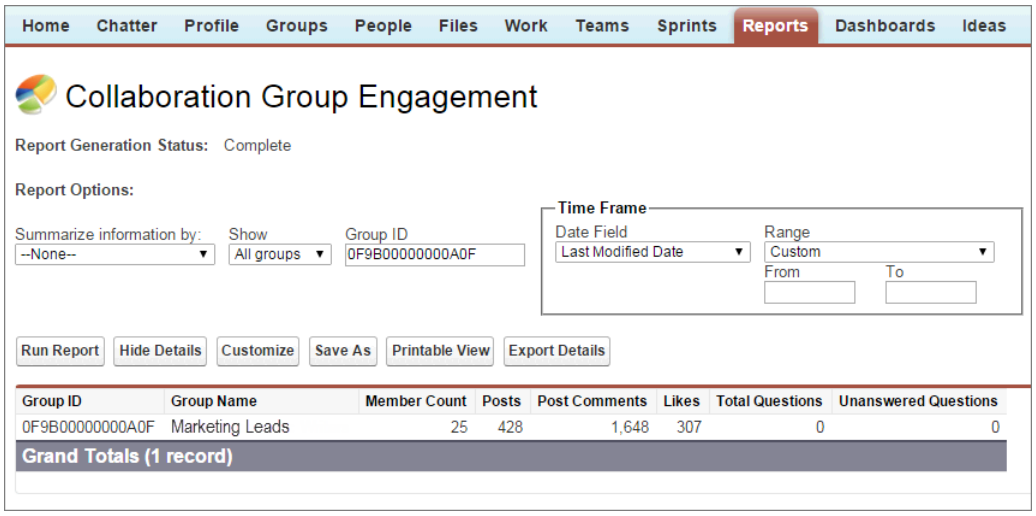
Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Überwachen der Aktivität von Gruppenmitgliedern im Gruppenbericht

Zeigen Sie das Engagement von Gruppenmitgliedern in einem komfortablen Bericht an, der über jede Gruppe verknüpft ist. Zeigen Sie für jede Gruppe die Anzahl der Mitglieder, Posts, Kommentare, "Gefällt mir"-Wertungen, Fragen und beantworteten Fragen in einer einzelnen Ansicht an.Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Jeder mit Berechtigungen kann den Bericht über das Gruppenengagement anzeigen. Gruppeninhaber, Gruppenmanager und andere Benutzer mit Berechtigungen (z. B. Benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten modifizieren" und "Nicht aufgelistete Gruppen verwalten") können schnell auf diesen Bericht zugreifen, indem sie unter dem Gruppenfoto auf **Gruppenbericht anzeigen** klicken.

Beispiel: Beispielgruppenbericht



Mehr Gruppen, mehr Zusammenarbeit

Benutzer können nun mehr Gruppen beitreten und auch mehr Gruppen erstellen, was mehr Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen bedeutet. Ein einzelner Benutzer kann Mitglied in bis zu 300 Gruppen sein. Jede Salesforce-Organisation kann bis zu 30.000 Gruppen enthalten. Archivierte Gruppen werden nicht auf die Obergrenzen für Gruppen von Einzelpersonen und auf Organisationsebene angerechnet.Diese Verbesserung ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der mobilen Salesforce1-Anwendung verfügbar.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Napili-Communities unterstützen nun Gruppen

Fügen Sie Ihrer Napili-Community mit minimalem Setup Gruppen hinzu, indem Sie die sofort einsatzfähigen Seiten und Komponenten verwenden. Dafür ist die Napili-Vorlage der Version Winter '16 oder Spring '16 erforderlich.Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Weitere Details finden Sie unter Hinzufügen von Gruppen zum Unterstützen der Zusammenarbeit in Ihrer Napili-Community.

Zulassen der Datensatzerstellung in Gruppen für nicht in Gruppen zugelassene benutzerdefinierte Objekte

Benutzer mit Berechtigungen können nun den Gruppen-Publisher verwenden, um benutzerdefinierte Objektdatensätze in Gruppen zu erstellen, selbst wenn die Einstellungen für benutzerdefinierte Objekte Datensätze dieses Typs in Gruppen nicht zulassen. Dadurch können Benutzer bequem Datensätze an beliebigen Stellen, einschließlich des Gruppenkontexts, erstellen.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

In der Definition für benutzerdefinierte Objekte steuert die Einstellung **In Chatter-Gruppen zulassen**, ob Datensätze dieses Objekts in Gruppen zugelassen sind. Bisher konnten Benutzer keine Datensätze dieses Typs in Gruppen erstellen, wenn dieses Kontrollkästchen deaktiviert war. Jetzt können Benutzer mit Berechtigungen die Datensätze für diesen Objekttyp im Gruppen-Publisher erstellen, der Datensatz wird der Gruppe aber nicht zugeordnet und ist nicht in der Liste der Gruppendatensätze enthalten. Dadurch wird der Gruppenkontext für mehr Datensatzerstellung geöffnet, ohne eine Beziehung zwischen dem Datensatz und der Gruppe zu erstellen.

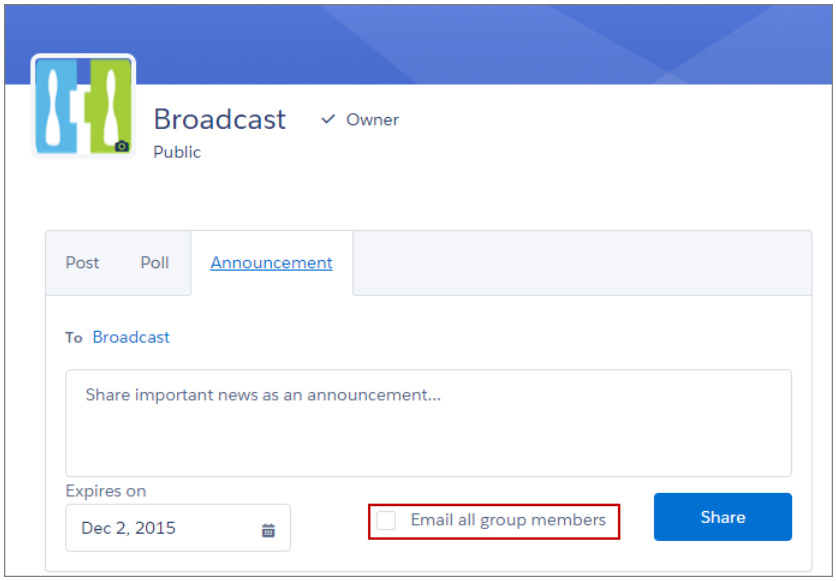
Um Datensätze für benutzerdefinierte Objekte zu erstellen, muss der Benutzer über die erforderlichen Berechtigungen für den Zugriff auf die Gruppe und das Erstellen von Datensätzen dieses Typs verfügen. Außerdem muss der Administrator die Publisher-Aktion zum Erstellen des Datensatzes in das Gruppen-Publisher-Layout einfügen.

Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Gruppenankündigungen (Pilot)

Gruppeninhaber und -manager können nun E-Mail-Benachrichtigungen für Gruppenankündigungen unabhängig von den Einstellungen für die E-Mail-Benachrichtigung an alle Gruppenmitglieder senden. Bisher erhielten Gruppenmitglieder E-Mail-Benachrichtigungen für Ankündigungen nur, wenn sie sich entschieden hatten, für jeden Post benachrichtigt zu werden.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Für Gruppeninhaber und -manager ist dazu die Berechtigung "E-Mails bei Ankündigung senden" erforderlich. Um Benachrichtigungen zu senden, wählen Sie neben dem Ablaufdatum der Ankündigung **E-Mail an alle Gruppenmitglieder senden** aus.

Anmerkung: Diese Funktion (E-Mail-Benachrichtigungen für Gruppenankündigungen) ist derzeit für ausgewählte Kunden über ein Pilotprogramm verfügbar. Wenn Sie für die Aufnahme in dieses Pilotprogramm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Für die Teilnahme am Pilotprogramm gelten möglicherweise zusätzliche Bedingungen. Bitte beachten Sie, dass bei allen Pilotprogrammen Änderungen vorbehalten sind und daher die Aufnahme in dieses Pilotprogramm oder ein bestimmter Zeitrahmen, in dem diese Funktion aktiviert werden kann, nicht garantiert werden kann. Unveröffentlichte Services oder Funktionen, die in diesem Dokument, Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt werden, sind aktuell noch nicht verfügbar und werden eventuell nicht rechtzeitig oder gar nicht verfügbar sein. Kunden, die unsere Services kaufen, sollten ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage von Funktionen treffen, die aktuell verfügbar sind.



SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Benutzerprofile

Laden Sie ein Bannerfoto in Ihr Profil hoch, zeigen Sie die Fotos anderer Benutzer auf der Seite "Personen" an und verwenden Sie beim Bearbeiten Ihres Fotos ein Tool zum Zuschneiden von Kreisen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aufpeppen von Benutzerprofilen mit einem Bannerfoto
Mit einem Bannerfoto können Ihre Benutzer personalisieren, wie ihr Profil aussieht, wenn andere Benutzer es anzeigen. Es wird in Lightning Experience oben auf der Profilseite angezeigt. Ihre Benutzer können ein beliebiges Foto hochladen, es wird jedoch empfohlen, ein Panoramafoto mit mindestens 1280 x 300 Pixeln zu verwenden.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Verbesserte Erfahrung beim Hochladen und Bearbeiten von Fotos
Die Profilfotoerfahrung wurde durch Hinzufügen eines Dropdown-Menüs vereinfacht, das angezeigt wird, sobald ein Benutzer auf das Symbol zum Hochladen klickt. Der Benutzer kann dann schnell auswählen, ob sein Foto angezeigt, aktualisiert oder gelöscht werden soll.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Kreisfotovorschau
Wenn ein Benutzer ein Foto hochlädt, sollte die Vorschau genau dem entsprechen, was in dem jeweiligen Profil angezeigt wird. Die Fotoerfahrung wurde verbessert. Dem Benutzer wird demnach eine Kreisversion seines Fotos angezeigt, wenn er eine Vorschau oder Zuschneidevorgänge vornimmt.Diese Funktion steht in Lightning Experience, in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser und in Communities, die mithilfe der Vorlagen Koa, Kokua oder Napili erstellt wurden, zur Verfügung.

Profilfotos auf der Personenseite
Egal, ob es sich um ein Bild Ihres vierbeinigen Freundes, das eines Superhelden oder um einen glamourösen Schnappschuss von Ihnen handelt – Fotos helfen Personen beim Erkennen und Kennenlernen. Die Seite "Personen" ist nun durch das Hinzufügen der Fotos von Benutzern hilfreicher und bietet mehr Spaß.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Mehr Chatter-Benutzer können auf Lightning Experience zugreifen
Benutzer mit Chatter Free-, Chatter Plus- und Chatter External-Lizenzen können nun Lightning Experience verwenden.

Aufpeppen von Benutzerprofilen mit einem Bannerfoto

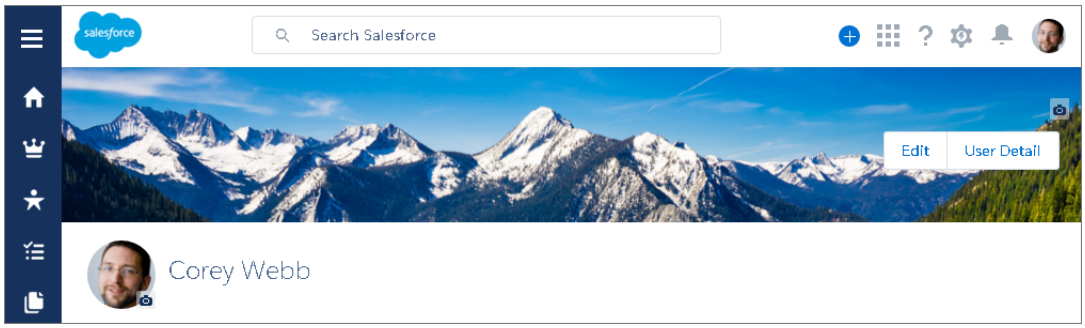
Mit einem Bannerfoto können Ihre Benutzer personalisieren, wie ihr Profil aussieht, wenn andere Benutzer es anzeigen. Es wird in Lightning Experience oben auf der Profilseite angezeigt. Ihre Benutzer können ein beliebiges Foto hochladen, es wird jedoch empfohlen, ein Panoramafoto mit mindestens 1280 x 300 Pixeln zu verwenden.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Vor Version Spring '16 waren Bannerfotos nicht standardmäßig aktiviert. Nun werden Bannerfotos für alle Organisationen mit Lightning Experience aktiviert.

1. Klicken Sie auf der Profilseite in der oberen rechten Ecke des blauen Banners auf .
2. Klicken Sie auf **Bild auswählen** und wählen Sie dann Ihr Foto aus.
3. Ziehen Sie das Foto, bis der Bereich, den Sie als Ihr Banner anzeigen möchten, im hervorgehobenen Teil erscheint.

   Wenn Sie ein anderes Foto verwenden möchten, klicken Sie auf **Anderes Foto auswählen**.
4. Klicken Sie auf **Speichern**.

Beispiel: Profil mit einem Bannerfoto:



Benutzerprofil-Bannerfotos werden in der Chatter-REST-API und in Chatter in Apex unterstützt.

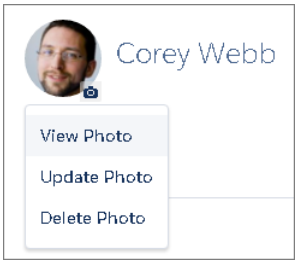
SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Verbesserte Erfahrung beim Hochladen und Bearbeiten von Fotos

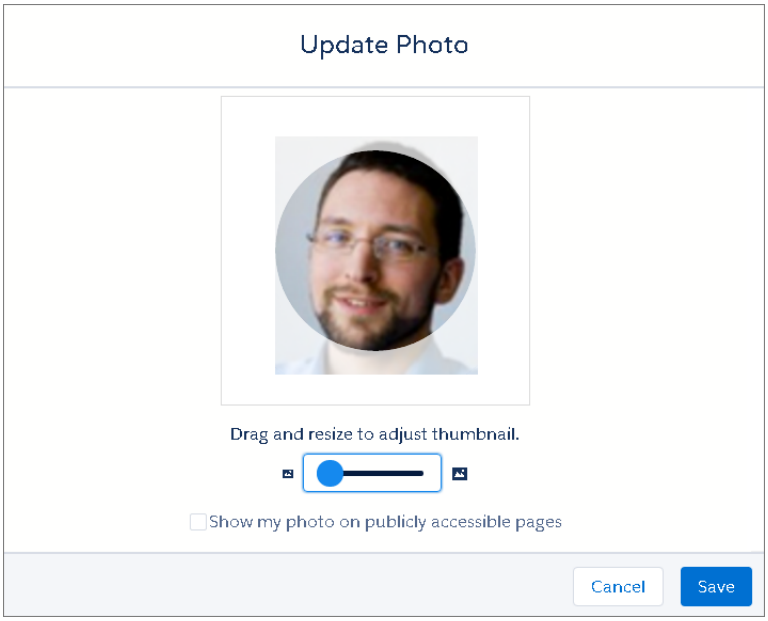
Die Profilfotoerfahrung wurde durch Hinzufügen eines Dropdown-Menüs vereinfacht, das angezeigt wird, sobald ein Benutzer auf das Symbol zum Hochladen klickt. Der Benutzer kann dann schnell auswählen, ob sein Foto angezeigt, aktualisiert oder gelöscht werden soll.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Durch Klicken auf das neue Symbol zum Hochladen von Fotos ( ) im Profilfoto wird das Menü angezeigt.



Kreisfotovorschau

Wenn ein Benutzer ein Foto hochlädt, sollte die Vorschau genau dem entsprechen, was in dem jeweiligen Profil angezeigt wird. Die Fotoerfahrung wurde verbessert. Dem Benutzer wird demnach eine Kreisversion seines Fotos angezeigt, wenn er eine Vorschau oder Zuschneidevorgänge vornimmt.Diese Funktion steht in Lightning Experience, in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser und in Communities, die mithilfe der Vorlagen Koa, Kokua oder Napili erstellt wurden, zur Verfügung.

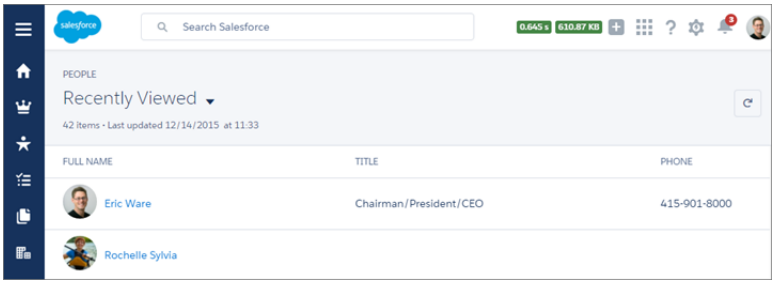


SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Profilfotos auf der Personenseite

Egal, ob es sich um ein Bild Ihres vierbeinigen Freundes, das eines Superhelden oder um einen glamourösen Schnappschuss von Ihnen handelt – Fotos helfen Personen beim Erkennen und Kennenlernen. Die Seite "Personen" ist nun durch das Hinzufügen der Fotos von Benutzern hilfreicher und bietet mehr Spaß.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.



SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Mehr Chatter-Benutzer können auf Lightning Experience zugreifen

Benutzer mit Chatter Free-, Chatter Plus- und Chatter External-Lizenzen können nun Lightning Experience verwenden.

Wie in Salesforce Classic werden Benutzern mit diesen Lizenzen nur Chatter-Funktionen wie der Feed, Profile, Gruppen und Dateien angezeigt. Wenn Chatter in einer Lightning Experience-Organisation deaktiviert ist, werden diesen Benutzern nur Ihre Profile angezeigt.

Benutzer mit Chatter External-Lizenzen können ihr Profil in Salesforce Classic bearbeiten, sie können es jedoch nicht in Lightning Experience bearbeiten.

Feeds

Bearbeiten Sie Posts mit Dateien und Links, zeigen Sie beim Erwähnen von Personen relevantere Vorschläge an und aktualisieren Sie den Feed in Lightning Experience auf einfache Weise.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bearbeiten von Chatter-Posts mit Dateien oder Links

Sie haben also einen herausragenden Chatter-Post verfasst und ein noch herausragenderes Bild angehängt, jedoch vergessen, Ihren Chef zu @erwähnen … Bis dato mussten Sie Kommentare verwenden, um Änderungen an Chatter-Posts vorzunehmen, die Dateien oder Links enthielten. Nun können Sie einfach den ursprünglichen Post bearbeiten. Diese Funktion steht in Salesforce Classic und in der Napili-Vorlage in Salesforce-Communities zur Verfügung.

Relevantere Vorschläge für @Erwähnungen

Nun können Sie alle Personen schneller als je zuvor auf dem Laufenden halten. Benutzervorschläge für @Erwähnungen sind relevanter und anstelle einer alphabetischen Liste werden Benutzer aufgelistet, mit denen Sie am häufigsten interagieren. Kunden werden nur berücksichtigt, wenn Sie sich in einer Kundengruppe befinden, und nicht in anderen Kontexten.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

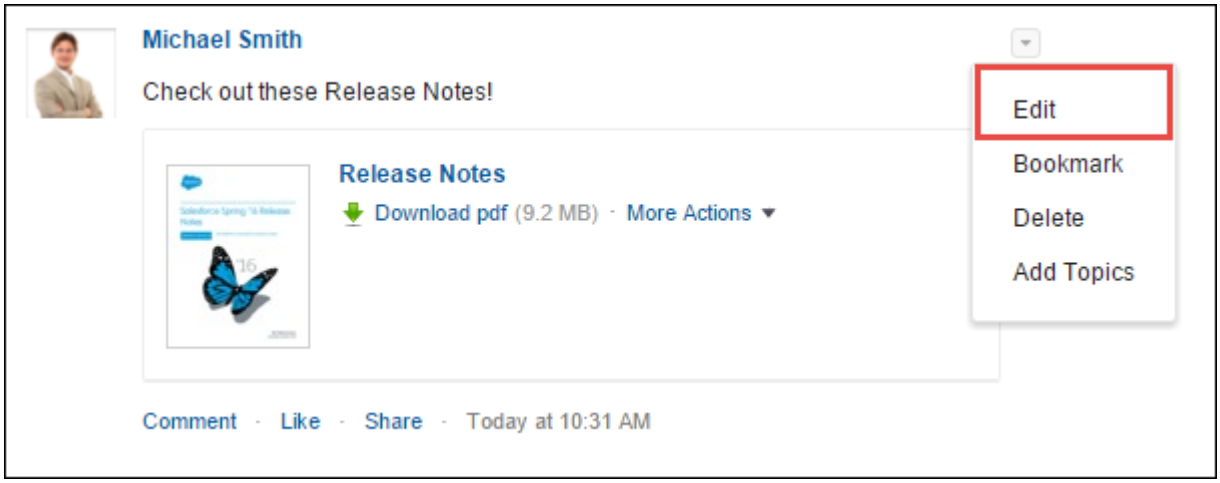
Blitzschnelles Aktualisieren des Chatter-Feeds in Lightning Experience

Zeigen Sie Abstimmungsergebnisse oder Kommentare Ihrer Kollegen schneller als je zuvor in Ihrem Chatter-Post an. Benutzer können einen Chatter-Feed nun aktualisieren, ohne die gesamte Seite zu aktualisieren.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Bearbeiten von Chatter-Posts mit Dateien oder Links

Sie haben also einen herausragenden Chatter-Post verfasst und ein noch herausragenderes Bild angehängt, jedoch vergessen, Ihren Chef zu @erwähnen … Bis dato mussten Sie Kommentare verwenden, um Änderungen an Chatter-Posts vorzunehmen, die Dateien oder Links enthielten. Nun können Sie einfach den ursprünglichen Post bearbeiten. Diese Funktion steht in Salesforce Classic und in der Napili-Vorlage in Salesforce-Communities zur Verfügung.

Beispiel: Bearbeiten Sie einen Chatter-Post, der eine angehängte Datei enthält.

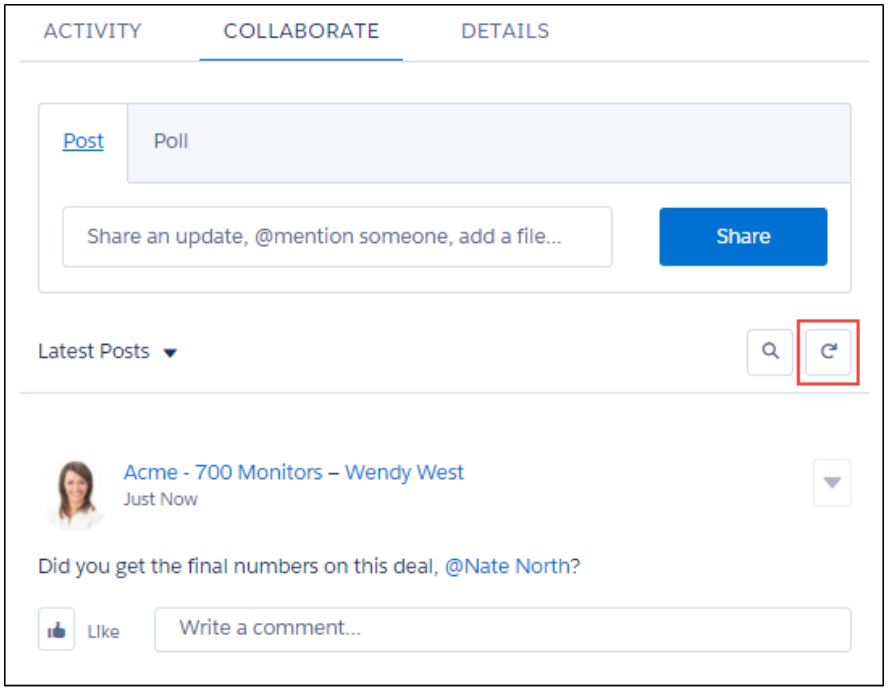


Relevantere Vorschläge für @Erwähnungen

Nun können Sie alle Personen schneller als je zuvor auf dem Laufenden halten. Benutzervorschläge für @Erwähnungen sind relevanter und anstelle einer alphabetischen Liste werden Benutzer aufgelistet, mit denen Sie am häufigsten interagieren. Kunden werden nur berücksichtigt, wenn Sie sich in einer Kundengruppe befinden, und nicht in anderen Kontexten.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Blitzschnelles Aktualisieren des Chatter-Feeds in Lightning Experience

Zeigen Sie Abstimmungsergebnisse oder Kommentare Ihrer Kollegen schneller als je zuvor in Ihrem Chatter-Post an. Benutzer können einen Chatter-Feed nun aktualisieren, ohne die gesamte Seite zu aktualisieren.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.



Klicken Sie in einem Chatter-Feed auf die Schaltfläche "Aktualisieren", um den Inhalt des Feeds zu aktualisieren.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

E-Mails mit Auszügen

Erhalten Sie umgestaltete, neu organisierte für Mobilgeräte optimierte persönliche Auszüge.

IN DIESEM ABSCHNITT:

E-Mails mit persönlichen Auszügen Neu gestaltet und besser koordiniert mit Gruppenauszügen (allgemein verfügbar)

In neu gestalteten E-Mails werden Posts mit höherer Priorität wie Posts in Ihrem Profil und Erwähnungen nach oben gesetzt. In ihnen werden Posts unter ihrer übergeordneten Gruppe oder dem Objekt gruppiert und sie sind für die Anzeigen auf Mobilgeräten optimiert. Zudem wurde die Überlappung mit Gruppenauszügen reduziert, indem Posts ausgeschlossen wurden, die bereits in Gruppenauszügen enthalten sind.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

E-Mails mit persönlichen Auszügen Neu gestaltet und besser koordiniert mit Gruppenauszügen (allgemein verfügbar)

In neu gestalteten E-Mails werden Posts mit höherer Priorität wie Posts in Ihrem Profil und Erwähnungen nach oben gesetzt. In ihnen werden Posts unter ihrer übergeordneten Gruppe oder dem Objekt gruppiert und sie sind für die Anzeigen auf Mobilgeräten optimiert. Zudem wurde die Überlappung mit Gruppenauszügen reduziert, indem Posts ausgeschlossen wurden, die bereits in Gruppenauszügen enthalten sind.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Das neue Format umfasst Gruppenfotos für die einfachere Erkennung und Feldwerte für Datensätze, um den Status des Accounts, Kontakts, Kundenvorgangs oder benutzerdefinierten Objekts zusammenzufassen

In Abhängigkeit davon, wann Ihre Organisation die Version erhält und wann Ihre Benutzer ihre Auszüge erhalten, könnten einige Benutzer zwei Auszüge mit demselben Inhalt empfangen. So erhalten Benutzer, die ihren persönlichen Auszug in den 12 Stunden vor der Veröffentlichung erhalten, die erweiterte Version desselben Auszugs nach der Veröffentlichung. Danach sind persönliche Auszüge mit dem normalen Auszugsplan Ihrer Benutzer konform.

Auch wenn keine Einrichtung für die Auszugsänderungen erforderlich ist, sollten Sie in Erwägung ziehen, die Benutzerfreundlichkeit durch das Erstellen von kompakten Layouts zu verbessern. Für die persönlichen Auszüge wird das primäre kompakte Layout eines Objekts verwendet, um zu bestimmen, welche Felder angezeigt werden. Sie können ein benutzerdefiniertes kompaktes Layout erstellen und es als primär festlegen. Es wird empfohlen, die Gesamtanzahl der Felder auf vier Felder oder weniger zu beschränken. Benutzer sehen nur Felder, für die sie über Zugriff verfügen. Beachten Sie diese Feldwerteinschränkungen:

- Feldwerte sind nicht lokalisiert.
- Einige Datentypen wie Kontrollkästchen werden nicht optimal gerendert.

Tipp: Um vom erweiterten Auszug profitieren und das E-Mail-Aufkommen optimieren zu können, sollten Ihre Benutzer:

- die Häufigkeit der persönlichen Auszüge auf "Täglich" festlegen
- tägliche und wöchentliche Gruppenauszüge auf "Nie" festlegen
- auf "E-Mail bei jedem Post" festgelegte Gruppenauszüge nicht ändern

SIEHE AUCH:

*Salesforce-Hilfe:*Kompakte Layouts

Files

Salesforce Files ist gewachsen und nun eigenständig. Da Files nun unabhängig davon funktioniert, ob Chatter aktiviert oder deaktiviert ist, wurde es in einen eigenen Abschnitt ausgelagert. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Zu den Versionshinweisen für Salesforce Files wechseln

Dateien: Freigeben von Dateien in Lightning, Verwenden von Dateien ohne Chatter und mehr

Files funktioniert nun unabhängig davon, ob Chatter aktiviert oder deaktiviert ist. Sie können Dateien für Personen und Gruppen in Lightning Experience freigeben. Es stehen neue Möglichkeiten zur Verwaltung des Zugriffs auf Dateien zur Verfügung. Wenn Sie Dateien zum Posten in Lightning auswählen, können Sie Ihre Bibliotheken auf der Startseite "Dateien" und Ihre externen Files Connect-Quellen durchsuchen. Lesen Sie diesen Abschnitt, um sich mit all diesen großartigen neuen Funktionen und mehr vertraut zu machen!

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Contact Manager** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Files ohne Chatter

Sie können Salesforce Files jetzt unabhängig davon verwenden, ob Chatter aktiviert oder deaktiviert ist. Sie verwenden Chatter nicht, möchten jedoch die großartigen Funktionen von Salesforce Files nutzen? Kein Problem! Ihre Dateien sind hier willkommen.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser verfügbar.Für Benutzer der herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen ist Files nicht verfügbar, wenn Chatter deaktiviert ist.

Freigeben von Dateien für Personen und Gruppen in Lightning Experience

Die Freigabe von Dateien war noch nie so einfach. Sie können eine Datei direkt für Personen und Gruppen freigeben. Der Zugriff auf die Datei kann an einem zentralen Ort verwaltet werden. Sie können steuern, ob andere eine Datei freigeben oder die Freigabe einer Datei beenden können. Sie können empfohlene Personen oder Gruppen hinzufügen und sparen sich so Tipparbeit.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Anzeigen einer Vorschau von externen Google-Dokumenten in Lightning Experience

Neu in der Lightning-Dateivorschauanzeige: Google-Dokumente! Wenn Sie Google Drive als eine Ihrer externen Files Connect-Quellen eingerichtet haben, bietet Ihnen die Anzeige jetzt noch mehr Möglichkeiten. In der Dateivorschauanzeige in Lightning Experience können jetzt problemlos Google-Dokumente, -Tabellen und -Präsentationen angezeigt werden.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Durchsuchen von externen Files Connect-Quellen beim Auswählen von Dateien in Lightning Experience

Wenn Sie in Lightning Experience Dateien zum Anhängen an Feedposts auswählen, können Sie jetzt externe Files Connect-Quellen wie Google Drive, Box und SharePoint durchsuchen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Öffnen von Dateien aus SharePoint Online und OneDrive for Business mit einem Klick

Es ist jetzt wesentlich einfacher, mit Files Connect auf Dateien aus SharePoint Online und OneDrive for Business zuzugreifen. Wenn Benutzer jetzt auf eine Datei klicken, um sie öffnen, werden sie zur entsprechenden Microsoft-Online-Anwendung (wie Word, Excel oder PowerPoint) statt zur Dateidetailseite umgeleitet. Und weniger Klicks bedeuten eine effizientere Zeitnutzung.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Files Connect für Box (Pilot)

Sie können jetzt mit Files Connect auf Ihre Box-Dateien in Salesforce zugreifen. Files Connect für Box ist in dieser Version als Pilotfunktion verfügbar. Wenn Sie diese Pilotfunktion ebenfalls nutzen möchten, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Vertriebsmitarbeiter und lassen Sie die Funktion aktivieren.

Navigieren in Bibliotheken auf der Startseite "Dateien" in Lightning Experience

Auf der Startseite "Dateien" können Sie jetzt die Bibliotheken anzeigen, auf die Sie Zugriff haben, und in diesen Bibliotheken navigieren, um zu sehen, welche Dateien sie enthalten.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Anzeigen von Feedposts mit mehreren Dateien für Community-Datensätze in Lightning Experience

Community-Benutzer können jetzt mehrere Dateien an einen einzelnen Post anhängen. Wenn ein Feedpost mit mehreren Dateien für einen Datensatz in einer Community in Lightning angezeigt wird, werden mehrere Miniaturbilder und Vorschauen angezeigt.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Hochladen von Dateien in die Liste "Notizen und Anhänge" in Salesforce Classic

Dateien, die Sie in Salesforce Classic in die Themenliste "Notizen und Anhänge" von Datensätzen hochladen, werden jetzt als Salesforce Files-Objekte und nicht mehr wie bisher als Anhangsobjekte behandelt. Dieses Verhalten wird über eine neue Organisationseinstellung in den Salesforce Files-Einstellungen gesteuert, die für neue Organisationen standardmäßig aktiviert ist. Diese Funktion ist nützlich für Organisationen, die von Anhängen auf Dateien migrieren, jedoch ihre vorhandenen Notizen und Anhänge beibehalten möchten.Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Neue Zugriffsebene "Festgelegt durch Datensatz" für freigegebene Dateien

Wenn über die API zwischen einer Datei und einem Datensatz mit dem abgeleitetem Freigabetyp eine Verknüpfung erstellt wird, wird die Zugriffsebene beim Freigeben der Datei in der Benutzeroberfläche gemäß der Option **Festgelegt durch Datensatz** bestimmt. Die Zugriffsebene **Festgelegt durch Datensatz** bedeutet, dass sich der Zugriff auf die Datei nach der Zugriffsebene des Datensatzes richtet, mit dem die Datei verknüpft ist. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Files Sync unterstützt OS X El Capitan

Salesforce Files Sync unterstützt jetzt Mac OS X El Capitan.

Files ohne Chatter

Sie können Salesforce Files jetzt unabhängig davon verwenden, ob Chatter aktiviert oder deaktiviert ist. Sie verwenden Chatter nicht, möchten jedoch die großartigen Funktionen von Salesforce Files nutzen? Kein Problem! Ihre Dateien sind hier willkommen.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser verfügbar.Für Benutzer der herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen ist Files nicht verfügbar, wenn Chatter deaktiviert ist.

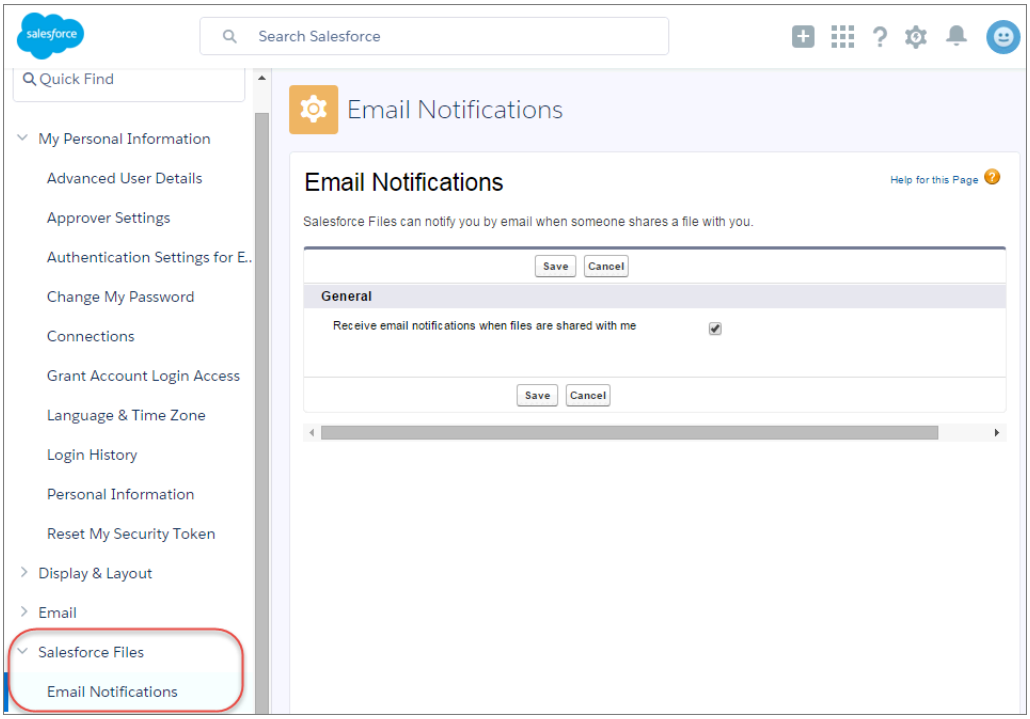
Neue Funktionen bei deaktiviertem Chatter

- Die Registerkarte "Dateien" (Startseite "Dateien") ist verfügbar: Hochladen, Freigeben, Anzeigen und Verwalten von Dateien
- Die Themenliste "Dateien" zum Hinzufügen von Seitenlayouts in Datensätzen ist verfügbar: Anhängen von Salesforce-Dateien an Datensätze, Verwalten der Dateien außerhalb des Datensatzes und Anzeigen der mit einem Datensatz verknüpften Dateien
- Freigeben von Dateien für Personen
- Nur Salesforce Classic: Freigeben von Dateien für Bibliotheken (wenn Salesforce CRM Content für die Organisation und den Benutzer aktiviert ist) und Unternehmen
- Verwenden der zahlreichen Funktionen von Salesforce Files, wie Anzeigen einer Vorschau von Dateien, Anzeigen von Dateidetails, Hochladen neuer Versionen und Verwalten des Zugriffs auf Dateien
- Verwalten der E-Mail-Benachrichtigungen für Dateien unabhängig von den Chatter-Einstellungen

Files ohne Chatter wird in der Chatter-REST-API unterstützt.

Empfangen von Files-E-Mail-Benachrichtigungen ohne Chatter

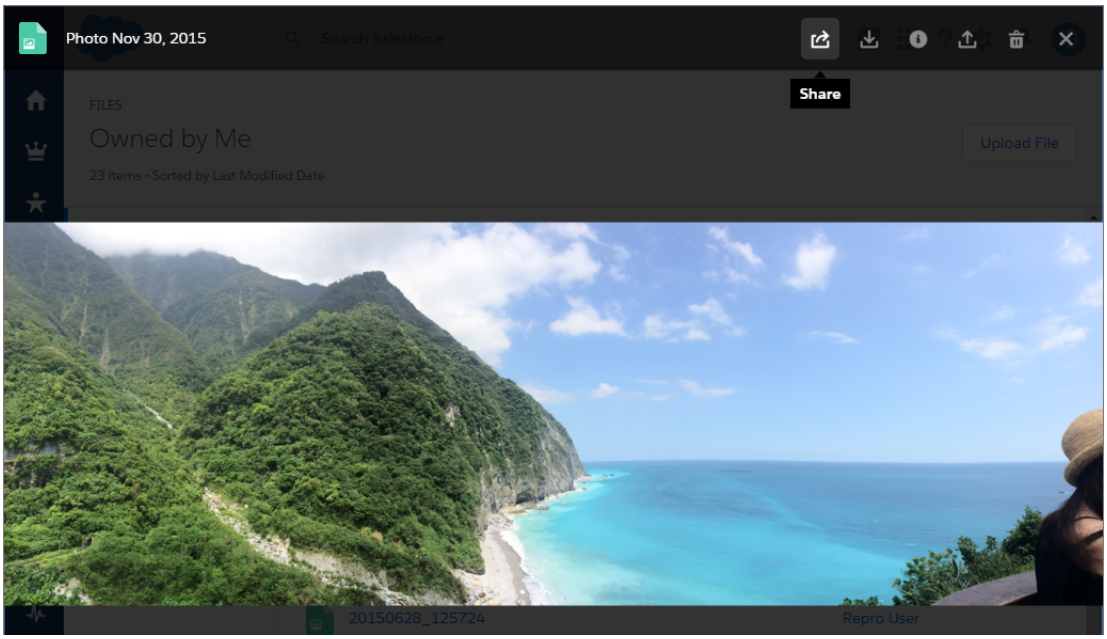
Selbst wenn Chatter deaktiviert ist, können Sie dennoch auswählen, ob Sie E-Mail-Benachrichtigungen erhalten möchten, wenn Dateien für Sie freigegeben werden. Legen Sie diese Einstellung außerhalb der Chatter-E-Mail-Benachrichtigungen fest. Wechseln Sie stattdessen zu **Einstellungen** > **Salesforce Files** > **E-Mail-Benachrichtigungen**.



Freigeben von Dateien für Personen und Gruppen in Lightning Experience

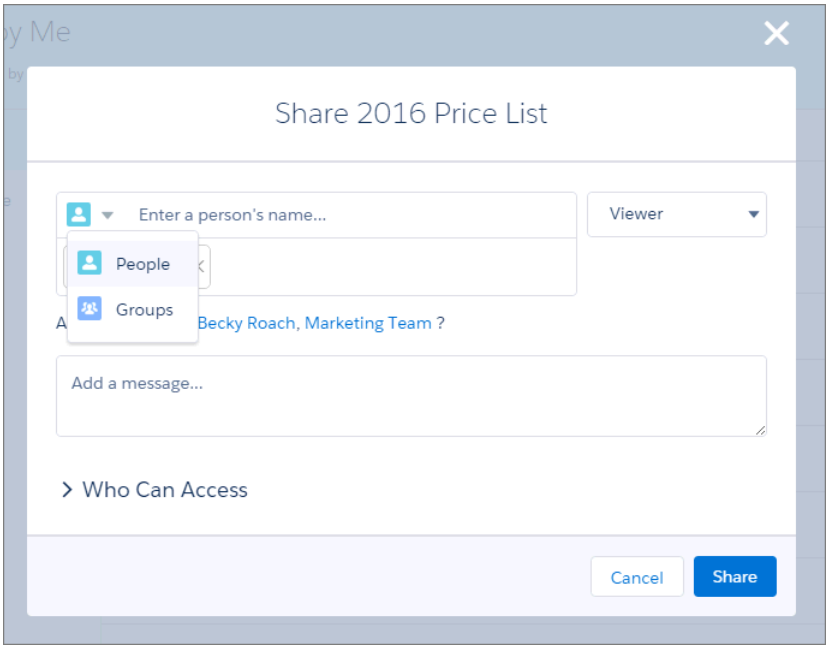
Die Freigabe von Dateien war noch nie so einfach. Sie können eine Datei direkt für Personen und Gruppen freigeben. Der Zugriff auf die Datei kann an einem zentralen Ort verwaltet werden. Sie können steuern, ob andere eine Datei freigeben oder die Freigabe einer Datei beenden können. Sie können empfohlene Personen oder Gruppen hinzufügen und sparen sich so Tipparbeit.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Die Freigabe einer Datei kann über die Startseite "Dateien", die Detailseite der Datei oder die Dateivorschauanzeige erfolgen.



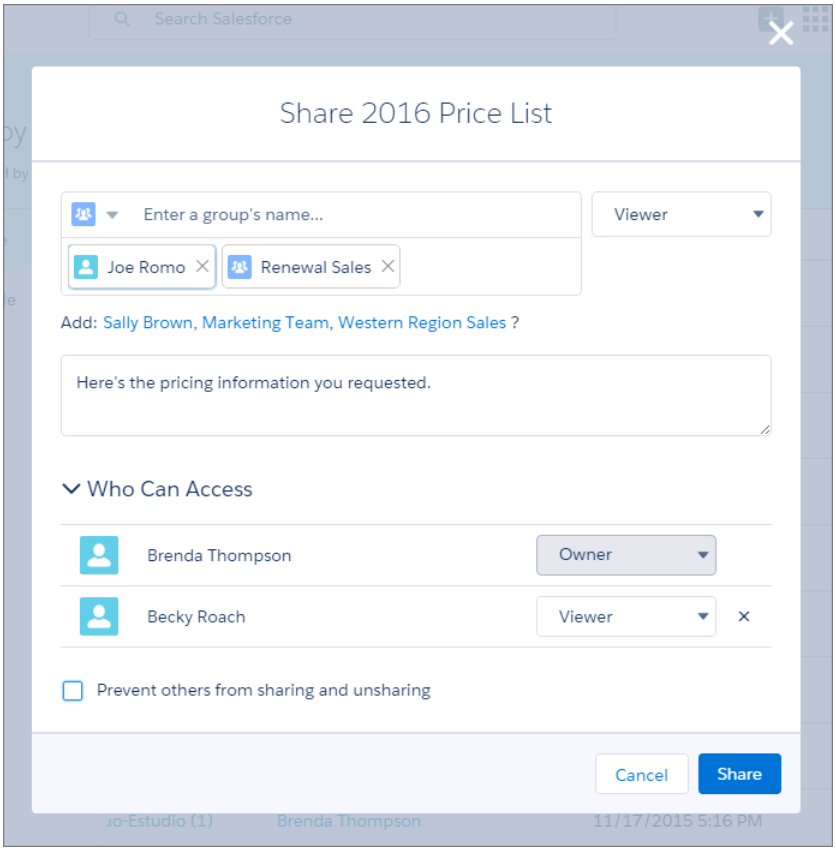
Schnelles Freigeben von Dateien

Sie können Dateien für Personen, Gruppen oder beides freigeben. Wechseln Sie hin und her, um die gewünschten Personen bzw. Gruppen zu finden. Klicken Sie auf die empfohlenen Personen oder Gruppen, die Sie hinzufügen möchten. Wählen Sie für die Personen bzw. Gruppen, für die Sie die Datei freigeben, eine Zugriffsebene aus, z. B. **Betrachter** oder **Mitarbeiter**. Wahlweise können Sie eine Nachricht hinzufügen.



Anzeigen der Personen mit Zugriff auf eine Datei

Sie möchten feststellen, wer auf die Datei zugreifen kann? Sie müssen Änderungen an dieser Einstellung vornehmen? Erweitern Sie den Abschnitt **Personen, die Zugriff haben**. Löschen Sie Freigaben oder ändern Sie die Zugriffsebenen. Wenn Sie nicht möchten, dass diejenigen, für die Sie die Datei freigegeben haben, ändern können, wer Zugriff darauf hat, aktivieren Sie die Option **Freigaben und Beenden von Freigaben durch andere verhindern**.

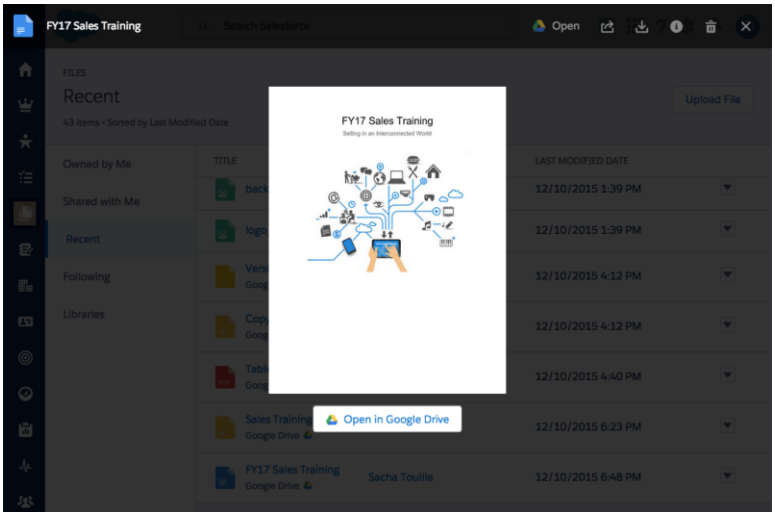


Anzeigen einer Vorschau von externen Google-Dokumenten in Lightning Experience

Neu in der Lightning-Dateivorschauanzeige: Google-Dokumente! Wenn Sie Google Drive als eine Ihrer externen Files Connect-Quellen eingerichtet haben, bietet Ihnen die Anzeige jetzt noch mehr Möglichkeiten. In der Dateivorschauanzeige in Lightning Experience können jetzt problemlos Google-Dokumente, -Tabellen und -Präsentationen angezeigt werden.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Anmerkung: Files Connect-Cloud Connectors unterstützen jetzt die Professional Edition.

Wenn Sie in Lightning Experience, beispielsweise auf der Startseite "Dateien", in einem Feedpost oder in der Themenliste "Dateien" eines Datensatzes auf eine Google-Datei klicken, wird in der Dateivorschauanzeige eine einseitige Vorschau der Datei angezeigt. Über diese Anzeige können Sie die Datei in Google Drive öffnen oder eine der Schnellaktionen in der Symbolleiste der Vorschau verwenden. Auch einige nicht native Google-Dateien (wie PDFs, Bilder und Word-Dokumente), die Sie in Google Drive importiert haben, können in der Vorschau angezeigt werden.



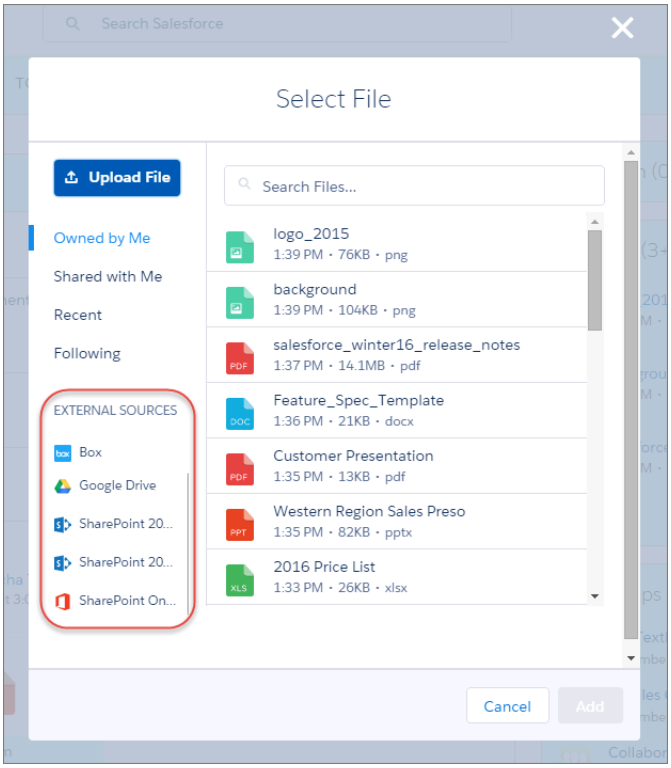
Das Anzeigen einer Vorschau von externen Google-Dokumenten aus Files Connect wird in der Chatter-REST-API unterstützt.

Durchsuchen von externen Files Connect-Quellen beim Auswählen von Dateien in Lightning Experience

Wenn Sie in Lightning Experience Dateien zum Anhängen an Feedposts auswählen, können Sie jetzt externe Files Connect-Quellen wie Google Drive, Box und SharePoint durchsuchen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Anmerkung: Files Connect-Cloud Connectors unterstützen jetzt die Professional Edition.

Verfügen Sie über externe Files Connect-Quellen in Salesforce? Wenn ja, können Sie Dateien aus diesen externen Quellen an Ihre Feedposts anhängen. Sie können diese Dateien jetzt nicht nur auswählen, sondern Ihre externen Quellen auch im linken Navigationsbereich des Fensters "Datei auswählen" durchsuchen.



Verfügen Sie über mehrere Repositories für dieselbe Quelle, wie etwa SharePoint oder Google Drive? Sie werden hier alle angezeigt. So können Sie schneller und einfacher auf alle Ihre extern verbundenen Dateien zugreifen.

Öffnen von Dateien aus SharePoint Online und OneDrive for Business mit einem Klick

Es ist jetzt wesentlich einfacher, mit Files Connect auf Dateien aus SharePoint Online und OneDrive for Business zuzugreifen. Wenn Benutzer jetzt auf eine Datei klicken, um sie öffnen, werden sie zur entsprechenden Microsoft-Online-Anwendung (wie Word, Excel oder PowerPoint) statt zur Dateidetailseite umgeleitet. Und weniger Klicks bedeuten eine effizientere Zeitnutzung.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Files Connect-Cloud Connectors unterstützen jetzt die Professional Edition.

Bei Dateien mit einem Format, das von Office Online nicht unterstützt wird, werden die Benutzer weiterhin auf die Dateidetailseite von SharePoint oder OneDrive for Business umgeleitet. Der Zugriff mit einem Klick ist für SharePoint 2010- und SharePoint 2013-Dateien nicht verfügbar.

Files Connect für Box (Pilot)

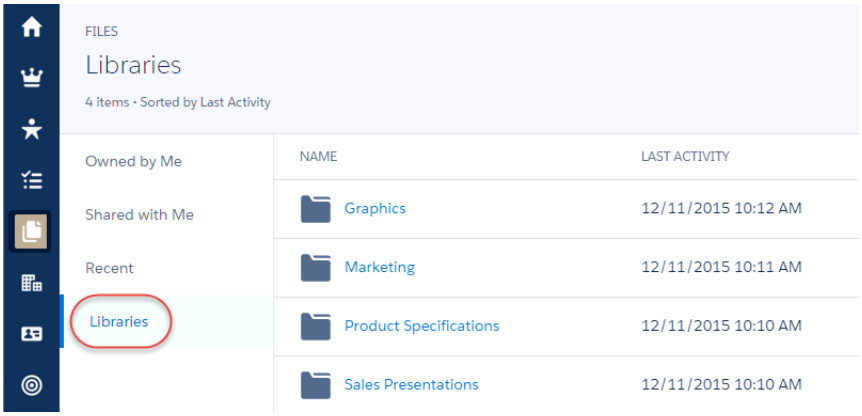
Sie können jetzt mit Files Connect auf Ihre Box-Dateien in Salesforce zugreifen. Files Connect für Box ist in dieser Version als Pilotfunktion verfügbar. Wenn Sie diese Pilotfunktion ebenfalls nutzen möchten, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Vertriebsmitarbeiter und lassen Sie die Funktion aktivieren.

Anmerkung: Files Connect-Cloud Connectors unterstützen jetzt die Professional Edition.

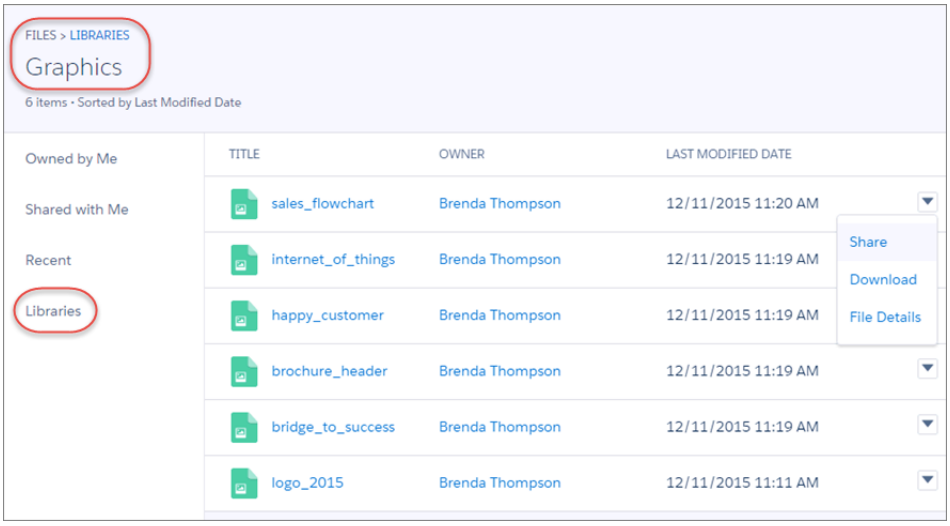
Navigieren in Bibliotheken auf der Startseite "Dateien" in Lightning Experience

Auf der Startseite "Dateien" können Sie jetzt die Bibliotheken anzeigen, auf die Sie Zugriff haben, und in diesen Bibliotheken navigieren, um zu sehen, welche Dateien sie enthalten.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Auch früher schon wurden auf der Startseite "Dateien" in Lightning Dateien aus den Bibliotheken, auf die Sie Zugriff haben, angezeigt. Um jedoch eine Liste dieser Bibliotheken und die in ihnen enthaltenen Dateien anzuzeigen, mussten Sie zu Salesforce Classic wechseln. Jetzt werden die Bibliotheken im linken Navigationsbereich der Startseite "Dateien" angezeigt. Rechts sehen Sie eine Liste aller Bibliotheken, auf die Sie Zugriff haben.



Die einzelnen Bibliotheken werden als Ordner dargestellt, die Sie durch Klicken öffnen können, um alle darin enthaltenen Dateien anzuzeigen.



Für Dateien in Bibliotheken sind nach wie vor dieselben Aktionen verfügbar wie zuvor, beispielsweise Freigeben, Hochladen neuer Versionen, Herunterladen und Löschen. Jetzt können Sie jedoch im Handumdrehen an einem zentralen Ort auf alle Ihre Bibliotheksdateien zugreifen und die gewünschte Bibliothek direkt aufrufen.

Anzeigen von Feedposts mit mehreren Dateien für Community-Datensätze in Lightning Experience

Community-Benutzer können jetzt mehrere Dateien an einen einzelnen Post anhängen. Wenn ein Feedpost mit mehreren Dateien für einen Datensatz in einer Community in Lightning angezeigt wird, werden mehrere Miniaturbilder und Vorschauen angezeigt.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Mehrere Miniaturbilder im Feed

Wenn Community-Benutzer mehrere Dateien an einen Feedpost für einen Datensatz in ihrer Community anhängen, werden im Feed mehrere Miniaturbilder angezeigt. Wird derselbe Datensatz in Lightning Experience angezeigt, sind die Miniaturbilder auch hier zu sehen.

Mehrere Dateien in Vorschauanzeige

Wenn Sie auf eines der Minitaturbilder in einem Feedpost klicken, können Sie in der Lightning-Dateivorschauanzeige durch alle Dateien navigieren.

Hochladen von Dateien in die Liste "Notizen und Anhänge" in Salesforce Classic

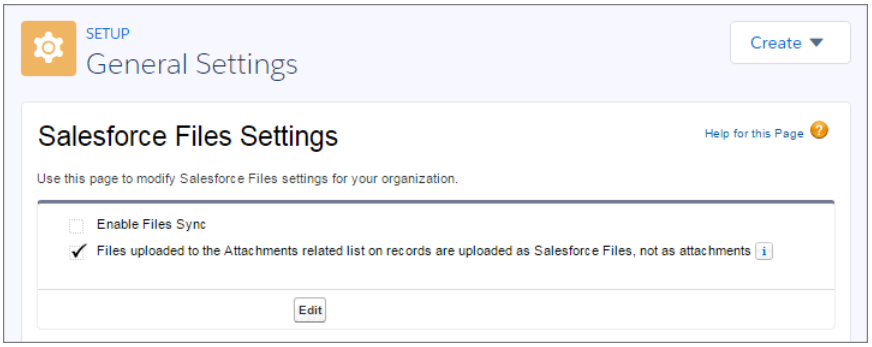
Dateien, die Sie in Salesforce Classic in die Themenliste "Notizen und Anhänge" von Datensätzen hochladen, werden jetzt als Salesforce Files-Objekte und nicht mehr wie bisher als Anhangsobjekte behandelt. Dieses Verhalten wird über eine neue Organisationseinstellung in den Salesforce Files-Einstellungen gesteuert, die für neue Organisationen standardmäßig aktiviert ist. Diese Funktion ist nützlich für Organisationen, die von Anhängen auf Dateien migrieren, jedoch ihre vorhandenen Notizen und Anhänge beibehalten möchten.Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Anhänge und Salesforce-Dateien sind zwei verschiedene Objekttypen. Anhänge sind Dateien, die in die Themenliste "Notizen und Anhänge" von Datensätzen hochgeladen wurden. Sie sind in Salesforce nur im Kontext des Datensatzes verfügbar, an den sie angehängt wurden. Sie können nicht freigegeben, Bibliotheken hinzugefügt oder in einem anderen Kontext verwendet werden. Salesforce-Dateien sind Dateien, die Sie auf die Startseite "Dateien", in Feeds und überall sonst hochladen, wo Sie Dateien in Salesforce hinzufügen können.

Die Themenliste "Dateien" wurde in der Version Winter '16 für Kunden eingeführt, die von den alten Anhängen auf das neue funktionsreiche Salesforce Files umstellen möchten. Da viele Kunden weiterhin Zugriff auf ihre vorhandenen Notizen und Anhänge benötigen, wurde die Themenliste "Notizen und Anhänge" beibehalten. Wenn Sie in Lightning Experience eine Datei in die Themenliste "Notizen und Anhänge" hochladen, wird sie eine Salesforce-Datei und kein Anhang. Die Dateien, die Sie in dieselbe Liste in Salesforce Classic hochgeladen haben, waren jedoch nach wie vor Anhänge.

Lesen Sie noch? Gut! Wenn Ihre Benutzer jetzt in Salesforce Classic eine Datei in die Themenliste "Notizen und Anhänge" eines Datensatzes hochladen, wird sie eine Salesforce-Datei. Dadurch ändert sich nichts daran, wer die Datei anzeigen kann, es bedeutet jedoch, dass für die Dateien Möglichkeiten zur Verfügung stehen, die für Anhänge nicht verfügbar sind. Sie kann für Personen, Gruppen, Bibliotheken und Unternehmen freigegeben werden. Sie kann in Feeds gepostet, synchronisiert und mit neuen Versionen aktualisiert werden. Es gibt zahlreiche neue Möglichkeiten.

Das neue Verhalten der in die Themenliste "Notizen und Anhänge" hochgeladenen Dateien ist für neue Organisationen standardmäßig aktiviert. Bestehende Organisationen können sie über eine neue Einstellung in den allgemeinen Einstellungen von Salesforce Files aktivieren. (Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Salesforce Files`* ein und wählen Sie dann **Allgemeine Einstellungen** aus.) Diese Einstellung betrifft nur die Themenliste "Notizen und Anhänge" in Salesforce Classic.



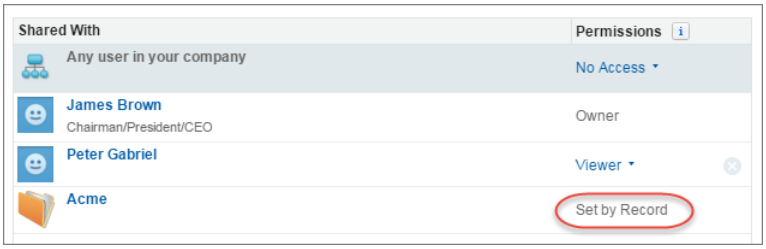
Neue Zugriffsebene "Festgelegt durch Datensatz" für freigegebene Dateien

Wenn über die API zwischen einer Datei und einem Datensatz mit dem abgeleitetem Freigabetyp eine Verknüpfung erstellt wird, wird die Zugriffsebene beim Freigeben der Datei in der Benutzeroberfläche gemäß der Option **Festgelegt durch Datensatz** bestimmt. Die Zugriffsebene **Festgelegt durch Datensatz** bedeutet, dass sich der Zugriff auf die Datei nach der Zugriffsebene des Datensatzes richtet, mit dem die Datei verknüpft ist. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

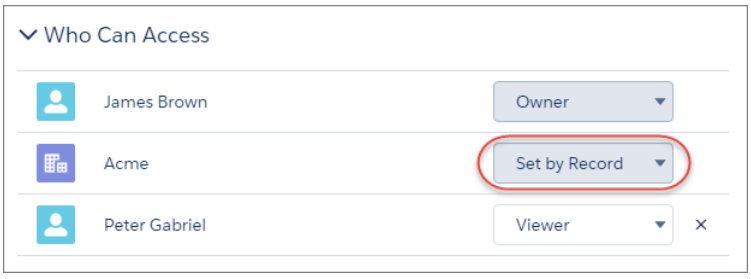
Nähere Informationen zum Erstellen einer Verknüpfung zwischen einer Datei und einem Datensatz mit dem abgeleiteten Freigabetyp finden Sie unter "ContentDocumentLink" in der API Object Reference in der Salesforce-Hilfe.

Wenn eine Datei über die API mit einem Datensatz mit dem abgeleiteten Freigabetyp verknüpft wird und Sie diese Datei freigeben, wird in den Freigabeeinstellungen (in Salesforce Classic) und unter "Datei freigeben" (in Lightning Experience) als Zugriffsebene **Festgelegt durch Datensatz** angezeigt.

Zugriffsebene **Festgelegt durch Datensatz** in Salesforce Classic



Zugriffsebene **Festgelegt durch Datensatz** in Lightning Experience



Files Sync unterstützt OS X El Capitan

Salesforce Files Sync unterstützt jetzt Mac OS X El Capitan.

Mac-Benutzer können jederzeit ein Upgrade auf OS X El Capitan vornehmen. Es wird unterstützt.

Suche: Suchen nach Informationen

Helfen Sie Ihren Benutzern dabei, schnell die gewünschten Informationen zu finden. Einige Suchänderungen in der Version Spring '16 werden sofort von den Benutzern wahrgenommen (und dankbar angenommen), wie die Rechtschreibprüfung für Suchbegriffe. In Lightning Experience werden die Suchergebnissortierung, die erweiterte Formatierung für sofortige Ergebnisse, die erweiterte Aufstellung von durchsuchbaren Objekten und eine neue Schaltfläche für benutzerdefinierte Objekte und Datensätze in Nachschlagevorgängen eingeführt. Der erweiterte Umfang für Synonymgruppen liegt zwar verborgen, verbessert jedoch weiterhin die Suche.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen **außer Database.com**

Weitere Informationen über Suchvorgänge finden Sie in der verbesserten, optimierten Dokumentation in der Salesforce-Hilfe im Thema über das Auffinden von Informationen mit der Suche.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Synonymgruppen für mehr Objekte aktiviert und Obergrenze erhöht

Ihre Synonymgruppen sind jetzt alle in Salesforce Knowledge-Artikeln, Kundenvorgängen, Chatter-Feeds, Dateien, Ideen und Fragen verfügbar. Die Obergrenze für Synonymgruppen pro Organisation wurde außerdem von 3000 auf 10.000 erhöht. Benutzern werden in nur einem Suchvorgang relevantere Suchergebnisse angezeigt.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Erweiterung der Rechtschreibprüfung auf mehr Objekte

Wenn ein Benutzer einen Suchbegriff eingibt, der keine Ergebnisse zurückgibt, werden Ergebnisse angezeigt, die mit einer korrigierten Schreibweise des Suchbegriffs in Salesforce Knowledge-Artikeln, Chatter-Feeds, Chatter-Gruppen, -Dateien und -Fragen übereinstimmen. Die Rechtschreibprüfung steht nur in englischer Sprache zur Verfügung.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Abrufen von Zielvorgaben über die Art der Dateisuche von Benutzern

Verwenden Sie den benutzerdefinierten Berichtstyp für die Dateisuchaktivität, um den durchschnittlichen Klickrang, die Anzahl der zurückgegebenen Suchergebnisse und die von Benutzern eingegebenen Suchbegriffe für die 300 am häufigsten von Benutzern abgefragten Suchbegriffe zu überprüfen.Bestimmen Sie auf Grundlage der Berichtsinformationen, ob die Benutzer die gewünschten Dateien finden oder ob eine Dateibearbeitung oder -erstellung erforderlich ist.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Schnelleres Auffinden von Datensätzen mithilfe der Suchergebnissortierung

Die Suchergebnisseiten enthalten nun ggf. ein Dropdown-Menü mit Sortieroption. Überdies können Benutzer auf die Spaltenüberschriften klicken, um Ergebnisse zu sortieren. Die Sortierung ist für Benutzer dann hilfreich, wenn zu viele Suchergebnisse angezeigt werden, selbst in einem bestimmten Objekttyp.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Noch besseres Erscheinungsbild der sofortigen Ergebnisse

Mit der verbesserten Feldformatierung für Nummern-, Datums-, Uhrzeit- und Adressfelder in Ergebnissen der sofortigen Suche können Benutzer den richtigen Datensatz auswählen. Nach Möglichkeit umfassen automatisch vorgeschlagene sofortige Ergebnisse ein sekundäres Feld unter dem Datensatznamen, der über mehr Kontextinformationen aus den Suchlayoutfeldern verfügt.Durch die zusätzlichen Informationen wie den Standort wird die Auswahl des richtigen automatisch vorgeschlagenen Datensatzes einfacher.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Weitere durchsuchbare Objekte in Lighting Experience

Benutzer können nun Ergebnisse für Vermögenswerte, Kampagnen, Personenaccounts, Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten in Suchergebnissen anzeigen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Erstellen eines benutzerdefinierten Objektelements in einem Nachschlagevorgang

Mit der Schaltfläche **Neu** müssen Benutzer das Nachschlagefenster nicht mehr verlassen, um Datensätze zu erstellen und ein Nachschlagefeld abzuschließen. Auf diese Weise können sie ihre Aufgaben schneller erledigen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Synonymgruppen für mehr Objekte aktiviert und Obergrenze erhöht

Ihre Synonymgruppen sind jetzt alle in Salesforce Knowledge-Artikeln, Kundenvorgängen, Chatter-Feeds, Dateien, Ideen und Fragen verfügbar. Die Obergrenze für Synonymgruppen pro Organisation wurde außerdem von 3000 auf 10.000 erhöht. Benutzern werden in nur einem Suchvorgang relevantere Suchergebnisse angezeigt.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Beim Erstellen einer Synonymgruppe wird die Gruppe für alle unterstützten Objekte aktiviert.

Synonymgruppen verfügen über Wörter oder Wortgruppen, die in Suchvorgängen gleich verarbeitet werden. Eine Suche nach einem Begriff in einer Synonymgruppe gibt Ergebnisse für alle Begriffe in der Gruppe zurück. So gibt beispielsweise eine Suche nach *USB* Ergebnisse für alle Begriffe in einer Synonymgruppe zurück, in der *USB*, *USB-Stick*, *Flash-Stick* und *Speicherstick* enthalten sind.

Da weitere Objekte unterstützt werden, wurde in Salesforce Classic die Seite "Setup" zum Verwalten von Synonymgruppen von "Knowledge-Synonyme" zu "Synonyme" geändert. Administratoren können im Salesforce Classic-Setup Änderungen an Synonymen vornehmen.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Erweiterung der Rechtschreibprüfung auf mehr Objekte

Wenn ein Benutzer einen Suchbegriff eingibt, der keine Ergebnisse zurückgibt, werden Ergebnisse angezeigt, die mit einer korrigierten Schreibweise des Suchbegriffs in Salesforce Knowledge-Artikeln, Chatter-Feeds, Chatter-Gruppen, -Dateien und -Fragen übereinstimmen. Die Rechtschreibprüfung steht nur in englischer Sprache zur Verfügung.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Abrufen von Zielvorgaben über die Art der Dateisuche von Benutzern

Verwenden Sie den benutzerdefinierten Berichtstyp für die Dateisuchaktivität, um den durchschnittlichen Klickrang, die Anzahl der zurückgegebenen Suchergebnisse und die von Benutzern eingegebenen Suchbegriffe für die 300 am häufigsten von Benutzern abgefragten Suchbegriffe zu überprüfen.Bestimmen Sie auf Grundlage der Berichtsinformationen, ob die Benutzer die gewünschten Dateien finden oder ob eine Dateibearbeitung oder -erstellung erforderlich ist.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

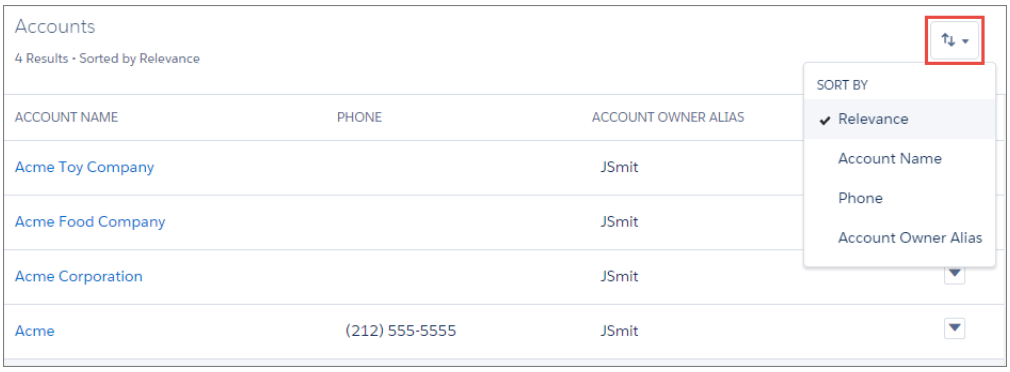
Salesforce Files ist verfügbar in: **allen** Editionen mit **Ausnahme** von Kundenportalen

Weitere Informationen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter "Bericht für Dateisuchaktivität".

Schnelleres Auffinden von Datensätzen mithilfe der Suchergebnissortierung

Die Suchergebnisseiten enthalten nun ggf. ein Dropdown-Menü mit Sortieroption. Überdies können Benutzer auf die Spaltenüberschriften klicken, um Ergebnisse zu sortieren. Die Sortierung ist für Benutzer dann hilfreich, wenn zu viele Suchergebnisse angezeigt werden, selbst in einem bestimmten Objekttyp.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Das Dropdown-Menü mit Sortieroption führt alle im Suchergebnislayout angezeigten Spalten auf, aus denen der Benutzer eine Auswahl treffen kann. Die Ergebnisse sind standardmäßig nach Relevanz sortiert. Wenn Benutzer Sortierungen über die Seite "Beste Ergebnisse" vornehmen, gelangen sie zur Ergebnisseite des Objekts, um eine längere Liste der sortierten Ergebnisse anzuzeigen.



Die Sortierung wird für Datei- und Chatter-Gruppen nicht unterstützt.

Weitere Informationen dazu finden Sie unter "Wie kann ich die Suchergebnisse in Lightning Experience verfeinern?" in der Salesforce-Hilfe.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Noch besseres Erscheinungsbild der sofortigen Ergebnisse

Mit der verbesserten Feldformatierung für Nummern-, Datums-, Uhrzeit- und Adressfelder in Ergebnissen der sofortigen Suche können Benutzer den richtigen Datensatz auswählen. Nach Möglichkeit umfassen automatisch vorgeschlagene sofortige Ergebnisse ein sekundäres Feld unter dem Datensatznamen, der über mehr Kontextinformationen aus den Suchlayoutfeldern verfügt.Durch die zusätzlichen Informationen wie den Standort wird die Auswahl des richtigen automatisch vorgeschlagenen Datensatzes einfacher.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Einige Beispiele für die erweiterte Formatierung:

- Währungsfelder gleichen die Währungseinheit des Felds oder der Organisation ab
- Datums- und Uhrzeitfelder gleichen die Uhrzeit- und Datumsfelder ab
- Zahlen verwenden lokalisierte Trennzeichen und Dezimalstellen
- Adressen und andere zusammengesetzte Felder sind lesbar, ohne zusammen ausgeführt werden zu müssen

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Weitere durchsuchbare Objekte in Lighting Experience

Benutzer können nun Ergebnisse für Vermögenswerte, Kampagnen, Personenaccounts, Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten in Suchergebnissen anzeigen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Weitere Informationen finden Sie in der Salesforce-Hilfe im Thema über die "Durchsuchbaren Objekte und Felder".

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Erstellen eines benutzerdefinierten Objektelements in einem Nachschlagevorgang

Mit der Schaltfläche **Neu** müssen Benutzer das Nachschlagefenster nicht mehr verlassen, um Datensätze zu erstellen und ein Nachschlagefeld abzuschließen. Auf diese Weise können sie ihre Aufgaben schneller erledigen.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Data.com: Suchen potenzieller Kunden in Lightning Experience, wichtige Unternehmensinformationen für Leads und mehr

Verschiedene wichtige Data.com Prospector-Funktionen sind nun in Lightning Experience verfügbar. Dazu gehören beispielsweise die Unternehmenshierarchie, Erkenntnisse über potenzielle Kunden und die Möglichkeit, Kontakte und Accounts zu entdecken.In dieser Version können Data.com Premium Clean-Kunden Leads nun auch automatisch durch wertvolle Unternehmensdetails verbessern.

Data.com stellt Daten führender Unternehmen in Salesforce bereit. Mit der Data.com-Produktsuite stehen Ihren Vertriebs- und Marketingteams alle notwendigen Informationen für die Konvertierung von Leads, das Abschließen von Geschäften und die Pflege von Kundenbeziehungen zur Verfügung. Wenn Sie vollständige, genaue und relevante Kundeninformationen brauchen, ist Data.com die Lösung für Sie.

Die Data.com-Produktsuite umfasst Data.com Prospector und Data.com-Bereinigung, die jeweils zwei unterschiedliche Levels von Datenverfügbarkeit und Funktionen bieten (Corporate und Premium). Data.com bietet Salesforce-Kunden zudem weitere Funktionalitäten, wie die Data.com-Anwendung zur Datenbewertung (verfügbar in AppExchange) und die Data.com-Duplikatsverwaltung.

Anmerkung: Die Data.com-Datenbank enthält nicht aus allen Ländern, in denen Salesforce wird, Daten. Möglicherweise wurde die Data.com-Dokumentation in Sprachen von Ländern übersetzt, die in der Data.com-Datenbank nicht vorhanden sind.

Sie können nun eine Data.com Prospector-Lizenz als Add-On für Ihre Force.com-Lizenz erwerben. Force.com funktioniert nicht mit dem Salesforce-Lead-Objekt. Weitere Informationen finden Sie in der Force.com-Hilfe.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Data.com Prospector

In dieser Version wurden verschiedene wichtige Data.com Prospector-Funktionen in Lightning Experience verfügbar gemacht. Durchsuchen Sie Millionen von Crowdsourcing-Kontakten, um die richtigen Kontakte in Ihren Accounts zu erhalten. Sehen Sie sich die Erkenntnisse über potenzielle Kunden an, die wichtige Unternehmens-, Finanz-, Unternehmenshierarchie- und Branchendaten für Ihre Accounts bereitstellen. Zeigen Sie mithilfe der Unternehmenshierarchie die Unternehmenshierarchie eines Accounts an und fügen Sie Salesforce mit einem Klick neue Accounts hinzu.Data.com Prospector-Funktionen sind in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Data.com-Bereinigung

Die Data.com-Bereinigung bietet nun mehr Möglichkeiten, Daten mit hoher Qualität zu pflegen und Ihre Datensätze vollständig und auf dem aktuellen Stand zu halten.Mithilfe der neuen Bereinigungsregeln können Sie Ihren Salesforce-Leads grundlegende Unternehmensinformationen hinzufügen.Dann erhalten Ihre Mitarbeiter die benötigten Informationen genau dann, wenn sie sie brauchen.Mit Bereinigungsregeln können Sie auch automatisch Geocodes für Ihre Account-, Kontakt- und Lead-Adressen abrufen. Die Funktionen der Data.com-Bereinigung sind in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Data.com Prospector

In dieser Version wurden verschiedene wichtige Data.com Prospector-Funktionen in Lightning Experience verfügbar gemacht. Durchsuchen Sie Millionen von Crowdsourcing-Kontakten, um die richtigen Kontakte in Ihren Accounts zu erhalten. Sehen Sie sich die Erkenntnisse über potenzielle Kunden an, die wichtige Unternehmens-, Finanz-, Unternehmenshierarchie- und Branchendaten für Ihre Accounts bereitstellen. Zeigen Sie mithilfe der Unternehmenshierarchie die Unternehmenshierarchie eines Accounts an und fügen Sie Salesforce mit einem Klick neue Accounts hinzu.Data.com Prospector-Funktionen sind in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Informationen zur Verfügbarkeit einer bestimmten Funktion von Data.com Prospector in Lightning Experience finden Sie unter Data.com: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist.

AUSGABEN

Data.com Prospector-Lizenz verfügbar in: **Contact Manager** (kein Lead-Objekt), **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Force.com** Edition (kein Lead-Objekt)

IN DIESEM ABSCHNITT:

Finden der richtigen Kontakte zum Abschließen von Geschäften in Lightning Experience

Suchen Sie direkt in einem Account nach den benötigten Kontakten und fügen Sie sie mit nur ein paar Klicks Ihrer Organisation hinzu. Sie können nach Ebene, Abteilung und mehr filtern. Mit einer Data.com Prospector-Lizenz erhalten Sie die benötigten Daten genau dann, wenn Sie sie brauchen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Erhalten eines vollständigen Unternehmensbildes für Accounts in Lightning Experience

Nun können Sie wichtige Erkenntnisse über potenzielle Kunden, einschließlich Geschäftsgrundlagen, Finanzdetails und Mitbewerberlandschaften, für Ihre Accounts in Lightning Experience anzeigen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Anzeigen der Unternehmenshierarchie in Lightning Experience zum schnellen Identifizieren neuer potenzieller Kunden

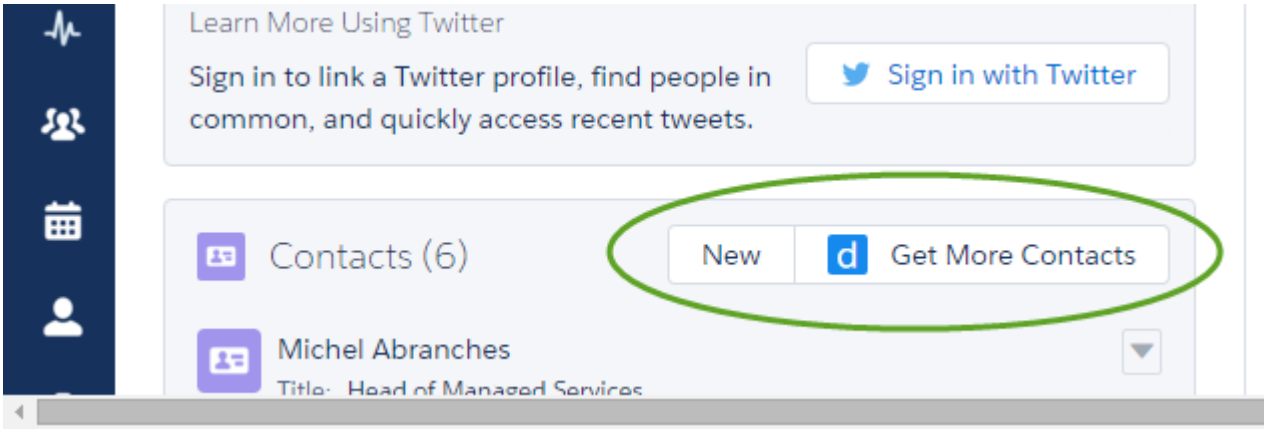
Nun können Kunden mit einer Data.com Premium Prospector-Lizenz eine visuelle Darstellung der Hierarchie eines Unternehmens in Lightning Experience anzeigen. Sehen Sie sich schnell die Zweigstellen, Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften eines Unternehmens an, um auf einfache Weise neue potenzielle Kunden zu identifizieren. Fügen Sie Ihrer Organisation mit einem einzigen Klick neue Accounts hinzu.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Finden der richtigen Kontakte zum Abschließen von Geschäften in Lightning Experience

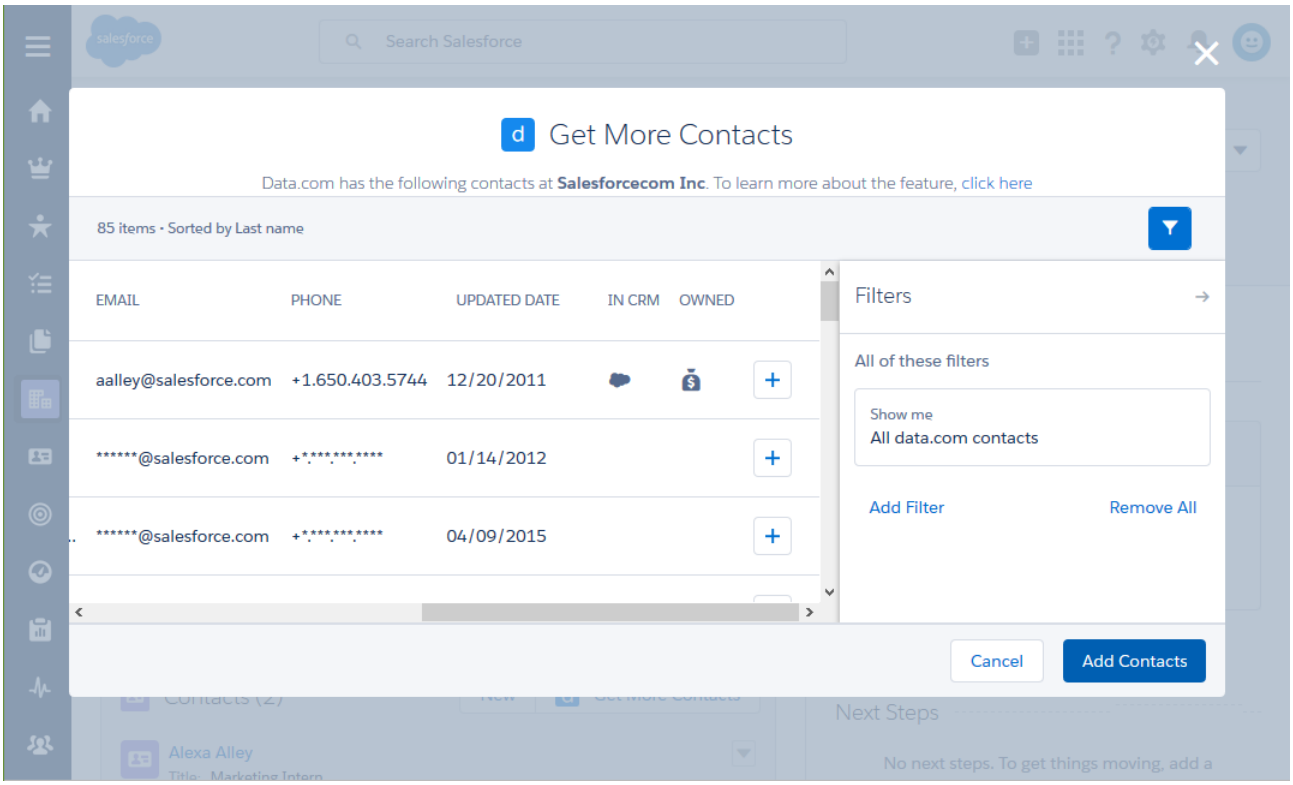
Suchen Sie direkt in einem Account nach den benötigten Kontakten und fügen Sie sie mit nur ein paar Klicks Ihrer Organisation hinzu. Sie können nach Ebene, Abteilung und mehr filtern. Mit einer Data.com Prospector-Lizenz erhalten Sie die benötigten Daten genau dann, wenn Sie sie brauchen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Um Kontakte direkt über eine Accountseite hinzuzufügen, klicken Sie auf **Weitere Kontakte abrufen**.

Anmerkung: "Weitere Kontakte abrufen" ist nur für Accounts verfügbar, die durch Data.com importiert oder bereinigt wurden.



Präzisieren Sie die Ergebnisse mit Filtern. Wenn die gewünschten Ergebnisse angezeigt werden, wählen Sie die Kontakte aus und fügen Sie sie Ihrer Organisation hinzu.



Es gibt neue Symbole, die angeben, welche Kontakte sich bereits in Ihrer Organisation befinden und von welchen Sie Inhaber sind.

Symbol	Beschreibung
	Der Kontakt ist bereits in CRM vorhanden.
	Ihre Organisation ist Inhaber des Kontakts.

Geben Sie mehrere Werte aus den Auswahllisten **Abteilung** und **Ebene** ein oder geben Sie im Filter **Titel** eine durch Kommas getrennte Liste ein.

Filter	Operatoren	Beschreibung
`Abteilung`	`gleich`	Die Abteilung in dem Unternehmen, mit dem der Kontakt verknüpft ist. Die Werte dieses Felds befinden sich in einer Mehrfachauswahlliste. • `Vertrieb` • `Marketing` • `Finanzen` • `Personalbereich` • `Support` • `Engineering` • `Vorgänge` • `IT` • `Andere`
`Ebene`	`gleich`	Eine Bezeichnung aus dem Personalwesen, die die Ebene einer Person im Unternehmen angibt. Bei den Werten dieses Felds handelt es sich um feste Aufzählungswerte. • `C-Level` • `VP` • `Geschäftsführer` • `Vorgesetzte(r)` • `Personal` • `Andere`
`Titel`	• `gleich` • `nicht gleich` • `enthält`	Der Titel des Kontakts, beispielsweise CEO oder Vice President. Dieses Feld akzeptiert eine durch Kommas getrennte Zeichenfolge mit Werten, beispielsweise `CEO,Vice President,Manager`.

SIEHE AUCH:

Erhalten eines vollständigen Unternehmensbildes für Accounts in Lightning Experience

Aktivieren der Schaltfläche "Weitere Kontakte abrufen" in Lightning Experience für eine bestehende Organisation

Die Schaltfläche **Weitere Kontakte abrufen** wird auf Account-Detailseiten nur dann angezeigt, wenn die **Schaltflächeneinstellungen** unter **Data.com Prospector-Voreinstellungen** ausgewählt sind.

Sie besitzen bereits eine Data.com Prospector-Lizenz, die Schaltfläche **Weitere Kontakte abrufen** wird jedoch auf Account-Detailseiten nicht angezeigt? Vergewissern Sie sich, dass die **Schaltflächeneinstellungen** unter **Data.com Prospector-Voreinstellungen** ausgewählt sind.

Um die Schaltfläche **Weitere Kontakte abrufen** auf den Account-Detailseiten Ihrer Organisation anzuzeigen, gehen Sie wie folgt vor.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Prospector-Voreinstellungen` ein und wählen Sie dann **Schaltflächeneinstellungen** aus.
2. Wählen Sie bei **Kontakte suchen** und **Accounts suchen** jeweils die Option `Zu Salesforce hinzufügen` aus.
3. Klicken Sie auf **Speichern**.

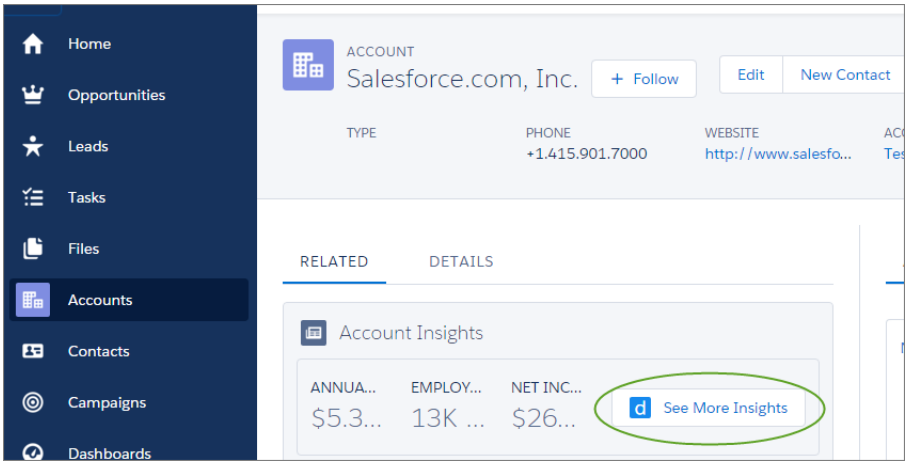
Erhalten eines vollständigen Unternehmensbildes für Accounts in Lightning Experience

Nun können Sie wichtige Erkenntnisse über potenzielle Kunden, einschließlich Geschäftsgrundlagen, Finanzdetails und Mitbewerberlandschaften, für Ihre Accounts in Lightning Experience anzeigen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Wenn Ihr Unternehmen über eine Data.com Prospector-Lizenz verfügt und Ihnen ein Platz zugewiesen wurde, sind Erkenntnisse über potenzielle Kunden auf der Account-Detailseite in Lightning Experience verfügbar.

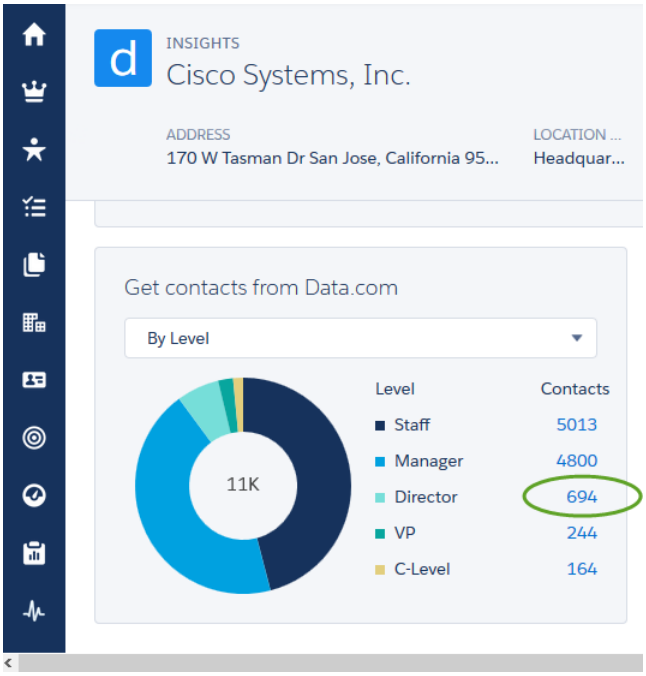
Anmerkung: Erkenntnisse über potenzielle Kunden sind nur für Datensätze verfügbar, die durch Data.com importiert oder bereinigt wurden.

Um die vollständigen Erkenntnisse anzuzeigen, klicken Sie auf einer Account-Detailseite auf **Mehr Erkenntnisse anzeigen**.



Die Erkenntnisse über potenzielle Kunden beinhalten Folgendes:

- Börsenkurs und -symbol des Unternehmens, Indexanzeige im Standard & Poor's 500, Fortune 1000-Rang, Ausfallrisiko, Jahresumsatz, Nettoeinkommen und Anzahl der Mitarbeiter.
- Die Unternehmensübersicht und die primäre Branche sowie zugehörige Branchen, einschließlich SIC-Codes.
- Die besten Mitbewerber des Unternehmens nach Umsatz. Mitbewerber, die sich bereits in Salesforce befinden, werden durch ein Wolkensymbol dargestellt.
- Unternehmenskontakte, die in Data.com verfügbar sind, können nach Ebene oder Abteilung angezeigt werden. Um Kontakte hinzuzufügen, klicken Sie in der Liste **Kontakte** auf die Nummer für die Ebene oder Abteilung, in der Sie mit der Suche beginnen möchten.



SIEHE AUCH:

Finden der richtigen Kontakte zum Abschließen von Geschäften in Lightning Experience

Anzeigen von Data.com-Erkenntnissen über potenzielle Kunden in Lightning Experience

Data.com-Erkenntnisse über potenzielle Kunden werden auf der Account-Startseite nur dann angezeigt, wenn die Option **Account-Erkenntnisse** unter **Account-Einstellungen** aktiviert ist.

Sie besitzen bereits eine Data.com Prospector-Lizenz, die Schaltfläche **Weitere Erkenntnisse anzeigen** wird jedoch auf Account-Detailseiten nicht angezeigt? Vergewissern Sie sich, dass die Option **Account-Erkenntnisse aktivieren** unter **Anwendungen** > **Vertrieb** > **Account-Einstellungen** aktiviert ist.

Um die Schaltfläche **Weitere Erkenntnisse anzeigen** auf den Account-Detailseiten Ihrer Organisation anzuzeigen, gehen Sie wie folgt vor.

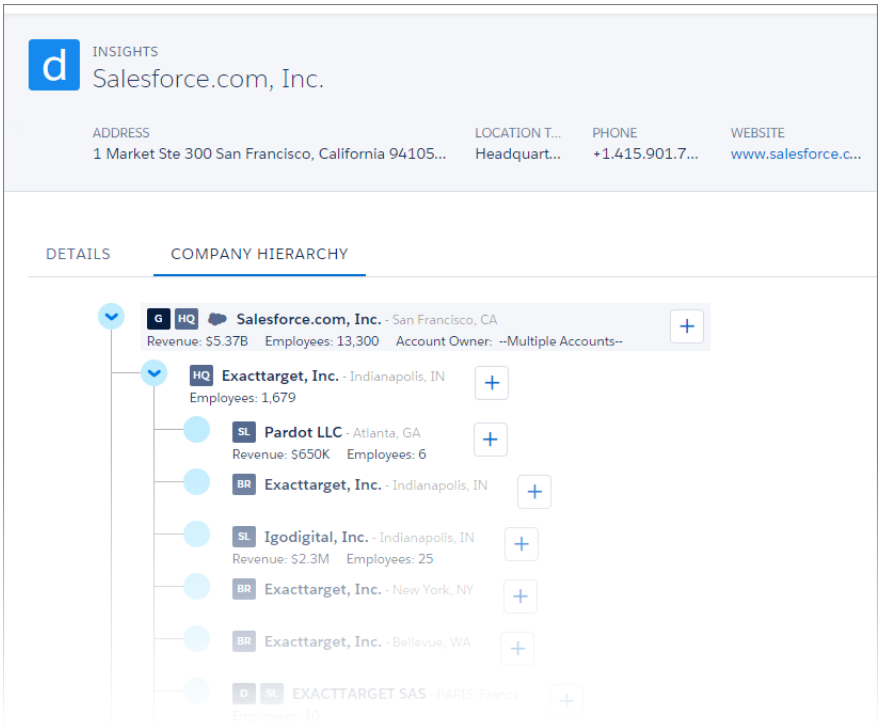
1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Account` ein und wählen Sie dann **Account-Einstellungen** aus.
2. Klicken Sie auf **Bearbeiten**.
3. Aktivieren Sie die Option **Account-Erkenntnisse aktivieren**.
4. Klicken Sie auf **Speichern**.

Anzeigen der Unternehmenshierarchie in Lightning Experience zum schnellen Identifizieren neuer potenzieller Kunden

Nun können Kunden mit einer Data.com Premium Prospector-Lizenz eine visuelle Darstellung der Hierarchie eines Unternehmens in Lightning Experience anzeigen. Sehen Sie sich schnell die Zweigstellen, Unternehmensbereiche und Tochtergesellschaften eines Unternehmens an, um auf einfache Weise neue potenzielle Kunden zu identifizieren. Fügen Sie Ihrer Organisation mit einem einzigen Klick neue Accounts hinzu.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Es werden Dun & Bradstreet-Daten verwendet, um die Unternehmenshierarchie zu erstellen, in der die Beziehungen zwischen Unternehmenseinheiten angezeigt werden. Die Hierarchie identifiziert globale Unternehmenszentralen, Unternehmenszentralen mit Zweigstellen, Unternehmensbereiche und Einheiten mit einzelnen Standorten.

Für jedes Unternehmen werden der Jahresumsatz, die Anzahl der Mitarbeiter und der Accountinhaber angezeigt. Datensätze, die sich bereits in Ihrer Organisation befinden, werden durch ein Wolkensymbol dargestellt, damit Mitarbeiter Vertriebs-Opportunities schnell anzeigen können.



Data.com-Bereinigung

Die Data.com-Bereinigung bietet nun mehr Möglichkeiten, Daten mit hoher Qualität zu pflegen und Ihre Datensätze vollständig und auf dem aktuellen Stand zu halten.Mithilfe der neuen Bereinigungsregeln können Sie Ihren Salesforce-Leads grundlegende Unternehmensinformationen hinzufügen.Dann erhalten Ihre Mitarbeiter die benötigten Informationen genau dann, wenn sie sie brauchen.Mit Bereinigungsregeln können Sie auch automatisch Geocodes für Ihre Account-, Kontakt- und Lead-Adressen abrufen. Die Funktionen der Data.com-Bereinigung sind in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Informationen zur Verfügbarkeit einer bestimmten Funktion der Data.com-Bereinigung in Lightning Experience finden Sie unter Data.com: Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist.

AUSGABEN

Data.com Corporate Clean ist verfügbar in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Data.com Premium Clean ist verfügbar in: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatisches Verbessern von Leads mit wichtigen Unternehmensinformationen (Beta)
Erleichtern Sie es Ihren Mitarbeitern, die vielversprechendsten Leads zu verfolgen und sie den richtigen Regionen und Kampagnen zuzuweisen. Wenn Ihre Organisation über Data.com Premium Clean verfügt, ist dies ein Kinderspiel. Mit nur wenigen Klicks können Sie die neue Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads` einrichten und aktivieren. Dann werden vorhandenen *und* neuen Salesforce-Leads automatisch wertvolle Unternehmensinformationen, einschließlich Jahresumsatz, Branche, D-U-N-S-Nummer usw., hinzugefügt. Sie können Bereinigungsregeln nur in Salesforce Classic einrichten, aber Sie können den Status von Bereinigungsregeln in Salesforce Classic und Lightning Experience überprüfen.

Außerbetriebnahme von Data.com Social Key
Ab der Version Summer '16 sind Data.com Social Key und die Data.com-API für Übereinstimmungen bei sozialen Profilen nicht mehr verfügbar. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Automatisches Verbessern von Leads mit wichtigen Unternehmensinformationen (Beta)

Erleichtern Sie es Ihren Mitarbeitern, die vielversprechendsten Leads zu verfolgen und sie den richtigen Regionen und Kampagnen zuzuweisen. Wenn Ihre Organisation über Data.com Premium Clean verfügt, ist dies ein Kinderspiel. Mit nur wenigen Klicks können Sie die neue Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads` einrichten und aktivieren. Dann werden vorhandenen *und* neuen Salesforce-Leads automatisch wertvolle Unternehmensinformationen, einschließlich Jahresumsatz, Branche, D-U-N-S-Nummer usw., hinzugefügt. Sie können Bereinigungsregeln nur in Salesforce Classic einrichten, aber Sie können den Status von Bereinigungsregeln in Salesforce Classic und Lightning Experience überprüfen.

Anmerkung: Diese Version umfasst eine Beta-Version der Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads`, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. In der Salesforce Success Community in der Gruppe "Lead Enrichment" können Sie Feedback und Vorschläge für die Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads` abgeben.

Selbst wenn Ihre Leads nur einen Namen und eine E-Mail-Adresse aufweisen, können Sie viele wertvolle Unternehmensinformationen hinzufügen. Das könnte der Unterschied zwischen dem Konvertieren eines Leads und dem Verschwenden der Zeit Ihrer Mitarbeiter sein.

Nachdem Sie die Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads` Ihrer Organisation eingerichtet und aktiviert haben, erhalten vorhandene Leads Unternehmensinformationen direkt und neue Leads erhalten diese Informationen nach dem Speichern. Folgendes wird angezeigt:

- `Jahresumsatz`
- `D-U-N-S-Nummer`
- `D&B-Unternehmen*`
- `Branche`
- `Mitarbeiterzahl`

* Das Feld `D&B-Unternehmen` ist mit mehr als 100 weiteren Feldern mit Unternehmens-, Branchen- und Finanzinformationen verknüpft.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einrichten der Bereinigungsregel Unternehmensinformationen für Leads
Mithilfe der Data.com-Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads` können Sie allen bestehenden Salesforce-Leads wertvolle Unternehmensinformationen wie D-U-N-S-Nummer und Mitarbeiterzahl hinzufügen. Neuen und aktualisierten Leads werden beim Speichern automatisch Unternehmensinformationen hinzugefügt.

Überprüfen des Bereinigungsstatus der Bereinigungsregel Unternehmensinformationen für Leads

Über die Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads` erhalten Ihre Salesforce-Leads wichtige Informationen über das Unternehmen, wie beispielsweise Daten zum Jahresumsatz, zur D-U-N-S-Nummer und zur Anzahl der Mitarbeiter. Sie können überprüfen, ob ein einzelner Lead mit dieser Bereinigungsregel bearbeitet wurde, und haben die Möglichkeit, den Status dieser Bearbeitung zu prüfen. Wenn Sie die Bereinigungsregel testen möchten, können Sie den Datensatz mithilfe der Bereinigungsregel manuell bereinigen. Erinnerung: Mit Bereinigungsregeln werden Ihre Datensätze automatisch bereinigt, sodass eine manuelle Bereinigung von Datensätzen nicht erforderlich ist.

SIEHE AUCH:

Automatisches Abrufen von Geocodes für Adressen (allgemein verfügbar)

Einrichten der Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads`

Mithilfe der Data.com-Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads` können Sie allen bestehenden Salesforce-Leads wertvolle Unternehmensinformationen wie D-U-N-S-Nummer und Mitarbeiterzahl hinzufügen. Neuen und aktualisierten Leads werden beim Speichern automatisch Unternehmensinformationen hinzugefügt.

Anmerkung: Diese Funktion ist über ein offenes Beta-Programm verfügbar. Unveröffentlichte Services oder Funktionen, die in diesem Dokument, Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt werden, sind aktuell noch nicht verfügbar und werden eventuell nicht rechtzeitig oder gar nicht verfügbar sein. Kunden, die unsere Services kaufen, sollten ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage von Funktionen treffen, die aktuell verfügbar sind. Während des Beta-Zeitraums bietet der Salesforce-Kundensupport eingeschränkte Unterstützung für diese Funktion. In der Salesforce Success Community in der Gruppe "Lead Enrichment" können Sie um Hilfe bitten und Feedback geben.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic

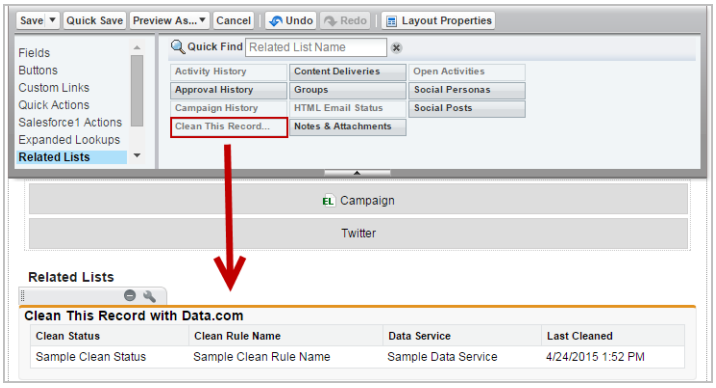
Verfügbar mit einer Data.com Premium Clean-Lizenz in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Einrichten und Aktivieren der Data.com-Bereinigungsregeln:
- "Anwendung anpassen"

Bearbeiten von benutzerdefinierten Seitenlayouts:
- "Anwendung anpassen"

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Bereinigungsregeln`* ein und wählen Sie dann **Bereinigungsregeln** aus.
2. Bearbeiten Sie die Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads`.
3. Überprüfen Sie die Einstellungen für die Bereinigungsregel. Um allen bestehenden Leads Unternehmensinformationen hinzuzufügen, wählen Sie `Alle Datensätze beim Aktivieren oder Speichern dieser Regel bereinigen` aus.
4. Speichern Sie die Regel.
5. Aktivieren Sie die Regel.
   Wenn Sie `Alle Datensätze beim Aktivieren oder Speichern dieser Regel bereinigen` auswählen, werden allen bestehenden Leads Unternehmensinformationen hinzugefügt. Neuen Leads werden beim Speichern automatisch neue Unternehmensinformationen hinzugefügt. Bereits vorhandene Daten werden nicht überschrieben. Es werden nur Werte in leere Felder eingetragen.
6. Wenn Sie in Salesforce Classic die Möglichkeit haben möchten, den Bereinigungsstatus der Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads` zu überprüfen, fügen Sie die Themenliste `Diesen Datensatz mit Data.com bereinigen` im Seitenlayout für Leads hinzu. (In Lightning Experience ist dieser Schritt nicht erforderlich.)



Überprüfen des Bereinigungsstatus der Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads`

Über die Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads` erhalten Ihre Salesforce-Leads wichtige Informationen über das Unternehmen, wie beispielsweise Daten zum Jahresumsatz, zur D-U-N-S-Nummer und zur Anzahl der Mitarbeiter. Sie können überprüfen, ob ein einzelner Lead mit dieser Bereinigungsregel bearbeitet wurde, und haben die Möglichkeit, den Status dieser Bearbeitung zu prüfen. Wenn Sie die Bereinigungsregel testen möchten, können Sie den Datensatz mithilfe der Bereinigungsregel manuell bereinigen. Erinnerung: Mit Bereinigungsregeln werden Ihre Datensätze automatisch bereinigt, sodass eine manuelle Bereinigung von Datensätzen nicht erforderlich ist.

1. Öffnen Sie den Lead, den Sie prüfen möchten.
2. Überprüfen Sie den Bereinigungsstatus der Bereinigungsregel "`Unternehmensinformationen für Leads`". In Salesforce Classic können Sie diesen Status im Abschnitt "Diesen Datensatz mit Data.com bereinigen" einsehen. (Wenn Sie den Abschnitt "Diesen Datensatz bereinigen" nicht finden können, bitten Sie Ihren Salesforce-Administrator, den Abschnitt im Seitenlayout hinzuzufügen.) Klicken Sie in Lightning Experience auf die Schnellaktion `Bereinigungsstatus überprüfen`, um die Status der Bereinigungsregeln anzuzeigen.
3. Wenn Sie den Lead manuell bereinigen möchten, klicken Sie bei der Bereinigungsregel `Unternehmensinformationen für Leads` auf **Bereinigen**.

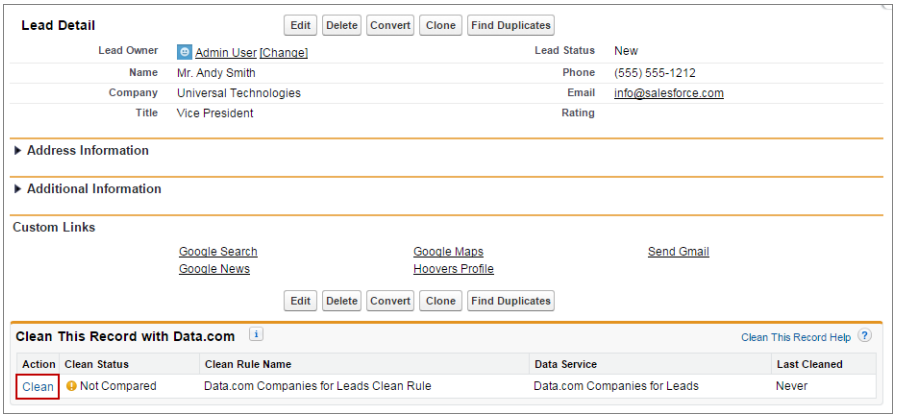
AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbar mit einer Data.com Premium Clean-Lizenz in: **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Bereinigen von Leads:
- "Bearbeiten" für Leads



Wenn der Lead mit einem Datensatz im Daten-Service übereinstimmt, werden die Felder `Jahresumsatz`, `DUNS-Nummer des Unternehmens`, `D&B-Unternehmen`, `Branche` und `Mitarbeiterzahl` ausgefüllt, wenn sie leer sind. Vorhandene Werte werden nicht überschrieben. Der `Bereinigungsstatus` der Bereinigungsregel wird aktualisiert.

Anmerkung: Wenn Sie das Feld `Adresse`, `D-U-N-S-Nummer des Unternehmens`, `Unternehmen` oder `E-Mail` ändern, wird der `Bereinigungsstatus` für die Bereinigungsregel `Data.com-Unternehmensinformationen für Leads` auf `Nicht verglichen` gesetzt, bis der Datensatz erneut bereinigt wird. Praktischerweise wird der Lead mit Bereinigungsregeln beim Speichern des Leads sofort automatisch erneut bereinigt!

Außerbetriebnahme von Data.com Social Key

Ab der Version Summer '16 sind Data.com Social Key und die Data.com-API für Übereinstimmungen bei sozialen Profilen nicht mehr verfügbar. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Nach der Außerbetriebnahme von Data.com Social Key und der Data.com-API für Übereinstimmungen bei sozialen Profilen werden Handles für soziale Profile, etwa von LinkedIn®, Datensätzen, die mit Data.com bereinigt werden, nicht mehr hinzugefügt. Darüber hinaus können Sie die Data.com-API für Übereinstimmungen bei sozialen Profilen nicht mehr für die Suche nach Handles für soziale Profile verwenden.

Es ist weiterhin möglich, Handles für soziale Profile Datensätzen manuell zuzuordnen.

Anpassung: Einfachere Einrichtung, Objektverwaltung und Flows und vieles mehr

Lightning Experience vereinfacht die Einrichtung und bietet bessere Wege zur Datenverwaltung. Die Wahrscheinlichkeit, dass Prozesse und Flows SOQL-Obergrenzen erreichen, ist wesentlich geringer. Es ist einfacher, Flow-Auswahlfelder und Prozesse zu erstellen, die Datensätze aktualisieren, und die E-Mail, die Sie beim Fehlschlagen von Flows erhalten, enthält jetzt erheblich mehr Details.

Mithilfe von Anpassungsfunktionen können Sie Ihre Organisation erweitern, indem Sie Ihre Objekte, Daten und Felder verbessern, das Erscheinungsbild Ihrer Organisation anpassen, Ihre Geschäftsprozesse erweitern, Websites und Anwendungen erstellen – und das alles mithilfe von Zeigen-und-Klicken-Tools und eventuell mit etwas Code. Anpassungsfunktionen umfassen auch Tools zur Verwaltung und Sicherung Ihrer Organisation.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Allgemeine Verwaltung

Mit der Verwaltung können Sie Ihre Organisation entsprechend Ihren geschäftlichen Anforderungen verwalten.

Migrieren zu Lightning Experience wie ein Profi

Wenn Sie wissen möchten, ob Lightning Experience für Ihre Organisation geeignet ist, oder wenn Sie bereit sind für die Umstellung, führt Sie der Migrationsassistent durch die einzelnen Schritte.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Lightning Experience-Setup

Verwenden Sie Setup in Lightning Experience auf einfachere Weise und sparen Sie Zeit. Lightning Experience erweitert Ihre Optionen für eine problemlose Interaktion mit außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation gespeicherten Daten. Lightning Experience vereinfacht auch die Benutzeroberfläche.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Lightning-Anwendungsgenerator

In dieser Version wurde das Pilotprogramm für die Bearbeitung von Datensatzseiten in Lightning Experience erweitert und Sie können jetzt Datensatzseiten von Grund auf neu erstellen. Außerdem ist es nun möglich, dass Lightning-Seiten die Standardschaltfläche "Anzeigen" überschreiben. Es wurden auch neue Auswahllistenfunktionen hinzugefügt. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Datenanpassung

Über die Force.com-Plattform können Sie Ihre Daten leicht verwalten und verfolgen. Ihre Benutzer, Anwendungen und Prozesse können nahtlos mit allen relevanten Daten interagieren, einschließlich Daten, die in externen Systemen gespeichert sind.

Lightning Connect

Lightning Connect erweitert Ihre Optionen für eine problemlose Interaktion mit außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation gespeicherten Daten.

Prozessgenerator

Die Erstellung und Änderung von Prozessen wurde einfacher gestaltet. Sie können jetzt Kriterien und Aktionsgruppen neu anordnen, vorhandene Namen und Beschreibungen automatisch verwenden, wenn Sie eine Version eines Prozesses duplizieren, Feldnamen auf einen Blick anzeigen und Erwähnungen direkt in Nachrichten in Aktionen vom Typ "Bei Chatter posten" einfügen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Freigabe

Über die Freigabe haben Sie mehr Kontrolle darüber, welche Benutzer was anzeigen können. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Überwachen

Behalten Sie die Sicherheit Ihrer Organisation mit einem der zahlreichen Überwachungstools von Salesforce stets im Auge.

Allgemeine Verwaltung

Mit der Verwaltung können Sie Ihre Organisation entsprechend Ihren geschäftlichen Anforderungen verwalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen der Navigationserfahrung für Lightning Experience-Benutzer

Vor dieser Version stand jedem Benutzer das gleiche Navigationsmenü zur Verfügung. Jetzt können Sie unterschiedliche Menüs erstellen und die Navigationsfunktionen für die verschiedenen Typen von Benutzern wie Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter oder leitende Angestellte anpassen. Sie können Elemente hinzufügen, entfernen oder verschieben, sodass Ihre Benutzer mit einem einzigen Klick zu den Orten wechseln können, die sie am häufigsten nutzen. Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Unterstützung benutzerdefinierter URL-Schaltflächen und -Links in Lightning Experience und Salesforce1

Benutzerdefinierte Schaltflächen und Links, deren Inhaltsquelle auf `URL` festgelegt ist, werden jetzt in Lightning Experience sowie in der mobilen Anwendung Salesforce1 unterstützt.Diese Funktion war bisher nur in Salesforce Classic verfügbar.

Festlegen, ob durch eine Schnellaktion nach der Ausführung ein Feedeintrag erstellt wird

Den Aktionstypen "Datensatz erstellen" und "Anruf protokollieren" wurde ein Feld hinzugefügt, mit dem Sie steuern können, ob durch die jeweilige Aktion ein Feedeintrag erstellt wird, nachdem sie ausgeführt wurde. Sie können Ihre Feeds jetzt übersichtlich halten, indem Sie unnötige Posts über die Erstellung von Datensätzen oder die Protokollierung von Anrufen eliminieren. Diese Option ist standardmäßig ausgewählt.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Erstellen benutzerdefinierter Erfolgsmeldungen für Schnellaktionen

Für die Aktionstypen "Datensatz erstellen", "Datensatz aktualisieren" und "Anruf protokollieren" kann eine benutzerdefinierte Meldung erstellt werden, die angezeigt wird, wenn die entsprechende Aktion erfolgreich ausgeführt wurde.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Benutzerdefinierte Schaltflächen für Listenansichten werden im Editor für erweitertes Seitenlayout nicht mehr unterstützt

Benutzerdefinierte Schaltflächen, die für die Anzeige in Listenansichten konfiguriert wurden, sind in der Palette im Editor für erweitertes Seitenlayout nicht mehr verfügbar. Benutzerdefinierte Schaltflächen für Listenansichten, die Sie zuvor in Seitenlayouts hinzugefügt haben, werden im Seitenlayout-Editor nicht mehr angezeigt.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Delegieren von Administratorrechten an ausgewählte Benutzer unter "Setup" in Lightning Experience

Sie können jetzt in Lightning Experience unter "Setup" beschränkte Administratorrechte Benutzern zuweisen, die keine Administratoren sind. Durch Delegieren bestimmter Aufgaben an bestimmte Benutzer können Sie sich auf andere Arbeiten konzentrieren. Beispiel: Sie setzen den Leiter des Kundensupportteams als delegierten Administrator ein, der Benutzer in der Rolle "Supportmanager" und alle nachgeordneten Rollen verwalten soll.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Übersichtlicheres Gestalten von Auswahllisten mit beschränkten Auswahllisten (Beta)

Stellen Sie die Integrität von Auswahllistendaten mit beschränkten Auswahllisten sicher. Diese Funktion steht nun als Beta-Version bereit, Sie können sie also bequem ausprobieren. Ein beschränktes Auswahllistenfeld enthält nur die Werte, die Sie definiert haben. Ihre Auswahllistendaten bleiben stets sauber, da Benutzer keine irrelevanten oder überflüssigen Werte hinzufügen können. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Einfacheres Testen globaler Auswahllisten (Pilot)

Der Zugriff auf globale Auswahllisten ist jetzt noch einfacher. Dieses Pilotprogramm wurde verlängert, damit noch mehr von Ihnen die Funktion ausprobieren können. Mit globalen Auswahllisten können Sie eine einzelne Liste von Werten auf effiziente Weise für mehrere benutzerdefinierte Auswahllistenfelder wiederverwenden. Sie erleichtern die Freigabe von Auswahllisten in Objekten, da Sie anhand der Masterliste von Werten Auswahllistenfelder erstellen können. Ihre Auswahllistendaten bleiben stets sauber, da Benutzer keine irrelevanten oder überflüssigen Werte über die API hinzufügen können. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Übersetzen globaler Auswahllisten in mehrere Sprachen (Pilot)

Nachdem Sie eine globale Auswahlliste in Setup erstellt haben, können Sie mit der Übersetzungsworkbench Übersetzungen für alle Sprachen verwalten, die Ihre Organisation unterstützt. Die Übersetzungsworkbench ist nur für Organisationen mit mehreren Sprachen verfügbar. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Ende der Unterstützung für JavaScript, iFrames, CSS und andere erweiterte Markups in Standard-Startseitenkomponenten vom Typ "Nachrichten und Hinweise"

Nicht unterstützter Code in Standard-Startseitenkomponenten vom Typ "Nachrichten und Hinweise" ist jetzt nicht mehr zulässig. Wenn Sie eine Startseitenkomponente vom Typ "Nachrichten und Hinweise" bearbeiten und speichern, werden jetzt JavaScript, CSS, iFrames und andere nicht unterstützte Markups entfernt. Startseitenkomponente sind nur in Salesforce Classic verfügbar.

Unterstützung von Formelfeldern in Lightning Experience

Formelfelder mit Hyperlinks und Bildern werden jetzt in Lightning Experience unterstützt.

Anpassen der Navigationserfahrung für Lightning Experience-Benutzer

Vor dieser Version stand jedem Benutzer das gleiche Navigationsmenü zur Verfügung. Jetzt können Sie unterschiedliche Menüs erstellen und die Navigationsfunktionen für die verschiedenen Typen von Benutzern wie Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter oder leitende Angestellte anpassen. Sie können Elemente hinzufügen, entfernen oder verschieben, sodass Ihre Benutzer mit einem einzigen Klick zu den Orten wechseln können, die sie am häufigsten nutzen. Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Navigationsmenüs für Lightning Experience
Sie können Navigationsmenüs erstellen, um Ihren Benutzern eine schnelle Verknüpfung zu Salesforce-Funktionen zu bieten, die sie am häufigsten verwenden. Erstellen Sie beispielsweise ein Navigationsmenü, in dem die Elemente Priorität haben, die für Ihr Vertriebsteam am relevantesten sind. Platzieren Sie Ereignisse, Accounts und Organisationen ganz oben. Erstellen Sie ein Menü für den internen Vertrieb, in dem Leads, Aufgaben und Kontakte als Erstes aufgelistet werden. Erstellen Sie für leitende Angestellte ein zeitsparendes Navigationsmenü, das ganz oben Berichte und Dashboards enthält, und entfernen Sie die Elemente, die sie selten verwenden. Beachten Sie, dass Ihre Benutzer jederzeit über den App Launcher weitere Objekte und Anwendungen abrufen können.

Überlegungen zu benutzerdefinierten Navigationsmenüs
Beachten Sie beim Erstellen benutzerdefinierter Lightning Experience-Navigationsmenüs für Ihre Organisation Folgendes.

Erstellen von Navigationsmenüs für Lightning Experience

Sie können Navigationsmenüs erstellen, um Ihren Benutzern eine schnelle Verknüpfung zu Salesforce-Funktionen zu bieten, die sie am häufigsten verwenden. Erstellen Sie beispielsweise ein Navigationsmenü, in dem die Elemente Priorität haben, die für Ihr Vertriebsteam am relevantesten sind. Platzieren Sie Ereignisse, Accounts und Organisationen ganz oben. Erstellen Sie ein Menü für den internen Vertrieb, in dem Leads, Aufgaben und Kontakte als Erstes aufgelistet werden. Erstellen Sie für leitende Angestellte ein zeitsparendes Navigationsmenü, das ganz oben Berichte und Dashboards enthält, und entfernen Sie die Elemente, die sie selten verwenden. Beachten Sie, dass Ihre Benutzer jederzeit über den App Launcher weitere Objekte und Anwendungen abrufen können.

Die meisten im App Launcher vorhandenen Elemente können in Navigationsmenüs angezeigt werden.

- Benutzerdefinierte Objekte und Anwendungen Ihrer Organisation
- Die meisten Standardobjekte

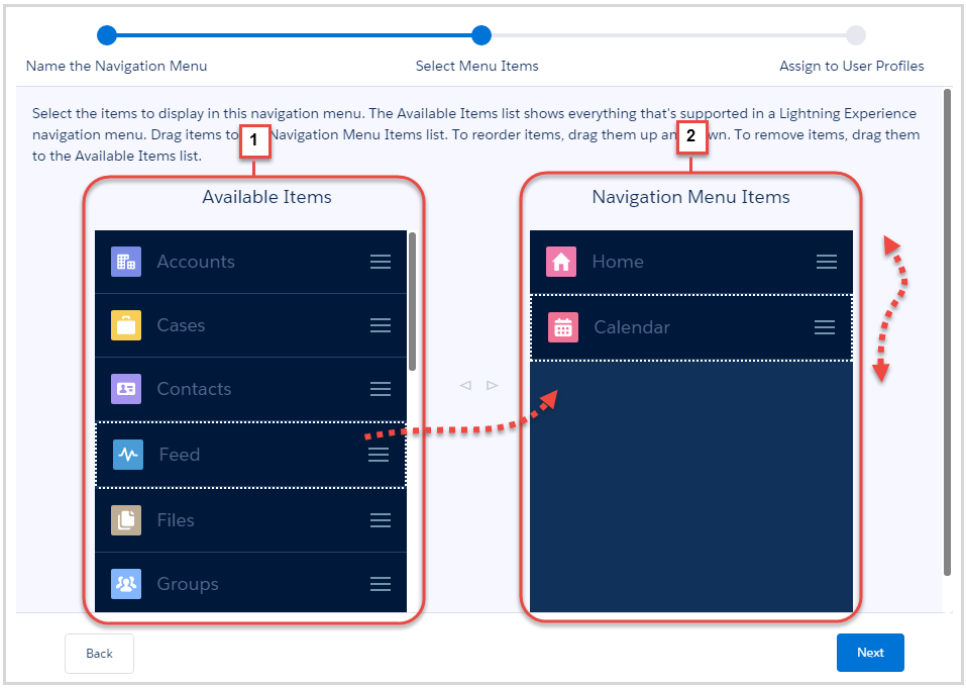
  Selbst wenn die Objekte in Lightning Experience nicht unterstützt werden, können Sie viele von ihnen Navigationsmenüs hinzufügen. Wenn Sie auf ein Objekt klicken, wird es in Salesforce Classic auf einer anderen Registerkarte geöffnet.
- Visualforce-Registerkarten
- Lightning-Komponenten-Registerkarten
- Zeichenbereichsanwendungen über eine Visualforce-Registerkarte
- Webregisterkarten

Anmerkung: Navigationsmenüs können keine verbundenen Anwendungen wie Gmail™ und Microsoft Office 365™ oder Lightning-Seiten hinzugefügt werden. Die Benutzer können über den App Launcher auf sie zugreifen.

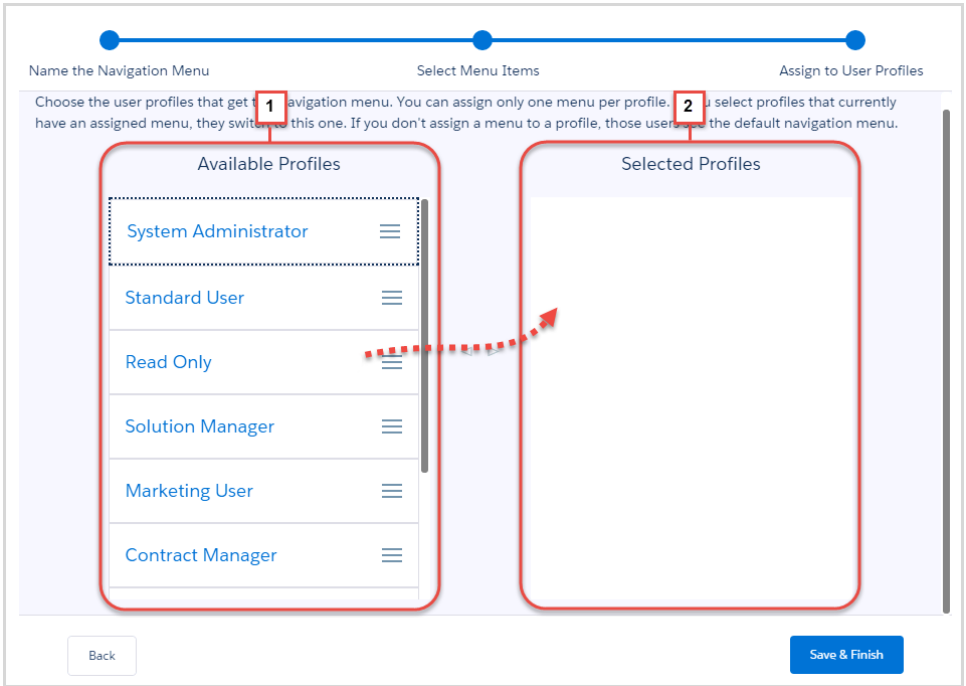
Der Assistent für Navigationsmenüs führt Sie durch die Erstellung eines benutzerdefinierten Menüs. Um den Assistenten zu starten, geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text **Navigationsmenüs** ein.

Geben Sie dem Navigationsmenü zuerst einen Namen.

Der Assistent zeigt eine Liste aller Elemente an, die in einem Navigationsmenü enthalten sein können. Ziehen Sie die gewünschten Elemente aus der Liste der verfügbaren Elemente auf der linken Seite (1) in die Liste für das Navigationsmenü auf der rechten Seite (2). Wenn Sie Elemente im Menü neu anordnen möchten, ziehen Sie sie entweder nach oben oder nach unten. Wenn Sie Elemente entfernen möchten, ziehen Sie sie wieder in die Liste der verfügbaren Elemente. Wenn Sie fertig sind, werden die Navigationsmenüelemente in der rechten Liste in der Reihenfolge angezeigt, in der sie im Navigationsmenü angezeigt werden.



Wählen Sie als Nächstes die Benutzerprofile Ihrer Organisation (1) aus, denen dieses Navigationsmenü zugewiesen werden soll (2).



Geschafft! Sie haben ein benutzerdefiniertes Navigationsmenü erstellt. Sie können es nun duplizieren und als Vorlage für das nächste Navigationsmenü verwenden.

Überlegungen zu benutzerdefinierten Navigationsmenüs

Beachten Sie beim Erstellen benutzerdefinierter Lightning Experience-Navigationsmenüs für Ihre Organisation Folgendes.

Das Standard-Navigationsmenü in Lightning Experience ist immer verfügbar

Lightning Experience beinhaltet ein Standard-Navigationsmenü, dass allen Ihren Benutzern zugewiesen ist. In diesem Menü werden Elemente wie in der Version Winter '16 aufgelistet und angeordnet und es kann nicht bearbeitet werden. Wenn Sie ein benutzerdefiniertes Navigationsmenü von einem Benutzerprofil entfernen, ohne es durch ein anderes zu ersetzen, wechselt das Profil zum Standardmenü. Wenn Sie ein benutzerdefiniertes Navigationsmenü löschen, wechseln alle Benutzerprofile, denen dieses Menü zugewiesen war, wieder zurück zum Standardmenü.

Einem Benutzerprofil kann nur ein Navigationsmenü zugewiesen werden

Wenn Sie ein Navigationsmenü einem Benutzerprofil zuweisen, dem bereits ein Navigationsmenü zugewiesen ist, wird das alte Menü durch das neue überschrieben. Benutzern mit diesem Profil wird das neue Navigationsmenü sofort angezeigt. Behalten Sie dies im Hinterkopf, wenn Sie weitere Navigationsmenüs erstellen. Wenn Benutzern plötzlich ein anderes Navigationsmenü angezeigt wird, erhalten Sie möglicherweise Anrufe verwirrter Benutzer.

Ein Navigationsmenü kann mehreren Benutzerprofilen zugewiesen werden

Sie können Navigationsmenüs auf unterschiedliche Benutzertypen zuschneiden, indem Sie die Menüs Benutzerprofilen zuweisen. Ein Navigationsmenü kann mehreren Benutzerprofilen zugewiesen werden. Beispielsweise können Sie ein auf den Vertrieb ausgerichtetes Navigationsmenü allen Profilen zuweisen, die zu Ihren internen Vertriebsteams gehören.

Durch Ihre Edition wird bestimmt, wie viele benutzerdefinierte Navigationsmenüs zugewiesen werden können

Bei allen Editionen ausgenommen die Professional Edition, können Sie bis zu zehn Navigationsmenüs zuweisen. Bei der Professional Edition sind insgesamt fünf Menüs zulässig.

Navigationsmenüs können bis zu 100 Elemente enthalten

Wenn ein Menü zu viele Elemente enthält, wird es weniger brauchbar. In einem Navigationsmenü können jedoch bis zu 100 Elemente aufgelistet werden.

Salesforce-Anwendungen mit mehreren Registerkarten werden in Navigationsmenüs als separate Registerkarten angezeigt

Bei Anwendungen, die über mehrere Registerkarten (ehemals Registerkartensätze) verfügen, wird jede Registerkarte in der Liste der verfügbaren Elemente als separates Element angezeigt. Sie können in der Liste nach allen verwandten Registerkarten suchen, um sie im Navigationsmenü zusammenzuhalten. Dies ist natürlich optional. Sie müssen nicht alle Registerkarten der Anwendung im Menü auflisten.

Navigationsmenüs beachten Benutzerberechtigungen

Wenn ein Benutzer keine Zugriffsberechtigung auf ein Objekt hat, wird es im Navigationsmenü nicht angezeigt.

Navigationsmenüs können Objekte enthalten, die in Lightning Experience nicht unterstützt werden

Lightning Experience wird ständig weiterentwickelt. Mit jeder Version werden neue Objekte verfügbar, einige Objekte werden jedoch noch nicht unterstützt. Selbst wenn die Objekte in Lightning Experience noch nicht unterstützt werden, können Sie dennoch viele von ihnen Navigationsmenüs hinzufügen. Wenn Sie auf ein Objekt klicken, wird es in Salesforce Classic auf einer anderen Registerkarte geöffnet.

In Navigationsmenüs können jedoch nicht alle nicht unterstützten Objekte angezeigt werden. Keine Sorge – der Assistent listet nur verfügbare Objekte auf, Sie müssen sie also nicht selbst im Auge behalten. Wenn Sie mehr wissen möchten, finden Sie unter "Einschränkungen bei Lightning Experience" eine aktuelle Liste der nicht unterstützten Objekte.

Unterstützung benutzerdefinierter URL-Schaltflächen und -Links in Lightning Experience und Salesforce1

Benutzerdefinierte Schaltflächen und Links, deren Inhaltsquelle auf `URL` festgelegt ist, werden jetzt in Lightning Experience sowie in der mobilen Anwendung Salesforce1 unterstützt.Diese Funktion war bisher nur in Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

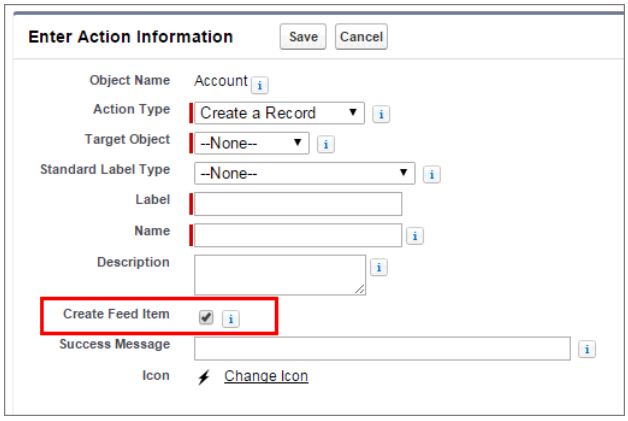
Benutzerdefinierte Schaltflächen und Links verfügbar in: **allen** Editionen

Festlegen, ob durch eine Schnellaktion nach der Ausführung ein Feedeintrag erstellt wird

Den Aktionstypen "Datensatz erstellen" und "Anruf protokollieren" wurde ein Feld hinzugefügt, mit dem Sie steuern können, ob durch die jeweilige Aktion ein Feedeintrag erstellt wird, nachdem sie ausgeführt wurde. Sie können Ihre Feeds jetzt übersichtlich halten, indem Sie unnötige Posts über die Erstellung von Datensätzen oder die Protokollierung von Anrufen eliminieren. Diese Option ist standardmäßig ausgewählt.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Contact Manager**, **Database.com** und **Developer** Edition



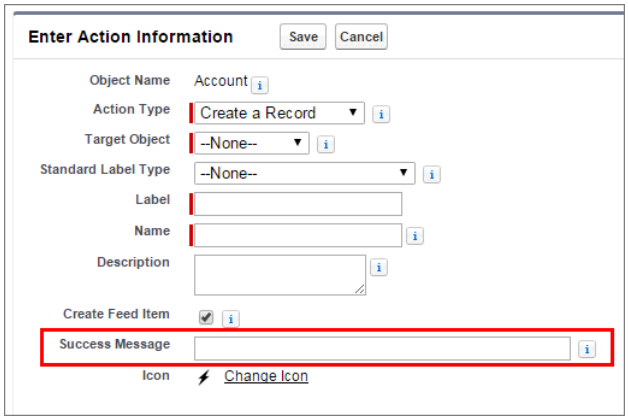
Anmerkung: Wenn Sie in der Feed-Verfolgung für ein bestimmtes Objekt die Option `Alle verwandten Objekte` aktiviert haben und durch eine Schnellaktion verwandte Objekte erstellt werden, wird stets ein Feedeintrag erstellt, unabhängig davon, ob die Option `Feedeintrag erstellen` aktiviert ist.

Erstellen benutzerdefinierter Erfolgsmeldungen für Schnellaktionen

Für die Aktionstypen "Datensatz erstellen", "Datensatz aktualisieren" und "Anruf protokollieren" kann eine benutzerdefinierte Meldung erstellt werden, die angezeigt wird, wenn die entsprechende Aktion erfolgreich ausgeführt wurde.Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Contact Manager**, **Database.com** und **Developer** Edition



Benutzerdefinierte Schaltflächen für Listenansichten werden im Editor für erweitertes Seitenlayout nicht mehr unterstützt

Benutzerdefinierte Schaltflächen, die für die Anzeige in Listenansichten konfiguriert wurden, sind in der Palette im Editor für erweitertes Seitenlayout nicht mehr verfügbar. Benutzerdefinierte Schaltflächen für Listenansichten, die Sie zuvor in Seitenlayouts hinzugefügt haben, werden im Seitenlayout-Editor nicht mehr angezeigt.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Benutzerdefinierte Schaltflächen und Links verfügbar in: **Alle** Editionen

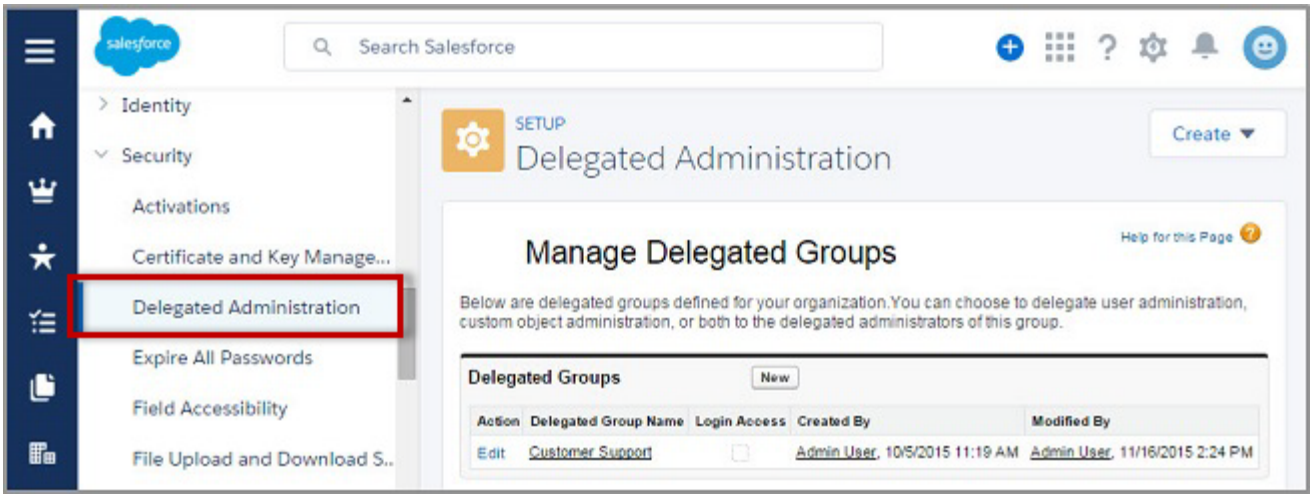
Delegieren von Administratorrechten an ausgewählte Benutzer unter "Setup" in Lightning Experience

Sie können jetzt in Lightning Experience unter "Setup" beschränkte Administratorrechte Benutzern zuweisen, die keine Administratoren sind. Durch Delegieren bestimmter Aufgaben an bestimmte Benutzer können Sie sich auf andere Arbeiten konzentrieren. Beispiel: Sie setzen den Leiter des Kundensupportteams als delegierten Administrator ein, der Benutzer in der Rolle "Supportmanager" und alle nachgeordneten Rollen verwalten soll.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

Delegierte Verwaltung unter "Setup" in Lightning Experience



SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Übersichtlicheres Gestalten von Auswahllisten mit beschränkten Auswahllisten (Beta)

Stellen Sie die Integrität von Auswahllistendaten mit beschränkten Auswahllisten sicher. Diese Funktion steht nun als Beta-Version bereit, Sie können sie also bequem ausprobieren. Ein beschränktes Auswahllistenfeld enthält nur die Werte, die Sie definiert haben. Ihre Auswahllistendaten bleiben stets sauber, da Benutzer keine irrelevanten oder überflüssigen Werte hinzufügen können. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Hier ist ein weiterer Grund dafür, warum Sie beschränkte Auswahllisten ausprobieren sollten: Sie können sie für benutzerdefinierte Metadatentypen verwenden. Benutzerdefinierte Metadatentypen sind benutzerdefinierte Typen von Anwendungsmetadaten, die zusammen mit einer Anwendung einem Paket hinzugefügt und verwendet werden können. Sie sparen Zeit, da Sie Konfigurationen definieren und wiederverwendbare Anwendungskomponenten und -funktionen erstellen können. Auswahllisten für benutzerdefinierte Metadatentypen sind immer beschränkt, aktivieren Sie daher beschränkte Auswahllisten, um benutzerdefinierte Metadatentypen zu verwenden.

AUSGABEN

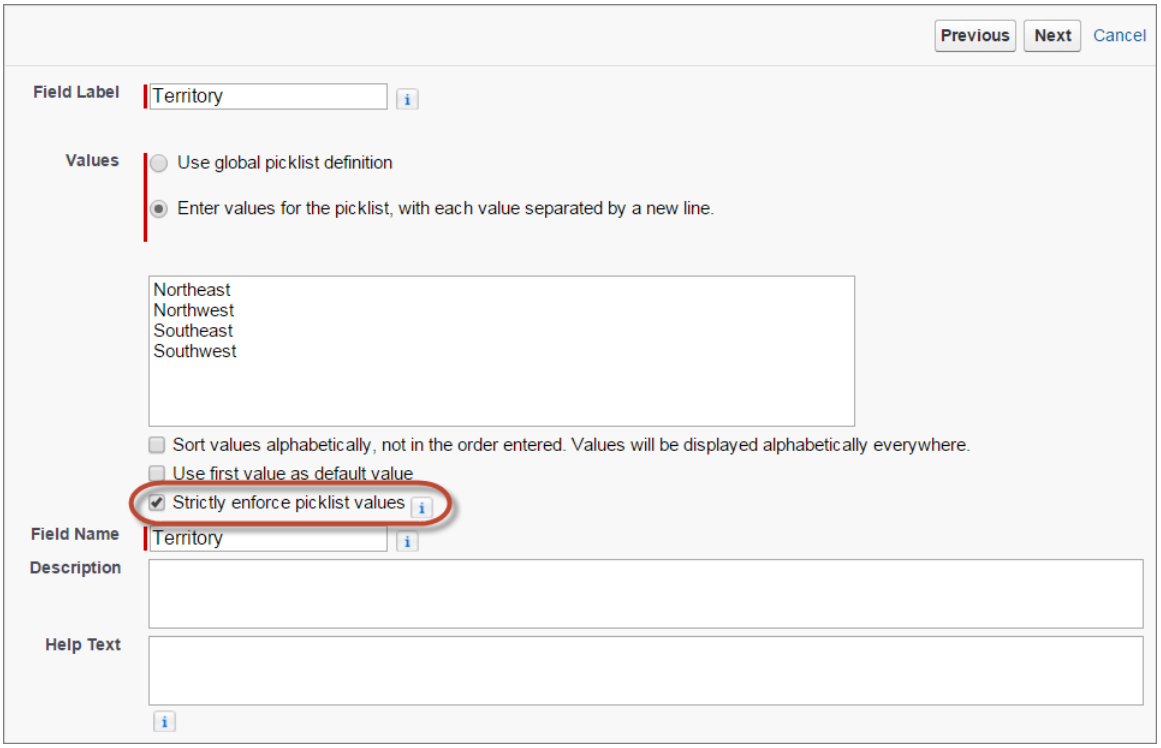
Verfügbarkeit: Standardmäßig **Developer** Edition und Sandbox-Instanzen sowie **alle** anderen Editionen, die am Pilotprogramm teilnehmen.

Anmerkung: Wenn Sie über eine Organisation mit Developer Edition oder eine Sandbox-Organisation verfügen, ist zum Verwenden beschränkter Auswahllisten keine Einrichtung erforderlich. Beschränkte Auswahllisten können nur in Organisationen mit Developer Edition und Sandbox-Organisationen zusammen mit einer Anwendung zu einem Paket hinzugefügt werden.

Bei allen anderen Editionen sind beschränkte Auswahllisten als Beta-Funktion verfügbar, was bedeutet, dass sie zwar höchst funktionell sind, jedoch bekannte Einschränkungen aufweisen. Wenden Sie sich zum Aktivieren beschränkter Auswahllisten an Salesforce.

Sie können die Liste der Werte für eine Auswahlliste beim Erstellen des benutzerdefinierten Auswahllistenfelds definieren. Benutzer können jedoch über die API andere Werte hinzufügen. Damit die Auswahllistenwerte anhand der Liste der definierten Werte validiert werden, wählen Sie die Option **Auswahllistenwerte strikt erzwingen** aus. Dadurch wird verhindert, dass Benutzer Werte über die API hinzufügen.

Definieren einer beschränkten Auswahlliste



Nur neue benutzerdefinierte Auswahllistenfelder können als beschränkte Auswahlliste festgelegt werden. Eine vorhandene nicht beschränkte Auswahlliste kann nicht in eine beschränkte Auswahlliste umgewandelt werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe:Benutzerdefinierte Metadatentypen

Einfacheres Testen globaler Auswahllisten (Pilot)

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Standardmäßig **Developer** Edition und Sandbox-Instanzen sowie **alle** anderen Editionen, die am Pilotprogramm teilnehmen.

Der Zugriff auf globale Auswahllisten ist jetzt noch einfacher. Dieses Pilotprogramm wurde verlängert, damit noch mehr von Ihnen die Funktion ausprobieren können. Mit globalen Auswahllisten können Sie eine einzelne Liste von Werten auf effiziente Weise für mehrere benutzerdefinierte Auswahllistenfelder wiederverwenden. Sie erleichtern die Freigabe von Auswahllisten in Objekten, da Sie anhand der Masterliste von Werten Auswahllistenfelder erstellen können. Ihre Auswahllistendaten bleiben stets sauber, da Benutzer keine irrelevanten oder überflüssigen Werte über die API hinzufügen können. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Wenn Sie über eine Organisation mit Developer Edition oder eine Sandbox-Organisation verfügen, ist keine Einrichtung erforderlich. Bei allen anderen Editionen wenden Sie sich an Salesforce, um globale Auswahllisten aktivieren zu lassen.

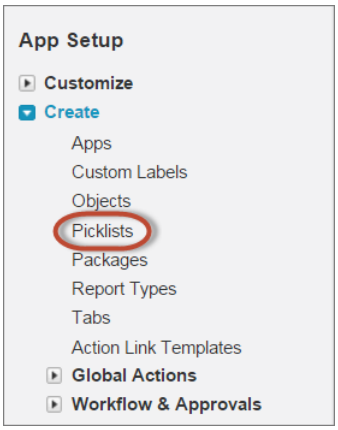
Wir stellen globale Auswahllisten ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zu Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Globale Auswahllisten sind nicht allgemein verfügbar, wenn nicht oder bis Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekanntgibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar werden. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Salesforce Success Community in der Gruppe "Global, Restricted Custom Picklists" (Globale, einschränkte benutzerdefinierte Auswahllisten) können Sie Feedback und Vorschläge zu globalen Auswahllisten einbringen.

Eine globale Auswahlliste ist definitionsgemäß eine beschränkte Auswahlliste. Wenn Sie eine globale Auswahlliste erstellen, wird die Liste der Werte, die Sie angeben, geschützt. Nur Sie können Werte durch Bearbeiten der Masterauswahlliste hinzufügen oder ändern.

Wenn Sie auf der Grundlage der globalen Auswahlliste eine benutzerdefinierte Auswahlliste erstellen, wird ihre Liste von Werten automatisch ausgefüllt und kann nicht bearbeitet werden. Benutzer können über die API keine irrelevanten Werte in die globale Auswahlliste oder in Auswahllistenfelder, die darauf basieren, laden.

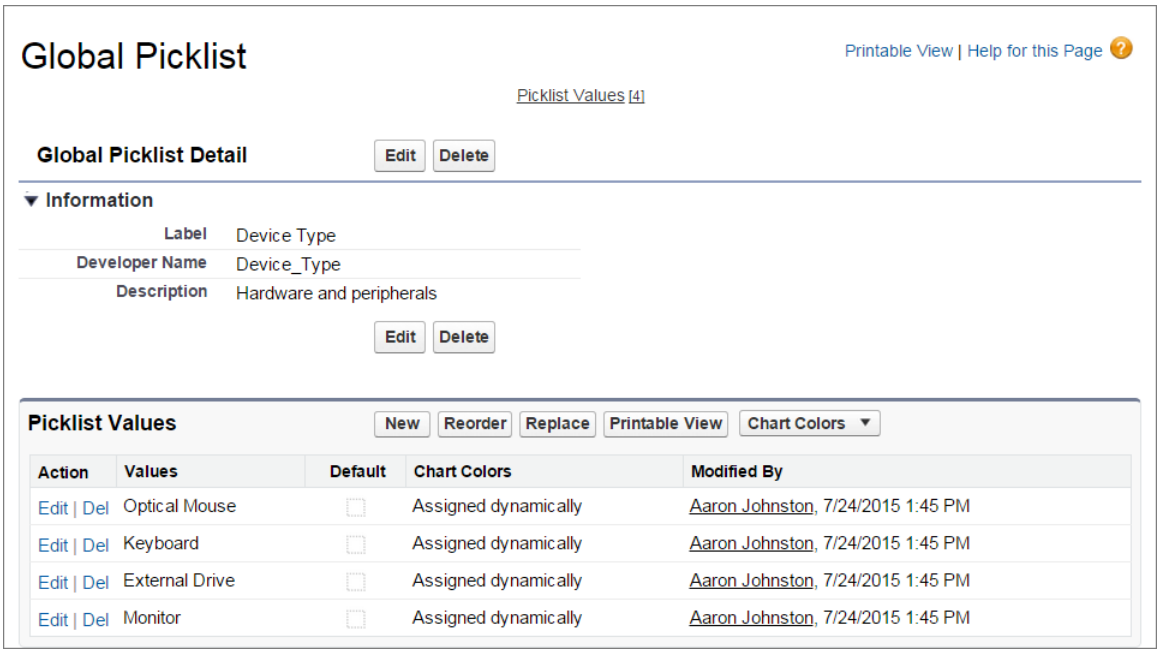
Sie können eine globale Auswahlliste über die Setup-Struktur erstellen. Anschließend können Sie wie gewohnt benutzerdefinierte Auswahllistenfelder erstellen. Sie haben jetzt jedoch die Möglichkeit, eine globale Auswahllistendefinition für beliebig viele benutzerdefinierte Auswahllisten zu verwenden.

Neuer Knoten für Auswahllisten in Setup



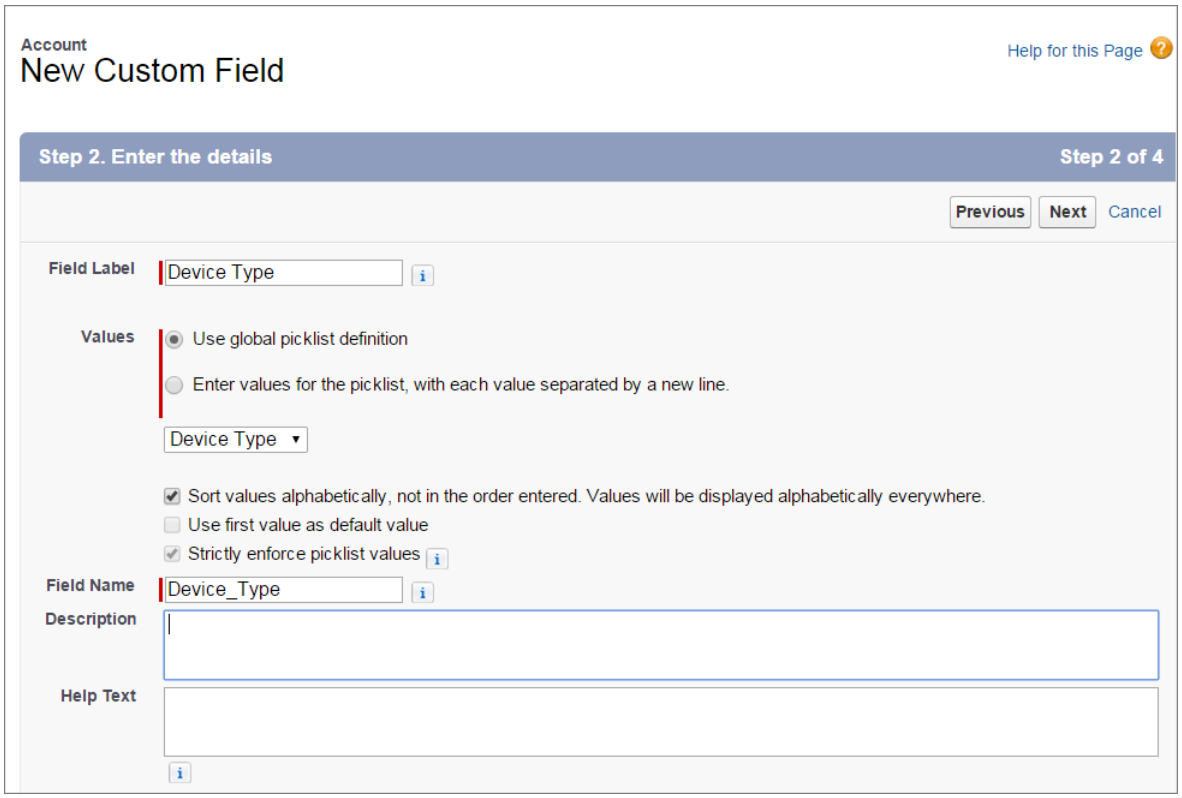
Erstellen Sie die globale Auswahlliste und geben Sie ihre Werte an.

Definition einer globalen Auswahlliste



Neue Auswahllisten, die auf der globalen Auswahlliste basieren, übernehmen deren Werte. Wenn Sie die globale Auswahlliste bearbeiten, werden die anderen Auswahllisten, die deren Werte verwenden, ebenfalls aktualisiert.

Neue Auswahlliste, die auf einer globalen Auswahlliste basiert



Bekannte Einschränkungen für dieses Pilotprogramm

- Globale Auswahllisten können nur in Organisationen mit Developer Edition und Sandbox-Organisationen zusammen mit einer Anwendung zu einem Paket hinzugefügt werden.
- Die Liste der übernommenen Werte wird auf der Detailseite für eine Auswahlliste, die auf einer globalen Auswahlliste basiert, nicht angezeigt.
- Für benutzerdefinierte Auswahllistenfelder, die auf einer globalen Auswahlliste basieren, ist es nicht möglich, die benutzerdefinierte Auswahlliste von einer Auswahlliste mit nur einem einzelnen verfügbaren Element zu einer Mehrfachauswahlliste zu ändern.

Übersetzen globaler Auswahllisten in mehrere Sprachen (Pilot)

Nachdem Sie eine globale Auswahlliste in Setup erstellt haben, können Sie mit der Übersetzungsworkbench Übersetzungen für alle Sprachen verwalten, die Ihre Organisation unterstützt. Die Übersetzungsworkbench ist nur für Organisationen mit mehreren Sprachen verfügbar. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Wenn Sie über eine Organisation mit Developer Edition oder eine Sandbox-Organisation verfügen, ist zum Verwenden globaler Auswahllisten keine Einrichtung erforderlich. Bei allen anderen Editionen wenden Sie sich an Salesforce, um globale Auswahllisten aktivieren zu lassen.

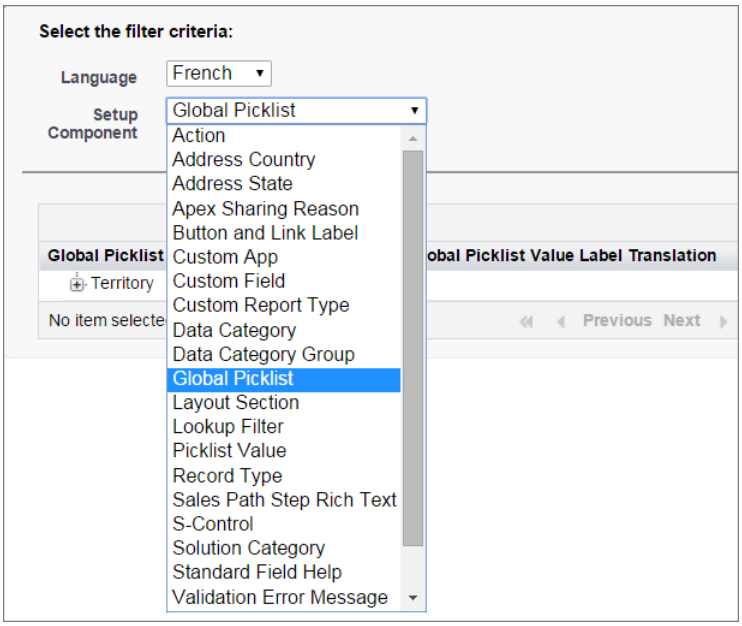
Sie können die globale Auswahlliste über den Knoten für Auswahllisten in Setup erstellen. Geben Sie ihre Werte in der Hauptsprache Ihrer Organisation ein. Übersetzen Sie die Auswahllistenwerte dann.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Standardmäßig **Developer** Edition und Sandbox-Instanzen sowie **alle** anderen Editionen, die am Pilotprogramm teilnehmen.

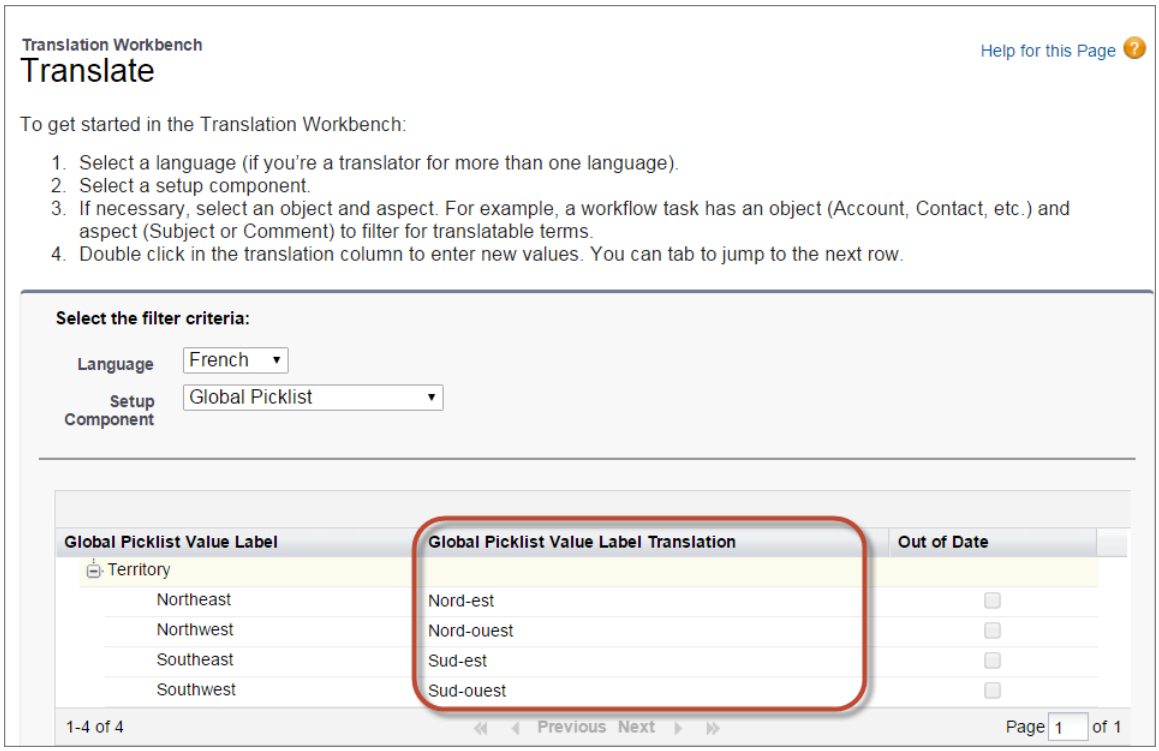
Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Übersetzung`* ein und wählen Sie dann **Übersetzen** aus. Wählen Sie die Sprache aus, in die übersetzt werden soll, und wählen Sie dann als Setup-Komponente **Globale Auswahlliste** aus.

Setup-Komponente "Globale Auswahlliste"



Geben Sie die übersetzten Werte an, indem Sie unter "Übersetzung der Bezeichnung für globalen Auswahllistenwert" doppelklicken und die Übersetzungen eingeben.

Übersetzte Auswahllistenwerte



SIEHE AUCH:

*Salesforce-Hilfe:*Hinzufügen und Bearbeiten von übersetzten Sprachen und Übersetzern

Ende der Unterstützung für JavaScript, iFrames, CSS und andere erweiterte Markups in Standard-Startseitenkomponenten vom Typ "Nachrichten und Hinweise"

Nicht unterstützter Code in Standard-Startseitenkomponenten vom Typ "Nachrichten und Hinweise" ist jetzt nicht mehr zulässig. Wenn Sie eine Startseitenkomponente vom Typ "Nachrichten und Hinweise" bearbeiten und speichern, werden jetzt JavaScript, CSS, iFrames und andere nicht unterstützte Markups entfernt. Startseitenkomponente sind nur in Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

In der Version Summer '14 wurde der Rich-Text-Editor in Startseitenkomponenten vom Typ "HTML-Bereich" ersetzt und es wurde bekanntgegeben, dass ab der Version Summer '15 nicht unterstützter Code entfernt wird. Mit dieser Änderung an der Startseitenkomponente vom Typ "Nachrichten und Hinweise" wird diese Maßnahme fortgeführt. (Weitere Informationen finden Sie in den Versionshinweisen für Summer '14 unter Startseitenkomponenten.)

Nicht unterstütztes Markup in Standard-Startseitenkomponenten vom Typ "Nachrichten und Hinweise" wird zur Laufzeit beim Rendern dynamisch entfernt.

Unterstützung von Formelfeldern in Lightning Experience

Formelfelder mit Hyperlinks und Bildern werden jetzt in Lightning Experience unterstützt.

AUSGABEN

Formeln sind verfügbar in: **allen** Editionen

Sie können jetzt auf einen externen Hyperlink in einem Textformelfeld klicken, der zum Link auf einer anderen Registerkarte führt. Über ein Textformelfeld hinzugefügte Bilder werden jetzt in Listenansichten und Themenlisten korrekt dargestellt. Bilder in Suchergebnissen werden in Lightning Experience nicht unterstützt.

Migrieren zu Lightning Experience wie ein Profi

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Wenn Sie wissen möchten, ob Lightning Experience für Ihre Organisation geeignet ist, oder wenn Sie bereit sind für die Umstellung, führt Sie der Migrationsassistent durch die einzelnen Schritte.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Einführung des Migrationsassistenten: eine erweiterte Version der Lightning Experience-Setup-Seite. Der Migrationsassistent bietet mehr Ressourcen, mit deren Hilfe Sie sich mit Lightning Experience vertraut machen und feststellen können, ob es für Ihre Salesforce-Organisation geeignet ist. Wenn Sie für die Umstellung bereit sind, führt er Sie außerdem durch die Aktivierung der wichtigsten Funktionen und die Einrichtung der richtigen Benutzer. Der Migrationsassistent stellt Ressourcen in der Reihenfolge zur Verfügung, in der Sie sie benötigen, sodass Sie stets den Überblick behalten und sich sicher sein können, dass Sie während der Bereitstellung alle Einzelheiten berücksichtigt haben.

Mit der neuen Vorschaufunktion in Lightning Experience können Sie beispielsweise anzeigen, wie Ihre Organisation auf der neuen Oberfläche aussieht, bevor Sie die Umstellung vornehmen. Auf diese Weise können Sie Lightning Experience erkunden, ohne die Arbeit Ihrer Vertriebsmitarbeiter in Salesforce Classic zu stören.

Da Sie in Ihrer Live-Organisation arbeiten, können Sie im Vorschaumodus Einstellungen und Berechtigungen ändern. Doch Vorsicht! Sie arbeiten mit Ihren Live-Daten, Änderungen sind also für Ihre Benutzer sichtbar.

Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Lightning Experience`* ein und wählen Sie dann **Lightning Experience** aus.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Lightning Experience-Setup

Verwenden Sie Setup in Lightning Experience auf einfachere Weise und sparen Sie Zeit. Lightning Experience erweitert Ihre Optionen für eine problemlose Interaktion mit außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation gespeicherten Daten. Lightning Experience vereinfacht auch die Benutzeroberfläche.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Setup: Rechtsklicken zur Anzeige in einer neuen Registerkarte oder einem neuen Fenster in Lightning Experience

Mit der Rechtsklickfunktion des Browsers können Sie einen Setup-Knoten oder die persönlichen Einstellungen eines Benutzers bequem in einer neuen Registerkarte oder einem neuen Fenster öffnen. In Lightning Experience funktioniert diese Funktion bei allen Setup-Knoten. Sie funktioniert nicht bei individuellen Seiten in Setup.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Setup: Rechtsklicken zur Anzeige in einer neuen Registerkarte oder einem neuen Fenster in Lightning Experience

Mit der Rechtsklickfunktion des Browsers können Sie einen Setup-Knoten oder die persönlichen Einstellungen eines Benutzers bequem in einer neuen Registerkarte oder einem neuen Fenster öffnen. In Lightning Experience funktioniert diese Funktion bei allen Setup-Knoten. Sie funktioniert nicht bei individuellen Seiten in Setup.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Bei den Knoten "Schemagenerator" und "Datenimport" wird die neue Registerkarte bzw. Seite mit der Salesforce Classic-Benutzeroberfläche angezeigt, unabhängig davon, welche Benutzeroberfläche Sie verwenden.

Lightning-Anwendungsgenerator

In dieser Version wurde das Pilotprogramm für die Bearbeitung von Datensatzseiten in Lightning Experience erweitert und Sie können jetzt Datensatzseiten von Grund auf neu erstellen. Außerdem ist es nun möglich, dass Lightning-Seiten die Standardschaltfläche "Anzeigen" überschreiben. Es wurden auch neue Auswahllistenfunktionen hinzugefügt. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatische Vorschläge für Ergebnisse in Dropdown-Menüs im Lightning-Anwendungsgenerator

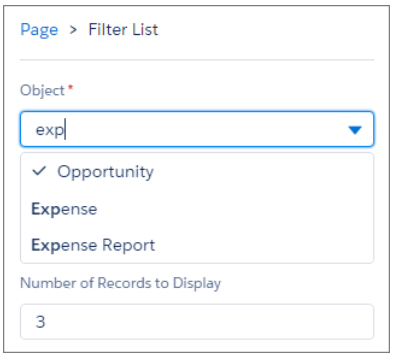
Bei der Suche nach Elementen in Dropdown-Menüs im Lightning-Anwendungsgenerator werden jetzt bereits nach Eingabe einiger weniger Zeichen alle verfügbaren Treffer angezeigt.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Automatische Vorschläge für Ergebnisse in Dropdown-Menüs im Lightning-Anwendungsgenerator

Bei der Suche nach Elementen in Dropdown-Menüs im Lightning-Anwendungsgenerator werden jetzt bereits nach Eingabe einiger weniger Zeichen alle verfügbaren Treffer angezeigt.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



SIEHE AUCH:

*Salesforce-Hilfe:*Lightning Experience-Datensatzseiten im Lightning-Anwendungsgenerator (Pilot)

Lightning Experience: Eine neue, moderne und intelligente Benutzererfahrung

Datenanpassung

Über die Force.com-Plattform können Sie Ihre Daten leicht verwalten und verfolgen. Ihre Benutzer, Anwendungen und Prozesse können nahtlos mit allen relevanten Daten interagieren, einschließlich Daten, die in externen Systemen gespeichert sind.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbesserungen am Datenimport-Assistenten
Der Datenimport-Assistent wurde verbessert, um den Datenimport für Sie reibungslos zu gestalten. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Data Loader
Eine neue Version von Data Loader wurde veröffentlicht! Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Verbesserungen am Datenimport-Assistenten

Der Datenimport-Assistent wurde verbessert, um den Datenimport für Sie reibungslos zu gestalten. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Importieren von Personenaccounts mit dem Datenimport-Assistenten
Um höchste Benutzerfreundlichkeit zu bieten, hat Salesforce damit begonnen, den individuellen Import-Assistenten für Personenaccounts außer Betrieb zu nehmen. Der individuelle Import-Assistent für Personenaccounts ist in Setup nicht mehr verfügbar. Doch keine Sorge! Mit dem einheitlichen Datenimport-Assistenten können Sie jetzt noch produktiver arbeiten.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Aufrufen des Datenimport-Assistenten
Sie können den Datenimport-Assistenten jetzt über die Liste **Tools** auf der objektspezifischen Startseite aufrufen.

Importstatus im Datenimport-Assistenten
Die Benutzeroberfläche des Datenimport-Assistenten wurde aktualisiert, um Ihnen wichtige Informationen über die Datenimporte anzuzeigen.

Importieren von Kontakten und Personenaccounts als Kampagnenmitglieder
Es gibt eine neue integrierte Funktion im Datenimport-Assistenten, mit der sich Datenimporte reibungslos gestalten.

Aktualisieren des Kampagnenmitgliedsstatus mit dem Datenimport-Assistenten
Sie können den Status von Kampagnenmitgliedern jetzt direkt mit dem Datenimport-Assistenten aktualisieren.

Benutzerberechtigung zum Importieren benutzerdefinierter Objekte
Es gibt eine neue Berechtigung für Benutzer zum Importieren von benutzerdefinierten Objekten.

Importieren von Personenaccounts mit dem Datenimport-Assistenten

Um höchste Benutzerfreundlichkeit zu bieten, hat Salesforce damit begonnen, den individuellen Import-Assistenten für Personenaccounts außer Betrieb zu nehmen. Der individuelle Import-Assistent für Personenaccounts ist in Setup nicht mehr verfügbar. Doch keine Sorge! Mit dem einheitlichen Datenimport-Assistenten können Sie jetzt noch produktiver arbeiten.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Der individuelle Import-Assistent für Personenaccounts wird in einem kleinen separaten Popup-Fenster geöffnet, während der Datenimport-Assistent alle Funktionen des individuellen Import-Assistenten in einem einzigen Browser vereint. Der Datenimport-Assistent bietet eine einheitliche Oberfläche, mit der Sie viele Objekte in einem Assistenten importieren können, statt die einzelnen Import-Assistenten zum Importieren eines bestimmten Objekts zu verwenden. Der Datenimport-Assistent verbessert auch den Importprozess durch Fortschrittsverfolgung und hilfreiche Tipps während des Datenimport-Workflows.

Ab der Version Spring '16 kann der individuelle Import-Assistent für Personenaccounts weiterhin über die Seite "Alte Datenimporttools" aufgerufen werden, bis er offiziell eingestellt wird. Klicken Sie unter "Setup" auf **Datenverwaltung** > **Datenimport-Assistent**. Klicken Sie auf der Startseite **Datenimport-Assistent** auf **Alte Datenimporttools**.

Aufrufen des Datenimport-Assistenten

Sie können den Datenimport-Assistenten jetzt über die Liste **Tools** auf der objektspezifischen Startseite aufrufen.

Auf folgenden objektspezifischen Startseiten kann der Datenimport-Assistent über die Liste **Tools** aufgerufen werden:

- Accounts
- Kontakte
- Leads
- Benutzerdefinierte Objekte
- Personenaccounts
- Knowledge-Artikel

Importstatus im Datenimport-Assistenten

Die Benutzeroberfläche des Datenimport-Assistenten wurde aktualisiert, um Ihnen wichtige Informationen über die Datenimporte anzuzeigen.

Auf der Startseite des Datenimport-Assistenten wurde das Diagramm **Aktuelle Importaufträge** hinzugefügt, in dem Sie wichtige Kennzahlen und Statusangaben auf einen Blick sehen können.

Importieren von Kontakten und Personenaccounts als Kampagnenmitglieder

Es gibt eine neue integrierte Funktion im Datenimport-Assistenten, mit der sich Datenimporte reibungslos gestalten.

Erledigen Sie mehr mit weniger Schritten! Sie können jetzt Zeit sparen, indem Sie Kontakte und Personenaccounts mit dem Datenimport-Assistenten als Kampagnenmitglieder importieren.

Aktualisieren des Kampagnenmitgliedsstatus mit dem Datenimport-Assistenten

Sie können den Status von Kampagnenmitgliedern jetzt direkt mit dem Datenimport-Assistenten aktualisieren.

Um den Status von Kampagnenmitgliedern mit dem Datenimport-Assistenten zu aktualisieren, müssen Sie die Kampagnenmitglieder-IDs und die aktualisierten Statusangaben in einer CSV-Datei zur Hand haben.

Benutzerberechtigung zum Importieren benutzerdefinierter Objekte

Es gibt eine neue Berechtigung für Benutzer zum Importieren von benutzerdefinierten Objekten.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Importieren von benutzerdefinierten Objekten:

- "Benutzerdefinierte Objekte importieren"

Data Loader

Eine neue Version von Data Loader wurde veröffentlicht! Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Die neue Version von Data Loader unterstützt jetzt die OAuth-Authentifizierung für Webserver sowohl für Windows als auch für Mac, was eine zusätzliche Stufe der Sicherheitseinhaltung bedeutet.

Außerdem beinhaltet das Installationsprogramm für Data Loader für Windows jetzt die Datei `log-conf.xml`. Die Datei `log-conf.xml` befindet sich für den aktuellen Benutzer im Verzeichnis `%LOCALAPPDATA%\salesforce.com\Data Loader\samples\conf\log-conf.xml` bzw. für alle Benutzer im Verzeichnis `C:\Programme (x86)\salesforce.com\Data Loader\samples\conf\log-conf.xml`. Mit `log-conf.xml` können Sie eine erweiterte Protokollierung implementieren.

Anmerkung: Salesforce bündelt Java nicht mehr mit dem Installationsprogramm für Data Loader für Windows.

Systemanforderungen für Windows

Sie benötigen Folgendes, um Data Loader für Windows verwenden zu können:

- Microsoft® Windows® 7 oder Windows XP
- 120 MB freien Speicherplatz auf der Festplatte
- 256 MB verfügbaren Arbeitsspeicher
- Java JRE 1.8

Systemanforderungen für Mac OS

Sie benötigen Folgendes, um Data Loader für Mac verwenden zu können:

- Mac® OS X
- 120 MB freien Speicherplatz auf der Festplatte
- 256 MB verfügbaren Arbeitsspeicher
- Java JRE 1.8
- Administratorberechtigungen für den Computer

Wichtig: Ab dem ersten Quartal 2016 beginnt Salesforce mit der Deaktivierung des Verschlüsselungsprotokolls TLS 1.0. Nachdem Salesforce TLS 1.0 deaktiviert hat, müssen alle eingehenden Verbindungen nach sowie ausgehenden Verbindungen von Salesforce das Verschlüsselungsprotokoll TLS 1.2 verwenden. Diese Änderung wirkt sich auf API-basierte Software aus, die Salesforce zum Herunterladen bereitstellt, wie Data Loader. Die Spring '16-Version von Data Loader wurde aktualisiert, damit TLS 1.2 unterstützt wird.

Um weiterhin auf Data Loader zugreifen zu können, müssen Sie auf die Spring '16-Version von Data Loader und Java JRE 1.8 aktualisieren. Es wird empfohlen, dass Sie möglichst bald mit der Planung der entsprechenden Maßnahmen zur Unterstützung von TLS 1.2 beginnen.

Lightning Connect

Lightning Connect erweitert Ihre Optionen für eine problemlose Interaktion mit außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation gespeicherten Daten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktivieren von externen Objekten mit Schreibzugriff für externe Systeme, die CSRF-Schutz erfordern
Manche externen Systeme erfordern für jede Anforderung zum Erstellen, Bearbeiten oder Löschen ihrer Daten Cross-Site Request Forgery (CSRF)-Schutz. Die OData 2.0- und 4.0-Adapter für Lightning Connect unterstützen jetzt Anti-CSRF-Token und -Cookies, sodass diese externen Systeme externe Objekte mit Schreibzugriff unterstützen können. Bisher konnten Salesforce-Organisationen die Daten in diesen externen Systemen nur lesen, jedoch nicht darin schreiben.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten über Lightning Connect
Wenn Sie zwei Salesforce-Organisationen über Lightning Connect verknüpfen, können die Benutzer der Abonnentenorganisation ab jetzt auf Daten zugreifen, die im Leerlauf in der Anbieterorganisation verschlüsselt werden, und diese Daten als Nur-Text anzeigen.

Aktivieren von externen Objekten mit Schreibzugriff für externe Systeme, die CSRF-Schutz erfordern

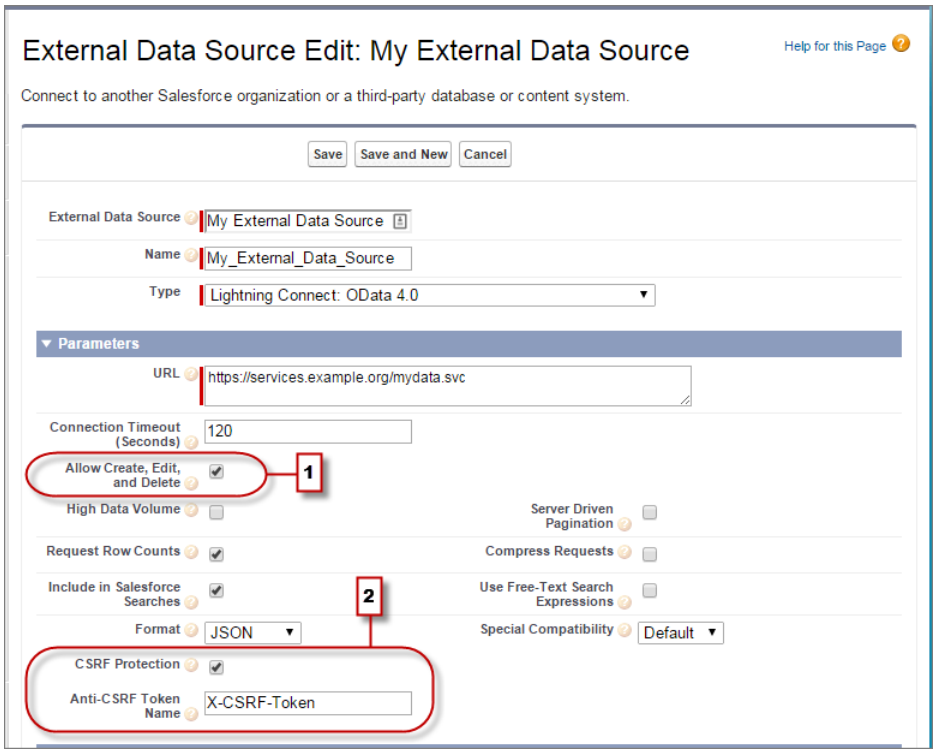
Manche externen Systeme erfordern für jede Anforderung zum Erstellen, Bearbeiten oder Löschen ihrer Daten Cross-Site Request Forgery (CSRF)-Schutz. Die OData 2.0- und 4.0-Adapter für Lightning Connect unterstützen jetzt Anti-CSRF-Token und -Cookies, sodass diese externen Systeme externe Objekte mit Schreibzugriff unterstützen können. Bisher konnten Salesforce-Organisationen die Daten in diesen externen Systemen nur lesen, jedoch nicht darin schreiben.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Wenn Sie eine externe OData 2.0- oder 4.0-Datenquelle mit externen Objekten mit Schreibzugriff (1) erstellen oder bearbeiten, können Sie den CSRF-Schutz aktivieren (2). Wenn Sie den Schutz aktivieren, ruft Ihre Organisation ein Anti-CSRF-Token und -Cookie vom externen System ab und fügt sie in jede Erstell-, Bearbeitungs- und Löschanforderung ein.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

Gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition



SIEHE AUCH:

*Salesforce-Hilfe:*Definieren einer externen Datenquelle für Lightning Connect – OData 2.0- oder 4.0-Adapter

*Salesforce-Hilfe:*Überlegungen in Bezug auf CSRF für Lightning Connect – OData 2.0- und 4.0-Adapter

Zugreifen auf verschlüsselte Daten über Lightning Connect

Wenn Sie zwei Salesforce-Organisationen über Lightning Connect verknüpfen, können die Benutzer der Abonnentenorganisation ab jetzt auf Daten zugreifen, die im Leerlauf in der Anbieterorganisation verschlüsselt werden, und diese Daten als Nur-Text anzeigen.

Der Zugriff eines Benutzers auf die Abonnentenorganisation wird anhand der Anmeldeinformationen definiert, die von Lightning Connect verwendet werden, um diesen Benutzer mit der Anbieterorganisation zu verbinden. Welche Anmeldeinformationen verwendet werden, wird über den Identitätstyp der Definition der externen Datenquelle in der Abonnentenorganisation festgelegt.

Diese Anmeldeinformationen sind einem spezifischen Benutzer in der Anbieterorganisation zugeordnet. Wenn für diesen Benutzer in der Anbieterorganisation die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" definiert ist, können Benutzer in der Abonnentenorganisation, die über diese Anmeldeinformationen verbunden sind, verschlüsselte Daten in der Anbieterorganisation anzeigen.

Beispiel: Angenommen, der Salesforce-Administrator der Anbieterorganisation hat das Feld "Accountname" verschlüsselt.

- Wenn der Benutzer der Abonnentenorganisation über Lightning Connect als Benutzer der Anbieterorganisation verbunden und die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" für ihn aktiviert ist, kann der Benutzer den Inhalt des Felds "Accountname" als Nur-Text anzeigen.
- Wenn der Benutzer der Abonnentenorganisation über Lightning Connect als Benutzer der Anbieterorganisation verbunden ist, die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" jedoch nicht für ihn aktiviert ist, wird der Inhalt des Felds "Accountname" maskiert, d. h., Werte werden durch Sternchen ersetzt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe:Plattformverschlüsselung

Prozessgenerator

Die Erstellung und Änderung von Prozessen wurde einfacher gestaltet. Sie können jetzt Kriterien und Aktionsgruppen neu anordnen, vorhandene Namen und Beschreibungen automatisch verwenden, wenn Sie eine Version eines Prozesses duplizieren, Feldnamen auf einen Blick anzeigen und Erwähnungen direkt in Nachrichten in Aktionen vom Typ "Bei Chatter posten" einfügen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfaches Neuanordnen von Kriterien im Prozess mittels Ziehen und Ablegen

Sie können die Reihenfolge von Kriterien und Aktionsgruppen im Prozess im Handumdrehen ändern und so Zeit und Klicks sparen. Sie müssen sie dazu nur ziehen und ablegen. Bisher mussten Kriterien zum Ändern der Reihenfolge gelöscht und neu definiert werden.

Wiederverwenden von Namen und Beschreibungen beim Erstellen neuer Prozessversionen

Sie sind es leid, Namen und Beschreibungen für neue Prozessversionen immer wieder eingeben zu müssen? Das ist jetzt vorbei. Neue Versionen verwenden den Namen und die Beschreibung der ursprünglichen Version. Sie können den Namen und die Beschreibung bearbeiten oder unverändert lassen.

Anzeigen von Feldnamen im Prozess auf einen Blick

Aufgrund des beschränkten Platzangebots werden Feldnamen selten vollständig angezeigt. Jetzt können Sie auf einen Blick sehen, was gerade ausgewertet oder aktualisiert wird. Bewegen Sie dazu den Mauszeiger im seitlichen Bereich für Kriterien oder Aktionen auf den Feldnamen, um den gesamten Namen anzuzeigen.

Einfachere Erwähnungen in Aktionen vom Typ "Bei Chatter posten"

Das Erwähnen von Benutzern oder Gruppen in Aktionen vom Typ "Bei Chatter posten" wurde vereinfacht. Statt Erwähnungen mit einem separaten Feld einzufügen, können Sie Erwähnungen mithilfe des @-Symbols direkt zur Nachricht hinzufügen.

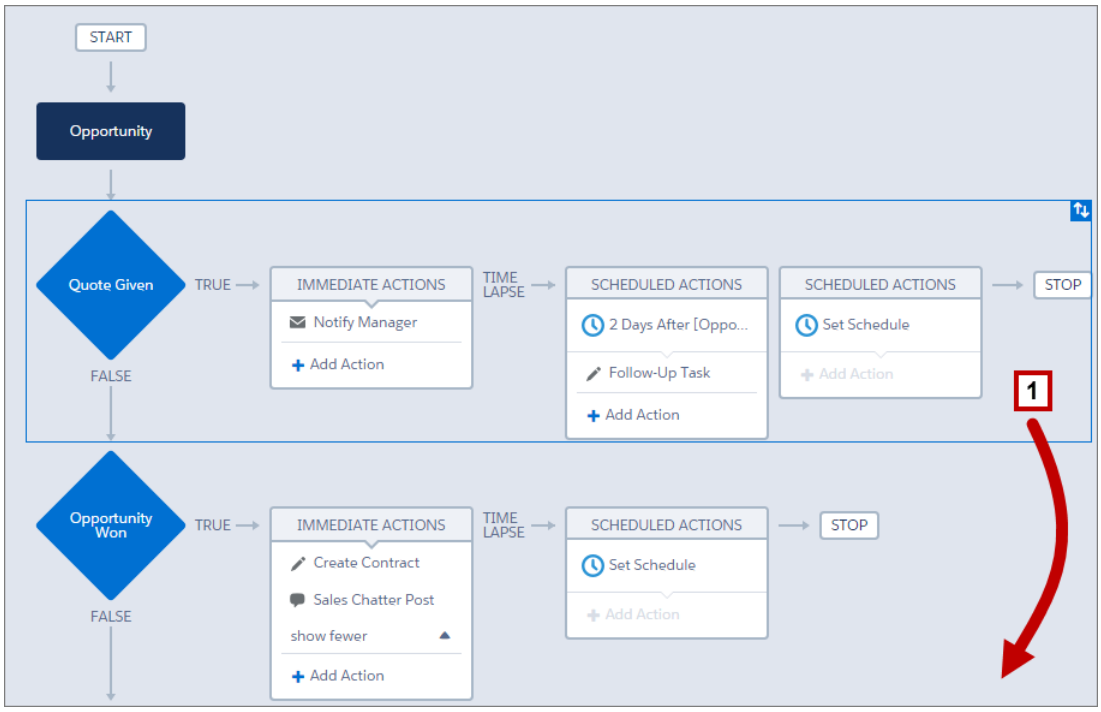
Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Aufgaben und Ereignisse

Sie können jetzt E-Mail-Benachrichtigungen für Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) erstellen. Nachdem Sie eine E-Mail-Benachrichtigung erstellt haben, können Sie sie einem Prozess, einer Workflowregel, einem Meilenstein, einem Genehmigungsprozess oder einem Flow hinzufügen.

Einfaches Neuanordnen von Kriterien im Prozess mittels Ziehen und Ablegen

Sie können die Reihenfolge von Kriterien und Aktionsgruppen im Prozess im Handumdrehen ändern und so Zeit und Klicks sparen. Sie müssen sie dazu nur ziehen und ablegen. Bisher mussten Kriterien zum Ändern der Reihenfolge gelöscht und neu definiert werden.

Kriterien werden in der Reihenfolge ausgewertet, in der sie im Zeichenbereich angezeigt werden. Wenn die Kriterien erfüllt (true) sind, führt der Prozess die zugeordnete Aktionsgruppe aus und stoppt die Auswertung weiterer Kriterien. Wenn die Kriterien nicht erfüllt (false) sind, überspringt der Prozess die Aktionsgruppe und wertet die Kriterien für die nächste Aktionsgruppe aus.

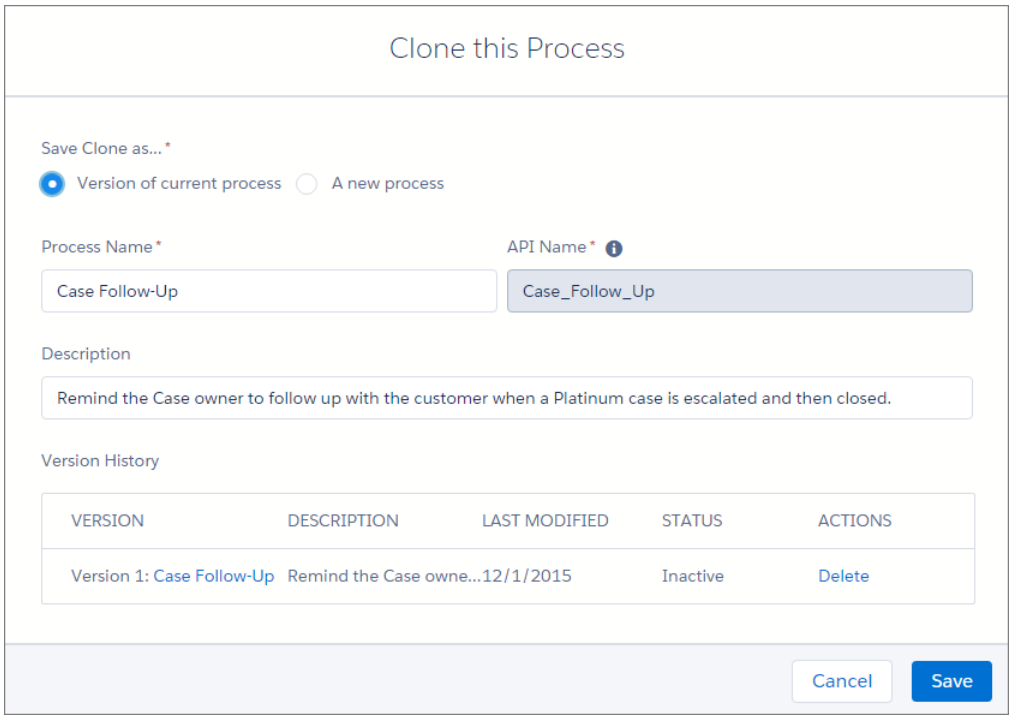


Kriterien lassen sich ganz bequem neu anordnen. Angenommen, Sie ändern einige Kriterien, damit die zugeordneten Aktionen stets ausgeführt werden. Das bedeutet, dass keines der nachfolgenden Kriterien im Prozess ausgewertet wird. In diesem Fall ist es eine gute Idee, die Reihenfolge zu ändern, sodass sich das Kriterium, durch das stets Aktionen ausgeführt werden, am Ende des Prozesses befindet. Klicken Sie dazu auf den Kriterienknoten und die Aktionsgruppe (**1**) und verschieben Sie sie an die neue Position am Ende des Prozesses.

Wiederverwenden von Namen und Beschreibungen beim Erstellen neuer Prozessversionen

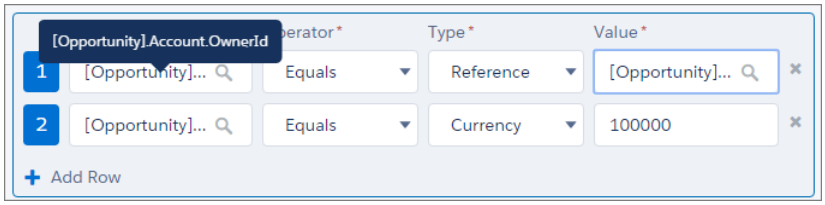
Sie sind es leid, Namen und Beschreibungen für neue Prozessversionen immer wieder eingeben zu müssen? Das ist jetzt vorbei. Neue Versionen verwenden den Namen und die Beschreibung der ursprünglichen Version. Sie können den Namen und die Beschreibung bearbeiten oder unverändert lassen.

Duplizierten Prozessen wird eine Versionsnummer zugewiesen, Sie müssen sich also nicht darum kümmern, die verschiedenen Versionen im Auge zu behalten. Beim Erstellen einer neuen Version eines Prozesses kann der API-Name nicht geändert werden. API-Namen gelten dauerhaft.



Anzeigen von Feldnamen im Prozess auf einen Blick

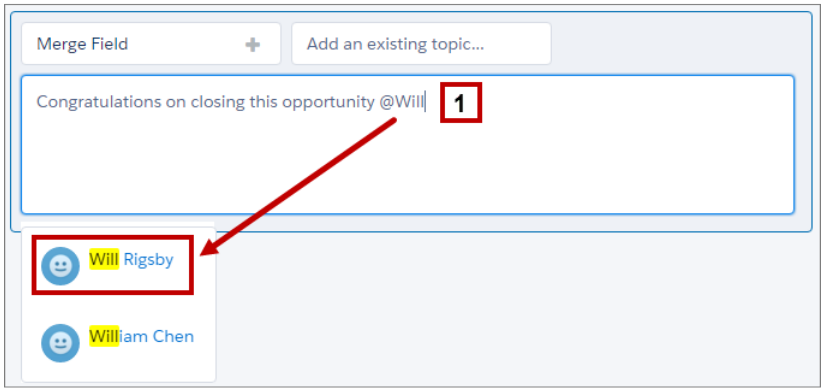
Aufgrund des beschränkten Platzangebots werden Feldnamen selten vollständig angezeigt. Jetzt können Sie auf einen Blick sehen, was gerade ausgewertet oder aktualisiert wird. Bewegen Sie dazu den Mauszeiger im seitlichen Bereich für Kriterien oder Aktionen auf den Feldnamen, um den gesamten Namen anzuzeigen.

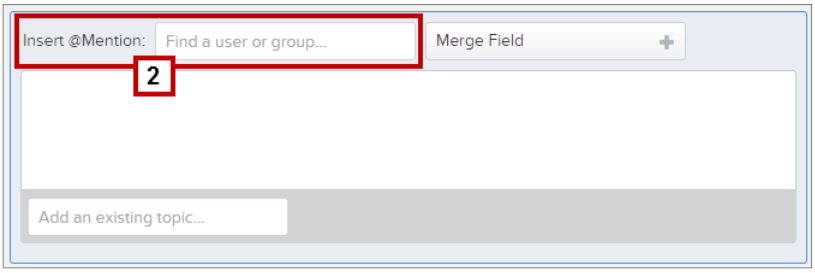


Einfachere Erwähnungen in Aktionen vom Typ "Bei Chatter posten"

Das Erwähnen von Benutzern oder Gruppen in Aktionen vom Typ "Bei Chatter posten" wurde vereinfacht. Statt Erwähnungen mit einem separaten Feld einzufügen, können Sie Erwähnungen mithilfe des @-Symbols direkt zur Nachricht hinzufügen.

Geben Sie in der Nachricht beispielsweise `@Will` ein und wählen Sie dann den Treffer aus (**1**).





Bisher mussten Erwähnungen mithilfe des Felds **@Erwähnung einfügen** (**2**) in eine Nachricht eingefügt werden. Jetzt können Sie Erwähnungen direkt im Nachrichtenbereich hinzufügen.

Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Aufgaben und Ereignisse

Sie können jetzt E-Mail-Benachrichtigungen für Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) erstellen. Nachdem Sie eine E-Mail-Benachrichtigung erstellt haben, können Sie sie einem Prozess, einer Workflowregel, einem Meilenstein, einem Genehmigungsprozess oder einem Flow hinzufügen.

Freigabe

Über die Freigabe haben Sie mehr Kontrolle darüber, welche Benutzer was anzeigen können. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimierte parallele Neuberechnung von Freigaberegeln
Mit der parallelen Neuberechnung von Freigaberegeln können größere Organisationen die asynchrone Freigabe-Neuberechnung für die einzelnen Objekte beschleunigen.

Optimierte parallele Neuberechnung von Freigaberegeln

Mit der parallelen Neuberechnung von Freigaberegeln können größere Organisationen die asynchrone Freigabe-Neuberechnung für die einzelnen Objekte beschleunigen.

Wenn die Anzahl der betroffenen Datensätze aus einem Einfüge- oder Aktualisierungsvorgang für eine inhaberbasierte Freigaberegel weniger als 25.000 beträgt, erfolgt die Neuberechnung synchron und Sie erhalten zum Schluss keine E-Mail-Benachrichtigung. Einfüge-

oder Aktualisierungsvorgänge für inhaberbasierte Freigaberegeln, die weniger als 25.000 Datensätze betreffen, sind auf der Seite "Hintergrundaufträge" nicht verfügbar.

Sie können den Fortschritt Ihrer parallelen Neuberechnungen auf der Seite "Hintergrundaufträge" überwachen. Auf der Seite "Setup-Aktivierungsprotokoll anzeigen" können Sie Ihre zuletzt durchgeführten Freigabevorgänge anzeigen. Geben Sie zum Anzeigen der Neuberechnungsaufträge unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Hintergrundaufträge`* ein und wählen Sie dann **Hintergrundaufträge** aus.

Überwachen

Behalten Sie die Sicherheit Ihrer Organisation mit einem der zahlreichen Überwachungstools von Salesforce stets im Auge.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verhindern von Identitätsbetrug mit Anmeldeforensik (allgemein verfügbar)

Mit der Anmeldeforensik können Administratoren besser bestimmen, welches Benutzerverhalten legitim ist, um Identitätsbetrug in Salesforce zu verhindern.

Analysieren von Ereignisüberwachungsdaten mit der Admin Analytics-Anwendung

Wave Analytics für die Ereignisüberwachung bietet eine sofort einsatzfähige Analyseanwendung für Daten aus Ereignisprotokolldateien und Setup-Aktivierungsprotokollen.

Verhindern von Identitätsbetrug mit Anmeldeforensik (allgemein verfügbar)

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Mit der Anmeldeforensik können Administratoren besser bestimmen, welches Benutzerverhalten legitim ist, um Identitätsbetrug in Salesforce zu verhindern.

Angesichts der Anzahl von Anmeldungen bei einer Organisation pro Tag – und sogar Stunde – kann es für Sicherheitsexperten schwierig sein, zu bestimmen, ob ein bestimmter Benutzeraccount kompromittiert wurde.

Mit der Anmeldeforensik können Sie verdächtige Anmeldeaktivitäten identifizieren. Sie bietet Ihnen wichtige Daten zum Benutzerzugriff, einschließlich folgender Informationen:

- Durchschnittliche Anzahl von Anmeldungen pro Benutzer in einem angegebenen Zeitraum
- Welche Benutzer sich häufiger als durchschnittlich angemeldet haben
- Welche Benutzer sich außerhalb der Geschäftszeiten angemeldet haben
- Welche Benutzer sich mit verdächtigen IP-Bereichen angemeldet haben

Anmerkung: Die Anmeldeforensik ist nicht für Behördengruppen verfügbar.

Analysieren von Ereignisüberwachungsdaten mit der Admin Analytics-Anwendung

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

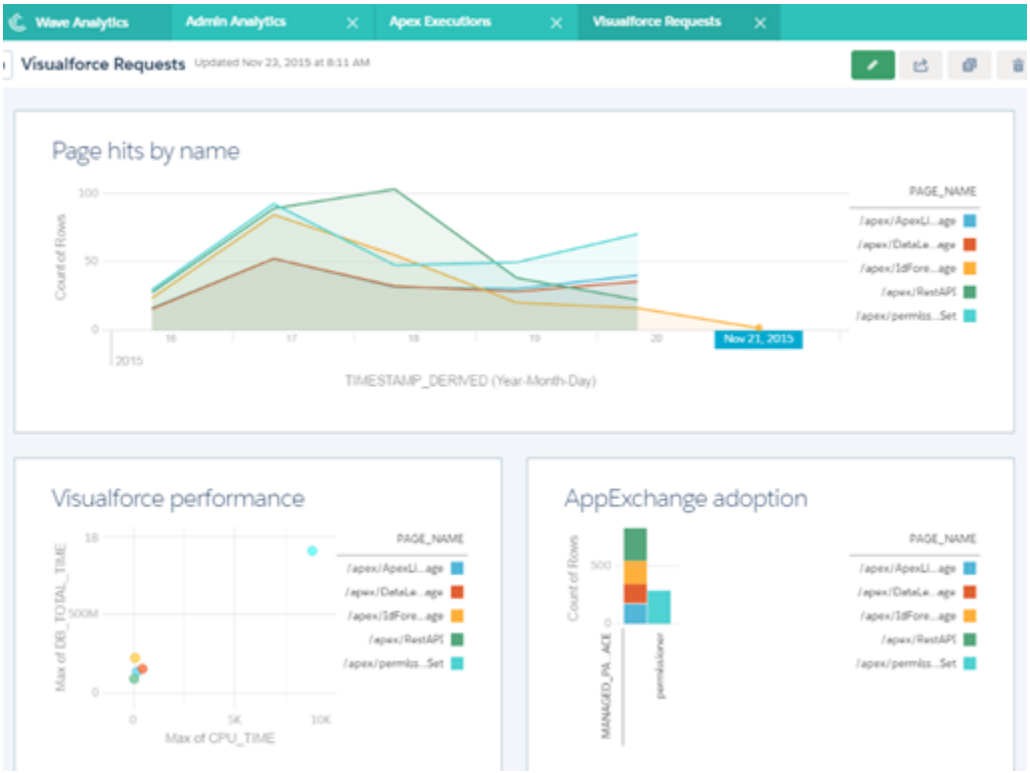
Wave Analytics für die Ereignisüberwachung bietet eine sofort einsatzfähige Analyseanwendung für Daten aus Ereignisprotokolldateien und Setup-Aktivierungsprotokollen.

Die Admin Analytics-Anwendung baut auf der leistungsstarken Salesforce Wave Analytics-Plattform auf und gibt Wirtschaftsanalysten schnelle Einblicke in Ihre Überwachungsdaten. Die Einrichtung der Anwendung ist einfach und Ihre Daten werden automatisch aus Salesforce geladen.

Anmerkung: Die Admin Analytics-Lizenz ist ein kostenloses optionales Add-On für neue und bestehende Kunden mit der Add-On-Lizenz für Ereignisprotokolldateien. Wenden Sie

sich zum Aktivieren von Admin Analytics an Salesforce. Sie müssen nicht die vollständige Salesforce Wave Analytics-Plattform erwerben, um die Anwendung verwenden zu können.

Die Anwendung verfügt über vorkonfigurierte Dashboards für Desktop- und Mobilgeräte. Jedes Dashboard umfasst eine Reihe von Diagrammen, die nützliche Informationen über verschiedene Typen von Transaktionen oder Ereignisse anzeigen, die in Ihrer Organisation stattgefunden haben. Sie können diese Daten sogar nach Benutzerprofilen und Rollen aufschlüsseln. Sehen Sie sich das folgende Beispiel eines Dashboards für Visualforce-Anforderungen an.



Hier wird alles angezeigt – auf welche Visualforce-Seiten Ihre Benutzer zugreifen bis zur Leistung dieser Seiten. Ob Sie Benutzer, Leistung oder Akzeptanz überwachen, die Admin Analytics-Anwendung stellt eine leistungsstarke Ergänzung Ihrer Tools dar.

Sicherheit und Identität: Bessere Authentifizierung, flexible Transaktionsrichtlinien, umfassendere Verschlüsselungsmöglichkeiten

Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung wurde verbessert und der Überprüfungsverlauf wurde hinzugefügt. Sie können Ihr eigenes Authentifizierungsanbieter-Plugin erstellen. Sie können für Ihre Transaktionsrichtlinien nun externe Webservices verwenden, sodass Sie keinen unnötigen richtlinienspezifischen Code schreiben müssen. Und zum Schutz der Daten in den Communities ist nun eine Plattformverschlüsselung verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Authentifizierung und Identität
Mit der neuen und verbesserten Version von Salesforce Authenticator können Sie die Identität von Benutzern von einem beliebigem Ort aus überprüfen. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, Aktivitäten zur Identitätsüberprüfung zu verfolgen, neue Apex-Methoden zur Identitätsüberprüfung in Ihren benutzerdefinierten Anwendungen zu verwenden und die Zwei-Faktoren-Authentifizierung präziser anzuwenden.

Plattformverschlüsselung
Community-Benutzer können nun Daten in verschlüsselten Feldern lesen und mit diesen Daten arbeiten. Sie können eingehende und ausgehende E-Mail-Anhänge usw. verschlüsseln.

Behandeln von Sicherheitsproblemen mithilfe von Transaktionssicherheitsrichtlinien
Überprüfen Sie Ereignisse in Ihrer Organisation und legen Sie Maßnahmen fest, die zu ergreifen sind, wenn bestimmte Kombinationen auftreten.Bei der Transaktionssicherheit handelt es sich um ein Framework, das Salesforce-Ereignisse in Echtzeit überwacht und geeignete Maßnahmen und Benachrichtigungen auf der Grundlage der von Ihnen erstellten Sicherheitsrichtlinien anwendet.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Plattformsicherheit
Sie können das neue Tool zur Integritätsprüfung verwenden, um Sicherheitsrisiken bei Ihrem Kennwort, in der Sitzung und bei den Einstellungen für den Netzwerkzugriff auf einen Blick zu ermitteln und zu beheben.

Authentifizierung und Identität

Mit der neuen und verbesserten Version von Salesforce Authenticator können Sie die Identität von Benutzern von einem beliebigem Ort aus überprüfen. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, Aktivitäten zur Identitätsüberprüfung zu verfolgen, neue Apex-Methoden zur Identitätsüberprüfung in Ihren benutzerdefinierten Anwendungen zu verwenden und die Zwei-Faktoren-Authentifizierung präziser anzuwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Identitätsüberprüfungsmethode für Zwei-Faktoren-Authentifizierung hinzugefügt
Benutzern wurde das Überprüfen ihrer Identität in Salesforce erleichtert. Mit der neu gestalteten mobilen Salesforce Authenticator-Anwendung werden Benutzer über Anmeldungen oder andere Accountaktivitäten benachrichtigt, für die eine Identitätsüberprüfung erforderlich ist. Benutzer bestätigen die Aktivität, indem sie auf ihrem mobilen Gerät antworten. Salesforce Authenticator kann in Lightning Experience und Salesforce Classic verwendet werden.

Optimierte Einrichtung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Benutzer mit Single Sign On und Benutzer mit Anmeldung über soziale Netzwerke
Wenn für Ihre Organisation SAML Single Sign On oder die Anmeldung bei sozialen Netzwerken über einen Authentifizierungsanbieter aktiviert ist, wurde der Prozess der erforderlichen Zwei-Faktoren-Authentifizierung bei der Anmeldung vereinfacht. Sie können nun Profilrichtlinien und Sitzungseinstellungen verwenden, um Benutzer in diesen Organisationen zu zwingen, bei ihrer Anmeldung die Zwei-Faktoren-Authentifizierung abzuschließen. Zuvor mussten Sie dafür einen benutzerdefinierten Anmelde-Flow erstellen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Neue Profilrichtlinie für Sitzungssicherheitsebene beim Anmelden
Für Profile wurde eine Einstellung `Bei Anmeldung erforderliche Sitzungssicherheitsebene` hinzugefügt. Die Standardeinstellung hierfür lautet für alle Profile `Keine`. Sie können die Einstellung in `Hohe Sicherung` ändern, damit sich Benutzer, die dem Profil zugewiesen sind, mithilfe der Zwei-Faktoren-Authentifizierung anmelden müssen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Name für Sitzungs-Timeout wurde in Profileinstellungen geändert

Der Name für die Einstellung `Sitzungs-Timeout`, mit der die Zeitdauer der Inaktivität (in Stunden bzw. Minuten) von Benutzern eines Profils gesteuert wird, bevor eine Sitzung abläuft. Die Einstellung auf der Profilübersichtsseite im Bereich "Sitzungseinstellungen" lautet nun `Zeitüberschreitung der Sitzung nach`.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Steuern der Sitzungssicherheitsebene für die Gerätaktivierung

Ein neuer Wert "Gerätaktivierung" unter "Sitzungssicherheitsebenen" bietet mehr Kontrolle darüber, auf welche Weise und zu welchem Zeitpunkt Ihre Benutzer aufgefordert werden, ihre Identität zu bestätigen.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Verfolgen der Benutzeridentitätsüberprüfungen

Als Administrator haben Sie jetzt die Möglichkeit, die Aktivitäten zur Identitätsüberprüfung eines Benutzers für die letzten sechs Monate zu überwachen und zu prüfen. Angenommen, die Zwei-Faktoren-Authentifizierung ist beispielsweise bei der Anmeldung des Benutzers aktiviert und der Benutzer gibt ein gültiges zeitbasiertes einmaliges Kennwort als Identitätsnachweis an. Diese Informationen werden unter "Verlauf der Identitätsüberprüfung" angezeigt. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Implementieren einer Identitätsüberprüfung in Ihre benutzerdefinierte Lösung mit Apex

Die neue Apex-Methode `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl` ruft in Ihrer benutzerdefinierten Lösung einen Flow zur Identitätsüberprüfung auf. Wenn Sie beispielsweise eine benutzerdefinierte Visualforce-Seite haben, auf der sensible Accountdetails angezeigt werden, können Sie den Benutzer auffordern, seine Identität zu bestätigen, bevor er diese Seite anzeigen kann.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Verbesserte Sicherheit für Geräteaktivierungen

Da eine IP-Adresse kein zuverlässiger Indikator für die Identität eines Benutzers ist, wurde das risikobasierte Authentifizierungsprotokoll geändert. Wenn sich Benutzer von einem nicht erkannten Gerät aus bei Salesforce anmelden, wird dieser Benutzer aufgefordert, seine Identität zu bestätigen, selbst wenn er sich über eine bekannte IP-Adresse anmeldet.

Verbesserte Sicherheit für den Zugriff auf Ressourcen mit hoher Sicherheit über APIs

Wenn Ihre Organisation eine Richtlinie verwendet, die eine Sitzung mit hoher Sicherung erforderlich macht, um auf verbundene Anwendungen, Berichte oder Dashboards zuzugreifen, können Sie nicht in einer Sitzung mit Standardsicherung unter Verwendung von Analytics- oder SOAP-APIs auf diese zugreifen. Wenn Sie versuchen, auf eine Ressource zuzugreifen, für die eine Sitzung mit hoher Sicherung erforderlich ist, und dafür die Analytics-API verwenden, wird eine Fehlermeldung angezeigt.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Neue Hilfe für Sonderzeichen beim Ändern von Kennwörtern

Wenn Ihre Benutzer ein Kennwort ändern, für das ein Sonderzeichen erforderlich ist, wird den Benutzern jetzt eine QuickInfo angezeigt. In der QuickInfo werden die zulässigen Zeichen (!#$%-_=+<>) angezeigt. Bisher wurden die Sonderzeichen nur in der Salesforce-Hilfe erläutert. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Neue Uhrzeit-Werte für die Einstellungen mobiler verbundener Anwendungen

Für eine mobile verbundene Anwendung, für die ein PIN-Schutz erforderlich ist, ist nun eine längere Leerlaufzeit zulässig, bevor die Anwendung gesperrt wird und die Eingabe der PIN erforderlich ist. Bisher lauteten die Werte für die Einstellung `PIN erforderlich nach` folgendermaßen: Kein (keine Sperre), 1, 5, 10 und 30 Minuten. Es wurden nun die Werte 60, 120, 180 und 240 Minuten hinzugefügt. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

External Identity-Benutzer können mit Accounts, Personenaccounts, Vermögenswerten und Kontakten arbeiten

Benutzer mit External Identity-Lizenz können nun Accounts lesen und bearbeiten. Sie können außerdem Vermögenswerte und Kontakte lesen, erstellen und bearbeiten. Bisher konnten sie nicht auf diese Objekte zugreifen. Wenn Personenaccounts in Ihrer Organisation aktiviert sind, können External Identity-Benutzer über den erweiterten Zugriff mit Personenaccounts arbeiten. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Erstellen eines benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter-Plugins mit Apex

Sie können Ihren eigenen externen Authentifizierungsanbieter erstellen, wenn Ihr bevorzugter Anbieter in der Liste nicht angezeigt wird. Mit dem benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter-Plugin können Sie Ihren eigenen Single Sign-On-Authentifizierungsanbieter erstellen. Administratoren und Benutzer können für Salesforce-Organisationen weiterhin die SSO-Anmeldeinformationen verwenden, die sie bisher für Nicht-Salesforce-Anwendungen verwendet haben. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Identitätsüberprüfungsmethode für Zwei-Faktoren-Authentifizierung hinzugefügt

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Benutzern wurde das Überprüfen ihrer Identität in Salesforce erleichtert. Mit der neu gestalteten mobilen Salesforce Authenticator-Anwendung werden Benutzer über Anmeldungen oder andere Accountaktivitäten benachrichtigt, für die eine Identitätsüberprüfung erforderlich ist. Benutzer bestätigen die Aktivität, indem sie auf ihrem mobilen Gerät antworten. Salesforce Authenticator kann in Lightning Experience und Salesforce Classic verwendet werden.

Wenn Benutzer den Standortdienst für die Anwendung aktivieren, können sie Aktivitäten automatisch von vertrauenswürdigen Standorten (z. B. Büro oder zu Hause) aus überprüfen. Es werden von Salesforce Authenticator auch weiterhin Überprüfungscodes oder zeitbasierte einmalige Kennwörter als Methode zur Überprüfung der Identität generiert.

Salesforce Authenticator ist eine kostenlose mobile Anwendung, die Benutzer im App Store für iOS oder in Google Play für Android herunterladen können. Benutzer können die Anwendung in ihren persönlichen Einstellungen auf der Seite "Erweiterte Benutzerdetails" mit ihrem Salesforce-Account verbinden. Wenn Sie in Ihrer Organisation eine erforderliche Zwei-Faktoren-Authentifizierung festlegen, werden Benutzer, die noch keine mobile Authentifizierungsanwendung verwenden, bei der Anmeldung aufgefordert, eine Verbindung mit dem Account herzustellen.

Nachdem die Benutzer eine Verbindung zwischen der Anwendung und ihrem Account hergestellt haben, können sie auf diese Weise ihre Identität bestätigen, wenn sie sich über ein nicht erkanntes Gerät anmelden. Sie verwenden die Anwendung auch, wenn die Richtlinien in Ihrer Organisation die Benutzer zwingen, die Zwei-Faktoren-Authentifizierung bei der Anmeldung, beim Zugriff auf Berichte oder Dashboards oder auf verbundene Anwendungen zu verwenden.

Wenn der Benutzer den Zugriff auf die Anwendung verliert, beispielsweise wenn er ein Mobilgerät austauscht oder verliert, muss die Anwendung vom Account des Benutzers getrennt werden. In diesem Fall kann der Benutzer eine neue Installation der Anwendung auf einem anderen mobilen Gerät verbinden. Auf der Seite "Erweiterte Benutzerdetails" dieses Benutzers können Sie die Verbindung zwischen der Anwendung und dem Account trennen.

Für die Gerätaktivierung und die Zwei-Faktoren-Authentifizierung müssen Benutzer, bei denen die Anwendung mit dem Account verbunden ist, zunächst ihre Identität mithilfe der Anwendung bestätigen. Wenn weitere Methoden zur Identitätsüberprüfung zur Verfügung stehen, z. B. ein Code, der von einer Authentifizierungsanwendung generiert oder per SMS an das bestätigte Mobiltelefon eines Benutzers gesendet wird, haben Benutzer haben mitunter die Möglichkeit, eine andere Methode auszuwählen.

Anmerkung: Diese Funktion ist nach der Fertigstellung der Salesforce-Version Spring '16 ab dem 13. Februar 2016 für alle Produktionsorganisationen verfügbar. Für die Funktion ist vorab keine Vorschau und keine Testmöglichkeit in Sandbox-Organisationen verfügbar. Aufgrund der App Store- und Google Play-Veröffentlichungsprozesse ist es möglich, dass Version 2.0 der mobilen Salesforce Authenticator-Anwendung bereits zur Verfügung steht, bevor die neue Überprüfungsmethode in Sandbox- und Produktionsorganisationen verfügbar ist. Benutzer, die die neue Version der Anwendung herunterladen, können die Funktionalität der Version 2.0 in Salesforce erst verwenden, nachdem die neue Überprüfungsmethode veröffentlicht wurde. Wenn die neue

Überprüfungsmethode veröffentlicht wird, steht sie für alle Organisationen zur Verfügung. Wenden Sie sich an Salesforce, um die Funktion für die Organisation zu deaktivieren.

SIEHE AUCH:

Mobile Salesforce Authenticator-Anwendung, Version 2.0, zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung

Verbinden Ihres Accounts mit Salesforce Authenticator (Version 2.0 oder höher) zur Identitätsüberprüfung

Salesforce Authenticator

Optimierte Einrichtung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Benutzer mit Single Sign On und Benutzer mit Anmeldung über soziale Netzwerke

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Wenn für Ihre Organisation SAML Single Sign On oder die Anmeldung bei sozialen Netzwerken über einen Authentifizierungsanbieter aktiviert ist, wurde der Prozess der erforderlichen Zwei-Faktoren-Authentifizierung bei der Anmeldung vereinfacht. Sie können nun Profilrichtlinien und Sitzungseinstellungen verwenden, um Benutzer in diesen Organisationen zu zwingen, bei ihrer Anmeldung die Zwei-Faktoren-Authentifizierung abzuschließen. Zuvor mussten Sie dafür einen benutzerdefinierten Anmelde-Flow erstellen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Alle Authentifizierungsmethoden der Salesforce-Benutzeroberflächen, einschließlich Benutzername und Kennwort, delegierte Authentifizierung, SAML Single Sign On und Anmeldung über einen Drittanbieter-Authentifizierungsanbieter, werden unterstützt. Sie können die Erforderlichkeit der Zwei-Faktoren-Authentifizierung auf Benutzer in Salesforce-Organisationen und -Communities anwenden.

Um die Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Benutzer zu erzwingen, die einem bestimmten Profil zugewiesen sind, müssen Sie die Profileinstellung `Bei Anmeldung erforderliche Sitzungssicherheitsebene` verwenden. Legen Sie anschließend Sitzungssicherheitsebenen in den Sitzungseinstellungen Ihrer Organisation fest, um die Richtlinie für bestimmte Anmeldemethoden zu übernehmen.

Standardmäßig lautet die Sitzungssicherheitsanforderung bei der Anmeldung für alle Profile `Keine`. Sie können die Sitzungseinstellungen eines Profils bearbeiten, um die Anforderung in `Hohe Sicherung` zu ändern. Wenn sich Profilbenutzer mit dieser Anforderung mit einer Anmeldemethode (wie Benutzername und Kennwort) anmelden, die anstelle der hohen Sicherung eine standardmäßige Ebenensicherheit gewährt, werden sie aufgefordert, ihre Identität anhand der Zwei-Faktoren-Authentifizierung zu bestätigen. Nachdem sich die Benutzer erfolgreich authentifiziert haben, werden sie bei Salesforce angemeldet.

Sie können in den "Sitzungseinstellungen" Ihrer Organisation die Sicherheitsebene bearbeiten, die einer Anmeldemethode zugewiesen ist.

Benutzer mit Mobilgeräten können die mobile Salesforce Authenticator-Anwendung oder eine andere Authentifizierungsanwendung für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung verwenden. Interne Benutzer können die Anwendung in ihren persönlichen Einstellungen auf der Seite "Erweiterte Benutzerdetails" mit ihrem Account verbinden. Wenn Sie die Anforderung `Hohe Sicherung` für ein Profil festlegen, wird ein Profilbenutzer, der noch nicht über eine mobile Salesforce Authenticator-Anwendung oder eine andere mit seinem Account verbundene Authentifizierungsanwendung verfügt, dazu aufgefordert, die Anwendung zu verbinden, bevor er sich anmelden kann. Nach dem Verbinden der Anwendung wird er aufgefordert, die Anwendung zum Bestätigen seiner Identität zu verwenden.

Community-Mitglieder mit der Profilanforderung `Hohe Sicherung` werden bei der Anmeldung aufgefordert, sich mit einer Authentifizierungsanwendung zu verbinden.

Beispiel: Sie haben Facebook und LinkedIn als Authentifizierungsanbieter in Ihrer Organisation konfiguriert. Viele Ihrer Benutzer verwenden die Anmeldeoption für soziale Netzwerke, um sich mithilfe des Benutzernamens und des Kennworts für ihre Facebook- oder LinkedIn-Accounts anzumelden. Sie möchten die Sicherheit erhöhen, indem Sie Benutzer mit dem Profil "Standardbenutzer" dazu zwingen, die Zwei-Faktoren-Authentifizierung zu verwenden, wenn sie sich mit ihrem Facebook-Account, nicht aber mit

ihrem LinkedIn-Account anmelden. Sie bearbeiten das Profil "Standardbenutzer" und legen `Bei Anmeldung erforderliche Sitzungssicherheitsebene` auf `Hohe Sicherung` fest. Bearbeiten Sie in den Sitzungseinstellungen Ihrer Organisation die Sitzungssicherheitsebenen. Sie platzieren Facebook in der Spalte "Standard". In der Spalte "Hohe Sicherung" platzieren Sie "Zwei-Faktoren-Authentifizierung". Sie können auch "Gerätaktivierung" in der Spalte "Hohe Sicherung" platzieren, damit Benutzer mit dem Profil "Standardbenutzer", die ein Gerät bei der Anmeldung aktivieren können, ihre Identität nicht ein zweites Mal bestätigen müssen. Ferner platzieren Sie "LinkedIn" ebenfalls in der Spalte "Hohe Sicherung".

Anmerkung: Sie können auch Anmelde-Flows verwenden, um die Sitzungssicherheitsebene des Benutzers zu ändern, damit die Identitätsüberprüfung unter bestimmten Bedingungen initiiert wird. Mit Anmelde-Flows können Sie einen benutzerdefinierten Prozess für nach der Authentifizierung erstellen, der Ihre Geschäftsanforderungen erfüllt.

SIEHE AUCH:

- Neue Profilrichtlinie für Sitzungssicherheitsebene beim Anmelden
- Steuern der Sitzungssicherheitsebene für die Gerätaktivierung
- Festlegen der Anforderungen für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung zur Anmeldung für Single Sign-On, zur Anmeldung über soziale Netzwerke und für Communities
- Neue Profilrichtlinie für Sitzungssicherheitsebene beim Anmelden
- Steuern der Sitzungssicherheitsebene für die Gerätaktivierung

Neue Profilrichtlinie für Sitzungssicherheitsebene beim Anmelden

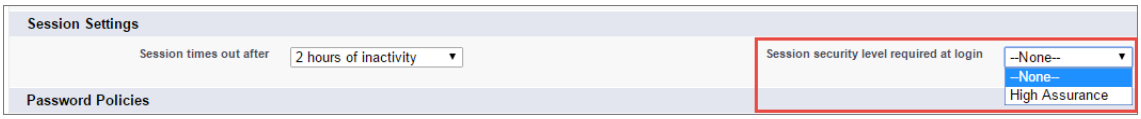
Für Profile wurde eine Einstellung `Bei Anmeldung erforderliche Sitzungssicherheitsebene` hinzugefügt. Die Standardeinstellung hierfür lautet für alle Profile `Keine`. Sie können die Einstellung in `Hohe Sicherung` ändern, damit sich Benutzer, die dem Profil zugewiesen sind, mithilfe der Zwei-Faktoren-Authentifizierung anmelden müssen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Wenden Sie die Richtlinie für SAML Single Sign On bzw. die Anmeldung bei einem sozialen Netzwerk über einen Authentifizierungsanbieter an oder melden Sie sich mit einer anderen Authentifizierungsmethode an.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Um die neue Einstellung zu finden, geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Profile`* ein und wählen Sie dann **Profile** aus. Wählen Sie ein Profil aus und blättern Sie zu "Sitzungseinstellungen", um die Einstellung `Bei Anmeldung erforderliche Sitzungssicherheitsebene` anzuzeigen oder zu bearbeiten.



SIEHE AUCH:

- Optimierte Einrichtung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Benutzer mit Single Sign On und Benutzer mit Anmeldung über soziale Netzwerke
- Optimierte Einrichtung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Benutzer mit Single Sign On und Benutzer mit Anmeldung über soziale Netzwerke
- Festlegen der Anforderungen für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung zur Anmeldung für Single Sign-On, zur Anmeldung über soziale Netzwerke und für Communities

Name für Sitzungs-Timeout wurde in Profileinstellungen geändert

Der Name für die Einstellung `Sitzungs-Timeout`, mit der die Zeitdauer der Inaktivität (in Stunden bzw. Minuten) von Benutzern eines Profils gesteuert wird, bevor eine Sitzung abläuft. Die Einstellung auf der Profilübersichtsseite im Bereich "Sitzungseinstellungen" lautet nun `Zeitüberschreitung der Sitzung nach`.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Um die Einstellung zu finden, geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Profile`* ein und wählen Sie dann **Profile** aus. Wählen Sie ein Profil aus und blättern Sie zu "Sitzungseinstellungen", um die Einstellung `Zeitüberschreitung der Sitzung nach` anzuzeigen oder zu bearbeiten.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

SIEHE AUCH:

- Anzeigen und Bearbeiten des Sitzungs-Timeout-Werts in Profilen

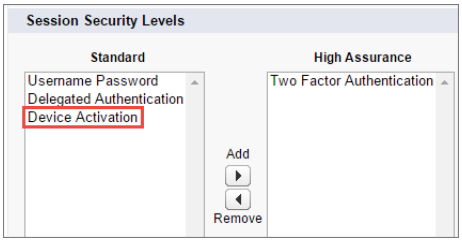
Steuern der Sitzungssicherheitsebene für die Gerätaktivierung

Ein neuer Wert "Gerätaktivierung" unter "Sitzungssicherheitsebenen" bietet mehr Kontrolle darüber, auf welche Weise und zu welchem Zeitpunkt Ihre Benutzer aufgefordert werden, ihre Identität zu bestätigen.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Standardmäßig wird ein Benutzer, der die Gerätaktivierung abschließt, einer Standard-Sitzungssicherheitsebene zugeordnet. Wenn Sie eine Richtlinie festlegen, bei der Benutzer bei der Anmeldung oder beim Zugriff auf eine eingeschränkte Ressource eine Sitzung mit hoher Sicherung einrichten müssen, sollten Sie die Sitzungssicherheitsebene für die "Gerätaktivierung" in "Hohe Sicherung" ändern. Auf diese Weise können Benutzer, die bei der Aktivierung eines Geräts ihre Identität bestätigen, die Anforderung "Hohe Sicherung" für die Sitzung erfüllen. Die Benutzer werden im Anschluss nicht mehr aufgefordert, ihre Identität während der Sitzung erneut zu bestätigen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



SIEHE AUCH:

- Optimierte Einrichtung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Benutzer mit Single Sign On und Benutzer mit Anmeldung über soziale Netzwerke
- Optimierte Einrichtung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Benutzer mit Single Sign On und Benutzer mit Anmeldung über soziale Netzwerke
- Ändern von Sicherheitseinstellungen für Sitzungen
- Identitätsbestätigungsaktivierungen

Verfolgen der Benutzeridentitätsüberprüfungen

Als Administrator haben Sie jetzt die Möglichkeit, die Aktivitäten zur Identitätsüberprüfung eines Benutzers für die letzten sechs Monate zu überwachen und zu prüfen. Angenommen, die Zwei-Faktoren-Authentifizierung ist beispielsweise bei der Anmeldung des Benutzers aktiviert und der Benutzer gibt ein gültiges zeitbasiertes einmaliges Kennwort als Identitätsnachweis an. Diese Informationen werden unter "Verlauf der Identitätsüberprüfung" angezeigt. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Um auf "Verlauf der Identitätsüberprüfung" zuzugreifen, geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Prüfverlauf`* ein und wählen Sie **Verlauf der Identitätsüberprüfung** aus. Um weitere Informationen wie den ungefähren geografischen Standort zum Zeitpunkt der Überprüfung anzuzeigen, erstellen Sie eine benutzerdefinierte Ansicht und fügen Sie die gewünschten Spalten hinzu. Je nach Art der Geotargeting-Technologie kann die Genauigkeit der Geotargeting-Felder (z. B. für das Land, den Ort, die Postleitzahl) variieren.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anzeigen des Prüfungsverlaufs:

- "Benutzer verwalten"

Time ↓	Verification Attempt	Username	Activity Message	Method	Triggered By	Status	Login Time	Source IP
11/10/2015 11:17:25 AM PST	1306977297	admin1@vht.com	Log In to Salesforce	Salesforce Authenticator	Two-factor authentication required	Access denied	11/10/2015 11:17:07 AM PST	Salesforce.com IP
11/10/2015 11:17:07 AM PST	1306977297	admin1@vht.com	Log In to Salesforce	Salesforce Authenticator	Two-factor authentication required	User challenged; waiting for response	11/10/2015 11:17:07 AM PST	Salesforce.com IP
11/10/2015 11:00:37 AM PST	0897639493	admin1@vht.com	Log In to Salesforce	Salesforce Authenticator	Two-factor authentication required	Succeeded	11/10/2015 11:00:05 AM PST	Salesforce.com IP
11/10/2015 11:00:06 AM PST	0897639493	admin1@vht.com	Log In to Salesforce	Salesforce Authenticator	Two-factor authentication required	User challenged; waiting for response	11/10/2015 11:00:05 AM PST	Salesforce.com IP
10/28/2015 5:27:03 PM PDT	0567708942	apandya@vht.com	Export and Print Reports	Salesforce Authenticator	High assurance session required	User challenged; waiting for response	10/28/2015 5:26:04 PM PDT	Salesforce.com IP

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=security_verification_history.htm

VerificationHistory-Objekt

Implementieren einer Identitätsüberprüfung in Ihre benutzerdefinierte Lösung mit Apex

Die neue Apex-Methode `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl` ruft in Ihrer benutzerdefinierten Lösung einen Flow zur Identitätsüberprüfung auf. Wenn Sie beispielsweise eine benutzerdefinierte Visualforce-Seite haben, auf der sensible Accountdetails angezeigt werden, können Sie den Benutzer auffordern, seine Identität zu bestätigen, bevor er diese Seite anzeigen kann.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Um die Identitätsüberprüfung zu implementieren, rufen Sie `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl` über eine Seitenanzeigemethode in Ihrem benutzerdefinierten Seitensteuerfeld auf. Diese Methode initiiert einen Identitätsüberprüfungs-Flow und gibt einen URL zum Identitätsüberprüfungsbildschirm zurück. Der Benutzer wird gebeten, seine Identität mithilfe einer der Überprüfungsmethoden, mit denen er sich registriert hat (z. B. Salesforce Authenticator), zu bestätigen, oder eine andere Methode

auszuwählen, die ihm zur Verfügung steht. Nachdem der Benutzer seine Identität erfolgreich bestätigt hat, wechselt die Benutzersitzung zur Sicherheitsebene, die im Methodenparameter definiert ist.

SIEHE AUCH:

Geänderte Apex-Klassen

Verbesserte Sicherheit für Geräteaktivierungen

Da eine IP-Adresse kein zuverlässiger Indikator für die Identität eines Benutzers ist, wurde das risikobasierte Authentifizierungsprotokoll geändert. Wenn sich Benutzer von einem nicht erkannten Gerät aus bei Salesforce anmelden, wird dieser Benutzer aufgefordert, seine Identität zu bestätigen, selbst wenn er sich über eine bekannte IP-Adresse anmeldet.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Verbesserte Sicherheit für den Zugriff auf Ressourcen mit hoher Sicherheit über APIs

Wenn Ihre Organisation eine Richtlinie verwendet, die eine Sitzung mit hoher Sicherung erforderlich macht, um auf verbundene Anwendungen, Berichte oder Dashboards zuzugreifen, können Sie nicht in einer Sitzung mit Standardsicherung unter Verwendung von Analytics- oder SOAP-APIs auf diese zugreifen. Wenn Sie versuchen, auf eine Ressource zuzugreifen, für die eine Sitzung mit hoher Sicherung erforderlich ist, und dafür die Analytics-API verwenden, wird eine Fehlermeldung angezeigt.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

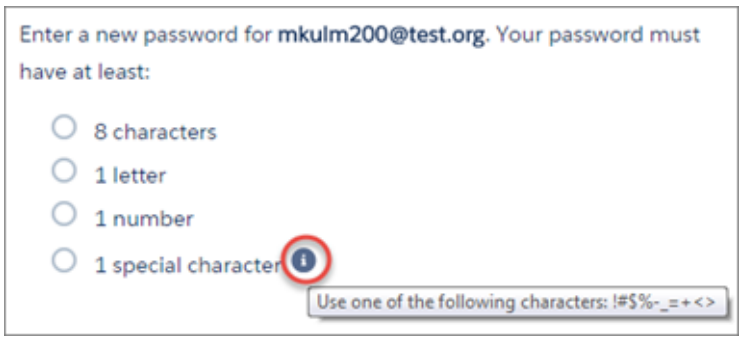
Verfügbarkeit: **Personal**, **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Neue Hilfe für Sonderzeichen beim Ändern von Kennwörtern

Wenn Ihre Benutzer ein Kennwort ändern, für das ein Sonderzeichen erforderlich ist, wird den Benutzern jetzt eine QuickInfo angezeigt. In der QuickInfo werden die zulässigen Zeichen (!#$%-_=+<>) angezeigt. Bisher wurden die Sonderzeichen nur in der Salesforce-Hilfe erläutert. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



SIEHE AUCH:

Kennwörter

Neue Uhrzeit-Werte für die Einstellungen mobiler verbundener Anwendungen

Für eine mobile verbundene Anwendung, für die ein PIN-Schutz erforderlich ist, ist nun eine längere Leerlaufzeit zulässig, bevor die Anwendung gesperrt wird und die Eingabe der PIN erforderlich ist. Bisher lauteten die Werte für die Einstellung `PIN erforderlich nach` folgendermaßen: Kein (keine Sperre), 1, 5, 10 und 30 Minuten. Es wurden nun die Werte 60, 120, 180 und 240 Minuten hinzugefügt. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Die PIN-Richtlinie wird nur erzwungen, wenn eine entsprechende PIN-Länge konfiguriert wurde. Die Erzwingung der Richtlinie erfolgt durch die verbundene Anwendung. Mit dem Salesforce Mobile SDK geschriebene Anwendungen können diese Richtlinie automatisch erzwingen oder die Anwendung kann die Richtlinie aus dem UserInfo-Dienst lesen und die Richtlinie erzwingen.

Um die Einstellung `PIN erforderlich nach` für eine verbunden Anwendung zu ermitteln, geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Verbundene Anwendungen`* ein und wählen Sie dann die Option zum Verwalten von Anwendungen aus. Klicken Sie neben dem Namen der Anwendung, die Sie ändern möchten, auf **Bearbeiten**.

AUSGABEN

Verbundene Anwendungen können erstellt werden in: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Installation von verbundenen Anwendungen möglich: **Alle** Editionen

External Identity-Benutzer können mit Accounts, Personenaccounts, Vermögenswerten und Kontakten arbeiten

Benutzer mit External Identity-Lizenz können nun Accounts lesen und bearbeiten. Sie können außerdem Vermögenswerte und Kontakte lesen, erstellen und bearbeiten. Bisher konnten sie nicht auf diese Objekte zugreifen. Wenn Personenaccounts in Ihrer Organisation aktiviert sind, können External Identity-Benutzer über den erweiterten Zugriff mit Personenaccounts arbeiten. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Sie können die Berechtigungen für Ihre External Identity-Benutzer über deren Profile oder mithilfe von Berechtigungssätzen verwalten. Es gelten die festgelegten Freigaberegeln.

In nachstehender Tabelle ist dargestellt, welche Funktionen Benutzern mit einer External Identity-Lizenz und einer Kunden-Community-Lizenz zur Verfügung stehen.

AUSGABEN

External Identity-Lizenzen sind verfügbar in: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Funktion	External Identity	Kunden-Community
Accounts	✅ Lesen und Bearbeiten	✅ Lesen und Bearbeiten
Vermögenswerte	✅ Lesen, Erstellen, Bearbeiten	✅ Lesen, Erstellen, Bearbeiten
Chatter	✅	✅
Kontakte	✅ Lesen, Erstellen, Bearbeiten	✅
Identität	✅	✅
Kundenvorgänge		✅ Kann eigene Kundenvorgänge erstellen und verwalten

Funktion	External Identity	Kunden-Community
Produkte		✅ Nur Lesezugriff
Aufträge		✅
Dateien	✅	✅
Chatter Answers		✅
Ideen		✅
Knowledge		✅ Nur Lesezugriff
Aufgaben		✅ Nur Lesezugriff
Benutzerdefinierte Objekte	✅ 2 benutzerdefinierte Objekte pro Lizenz (benutzerdefinierte Objekte in verwalteten Paketen werden nicht auf diese Obergrenze nicht)	✅ 10 benutzerdefinierte Objekte pro Lizenz (benutzerdefinierte Objekte in verwalteten Paketen werden auf diese Obergrenze nicht angerechnet)
Notizen und Anhänge		✅ Anmerkung: Die Themenliste "Notizen und Anhänge" ist für Accounts und Kontakte nicht verfügbar.
Zusätzlicher Speicher	150 MB (Lizenz für 25.000 aktive Benutzer) 2 GB (Lizenz für 250.000 aktive Benutzer) 10 GB (Lizenz für 1.000.000 aktive Benutzer) 60 GB (Lizenz für 5.000.000 aktive Benutzer)	

Erstellen eines benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter-Plugins mit Apex

Sie können Ihren eigenen externen Authentifizierungsanbieter erstellen, wenn Ihr bevorzugter Anbieter in der Liste nicht angezeigt wird. Mit dem benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter-Plugin können Sie Ihren eigenen Single Sign-On-Authentifizierungsanbieter erstellen. Administratoren und Benutzer können für Salesforce-Organisationen weiterhin die SSO-Anmeldeinformationen verwenden, die sie bisher für Nicht-Salesforce-Anwendungen verwendet haben. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Sie können Ihre Organisationen bereits sofort mit externen Authentifizierungsanbietern wie Facebook, LinkedIn und Twitter konfigurieren. Mit diesem Plugin können Sie Ihren eigenen Anbieter für Ihre Salesforce-Organisationen und Communities einrichten, selbst wenn dieser Anbieter nicht die Open-ID-Connect-Protokolle nutzt. Sie können die Metadaten konfigurieren, die der Authentifizierungsanbieter verarbeiten soll. Sie können diesen Anbieter außerdem zur Optionsliste der Authentifizierungsanbieter hinzufügen, die Administratoren angezeigt wird, wenn sie ihre Authentifizierungsanbieter einrichten.

Mit diesem Plugin erhalten Administratoren Zugriff auf die SSO-Authentifizierung, die sicher ist und mit der die Benutzer vertraut sind. Wie bei anderen externen Autorisierungsanbietern muss dieses Plugin zuerst etwas eingerichtet werden.

1. Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Metadatentyp und wählen Sie die benutzerdefinierten Felder aus, die von Ihren Administratoren während der Einrichtung ausgefüllt werden sollen. Wenden Sie sich an Ihren ausgewählten Authentifizierungsanbieter, um die von ihm geforderten Metadatentypen anzugeben.
2. Erstellen Sie die entsprechenden Apex-Klassen und -Methoden für die ausgewählten Metadatentypen. Implementieren Sie die `Auth.AuthProviderPlugin`-Schnittstelle, um Ihren benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter in der Liste der verfügbaren Anbieter zu erstellen.
3. Wählen Sie den neuen Authentifizierungsanbieter im Dropdown-Menü auf der Seite zum Einrichten des Authentifizierungsanbieters aus. Konfigurieren Sie die Metadaten entsprechend der von Ihnen erstellten Felder.
4. Aktualisieren Sie Ihre Anwendung so, dass der von Salesforce generierte Rückmeldungs-URL verwendet wird.
5. Testen Sie die Verbindung.

SIEHE AUCH:

Informationen zu externen Authentifizierungsanbietern

Neue und geänderte Apex-Klassen, Enumerationen, Ausnahmen und Schnittstellen

Plattformverschlüsselung

Community-Benutzer können nun Daten in verschlüsselten Feldern lesen und mit diesen Daten arbeiten. Sie können eingehende und ausgehende E-Mail-Anhänge usw. verschlüsseln.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition In der **Developer** Edition für Organisationen, die in der Version Summer '15 und höher erstellt wurden, kostenlos verfügbar.

In Salesforce Classic und Lightning Experience verfügbar.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwalten von Mandantengeheimnissen:
- "Verschlüsselungsschlüssel verwalten"

Verschlüsseln von Feldern oder Dateien:
- "Anwendung anpassen"

Anzeigen von Setup:
- "Setup und Konfiguration anzeigen"

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verschlüsseln von Daten in Communities
Community-Benutzerprofilen kann jetzt die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" zugewiesen werden, sodass verschlüsselte Daten für sie als Nur-Text angezeigt werden.

Verschlüsseln von E-Mail-Anhängen
Wenn die Plattformverschlüsselung aktiviert ist, werden Anhänge für eingehende und ausgehende E-Mails verschlüsselt.

Berechtigung "Schlüsselverwaltung" wird nicht standardmäßig erteilt
Administratoren müssen jetzt die Berechtigung zum Ausüben von Schlüsselverwaltungsrollen aktiv zuweisen. Die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" ist dem Standardadministratorprofil nicht mehr zugewiesen.

Verschlüsselte Felder sind PCI-DSS-kompatibel
Felder, die über die Plattformverschlüsselung geschützt sind, sind jetzt mit dem Sicherheitsstandard PCI-DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) kompatibel.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten über Lightning Connect
Wenn Sie zwei Salesforce-Organisationen über Lightning Connect verknüpfen, können die Benutzer der Abonnentenorganisation nun auf Daten zugreifen, die bei Leerlauf in der Anbieterorganisation verschlüsselt werden, und diese Daten im Nur-Text-Format anzeigen.

Verschlüsseln weiterer Account- und Kontaktfelder
Sie können nun noch mehr Account- und Kontakdaten mit der Plattformverschlüsselung schützen.

Daten mit E-Mail-Plugins nicht verschlüsseln
Es sind Schutzfunktionen vorhanden, mit denen sichergestellt wird, dass Sie Salesforce for Outlook, die Salesforce-Anwendung für Outlook oder Exchange Sync deaktivieren, bevor Sie Felder oder Dateien verschlüsseln.

SIEHE AUCH:

Plattformverschlüsselung

Verschlüsseln von Daten in Communities

Community-Benutzerprofilen kann jetzt die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" zugewiesen werden, sodass verschlüsselte Daten für sie als Nur-Text angezeigt werden.

Administratoren können alle standardmäßigen und benutzerdefinierten Felder, für die eine Verschlüsselung möglich ist, sowie Dateien und Anhänge verschlüsseln.

Anmerkung: Wenn Sie die klassische Verschlüsselung verwenden, werden Daten, die in benutzerdefinierten Felder verschlüsselt sind, weiterhin ausgeblendet.

Wenn Sie persönlich identifizierbare Informationen (PII) in einer Community freigeben, gelten weiterhin die spezifischen Einstellungen der Community.

Sie können Gastbenutzern weiterhin nicht die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" zuweisen.

Anmerkung: Wenn Ihre Organisation ein aktives Portal enthält, können Sie Standardfelder nicht verschlüsseln.

SIEHE AUCH:

Freigeben von persönlichen Kontaktinformationen innerhalb von Communities

Welche Felder können verschlüsselt werden?

Verschlüsseln von E-Mail-Anhängen

Wenn die Plattformverschlüsselung aktiviert ist, werden Anhänge für eingehende und ausgehende E-Mails verschlüsselt.

Wenn ein Benutzer eine E-Mail sendet, indem er auf **Aktivitätsverlauf** > **E-Mail senden** klickt, werden alle zusammen mit der E-Mail gesendeten Anhänge verschlüsselt.

Wenn ein Kunde eine E-Mail mit mindestens einem Anhang sendet, um einen Kundenvorgang zu erstellen (Vorgangserfassung über E-Mail), werden die Anhänge verschlüsselt gespeichert. Alle Anhänge, die der Service-Benutzer an den Kunden sendet, werden ebenfalls verschlüsselt.

SIEHE AUCH:

Einrichten der On-Demand-E-Mail-Vorgangserfassung

Berechtigung "Schlüsselverwaltung" wird nicht standardmäßig erteilt

Administratoren müssen jetzt die Berechtigung zum Ausüben von Schlüsselverwaltungsrollen aktiv zuweisen. Die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" ist dem Standardadministratorprofil nicht mehr zugewiesen.

Benutzerdefinierte Profile, die über die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" verfügen, sind nicht betroffen. Benutzern, denen die Berechtigung über ein benutzerdefiniertes Profil oder einen Berechtigungssatz zugewiesen ist, behalten die Berechtigung weiterhin.

Bei dieser Änderung handelt es sich um eine der wichtigen Aktualisierungen für diese Version.

Verschlüsselte Felder sind PCI-DSS-kompatibel

Felder, die über die Plattformverschlüsselung geschützt sind, sind jetzt mit dem Sicherheitsstandard PCI-DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) kompatibel.

Für Organisationen mit dem Status "PCI-Händler der Stufe 1" werden in verschlüsselte Felder eingegebene Daten, einschließlich kreditkartenbezogener Daten, jetzt unter Einhaltung der PCI-DSS-Standards verarbeitet, gespeichert und übertragen.

Dieser Konformitätsstatus gilt derzeit noch nicht für verschlüsselte Dateien oder verschlüsselte Anhänge.

SIEHE AUCH:

Salesforce-PCI-Konformitätsbestätigung

Zugreifen auf verschlüsselte Daten über Lightning Connect

Wenn Sie zwei Salesforce-Organisationen über Lightning Connect verknüpfen, können die Benutzer der Abonnentenorganisation nun auf Daten zugreifen, die bei Leerlauf in der Anbieterorganisation verschlüsselt werden, und diese Daten im Nur-Text-Format anzeigen.

Der Zugriff eines Benutzers auf verschlüsselte Daten in der Abonnentenorganisation wird anhand der Anmeldeinformationen definiert, die von Lightning Connect verwendet werden, um diesen Benutzer mit der Anbieterorganisation zu verbinden. Welche Anmeldeinformationen verwendet werden, wird über den Identitätstyp der Definition der externen Datenquelle in der Abonnentenorganisation festgelegt.

Diese Anmeldeinformationen sind einem spezifischen Benutzer in der Anbieterorganisation zugeordnet. Wenn für diesen Benutzer in der Anbieterorganisation die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" definiert ist, können Benutzer in der Abonnentenorganisation, die über diese Anmeldeinformationen verbunden sind, verschlüsselte Daten in der Anbieterorganisation anzeigen.

Angenommen, der Salesforce-Administrator der Anbieterorganisation hat beispielsweise das Feld "Accountname" verschlüsselt.

- Wenn der Benutzer der Abonnentenorganisation über Lightning Connect als Benutzer der Anbieterorganisation verbunden ist und über Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" verfügt, kann der Benutzer den Inhalt des Felds "Accountname" im Nur-Text-Format anzeigen.
- Wenn der Benutzer der Abonnentenorganisation über Lightning Connect als Benutzer der Anbieterorganisation verbunden ist, aber nicht über die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" verfügt, wird der Inhalt des Felds "Accountname" maskiert, d. h. Werte werden durch Sternchen ersetzt.

SIEHE AUCH:

Benutzerzugriff auf externe Daten in Lightning Connect

Lightning Connect

Verschlüsseln weiterer Account- und Kontaktfelder

Sie können nun noch mehr Account- und Kontakdaten mit der Plattformverschlüsselung schützen.

In Accounts können Sie diese zusätzlichen Standardfelder verschlüsseln:

- Beschreibung
- Website
- Fax
- Telefon

In Kontakten können Sie das Feld "Beschreibung" verschlüsseln.

SIEHE AUCH:

Welche Felder können verschlüsselt werden?

Daten mit E-Mail-Plugins nicht verschlüsseln

Es sind Schutzfunktionen vorhanden, mit denen sichergestellt wird, dass Sie Salesforce for Outlook, die Salesforce-Anwendung für Outlook oder Exchange Sync deaktivieren, bevor Sie Felder oder Dateien verschlüsseln.

Wenn Exchange Sync oder die Salesforce-Anwendung für Outlook aktiv ist, verhindert die Validierungsprüfung die Aktivierung der Plattformverschlüsselung. Wenn Salesforce for Outlook aktiviert ist, kann die Plattformverschlüsselung aktiviert werden. In diesem Fall kann Salesforce for Outlook jedoch nicht mehr verwendet werden.

Umgekehrt kann keines der drei Plugins verwendet werden, wenn die Plattformverschlüsselung aktiviert ist.

SIEHE AUCH:

Automatische Validierung für die Plattformverschlüsselung

Behandeln von Sicherheitsproblemen mithilfe von Transaktionssicherheitsrichtlinien

Überprüfen Sie Ereignisse in Ihrer Organisation und legen Sie Maßnahmen fest, die zu ergreifen sind, wenn bestimmte Kombinationen auftreten.Bei der Transaktionssicherheit handelt es sich um ein Framework, das Salesforce-Ereignisse in Echtzeit überwacht und geeignete Maßnahmen und Benachrichtigungen auf der Grundlage der von Ihnen erstellten Sicherheitsrichtlinien anwendet.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Anmerkung: Kunden müssen Add-On-Abonnements für Salesforce Shield oder Salesforce Shield Event Monitoring erwerben, um diese Funktion verwenden zu können. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Folgende Echtzeitaktionen können ausgeführt werden:

- Benachrichtigen eines Salesforce-Administrators, dass die Richtlinie ausgelöst wurde
- Blockieren des Vorgangs
- Erzwingen der Zwei-Faktoren-Authentifizierung
- Erzwingen des Beendens einer aktuellen Anmeldesitzung

Die Transaktionssicherheit umfasst vordefinierte Richtlinien zum Beschränken gleichzeitiger Anmeldesitzungen und zum Blockieren umfangreicher Datendownloads über die APIs. Beide Beispielrichtlinien verfügen über eine entsprechende Apex-Implementierungsklasse. Ein Administrator kann die Apex-Klassen bearbeiten und die Richtlinien sofort aktivieren.

Sie können beispielsweise die Richtlinie zum Begrenzen gleichzeitiger Sitzungen so ändern, dass Sie per E-Mail benachrichtigt werden, sobald die Richtlinie ausgelöst wird. Außerdem aktualisieren Sie die Apex-Implementierung der Richtlinie so, dass für die Benutzer die Obergrenze von drei anstatt der standardmäßigen fünf Sitzungen gilt. (Das klingt schwer, ist aber einfach.) Später versucht ein Benutzer mit drei Anmeldesitzungen, eine vierte zu erstellen. Der Benutzer wird von der Richtlinie aufgefordert, eine der bestehenden Sitzungen zu beenden, bevor er die neue Sitzung starten kann. Gleichzeitig werden Sie über das Auslösen der Richtlinie benachrichtigt.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Erstellen, Bearbeiten und Verwalten von Transaktionssicherheitsrichtlinien:

- "Autor-Apex"

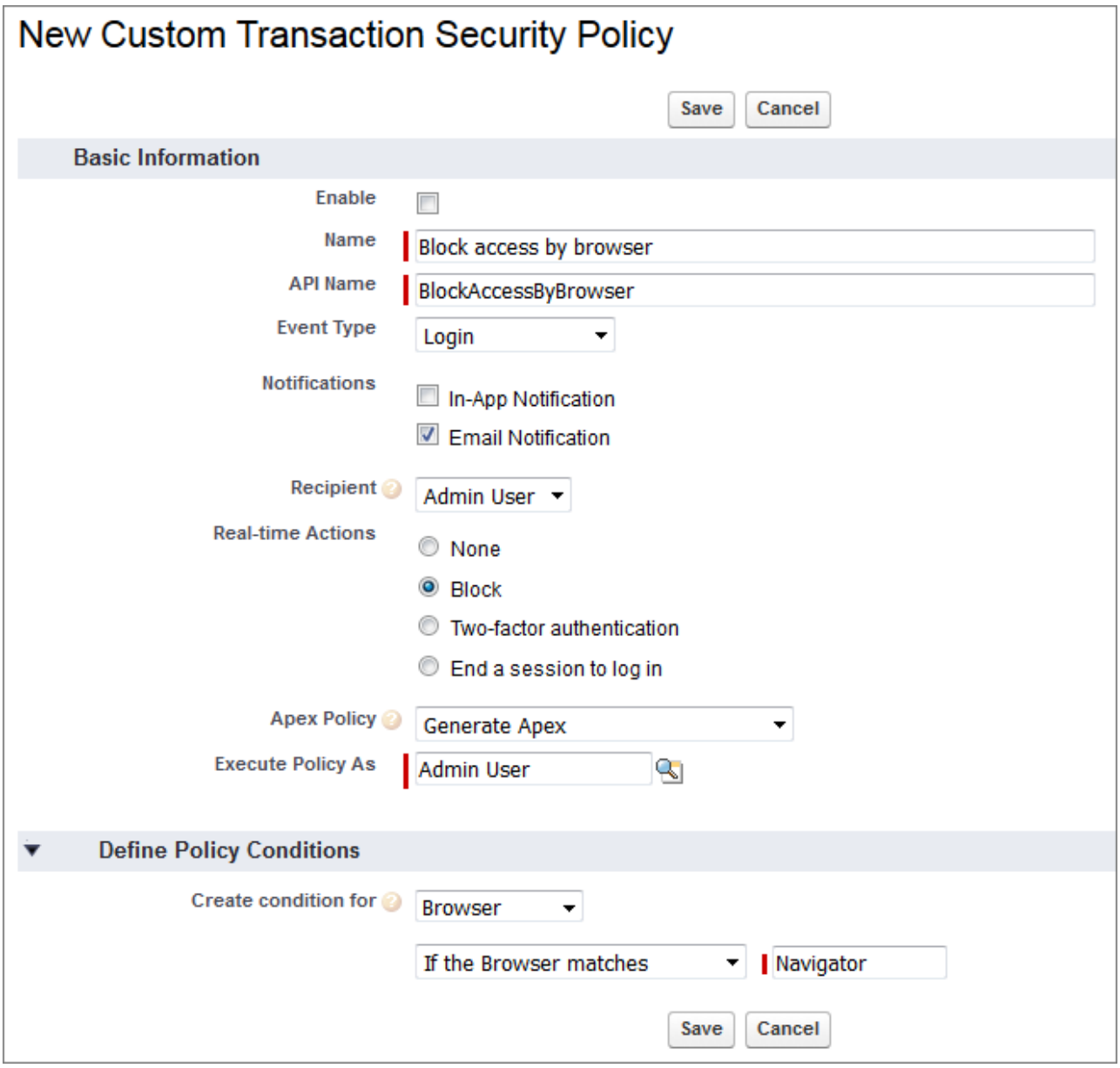
  AND

  "Anwendung anpassen"

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition.

Im Folgenden finden Sie ein weiteres Beispiel, in dem die Benutzeroberfläche gezeigt wird und dargestellt wird, wie Sie eine Richtlinie erstellen, um die Verwendung eines bestimmten Browsers zu sperren.



In diesem Beispiel soll von der Transaktionssicherheit der Richtliniencode erstellt werden. Im Folgenden ist der generierte Code mit einige hinzugefügten Kommentaren dargestellt:

```
global class BlockAccessByBrowserPolicyCondition implements TxnSecurity.PolicyCondition {

  public boolean evaluate(TxnSecurity.Event e) {
    // We get the login history from the event, and then the browser from the login history.

    LoginHistory eObj = [SELECT Browser FROM LoginHistory
                         WHERE Id = :e.data.get('LoginHistoryId')];
    if(eObj.Browser == 'Navigator') { // Navigator is the browser we're blocking.
      return true;
    }
```

```
    return false;
  }
}
```

Sie können den generierten Apex-Code ändern, um zusätzliche Aufgaben auszuführen, beispielsweise Blockieren einer spezifischen Kombination aus Plattform und Browser. Im Folgenden ist der geänderte Code mit hinzugefügten Kommentaren dargestellt:

```
global class BlockAccessByBrowserPolicyCondition implements TxnSecurity.PolicyCondition {

  public boolean evaluate(TxnSecurity.Event e) {
    if (event.resourceType == 'LoginHistory') {  // Let's make sure we have a login event.

      // We still get the login history from the event...
      LoginHistory eObj =[SELECT Platform, Browser FROM LoginHistory
                          WHERE Id =: e.data.get('LoginHistoryId')];
      String platform = eObj.Platform;  // We retrieve the platform
      String browser = eObj.Browser;    // as well as the browser.
      if (platform == 'Mac OSX' && browser.startsWith('Navigator')) {
        return true;  // Now we're blocking Navigator on Mac OSX.
      }
    }
    return false;
  }
}
```

Neben all diesen Apex-Funktionen können Sie auch externe Webservices für die Implementierung von Richtlinien verwenden. Dadurch können Sie von einer umfassenden Flexibilität profitieren, ohne zusätzlichen Code schreiben zu müssen. Für den Fall, dass ein Konflikt bei Richtlinienaktionen vorliegt, werden mit der Transaktionssicherheit Aktionen desselben Ereignistyps in der folgenden Reihenfolge aufgelöst: Die Aktion zum Blockieren wird vor der Zwei-Faktoren-Authentifizierung ausgeführt und beide Aktionen werden vor dem Beenden einer Sitzung ausgeführt.

In der Online-Hilfe stehen zahlreiche andere Beispiele zur Verfügung. Im Folgenden finden Sie eine unvollständige Liste.

- Erzwingen von Anmeldesitzungen mit hoher Sicherung beim Zugreifen auf vertrauliche Daten
- Blockieren des Zugriffs von spezifischen Orten oder IP-Adressen
- Beschränken der Anzahl der Posts in Chatter
- Beschränken des Plattform- und Browserzugriffs für spezifische Typen
- Blockieren von Benutzern mit anfälligen oder veralteten Systemen

SIEHE AUCH:

Grundlegendes zu Transaktionssicherheitsrichtlinien

Apex-Richtlinien für Transaktionssicherheitsbenachrichtigungen

Plattformsicherheit

Sie können das neue Tool zur Integritätsprüfung verwenden, um Sicherheitsrisiken bei Ihrem Kennwort, in der Sitzung und bei den Einstellungen für den Netzwerkzugriff auf einen Blick zu ermitteln und zu beheben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen und Behandeln von Sicherheitsrisiken mit der Integritätsprüfung
Sie können nun auf einen Blick Ihre Sicherheitsrisiken in den Sitzungseinstellungen, den Kennwortrichtlinien und den Einstellungen für den Netzwerkzugriff ermitteln und beheben.Im neuen Dashboard zur Integritätsprüfung wird angezeigt, wie gut Ihre Organisation gegenüber den von Salesforce empfohlenen Basiseinstellungen abschneidet. Mithilfe der Integritätsprüfung können Sie die Sicherheitsrisiken Ihrer Organisation über eine zentrale Seite analysieren und proaktiv beseitigen.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Das Standardzertifikat ist 2048 Bit lang
Wenn Sie Client-Zertifikate oder benutzerdefinierte HTTPS-Zertifikate für Webadressen verwenden, können Sie jetzt ein 2048-Bit-Zertifikat bzw. ein 4096-Bit-Zertifikat erstellen. Die Option zum Erstellen eines 1024-Bit-Zertifikats wurde entfernt.

Anzeigen und Behandeln von Sicherheitsrisiken mit der Integritätsprüfung

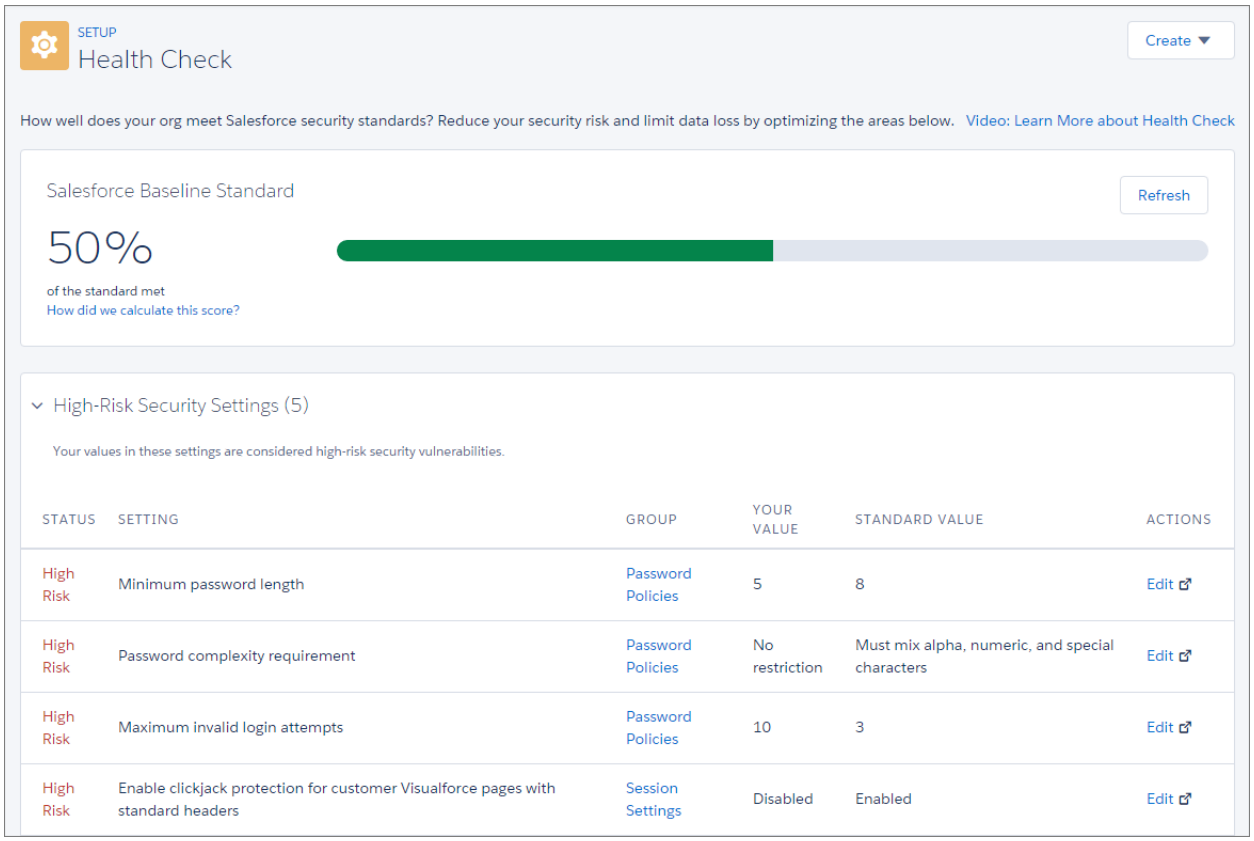
AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Sie können nun auf einen Blick Ihre Sicherheitsrisiken in den Sitzungseinstellungen, den Kennwortrichtlinien und den Einstellungen für den Netzwerkzugriff ermitteln und beheben.Im neuen Dashboard zur Integritätsprüfung wird angezeigt, wie gut Ihre Organisation gegenüber den von Salesforce empfohlenen Basiseinstellungen abschneidet. Mithilfe der Integritätsprüfung können Sie die Sicherheitsrisiken Ihrer Organisation über eine zentrale Seite analysieren und proaktiv beseitigen.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Im Salesforce-Basisstandard finden Sie empfohlene Werte zu den Sitzungseinstellungen, zu Kennwortrichtlinien und zu den Einstellungen für den Netzwerkzugriff. Wenn Sie alle Einstellungen einer bestimmten Einstellungsgruppe so ändern, dass die Einstellungen weniger restriktiv sind als im Salesforce-Basisstandard abgegeben, reduziert sich Ihr Wert für die Integritätsprüfung.

Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Integritätsprüfung`* ein und wählen Sie dann **Integritätsprüfung** aus.



Im Dashboard werden Einstellungen mit hohem und mittlerem Risiko angezeigt und wie sich diese Einstellungen im Vergleich zum Standardwert darstellen. Um ein Risiko zu behandeln, klicken Sie auf den Link "Bearbeiten" neben der jeweiligen Einstellung. Alle Einstellungen, die dem Standard entsprechen, sind unten aufgeführt.

Beispiel: Angenommen, Sie haben die Mindestlänge Ihres Kennworts von bisher 8 Zeichen (dem Standardwert) auf 5 geändert, und haben darüber hinaus andere Kennwortrichtlinieneinstellungen geändert, sodass diese weniger restriktiv sind. Durch diese Änderungen sind die Kennwörter Ihrer Benutzer anfälliger, erraten zu werden oder von BruteForce-Angriffen betroffen zu sein. Folglich verringert sich Ihr Gesamtsicherheitswert und die Einstellungen werden als Risiken angezeigt.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=security_health_check.htm

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=security_health_check_score.htm

Das Standardzertifikat ist 2048 Bit lang

Wenn Sie Client-Zertifikate oder benutzerdefinierte HTTPS-Zertifikate für Webadressen verwenden, können Sie jetzt ein 2048-Bit-Zertifikat bzw. ein 4096-Bit-Zertifikat erstellen. Die Option zum Erstellen eines 1024-Bit-Zertifikats wurde entfernt.

Schlüssel mit 4096 Bit sind nicht erforderlich, können jedoch in Fällen verwendet werden, in denen besonders strenge Sicherheitsanforderungen gelten und in denen Standortrichtliniendateien mit unbegrenzter Stärke verwendet werden.

1024-Bit-Zertifikate sind für viele Kunden und Zertifizierungsstellen nicht mehr zulässig.

Bereitstellung

Sie verfügen nun über neue Möglichkeiten zum Bereitstellen von Änderungen in Ihrer Organisation. Die Änderungen an der Bereitstellung beinhalten Testoptionen für Änderungssets. Zu den Sandbox-Verbesserungen zählen ein neues Sandbox-Kopiermodul und eine erhöhte Anzahl an Developer-Sandbox-Lizenzen.

AUSGABEN

Verfügbar in der **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Verfügbar in der **Professional** Edition mit einem Sandbox-Kauf.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Änderungssetkomponenten
Für die Bereitstellung stehen neue Komponenten zur Verfügung.

Verbesserte Bereitstellung während Service-Updates
Wenn Änderungssetbereitstellung während einer geplanten Salesforce-Service-Updates Tests ausführt, wird die Ausführung der Tests jetzt nach der Wiederherstellung des Service fortgesetzt. Die Ergebnisse bereits ausgeführter Tests werden gespeichert und die betreffenden Tests werden nicht erneut ausgeführt. Da der Großteil der Bereitstellungszeit mit der Ausführung von Tests verbracht wird, sparen Sie durch das Fortsetzen von Tests viel Zeit. Bisher wurde mit der Ausführung der Tests wieder von vorne begonnen. Salesforce-Service-Updates umfassen kleine Wartungs-Updates und Hauptversionen.

Sandbox-Verbesserungen
Zu den Sandbox-Verbesserungen zählen ein neues Sandbox-Kopiermodul, eine erhöhte Anzahl an Developer-Sandbox-Lizenzen und das Scripting nach dem Kopieren.

SIEHE AUCH:

Typen der Metadaten-API

Neue Änderungssetkomponenten

Für die Bereitstellung stehen neue Komponenten zur Verfügung.

Die bei Änderrungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Die folgenden Komponenten sind nun für Änderungssets verfügbar.

Wave-Anwendung
Wave Analytics

Wave-Datenset
Wave-Datensets in Wave Analytics

Verbesserte Bereitstellung während Service-Updates

Wenn Änderungssetbereitstellung während einer geplanten Salesforce-Service-Updates Tests ausführt, wird die Ausführung der Tests jetzt nach der Wiederherstellung des Service fortgesetzt. Die Ergebnisse bereits ausgeführter Tests werden gespeichert und die betreffenden Tests werden nicht erneut ausgeführt. Da der Großteil der Bereitstellungszeit mit der Ausführung von Tests verbracht wird, sparen Sie durch das Fortsetzen von Tests viel Zeit. Bisher wurde mit der Ausführung der Tests wieder von vorne begonnen. Salesforce-Service-Updates umfassen kleine Wartungs-Updates und Hauptversionen.

In der vorherigen Version galt diese Verbesserung nur für Bereitstellungen, die mit der Metadaten-API oder API-basierten Tools wie dem Tool für die Force.com-Migration gestartet wurden. In dieser Version wird die Verbesserung der Testfortsetzung auch für Änderungssets bereitgestellt.

Anmerkung:

- Salesforce speichert die Ergebnisse ausgeführter Tests in Blöcken. Daher werden die Ergebnisse bei einem kleinen Teil der Tests möglicherweise nicht gespeichert, da sie nicht Teil des letzten gespeicherten Blocks waren. Diese Tests werden erneut ausgeführt, wenn die Bereitstellung neu gestartet wird.
- Wenn die Bereitstellung unterbrochen wird, bevor Tests gestartet wurden, wird die gesamte Bereitstellung am Anfang neu gestartet.

Tipp: Salesforce führt dreimal jährlich größere Service-Upgrades sowie mehrmals jährlich kleine Wartungs-Updates durch. Bei langen Bereitstellungen, deren Abschluss einige Stunden in Anspruch nimmt, ist es wahrscheinlicher, dass sie auf ein Service-Update-Fenster treffen, als bei kürzeren Bereitstellungen. Auch wenn Sie durch die Fortsetzung von Tests in neu gestarteten Bereitstellungen Zeit sparen können, empfiehlt es sich, Ihre Bereitstellungen so effizient wie möglich auszuführen, um die Wahrscheinlichkeit unterbrochener Bereitstellungen zu reduzieren. Es wird empfohlen, dass Sie die folgenden Bereitstellungsfunktionen verwenden, die in den letzten Versionen hinzugefügt wurden, um die Ausführungszeit Ihrer Bereitstellungen zu verkürzen.

Ausführen einer schnellen Bereitstellung

Stellen Sie eine kürzlich vorgenommene Validierung bereit, um die Ausführung von Tests in Ihrer Produktionsinstanz zu umgehen. Informationen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Schnelle Bereitstellungen und im *Force.com Migration Tool Guide* unter Deploying a Recent Validation.

Ausführen einer Teilmenge von Tests

Verwenden Sie die `RunSpecifiedTests`-Testebene, um anstelle aller Apex-Tests in Ihrer Umgebung nur die von Ihnen angegebenen Tests auszuführen. Informationen finden Sie im *Force.com Migration Tool Guide* unter Running a Subset of Tests in a Deployment.

Auf http://trust.salesforce.com können Sie nachsehen, ob für Ihre Salesforce-Instanz ein Upgrade ansteht.

Sandbox-Verbesserungen

Zu den Sandbox-Verbesserungen zählen ein neues Sandbox-Kopiermodul, eine erhöhte Anzahl an Developer-Sandbox-Lizenzen und das Scripting nach dem Kopieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbessertes Sandbox-Kopiermodul für teilweise und vollständige Kopien mit Vorlagen-Sandbox-Instanzen (allgemein verfügbar)

Das Sandbox-Kopiermodul wurde neu erstellt, um die Leistung, die Skalierbarkeit und die Kundenzufriedenheit zu optimieren. Das neue Kopiermodul wirkt sich auf teilweise und vollständige Kopien mit Vorlagen-Sandbox-Instanzen bei deren Erstellung und auf vorhandene teilweise und vollständige Kopien mit Vorlagen-Sandbox-Instanzen bei deren Aktualisierung aus.

Erhöhte Anzahl an Developer-Sandbox-Lizenzen

In der App Cloud besteht die Vision darin, jedem Entwickler die häufige und schnelle Erstellung von Anwendungen zu ermöglichen. Die Anzahl der Developer-Sandbox-Lizenzen für Organisationen mit der Enterprise, Unlimited und Performance Edition wurde deutlich erhöht. Sie können nun mehr Developer-Sandbox-Instanzen erstellen, um Ihre benutzerdefinierten Anwendungen zu entwickeln, zu testen und bereitzustellen. Durch mehr Entwicklerumgebungen können Sie die Zeit bis zur Umsetzung Ihrer Ideen in Anwendungen verkürzen.

Ausführen des Skripts nach der Erstellung und Aktualisierung der Sandbox

Um Ihre Sandbox-Umgebung geschäftsfähig zu machen, automatisieren Sie Datenbearbeitungs- oder Geschäftslogikaufgaben.

Verbessertes Sandbox-Kopiermodul für teilweise und vollständige Kopien mit Vorlagen-Sandbox-Instanzen (allgemein verfügbar)

Das Sandbox-Kopiermodul wurde neu erstellt, um die Leistung, die Skalierbarkeit und die Kundenzufriedenheit zu optimieren. Das neue Kopiermodul wirkt sich auf teilweise und vollständige Kopien mit Vorlagen-Sandbox-Instanzen bei deren Erstellung und auf vorhandene teilweise und vollständige Kopien mit Vorlagen-Sandbox-Instanzen bei deren Aktualisierung aus.

Durch verschiedene Verbesserungen am Kopiermodul lassen sich Sandbox-Instanzen schneller erstellen und aktualisieren und Sandbox-Inkonsistenzen minimieren. Diese Verbesserungen werden in der Version Spring '16 schrittweise verfügbar.

Intelligentes Weiterleiten
Das Kopiermodul wählt basierend auf dem verfügbaren Speicherplatz, der CPU-Auslastung und der Importaktivität jeder Sandbox-Instanz die beste Instanz für Ihre Sandbox aus.

Neues Datenkopie-Framework
Das Kopiermodul unterteilt die Daten Ihrer Organisation in kleine Blöcke, um sie in die Sandbox zu exportieren und zu kopieren. Das Kopieren geht schneller, da die Blöcke parallel verarbeitet werden. Das Importieren beginnt, wenn der erste Datenblock exportiert wurde. Export und Import sind voneinander unabhängig, sodass das System robust und flexibel ist.

Neues Framework nach dem Kopieren
Wenn sich eine Produktionsorganisation während der Erstellung oder Aktualisierung der Sandbox ändert, kann die Sandbox Dateninkonsistenzen aufweisen. Der neue automatisierte Prozess nach dem Kopieren behebt diese Inkonsistenzen schnell, nachdem das Kopieren beendet wurde, und verfolgt die Behebungen.

Verfolgen des Fortschritts
Sie können den Fortschritt Ihrer Sandbox-Erstellung oder Aktualisierung überwachen. Klicken Sie unter "Setup" auf **Sandbox-Instanzen** oder **Datenverwaltung** > **Sandbox-Instanzen**, um eine Liste Ihrer Sandbox-Instanzen anzuzeigen. In der Liste wird ein Fortschrittsbalken für Sandbox-Instanzen angezeigt, die sich in der Warteschlange befinden oder gerade verarbeitet oder kürzlich abgeschlossen wurden. Bewegen Sie den Mauszeiger auf den Fortschrittsbalken, um den für eine gerade ausgeführte Kopie abgeschlossenen Prozentsatz anzuzeigen. Klicken Sie auf einen Namen, um eine Detailseite mit Informationen zur Sandbox, einschließlich der verbleibenden Zeit bis zur nächsten verfügbaren Aktualisierung, anzuzeigen. Wenn Ihre Sandbox länger als eine Stunde ausgesetzt oder angehalten wurde, wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport.

Erhöhte Anzahl an Developer-Sandbox-Lizenzen

In der App Cloud besteht die Vision darin, jedem Entwickler die häufige und schnelle Erstellung von Anwendungen zu ermöglichen. Die Anzahl der Developer-Sandbox-Lizenzen für Organisationen mit der Enterprise, Unlimited und Performance Edition wurde deutlich erhöht. Sie können nun mehr Developer-Sandbox-Instanzen erstellen, um Ihre benutzerdefinierten Anwendungen zu entwickeln, zu testen und bereitzustellen. Durch mehr Entwicklerumgebungen können Sie die Zeit bis zur Umsetzung Ihrer Ideen in Anwendungen verkürzen.

In der folgenden Tabelle ist die Erhöhung der Anzahl von Developer-Sandbox-Lizenzen nach Edition zusammengefasst.

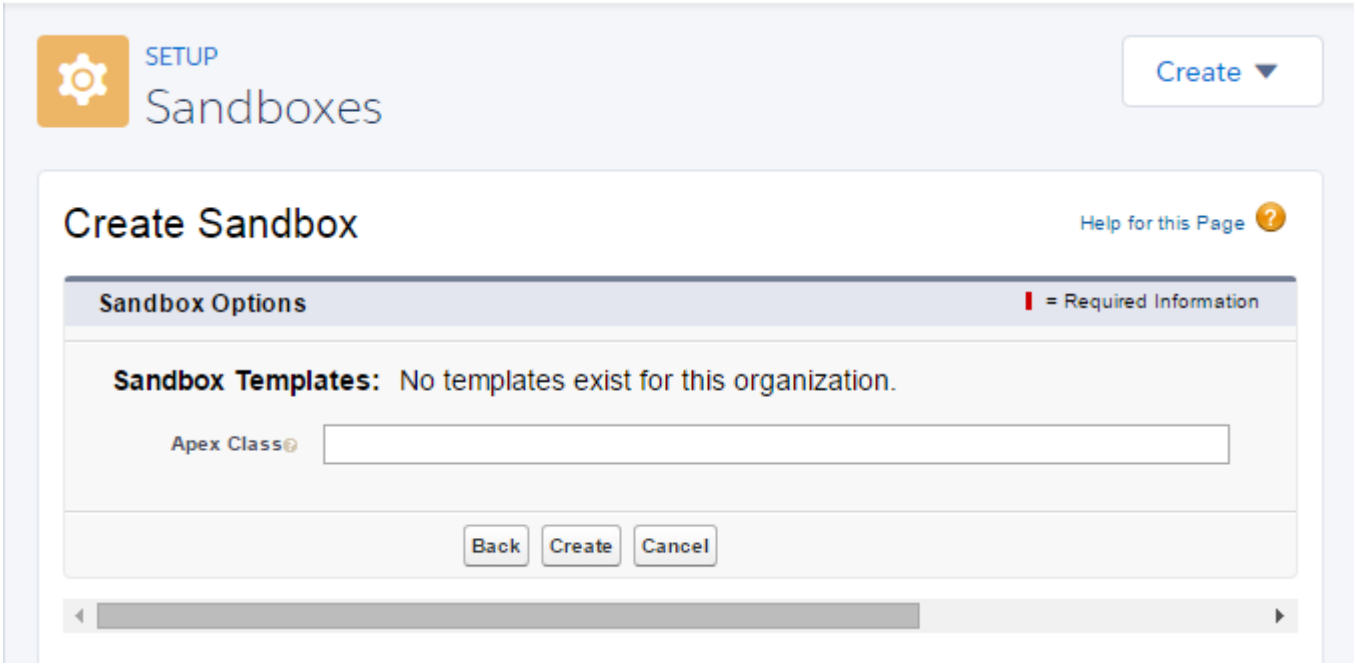
Tabelle1: Developer-Sandbox-Lizenzen nach Edition

Edition	Vorherige Anzahl der Lizenzen	Lizenzen in der Version Spring '16
Enterprise Edition	1	25
Unlimited Edition	15	50
Performance Edition	30	100

Ausführen des Skripts nach der Erstellung und Aktualisierung der Sandbox

Um Ihre Sandbox-Umgebung geschäftsfähig zu machen, automatisieren Sie Datenbearbeitungs- oder Geschäftslogikaufgaben.

Geben Sie beim Erstellen der Sandbox eine einzelne Apex-Klasse für die Durchführung der Aufgaben an. Diese Klasse wird immer beim Kopieren der Sandbox



Erstellen Sie eine Apex-Klasse, die SandboxPostCopy implementiert, und geben Sie die Klasse hier an. Die folgende Apex-Klasse berichtet beispielsweise einfach über die drei in SandboxPostCopy verfügbaren Kontexte: Ihre Organisations-ID, Ihre Sandbox-ID und Ihren Sandbox-Namen:

```
global class HelloWorld implements SandboxPostCopy {
  global void runApexClass(SandboxContext context) {
      System.debug('Hello Tester Pester ' + context.organizationId()
           + ' ' + context.sandboxId() + context.sandboxName());
    }
  }
```

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Force.com unterstützt Sie bei der Entwicklung neuer Anwendungen und Integrationen für Ihre Organisation oder für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Benutzerdefinierte Metadatentypen

Mit der hinzugefügten Unterstützung von Auswahllisten, der Funktion zum Aktualisieren und Einfügen und vielem mehr können Sie Anwendungskonfigurationsdatensätze jetzt noch effizienter migrieren.

Visualforce

Entwickeln Sie mit Visualforce Anwendungen zur Anpassung Ihrer Organisation. Verwenden Sie Visualforce, um Seiten und Anwendungen in Lightning Experience, der mobilen Salesforce1-Anwendung, Salesforce Classic und den Communities zu erstellen. Die Verbesserungen an der Programmiersprache und den Funktionen von Visualforce erleichtern die Anwendungsentwicklung. Bei den Verbesserungen in dieser Version stand Lightning Experience im Vordergrund.

Apex-Code

Die Benutzerfreundlichkeit von Apex-Tests wurde verbessert. Darüber hinaus wurden Funktionen bezüglich Chatter, der Sitzungsverwaltung, des Plattform-Caches, der flexiblen Warteschlange, der Berichterstellung, Datensatzsperrungen und -entsperrungen und vielem mehr aktualisiert.

Lightning-Komponenten

Das Lightning-Komponenten-Framework wird für Lightning Experience und Salesforce1 verwendet. Mit dem Framework können mobile Anwendungen und Seiten in Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic und Communities erstellt werden. Bei den Verbesserungen in dieser Version stand die Leistungsfähigkeit des Toolkits im Vordergrund. Diese Version bietet zudem frühen Zugriff auf neue Funktionen zum Bereitstellen von Lightning-Komponenten-Anwendungen in Nicht-Salesforce-Containern und neuen visuellen Designtools.

API

Greifen Sie in API-Version 36.0 auf mehr Metadatentypen und Datenobjekte zu.

ISVforce

Mit ISVforce-Tools wird das Erstellen, Hinzufügen zu Paketen und Verteilen von Anwendungen und Lightning-Komponenten zum Kinderspiel. Die Version Spring '16 unterstützt das Umfeldzentrum in Lightning Experience und beinhaltet Verbesserungen an der API.

Benutzerdefinierte Metadatentypen

Mit der hinzugefügten Unterstützung von Auswahllisten, der Funktion zum Aktualisieren und Einfügen und vielem mehr können Sie Anwendungskonfigurationsdatensätze jetzt noch effizienter migrieren.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von benutzerdefinierten Metadatensätzen per Massenvorgang

Mit dem Tool zum Laden benutzerdefinierter Metadaten können Sie benutzerdefinierte Metadatensätze per Massenvorgang aus einer `.csv`-Datei in Salesforce laden.

Unterstützung für benutzerdefinierte Auswahllistenfelder hinzugefügt (Beta)

Neben Zahlenfeldern, Textfeldern usw. können Sie jetzt auch benutzerdefinierte Auswahllistenfelder in Ihre benutzerdefinierten Metadatentypen aufnehmen.

Einfügen und Aktualisieren von benutzerdefinierten Metadatensätzen

Sie sind es leid, auf die Erstellung doppelter Datensätze achtgeben zu müssen? Die Funktion zum Aktualisieren und Einfügen unterstützt Sie jetzt dabei.

Erstellen von benutzerdefinierten Metadatensätzen per Massenvorgang

Mit dem Tool zum Laden benutzerdefinierter Metadaten können Sie benutzerdefinierte Metadatensätze per Massenvorgang aus einer `.csv`-Datei in Salesforce laden.

Angenommen, Sie möchten eine Reihe von benutzerdefinierten Metadatensätzen erstellen, durch die Ländercodes Ländernamen zugeordnet werden. Statt jeden dieser Datensätze manuell zu erstellen, können Sie sie aus einer `.csv`-Datei direkt in Ihre Organisation

laden. Laden Sie dazu einfach das Tool zum Laden benutzerdefinierter Metadaten herunter, stellen Sie es bereit und laden Sie eine `.csv`-Datei hoch, um Ihre Datensätze zu erstellen.

Sie können das Tool zum Laden benutzerdefinierter Metadaten hier herunterladen.

Unterstützung für benutzerdefinierte Auswahllistenfelder hinzugefügt (Beta)

Neben Zahlenfeldern, Textfeldern usw. können Sie jetzt auch benutzerdefinierte Auswahllistenfelder in Ihre benutzerdefinierten Metadatentypen aufnehmen.

Wenn Sie Auswahllisten verwenden möchten, müssen Sie nur die Benutzerberechtigung "Erstellung beschränkter Auswahllisten aktivieren" aktivieren.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version von benutzerdefinierten Auswahllistenfeldern in benutzerdefinierten Metadatentypen, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist. Wenn Sie Feedback oder Vorschläge hierzu abgeben möchten, rufen Sie die Success Community auf.

Einfügen und Aktualisieren von benutzerdefinierten Metadatensätzen

Sie sind es leid, auf die Erstellung doppelter Datensätze achtgeben zu müssen? Die Funktion zum Aktualisieren und Einfügen unterstützt Sie jetzt dabei.

Sie können jetzt die Apex-Funktion `upsertMetadata()` verwenden, um benutzerdefinierte Metadatensätze einzufügen oder zu aktualisieren.

Visualforce

Entwickeln Sie mit Visualforce Anwendungen zur Anpassung Ihrer Organisation. Verwenden Sie Visualforce, um Seiten und Anwendungen in Lightning Experience, der mobilen Salesforce1-Anwendung, Salesforce Classic und den Communities zu erstellen. Die Verbesserungen an der Programmiersprache und den Funktionen von Visualforce erleichtern die Anwendungsentwicklung. Bei den Verbesserungen in dieser Version stand Lightning Experience im Vordergrund.

In den vorliegenden Versionshinweisen sind die neuen Funktionen in dieser Version erklärt.

Weitere Informationen zu den Funktionen, die diese Verbesserungen betreffen, finden Sie im *Visualforce Developer's Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Visualforce für Lightning Experience (Beta)

Diese Version enthält eine Beta-Version von Visualforce für Lightning Experience, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist.

Hinzufügen von Visualforce-Seiten zum Lightning Experience-Navigationsmenü

Passen Sie das Navigationsmenü in Lightning Experience an, indem Sie Visualforce-Registerkarten hinzufügen. Diese Funktion ist bereits in Salesforce Classic und der mobilen Salesforce1-Anwendung vorhanden.Sie können diese Funktionalität jetzt auch in Lightning Experience verwenden.

Verwenden von User.UITheme und UserInfo.getUiTheme() zum Ermitteln des Benutzeroberflächenkontexts

Die globalen Variablen `User.UITheme` und `User.UIThemeDisplayed` und die Dienstprogrammmethoden `UserInfo.getUiTheme()` und `UserInfo.getUiThemeDisplayed()` Apex wurden verbessert, um die mobile Salesforce1-Anwendung und Lightning Experience zu unterstützen.

Wichtige Aktualisierung "Bereitstellen statischer Ressourcen aus der Visualforce-Domäne" verschoben

In der Version Summer '15 wurde die Domäne geändert, über die statische Ressourcen bereitgestellt werden. Diese Änderung wurde als wichtige Aktualisierung unter dem Namen "Bereitstellen statischer Ressourcen aus der Visualforce-Domäne" veröffentlicht und ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '16 geplant. Die automatische Aktivierung wurde jetzt auf die Version Summer '16 verschoben.

Wichtige Aktualisierung "PageReference-Methoden getContent() und getContentAsPDF() verhalten sich wie Callouts" verschoben

In der Version Summer '15 wurde das Verhalten der Methoden `getContent()` und `getContentAsPDF()` des `PageReference`-Objekts geändert. Diese Änderung wurde als wichtige Aktualisierung unter dem Namen "PageReference-Methoden getContent() und getContentAsPDF() verhalten sich wie Callouts" veröffentlicht und ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '16 geplant. Die automatische Aktivierung wurde jetzt auf die Version Summer '16 verschoben.

Visualforce für Lightning Experience (Beta)

Diese Version enthält eine Beta-Version von Visualforce für Lightning Experience, die zwar für die Produktion geeignet ist, jedoch bekannte Einschränkungen aufweist.

Visualforce selbst bleibt allgemein verfügbar. Nur die Verwendung von Visualforce-Seiten mit aktivierter Lightning Experience wird als Beta-Version angesehen.

Eine Übersicht über die Probleme bei Visualforce für Lightning Experience finden Sie an einer anderen Stelle in den Versionshinweisen unter Was in den Spring '16-Funktionen von Lightning Experience nicht verfügbar ist. Ausführliche Informationen zu den ersten Schritten beim Erstellen von Anwendungen für Lightning Experience finden Sie im Lightning Experience-Developer Trail in Trailhead.

SIEHE AUCH:

- Was in Lightning Experience nicht verfügbar ist
- Visualforce und Lightning Experience
- Developer Trail - Lightning Experience
- Trailhead

Hinzufügen von Visualforce-Seiten zum Lightning Experience-Navigationsmenü

Passen Sie das Navigationsmenü in Lightning Experience an, indem Sie Visualforce-Registerkarten hinzufügen. Diese Funktion ist bereits in Salesforce Classic und der mobilen Salesforce1-Anwendung vorhanden.Sie können diese Funktionalität jetzt auch in Lightning Experience verwenden.

Ausführliche Informationen zum Anpassen des Lightning Experience-Navigationsmenüs finden Sie unter Anpassen der Navigationserfahrung für Lightning Experience-Benutzer an einer anderen Stelle in den Versionshinweisen.

SIEHE AUCH:

- Anpassen der Navigationserfahrung für Lightning Experience-Benutzer

Verwenden von `User.UITheme` und `UserInfo.getUiTheme()` zum Ermitteln des Benutzeroberflächenkontexts

Die globalen Variablen `User.UITheme` und `User.UIThemeDisplayed` und die Dienstprogrammmethoden `UserInfo.getUiTheme()` und `UserInfo.getUiThemeDisplayed()` Apex wurden verbessert, um die mobile Salesforce1-Anwendung und Lightning Experience zu unterstützen.

Für diese bestehenden Variablen und Systemaufrufe wurde der Bereich der Rückgabewerte erweitert, um neue Benutzeroberflächenkontexte zu unterstützen. Folgende Rückgabewerte sind möglich.

- `Theme1`: Veraltetes Salesforce-Thema
- `Theme2`: Salesforce Classic 2005-Benutzeroberflächendesign
- `Theme3`: Salesforce Classic 2010-Benutzeroberflächendesign
- `Theme4d`: Modernes "Lightning Experience"-Salesforce-Thema
- `Theme4t`: Salesforce-Thema für mobile Salesforce1-Anwendung
- `PortalDefault`: Salesforce-Kundenportalthema
- `Webstore`: SalesforceAppExchange-Thema

Diese globalen Variablen und Systemaufrufe können andere, fragilere Methoden zur Ermittlung des Benutzeroberflächenkontexts ersetzen, beispielsweise das Testen des Vorhandenseins von `sforce.one`-JavaScript global. Verwenden Sie sie, um Visualforce-Seiten und -Anwendungen zu schreiben, die an den Benutzeroberflächenkontext angepasst werden, in dem sie ausgeführt werden.

Wichtige Aktualisierung "Bereitstellen statischer Ressourcen aus der Visualforce-Domäne" verschoben

In der Version Summer '15 wurde die Domäne geändert, über die statische Ressourcen bereitgestellt werden. Diese Änderung wurde als wichtige Aktualisierung unter dem Namen "Bereitstellen statischer Ressourcen aus der Visualforce-Domäne" veröffentlicht und ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '16 geplant. Die automatische Aktivierung wurde jetzt auf die Version Summer '16 verschoben.

SIEHE AUCH:

Summer '15 – Versionshinweise: Bereitstellen statischer Ressourcen aus der Visualforce-Domäne

Wichtige Aktualisierung "PageReference-Methoden getContent() und getContentAsPDF() verhalten sich wie Callouts" verschoben

In der Version Summer '15 wurde das Verhalten der Methoden `getContent()` und `getContentAsPDF()` des `PageReference`-Objekts geändert. Diese Änderung wurde als wichtige Aktualisierung unter dem Namen "PageReference-Methoden getContent() und getContentAsPDF() verhalten sich wie Callouts" veröffentlicht und ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '16 geplant. Die automatische Aktivierung wurde jetzt auf die Version Summer '16 verschoben.

SIEHE AUCH:

Summer '15 – Versionshinweise: PageReference-Methoden getContent() und getContentAsPDF() verhalten sich wie Callouts

Apex-Code

Die Benutzerfreundlichkeit von Apex-Tests wurde verbessert. Darüber hinaus wurden Funktionen bezüglich Chatter, der Sitzungsverwaltung, des Plattform-Caches, der flexiblen Warteschlange, der Berichterstellung, Datensatzsperrungen und -entsperrungen und vielem mehr aktualisiert.

Apex beinhaltet folgende Verbesserungen. Detaillierte Informationen zu diesen Verbesserungen finden Sie im *Apex Developer Guide*.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** und **Database.com** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen stabilerer Apex-Tests und flexiblerer Testläufe
An Apex-Tests und der Möglichkeit, sie auszuführen, wurden umfangreiche Verbesserungen vorgenommen.

Finden von Aufträgen in der flexiblen Apex-Warteschlange
Jetzt haben Sie die Möglichkeit, das FlexQueueItem-Objekt abzufragen, um die Position eines asynchronen Apex-Auftrags in der flexiblen Warteschlange zu ermitteln. Dank des Felds `AsyncApexJobId` im FlexQueueItem-Objekt können Sie Felder aus dem AsyncApexJob-Objekt in Ihre Abfrage aufnehmen. Fügen Sie AsyncApexJob-Felder in die Abfrage ein, um Informationen wie das Erstelldatum des Auftrags oder Details zur auszuführenden Apex-Klasse abzurufen.

Testen von Leistungsverbesserungen durch Plattform-Cache-Tests
Jetzt haben Sie die Möglichkeit, Plattform-Cache-Speicher zu Testzwecken anzufordern, um auszuprobieren, inwieweit sich die Leistung durch die Verwendung des Plattform-Cache für Ihre Anwendungen optimieren lässt. Im Lieferumfang der Enterprise, Unlimited und Performance Edition ist bereits ein standardmäßiger Cache-Speicher enthalten. Häufig kann jedoch durch das Hinzufügen eines größeren Cache die Leistung optimiert werden. Nachdem Ihre Testanforderung genehmigt wurde, können Sie Partitionen Kapazität zuteilen und mit der Verwendung des Cache in unterschiedlichen Szenarien beginnen. Durch das Ausprobieren des Test-Cache können Sie eine fundierte Entscheidung bezüglich des Kaufs von zusätzlichem Cache treffen.Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Erwerb von Plattform-Cache
Jetzt haben Sie die Möglichkeit, Plattform-Cache zu erwerben, wodurch die Leistung Ihrer Anwendungen deutlich gesteigert werden kann. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Leichteres Auffinden des umbenannten Apex Developer Guide
Der *Force.com Apex Code Developer's Guide* wurde in *Apex Developer Guide* umbenannt. Unter https://developer.salesforce.com/docs wird dieses Handbuch jetzt bei der Dokumentation zu Version Spring '16 (API-Version 36.0) und höher fast ganz oben in der alphabetischen Liste angezeigt. Wir haben diese Änderung vorgenommen, da *Apex Developer Guide* einprägsamer und leichter einzugeben ist als *Force.com Apex Code Developer's Guide* – oder hieß es *Force.com Apex Developer's Guide*, *Apex Code Developer's Guide* oder *Force.com Apex Code Developer Guide*? (Ja, mit diesen und unzähligen anderen Namen wurde das Handbuch bereits bedacht.)

Neue und geänderte Apex-Klassen, Enumerationen, Ausnahmen und Schnittstellen
Diese Klassen, Methoden, Konstanten, Enumerationen und Schnittstellen sind in dieser Version neu oder wurden geändert.

ConnectApi (Chatter in Apex)
Chatter in Apex enthält neue und geänderte Apex-Klassen, Eingabeklassen, Ausgabeklassen und Enumerationen.

Erstellen stabilerer Apex-Tests und flexiblerer Testläufe

An Apex-Tests und der Möglichkeit, sie auszuführen, wurden umfangreiche Verbesserungen vorgenommen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Test-Suites mit häufig verwendeten Apex-Testklassen
Möglicherweise verfügen Sie über eine Reihe von Apex-Testklassen, die Sie regelmäßig zusammen ausführen. So könnten Sie beispielsweise Testklassen haben, die Sie bei jeder Vorbereitung auf eine Bereitstellung oder zur Veröffentlichung einer neuen Version von Salesforce ausführen. Jetzt können Sie Test-Suites erstellen, die diese Gruppe von Klassen enthalten. Anstatt bei jedem Starten eines Testlaufs alle relevanten Klassen immer wieder neu auswählen zu müssen, können Sie jetzt einfach eine oder mehrere Test-Suites ausführen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Anhalten von stark fehlerhaften Testläufen

Umfangreiche Apex-Testläufe benötigen gelegentlich länger als geplant. Abzuwarten, bis ein Lauf abgeschlossen ist, nur um zu erfahren, dass viele Ihrer Tests nicht erfolgreich waren, kann sehr frustrierend sein. Jetzt können Sie Testläufe so konfigurieren, dass nach einer bestimmten Anzahl von nicht erfolgreichen Tests keine neuen Tests mehr ausgeführt werden. So müssen Sie keine Zeit mehr mit dem Warten auf die Ergebnisse von Testläufen verschwenden, die Sie nach dem Beheben der Probleme in Ihrer Organisation ohnehin neu ausführen werden. Sie können festlegen, wie viele Tests in Testläufen fehlschlagen dürfen, die Sie in der Entwicklerkonsole und mithilfe der Tooling-API ausführen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Aufrufen von Test.startTest() zum zuverlässigen Zurücksetzen von Obergrenzen in Apex-Tests

Ein durch die Methoden `Test.startTest()` und `Test.stopTest()` eingeschlossener Block Test-Code empfängt jetzt zuverlässig seinen eigenen Block mit Obergrenzen. `Test.startTest()` speichert Ihre Zähler der Obergrenzen pro Transaktion und setzt sie vorübergehend auf null zurück. `Test.stopTest()` stellt die Zähler der Obergrenzen mit den Werten wieder her, die vor dem Ausführen von `Test.startTest()` galten. Nach dem Abschluss der Testmethode werden alle Obergrenzen pro Transaktion wieder auf null zurückgesetzt. Zuvor wurden einige Obergrenzen, beispielsweise die für SOQL-Abfragen, innerhalb eines `Test.startTest()`/`Test.stopTest()`-Blocks nicht immer zurückgesetzt.

Verwenden von @future zur Vermeidung des gefürchteten Fehlers MIXED_DML_OPERATION in Apex-Tests

Gemischte Data Manipulation Language (DML)-Vorgänge innerhalb einer einzigen Transaktion sind nicht zulässig. Innerhalb einer Transaktion ist es nicht möglich, DML für ein Setup-sObject und für ein Nicht-Setup-sObject durchzuführen. Stattdessen können Sie eine Art von DML im Rahmen eines asynchronen Auftrags und die anderen Arten in anderen asynchronen Aufträgen oder in der ursprünglichen Transaktion ausführen. Diese alternative Vorgehensweise ist weit verbreitet. Wenn diese Alternative allerdings im Kontext eines Apex-Tests angewendet wurde, kam es dennoch zu Fehlern. Dieser Fehler ist jetzt behoben.

Vergleich von Währungs- und Dezimalwerten in Apex-Tests

Wir haben ein Problem behoben, durch das beim Vergleich von Währungswerten und Dezimalwerten in Apex-Tests ein Ausnahmefehler ausgelöst wurde. Jetzt können Sie Datensilos verwenden, die sowohl Währungs- als auch Dezimalwerte enthalten, und diese Datentypen mit Ihren wichtigsten Inhalten vergleichen.

Testen WSDL-basierter asynchroner Callouts

Bisher konnten Sie synchrone WSDL-basierte Callouts oder asynchrone nicht WSDL-basierte Callouts testen. Doch das Testen asynchroner anhand einer importierten WSDL-Datei erstellter Callouts führte zum Fehlschlagen der Tests mit einem internen Fehler in Salesforce. Dieser Fehler ist jetzt behoben.

Erstellen von Test-Suites mit häufig verwendeten Apex-Testklassen

Möglicherweise verfügen Sie über eine Reihe von Apex-Testklassen, die Sie regelmäßig zusammen ausführen. So könnten Sie beispielsweise Testklassen haben, die Sie bei jeder Vorbereitung auf eine Bereitstellung oder zur Veröffentlichung einer neuen Version von Salesforce ausführen. Jetzt können Sie Test-Suites erstellen, die diese Gruppe von Klassen enthalten. Anstatt bei jedem Starten eines Testlaufs alle relevanten Klassen immer wieder neu auswählen zu müssen, können Sie jetzt einfach eine oder mehrere Test-Suites ausführen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Erstellen und Ausführen von Test-Suites in der Entwicklerkonsole

Wenn Sie über die Entwicklerkonsole eine neue Test-Suite erstellen möchten, wählen Sie **Test** > **New Suite** (Test > Neue Suite). Um auszuwählen, welche Klassen in die Test-Suite aufgenommen werden sollen, wählen Sie **Test** > **Suite Manager** > *`Your Test Suite`* > **Edit Suite** (Test > Suite Manager >Ihre Test-Suite > Suite bearbeiten). In der Entwicklerkonsole können Sie Test-Suites mit bis zu 200 Testklassen erstellen oder ändern.

Wenn Sie über die Entwicklerkonsole eine oder mehrere Test-Suite-Mitgliederklassen ausführen möchten, wählen Sie **Test** > **New Suite Run** (Test > Neuer Suite-Durchlauf).

Erstellen und Ausführen von Test-Suites in der API

In der SOAP-, REST- und Tooling-API wird jede Test-Suite durch ein ApexTestSuite-Objekt mit einem `TestSuiteName` und einer ID dargestellt. Die Mitgliedschaft in der Test-Suite wird durch eine Reihe von TestSuiteMembership-Objekten bestimmt, die jeweils eine `ApexTestSuiteId` und eine `ApexClassId` enthalten. Erstellen Sie jede Klasse, die Sie den einzelnen Test-Suites hinzufügen möchten, ein TestSuiteMembership-Objekt. Wenn Sie eine Testklasse aus einer Test-Suite entfernen möchten, löschen Sie das zugehörige TestSuiteMembership-Objekt.

Die folgende SOQL-Abfrage gibt das Mitgliedschaftsobjekt zurück, durch das diese Apex-Klasse mit dieser Test-Suite verbunden wird.

```
SELECT Id FROM TestSuiteMembership WHERE ApexClassId = '01pD0000000Fhy9IAC'
    AND ApexTestSuiteId = '05FD00000004CDBMA2'
```

Senden Sie zum Ausführen der Test-Suites über die Tooling-REST-API per POST eine `suiteids`-Liste an die REST-Ressource `runTestsAsynchronous`. Sie können per POST sowohl eine `suiteids`-Liste als auch eine `classids`-Liste an `runTestsAsynchronous` senden. Wenn Sie jedoch einen `tests`-Array senden, ist das Senden von `suiteids` oder `classids` nicht möglich.

Leiten Sie zum Ausführen der Test-Suites über die Tooling-SOAP-API Suite-IDs an den SOAP-Aufruf `runTestsAsynchronous()` weiter. Zum Ausführen von `runTestsAsynchronous` ist entweder ein `classids`- oder ein `suiteids`-Parameter erforderlich. Sie benötigen jedoch nur einen der beiden Parameter. Um nur einen anzugeben, legen Sie für die anderen `null` fest.

SIEHE AUCH:

SOAP API Developer's Guide: ApexTestSuite

SOAP API Developer's Guide: TestSuiteMembership

SOAP API Developer's Guide: ApexTestSuite

SOAP API Developer's Guide: TestSuiteMembership

Anhalten von stark fehlerhaften Testläufen

Umfangreiche Apex-Testläufe benötigen gelegentlich länger als geplant. Abzuwarten, bis ein Lauf abgeschlossen ist, nur um zu erfahren, dass viele Ihrer Tests nicht erfolgreich waren, kann sehr frustrierend sein. Jetzt können Sie Testläufe so konfigurieren, dass nach einer bestimmten Anzahl von nicht erfolgreichen Tests keine neuen Tests mehr ausgeführt werden. So müssen Sie keine Zeit mehr mit dem Warten auf die Ergebnisse von Testläufen verschwenden, die Sie nach dem Beheben der Probleme in Ihrer Organisation ohnehin neu ausführen werden. Sie können festlegen, wie viele Tests in Testläufen fehlschlagen dürfen, die Sie in der Entwicklerkonsole und mithilfe der Tooling-API ausführen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Auswählen eines Testfehler-Grenzwerts

Wenn Sie alle Tests in Ihrer Organisation ausführen lassen möchten, legen Sie entweder keinen Testfehler-Grenzwert fest oder setzen Sie den Grenzwert auf `-1`. Wenn Sie möchten, dass Ihr Testlauf nach einer bestimmten Anzahl an fehlgeschlagenen Tests keine neuen Tests mehr ausführt, legen Sie den Fehler-Grenzwert auf einen Ganzzahlwert zwischen `0` und `1.000.000` fest. Dieser Ganzzahlwert legt die maximal zulässige Anzahl an Testfehlern fest. Mit dem Wert `0` wird der Testlauf angehalten, sobald ein Fehler auftritt. Mit dem Wert `1` wird der Testlauf nach dem zweiten Fehler angehalten usw.

Synchrone Testläufe werden beim Überschreiten des Fehler-Grenzwerts angehalten. Bei asynchronen Testergebnissen werden Tests jedoch parallel ausgeführt, sodass es etwas länger dauern kann, bis sie angehalten werden. Ein asynchroner Testlauf wird angehalten, sobald die laufenden Tests, die beim Überschreiten des Fehler-Grenzwerts ausgeführt wurden, beendet sind.

Beachten Sie, dass hohe Werte zu einem Leistungsabfall führen können. Pro 1000 Tests, die fehlschlagen dürfen, verlängert sich die Zeit des Testlaufs um ca. 3 Sekunden, wobei die Zeit, die die Ausführung des Tests beansprucht, noch nicht mitgerechnet ist.

Festlegen der zulässigen Testfehler in der Entwicklerkonsole

Die Konfigurationsbereiche für Testläufe in der Entwicklerkonsole verfügen über die neue Schaltfläche "Einstellungen". Um anzugeben, wie viele Tests fehlschlagen dürfen, bevor ein Testlauf oder ein Test-Suite-Durchlauf abgebrochen wird, klicken Sie auf **Settings** (Einstellungen), geben Sie einen Wert für `Number of failures allowed` (Zulässige Fehleranzahl) ein und klicken Sie dann auf **OK**. Dieser Wert gilt für alle Testläufe, die Sie ausführen, bis Sie die Entwicklerkonsole schließen oder einen neuen Wert festlegen.

Festlegen von `maxFailedTests` mithilfe der Tooling-API

Sie können einen Wert für `maxFailedTests` für eine REST-Ressource oder einen SOAP-Aufruf in der Tooling-API festlegen. Um REST zu verwenden, senden Sie den optionalen Parameter `maxFailedTests` per POST an die Ressource `runTestsAsynchronous`. Wenn Sie fehlgeschlagene Tests in einem synchronen Testlauf mithilfe von SOAP begrenzen möchten, senden Sie einen Wert für `RunTestsRequest.maxFailedTests` an den `runTests()`-Aufruf. Wenn Sie fehlgeschlagene Tests in einem asynchronen Testlauf mithilfe von SOAP begrenzen möchten, senden Sie einen Wert größer als `-1` für `maxFailedTests` an den `runTestsAsynchronous()`-Aufruf.

SIEHE AUCH:

Force.com Tooling API: REST Resources

Force.com Tooling API: SOAP Calls

Aufrufen von `Test.startTest()` zum zuverlässigen Zurücksetzen von Obergrenzen in Apex-Tests

Ein durch die Methoden `Test.startTest()` und `Test.stopTest()` eingeschlossener Block Test-Code empfängt jetzt zuverlässig seinen eigenen Block mit Obergrenzen. `Test.startTest()` speichert Ihre Zähler der Obergrenzen pro Transaktion und setzt sie vorübergehend auf null zurück. `Test.stopTest()` stellt die Zähler der Obergrenzen mit den Werten wieder her, die vor dem Ausführen von `Test.startTest()` galten. Nach dem Abschluss der Testmethode werden alle Obergrenzen pro Transaktion wieder auf null zurückgesetzt. Zuvor wurden einige Obergrenzen, beispielsweise die für SOQL-Abfragen, innerhalb eines `Test.startTest()`/`Test.stopTest()`-Blocks nicht immer zurückgesetzt.

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: Using Limits, `startTest`, and `stopTest`

Apex Developer Guide: Execution Governors and Limits

Verwenden von `@future` zur Vermeidung des gefürchteten Fehlers `MIXED_DML_OPERATION` in Apex-Tests

Gemischte Data Manipulation Language (DML)-Vorgänge innerhalb einer einzigen Transaktion sind nicht zulässig. Innerhalb einer Transaktion ist es nicht möglich, DML für ein Setup-sObject und für ein Nicht-Setup-sObject durchzuführen. Stattdessen können Sie eine Art von DML im Rahmen eines asynchronen Auftrags und die anderen Arten in anderen asynchronen Aufträgen oder in der ursprünglichen Transaktion ausführen. Diese alternative Vorgehensweise ist weit verbreitet. Wenn diese Alternative allerdings im Kontext eines Apex-Tests angewendet wurde, kam es dennoch zu Fehlern. Dieser Fehler ist jetzt behoben.

Das folgende Beispiel funktionierte zuvor nicht in einem Testkontext, doch jetzt funktioniert es. `UserAndContactTest.testUserAndContact()` ruft die future-Methode `InsertFutureUser.insertUser()` auf, um einen Benutzer einzufügen. Anschließend wird der Kontakt über `UserAndContactTest.testUserAndContact()` eingefügt.

```
@isTest
public class UserAndContactTest {
```

```
    public testmethod static void testUserAndContact() {
        InsertFutureUser.insertUser();
        Contact currentContact = new Contact(
            firstName = String.valueOf(System.currentTimeMillis()),
            lastName = 'Contact');
        insert(currentContact);
    }
}
```

```
public class InsertFutureUser {
    @future(Delay='0')
    public static void insertUser() {
        Profile p = [SELECT Id FROM Profile WHERE Name='Standard User'];
        UserRole r = [SELECT Id FROM UserRole WHERE Name='COO'];
        User futureUser = new User(firstname = 'Future', lastname = 'User',
            alias = 'future', defaultgroupnotificationfrequency = 'N',
            digestfrequency = 'N', email = 'test@test.org',
            emailencodingkey = 'UTF-8', languagelocalekey='en_US',
            localesidkey='en_US', profileid = p.Id,
            timezonesidkey = 'America/Los_Angeles',
            username = 'futureuser" + System.now() +  "@test.org',
            userpermissionsmarketinguser = false,
            userpermissionsofflineuser = false, userroleid = r.Id);
        insert(futureUser);
    }
}
```

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: Mixed DML Operations in Test Methods

Apex Developer Guide: sObjects That Cannot Be Used Together in DML Operations

Vergleich von Währungs- und Dezimalwerten in Apex-Tests

Wir haben ein Problem behoben, durch das beim Vergleich von Währungswerten und Dezimalwerten in Apex-Tests ein Ausnahmefehler ausgelöst wurde. Jetzt können Sie Datensilos verwenden, die sowohl Währungs- als auch Dezimalwerte enthalten, und diese Datentypen mit Ihren wichtigsten Inhalten vergleichen.

Testen WSDL-basierter asynchroner Callouts

Bisher konnten Sie synchrone WSDL-basierte Callouts oder asynchrone nicht WSDL-basierte Callouts testen. Doch das Testen asynchroner anhand einer importierten WSDL-Datei erstellter Callouts führte zum Fehlschlagen der Tests mit einem internen Fehler in Salesforce. Dieser Fehler ist jetzt behoben.

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: Making an Asynchronous Callout from an Imported WSDL

Finden von Aufträgen in der flexiblen Apex-Warteschlange

Jetzt haben Sie die Möglichkeit, das FlexQueueItem-Objekt abzufragen, um die Position eines asynchronen Apex-Auftrags in der flexiblen Warteschlange zu ermitteln. Dank des Felds `AsyncApexJobId` im FlexQueueItem-Objekt können Sie Felder aus dem AsyncApexJob-Objekt in Ihre Abfrage aufnehmen. Fügen Sie AsyncApexJob-Felder in die Abfrage ein, um Informationen wie das Erstelldatum des Auftrags oder Details zur auszuführenden Apex-Klasse abzurufen.

Richten Sie eine Abfrage an `JobPosition`, um die Position eines asynchronen Apex-Auftrags in der flexiblen Warteschlange zu ermitteln. Beispiel:

```
SELECT JobPosition FROM FlexQueueItem WHERE JobType = 'BatchApex' AND AsyncApexJobId =
'707xx000000DABC'
```

Um den Auftrag an einer bestimmten Position zu finden, richten Sie eine Abfrage an `AsyncApexJobId`. Beispiel:

```
SELECT AsyncApexJobId FROM FlexQueueItem WHERE JobType = 'BatchApex' AND JobPosition = '2'
```

Fragen Sie `JobType` ab, um alle Batchaufträge in der flexiblen Warteschlange zu finden. Wenn Sie weitere Informationen zu dem Auftrag abrufen möchten, fügen Sie AsyncApexJob in die Abfrage ein. Beispiel:

```
SELECT JobType, JobPosition, AsyncApexJob.ApexClass.Name, AsyncApexJob.CreatedDate,
    AsyncApexJob.CreatedBy FROM FlexQueueItem WHERE JobType='BatchApex' AND
    AsyncApexJob.ApexClass.Name LIKE '%'BatchAJob'%' ORDER BY JobPosition DESC
```

SIEHE AUCH:

SOAP API Developer's Guide: FlexQueueItem

SOAP API Developer's Guide: AsyncApexJob

Apex Developer Guide: FlexQueue Class

Salesforce-Hilfe: Überwachen der flexiblen Apex-Warteschlange

Testen von Leistungsverbesserungen durch Plattform-Cache-Tests

Jetzt haben Sie die Möglichkeit, Plattform-Cache-Speicher zu Testzwecken anzufordern, um auszuprobieren, inwieweit sich die Leistung durch die Verwendung des Plattform-Cache für Ihre Anwendungen optimieren lässt. Im Lieferumfang der Enterprise, Unlimited und Performance Edition ist bereits ein standardmäßiger Cache-Speicher enthalten. Häufig kann jedoch durch das Hinzufügen eines größeren Cache die Leistung optimiert werden. Nachdem Ihre Testanforderung genehmigt wurde, können Sie Partitionen Kapazität zuteilen und mit der Verwendung des Cache in unterschiedlichen Szenarien beginnen. Durch das Ausprobieren des Test-Cache können Sie eine fundierte Entscheidung bezüglich des Kaufs von zusätzlichem Cache treffen.Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Salesforce genehmigt Test-Cache-Anforderungen in der Regel innerhalb von drei Tagen. Nach der Genehmigung Ihrer Anforderung erhalten Sie 60 MB Test-Cache, der für einen Zeitraum von 10 Werktagen aktiv ist. Wenn Sie noch mehr Test-Cache benötigen, wenden Sie sich an Salesforce.

Anmerkung: Sie können bis zu 10 Test-Cache-Anforderungen stellen, wobei zwischen den einzelnen Testphasen jeweils mindestens 90 Tage liegen müssen. Wenn Sie mehr als 10 Tage benötigen, um die Cache-Leistung vollständig zu testen, wenden Sie sich an Salesforce.

Nachdem Sie Test-Cache angefordert haben, erhalten Sie in folgenden Abständen E-Mails.

Bei der Aktivierung
Ihnen stehen 10 für das Testen des Test-Cache in Ihrer Organisation zur Verfügung. Jetzt können Sie Partitionen Kapazität zuteilen.

Drei Tage vor Ablauf
Stellen Sie vor dem Ablauf sicher, dass Sie die Zuweisung des zusätzlichen Test-Speichers in der Konfiguration Ihrer Partitionen wieder aufheben.

Bei Ablauf
Der Test-Cache wird aus Ihrer Organisation entfernt.

Anmerkung: Wenn Sie nicht genügend Speicherplatz freigegeben haben, reduziert Salesforce Ihre Partitionsgrößen, um den gewährten Test-Cache-Speicherplatz zu entfernen.

Sie können auch Test-Cace für eine Organisation der Developer Edition anfordern. Nachdem Sie sich für die Organisation registriert haben, fordern Sie Test-Cache über das Tool "Plattform-Cache-Partition" an. Wenn Ihre Anforderung genehmigt wird, erhalten Sie Test-Cache-Speicherplatz, der erst nach drei bis sechs Monaten abläuft. ISVs, die Organisationen der Developer Edition zum Erstellen verwalteter Pakete verwenden, können 10 MB Test-Cache für bis zu zwei Organisationen der Developer Edition erhalten. ISVs können sich bezüglich des Erhalts von Test-Cache in Organisationen der Developer Edition an den zuständigen Ansprechpartner bei Salesforce wenden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Online-Hilfe: Definieren von Partitionen für mit dem Force.com-Plattform-Cache zwischengespeicherte Daten

Apex Developer Guide: Platform Cache

Erwerb von Plattform-Cache

Jetzt haben Sie die Möglichkeit, Plattform-Cache zu erwerben, wodurch die Leistung Ihrer Anwendungen deutlich gesteigert werden kann. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Plattform-Cache ist für Kunden mit Organisationen der Enterprise Edition und höher verfügbar. Im Lieferumfang der folgenden Editionen ist bereits ein standardmäßiger Cache-Speicher enthalten. Häufig kann durch das Hinzufügen eines größeren Cache die Leistung jedoch optimiert werden.

- Enterprise Edition (standardmäßig 10 MB)
- Unlimited Edition (standardmäßig 30 MB)
- Performance Edition (standardmäßig 30 MB)

Es besteht die Möglichkeit, zu Testzwecken Cache anzufordern und ihn in Ihrer Organisation auszuprobieren, um zu ermitteln, wie viel Speicher für Ihre Anwendungen von Vorteil wäre. Plattform-Cache kann die Leistung unter anderem in folgenden Situationen deutlich erhöhen.

- Organisationen mit umfangreicher Apex-Anpassung
- Organisationen mit einer hohen Anzahl an gleichzeitig aktiven Benutzern
- Organisationen oder Anwendungen, in denen komplexe Berechnungen oder Abfragen ausgeführt werden

Darüber hinaus haben ISVs die Möglichkeit, Cache für die Anwendungen zu erwerben, die sie ihren Kunden bereitstellen.

Cache-Speicher wird im Rahmen eines Jahresabonnements in Blöcken von je 10 MB verkauft. Wenden Sie sich bezüglich des Erwerbs von Plattform-Cache an Ihren Ansprechpartner bei Salesforce.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Online-Hilfe: Definieren von Partitionen für mit dem Force.com-Plattform-Cache zwischengespeicherte Daten

Apex Developer Guide: Platform Cache

Leichteres Auffinden des umbenannten *Apex Developer Guide*

Der *Force.com Apex Code Developer's Guide* wurde in *Apex Developer Guide* umbenannt. Unter https://developer.salesforce.com/docs wird dieses Handbuch jetzt bei der Dokumentation zu Version Spring '16 (API-Version 36.0) und höher fast ganz oben in der alphabetischen Liste angezeigt. Wir haben diese Änderung vorgenommen, da *Apex Developer Guide* einprägsamer und leichter einzugeben ist als *Force.com Apex Code Developer's Guide* – oder hieß es *Force.com Apex Developer's Guide*, *Apex Code Developer's Guide* oder *Force.com Apex Code Developer Guide*? (Ja, mit diesen und unzähligen anderen Namen wurde das Handbuch bereits bedacht.)

Der *Apex Developer Guide* ist nach wie vor unter https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.apexcode.meta/apexcode/ verfügbar. Falls Sie PDFs bevorzugen, erstellen Sie ein Lesezeichen für https://resources.docs.salesforce.com/latest/latest/en-us/sfdc/pdf/salesforce_apex_language_reference.pdf, um sicherzustellen, dass Ihnen immer die neueste Version angezeigt wird.

Neue und geänderte Apex-Klassen, Enumerationen, Ausnahmen und Schnittstellen

Diese Klassen, Methoden, Konstanten, Enumerationen und Schnittstellen sind in dieser Version neu oder wurden geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Apex-Klassen
In dieser Version wurden folgende Klassen eingeführt.

Geänderte Apex-Klassen
Die folgenden bestehenden Klassen verfügen über neue oder geänderte Methoden oder Konstanten.

Neue Apex-Enumerationen
In dieser Version wurden folgende Enumerationen eingeführt.

Neue Apex-Ausnahme
Diese Ausnahme wurde in dieser Version eingeführt.

Neue Apex-Schnittstellen
In dieser Version wurden folgende Schnittstellen eingeführt.

Neue Apex-Klassen

In dieser Version wurden folgende Klassen eingeführt.

Klassen im `Auth`-Namespace

`AuthProviderCallbackState`-Klasse

Die neue Klasse `Auth.AuthProviderCallbackState` stellt Parameter für Anforderungs-HTTP-Kopfzeilen, Textzeilen und Abfragen zur Benutzerauthentifizierung für die Methode `Auth.AuthProviderPlugin.handleCallback` bereit. Mithilfe dieser Klasse können Sie die Informationen gruppieren, die weitergeleitet werden sollen, anstatt Kopfzeilen-, Textkörper- und Abfrageparameter einzeln weiterzuleiten.

`AuthProviderTokenResponse`-Klasse

Die neue `Auth.AuthProviderTokenResponse`-Klasse speichert die Antwort der Methode `Auth.AuthProviderPlugin.handleCallback`.

Klassen im `Reports`-Namespace

`BucketField`-Klasse

Die neue `Reports.BucketField`-Klasse enthält Methoden zur Beschreibung von Bucket-Feldern in Berichten.

`getBucketType()`
Gibt den Bucket-Typ zurück.

`getDeveloperName()`
Gibt den API-Namen des Buckets zurück.

`getLabel()`
Gibt den für den Benutzer sichtbaren Namen des Buckets zurück.

`getNullTreatedAsZero()`
Gibt `true` zurück, falls Nullwerte in die Zahl Null umgewandelt werden. Andernfalls wird `false` zurückgegeben.

`getOtherBucketLabel()`
Gibt den Namen von Feldern zurück, die in Buckets vom Typ `PICKLIST` unter`Other` gruppiert sind.

`getSourceColumnName()`
Gibt den API-Namen des Bucket-Felds zurück.

`getValue()`
Gibt die durch das Bucket-Feld gruppierten Berichtswerte zurück.

`setBucketType(value)`
Legt den `BucketType` des Buckets fest.

`setBucketType(bucketType)`
Legt den `BucketType` des Buckets fest.

`setDevloperName(devloperName)`
Legt den API-Namen des Buckets fest.

`setLabel(label)`
Legt den für den Benutzer sichtbaren Namen des Buckets fest.

`setNullTreatedAsZero(nullTreatedAsZero)`
Gibt an, ob Nullwerte im Bucket in die Zahl Null konvertiert werden (`true`) oder nicht (`false`).

`setOtherBucketLabel(otherBucketLabel)`
Legt den Namen von Feldern fest, die unter `Other` (in Buckets vom Typ `BucketTypePICKLIST`) gruppiert sind.

`setSourceColumnName(sourceColumnName)`
Gibt den Namen des Bucket-Felds an.

`setValues(values)`
Gibt an, welche Art von Werten in den Bucket aufgenommen werden sollen.

`toString()`
Gibt eine Zeichenfolge zurück.

`BucketFieldValue`-Klasse

Die neue `Reports.BucketFieldValue`-Klasse enthält Informationen über im Bucket zusammengefasste Werte eines Bucket-Felds.

`getLabel()`
Gibt den für den Benutzer sichtbaren Namen der Bucket-Kategorie zurück.

`getRangeUpperBound()`
Gibt die Obergrenze für den Bereich zurück, bis zu der Werte in diese Bucket-Kategorie aufgenommen werden (in Buckets vom Typ `NUMBER`).

`getSourceDimensionValues()`
Gibt eine Liste von Werten aus dem Quellfeld fest, die in diese Bucket-Kategorie aufgenommen werden (in Buckets vom Typ `PICKLIST` und vom Typ `TEXT`).

`setLabel(label)`
Legt den für den Benutzer sichtbaren Namen der Bucket-Kategorie fest.

`getRangeUpperBound()`
Legt für den Bereich die Obergrenze fest, bis zu der Werte in diese Bucket-Kategorie aufgenommen werden (in Buckets vom Typ `NUMBER`).

`setSourceDimensionValues(sourceDimensionValues)`
Gibt die Werte aus dem Quellfeld an, die in diese Bucket-Kategorie aufgenommen werden (in Buckets vom Typ `PICKLIST` und vom Typ `TEXT`).

`toString()`
Gibt eine Zeichenfolge zurück.

`CrossFilter`-Klasse

Die neue `Reports.CrossFilter`-Klasse enthält Informationen über einen Kreuzfilter.

`getCriteria()`
Gibt Informationen darüber zurück, wie die `relatedEntity` gefiltert werden soll. Beschreibt die Teilmenge der `relatedEntity`, anhand deren die primäre Einheit bewertet wird.

`getIncludesObject()`
Gibt `true` zurück, wenn das primäre Objekt eine Beziehung zur `relatedEntity` aufweist. Andernfalls wird `false` zurückgegeben.

`getPrimaryEntityField()`
Gibt den Namen des Objekts zurück, für das der Kreuzfilter ausgewertet wird.

`getRelatedEntity()`
Gibt den Namen des Objekts zurück, anhand dessen das `primaryEntityField` ausgewertet wird – auf der rechten Seite des Kreuzfilters.

`getRelatedEntityJoinField()`
Gibt den Namen des Felds zurück, das für die Zusammenführung von `primaryEntityField` und `relatedEntity` verwendet wird.

`setCriteria(criteria)`
Gibt an, wie die `relatedEntity` gefiltert werden soll. Erstellt eine Beziehung zwischen der primären Einheit und einer Teilmenge der `relatedEntity`.

`setIncludesObject(includesObject)`
Gibt an, ob die zurückgegebenen Objekte eine Beziehung zur`relatedEntity` aufweisen (`true`) oder nicht (`false`).

`setPrimaryEntityField(primaryEntityField)`
Gibt den Namen des Objekts an, für das der Kreuzfilter ausgewertet wird.

`setRelatedEntity(relatedEntity)`
Gibt den Namen des Objekts an, anhand dessen das `primaryEntityField` ausgewertet wird – auf der rechten Seite des Kreuzfilters.

`setRelatedEntityJoinField(relatedEntityJoinField)`
Gibt den Namen des Felds an, das für die Zusammenführung von `primaryEntityField` und `relatedEntity` verwendet wird.

`toString()`
Gibt eine Zeichenfolge zurück.

`ReportCsf`-Klasse

Die neue `Reports.ReportCsf`-Klasse enthält Informationen über eine benutzerdefinierte Zusammenfassungsformel.

`getAcrossGroup()`
Gibt den Namen einer Spaltengruppierung zurück, wenn der `acrossGroupType CUSTOM` lautet. Andernfalls wird `null` zurückgegeben.

`getAcrossGroupType()`
Gibt zurück, wo das Aggregat angezeigt werden soll.

`getDecimalPlaces()`
Gibt die Anzahl der Dezimalstellen der Zahlen in der benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel an.

`getDescription()`
Gibt die für den Benutzer sichtbare Beschreibung einer benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel an.

`getDownGroup()`
Gibt den Namen einer Zeilengruppierung zurück, wenn der `downGroupType CUSTOM` lautet. Andernfalls wird `null` zurückgegeben.

`getDownGroupType()`
Gibt zurück, wo das Aggregat der benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel angezeigt werden soll.

`getFormula()`
Gibt die Anzahl der Vorgänge an, die für Werte in der benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel durchgeführt werden.

`getFormulaType()`
Gibt den Formeltyp zurück.

`getLabel()`
Gibt den für den Benutzer sichtbaren Namen der benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel zurück.

`setAcrossGroup(acrossGroup)`
Gibt die Spalte für die horizontale Gruppierung an.

`setAcrossGroupType(value)`
Legt fest, wo das Aggregat angezeigt werden soll.

`setAcrossGroupType(acrossGroupType)`
Legt fest, wo das Aggregat angezeigt werden soll.

`setDecimalPlaces(decimalPlaces)`
Legt die Anzahl an Dezimalstellen in Zahlen fest.

`setDescription(description)`
Legt die für den Benutzer sichtbare Beschreibung der benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel fest.

`setDownGroup(downGroup)`
Legt den Namen einer Zeilengruppierung fest, wenn der `downGroupType CUSTOM` lautet.

`setDownGroupType(value)`
Legt fest, wo das Aggregat angezeigt werden soll.

`setDownGroupType(downGroupType)`
Legt fest, wo das Aggregat angezeigt werden soll.

`setFormula(formula)`
Legt die Vorgänge fest, die für Werte in der benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel durchgeführt werden sollen.

`setFormulaType(value)`
Legt das Format der Zahlen in der benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel fest.

`setFormulaType(formulaType)`
Legt das Format der in der benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel verwendeten Zahlen fest.

`setLabel(label)`
Legt den für den Benutzer sichtbaren Namen der benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel fest.

`toString()`
Gibt eine Zeichenfolge zurück.

`TopRows`-Klasse
Die neue `Reports.TopRows`-Klasse beschreibt einen Zeilenlimitfilter.

`getDirection()`
Gibt die Sortierreihenfolge der Berichtzeilen zurück.

`getRowLimit()`
Gibt die im Bericht angezeigte maximale Zeilenanzahl zurück.

`setDirection(value)`
Legt die Sortierreihenfolge der Berichtzeilen fest.

`setDirection(direction)`
Legt die Sortierreihenfolge der Berichtzeilen fest.

`setRowLimit(rowLimit)`
Legt die maximale in den Bericht aufzunehmende Zeilenanzahl fest.

`toString()`
Gibt eine Zeichenfolge zurück.

Geänderte Apex-Klassen

Die folgenden bestehenden Klassen verfügen über neue oder geänderte Methoden oder Konstanten.

`Auth.AuthConfiguration`-Klasse

Neue Methode

`isCommunityUsingSiteAsContainer()`
Gibt `true` zurück, wenn die Community Site.com-Seiten verwendet; andernfalls wird`false` zurückgegeben.

`Auth.SessionManagement`-Klasse

Neue Methoden

`generateVerificationUrl(policy, description, destinationUrl)`
Initiiert einen Identitätsprüfungsflow für Benutzer mit der Verifizierungsmethode, mit der sich der Benutzer registriert hat, und gibt einen URL zum Identitätsprüfungsbildschirm zurück. Wenn Sie beispielsweise eine benutzerdefinierte Visualforce-Seite haben, auf der sensible Accountdetails angezeigt werden, können Sie den Benutzer auffordern, seine Identität zu bestätigen, bevor er diese Seite anzeigen kann.

`getRequiredSessionLevelForProfile(profileId)`
Zeigt die erforderliche Anmeldesicherheits-Sitzungsebene für das angegebene Profil an.

`validateTotpTokenForKey(totpSharedKey, totpCode, description)`
Gibt an, ob ein Code (Token) für ein zeitbasiertes Einmalkennwort für den jeweiligen gemeinsam verwendeten Schlüssel gültig ist.

`validateTotpTokenForUser(totpCode, description)`
Gibt an, ob ein Code (Token) für ein zeitbasiertes Einmalkennwort für den aktuellen Benutzer gültig ist.

Geänderte Methoden

`validateTotpTokenForKey(sharedKey, totpCode)`
Ersetzt. Verwenden Sie stattdessen `validateTotpTokenForKey(totpSharedKey, totpCode, description)`.

`validateTotpTokenForUser(totpCode)`
Ersetzt. Verwenden Sie stattdessen `validateTotpTokenForUser(totpCode, description)`.

`Cache.Org`-Klasse

Neue Methode

`getName()`
Gibt den Namen der standardmäßigen Cache-Partition zurück.

Neue Konstante

`MAX_TTL_SECS`
In der Organisationsklasse wird eine Konstante angegeben, die Sie zum Festlegen der Lebensdauer (TTL) verwenden können.

`Cache.Session`-Klasse

Neue Methode

`getName()`
Gibt den Namen der standardmäßigen Cache-Partition zurück.

Neue Konstante

`MAX_TTL_SECS`
In der Sitzungsklasse wird eine Konstante angegeben, die Sie zum Festlegen der Lebensdauer (TTL) verwenden können.

`QuickAction.QuickActionResult`-Klasse

Neue Methode

`getSuccessMessage()`
Gibt die zugehörige Erfolgsmeldung für die Schnellaktion zurück.

`Reports.ReportMetadata`-Klasse

Neue Methoden

`getBuckets()`
Gibt im Bericht eine Liste mit Bucket-Feldern zurück.

`crossFilters`
Gibt Informationen zu auf einen Bericht angewendeten Kreuzfiltern zurück.

`getCustomSummaryFormula()`
Gibt Informationen über benutzerdefinierte Zusammenfassungsformeln in Berichten zurück.

`getTopRows()`
Gibt Informationen über einen Zeilenlimitfilter einschließlich der Anzahl der zurückgegebenen Zeilen und der Sortierreihenfolge zurück.

`setBuckets(buckets)`
Erstellt Bucket-Felder in einem Bericht.

`setCrossFilters(crossFilters)`
Wendet Kreuzfilter auf einen Bericht an.

`setCustomSummaryFormula(customSummaryFormula)`
Fügt einem Bericht eine benutzerdefinierte Zusammenfassungsformel hinzu.

`setTopRows(topRows)`
Wendet einen Zeilenlimitfilter auf einen Bericht an.

`System.SandboxPostCopy`-Klasse

Neue Methode

`runApexClass`
Um Ihre Sandbox-Umgebung geschäftsfähig zu machen, automatisieren Sie Datenbearbeitungs- oder Geschäftslogikaufgaben. Geben Sie beim Erstellen der Sandbox eine einzelne Apex-Klasse für die Durchführung der Aufgaben an. Diese Klasse wird immer beim Kopieren der Sandbox ausgeführt und gibt den Kontext für die Organisations-ID, die Sandbox-ID und den Sandbox-Namen an.

`System.Approval`-Klasse

Neue Methoden

`isLocked(id)`
Gibt `true` zurück, wenn der Datensatz mit der ID `id` gesperrt ist, und `false`, wenn er nicht gesperrt ist.

`isLocked(ids)`
Gibt eine Übersicht der Datensatz-IDs und ihrer jeweiligen Sperrstatus zurück. Wenn ein Datensatz gesperrt ist, lautet der Status `true`. Wenn ein Datensatz nicht gesperrt ist, lautet der Status `false`.

`isLocked(sobject)`
Gibt `true` zurück, wenn der `sobject`-Datensatz gesperrt ist, und `false`, wenn er nicht gesperrt ist.

`isLocked(sobjects)`
Gibt eine Übersicht der Datensatz-IDs und der jeweiligen Sperrstatus zurück. Wenn ein Datensatz gesperrt ist, lautet der Status `true`. Wenn ein Datensatz nicht gesperrt ist, lautet der Status `false`.

`System.Site`-Klasse

Neue Methoden

`getPasswordPolicyStatement()`
Gibt die Kennwortanforderungen für eine mithilfe der Napili-Vorlage erstellte Community zurück.

`isValidUsername(username)`
Gibt `true` zurück, wenn der betreffende Benutzername gültig ist; andernfalls wird`false` zurückgegeben.

`validatePassword(user, password, confirmPassword)`
Gibt an, ob ein bestimmtes Kennwort in der Organisation des aktuellen Benutzers die organisationsweiten oder profilbasierten Kennwortrichtlinien erfüllt.

`System.System`-Klasse

Neue Methode

`isQueueable()`
Gibt `true` zurück, wenn der Ausführungscode durch einen Queueable Apex-Auftrag aufgerufen wurde. Gibt `false` zurück, wenn dies nicht der Fall ist. Das gilt auch, wenn ein Batch-Apex-Auftrag oder eine future-Methode den Code aufgerufen hat.

Geänderte Methode

`isBatch()`
Gibt `true` zurück, wenn der Ausführungscode durch einen Batch-Apex-Auftrag aufgerufen wurde. Andernfalls wird `false` zurückgegeben. In API-Version 35.0 und älteren Versionen wird hiermit auch dann `true` zurückgegeben, wenn der Ausführungscode durch einen Queueable Apex-Auftrag aufgerufen wurde.

`System.Test`-Klasse

Neue Methode

`setCreatedDate(recordId, createdDatetime)`
Legt das `CreatedDate` für ein sObject im Text-Kontext fest.

`System.UserInfo`-Klasse

Geänderte Methoden

`getUiTheme()`
Gibt das bevorzugte Thema für den aktuellen Benutzer zurück.Der Bereich der möglichen Rückgabewerte wurde so erweitert, dass auch Salesforce1 und Lightning Experience unterstützt werden.

`getUiThemeDisplayed()`
Gibt das angezeigte Thema für den aktuellen Benutzer zurück.Der Bereich der möglichen Rückgabewerte wurde so erweitert, dass auch Salesforce1 und Lightning Experience unterstützt werden.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Allow the setting and modification of the CreatedDate field in unit tests. (Erlauben der Einstellung und Änderung des Felds "CreatedDate" in Einheitentests)

Neue Apex-Enumerationen

In dieser Version wurden folgende Enumerationen eingeführt.

`Auth.VerificationPolicy`-Enumeration

Die `Auth.VerificationPolicy`-Enumeration enthält einen Wert der Identitätsprüfungsrichtlinie, die von der Methode `SessionManagement.generateVerificationUrl` verwendet wird.

`Reports.BucketType`-Enumeration

Die in einem Bucket enthaltenen Arten von Werten.

`Reports.CsfGroupType`-Enumeration

Die Gruppenebene, auf der das Aggregat der benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel in einem Bericht angezeigt wird.

`Reports.FormulaType`-Enumeration

Das Format der Zahlen in einer benutzerdefinierten Zusammenfassungsformel.

Neue Apex-Ausnahme

Diese Ausnahme wurde in dieser Version eingeführt.

`Cache`-Namespace

`ItemSizeLimitExceededException`
Wird ausgelöst, wenn ein Cache-Aufruf vom Typ `put` erfolgt, der die Obergrenze für die maximale Größe überschreitet.

Neue Apex-Schnittstellen

In dieser Version wurden folgende Schnittstellen eingeführt.

`Auth.AuthProviderPlugin`-Schnittstelle
Verwenden Sie AuthProviderPlugin, um ein benutzerdefiniertes OAuth-basiertes Authentifizierungsanbieter-Plugin für das Single Sign On bei Salesforce zu erstellen.

`getCustomMetadataType()`
Gibt den API-Namen des benutzerdefinierten Metadatentyps für einen benutzerdefinierten OAuth-basierten Authentifizierungsanbieter für das Single Sign On bei Salesforce zurück.

`handleCallback(authProviderConfiguration, callbackState)`
Verwendet das vom Authentifizierungsanbieter unterstützte Authentifizierungsprotokoll, um ein OAuth-Zugriffstoken, ein OAuth-Geheimnis oder -Aktualisierungstoken und den Status, zu dem die Weiterleitung bei der Initiierung der Anforderung des aktuellen Benutzers erfolgte, zurückzugeben.

`initiate(authProviderConfiguration, stateToPropagate)`
Gibt den URL an, an den der Benutzer zur Authentifizierung weitergeleitet wird.

`System.SandboxPostCopy`-Schnittstelle
Verwenden Sie SandboxPostCopy, um Aufgaben nach dem Erstellen oder Aktualisieren einer Sandbox auszuführen. Erstellen Sie die Klasse mit den Methoden, die Sie ausführen möchten, und geben Sie dann beim Erstellen der Sandbox die Klasse an.

SIEHE AUCH:

Ausführen des Skripts nach der Erstellung und Aktualisierung der Sandbox

ConnectApi (Chatter in Apex)

Chatter in Apex enthält neue und geänderte Apex-Klassen, Eingabeklassen, Ausgabeklassen und Enumerationen.

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce.

Viele Chatter-REST-API-Ressourcenaktionen werden als statische Methoden in Apex-Klassen im `ConnectApi`-Namespace angezeigt. Diese Methoden verwenden andere `ConnectApi`-Klassen, um Informationen einzugeben und zurückzugeben. Der `ConnectApi`-Namespace wird als *Chatter in Apex bezeichnet*.

In Apex ist es möglich, auf einige Chatter-Daten mithilfe von SOQL-Abfragen und -Objekten zuzugreifen. `ConnectApi`-Klassen machen Chatter-Daten jedoch auf wesentlich einfachere Weise sichtbar. Die Daten werden lokalisiert und für die Anzeige strukturiert. Statt für den Zugriff auf einen Feed und dessen Zusammenstellung zahlreiche Aufrufe durchführen zu müssen, kann dies mit einem einzigen Aufruf erledigt werden.

Anmerkung: Um mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Webanwendungen von Drittanbietern in Chatter und Communities zu integrieren, verwenden Sie die Chatter-REST-API.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Chatter in Apex-Klassen

Neue und geänderte Chatter in Apex-Eingabeklassen

Neue und geänderte Chatter in Apex-Ausgabeklassen

Neue und geänderte Chatter in Apex-Enumerationen

Neue und geänderte Chatter in Apex-Klassen

Ankündigungen

Die folgenden Methoden befinden sich in der `ConnectApi.Announcements`-Klasse.

Abrufen von Ankündigungen

- `getAnnouncements(communityId, parentId)`: Ruft die erste Seite von Ankündigungen auf.
- `getAnnouncements(communityId, parentId, pageParam, pageSize)`: Ruft die angegebene Seite von Ankündigungen auf.

Posten einer Ankündigung

- `postAnnouncement(communityId, announcement)`: Postet eine Ankündigung.

Chatter Answers

Die folgende Methode befindet sich in der `ConnectApi.Zones`-Klasse.

Durchsuchen von Artikeln und Fragen nach Sprache

- `searchInZone(communityId, zoneId, q, filter, language)`: Durchsucht eine Zone nach einem Stichwort.Geben Sie die Sprache der Ergebnisse an und geben Sie an, ob Artikel oder Fragen durchsucht werden sollen.Der Sprachenwert muss ein durch Salesforce unterstützter Gebietsschemacode sein.

Feeds

Diese Methode befindet sich in der `ConnectApi.ChatterFeeds`-Klasse.

Anhängen von mehreren bereits zu Salesforce hochgeladenen Dateien an einen Feedpost

- Verwenden Sie zum Anhängen von bis zu fünf bereits hochgeladenen Dateien an Feedpost die neue `postFeedElement(communityId, feedElement)`-Methode mit der neuen `files`-Eigenschaft in der `ConnectApi.FeedElementCapabilitiesInput`-Klasse. Das Anhängen von mehreren Dateien an einen Kommentar wird nicht unterstützt.

  Wichtig: Die `postFeedElement(communityId, feedElement, feedElementFileUpload)`-Methode ist nicht mehr verfügbar. In Version 36.0 und höher können Sie im selben Aufruf nicht gleichzeitig einen Feedpost erstellen und eine Binärdatei hochladen.

Gruppen

Diese Methoden befinden sich in der `ConnectApi.ChatterGroups`-Klasse.

Löschen eines Gruppenbannerfotos

- `deleteBannerPhoto(communityId, groupId)`: Löscht ein Gruppenbannerfoto.

Gruppeninhaber, -manager und -benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten verwalten" können Gruppenbannerfotos löschen.

Abrufen eines Gruppenbannerfotos

- `getBannerPhoto(communityId, groupId)`: Ruft ein Gruppenbannerfoto ab.

Festlegen des Gruppenbannerfotos

- `setBannerPhoto(communityId, groupId, fileId, versionNumber)`: Legt als Gruppenbannerfoto eine bereits hochgeladene Datei fest.

- `setBannerPhoto(communityId, groupId, fileUpload)`: Legt als Gruppenbannerfoto eine Datei fest, die noch nicht hochgeladen wurde.
- `setBannerPhotoWithAttributes(communityId, groupId, bannerPhoto)`: Legt eine bereits hochgeladene Datei als Gruppenbannerfoto fest und schneidet sie zu.
- `setBannerPhotoWithAttributes(communityId, groupId, bannerPhoto, fileUpload)`: Legt als Gruppenbannerfoto eine Datei fest, die noch nicht hochgeladen wurde und einen Zuschnitt erfordert.

Gruppeninhaber, -manager und -benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten verwalten" können Gruppenbannerfotos festlegen.

Gastbenutzer können auf Mitgliederinformationen zugreifen

Wenn Ihre Community den Zugriff ohne Anmeldung erlaubt, sind diese Methoden für Gastbenutzer verfügbar. Die folgenden Methoden geben Informationen zurück, auf die der Gastbenutzer zugreifen darf.

- `getMembers(communityId, groupId)`: Ruft die erste Seite mit Informationen zu Mitgliedern einer Gruppe ab.
- `getMembers(communityId, groupId, pageParam, pageSize)`: Ruft die angegebene Seite mit Informationen zu Mitgliedern einer Gruppe ab.

Knowledge

Die folgenden Methoden befinden sich in der neuen `ConnectApi.Knowledge`-Klasse.

Abrufen von Trending-Artikeln für eine Community

- `getTrendingArticles(communityId, maxResults)`: Ruft Trending-Artikel für eine Community ab.

Abrufen von Trending-Artikeln für ein Thema in einer Community

- `getTrendingArticlesForTopic(communityId, topicId, maxResults)`: Ruft die Trending-Artikel für ein Thema in einer Community ab.

Empfehlungen

Diese Methoden befinden sich in der `ConnectApi.Recommendations`-Klasse.

Community-Manager (Benutzer mit der Berechtigung "Communities erstellen und einrichten" oder "Communities verwalten") können Empfehlungszielgruppen, Empfehlungsdefinitionen und geplante Empfehlungen in ihren Communities aufrufen, erstellen und löschen. Benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten modifizieren" können ebenfalls Empfehlungszielgruppen, Empfehlungsdefinitionen und geplante Empfehlungen aufrufen, erstellen und löschen.

Abrufen von Empfehlungen eines Benutzers

- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)`: Gibt den Benutzer, die Gruppe, die Datei, den Datensatz, das Thema sowie benutzerdefinierte und statische Empfehlungen für den Kontextbenutzer zurück.
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, action, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)`: Gibt die Empfehlungen für den Kontextbenutzer für die angegebene Aktion zurück.
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, action, objectCategory, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)`: Gibt die Empfehlungen für den Kontextbenutzer für die angegebene Aktion und Objektkategorie zurück.

Jede Methode verfügt über eine übereinstimmende festgelegte Testmethode.

Abrufen geplanter Empfehlungen

- `getScheduledRecommendations(communityId, channel)`: Ruft geplante Empfehlungen ab.

Erstellen geplanter Empfehlungen

- `createScheduledRecommendation(communityId, recommendationDefinitionId, rank, enabled, recommendationAudienceId, channel)`: Erstellt eine geplante Empfehlung mit den angegebenen Parametern.

Nicht mehr verfügbare Empfehlungsmethoden

Aufgrund der fünf neuen Empfehlungsmethoden sind die folgenden Empfehlungsmethoden nicht mehr verfügbar:

- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, contextAction, contextObjectId, maxResults)` und ihre übereinstimmende Testmethode
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, action, contextAction, contextObjectId, maxResults)` und ihre übereinstimmende Testmethode
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, action, objectCategory, contextAction, contextObjectId, maxResults)` und ihre übereinstimmende Testmethode
- `getScheduledRecommendations(communityId)`
- `createScheduledRecommendation(communityId, recommendationDefinitionId, rank, enabled, recommendationAudienceId)`

Abrufen von Themenempfehlungen

Themenempfehlungen stehen nur in Communities zur Verfügung.

Verwenden Sie die folgenden vorhandenen Methoden, um Themenempfehlungen abzurufen.

- `getRecommendationForUser(communityId, userId, action, objectId)`: Gibt die Empfehlung für den Kontextbenutzer für die angegebene Aktion und Objekt-ID zurück.
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)`: Gibt den Benutzer, die Gruppe, die Datei, den Datensatz, das Thema sowie benutzerdefinierte und statische Empfehlungen für den Kontextbenutzer zurück.
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, action, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)`: Gibt die Empfehlungen für den Kontextbenutzer für die angegebene Aktion zurück.
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, action, objectCategory, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)`: Gibt die Empfehlungen für den Kontextbenutzer für die angegebene Aktion und Objektkategorie zurück.

Jede Methode verfügt über eine übereinstimmende festgelegte Testmethode.

Ablehnen einer Themenempfehlung

Verwenden Sie diese vorhandene Methode, um eine Themenempfehlung abzulehnen.

- `rejectRecommendationForUser(communityId, userId, action, objectId)`: Lehnt die Empfehlung für den Kontextbenutzer für die angegebene Aktion und Objekt-ID ab.

Themen

Diese Methode befindet sich in der `ConnectApi.Topics`-Klasse.

Erstellen eines Themas

- `createTopic(communityId, name, description)`: Erstellt ein Thema.Nur Benutzer mit der Berechtigung "Themen erstellen" können ein Thema erstellen.

UserProfiles

Die folgenden Methoden befinden sich in der `ConnectApi.UserProfiles`-Klasse.

Löschen eines Benutzerbannerfotos

- `deleteBannerPhoto(communityId, userId)`: Löscht ein Benutzerbannerfoto.

Abrufen eines Benutzerbannerfotos

- `getBannerPhoto(communityId, userId)`: Ruft ein Benutzerbannerfoto ab.

Festlegen des Benutzerbannerfotos

- `setBannerPhoto(communityId, userId, fileId, versionNumber)`: Legt als Benutzerbannerfoto eine bereits hochgeladene Datei fest.
- `setBannerPhoto(communityId, userId, fileUpload)`: Legt als Benutzerbannerfoto eine Datei fest, die noch nicht hochgeladen wurde.
- `setBannerPhotoWithAttributes(communityId, userId, bannerPhoto)`: Legt eine bereits hochgeladene Datei als Benutzerbannerfoto fest und schneidet sie zu.
- `setBannerPhotoWithAttributes(communityId, userId, bannerPhoto, fileUpload)`: Legt als Benutzerbannerfoto eine Datei fest, die noch nicht hochgeladen wurde und einen Zuschnitt erfordert.

Neue und geänderte Chatter in Apex-Eingabeklassen

Ankündigungen

`ConnectApi.AnnouncementInput`

Diese Eingabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften:

- `feedItemId`: ID eines `AdvancedTextPost`-Feedeintrags, der als Text der Ankündigung fungiert.
- `isArchived`: Gibt an, ob die Ankündigung archiviert ist.
- `parentId`: Die ID der übergeordneten Einheit für die Ankündigung, d. h. eine Gruppen-ID, wenn die Ankündigung in einer Gruppe angezeigt wird.
- `sendEmails`: Gibt an, ob die Ankündigung als eine E-Mail an alle Gruppenmitglieder gesendet wurde, und zwar unabhängig von der E-Mail-Einstellung für die Gruppe. Wenn Chatter-E-Mails für die Organisation nicht aktiviert sind, werden keine Ankündigungs-E-Mails gesendet. Der Standardwert lautet `false`.

Feeds

`ConnectApi.FeedElementCapabilitiesInput`

Diese Eingabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft (`files`), die an ein Feedelement angehängte Dateien beschreibt. Die Eigenschaft `content` steht für Feedposts nicht mehr zur Verfügung. Verwenden Sie die Eigenschaft `files`, um bereits hochgeladene Dateien an Feedposts anzuhängen.

> **Wichtig:** In Version 36.0 und höher können Sie im selben Aufruf nicht gleichzeitig einen Feedpost erstellen und eine Binärdatei hochladen. Laden Sie die Dateien zunächst in Salesforce hoch. Verwenden Sie anschließend diese neuen Eingabeklassen und Eigenschaften, um mindestens eine Datei an den Feedpost anzuhängen.

`ConnectApi.FileIdInput`

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `id`: Die ID einer bereits hochgeladenen Datei.
- `operationType`: Gibt den Vorgang an, der für die Datei ausgeführt werden soll.

  - `Add`: Fügt die Datei zum Feedelement hinzu.
  - `Remove`: Löscht die Datei aus dem Feedelement.

`ConnectApi.FilesCapabilityInput`
Diese neue Eingabeklasse weist die Eigenschaft `items` auf. Hierbei handelt es sich um eine Liste von Datei-IDs und die für diese Dateien auszuführenden Vorgänge.

Gruppen

`ConnectApi.BannerPhotoInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `cropHeight`: Die Höhe des Zuschneiderechtecks in Pixel.
- `cropWidth`: Die Breite des Zuschneiderechtecks in Pixel.
- `cropX`: Die X-Position des Zuschneiderechtecks ab dem linken Rand des Bildes in Pixel. Die Position oben links lautet (0,0).
- `cropY`: Die Y-Position des Zuschneiderechtecks ab dem oberen Rand des Bildes in Pixel. Die Position oben links lautet (0,0).
- `fileId`: Die ID einer vorhandenen Datei. Das Schlüsselpräfix muss "069" lauten und die Dateigröße muss kleiner sein als 8 MB.
- `versionNumber`: Die Versionsnummer einer vorhandenen Datei. Wenn sie nicht angegeben wurde, wird die neueste Version verwendet.

Empfehlungen

`ConnectApi.AudienceCriteriaInput`
Diese neue Eingabeklasse ist abstrakt und eine übergeordnete Klasse für `ConnectApi.CustomListAudienceCriteriaInput` und `ConnectApi.NewUserAudienceCriteriaInput`. `ConnectApi.AudienceCriteriaInput` verfügt über eine Eigenschaft (`type`), die den Kriterientyp der Empfehlungszielgruppe als einen der folgenden Werte angibt:

- `CustomList`: Eine benutzerdefinierte Liste von Benutzern, aus denen sich die Zielgruppe zusammensetzt.
- `MaxDaysInCommunity`: Neue Community-Mitglieder, aus denen sich die Zielgruppe zusammensetzt.

`ConnectApi.CustomListAudienceCriteriaInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `memberOperationType`: Der Vorgang, der für die Zielgruppenmitglieder durchgeführt werden soll.
- `members`: Eine Sammlung von Benutzer-IDs.

`ConnectApi.NewUserAudienceCriteriaInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über eine Eigenschaft (`value`), die die maximale Anzahl an Tagen angibt, die ein Benutzer Mitglied einer Community ist.

`ConnectApi.RecommendationAudienceInput`
Diese Eingabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft (`criteria`), bei der es sich um das Kriterium für die benutzerdefinierte Liste oder den neuen Zielgruppentyp für Mitgliederempfehlungen handelt.

Die Eigenschaften `memberOperationType` und `members` werden durch diese Eingabeklasse nicht mehr unterstützt. Verwenden Sie in Version 36.0 und höher die Eigenschaften `memberOperationType` bzw. `members` in `ConnectApi.CustomListAudienceCriteriaInput`.

`ConnectApi.ScheduledRecommendationInput`
Diese Eingabeklasse verfügt über die neue Eigenschaft `channel`, die Empfehlungen verbindet. Zeigen Sie beispielsweise Empfehlungen an bestimmten Positionen auf der Benutzeroberfläche oder zeigen Sie Empfehlungen anhand der Tageszeit oder geografischer Standorte an.

Benutzerprofile

`ConnectApi.BannerPhotoInput`

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `cropHeight`: Die Höhe des Zuschneiderechtecks in Pixel.
- `cropWidth`: Die Breite des Zuschneiderechtecks in Pixel.
- `cropX`: Die X-Position des Zuschneiderechtecks ab dem linken Rand des Bildes in Pixel. Die Position oben links lautet (0,0).
- `cropY`: Die Y-Position des Zuschneiderechtecks ab dem oberen Rand des Bildes in Pixel. Die Position oben links lautet (0,0).
- `fileId`: Die ID einer vorhandenen Datei. Das Schlüsselpräfix muss "069" lauten und die Dateigröße muss kleiner sein als 8 MB.
- `versionNumber`: Die Versionsnummer einer vorhandenen Datei. Wenn sie nicht angegeben wurde, wird die neueste Version verwendet.

Neue und geänderte Chatter in Apex-Ausgabeklassen

Ankündigungen

Ankündigung

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften:

- `isArchived`: Gibt an, ob die Ankündigung archiviert ist.
- `sendEmails`: Gibt an, ob die Ankündigung als eine E-Mail an alle Gruppenmitglieder gesendet wurde.

Kundenvorgangsfeed-E-Mails

`ConnectApi.EmailAddress`

Diese Eingabeklasse weist die neue Eigenschaft `relatedRecord` auf. Hierbei handelt es sich um eine Zusammenfassung eines verwandten Datensatzes wie eines Kontakts oder eines Benutzers.

`ConnectApi.EmailAttachment`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `attachment`: Die Datensatzzusammenfassung des Anhangs.
- `contentType`: Der Typ des Anhangs.
- `fileName`: Der Name des Anhangs.

`ConnectApi.EmailMessageCapability`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften:

- `attachments`: Die Anhänge in der E-Mail.
- `bccAddresses`: Die BCC-Adressen für die E-Mail.
- `body`: Der Text der E-Mail.
- `ccAddresses`: Die CC-Adressen für die E-Mail.
- `fromAddress`: Die "Von"-Adresse für die E-Mail.
- `isRichText`: Gibt an, ob der Text der E-Mail als RTF (Rich Text Format) vorliegt.

Die Eigenschaft `textbody` wird von dieser Ausgabeklasse nicht mehr unterstützt. Verwenden Sie in Version 36.0 und höher die Eigenschaft `body`.

Communities

`ConnectApi.Community`

Diese Ausgabeklasse weist die neue Eigenschaft `loginUrl` auf. Hierbei handelt es sich um den Anmelde-URL für die Community.

Feeds

`ConnectApi.Comment`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `checksum`: MD5-Prüfsumme für die Datei
- `contentUrl`: Der Inhalts-URL für Links.
- `description`: Beschreibung des Anhangs.
- `downloadUrl`: Der URL zum Inhalt.
- `fileExtension`: Die Erweiterung der Datei.
- `fileSize`: Größe der Datei in Byte. Wenn die Größe nicht bestimmt werden kann, wird `unknown` zurückgegeben.
- `fileType`: Dateityp wie PDF.
- `hasPdfPreview`: `true`, wenn für die Datei eine PDF-Vorschau verfügbar ist, andernfalls `false`.
- `id`: Die 18-stellige ID des Inhalts.
- `isInMyFileSync`: `true`, wenn die Datei mit Salesforce Files Sync synchronisiert wird.
- `mimeType`: MIME-Typ der Datei.
- `renditionUrl`: Der URL zur Ressource der Darstellung für die Datei.
- `renditionUrl240By180`: Der URL zur Ressource der 240 x 180 Pixel großen Darstellung für die Datei.
- `renditionUrl720By480`: Der URL zur Ressource der 720 x 480 Pixel großen Darstellung für die Datei.
- `sharingOption`: Freigabeoption der Datei. Die möglichen Werte lauten:
  - `Allowed`: Die erneute Freigabe der Datei ist zulässig.
  - `Restricted`: Die erneute Freigabe der Datei ist beschränkt.
- `textPreview`: Die Textvorschau der Datei, falls verfügbar, andernfalls `null`.
- `thumb120By90RenditionStatus`: Gibt den Renderingstatus des 120 x 90 Pixel großen Vorschaubildes der Datei an.
- `thumb240By180RenditionStatus`: Gibt den Renderingstatus des 240 x 180 Pixel großen Vorschaubildes der Datei an.
- `thumb720By480RenditionStatus`: Gibt den Renderingstatus des 720 x 480 Pixel großen Vorschaubilds der Datei an.
- `title`: Der Titel der Datei.
- `versionId`: Die Versions-ID der Datei.

`ConnectApi.Features`

Diese Ausgabeklasse weist die neue Eigenschaft `maxFilesPerFeedItem` auf. Sie gibt die maximale Anzahl der Dateien an, die zu einem Feedeintrag hinzugefügt werden können.

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften:

- `files`: Gibt an, ob ein Feedelement über Dateianhänge verfügt.
- `socialPost`: Gibt an, ob ein Feedelement mit einem Social Post in einem sozialen Netzwerk interagieren kann.

Die Eigenschaft `content` wird von dieser Ausgabeklasse nicht mehr unterstützt. Verwenden Sie die Eigenschaft `files`.

`ConnectApi.FeedEntityIsEditable`
Diese Ausgabeklasse weist die neue Eigenschaft `areAttachmentsEditableByMe` auf. Sie gibt an, ob der Kontextbenutzer Anhänge zu einem Feedeintrag oder Kommentar hinzufügen oder daraus entfernen kann.

`ConnectApi.FilesCapability`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapabilities` und verfügt über eine Eigenschaft (`items`), bei der es sich um eine Sammlung von Dateien handelt.

`ConnectApi.SocialAccount`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `handle`: Social Handle, Bildschirmname oder Alias zum Angeben dieses Accounts.
- `name`: Name des Accounts gemäß der Definition durch den Inhaber des Accounts.
- `profileUrl`: Der URL zum Profil des Accounts.

`ConnectApi.SocialPostCapability`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `author`: Der soziale Account, der den Social Post verfasst hat.
- `content`: Der Inhalt des Social Posts.
- `icon`: Das Symbol des sozialen Netzwerks.
- `id`: Die ID, die mit dem Salesforce-Datensatz für den Social Post verknüpft ist.
- `isOutbound`: Wenn der Wert `true` vorliegt, stammt der Social Post von der Salesforce-Anwendung.
- `name`: Der Titel oder die Kopfzeile des Social Posts.
- `postUrl`: Der externe URL zum Social Post auf dem sozialen Netzwerk.
- `provider`: Das soziale Netzwerk, zu dem dieser Social Post gehört.
- `recipient`: Der soziale Account, der als Empfänger des Social Posts fungiert.
- `status`: Der Status des Social Posts.

`ConnectApi.SocialPostStatus`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `message`: Die Statusmeldung.
- `type`: Der Statustyp.

Gruppen

`ConnectApi.BannerPhoto`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `bannerPhotoUrl`: Der URL zum Bannerfoto in einem großen Format. Dieser URL steht nur authentifizierten Benutzern zur Verfügung.
- `bannerPhotoVersionId`: Aus 18 Zeichen bestehende Versions-ID des Bannerfotos.
- `url`: Der URL zum Bannerfoto.

`ConnectApi.ChatterGroup`
Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften:

- `bannerPhoto`: Das Bannerfoto für die Gruppe.
- `isBroadcast`: Gibt an, ob es sich bei der Gruppe um eine Gruppe für Bekanntmachungen handelt (`true`) oder nicht (`false`). In einer Gruppe für Bekanntmachungen können nur Gruppeninhaber und -manager in der Gruppe posten.

Knowledge

`ConnectApi.KnowledgeArticleVersion`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `articleType`: Der Typ des Knowledge-Artikels.
- `id`: Die ID der Knowledge-Artikel-Version.
- `knowledgeArticleId`: Die ID des entsprechenden Knowledge-Artikels.
- `lastPublishedDate`: Letztes Veröffentlichungsdatum des Knowledge-Artikels.
- `summary`: Zusammenfassung der Knowledge-Artikel-Inhalte.
- `title`: Der Titel des Knowledge-Artikels.
- `urlName`: Der URL-Name des Knowledge-Artikels.

`ConnectApi.KnowledgeArticleVersionCollection`

Diese neue Ausgabeklasse weist die Eigenschaft `items` auf. Hierbei handelt es sich um eine Sammlung der Versionen von Knowledge-Artikeln.

Empfehlungen

`ConnectApi.AudienceCriteria`

Diese neue Ausgabeklasse ist abstrakt und eine übergeordnete Klasse von `ConnectApi.CustomListAudienceCriteria` und `ConnectApi.NewUserAudienceCriteria`. `ConnectApi.AudienceCriteria` verfügt über eine Eigenschaft (`type`), die den Kriterientyp der Empfehlungszielgruppe als einen der folgenden Werte angibt:

- `CustomList`: Eine benutzerdefinierte Liste von Benutzern, aus denen sich die Zielgruppe zusammensetzt.
- `MaxDaysInCommunity`: Neue Community-Mitglieder, aus denen sich die Zielgruppe zusammensetzt.

`ConnectApi.CustomListAudienceCriteria`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `memberCount`: Gesamtanzahl der Mitglieder in der Empfehlungszielgruppe.
- `members`: Die Mitglieder der Empfehlungszielgruppe.

`ConnectApi.NewUserAudienceCriteria`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über eine Eigenschaft (`maxDaysInCommunity`), die die maximale Anzahl an Tagen angibt, die ein Benutzer Mitglied einer Community ist.

`ConnectApi.RecommendationAudience`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften:

- `criteria`: Die Kriterien für den Empfehlungszielgruppentyp.
- `modifiedBy`: Der Benutzer, der die Empfehlungszielgruppe zuletzt geändert hat.
- `modifiedDate`: Eine Datumszeichenfolge im ISO 8601-Format, z. B. 2011-02-25T18:24:31.000Z.

Die Eigenschaften `memberCount` und `members` werden von dieser Ausgabeklasse nicht mehr unterstützt. In der Version 36.0 und höher stehen diese Eigenschaften in `ConnectApi.CustomListAudienceCriteria` zur Verfügung.

`ConnectApi.ScheduledRecommendation`

Diese Ausgabeklasse verfügt über die neue Eigenschaft `channel`, die Empfehlungen verbindet. Zeigen Sie beispielsweise Empfehlungen an bestimmten Positionen auf der Benutzeroberfläche oder zeigen Sie Empfehlungen anhand der Tageszeit oder geografischer Standorte an.

Themen

`ConnectApi.Topic`
Diese Ausgabeklasse weist die neue Eigenschaft `nonLocalizedName` auf. Hierbei handelt es sich um einen nicht lokalisierten Namen des Themas.

Benutzerprofile

`ConnectApi.BannerPhoto`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `bannerPhotoUrl`: Der URL zum Bannerfoto in einem großen Format. Dieser URL steht nur authentifizierten Benutzern zur Verfügung.
- `bannerPhotoVersionId`: Aus 18 Zeichen bestehende Versions-ID des Bannerfotos.
- `url`: Der URL zum Bannerfoto.

`ConnectApi.UserDetail`
Diese Ausgabeklasse weist die neue Eigenschaft `bannerPhoto` auf. Hierbei handelt es sich um das Bannerfoto des Benutzers.

Wave

`ConnectApi.Features`
Diese Ausgabeklasse weist die neue Eigenschaft `wave` auf. Diese gibt an, ob "Wave" aktiviert ist.

Neue und geänderte Chatter in Apex-Enumerationen

Vollständige Informationen zu diesen Enumerationen finden Sie im *Apex Developer Guide* unter "ConnectApi Enums".

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`
Diese Enumeration verfügt über die folgenden neuen Werte:

- `Files`: Gibt an, ob das Feedelement über ein oder mehrere Dateianhänge verfügt.
- `SocialPost`: Gibt an, ob das Feedelement mit einem Social Post in einem sozialen Netzwerk interagieren kann.

`ConnectApi.OperationType`
Gibt den Vorgang an, der für die Datei ausgeführt werden soll.

- `Add`: Fügt die Datei zum Feedelement hinzu.
- `Remove`: Löscht die Datei aus dem Feedelement.

`ConnectApi.RecommendationAudienceCriteriaType`
Gibt den Kriterientyp für Empfehlungszielgruppen an.

- `CustomList`: Eine benutzerdefinierte Liste von Benutzern, aus denen sich die Zielgruppe zusammensetzt.
- `MaxDaysInCommunity`: Neue Community-Mitglieder, aus denen sich die Zielgruppe zusammensetzt.

`ConnectApi.RecommendationChannel`
Gibt eine Möglichkeit an, mit der Empfehlungen miteinander verknüpft werden, um beispielsweise Empfehlungen an bestimmten Positionen auf der Benutzeroberfläche oder Empfehlungen anhand der Tageszeit oder geografischer Standorte anzuzeigen.

- `CustomChannel1`: Benutzerdefinierter Empfehlungskanal.Wird standardmäßig nicht verwendet.Arbeiten Sie mit Ihrem Community-Manager zusammen, um benutzerdefinierte Kanäle zu definieren.Community-Manager können beispielsweise den Community-Generator verwenden, um zu bestimmen, wo Empfehlungen angezeigt werden.
- `CustomChannel2`: Benutzerdefinierter Empfehlungskanal.Wird standardmäßig nicht verwendet.Arbeiten Sie mit Ihrem Community-Manager zusammen, um benutzerdefinierte Kanäle zu definieren.

- `CustomChannel3`: Benutzerdefinierter Empfehlungskanal.Wird standardmäßig nicht verwendet.Arbeiten Sie mit Ihrem Community-Manager zusammen, um benutzerdefinierte Kanäle zu definieren.
- `CustomChannel4`: Benutzerdefinierter Empfehlungskanal.Wird standardmäßig nicht verwendet.Arbeiten Sie mit Ihrem Community-Manager zusammen, um benutzerdefinierte Kanäle zu definieren.
- `CustomChannel5`: Benutzerdefinierter Empfehlungskanal.Wird standardmäßig nicht verwendet.Arbeiten Sie mit Ihrem Community-Manager zusammen, um benutzerdefinierte Kanäle zu definieren.
- `DefaultChannel`: Standardempfehlungskanal. Empfehlungen werden standardmäßig auf den Start- und Fragendetailseiten von Napili-Communities sowie im Feed in Communities in der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser angezeigt. Sie werden zudem in Communities, die die Version Summer '15 oder höher der Napili-Vorlage verwenden, an allen Stellen angezeigt, an denen Community-Manager sie mithilfe des Community-Generators hinzugefügt haben.

`ConnectApi.RecommendationExplanationType`

Diese Enumeration verfügt über die folgenden neuen Werte:

- `TopicFollowedTogether`: Themen, denen oft zusammen mit dem Datensatz gefolgt wird, dem der Kontextbenutzer gerade gefolgt ist.
- `TopicFollowedTogetherWithFollowees`: Themen, denen oft zusammen mit anderen Datensätzen gefolgt wird, denen der Kontextbenutzer folgt.
- `TopicPopularFollowed`: Themen, die über viele Anhänger verfügen.
- `TopicPopularLiked`: Themen zu Posts, die über viele "Gefällt mir"-Wertungen verfügen.

`ConnectApi.RecommendationType`

Diese Enumeration hat einen neuen Wert (`topics`), da Themen nun empfohlen werden können.

`ConnectApi.SocialNetworkProvider`

Gibt den Anbieter des sozialen Netzwerks an.

- `Facebook`
- `GooglePlus`
- `Instagram`
- `Line (Zeile)`
- `LinkedIn`
- `Andere`
- `Pinterest`
- `SinaWeibo`
- `Twitter`
- `VKontakte`
- `WeChat`
- `WhatsApp`
- `YouTube`

`ConnectApi.SocialPostStatusType`

Gibt den aktuellen Status des Social Posts an.

- `ApprovalPending`
- `ApprovalRecalled`
- `ApprovalRejected`
- `Gelöscht`

- `Fehlgeschlagen`
- `Anstehend`
- `Beantwortet`
- `Gesendet`
- `Unbekannt`

Lightning-Komponenten

Das Lightning-Komponenten-Framework wird für Lightning Experience und Salesforce1 verwendet. Mit dem Framework können mobile Anwendungen und Seiten in Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic und Communities erstellt werden. Bei den Verbesserungen in dieser Version stand die Leistungsfähigkeit des Toolkits im Vordergrund. Diese Version bietet zudem frühen Zugriff auf neue Funktionen zum Bereitstellen von Lightning-Komponenten-Anwendungen in Nicht-Salesforce-Containern und neuen visuellen Designtools.

Sie können vorkonfigurierte Komponenten verwenden oder mithilfe von JavaScript, HTML, CSS, Apex oder jedem anderen webfähigen Code Ihre eigenen Komponenten erstellen.

Mit AppExchange für Komponenten können Sie von Salesforce-Partnern erstellte Komponenten installieren oder Ihre eigenen Komponenten veröffentlichen.

Weitere Informationen finden Sie im *Lightning Components Developer Guide*.

AUSGABEN

Zur Verwendung verfügbar in: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Erstellen Sie Lightning-Komponenten mithilfe der Benutzeroberfläche in den Editionen **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited**, **Developer** oder einer Sandbox.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ausführen von Lightning-Komponenten-Anwendungen an jedem beliebigen Ort mit Lightning Out (Beta)

Ob es sich um eine Node.js-Anwendung, die in Heroku ausgeführt wird, einen Abteilungsserver innerhalb der Firewall oder sogar SharePoint (ja, SharePoint) handelt, mit Force.com können Sie eine benutzerdefinierte Anwendung erstellen und überall dort ausführen, wo sich Ihre Benutzer befinden.

Erfassen von Designvariablen mit Lightning-Komponenten-Token (Entwicklervorschau)

Sie können Designtoken in allen CSS-Ressourcen Ihrer Lightning-Komponenten wiederverwenden. Mit Token kann auf einfache Weise sichergestellt werden, dass ein Design einheitlich ist, und noch einfacher ist es mit ihnen, das Design während der Entwicklung zu aktualisieren.

Striktere Erzwingung von Zugriffsüberprüfungen

Das Framework erzwingt jetzt Überprüfungen auf Zugriffsverletzungen. Bisher lösten Zugriffsverletzungen nur Warnungen aus. Durch die verbesserte Erzwingung von Zugriffsüberprüfungen haben Komponentenautoren mehr Kontrolle darüber, wie ihre Komponenten verwendet werden.

Dynamisches Ausfüllen von Bezeichnungsparametern mit format()

Der erste Parameter von `format()` ist eine benutzerdefinierte Bezeichnung, die auf eine Zeichenfolge mit Platzhaltern verweist. Die Platzhalter werden zur Laufzeit durch die Ersetzungswerte ersetzt, die als nachfolgende Parameter übergeben werden. Sie können so viele Parameter wie nötig hinzufügen. Die Parameter werden nummeriert und sind nullbasiert.

Verbesserte Leistung durch sichere Zwischenspeicherung auf der Client-Seite

Es wurde eine sichere Datenzwischenspeicherung im Browser hinzugefügt, um die Leistung beim erneuten Laden von Seiten zu verbessern, indem zusätzliche Umwege zum Server vermieden werden.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

$A.error() wird ersetzt

`$A.error()` wurde durch das JavaScript-Standardobjekt `Error` ersetzt, das bei Entwicklern besser bekannt ist.

Globales JavaScript-Objekt Sfdc wird entfernt

`Sfdc` ist ein JavaScript-Dienstprogrammobjekt, das in globalem Umfang in Salesforce-Anwendungscontainern verfügbar ist. Es handelt sich um ein Intern-zu-Salesforce-Implementierungsdetail und seine Verwendung durch Kunden wurde noch nie unterstützt oder dokumentiert. Es wird Lightning-spezifischen Containern nicht mehr hinzugefügt und Sie sollten es aus Ihrem Lightning-Komponenten-Code entfernen.

Fehler mit Apex-Steuerfeldern mit Listen- oder Zuordnungsparameter behoben

Wenn Ihre Lightning-Komponenten in früheren Versionen eine serverseitige Apex-Steuerfeldmethode aufrief und ein Listen- oder Zuordnungsobjekt als Parameter sendete, konnte dies zu einem Fehler vom Typ `UnsupportedOperationException` führen. Dieses Problem ist behoben.

SIEHE AUCH:

Lightning-Komponenten – Developer's Guide

Ausführen von Lightning-Komponenten-Anwendungen an jedem beliebigen Ort mit Lightning Out (Beta)

Ob es sich um eine Node.js-Anwendung, die in Heroku ausgeführt wird, einen Abteilungsserver innerhalb der Firewall oder sogar SharePoint (ja, SharePoint) handelt, mit Force.com können Sie eine benutzerdefinierte Anwendung erstellen und überall dort ausführen, wo sich Ihre Benutzer befinden.

Lightning Out ist die Technologie, die Lightning-Komponenten für Visualforce zugrunde liegt, und sie ist jetzt als Version mit vollem Funktionsumfang verfügbar. Der Vorgang zur Verwendung von Lightning Out außerhalb von Visualforce ist vergleichsweise einfach.

1. Einrichtung und Vorbereitung.
2. Erstellen Sie einen Verweis auf eine Lightning-Komponenten-Anwendung, der Abhängigkeitsinformationen über die Komponenten enthält, die Sie verwenden möchten.
3. Erstellen Sie auf der Seite Komponenten, um die Funktionen der Seite aufzubauen.

Die Einrichtung erfordert mehr Benutzermitwirkung als bei Lightning-Komponenten für Visualforce, da Lightning Out nicht in einem Salesforce-Container ausgeführt wird. Sie müssen Services, die bei Ausführung in Salesforce automatisch bereitgestellt werden, manuell handhaben. Beispielsweise muss Ihr Clientcode Authentifizierung und Sitzungsinitialisierung explizit verwalten, entweder mit Ihrem eigenen Code oder mithilfe einer Bibliothek wie ForceJS.

Auch innerhalb von Salesforce sind einige Einrichtungsschritte erforderlich, um den Zugriff auf Ihre Lightning-Komponenten-Anwendung zuzulassen. Sie müssen in Salesforce den Remote-Standort für CORS konfigurieren und eine verbundene Anwendung mit OAuth erstellen. Dieser Vorgang ist der gleiche wie bei jeder anderen Anwendung, die eine Verbindung mit Salesforce herstellt.

Weitere Informationen und Beispielcode finden Sie im *Lightning Components Developer Guide*.

SIEHE AUCH:

Lightning-Komponenten – Developer's Guide

Erfassen von Designvariablen mit Lightning-Komponenten-Token (Entwicklervorschau)

Sie können Designtoken in allen CSS-Ressourcen Ihrer Lightning-Komponenten wiederverwenden. Mit Token kann auf einfache Weise sichergestellt werden, dass ein Design einheitlich ist, und noch einfacher ist es mit ihnen, das Design während der Entwicklung zu aktualisieren.

Um ein Tokenpaket für den Namespace Ihrer Organisation zu erstellen, gehen Sie wie folgt vor.

1. Klicken Sie in der Entwicklerkonsole auf **File** > **New** > **Lightning Tokens** (Datei | Neu | Lightning-Token).

2. Geben Sie dem Tokenpaket den Namen *defaultTokens*.

   Anmerkung: Der Name `defaultTokens` ist besonders. Wenn Sie genau diesen Namen verwenden, sind die darin definierten Token in Ihren Lightning-Komponenten automatisch verfügbar.

   Sie haben jetzt ein leeres Tokenpaket, das bearbeitet werden kann.

```
<aura:tokens>

</aura:tokens>
```

3. Ein einzelnes Token ist ein Name-Wert-Paar, das Sie mithilfe der Komponente `<aura:token>` angeben. Fügen Sie neue Token als untergeordnete Komponenten der Komponente `<aura:tokens>` hinzu. Beispiel:

```
<aura:tokens>
    <aura:token name="myBodyTextFontFace"
                value="'Salesforce Sans', Helvetica, Arial, sans-serif"/>
    <aura:token name="myBodyTextFontWeight" value="normal"/>
</aura:tokens>
```

Im Paket `defaultTokens` erstellte Token sind in Komponenten in Ihrem Namespace automatisch verfügbar. Um ein Designtoken zu verwenden, referenzieren Sie es mithilfe der `token()`-Funktion und des Tokennamens in der CSS-Ressource eines Komponentenpakets. Beispiel:

```
.THIS p {
    font-family: token(myBodyTextFontFace);
    font-weight: token(myBodyTextFontWeight);
}
```

Standard-Designtoken

Salesforce stellt einen Satz von "Basis"-Token bereit, auf den Sie in den Formatressourcen Ihrer Komponenten zugreifen können. Erweitern Sie dazu Ihre Tokenressource ausgehend von den Basistoken wie folgt.

```
<aura:tokens extends="force:base">
    <!-- your own tokens here -->
</aura:tokens>
```

Nachdem Sie Token zu `defaultTokens` hinzugefügt haben, können Sie Token aus `force:base` wie Ihre eigenen Token mithilfe der `token()`-Funktion und des Tokennamens referenzieren. Beispiel:

```
.THIS p {
    font-family: token(font-family);
    font-weight: token(font-weight-regular);
}
```

Sie können Ihre Token beliebig mit den Standardtoken kombinieren. Indem Sie verfügbare Token aus `force:base` verwenden, können Sie das Erscheinungsbild des Salesforce Lightning Design System (SLDS) in Ihren eigenen benutzerdefinierten Komponenten nachbilden. Während das SLDS weiterentwickelt wird, entwickeln sich die Komponenten, die die Standard-Designtoken verwenden, zusammen mit ihm weiter.

Ausführliche Informationen, darunter eine Liste der derzeit verfügbaren Salesforce-Standard-Designtoken, finden Sie im *Lightning Components Developer Guide*.

SIEHE AUCH:

Lightning-Komponenten – Developer's Guide

Striktere Erzwingung von Zugriffsüberprüfungen

Das Framework erzwingt jetzt Überprüfungen auf Zugriffsverletzungen. Bisher lösten Zugriffsverletzungen nur Warnungen aus. Durch die verbesserte Erzwingung von Zugriffsüberprüfungen haben Komponentenautoren mehr Kontrolle darüber, wie ihre Komponenten verwendet werden.

Wenn Ihr Code auf eine Ressource wie eine Komponente oder ein Attribut zugreift, die nicht über ein `access`-Systemattribut verfügt, das ihm Zugriff gewährt, wird der Code nicht ausgeführt oder gibt `nicht definiert` zurück. Außerdem wird in Ihrer Browser-Konsole eine Warnung angezeigt, wenn Sie den Debug-Modus aktiviert haben.

Sie können den Zugriff auf Ihre Anwendungen, Oberflächen, Komponenten, Attribute und Ereignisse mithilfe des Systemattributs `access` in folgenden Tags steuern:

- `aura:application`
- `aura:interface`
- `aura:component`
- `aura:attribute`
- `aura:event`

Der Standardwert für diese Ressourcen lautet `access="public"`, was bedeutet, dass die Ressourcen nur innerhalb desselben Namespace verfügbar sind.

Die folgende Beispielkomponente verfügt über globalen Zugriff.

```
<aura:component access="global">
    ...
</aura:component>
```

Weitere Informationen zum Systemattribut `access` finden Sie im *Lightning Components Developer Guide*.

Beheben von Zugriffsüberprüfungswarnungen

Sie können Zugriffsüberprüfungswarnungen mithilfe einer oder mehrerer dieser Techniken beheben:

- Fügen Sie den Ressourcen, deren Inhaber Sie sind, entsprechende `access`-Systemattribute hinzu.
- Entfernen Sie Verweise in Ihrem Code auf nicht verfügbare Ressourcen.
- Stellen Sie sicher, dass alle Attribute, auf die Sie zugreifen, vorhanden sind und dass Sie die richtige Schreibweise verwenden. Beim Zugreifen auf ein nicht definiertes Attribut oder ein privates Attribut wird jeweils dieselbe Zugriffsverletzung ausgelöst. Die Meldung ist dieselbe, da der Zugriffskontext nicht weiß, ob das Attribut vorhanden oder nicht definiert ist.
- Verwenden Sie `$A.getCallback()`, um Code zu umgeben, der auf eine Komponente außerhalb des normalen Rerendering-Lebenszyklus zugreift, wie etwa in einem `setTimeout()`- oder `setInterval()`-Aufruf oder in einer ES6-Zusage. `$A.getCallback()` behält den aktuellen Ausführungskontext bei und weist dem asynchronen Code die richtige Zugriffsebene zu. Andernfalls verliert das Framework den Kontext und ermöglicht nur den Zugriff auf globale Ressourcen.

Dynamisches Ausfüllen von Bezeichnungsparametern mit `format()`

Der erste Parameter von `format()` ist eine benutzerdefinierte Bezeichnung, die auf eine Zeichenfolge mit Platzhaltern verweist. Die Platzhalter werden zur Laufzeit durch die Ersetzungswerte ersetzt, die als nachfolgende Parameter übergeben werden. Sie können so viele Parameter wie nötig hinzufügen. Die Parameter werden nummeriert und sind nullbasiert.

Wenn Sie beispielsweise über drei Parameter verfügen, werden sie `{0}`, `{1}` und `{2}` benannt und in der Reihenfolge, in der sie angegeben sind, ersetzt.

Nehmen wir als Beispiel eine benutzerdefinierte Bezeichnung, `$Label.c.myLabel`, mit dem Wert `Hallo {0} und {1}`, wobei`$Label` den globalen Wertanbieter darstellt, der auf Ihre Bezeichnungen zugreift.

Durch diesen Ausdruck im Markup werden die Platzhalterparameter dynamisch mit den Werten der bereitgestellten Attribute ausgefüllt.

```
{!format($Label.c.myLabel, v.attribute1, v.attribute2)}
```

Die Bezeichnung wird aktualisiert, wenn sich einer der Attributwerte ändert.

Verwenden Sie in JavaScript die entsprechende Methode `$A.util.format()`.

Weitere Informationen zu benutzerdefinierten Bezeichnungen finden Sie unter Benutzerdefinierte Bezeichnungen.

Verbesserte Leistung durch sichere Zwischenspeicherung auf der Client-Seite

Es wurde eine sichere Datenzwischenspeicherung im Browser hinzugefügt, um die Leistung beim erneuten Laden von Seiten zu verbessern, indem zusätzliche Umwege zum Server vermieden werden.Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Sie können von dieser Leistungsverbesserung in Lightning Experience profitieren, ohne irgendwelche Maßnahmen ergreifen zu müssen.

Es wird davon abgeraten, diese Einstellung zu deaktivieren, sollten die Richtlinien Ihres Unternehmens jedoch selbst bei verschlüsselten Daten keine Browserzwischenspeicherung zulassen, können Sie sie deaktivieren.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Sitzungseinstellungen`* ein.
2. Deaktivieren Sie das Kontrollkästchen **Sichere und persistente Browserzwischenspeicherung zum Verbessern der Leistung aktivieren**.
3. Klicken Sie auf **Speichern**.

`$A.error()` wird ersetzt

`$A.error()` wurde durch das JavaScript-Standardobjekt `Error` ersetzt, das bei Entwicklern besser bekannt ist.

Verwenden Sie `throw new Error("Your error message here")` für nicht behebbare Fehler, z. B. Fehler, die verhindern, dass die Anwendung erfolgreich gestartet wird. Die Fehlermeldung wird angezeigt.

Globales JavaScript-Objekt `$fdc` wird entfernt

`Sfdc` ist ein JavaScript-Dienstprogrammobjekt, das in globalem Umfang in Salesforce-Anwendungscontainern verfügbar ist. Es handelt sich um ein Intern-zu-Salesforce-Implementierungsdetail und seine Verwendung durch Kunden wurde noch nie unterstützt oder dokumentiert. Es wird Lightning-spezifischen Containern nicht mehr hinzugefügt und Sie sollten es aus Ihrem Lightning-Komponenten-Code entfernen.

Die einzige Ausnahme ist die offizielle Force.com Canvas-API, die bei Verwendung des Objekts `Sfdc.canvas` verfügbar ist. Zeichenbereichs-APIs, die im *Canvas Developer Guide* beschrieben werden, bleiben weiterhin verfügbar und werden vollständig unterstützt.

Anmerkung: Das globale Objekt `Sfdc` bleibt im Visualforce-Container weiterhin verfügbar und Visualforce-Code ist nicht betroffen.

Wenn Ihre Lightning-Komponenten beispielsweise innerhalb einer Visualforce-Seite unter Verwendung von Lightning-Komponenten für Visualforce verwendet werden, haben sie weiterhin Zugriff auf das globale Objekt `Sfdc`. Diese Verwendung wird nicht unterstützt und diese Lightning-Komponenten sind möglicherweise nicht in andere Kontexte übertragbar.

Wenn Ihre Komponenten Zugriff auf Werte benötigen, die vom globalen Objekt `Sfdc` abgerufen wurden, hat es sich bewährt, diese Werte mit JavaScript in Visualforce abzurufen. Übergeben Sie sie dann mithilfe von Attributen oder Ereignissen an die Lightning-Komponente, statt direkt in der Komponente auf sie zuzugreifen. Dank dieser Technik sind Ihre Lightning-Komponenten übertragbar, da diese Werte mithilfe eines geeigneten Mechanismus basierend auf dem Container abgerufen werden können.

Fehler mit Apex-Steuerfeldern mit Listen- oder Zuordnungsparameter behoben

Wenn Ihre Lightning-Komponenten in früheren Versionen eine serverseitige Apex-Steuerfeldmethode aufrief und ein Listen- oder Zuordnungsobjekt als Parameter sendete, konnte dies zu einem Fehler vom Typ `UnsupportedOperationException` führen. Dieses Problem ist behoben.

In Versionshinweisen werden normalerweise keine Elemente beschrieben, wenn es sich bei der Änderung nur um die Behebung eines Fehlers handelt. Dieser Fehler kann jedoch unbeholfene Behelfslösungen nach sich ziehen. Wir dachten daher, dass Sie gerne darüber Bescheid wissen möchten.

API

Greifen Sie in API-Version 36.0 auf mehr Metadatentypen und Datenobjekte zu.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer**, **Enterprise**, **Unlimited** und **Performance** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstellung der Endpunkt-Weiterleitung für API-Anmeldungen

Die Endpunkt-Weiterleitung wird dahingehend geändert, dass für die dedizierten API-Endpunkte eine bessere Leistung und höhere Verfügbarkeit bereitgestellt wird. Zuvor konnte www.salesforce.com als Endpunkt für die API-Anmeldung verwendet werden, über den anschließend die Weiterleitung an die richtige Anmeldeinstanz erfolgte. Ab dem 1. Januar 2016 entfernen wir die interne Weiterleitung und die API-Anmeldeendpunkte müssen von www.salesforce.com zu https://login.salesforce.com geändert werden. Diese Änderung gilt nur für den mit API-Anmeldungen verbundenen Datenverkehr. Der Anmeldevorgang über einen Browser durch Klicken auf **Anmelden** funktioniert wie gewohnt.

Neue, geänderte und eingestellte Objekte

Die folgenden Objekte sind neu, wurden geändert oder eingestellt.

SOQL

Die Salesforce Object Query Language (SOQL) enthält einen neuen Abfrageumfang, verbesserte Unterstützung für die Funktionen DISTANCE und convertCurrency sowie bessere Formatierungsoptionen für Zahlen-, Daten- und Währungsfelder.

Chatter-REST-API

Die Chatter-REST-API umfasst neue und geänderte Ressourcen, Anforderungstextkörper und Antworttextkörper.

REST-API für Berichte und Dashboards

Die REST-API für Berichte und Dashboards gibt nun Informationen über Filter, Buckets und benutzerdefinierte Zusammenfassungsformeln zurück.

Data.com-API

Die Zählweise von Datensätze wurde verbessert, ein Feld hinzugefügt und einige Feldeigenschaften aktualisiert. Die Data.com-API bietet Zugriff auf die aktuellsten Data.com-Datensätze. Sie können Unternehmens- und Kontaktdatensätze durchsuchen, abgleichen und kaufen.

Streaming-API

Die Streaming-API enthält in der Version 36.0 eine neue Funktion, Durable Generic Streaming, und als Beta-Funktion Durable PushTopic Streaming

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue Objekte und Header, Verhaltensänderungen und erweiterte Unterstützung für eine REST-Ressource.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält aktualisierte Aufrufe sowie neue und geänderte Typen.

Daten-Services

Die Bulk-API wurde dahingehend optimiert, dass jetzt auch größere Datenvolumina verarbeitet werden können, und die asynchrone SOQL unterstützt mehr Befehle.

Salesforce Console-API (Integrations-Toolkit)

Das Toolkit enthält neue und aktualisierte Methoden, mit denen Sie eine Konsole programmgesteuert anpassen können. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Einstellung der Endpunkt-Weiterleitung für API-Anmeldungen

Die Endpunkt-Weiterleitung wird dahingehend geändert, dass für die dedizierten API-Endpunkte eine bessere Leistung und höhere Verfügbarkeit bereitgestellt wird. Zuvor konnte www.salesforce.com als Endpunkt für die API-Anmeldung verwendet werden, über den anschließend die Weiterleitung an die richtige Anmeldeinstanz erfolgte. Ab dem 1. Januar 2016 entfernen wir die interne Weiterleitung und die API-Anmeldeendpunkte müssen von www.salesforce.com zu https://login.salesforce.com geändert werden. Diese Änderung gilt nur für den mit API-Anmeldungen verbundenen Datenverkehr. Der Anmeldevorgang über einen Browser durch Klicken auf **Anmelden** funktioniert wie gewohnt.

Neue, geänderte und eingestellte Objekte

Die folgenden Objekte sind neu, wurden geändert oder eingestellt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Objekte

Die folgenden Objekte sind neu.

Geänderte Objekte

Die folgenden Objekte wurden geändert.

Eingestellte Objekte

Dieses Objekt wird eingestellt.

Neue Objekte

Die folgenden Objekte sind neu.

ApexTestSuite
Stellt eine Suite mit Apex-Klassen dar, die in einen Testlauf aufgenommen werden sollen. Mit einem TestSuiteMembership-Objekt werden der Suite einzelne Klassen zugeordnet.

FeedAttachments
Stellt einen Anhang an einen Feed dar, wie beispielsweise einen Dateianhang oder einen Link. Verwenden Sie FeedAttachment, um verschiedene Anhänge an einen Feedeintrag anzuhängen.

FlexQueueItem
Stellt einen asynchronen Apex-Auftrag in der flexiblen Apex-Warteschlange dar. Stellt Informationen zum Auftragstyp und zur Position des AsyncApexJob in der flexiblen Warteschlange bereit.

LoginEvent
Stellt ein nachverfolgbares Benutzeranmeldungsereignis in der Organisation dar.Dieses Objekt ist in der API-Version 36.0 und höher verfügbar.

NavigationLinkSet
Stellt das Navigationsmenü in einer Community dar. Ein Navigationsmenü besteht aus Elementen, auf die Benutzer klicken können, um zu anderen Bereichen der Community zu gelangen.Dieses Objekt ist schreibgeschützt.

NavigationMenuItem
Stellt ein einzelnes Menüelement in einem NavigationLinkSet dar. Verwenden Sie dieses Objekt zum Erstellen, Löschen oder Aktualisieren von Menüelementen im Navigationsmenü Ihrer Community.

TestSuiteMembership
Stellt eine Klasse in einer ApexTestSuite dar.

VerificationHistory
Stellt die Identitätsbestätigungsversuche der Benutzer Ihrer Organisation in den letzten sechs Monaten dar.

WorkOrder
Stellt eine Aufgabe oder eine Reihe von Aufgaben dar, die in der Regel im Außendienst ausgeführt werden. Sie können Arbeitsaufträge verwenden, um die an Vermögenswerten durchgeführten Arbeiten nachzuverfolgen.

WorkOrderFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag auf der Datensatz-Detailseite eines Arbeitsauftrags dar. Ein Arbeitsauftrags-Feed beinhaltet Änderungen an einem Arbeitsauftrags-Datensatz für Felder, die in Feeds, Posts und Kommentaren zum Ziel aufgezeichnet werden.

WorkOrderHistory
Stellt den Verlauf von Änderungen an den Werten in den Feldern eines Arbeitsauftrags dar.

WorkOrderLineItem
Stellt eine Unteraufgabe in einem Arbeitsauftrag dar und wird in der Regel im Außendienst verwendet.

WorkOrderLineItemFeed
Stellt einen einzelnen Feedeintrag auf der Datensatz-Detailseite eines Arbeitsauftragsbelegpostens dar. Ein Arbeitsauftragsbelegposten-Feed beinhaltet Änderungen am Datensatz eines Arbeitsauftragsbelegpostens für Felder, die in Feeds, Posts und Kommentaren zum Ziel aufgezeichnet werden.

WorkOrderLineItemHistory
Stellt den Verlauf von Änderungen an den Werten in den Feldern eines Arbeitsauftragsbelegpostens dar.

WorkOrderShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Arbeitsauftrag dar.

Geänderte Objekte

Die folgenden Objekte wurden geändert.

Geänderte Objekte mit Auswirkungen auf frühere API-Versionen

Das folgende Objekt wurden in API-Version 36.0 geändert und wirkt sich auf frühere API-Versionen aus.

UserProvisioningConfig
Sie können dieses Objekt jetzt erstellen, aktualisieren und löschen. Die folgenden Felder können erstellt und aktualisiert werden.

- `ApprovalRequired`
- `ConnectedAppId`
- `DeveloperName`
- `Aktiviert`
- `EnabledOperations`
- `Sprache` (dieses Feld ist jetzt nullwertfähig)
- `LastReconDateTime`
- `MasterLabel`
- `NamedCredentialId`
- `Notizen`
- `OnUpdateAttributes`
- `ReconFilter`
- `UserAccountMapping`

Geänderte Objekte

Die folgenden Objekte wurden in API-Version 36.0 geändert.

AgentWork

Das AgentWork-Objekt verfügt über zwei neue Felder.

- Das Feld `PushTimeout` gibt die für die Push-Zeitüberschreitung angegebene Anzahl an Sekunden an. Wenn die Push-Zeitüberschreitung nicht aktiviert ist, wird "0" zurückgegeben.
- Das Feld `PushTimeoutDateTime` gibt an, wann das Push-Zeitüberschreitungsereignis aufgetreten ist.

Das AgentWork-Objekt verfügt über einen neuen Status.

- Der `DeclinedOnPushTimeout` gibt an, dass aufgrund einer Push-Zeitüberschreitung Arbeit abgelehnt wurde.

Announcement (Ankündigung)

Das Objekt "Announcement" (Ankündigung) verfügt über ein neues Feld.

- Das Feld `SendEmails` gibt an, ob E-Mail-Benachrichtigungen an alle Gruppenmitglieder gesendet werden sollen, wenn der Inhaber oder Manager einer Chatter-Gruppe eine Ankündigung postet.

  Anmerkung: Dieses Feld ist derzeit für ausgewählte Kunden über ein Pilotprogramm verfügbar. Wenn Sie für die Aufnahme in dieses Pilotprogramm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Für die Teilnahme am Pilotprogramm gelten möglicherweise zusätzliche Bedingungen. Bitte beachten Sie, dass bei allen Pilotprogrammen Änderungen vorbehalten sind und daher die Aufnahme in dieses Pilotprogramm oder ein bestimmter Zeitrahmen, in dem diese Funktion aktiviert werden kann, nicht garantiert werden kann. Unveröffentlichte Services oder Funktionen, die in diesem Dokument, Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt werden, sind aktuell noch nicht verfügbar und werden eventuell nicht rechtzeitig oder gar nicht verfügbar sein. Kunden, die unsere Services kaufen, sollten ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage von Funktionen treffen, die aktuell verfügbar sind.

Vermögenswert

Das Vermögenswertobjekt verfügt über zwei neue Felder mit Bezug zu der neuen Option zum Hinzufügen von Hierarchien zu Vermögenswerten.

- Das Feld "`Parent Asset`" (Übergeordneter Vermögenswert) stellt den einem Vermögenswert übergeordneten Vermögenswert dar.

- Das schreibgeschützte Feld "`Root Asset`" (Stammvermögenswert) stellt in einer Vermögenswert-Hierarchie den Vermögenswert der obersten Ebene dar. Je nachdem, wo in der Hierarchie sich ein Vermögenswert befindet, kann sein Stamm dem seines übergeordneten Vermögenswerts entsprechen.

So kann beispielsweise der Vermögenswert "Radkappe" als Stammvermögenswert "Rad" oder "Automobil" aufweisen.

AuthProvider

Das AuthProvider -Objekt verfügt über zwei neue Felder mit Bezug zu der neuen Option zum Erstellen eines benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter-Plugins.

- Das Feld `CustomMetadataTypeRecord` stellt den API-Namen des benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieters dar.
- Das Feld `PluginId` stellt eine vorhandene Apex-Klasse dar, die die `Auth.AuthProviderPlugin`-Schnittstelle implementiert.

Das Feld `ProviderType` verfügt über einen neuen Auswahllistenwert: `Custom`.

CollaborationGroup

Das CollaborationGroup-Objekt verfügt über zwei neue Felder.

- Das Feld `BannerPhotoUrl` gibt den Banner-Foto-URL der Gruppe zurück.
- Das Feld `isBroadcast` gibt an, ob es sich bei der Gruppe um eine Gruppe für Bekanntmachungen handelt (`true`) oder nicht (`false`).

DatacloudContact

Die folgenden Felder sind jetzt Auswahllisten.

Abteilung

Die Abteilung im Unternehmen, mit dem der Kontakt verknüpft ist. Bei den Werten dieses Felds handelt es sich um feste Aufzählungswerte.

- `Engineering`
- `Finance (Finanzen)`
- `Human Resources (Personalbereich)`
- `IT`
- `Marketing`
- `Vorgänge`
- `Andere`
- `Vertrieb`
- `Support`

Ebene

Eine Bezeichnung aus dem Personalwesen, die die Ebene einer Person im Unternehmen angibt. Bei den Werten dieses Felds handelt es sich um feste Aufzählungswerte.

- `C-Level`
- `VP`
- `Geschäftsführer`
- `Vorgesetzte(r)`
- `Personal`
- `Andere`

Die folgenden Felder können jetzt gruppiert werden.

- companyName

- Abteilung
- Ebene
- Titel

Count(ContactId) für DatacloudContact

Mithilfe von `Count(contactId)` können Sie feststellen, wie viele Datensätze für bestimmte Feldwerte im DatacloudContact-Objekt verfügbar sind. `GROUP BY` wird nur für die folgenden Felder unterstützt.

- `companyName`
- `Abteilung`
- `Ebene`
- `Titel`

Hinsichtlich der Verwendung `GROUP BY` in Verbindung mit dem DatacloudContact-Objekt gelten einige Einschränkungen.

- Das Gruppieren mehrerer Felder wird für DatacloudContact nicht unterstützt. Führen Sie hier für jedes Feld eine gesonderte Abfrage aus.
- DatacloudContact unterstützt die Rollup- oder Cube-Operatoren für `GROUP BY` nicht.

Abfrage:

```
SELECT Level, Count(ContactId)
FROM DatacloudContact
WHERE State IN ('CA','NV','AZ','OR','WA') AND CompanyName LIKE 'Cisco Systems'
GROUP BY Level
```

Antwort:

```
Returned records 1-5 of 10916 total records in 0.105 seconds: (Zurückgegebene
Datensätze 1-5 von 10916 Datensätzen insgesamt in 0,105 Sekunden:)
```

	Ebene	Unknown_Field__1
1	Personal	5011
2	Manager-Level	4802
3	Director-Level	692
4	VP-Level	244
5	C-Level	167

Die folgenden Felder sind neu oder wurden aktualisiert.

- `IsInCrm`: Standardmäßig auf "Erstellen" festgelegt, Sortieren
- `UpdatedDate`: Nullwertfähig, Sortieren

EmailTemplate

Das Feld `EntityType` verfügt über einen neuen Auswahllistenwert, der Kampagnen darstellt: `701`.

EnvironmentHubMember

Die folgenden neuen Felder wurden hinzugefügt:

- `IsSandbox`: Gibt an, ob es sich bei der Mitgliedsorganisation um eine Sandbox handelt (`true`) oder nicht (`false`).
- `ServiceProviderId`: Stellt die ID des Serviceanbieters für eine Mitgliedsorganisation dar.

- `SSOMappedUsers`: Stellt die Gesamtanzahl der in einer Mitgliedsorganisation zugeordneten Benutzer dar.

Es gelten folgende Obergrenzen:

- Obergrenze pro Tag: Sie können pro Tag bis zu 20 Organisationen erstellen. Wenn Sie zusätzliche Organisationen erstellen möchten, müssen Sie in der Partner-Community einen Kundenvorgang protokollieren.

EventLogFile

Jedem Ereignistyp `URI_ID_DERIVED`-Feld wurde das Feld `URI` hinzugefügt. Darin wird die 18-stellige ID des URI der bei dem Ereignis aufgerufenen Seite gespeichert.

Apex-Callout-Ereignissen wurden die folgenden Felder hinzugefügt.

- `EXEC_TIME`: Die komplette Ausführungszeit einer Apex- Klasse oder -Methode.
- `CALLOUT_TIME`: Die Ausführungszeit eines externen Aufrufs aus Apex.
- `QUIDDITY`: Die dem Ereignis zugeordnete Art der externen Ausführung.

Darüber hinaus wurde dem Apex-Auslöser-Ereignis das Feld `EXEC_TIME` hinzugefügt.

Es gibt auch drei neue Ereignistypen: "Wave-Änderung", "Wave-Interaktion" und "Wave-Leistung".

Der Ereignistyp "Wave-Änderung" stellt Änderungen bei der Weiterleitung und an Seiten in der Wave-Benutzeroberfläche dar.

Der Ereignistyp "Wave-Interaktion" stellt Interaktionen der Benutzer mit der Wave-Benutzeroberfläche dar.

Ereignisse vom Typ "Wave-Leistung" sind Leistungs-Kennzahlen für Abfragen, Linsen und Dashboards.

ExternalDataSource

Das `ApiKey`-Feld wurde entfernt.

Das Feld `Protocol` (Protokoll), in dem das für den Zugriff auf das externe System erforderliche Protokoll angegeben wird, wurde hinzugefügt.

FeedItem

Die folgenden Felder wurden entfernt und sind nur in API-Version 35.0 und älteren Versionen verfügbar. Diese Felder werden nicht mehr verwendet, da Inhaltsanhänge jetzt über FeedAttachment erstellt werden.

- `ContentData`
- `ContentDescription`
- `ContentFileName`
- `ContentSize`
- `ContentType`

Das folgende Beziehungsfeld wurde hinzugefügt.

`FeedAttachments`
Ein untergeordnetes Beziehungsfeld, das einen übergeordneten FeedItem-Datensatz den zugehörigen FeedAttachment-Datensätzen zuordnet. FeedAttachment- und FeedItem-Datensätze werden durch das Feld `FeedAttachment.FeedEntityId` miteinander verknüpft.

LiveChatUserConfig

Das Objekt "`LiveChatUserConfig`" verfügt über drei neue Felder.

- Das Feld `OptionsHasTransferToAgent` gibt an, ob ein Agent einen Chat direkt an einen bestimmten Agenten übertragen kann.
- Das Feld `OptionsHasTransferToButton` gibt an, ob ein Agent einen Chat an einen Agenten übertragen kann, der einer bestimmten Chat-Schaltfläche zugewiesen ist.
- Das Feld `OptionsHasTransferToSkill` gibt an, ob ein Agent einen Chat an Agenten übertragen kann, die einer bestimmten Fertigkeit zugewiesen sind.

Das Feld `OptionsHasChatTransfer` wurde entfernt.

Netzwerk

Das Objekt "Network" (Netzwerk) enthält die folgenden neuen Felder:

- `AllowedExtensions` gibt die in Ihrer Community zulässigen Dateitypen an.
- `MaxFileSizeKb` gibt die maximale Dateigröße (in KB) an, die Mitglieder Ihrer Community hochladen dürfen.

OpportunityTeamMember

- Das Feld `OpportunityAccessLevel` kann in API-Version 36.0 und höher bearbeitet werden.
- Das Feld "`Title`" (Titel) wurde hinzugefügt.

Organisation

Die folgenden neuen Felder wurden hinzugefügt:

- `NamespacePrefix`
- `SignupCountryIsoCode`: Stellt den zweistelligen ISO-Ländercode dar, der vom Benutzer für eine Registrierungsanforderung angegeben wird.

PartnerNetworkConnection

Das Feld `ConnectionStatus` verfügt über zwei neue Auswahllistenwerte: `ConnectionSuspended` und `SubscribeInProgress`.

PartnerNetworkSyncLog

Das Feld `ConnectionEvent` verfügt über einen neuen Auswahllistenwert: `SubscribeInProgress`.

PlatformAction

Für das `ActionListContext`-Feld sind jetzt die folgenden neuen Auswahllistenwerte zulässig:

- `BannerPhoto`: Bannerfotos sind für Profile in Lightning Experience verfügbar.
- `Dockable`: `Dockable` stellt die Liste der andockbaren Aktionen dar. Diese Aktionen sind über die globale Erstellkomponente in Lightning Experience ("Neue Aufgabe", "Neues Ereignis", "Neue Notiz", "Anruf protokollieren") verfügbar.
- `ListViewDefinition`: Gibt die entsprechende Listenansicht zurück, die über die API erstellt werden kann.
- `Lookup`: Gibt die erwartete Erstellaktion zum Erstellen eines Objekts oder Datensatzes durch einen Nachschlagevorgang zurück.

PresenceUserConfig

Das `PresenceUserConfig`-Objekt verfügt über ein neues Feld.

- Die `PresenceStatusOnPushTimeoutId` gibt die ID des Präsenzstatus an, die dem Agenten automatisch zugewiesen wird, wenn dieser nicht vor dem Auftreten einer Push-Zeitüberschreitung auf Arbeit antwortet.

QueueRoutingConfig

Die `PresenceUserConfig` verfügt über ein neues Feld.

- Das Feld `PushTimeout` gibt die für die Push-Zeitüberschreitung angegebene Anzahl an Sekunden an. Wenn die Push-Zeitüberschreitung nicht aktiviert ist, wird "0" zurückgegeben.

SignupRequest

Das Feld `Edition` verfügt über drei neue Auswahllistenwerte:

- `Gruppe`
- `Professional`
- `Enterprise`

Ein neues Feld, `SignupSource`, wurde hinzugefügt. In diesem Feld wird die vom Benutzer angegebene Beschreibung einer Testregistrierung gespeichert. Sie kann bis zu 60 Zeichen lang sein.

UserPreference

Das Feld `Preference` (Einstellung) verfügt über einen neuen Auswahllistenwert, der den E-Mail-Transporttyp darstellt: `101`.

UserServicePresence

Das `UserServicePresence`-Objekt verfügt über zwei neue Felder.

- Das Feld `ConfiguredCapacity` gibt die konfigurierte Gesamtkapazität des Benutzers an.
- Das Feld `IsAway` gibt an, ob der Status des Benutzers auf "Abwesend" gesetzt ist.

Standardwerte für Kontrollkästchen- und Auswahllistenfelder

Die Ergebnisse von Describe-Aufrufen enthalten jetzt die Standardwerte für Kontrollkästchen- und Auswahllistenfelder. Aus diesem Grund wurde die Eigenschaft `defaultedOnCreate` für alle Kontrollkästchenfelder und mehrere Auswahllistenfelder auf `true` gesetzt. Das betrifft folgende Auswahllistenfelder.

Auswahllistenfeld	Betroffene Objekte
`AddressInactiveAction`	EmailServicesFunction
`ApprovalStatus`	ServiceContract
`AssignmentStatus`	NetworkMemberGroup
`AuthenticationFailureAction`	EmailServicesFunction
`AuthorizationFailureAction`	EmailServicesFunction
`AttachmentOption`	EmailServicesFunction
`BackgroundDirection`	Dashboard
`BlankValueBehavior`	MatchingRuleItem
`CanvasAccessMethod`	AppMenuItem
`Kategorie`	MailmergeTemplate, QuickText
`Kanal`	QuickText
`ClickjackProtectionLevel`	Site
`ConnectionType`	PartnerNetworkConnection
`ContentLocation`	ContentVersion
`CurrencyIsoCode`	Alle Objekte, in denen `CurrencyIsoCode` vorkommt
`DefaultCalendarAccess`	Organisation
`Standard-ISO-Währungskürzel`	User
`DefaultGroupNotificationFrequency`	NetworkMember
`DeviceFormat`	PlatformAction
`DigestFrequency`	NetworkMember
`DisplayType`	WebLink

Auswahllistenfeld	Betroffene Objekte
`Unternehmensbereich`	Alle Objekte, in denen der `Unternehmensbereich` vorkommt – gilt nur für `Unternehmensbereich`sfelder, die dem Unternehmensbereichsobjekt zugeordnet sind
`FeedbackType`	WorkFeedbackQuestionSet, WorkFeedbackRequest
`Format`	Report
`FunctionInactiveAction`	EmailServicesFunction
`GroupEventType`	Event
`Sprache`	UserProvisioningConfig
`MobileSessionTimeout`	ConnectedApplication
`OptOutReason`	PersonListMember
`Ursprung`	ContentVersion
`OverLimitAction`	EmailServicesFunction
`PeriodPrefix`	FiscalYearSettings
`Einstellung`	UserPreference
`Priorität`	ActivityHistory, Case, LookedUpFromActivity, OpenActivity, Question, Task
`PublishStatus`	ContentDocument, ContentVersion, KnowledgeArticleVersion
`QuarterLabel`	Punkt
`QuarterPrefix`	FiscalYearSettings
`RuleStatus`	MatchingRule
`SharingOption`	AttachedContentDocument, CombinedAttachment, ContentDocument, ContentVersion
`ShowAs`	Event
`SsoStatus`	EnvironmentHubMember
`Bundesland`	Territory2Model
`Status`	ActivityHistory, EmailMessage, Goal, IdeaTheme, LookedUpFromActivity, Metric, Network, OpenActivity, Quote, SignupRequest, Solution, Task
`TagModel`	ContentWorkspace
`Typ`	Dashboard, Entitlement, EntitlementTemplate, PersonList, ProcessDefinition, WorkGoal
`UiSkin`	Organisation
`Sichtbarkeit`	NetworkModeration

Eingestellte Objekte

Dieses Objekt wird eingestellt.

HashtagDefinition

Der API-Zugriff auf HashtagDefinition wird für alle API-Versionen deaktiviert. Alle Integrationen, die von API-Abfragen an dieses Objekt abhängig sind, funktionieren dann nicht mehr. Sie können Hashtags weiterhin in Posts und Kommentaren verwenden und über die Hashtags werden auch weiterhin entsprechende Themen erstellt. Es empfiehlt sich, alle API-Abfragen und Berichte, für die das HashtagDefinition-Objekt verwendet wird, so umzuleiten, dass sie stattdessen das Themenobjekt verwenden. Weitere Informationen finden Sie in denHäufig gestellten Fragen zur Einstellung des veralteten HashtagDefinition-Objekts.

SOQL

Die Salesforce Object Query Language (SOQL) enthält einen neuen Abfrageumfang, verbesserte Unterstützung für die Funktionen DISTANCE und convertCurrency sowie bessere Formatierungsoptionen für Zahlen-, Daten- und Währungsfelder.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Speichern von Abfragedatensätzen in den privaten Ordnern aller Benutzer mit dem Abfrageumfang allPrivate

Verwenden Sie den Abfrageumfang "allPrivate", um in den privaten Ordnern aller Benutzer gespeicherte Berichte und Dashboards zu finden oder zu löschen.

Unterstützung von DISTANCE() in Verbindung mit standortbasierten SOQL-Abfragen

Die `DISTANCE`-Funktion wird jetzt für standortbasierte Abfragen unterstützt. `DISTANCE()` funktioniert jetzt für Standort- und Adressfelder. Sie können eine bestimmte Entfernung (beispielsweise zwischen einem Geschäft und dem Standort eines Kontakts) abrufen und sie dem Benutzer anzeigen.

Alias-Verwendung in SELECT convertCurrency()-Anweisungen

Für die Funktion `convertCurrency` werden jetzt Aliasnamen unterstützt.

Formatierung für Zahlen-, Datums-, Uhrzeit- und Währungsfelder in SELECT-Klauseln

In diesen Feldern wird jetzt das richtige Format für das Gebietsschema des betreffenden Benutzers widergespiegelt. Das Feldformat stimmt mit der Anzeige auf der Benutzeroberfläche von Salesforce Classic überein.

Speichern von Abfragedatensätzen in den privaten Ordnern aller Benutzer mit dem Abfrageumfang `allPrivate`

Verwenden Sie den Abfrageumfang "allPrivate", um in den privaten Ordnern aller Benutzer gespeicherte Berichte und Dashboards zu finden oder zu löschen.

Mit dieser Abfrage werden beispielsweise Berichte zurückgegeben, die in den privaten Ordnern der Benutzer gespeichert sind und mehr als ein Jahr lang nicht mehr ausgeführt wurden.

```
SELECT Id FROM Report USING SCOPE allPrivate WHERE LastRunDate < LAST_N_DAYS:365
```

Sie können auch Berichte abfragen, die im privaten Ordner eines spezifischen Benutzers gespeichert sind.

```
SELECT Id FROM Report USING SCOPE allPrivate WHERE OwnerId = '001A0000000Bc2deFG'
```

Unterstützung von `DISTANCE()` in Verbindung mit standortbasierten SOQL-Abfragen

Die `DISTANCE`-Funktion wird jetzt für standortbasierte Abfragen unterstützt. `DISTANCE()` funktioniert jetzt für Standort- und Adressfelder. Sie können eine bestimmte Entfernung (beispielsweise zwischen einem Geschäft und dem Standort eines Kontakts) abrufen und sie dem Benutzer anzeigen.

Beispiel:

```
SELECT Id, Name, Location, DISTANCE(Location, GEOLOCATION(latitude,
longitude), 'mi') FROM CONTACT;
```

Alias-Verwendung in `SELECT convertCurrency()`-Anweisungen

Für die Funktion `convertCurrency` werden jetzt Aliasnamen unterstützt.

Beispiel:

```
SELECT Id, convertCurrency(AnnualRevenue) convertedCurrency
FROM Account
```

Formatierung für Zahlen-, Datums-, Uhrzeit- und Währungsfelder in `SELECT`-Klauseln

In diesen Feldern wird jetzt das richtige Format für das Gebietsschema des betreffenden Benutzers widergespiegelt. Das Feldformat stimmt mit der Anzeige auf der Benutzeroberfläche von Salesforce Classic überein.

Dieses Beispiel gilt für eine Organisation mit mehreren Währungen:

```
SELECT FORMAT(amount) Amt, FORMAT(lastModifiedDate) editDate FROM Opportunity
editDate = "7/2/2015 3:11 AM"
Amt = "AED 1,500.000000 (USD 1,000.00)"
```

Die SOQL-Funktion `FORMAT` unterstützt auch die Verwendung von Aliasnamen. Sie können sie mithilfe von aggregierten Funktionen oder `convertCurrency()`-Funktionen verschachteln. Beispiel:

```
SELECT amount, FORMAT(amount) Amt, convertCurrency(amount) editDate,
FORMAT(convertCurrency(amount)) convertedCurrency FROM Opportunity where id = '12345'
SELECT FORMAT(MIN(closedate)) Amt FROM opportunity
```

REST-API

Die REST-API enthält neue Ressourcen und ermöglicht eine intuitive Erstellung von REST-Anforderungen.

Senden der gleichen Anforderungen mit weniger API-Aufrufen und benutzerfreundlichen URLs

Warum sollten Sie mehrere API-Aufrufe senden, wenn Sie stattdessen nur eine verwenden können? Ein benutzerfreundlicher URL bietet die Möglichkeit zur intuitiven Erstellung von REST-API-Anforderungen und minimiert die Anzahl der Umwege zwischen Ihrer Anwendung und der Salesforce-Organisation.

Der Zugriff auf den übergeordneten Account eines Kontakts ohne benutzerfreundlichen URL erfordert eine Anforderung des Kontaktdatensatzes über die SObject Rows-Ressource. Anschließend untersuchen Sie das Account-Beziehungsfeld, um die Account-ID zu ermitteln und den Account-Datensatz mit einem weiteren an SObject Rows gerichteten Aufruf anzufordern. Mit einem benutzerfreundlichen URL können Sie den Account mit einem einzigen Aufruf direkt über den Pfad des Kontakts aufrufen: `/services/data/v36.0/sobjects/contact/`***`id`***`/account`.Diese Funktion wird über die neue SObject Relationships-Ressource verfügbar gemacht.

Neue Ressource: Parametrisierte Suche

Eine neue, einfache RESTful-Suche, bei der anstelle von SOSL-Klauseln Parameter verwendet werden, ist jetzt allgemein verfügbar. Eine Variante dieser Funktion war in der Version Winter '16 als Beta-Version verfügbar.

URI: `/v`***`XX.X`***`/parameterizedSearch/?q=`***`Suchzeichenfolge`***

Neue Ressource: SObject-Beziehungen

Greifen Sie durch Traversieren der Objektbeziehungen über benutzerfreundliche URLs auf Datensätze zu. Sie können den mit dem traversierten Beziehungsfeld verbundenen Datensatz abrufen, aktualisieren oder löschen. Wenn mehrere zugehörige Datensätze vorhanden sind, können Sie ein vollständiges Set der zugehörigen Datensätze abrufen.

URI: `/v`***`XX.X`***`/sobjects/`***`SObject/id/Name des Beziehungsfelds`***

SOAP-API

Die SOAP-API enthält zwei geänderte Aufrufe.

Geänderte Aufrufe

Die folgenden Aufrufe wurden in API-Version 36.0 geändert.

`describeSObjects()` und DescribeSObjectResult

Das Feld `formFactor` wurde hinzugefügt. Dieses Feld stellt die Umgebung dar, für die die Aktionsüberschreibung gilt. Der Wert `Large` in diesem Feld stellt beispielsweise die Desktop-Umgebung von Lightning Experience dar und ist ausschließlich für Lightning-Seiten gültig.

Die Eigenschaft `networkScopeFieldName` wurde hinzugefügt. Diese Eigenschaft gibt den API-Namen für das `networkScopeField` an, das den Umfang der Einheit für eine Community festlegt. Der Wert dieser Eigenschaft lautet bei den meisten Einheiten `null`.

`performQuickActions()` und PerformQuickActionResult

Das Feld `successMessage` wurde hinzugefügt. Dieses Feld gibt die Meldung zurück, die dem Benutzer beim erfolgreichen Abschluss der Aktion angezeigt wird.

Geänderte Aufrufe

Dieser Aufruf wurde in API-Version 36.0 geändert.

`runTests()` und RunTestsRequest

Das Feld `maxFailedTests` wurde hinzugefügt. Dieses Feld ist ein optionaler Parameter für den Tooling-SOAP-API-Aufruf `runTests()`. Damit alle Tests in einem Durchlauf ausgeführt werden können, setzen Sie `maxFailedTests` auf `-1` oder geben Sie gar keinen Wert an. Wenn Sie möchten, dass der Testlauf nach einer bestimmten Anzahl an fehlgeschlagenen Tests keine neuen Tests mehr ausführt, setzen Sie `maxFailedTests` auf einen Ganzzahlwert zwischen `0` und `1.000.000`. Dieser Ganzzahlwert legt die maximal zulässige Anzahl an Testfehlern fest. Mit dem Wert `0` wird der Testlauf angehalten, sobald ein Fehler auftritt. Mit dem Wert `1` wird der Testlauf nach dem zweiten Fehler angehalten usw.

Chatter-REST-API

Die Chatter-REST-API umfasst neue und geänderte Ressourcen, Anforderungstextkörper und Antworttextkörper.

Integrieren Sie mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieteranwendungen mit Salesforce mithilfe der Chatter-REST-API.In dieser Version können Sie u. a. mehrere Dateien an einen Feedpost anhängen, Dateiressourcen ohne Chatter verwenden und vieles mehr.

Anmerkung: Um benutzerdefinierte Chatter- und Communities-Oberflächen in Salesforce zu erstellen, verwenden Sie ConnectApi (Chatter in Apex).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API

Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API

Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API

Ankündigungen

Empfangen von Ankündigungen für das angegebene übergeordnete Element

Senden Sie zum Empfangen von Ankündigungen unter Verwendung des Parameters `parentId` eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/announcements`.

Erstellen einer Ankündigung

Senden Sie zum Erstellen einer Ankündigung eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/announcements` mithilfe der aktualisierten Option "Announcement Input" (Eingabe "Ankündigung").

Aktualisieren, ob eine Ankündigung E-Mails senden kann

Um zu aktualisieren, ob eine Ankündigung E-Mails an Gruppen senden kann, müssen Sie eine PATCH-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/announcements/`***`announcementId`*** senden, wobei die aktualisierte Option "Announcement Input" (Eingabe "Ankündigung") berücksichtigt werden muss.

Asynchrone Abfragen (Pilotprogramm)

Abrufen von Ergebnissen und Status von asynchronen Abfrageaufträgen

Senden Sie zum Abrufen der Ergebnisse und Status von asynchronen Abfrageaufträgen eine GET-Anforderung an die Ressource `/async-queries`.

Löschen eines asynchronen Abfrageauftrags

Senden Sie zum Löschen eines asynchronen Abfrageauftrags eine DELETE-Anforderung an die Ressource `/async-queries/`***`jobId`***.

Chatter Answers

Durchsuchen von Artikeln und Fragen nach Sprache

Senden Sie zum Durchsuchen von Artikeln und Fragen nach Sprache eine GET-Anforderung an die Ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/zones/`***`zoneId`***`/search-results?`**`language`**`=en_US` und schließen Sie den neuen Parameter `language` ein. Der Wert des Parameters muss ein durch Salesforce unterstützter Gebietsschemacode sein. Auf einer `<apex:page>` entspricht der Standardwert der Sprache der Seite. Andernfalls ist der Standardwert das Gebietsschema des Benutzers.

Communities-Knowledge

Abrufen von Trending-Artikeln für eine Community

Senden Sie zum Abrufen von Trending-Artikeln für eine Community eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/trending-articles`.

Abrufen von Trending-Artikeln für ein Thema in einer Community

Senden Sie zum Abrufen von Trending-Artikeln für ein Thema in einer Community eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/topics/`***`topicId`***`/trending-articles`.

Datacloud

Hinzufügen der aufgelisteten Data.com-Kontakte zu Ihrer Organisation

Senden Sie zum Hinzufügen von Kontakten zu einem ausgewählten Account eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/connect/datacloud/contact-imports`.

Umfeldzentrum

Erstellen einer Single Sign On-Benutzerzuordnung zwischen Zentrums- und Mitgliedsorganisationen

Senden Sie zum Erstellen einer Single Sign On-Benutzerzuordnung zwischen einem Benutzer im Umfeldzentrum und einem Benutzer in einer Zentrumsmitgliedsorganisation eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/connect/environment-hub/sso-user-mappings`.

Generieren eines OAuth-URLs beim Herstellen einer Verbindung zu einer Organisation

Senden Sie zum Genieren des URLs, der den OAuth-Workflow beim Verbinden einer Organisation initiiert, eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/environment-hub/oauth-url-generator`.

Validieren einer Editions- oder Vorlagen-ID beim Erstellen einer Organisation

Senden Sie zum Überprüfen, ob die angegebene Editions- oder Vorlagen-ID gültig ist, eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/environment-hub/signup-member-validation`.

Überprüfen eines "Meine Domäne"-Werts beim Erstellen einer Organisation

Senden Sie, um zu überprüfen, ob ein angegebener "Meine Domäne"-Wert verfügbar, gültig und eindeutig ist, eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/environment-hub/my-domain-validation`.

Feeds

Anhängen von mehreren bereits zu Salesforce hochgeladenen Dateien an einen Feedpost

Senden Sie zum Anhängen von bis zu fünf bereits hochgeladenen Dateien an einen Feedpost eine POST-Anforderung an die vorhandene Eigenschaft `/chatter/feed-elements` resource with the new `files` in "Feed Element Capabilities Input" (Eingabe "Feedelementfunktionen"). Das Anhängen von mehreren Dateien an Kommentare wird nicht unterstützt.

Wichtig: In Version 36.0 und höher können Sie in derselben Anforderung nicht gleichzeitig einen Feedpost erstellen und eine Binärdatei hochladen.

Dateien

Für Dateiressourcen ist Chatter nicht mehr erforderlich

Für Dateiressourcen ist Chatter nicht mehr erforderlich und die URIs wurden geändert. In nachstehender Tabelle wird die Migration von früheren API-Versionen auf API-Version 36.0 beschrieben.

In API-Version 35.0 und früher verwenden Sie …	In API-Version 36 verwenden Sie …
`/chatter/files/batch/fileIds`	`/connect/files/batch/fileIds`
`/chatter/files/fileId`	`/connect/files/fileId`
`/chatter/files/fileId/content`	`/connect/files/fileId/content`
`/chatter/files/fileId/file-shares`	`/connect/files/fileId/file-shares`
`/chatter/files/fileId/file-shares/link`	`/connect/files/fileId/file-shares/link`
`/chatter/files/fileId/previews`	`/connect/files/fileId/previews`

In API-Version 35.0 und früher verwenden Sie …	In API-Version 36 verwenden Sie …
`/chatter/files/`***`fileId`***`/previews/`***`previewFormat`***	`/connect/files/`***`fileId`***`/previews/`***`previewFormat`***
`/chatter/files/`***`fileId`***`/rendition`	`/connect/files/`***`fileId`***`/rendition`
`/chatter/folders/`***`folderId`***	`/connect/folders/`***`folderId`***
`/chatter/folders/`***`folderId`***`/items`	`/connect/folders/`***`folderId`***
`/chatter/users/`***`userId`***`/files`	`/connect/files/users/`***`userId`***
`/chatter/users/`***`userId`***`/files/filter/groups`	`/connect/files/users/`***`userId`***`/filter/groups`
`/chatter/users/`***`userId`***`/files/filter /shared-with-me`	`/connect/files/users/`***`userId`***`/filter /shared-with-me`
`/connect/communities/`***`communityId`***`/chatter /files/moderation`	`/connect/communities/`***`communityId`***`/files /moderation`
`/connect/communities/`***`communityId`***`/chatter /files/`***`fileId`***`/moderation-flags`	`/connect/communities/`***`communityId`***`/files /`***`fileId`***`/moderation-flags`

Files Connect

Abrufen von Informationen über die durch eine Repositorydatei unterstützten Vorschauen

Senden Sie zum Abrufen von Informationen über die durch eine Repositorydatei unterstützten Vorschauen eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/content-hub/repositories/`***`repositoryId`***`/files/`***`repositoryFileId`***`/previews`.

Dateivorschauen werden nur für Google Drive unterstützt.

Abrufen einer Repositorydateivorschau

Senden Sie zum Abrufen einer Repositorydateivorschau eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/content-hub/repositories/`***`repositoryId`***`/files/`***`repositoryFileId`***`/previews/`***`previewFormat`***.

Die unterstützten Werte für *`previewFormat`* lauten:

- `pdf`: Vorschauformat ist PDF.
- `svg`: Vorschauformat ist SVG.
- `thumbnail`: Vorschauformat ist 240 x 180 PNG.
- `big-thumbnail`: Vorschauformat ist 720 x 480 PNG
- `tiny-thumbnail`: Vorschauformat ist eine PNG-Datei mit 120 x 90 Pixel.

Dateivorschauen werden nur für Google Drive unterstützt.

Verwalten von Berechtigungen für externe Dateien für SharePoint Online und OneDrive for Business

Bis dato war das Verwalten der Berechtigungen für externe Dateien auf Google Drive beschränkt. Nun können Sie die Berechtigungen für externe Dateien für SharePoint Online und OneDrive for Business mithilfe der folgenden vorhandenen Ressourcen verwalten:

- `/connect/content-hub/repositories/`***`repositoryId`***`/items/`***`repositoryItemId`***`/permissions`
- `/connect/content-hub/repositories/`***`repositoryId`***`/items/`***`repositoryItemId`***`/permissions/types`

Abrufen von Dateiberechtigungsinformationen für eine Repositorydatei

Senden Sie zum Abrufen von Dateiberechtigungsinformationen für eine Repositorydatei eine GET-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/content-hub/repositories/`***`repositoryId`***`/files/`***`repositoryFileId`*** mit dem neuen Parameter `includeExternalFilePerimissionsInfo`.

Das Verwalten von Berechtigungen für externe Dateien wird für Google Drive, SharePoint Online und OneDrive for Business unterstützt.

Wiederverwenden eines Verweises auf eine externe Datei beim Posten einer Datei

Senden Sie zum Wiederverwenden eines vorhandenen Verweises auf eine externe Datei beim Posten einer Datei eine POST-Anforderung an die Ressource `/connect/files/users/`***`userId`*** mit dem neuen Parameter `reuseReference` oder mit der aktualisierten Option "File Input" (Eingabe Datei).

Prognosen

Durchsuchen der Benutzerliste, auf deren Prognosen der Kontextbenutzer Anzeigezugriff besitzt

Senden Sie zum Durchsuchen der Benutzerliste, auf deren Prognosen der Kontextbenutzer zugreifen kann, eine GET-Anforderung an die Ressource `/connect/forecasting/jump-to-user` und geben Sie eine Suchzeichenfolge weiter, die einen Teil des Benutzernamens enthält. Erfordert gemeinschaftliche Prognosen.

Verschieben des Managers an die Spitze der Prognosehierarchie

Senden Sie zum Verschieben des Managers an die Spitze der Prognosehierarchie eine GET-Anforderung an die Ressource `/connect/forecasting/manager-ancestors`. Erfordert gemeinschaftliche Prognosen.

Verschieben der Manager zwischen einen angegebenen Benutzer und den Kontextbenutzer in der Prognosehierarchie

Senden Sie zum Verschieben der Liste der Manager zwischen einen angegebenen Benutzer und den Kontextbenutzer in der Prognosehierarchie eine GET-Anforderung an die Ressource `/connect/forecasting/manager-ancestors/`***`forecastingManagerUserRoleId`***. Erfordert gemeinschaftliche Prognosen.

Ermitteln, ob der Kontextbenutzer über Anzeigezugriff auf die Prognose eines angegebenen Benutzers verfügt

Senden Sie, um herauszufinden, ob der Kontextbenutzer über Anzeigezugriff auf die Prognose eines Benutzers verfügt, eine GET-Anforderung an die Ressource `/connect/forecasting/user-access`. Erfordert gemeinschaftliche Prognosen.

Gruppen

Erstellen einer Gruppe für Bekanntmachungen

In einer Gruppe für Bekanntmachungen können nur Gruppeninhaber und -manager Posts erstellen. Senden Sie zum Erstellen einer Gruppe für Bekanntmachungen eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/groups` mit dem aktualisierten Anforderungstext "Group Input" (Eingabe "Gruppe").

Ändern einer Gruppe zu einer Gruppe für Bekanntmachungen

Senden Sie zum Ändern einer Gruppe zu einer Gruppe für Bekanntmachungen eine PATCH-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/groups/`***`groupId`*** mit dem aktualisierten Anforderungstext "Group Input" (Eingabe "Gruppe") oder mit dem neuen auf `true` festgelegten Parameter `isBroadcast`.

Abrufen, Erstellen oder Löschen des Bannerfotos für eine Gruppe

Senden Sie zum Abrufen, Erstellen oder Löschen des Bannerfotos für eine Gruppe entsprechend eine GET-, POST- oder DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/groups/`***`groupId`***`/banner-photo`.

Gruppeninhaber, -manager und -benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten verwalten" können Gruppenbannerfotos erstellen und löschen.

Empfehlungen

Community-Manager (Benutzer mit der Berechtigung "Communities erstellen und einrichten" oder "Communities verwalten") können Empfehlungszielgruppen, Empfehlungsdefinitionen und geplante Empfehlungen in ihren Communities aufrufen, erstellen und löschen. Benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten modifizieren" können ebenfalls Empfehlungszielgruppen, Empfehlungsdefinitionen und geplante Empfehlungen aufrufen, erstellen und löschen.

Abrufen der mit einem Empfehlungskanal verknüpften Empfehlungen

Senden Sie zum Abrufen der mit einem Kanal verknüpften Empfehlungen eine GET-Anforderung an diese vorhandenen Ressourcen mit dem neuen Parameter `channel`.

- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations`
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/`***`action`***
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/`***`action`***`/`***`objectCategory`***
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/`***`action`***`/`***`idPrefix`***

Erstellen einer geplanten Empfehlung in einem Kanal

Senden Sie zum Erstellen einer geplanten Empfehlung in einem Kanal eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/scheduled-recommendations` mit dem neuen Parameter `channel` oder mit der aktualisierten Option "Scheduled Recommendation Input" (Eingabe "Geplante Empfehlung").

Abrufen von Themenempfehlungen

Themenempfehlungen stehen nur in Communities zur Verfügung.

Senden Sie zum Abrufen von Themenempfehlungen eine GET-Anforderung an diese vorhandenen Ressourcen.

- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations`
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/follow`
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/follow/topics`
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/follow/0TO`
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/follow/`***`recommendedTopicId`***

Löschen einer Themenempfehlung

Senden Sie zum Löschen einer Themenempfehlung eine DELETE-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/`***`action`***`/`***`objectId`***, wobei *`action`* dem Wert `follow` und *`objectId`* dem Wert *`recommendedTopicId`* entspricht.

Themen

Erstellen eines Themas

Senden Sie zum Erstellen eines Themas eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/topics` mit den Parametern `description` und `name` oder mit der Option "Topic Input" (Eingabe "Thema").

Abrufen von Themen, über die ein Benutzer Bescheid weiß, für eine Liste von Benutzern

Senden Sie zum Abrufen der obersten fünf Themen, über die ein Benutzer Bescheid weiß, für eine Liste von Benutzern eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/users/batch/`***`userIds`***`/knowledgeable-about-topics`.

Benutzerprofile

Abrufen, Erstellen oder Löschen des Bannerfotos für einen Benutzer

Senden Sie zum Abrufen, Erstellen oder Löschen des Bannerfotos für einen Benutzer entsprechend eine GET-, POST- oder DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/user-profiles/`***`userId`***`/banner-photo`.

Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API

Ankündigungen

Announcement Input (Eingabe "Ankündigung")

Dieser Anforderungstextkörper weist die folgenden neuen Eigenschaften auf:

- `feedItemId`: ID eines `AdvancedTextPost`-Feedeintrags, der als Text der Ankündigung fungiert.
- `isArchived`: Gibt an, ob die Ankündigung archiviert ist.
- `parentId`: Die ID der übergeordneten Einheit für die Ankündigung, d. h. eine Gruppen-ID, wenn die Ankündigung in einer Gruppe angezeigt wird.
- `sendEmails`: Gibt an, ob die Ankündigung als eine E-Mail an alle Gruppenmitglieder gesendet wurde, und zwar unabhängig von der E-Mail-Einstellung für die Gruppe. Wenn Chatter-E-Mails für die Organisation nicht aktiviert sind, werden keine Ankündigungs-E-Mails gesendet. Der Standardwert lautet `false`.

Datacloud

Datacloud Contact Import Input (Datacloud-Kontaktimporteingabe)

Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `datacloudContactIds`: Eine durch Kommas getrennte Liste mit bis zu 200 zu importierenden Kontakt-IDs.
- `parentAccountId`: Die ID eines Accounts.

  Anmerkung: Geben Sie zum Hinzufügen von Kontakten zu einem bestimmten Unternehmen die `parentAccountId` an. Geben Sie zum Hinzufügen von Datensätzen als Leads keine `parentAccountId`-Eigenschaft an.

Umfeldzentrum

Environment Hub SSO User Mapping Input (Single Sign On-Benutzerzuordnungseingabe für Umfeldzentrum)

Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `hubUserId`: Die ID eines Benutzers in einer Umfeldzentrumsorganisation.
- `memberUsername`: Der Benutzername eines Benutzers in einer Umfeldzentrums-Mitgliedsorganisation.

Feeds

Feed Element Capabilities Input (Eingabe "Feedelementfunktionen")

Dieser Anforderungstext verfügt über die neue Eigenschaft `files`. Sie wird verwendet, um bereits hochgeladene Dateien anzuhängen und um Dateien aus einem Feedelement zu entfernen. Die Eigenschaft `content` steht für Feedposts nicht mehr zur Verfügung. Verwenden Sie die Eigenschaft `files`, um bereits hochgeladene Dateien an Feedposts anzuhängen.

Wichtig: In Version 36.0 und höher können Sie in derselben Anforderung nicht gleichzeitig einen Feedpost erstellen und eine Binärdatei hochladen. Laden Sie die Dateien zunächst zu Salesforce hoch. Verwenden Sie anschließend diese neuen Anforderungstexte und Eigenschaften, um mindestens eine Datei an den Feedpost anzuhängen.

File ID Input (Eingabe "Datei-ID")

Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `id`: Die ID einer bereits hochgeladenen Datei.
- `operationType`: Gibt den Vorgang an, der für die Datei ausgeführt werden soll.
  - `Add`: Fügt die Datei zum Feedelement hinzu.

- `Remove`: Löscht die Datei aus dem Feedelement.

Files Capability Input (Eingabe "Dateifunktion")
Dieser neue Antworttextkörper weist die Eigenschaft `items` auf. Hierbei handelt es sich um eine Sammlung von Datei-IDs und die für diese Dateien auszuführenden Vorgänge.

Files Connect

Files Input (Eingabe "Dateien")
Dieser Anforderungstext verfügt über die neue Eigenschaft `reuseReference`. Sie gibt an, ob die neueste Version eines Verweises zu einer externen Datei wiederverwendet werden soll, statt ein Duplikat zu erstellen.

Gruppen

Banner Photo Input (Eingabe "Bannerfoto")
Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `cropHeight`: Die Höhe des Zuschneiderechtecks in Pixel.
- `cropWidth`: Die Breite des Zuschneiderechtecks in Pixel.
- `cropX`: Die X-Position des Zuschneiderechtecks ab dem linken Rand des Bildes in Pixel. Die Position oben links lautet (0,0).
- `cropY`: Die Y-Position des Zuschneiderechtecks ab dem oberen Rand des Bildes in Pixel. Die Position oben links lautet (0,0).
- `fileId`: Die ID einer vorhandenen Datei. Das Schlüsselpräfix muss "069" lauten und die Dateigröße muss kleiner sein als 8 MB.
- `versionNumber`: Die Versionsnummer einer vorhandenen Datei. Wenn sie nicht angegeben wurde, wird die neueste Version verwendet.

Group Input (Eingabe "Gruppe")
Dieser Anforderungstext verfügt über die neue Eigenschaft `isBroadcast`. Sie gibt an, ob es sich bei der Gruppe um eine Gruppe für Bekanntmachungen handelt. In Gruppen für Bekanntmachungen können nur Gruppeninhaber und -manager Posts erstellen.

Empfehlungen

Custom List Audience Criteria Input (Eingabe "Benutzerdefinierte Liste für Zielgruppekriterien")
Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `memberOperationType`: Der Vorgang, der für die Zielgruppenmitglieder durchgeführt werden soll.
- `members`: Eine Sammlung von Benutzer-IDs.
- `type`: Der Wert muss `CustomList` lauten.

New User Audience Criteria Input (Eingabe "Neuer Benutzer für Zielgruppenkriterien")
Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `value`: Die maximale Anzahl an Tagen, die ein Benutzer Mitglied einer Community ist.
- `type`: Der Wert muss `MaxDaysInCommunity` lauten.

Recommendation Audience Input (Eingabe "Empfehlungszielgruppe")
Dieser Anforderungstext verfügt über die neue Eigenschaft `criteria`. Hierbei handelt es sich um das Kriterium für die benutzerdefinierte Liste oder den neuen Zielgruppentyp für Mitgliederempfehlungen.

Die Eigenschaften `memberOperationType` und `members` werden durch diesen Anforderungstext nicht mehr unterstützt. Verwenden Sie in Version 36.0 und höher die Eigenschaften `memberOperationType` bzw. `members` in der Option "Custom List Audience Input" (Eingabe "Benutzerdefinierte Liste für Zielgruppe").

Scheduled Recommendation Input (Eingabe "Geplante Empfehlung")
Dieser Anforderungstext verfügt über die neue Eigenschaft `channel`, die Empfehlungen verbindet. Zeigen Sie beispielsweise Empfehlungen an bestimmten Positionen auf der Benutzeroberfläche oder zeigen Sie Empfehlungen anhand der Tageszeit oder geografischer Standorte an.

Benutzerprofile

Banner Photo Input (Eingabe "Bannerfoto")
Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften:

- `cropHeight`: Die Höhe des Zuschneiderechtecks in Pixel.
- `cropWidth`: Die Breite des Zuschneiderechtecks in Pixel.
- `cropX`: Die X-Position des Zuschneiderechtecks ab dem linken Rand des Bildes in Pixel. Die Position oben links lautet (0,0).
- `cropY`: Die Y-Position des Zuschneiderechtecks ab dem oberen Rand des Bildes in Pixel. Die Position oben links lautet (0,0).
- `fileId`: Die ID einer vorhandenen Datei. Das Schlüsselpräfix muss "069" lauten und die Dateigröße muss kleiner sein als 8 MB.
- `versionNumber`: Die Versionsnummer einer vorhandenen Datei. Wenn sie nicht angegeben wurde, wird die neueste Version verwendet.

Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API

Ankündigungen

Announcement (Ankündigung)
Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `isArchived`: Gibt an, ob die Ankündigung archiviert ist.
- `sendEmails`: Gibt an, ob die Ankündigung als eine E-Mail an alle Gruppenmitglieder gesendet wurde.

Asynchrone Abfragen (Pilotprogramm)

Async Query (Asynchrone Abfrage)
Die Eigenschaft `status` hat einen neuen möglichen Wert `Canceled`, was bedeutet, dass der Auftrag abgebrochen wurde.

Async Query Collection (Sammlung "Asynchrone Abfrage")
Dieser neue Antworttextkörper weist die Eigenschaft `asyncQueries` auf. Hierbei handelt es sich um eine Sammlung von Antworttextkörpern vom Typ "Asynchrone Abfrage".

Case Feed Emails (Kundenvorgangsfeed-E-Mails)

E-Mail-Adresse
Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `relatedRecord` auf. Hierbei handelt es sich um eine Datensatzzusammenfassung eines verwandten Datensatzes wie eines Benutzers oder eines Kontakts.

Email Attachment (E-Mail-Anhang)
Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `attachment`: Die Datensatzzusammenfassung des Anhangs.
- `contentType`: Der Typ des Anhangs.
- `fileName`: Der Name des Anhangs.

Email Message Capability (Funktion für E-Mail-Nachricht)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `attachments`: Die Anhänge in der E-Mail.
- `bccAddresses`: Die BCC-Adressen für die E-Mail.
- `body`: Der Text der E-Mail.
- `ccAddresses`: Die CC-Adressen für die E-Mail.
- `fromAddress`: Die "Von"-Adresse für die E-Mail.
- `isRichText`: Gibt an, ob der Text der E-Mail als RTF (Rich Text Format) vorliegt.

Die Eigenschaft `textbody` wird von diesem Antworttextkörper nicht mehr unterstützt. Verwenden Sie in Version 36.0 und höher die Eigenschaft `body`.

Communities

Community

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `loginUrl` auf. Hierbei handelt es sich um den Anmelde-URL für die Community.

Datacloud

Datacloud Contact Import (Datacloud-Kontaktimport)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `duplicatesSkippedCount`: Die Anzahl der doppelten Datensätze, deren Hinzufügung blockiert wird.
- `errorCount`: Die Anzahl der für diese Antwort generierten Fehler.
- `errorMessageDescriptionUrl`: Der URL zur Fehlermeldung für diese Antwort.
- `importStatus`: Der Status dieser Antwort.
- `orgAllowsDuplicates`: Gibt an, ob Duplikatsregeln für die Organisation aktiviert sind. "True" bedeutet, dass die Organisation doppelte Datensätze akzeptiert. "False" bedeutet, dass die Organisation doppelte Datensätze blockiert.
- `successCount`: Die Anzahl der erfolgreich zur Organisation hinzugefügten Kontakte.

Datacloud Contact Import Status (Datacloud-Kontaktimportstatus)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `datacloudId`: Die Kontakt-ID. Jede `contactId` ist ein eindeutiger numerischer Wert.
- `importStatus`: Der Importstatus für jeden in der Anforderung aufgelisteten Kontakt. Die möglichen Werte lauten:
  - `Doppelte`
  - `Fehler`
  - `Erfolg`

Umfeldzentrum

Environment Hub My Domain Validation (Validierung von "Meine Domäne" für Umfeldzentrum)

Dieser neue Antworttextkörper weist die Eigenschaft `validationError` auf. Sie gibt an, weshalb die vorgeschlagene "Meine Domäne" ungültig ist.

Environment Hub OAuth URL (OAuth-URL für Umfeldzentrum)
Dieser neue Antworttextkörper weist die Eigenschaft `oauthUrl` auf. Sie gibt den URL für das Initiieren des OAuth-Workflows beim Verbinden einer Organisation mit dem Zentrum an.

Environment Hub Sign-up Member Validation (Validierung der Mitgliedsregistrierung für Umfeldzentrum)
Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `errorMessage`: Bei ungültigen Parametern enthält diese Eigenschaft die Fehlerzeichenfolge.
- `orgEdition`: Bei ungültigen Parametern enthält diese Eigenschaft die Edition der Mitgliedsorganisation.
- `trialMaxLengthDays`: Bei ungültigen Parametern enthält diese Eigenschaft die Testabonnementdauer der Mitgliedsorganisation.

Environment Hub SSO User Mapping Validation (Validierung der Single Sign On-Benutzerzuordnung für Umfeldzentrum)
Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `errorFieldNames`: Bei ungültigen Parametern enthält diese Eigenschaft die Namen der fehlerhaften Felder.
- `errorMessage`: Bei ungültigen Parametern enthält diese Eigenschaft die Fehlerzeichenfolge.
- `hubUserId`: Die ID eines Benutzers in einer Umfeldzentrumsorganisation.
- `memberUsername`: Der Benutzername eines Benutzers in einer Umfeldzentrums-Mitgliedsorganisation.
- `userMappingId`: Die ID der neuen Single Sign On-Benutzerzuordnung.

Feeds

Inhalt
Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `checksum`: MD5-Prüfsumme für die Datei
- `contentHubRepository`: Die externe Datenquelle, die mit dieser Datei verknüpft ist, oder `null`, wenn sie nicht auf eine externe Datei verweist.
- `contentUrl`: Der Inhalts-URL für Links.
- `description`: Beschreibung des Anhangs.
- `downloadUrl`: Der URL zum Inhalt.
- `externalDocumentUrl`: Der externe URL, auf den diese Datei zeigt, oder `null`, wenn nicht auf eine externe Datei verwiesen wird.
- `fileExtension`: Die Erweiterung der Datei.
- `fileSize`: Die Größe der Datei in Byte. Wenn die Größe nicht bestimmt werden kann, wird `unknown` zurückgegeben.
- `fileType`: Der Dateityp, wie PDF.
- `hasPdfPreview`: `true`, wenn für die Datei eine PDF-Vorschau verfügbar ist, andernfalls `false`.
- `id`: Die 18-stellige ID des Inhalts.
- `isInMyFileSync`: `true`, wenn die Datei mit Salesforce Files Sync synchronisiert wird.
- `mimeType`: MIME-Typ der Datei.
- `renditionUrl`: Der URL zur Ressource der Darstellung für die Datei.
- `renditionUrl240By180`: Der URL zur Ressource der 240 x 180 Pixel großen Darstellung für die Datei.
- `renditionUrl720By480`: Der URL zur Ressource der 720 x 480 Pixel großen Darstellung für die Datei.
- `repositoryFileId`: Die ID der Datei im externen Repository oder `null`, wenn die Datei nicht extern ist.
- `repositoryFileUrl`: Der URL der Chatter-REST-API-Ressource, die Zugriff auf die Eigenschaften der externen Repository-Datei bietet, oder `null`, wenn diese Datei nicht auf eine externe Datei verweist.

- `sharingOption`: Die Freigabeoption der Datei. Die möglichen Werte lauten:
  - `Allowed`: Die erneute Freigabe der Datei ist zulässig.
  - `Restricted`: Die erneute Freigabe der Datei ist beschränkt.
- `textPreview`: Die Textvorschau der Datei, falls verfügbar, andernfalls `null`.
- `thumb120By90RenditionStatus`: Gibt den Renderingstatus des 120 x 90 Pixel großen Vorschaubildes der Datei an.
- `thumb240By180RenditionStatus`: Gibt den Renderingstatus des 240 x 180 Pixel großen Vorschaubildes der Datei an.
- `thumb720By480RenditionStatus`: Gibt den Renderingstatus des 720 x 480 Pixel großen Vorschaubildes der Datei an.
- `title`: Der Titel der Datei.
- `versionId`: Die Versions-ID der Datei.

Features (Funktionen)

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `maxFilesPerFeedItem` auf. Sie gibt die maximale Anzahl der Dateien an, die zu einem Feedeintrag hinzugefügt werden können.

Feed Element Capabilities (Feedelementfunktionen)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `files`: Gibt an, ob ein Feedelement über Dateianhänge verfügt.
- `socialPost`: Gibt an, ob ein Feedelement mit einem Social Post in einem sozialen Netzwerk interagieren kann.

Die Eigenschaft `content` wird von diesem Antworttextkörper nicht mehr unterstützt. Verwenden Sie die Eigenschaft `files`.

Feed Entity Is Editable (Feedeinheit kann bearbeitet werden)

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `areAttachmentsEditableByMe` auf. Sie gibt an, ob der Kontextbenutzer Anhänge zu einem Feedelement oder Kommentar hinzufügen oder daraus entfernen kann.

Files Capability (Dateifunktion)

Dieser neue Antworttextkörper weist die Eigenschaft `items` auf. Hierbei handelt es sich um eine Dateisammlung.

Social Account (Sozialer Account)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `handle`: Social Handle, Bildschirmname oder Alias zum Angeben dieses Accounts.
- `name`: Name des Accounts gemäß der Definition durch den Inhaber des Accounts.
- `profileUrl`: Der URL zum Profil des Accounts.

Social Post Capability (Social Post-Funktion)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `author`: Der soziale Account, der den Social Post verfasst hat.
- `content`: Der Inhalt des Social Posts.
- `icon`: Das Symbol des sozialen Netzwerks.
- `id`: Die ID, die mit dem Salesforce-Datensatz für den Social Post verknüpft ist.
- `isOutbound`: Wenn der Wert `true` vorliegt, stammt der Social Post von der Salesforce-Anwendung.
- `name`: Der Titel oder die Kopfzeile des Social Posts.
- `postUrl`: Der externe URL zum Social Post auf dem sozialen Netzwerk.
- `provider`: Das soziale Netzwerk, zu dem dieser Social Post gehört.
- `recipient`: Der soziale Account, der als Empfänger des Social Posts fungiert.
- `status`: Der Status des Social Posts.

Social Post Status (Social Post-Status)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `message`: Die Statusmeldung.
- `type`: Der Statustyp.

Files Connect

Content Capability (Inhaltsfunktion)

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `repositoryFileId` auf. Hierbei handelt es sich um die ID der Datei im externen Repository oder `null`, wenn die Datei nicht extern ist.

File Detail (Dateidetail)

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `repositoryFileId` auf. Hierbei handelt es sich um die ID der Datei im externen Repository oder `null`, wenn die Datei nicht extern ist.

File Summary (Dateizusammenfassung)

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `repositoryFileId` auf. Hierbei handelt es sich um die ID der Datei im externen Repository oder `null`, wenn die Datei nicht extern ist.

Repository File Detail (Details zur Repository-Datei)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `externalFilePermissionInformation`: Berechtigungsinformationen für die externe Datei, beispielsweise verfügbare Gruppen, verfügbare Berechtigungstypen und der aktuelle Freigabestatus.
- `previewUrlThumbnail`: Der URL zur Miniaturbildvorschau (PNG-Datei mit 240 x 180 Pixel).
- `previewUrlThumbnailBig`: Der URL zur großen Miniaturbildvorschau (PNG-Datei mit 720 x 480 Pixel).
- `previewUrlThumbnailTiny`: Der URL zur kleinen Miniaturbildvorschau (PNG-Datei mit 120 x 90 Pixel).
- `previewsUrl`: Der URL zu den Vorschaubildern.

Repository File Summary (Zusammenfassung der Repository-Datei)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `externalFilePermissionInformation`: Berechtigungsinformationen für die externe Datei, beispielsweise verfügbare Gruppen, verfügbare Berechtigungstypen und der aktuelle Freigabestatus.
- `previewUrlThumbnail`: Der URL zur Miniaturbildvorschau (PNG-Datei mit 240 x 180 Pixel).
- `previewUrlThumbnailBig`: Der URL zur großen Miniaturbildvorschau (PNG-Datei mit 720 x 480 Pixel).
- `previewUrlThumbnailTiny`: Der URL zur kleinen Miniaturbildvorschau (PNG-Datei mit 120 x 90 Pixel).
- `previewsUrl`: Der URL zu den Vorschaubildern.

Prognosen

Forecasting Manager (Prognosemanager)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `firstName`: Der Vorname des Prognosemanagers dieser Rolle.
- `hierarchyLevel`: Ebene dieses Prognosemanagers über dem in der Hierarchiestruktur angeforderten Prognosemanager.
- `lastName`: Nachname des Prognosemanagers in dieser Rolle.
- `userId`: Die Benutzer-ID des Prognosemanager-Benutzers.
- `userRoleId`: Die ID für das an dieses Profil angehängte Benutzerrollenobjekt.

Forecasting Manager Ancestors (Vorbesitzer des Prognosemanagers)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `ancestors`: Die Liste der übergeordneten Prognosemanager.
- `url`: Der URL, der die Liste der Manager generiert hat.
- `userRoleId`: Die ID für das an dieses Profil angehängte Benutzerrollenobjekt.

Prognosebenutzer

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `firstName`: Der Vorname des Prognosebenutzers.
- `lastName`: Der Nachname des Prognosebenutzers.
- `userId`: Die ID des Prognosebenutzers.

Forecasting User Access (Prognosebenutzerzugriff)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `canAccess`: Der Wert lautet `true`, wenn der Kontextbenutzer auf den Prognosebenutzer zugreifen kann, und `false`, wenn dies nicht möglich ist.
- `userId`: Die ID des abgefragten Benutzers.

Forecasting User Access Collection (Sammlung für Prognosebenutzerzugriff)

Dieser neue Antworttextkörper weist die Eigenschaft `users` auf. Hierbei handelt es sich um eine Liste der Prognosebenutzer, auf die zugegriffen werden kann.

Forecasting User Collection (Sammlung für Prognosebenutzer)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `jumpToUsers`: Eine Sammlung der Prognosebenutzer, zu denen der Kontextbenutzer wechseln kann.
- `url`: Der URL, der die Sammlung der Benutzer generiert hat.

Gruppen

Bannerfoto

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `bannerPhotoUrl`: Der URL zum Bannerfoto in einem großen Format. Dieser URL steht nur authentifizierten Benutzern zur Verfügung.
- `bannerPhotoVersionId`: Aus 18 Zeichen bestehende Versions-ID des Bannerfotos.
- `url`: Der URL zum Bannerfoto.

Gruppe

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `bannerPhoto`: Das Bannerfoto für die Gruppe.
- `isBroadcast`: Gibt an, ob es sich bei der Gruppe um eine Gruppe für Bekanntmachungen handelt (`true`) oder nicht (`false`). In einer Gruppe für Bekanntmachungen können nur Gruppeninhaber und -manager in der Gruppe posten.

Group Detail (Gruppendetails)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `bannerPhoto`: Das Bannerfoto für die Gruppe.
- `isBroadcast`: Gibt an, ob es sich bei der Gruppe um eine Gruppe für Bekanntmachungen handelt (`true`) oder nicht (`false`). In einer Gruppe für Bekanntmachungen können nur Gruppeninhaber und -manager in der Gruppe posten.

Knowledge

Knowledge-Artikelversion

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `articleType`: Der Typ des Knowledge-Artikels.
- `id`: Die ID der Knowledge-Artikel-Version.
- `knowledgeArticleId`: Die ID des entsprechenden Knowledge-Artikels.
- `lastPublishedDate`: Letztes Veröffentlichungsdatum des Knowledge-Artikels.
- `summary`: Zusammenfassung der Knowledge-Artikel-Inhalte.
- `title`: Der Titel des Knowledge-Artikels.
- `urlName`: Der URL-Name des Knowledge-Artikels.

Knowledge Article Version Collection (Sammlung der Knowledge-Artikel-Versionen)

Dieser neue Antworttextkörper weist die Eigenschaft `items` auf. Hierbei handelt es sich um eine Sammlung der Versionen von Knowledge-Artikeln.

Empfehlungen

Custom List Audience Criteria (Benutzerdefinierte Liste für Zielgruppenkriterien)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `memberCount`: Gesamtanzahl der Mitglieder in der Empfehlungszielgruppe.
- `members`: Die Mitglieder der Empfehlungszielgruppe.
- `type`: Der Wert muss `CustomList` lauten.

New User Audience Criteria (Neuer Benutzer für Zielgruppenkriterien)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `maxDaysInCommunity`: Die maximale Anzahl an Tagen, die ein Benutzer Mitglied einer Community ist.
- `type`: Der Wert muss `MaxDaysInCommunity` lauten.

Recommendation Audience (Empfehlungszielgruppe)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `criteria`: Die Kriterien für den Empfehlungszielgruppentyp.
- `modifiedBy`: Der Benutzer, der die Empfehlungszielgruppe zuletzt geändert hat.
- `modifiedDate`: Eine Datumszeichenfolge im ISO 8601-Format, z. B. 2011-02-25T18:24:31.000Z.

Die Eigenschaften `memberCount` und `members` werden von diesem Antworttextkörper nicht mehr unterstützt. In der Version 36.0 und höher stehen diese Eigenschaften im Antworttextkörper "Custom List Audience Criteria" (Benutzerdefinierte Liste für Zielgruppenkriterien) zur Verfügung.

Scheduled Recommendation (Geplante Empfehlung)

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `channel` auf, die Empfehlungen verbindet. Zeigen Sie beispielsweise Empfehlungen an bestimmten Positionen auf der Benutzeroberfläche oder zeigen Sie Empfehlungen anhand der Tageszeit oder geografischer Standorte an.

Themen

Batch Result Item (Batch-Ergebniselement)

Die Eigenschaft `result` dieses Antworttextkörpers unterstützt "Topics People Are Knowledgeable About Collection" (Sammlung von Themen, in denen Personen fachkundig sind) für die neue Ressource `/chatter/users/batch/`***`userIds`***`/knowledgeable-about-topics`.

Thema

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `nonLocalizedName` auf. Hierbei handelt es sich um einen nicht lokalisierten Namen des Themas.

Topics People Are Knowledgeable About Collection (Sammlung von Themen, in denen Personen fachkundig sind)

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `userId` auf. Hierbei handelt es sich um die ID des Benutzers, der über die Themen Bescheid weiß.

Benutzerprofile

Bannerfoto

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf:

- `bannerPhotoUrl`: Der URL zum Bannerfoto in einem großen Format. Dieser URL steht nur authentifizierten Benutzern zur Verfügung.
- `bannerPhotoVersionId`: Aus 18 Zeichen bestehende Versions-ID des Bannerfotos.
- `url`: Der URL zum Bannerfoto.

User Detail (Benutzerdetails)

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `bannerPhoto` auf. Hierbei handelt es sich um das Bannerfoto des Benutzers.

Wave

Features (Funktionen)

Dieser Antworttextkörper weist die neue Eigenschaft `wave` auf. Sie gibt an, ob "Wave" aktiviert ist.

REST-API für Berichte und Dashboards

Die REST-API für Berichte und Dashboards gibt nun Informationen über Filter, Buckets und benutzerdefinierte Zusammenfassungsformeln zurück.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Geänderte Anforderungs- und Antworttextkörper in der REST-API für Berichte und Dashboards
Die REST-API für Berichte und Dashboards umfasst neue Eigenschaften im Antworttext `reportMetadata` von Ressourcen.

Geänderte Anforderungs- und Antworttextkörper in der REST-API für Berichte und Dashboards

Die REST-API für Berichte und Dashboards umfasst neue Eigenschaften im Antworttext `reportMetadata` von Ressourcen.

`reportMetadata` weist die folgenden neuen Eigenschaften auf.

Eigenschaft	Beschreibung
`buckets`	Beschreibt ein Bucket-Feld.

Eigenschaft	Beschreibung
`crossFilters`	Auf den Bericht angewendete Kreuzfilter.
`customSummaryFormula`	Beschreibt benutzerdefinierte Zusammenfassungsformeln.
`topRows`	Beschreibt einen auf den Bericht angewendeten Zeilenlimitfilter.

Weitere Informationen zu diesen Eigenschaften finden Sie im *Reports and Dashboards REST API Developer's Guide*.

Data.com-API

Die Zählweise von Datensätze wurde verbessert, ein Feld hinzugefügt und einige Feldeigenschaften aktualisiert. Die Data.com-API bietet Zugriff auf die aktuellsten Data.com-Datensätze. Sie können Unternehmens- und Kontaktdatensätze durchsuchen, abgleichen und kaufen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic

Verfügbarkeit: **Developer** Edition, **Professional** Edition (Add-On), **Enterprise** Edition und **Unlimited** Edition

Count(ContactId) mit DatacloudContact

Mithilfe von `Count(contactId)` können Sie feststellen, wie viele Datensätze für bestimmte Feldwerte im DatacloudContact-Objekt verfügbar sind. `GROUP BY` wird nur für die folgenden Felder unterstützt.

- `companyName`
- `Abteilung`
- `Ebene`
- `Titel`

Hinsichtlich der Verwendung `GROUP BY` in Verbindung mit dem DatacloudContact-Objekt gelten einige Einschränkungen.

- Das Gruppieren mehrerer Felder wird für DatacloudContact nicht unterstützt. Führen Sie hier für jedes Feld eine gesonderte Abfrage aus.
- DatacloudContact unterstützt die Rollup- oder Cube-Operatoren für `GROUP BY` nicht.

Abfrage:

```
SELECT Level, Count(ContactId)
FROM DatacloudContact
WHERE State IN ('CA','NV','AZ','OR','WA') AND CompanyName LIKE 'Cisco Systems'
GROUP BY Level
```

Antwort:

```
Returned records 1-5 of 10916 total records in 0.105 seconds: (Zurückgegebene
Datensätze 1-5 von 10916 Datensätzen insgesamt in 0,105 Sekunden:)
```

	Ebene	Unknown_Field__1
1	Personal	5011
2	Manager-Level	4802
3	Director-Level	692
4	VP-Level	244
5	C-Level	167

Datacloud-Kontaktfelder mit aktualisierten Eigenschaften

`companyName`: Filtern, Gruppieren, Sortieren

`Department`: Filtern, Gruppieren, beschränkte Auswahlliste

- `Engineering`
- `Finance (Finanzen)`
- `Human Resources (Personalbereich)`
- `IT`
- `Marketing`
- `Vorgänge`
- `Andere`
- `Vertrieb`
- `Support`

`Level`: Filtern, Gruppieren, Nullwertfähig, beschränkte Auswahlliste

- `C-Level`
- `VP`
- `Geschäftsführer`
- `Vorgesetzte(r)`
- `Personal`
- `Andere`

`Title`: Filtern, Gruppieren, Nullwertfähig, Sortieren

Der Titel des Kontakts, wie beispielsweise CEO oder Vice President.

Datacloud Contact New Field (Neues Datacloud-Kontaktfeld)

`IsInCrm`: Standardmäßig auf "Erstellen" festgelegt, Gruppieren

- Gibt an, ob der Datensatz in Salesforce vorhanden ist (true) oder nicht (false).

Bulk-API

Die Bulk-API beinhaltet JSON-Unterstützung.

JSON-Unterstützung für die Bulk-API

Um das Laden und Abfragen großer Datenmengen zu erleichtern, unterstützt die Bulk-API jetzt JSON für Anforderungen, Antworten und Nutzlasten.

Streaming-API

Die Streaming-API enthält in der Version 36.0 eine neue Funktion, Durable Generic Streaming, und als Beta-Funktion Durable PushTopic Streaming

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erneutes Wiedergeben allgemeiner Streaming-Ereignisse (allgemein verfügbar)
Jetzt müssen Sie sich keine Gedanken mehr über verpasste allgemeine Streaming-Ereignisse mehr machen, falls die Verbindung zu Abonnenten getrennt wurde. Sie haben nun die Möglichkeit, vergangene Ereignisse mithilfe von Durable Generic Streaming erneut wiederzugeben. Salesforce speichert Ereignisse über einen Zeitraum von 24 Stunden und ermöglicht Ihnen das Abrufen gespeicherter und neuer Ereignisse. Abonnenten können jetzt über die Optionen für die erneute Wiedergabe auswählen, welche Ereignisse sie empfangen möchten.

Erneutes Wiedergeben von PushTopic Streaming-Ereignissen (Beta-Version)
Jetzt haben Sie die Möglichkeit, PushTopic Streaming-Ereignisse erneut wiederzugeben. Salesforce speichert Ereignisse über einen Zeitraum von 24 Stunden und ermöglicht Ihnen das Abrufen gespeicherter und neuer Ereignisse. Abonnenten können jetzt über die Optionen für die erneute Wiedergabe auswählen, welche Ereignisse sie empfangen möchten.

Erneutes Wiedergeben allgemeiner Streaming-Ereignisse (allgemein verfügbar)

Jetzt müssen Sie sich keine Gedanken mehr über verpasste allgemeine Streaming-Ereignisse mehr machen, falls die Verbindung zu Abonnenten getrennt wurde. Sie haben nun die Möglichkeit, vergangene Ereignisse mithilfe von Durable Generic Streaming erneut wiederzugeben. Salesforce speichert Ereignisse über einen Zeitraum von 24 Stunden und ermöglicht Ihnen das Abrufen gespeicherter und neuer Ereignisse. Abonnenten können jetzt über die Optionen für die erneute Wiedergabe auswählen, welche Ereignisse sie empfangen möchten.

Der Abonnent kann auswählen, welche Ereignisse er empfangen möchte, beispielsweise alle Ereignisse innerhalb des Aufbewahrungsfensters oder ab dem Auftreten eines bestimmten Ereignisses. Standardmäßig werden nur die nach dem Abonnieren gesendeten neuen Ereignisse empfangen. Die Streaming-API verwendet ein Ereignis-Framework, das die Ereignisersteller von den Ereignisverbrauchern entkoppelt. Daher kann ein Abonnent jederzeit Ereignisse abrufen und ist nicht darauf festgelegt, die Ereignisse zu dem Zeitpunkt abzurufen, an dem sie gesendet werden. Ereignisse, die außerhalb des 24-stündigen Aufbewahrungszeitraums liegen, werden verworfen.

Ereignisnummerierung

Jedem übertragenen Ereignis wird eine numerische ID zugewiesen. Die IDs werden sequentiell erhöht, es kann jedoch keine Garantie dafür gegeben werden, dass sie für aufeinander folgende Ereignisse die jeweils folgenden Werte aufweisen. Das auf das Ereignis mit der ID 999 folgende Ereignis kann beispielsweise die ID 1.025 aufweisen. Die IDs sind jedoch in jedem Fall höher als die jeweilige ID des vorherigen Ereignisses. Die ID ist für die Organisation und den Kanal eindeutig. Die IDs gelöschter Ereignisse werden nicht erneut verwendet.

Die ID wird in der Benachrichtigung im Feld `replayId` hinzugefügt. In dieser JSON-Nachricht wird das `replayId`-Feld beispielsweise im Ereignisobjekt angezeigt.

```
{
 "clientId":"a1ps4wpe52qytvcvbsko09tapc",
 "data":{
    "event":{
            "createdDate":"2015-11-13T19:05:28.334Z",
            "replayId":55
        },
    "payload":"This is a message."
    },
 "channel":"/u/TestStreaming"
}
```

In API-Version 36.0 wurde zudem das Uhrzeitformat des Feldwerts `createdDate` geändert, um es mit dem in der Salesforce-Anwendung verwendeten Uhrzeitformat zu vereinheitlichen. Der Teil für die Uhrzeit endet jetzt mit dem Suffix "`Z`" statt mit "`+0000`". Beide Suffixe stehen für eine UTC-Zeitzone.

Erneutes Wiedergeben von Ereignissen

Das folgende Diagramm zeigt eine allgemeine Übersicht über einen Stream von Ereignissen und darüber, wie die Ereignisverbraucher die Ereignisse über unterschiedliche Optionen für die erneute Wiedergabe ablesen können.

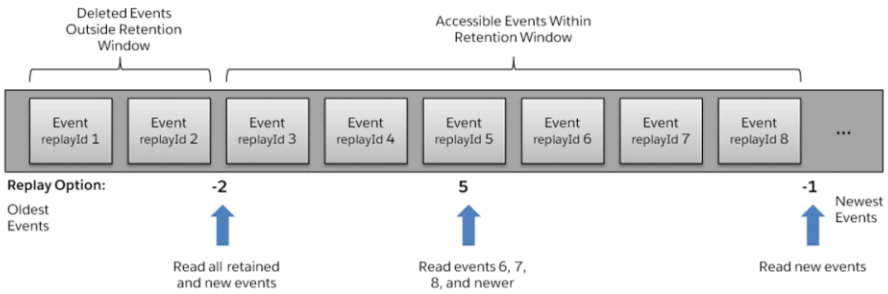


Tabelle2: Optionen für die erneute Wiedergabe

Option für die erneute Wiedergabe	Beschreibung
ID für die erneute Wiedergabe	Der Abonnent empfängt alle Ereignisse, die nach dem durch den zugehörigen replayId-Wert angegebenen Ereignis stattfinden.
-1	Der Abonnent erhält neue Ereignisse, die übermittelt werden, nachdem das Abonnement des Kunden begonnen hat.
-2	Der Abonnent empfängt alle Ereignisse, einschließlich vergangener Ereignisse, die innerhalb des 24-stündigen Aufbewahrungsfensters liegen, und neuer nach Beginn des Abonnements gesendeter Ereignisse.

Verwenden Sie für die erneute Wiedergabe von Ereignissen den folgenden Endpunkt.

```
https://Salesforce_Instance/cometd/replay/36.0/
```

Der Mechanismus für die erneute Wiedergabe wird in einer von Salesforce bereitgestellten CometD-Erweiterung namens `cometdReplayExtension` implementiert. Registrieren Sie diese Erweiterung und rufen Sie anschließend die Funktion `setReplay()` auf. Im folgenden Beispiel wird die Erweiterung in JavaScript implementiert.

```
// Register streaming v2 extension
var replayExtension = new cometdReplayExtension();
replayExtension.setChannel(<zu abonnierender Streaming-Kanal>);
replayExtension.setReplay(<Option für die erneute Wiedergabe von Ereignissen>);
cometd.registerExtension('myReplayExtensionName', replayExtension);
```

Anmerkung:

- Das an `setReplay()` weitergegebene Argument ist eine der unter Optionen für die erneute Wiedergabe aufgelisteten Optionen für die erneute Wiedergabe.

- Das erste an `registerExtension()` weitergegebene Argument ist der Name der Erweiterung für die erneute Wiedergabe in Ihrem Code. Im Beispiel ist sie auf `myExtensionName` gesetzt, sie kann jedoch als beliebige Zeichenfolge festgelegt werden. Sie verwenden diesen Namen, um die Registrierung der Erweiterung später wieder aufzuheben.
- Wenn die Funktion `setReplay()` nicht aufgerufen wird oder die CometD-Erweiterung nicht registriert ist, werden nur neue Ereignisse an den Abonnenten gesendet (entspricht der Option "-1").

Nach dem Aufruf der Funktion `setReplay()` für die Erweiterung sind die Ereignisse, die der Abonnent empfängt, von dem an `setReplay()` weitergegebenen Parameter für den erneuten Wiedergabewert abhängig.

Höhere Ereignisbeschränkungen für Durable Generic Streaming

Mithilfe des Durable Generic Streaming können Sie eine größere Anzahl an Ereignisse pro Tag senden als mit dem allgemeinen Streaming, sofern Sie die Enterprise, Performance oder Unlimited Edition verwenden. Die Obergrenze für die Anzahl an Streaming-Kanälen bleibt unverändert. Diese Tabelle zeigt einen Vergleich der Ereignisbeschränkungen für die beiden Funktionen.

Beschreibung	Performance und Unlimited Edition	Enterprise Edition	Professional Edition	Developer Edition
Maximale Anzahl an Ereignissen innerhalb eines Zeitraums von 24 Stunden mit Durable Generic Streaming	1.000.000	200.000	100.000	10.000
Maximale Anzahl an Ereignissen innerhalb eines Zeitraums von 24 Stunden mit allgemeinem Streaming	100.000	100.000	100.000	10.000

SIEHE AUCH:

GitHub: Durable Generic Streaming v2 Demo

GitHub: Streaming v2 Client Extensions

Erneutes Wiedergeben von PushTopic Streaming-Ereignissen (Beta-Version)

Jetzt haben Sie die Möglichkeit, PushTopic Streaming-Ereignisse erneut wiederzugeben. Salesforce speichert Ereignisse über einen Zeitraum von 24 Stunden und ermöglicht Ihnen das Abrufen gespeicherter und neuer Ereignisse. Abonnenten können jetzt über die Optionen für die erneute Wiedergabe auswählen, welche Ereignisse sie empfangen möchten.

Anmerkung: Durable PushTopic Streaming (Beta) ist für die Produktion geeignet, weist jedoch bekannte Einschränkungen auf. In der Salesforce Success Community in der Gruppe "Durable Streaming API" können Sie Feedback, Vorschläge und Fragen zu dieser Funktion abgeben bzw. stellen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion für Ihre Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Der Abonnent kann auswählen, welche Ereignisse er empfangen möchte, beispielsweise alle Ereignisse innerhalb des Aufbewahrungsfensters oder ab dem Auftreten eines bestimmten Ereignisses. Standardmäßig werden nur die nach dem Abonnieren gesendeten neuen Ereignisse empfangen. Die Streaming-API verwendet ein Ereignis-Framework, das die Ereignisersteller von den Ereignisverbrauchern entkoppelt. Daher kann ein Abonnent jederzeit Ereignisse abrufen und ist nicht darauf festgelegt, die Ereignisse zu dem Zeitpunkt abzurufen, an dem sie gesendet werden. Ereignisse, die außerhalb des 24-stündigen Aufbewahrungszeitraums liegen, werden verworfen.

Das erneute Wiedergeben von PushTopic-Ereignissen entspricht der Art und Weise, in der allgemeine Streaming-Ereignisse erneut wiedergegeben werden. Davon ausgenommen ist der Abonnementkanal. Der Kanal für PushTopic-Ereignisse enthält den Namen des PushTopic. Beispiel:

```
"channel":"/topic/MyTopicName"
```

Sie können einen PushTopic-Kanal abonnieren, indem Sie die Optionen für die erneute Wiedergabe an eine CometD-Erweiterung am folgenden Endpunkt für die erneute Wiedergabe weiterleiten.

```
https://Salesfoce_Instance/cometd/replay/36.0/
```

Wie die Weiterleitung von Optionen an die CometD-Erweiterung funktioniert, entnehmen Sie den Codebeispielen unter Erneutes Wiedergeben allgemeiner Streaming-Ereignisse (allgemein verfügbar) und dem Streaming API Developer Guide für die Version Spring '16.

SIEHE AUCH:

GitHub: Durable Generic Streaming v2 Demo

GitHub: Streaming v2 Client Extensions

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue Objekte und Header, Verhaltensänderungen und erweiterte Unterstützung für eine REST-Ressource.

Der Force.com Tooling API Developer's Guide enthält alle Informationen zur Tooling-API.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Tooling-API – Neue und geänderte Objekte
Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Tooling-API-Aufrufe und -Methoden
Die Tooling-API umfasst neue oder geänderte SOAP-Aufrufe oder REST-Methoden.

Tooling-API – Neue und geänderte Objekte

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Neue Objekte

ApexTestSuite
Stellt eine Suite mit Apex-Klassen dar, die in einen Testlauf aufgenommen werden sollen. Mit einem TestSuiteMembership-Objekt werden der Suite einzelne Klassen zugeordnet.

KeywordList
Stellt eine bei der Moderation von Communities verwendete Liste mit Stichwörtern dar.

ModerationRule
Stellt eine in Ihrer Community verwendete Regel dar, um von Benutzern generierten Inhalt zu moderieren.

PathAssistant
Stellt einen Vertriebspfad dar.

PathAssistantStepInfo
Stellt eine Anleitung für einen Schritt in einem Vertriebspfad dar.

PathAssistantStepItem
Stellt Details zu einem Layout oder einer Anleitung für einen Schritt in einem Vertriebspfad dar.

TestSuiteMembership
Stellt eine Klasse in einer ApexTestSuite dar.

Geänderte Objekte

QuickActionDefinition

Folgende Felder wurden hinzugefügt:

`OptionsCreateFeedItem`

Gibt an, ob durch den erfolgreichen Abschluss der Aktion ein Feedeintrag erstellt wird (`true`) oder nicht (`false`). Gilt nur für Schnellaktion vom Typ "Datensatz erstellen", "Datensatz aktualisieren" und "Anruf protokollieren".

`SuccessMessage`

Diese Meldung wird dem Benutzer beim erfolgreichen Abschluss der Aktion angezeigt.

SandboxInfo

Das Feld `ApexClassId` stellt eine Klasse dar, die Sie zum Ausführen von Aufgaben nach der Erstellung einer Sandbox-Kopie angeben können. Sie geben die Klasse beim Erstellen der Sandbox an.

Tooling-API-Aufrufe und -Methoden

Die Tooling-API umfasst neue oder geänderte SOAP-Aufrufe oder REST-Methoden.

SOAP-Aufrufe

`describeValueType()` (DescribeValueTypeResult)

Der Aufruf `describeValueType()` gibt jetzt mehr Informationen über den beschriebenen Typ zurück. Dieser Aufruf ist auch in der Metadaten-API verfügbar und die Änderungen sind in den Versionshinweisen im Abschnitt "Metadaten-API" dokumentiert. Nähere Informationen finden Sie unter `describeValueType()`.

`runTests()` und `runTestsAsynchronous()`

Jetzt können Sie ApexTestSuite-IDs an den SOAP-Aufruf `runTestsAsynchronous()` weiterleiten.

Sie können einen `maxFailedTests`-Parameter an die SOAP-Aufrufe `runTests()` und `runTestsAsynchronous()` weiterleiten.

Die Struktur eines an `runTests()` gerichteten Aufrufs hat sich nicht geändert, allerdings verfügt das dafür erforderliche RunTestsRequest-Objekt jetzt über ein `maxFailedTests`-Feld. Damit alle Tests in einem Durchlauf ausgeführt werden können, setzen Sie `maxFailedTests` auf `-1` oder geben Sie gar keinen Wert an. Wenn Sie möchten, dass der Testlauf nach einer bestimmten Anzahl an fehlgeschlagenen Tests keine neuen Tests mehr ausführt, setzen Sie `maxFailedTests` auf einen Ganzzahlwert zwischen `0` und `1.000.000`. Dieser Ganzzahlwert legt die maximal zulässige Anzahl an Testfehlern fest. Mit dem Wert `0` wird der Testlauf angehalten, sobald ein Fehler auftritt. Mit dem Wert `1` wird der Testlauf nach dem zweiten Fehler angehalten usw.

REST-Ressource

runTestsAsynchronous

Jetzt können Sie per POST eine `suiteids`-Liste an die REST-Ressource `runTestsAsynchronous` senden. Sie können per POST sowohl eine `suiteids`-Liste als auch eine `classids`-Liste an `runTestsAsynchronous` senden. Wenn Sie jedoch einen `tests`-Array senden, ist das Senden von `suiteids` oder `classids` nicht möglich.

Zudem haben Sie die Möglichkeit, per POST einen optionalen`maxFailedTests`-Parameter zu senden. Wenn Sie zulassen möchten, dass alle Tests in Ihrer Organisation unabhängig davon ausgeführt werden, wie viele Tests fehlgeschlagen sind, lassen Sie `maxFailedTests` aus oder setzen Sie den entsprechenden Wert auf `-1`. Wenn Sie möchten, dass der Testlauf nach einer bestimmten Anzahl an fehlgeschlagenen Tests keine neuen Tests mehr ausführt, setzen Sie `maxFailedTests` auf einen Ganzzahlwert zwischen `0` und `1.000.000`. Dieser Ganzzahlwert legt die maximal zulässige Anzahl an Testfehlern fest. Mit dem Wert `0` wird der Testlauf angehalten, sobald ein Fehler auftritt. Mit dem Wert `1` wird der Testlauf nach dem zweiten Fehler angehalten usw.Beachten Sie, dass hohe Werte zu einem Leistungsabfall führen können.Pro 1000 Tests, die Sie dem Wert für `maxFailedTests`

hinzufügen, verlängert sich die Zeit des Testlaufs um ca. 3 Sekunden, wobei die Zeit, die die Ausführung des Tests beansprucht, noch nicht mitgerechnet ist.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält aktualisierte Aufrufe sowie neue und geänderte Typen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Metadaten-API-Aufrufe
In Version 36.0 wurde ein Metadaten-API-Aufruf geändert.

Typen der Metadaten-API
Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Metadaten-API-Aufrufe

In Version 36.0 wurde ein Metadaten-API-Aufruf geändert.

Aktualisierte Metadatenaufrufe

Der folgende Metadaten-API-Aufruf wurde geändert.

`describeValueType()` (DescribeValueTypeResult)

Der Aufruf `describeValueType()` gibt jetzt mehr Informationen über den beschriebenen Typ zurück. Die zusätzlichen Informationen werden in DescribeValueTypeResult zurückgegeben und geben an, ob der Typ über die API erstellt, gelöscht, gelesen oder geändert werden kann. Außerdem werden Informationen bezüglich des übergeordneten Elements des Felds oder Ordners für den Typ zurückgegeben. Genauso wurde der Aufruf für Fremdschlüssel optimiert – die Domäne des Fremdschlüssels wurde in einigen Fällen zurückgegeben, in anderen jedoch nicht. PartnerNetworkConnection verfügt über die folgenden neuen Felder.

`apiCreatable`
Gibt an, ob dieser Wertetyp über den Aufruf createMetadata() erstellt werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

`apiDeletable`
Gibt an, ob dieser Wertetyp über den Aufruf deleteMetadata() erstellt werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

`apiReadable`
Gibt an, ob dieser Wertetyp über den Aufruf readMetadata() erstellt werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

`apiUpdatable`
Gibt an, ob dieser Wertetyp über den Aufruf updateMetadata() erstellt werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

`parentField`
Informationen über das übergeordnete Element dieses Wertetyps. Informationen zu übergeordneten Feldern sind bei Metadatentypen nützlich, in deren Namen ihr übergeordnetes Element angegeben ist, wie beispielsweise benutzerdefinierten Feldern, E-Mail-Vorlagen, Workflowregeln und Berichten. Der vollständige Name eines benutzerdefinierten Felds enthält beispielsweise das sObject, in dem es enthalten ist (z. B. `Account.field1__c`). Genauso enthält der vollständige Name einer E-Mail-Vorlage den Ordner, in dem die Vorlage gespeichert ist (z. B. `MyFolder/EmailTemplate1`).

Typen der Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Neue Metadatentypen

Zertifikat
Stellt ein Zertifikat für digitale Signaturen dar, die nachweisen, dass Anforderungen von Ihrer Organisation stammen. Zertifikate werden entweder für authentifiziertes Single Sign On bei einer externen Website verwendet oder bei Verwendung der Organisation als Identitätsanbieter.

DelegateGroup
Stellt eine Gruppe von Benutzern dar, die über dieselben Verwaltungsrechte verfügen. Diese Gruppen unterscheiden sich von öffentlichen, für die Freigabe verwendeten Gruppen.

KeywordList
Stellt eine bei der Moderation von Communities verwendete Liste mit Stichwörtern dar. Diese Stichwortliste ist eine Art von Moderationskriterien, die beleidigende Ausdrücke oder unangemessene Inhalte definieren, die in Ihrer Community unerwünscht sind.

ModerationRule
Stellt eine in Ihrer Community verwendete Regel dar, um von Benutzern generierten Inhalt zu moderieren. Jede Regel gibt Folgendes an: den von Benutzern generierten Inhalt, auf den die Regel angewendet wird, die Kriterien zum Erzwingen dieser Regel und die zu ergreifende Moderationsaktion. Sie können Regeln erstellen, die von Benutzern generierten Inhalt blockieren, kennzeichnen oder ersetzen, wenn er beleidigende Ausdrücke oder unangemessene Inhalte enthält.

WaveApplication
Stellt die Anwendung Wave Analytics dar. (Pilotprogramm.)

WaveDataset
Stellt ein Datenset innerhalb der Anwendung Wave Analytics dar. (Pilotprogramm.)

Aktualisierte Metadatentypen und -felder

Diese Metadatentypen wurden geändert oder sie weisen Felder auf, die hinzugefügt oder geändert wurden.

ActionOverride
Das folgende Feld wurde hinzugefügt:

`formFactor`
Wenn das Feld `type` auf`flexipage` gesetzt ist, legen Sie für dieses Feld `Large` fest, um die Anzeigeaktion in Lightning Experience durch eine Lightning-Seite zu überschreiben.

Dieses Feld ist Bestandteil der Pilotfunktion zum Erstellen und Bearbeiten von Datensatzseiten in Lightning Experience.

> **Anmerkung:** Das Erstellen und Bearbeiten von Lightning Experience-Datensatzseiten mit dem Lightning App Builder ist derzeit für Organisationen der Developer Edition über ein Pilotprogramm verfügbar. Bei allen Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und daher kann nicht garantiert werden, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmenaktiviert werden kann. Unveröffentlichte Services oder Funktionen, die in diesem Dokument, Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt werden, sind aktuell noch nicht verfügbar und werden eventuell nicht rechtzeitig oder gar nicht verfügbar sein. Kunden, die unsere Services kaufen, sollten ihre Kaufentscheidungen auf der Grundlage von Funktionen treffen, die aktuell verfügbar sind.

Für das `type`-Feld ist jetzt der neue Enumerationswert `flexipage` zulässig.

ActivitiesSettings
Das folgende Feld wurde aktualisiert.

`allowUsersToRelateMultipleContactsToTasksAndEvents`
Dieses schreibgeschützte Feld gibt an, ob "Gemeinsame Aktivitäten" aktiviert sind. Wenn dieser Wert auf "true" gesetzt ist, können Benutzer mehrere Kontakte einer Aufgabe oder einem Ereignis zuordnen.

> **Wichtig:** Ab API-Version 36.0 ist dieses Feld in allen Versionen der API schreibgeschützt. Der Wert dieses Felds kann nicht geändert werden. Dieses Feld konnte zwar in älteren Versionen vor Spring '16 aktualisiert werden, die Änderung dieses Feldwerts wurde jedoch nicht unterstützt und konnte zu Fehlern in der Integration führen. Wenn Sie über Code in älteren API-Versionen verfügen, durch den der Wert dieses Felds geändert wird, stellen Sie sicher, dass Sie den Code entsprechend ändern, um Fehlern vorzubeugen.

AuthProvider

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`customMetadataTypeRecord`
Ist erforderlich, jedoch nur für die benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter-Plugins, wenn der Wert für `ProviderType` `Custom` lautet. Der API-Name des Authentifizierungsanbieters.

`plugin`
Eine vorhandene Apex-Klasse, die die `Auth.AuthProviderPlugin`-Schnittstelle implementiert.

Für das `providerType`-Feld ist jetzt der neue Enumerationswert `Custom` zulässig.

CustomApplication

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`enableTabHover`
Gibt an, ob für eine Anwendung in Salesforce Console Hover-Funktionen aktiviert sind. Sie zeigen Übersichtsinformationen zu einem Datensatz in einem Overlay an, wenn der Benutzer die Maus über eine Registerkarte bewegt.

`enableTabLimits`
Gibt an, ob Obergrenzen für die Anzahl an primären Registerkarten und Unterregisterkarten, die in einer Salesforce Console-Sitzung geöffnet werden können, aktiviert sind. Wenn dieser Wert auf `true` gesetzt ist, sind Werte für `tabLimitConfig` erforderlich.

`tabLimitConfig`
Stellt die maximale Anzahl an zulässigen primären Registerkarten und Unterregisterkarten in einer Salesforce Console-Sitzung dar. Erforderlich, wenn gilt: `enableTabLimits` ist `true`.

CustomMetadata

Unterstützung für die Funktion `upsertMetadata()` wurde hinzugefügt.

ExternalDataSource

Das folgende Feld wurde aktualisiert.

`customConfiguration`
Für eine externe Datenquelle vom Typ `OData` oder `OData4` verfügt diese JSON-codierte Konfigurationszeichenfolge über die folgenden neuen Parameter, die mit ihren zugehörigen Feldern auf der Benutzeroberfläche aufgelistet werden.

- `csrfTokenEnabled`: `CSRF-Schutz`
- `csrfTokenName`: `Name des Anti-CSRF-Tokens`

Netzwerk

Folgende Felder wurden hinzugefügt:

`allowedExtensions`
Gibt die in Ihrer Community zulässigen Dateitypen an. Diese Positivliste der Dateitypen hilft Ihnen dabei, zu steuern, was Mitglieder Ihrer Community hochladen. Zudem wird verhindert, dass Spammer Ihre Community mit unangemessenen Dateien belasten.

`maxFileSizeKb`
Gibt die maximale Größe von Dateien (in KB) an, die Mitglieder Ihrer Community hochladen dürfen.

PlatformActionList

Für das `providerType`-Feld sind jetzt die folgenden neuen Enumerationswerte zulässig:

`BannerPhoto`. Bannerfotos sind für Profile in Lightning Experience verfügbar.

`ListViewDefinition`. Gibt die entsprechende Listenansicht zurück, die über die API erstellt werden kann.

`Lookup`. Gibt die erwartete Erstellaktion zum Erstellen eines Objekts oder Datensatzes durch einen Nachschlagevorgang zurück.

PlatformCachePartition

Die folgenden Felder wurden dem Untertyp "PlatformCachePartitionType" hinzugefügt.

`allocatedPurchasedCapacity`
Die Größe der erworbenen Namespace-spezifischen Speicherkapazität in MB, die dem Cache-Typ zugewiesen ist.

`allocatedTrialCapacity`
Die Größe des Test-Cache-Speichers in MB, die dem Cache-Typ zugewiesen ist.

Das folgende Feld im Untertyp "PlatformCachePartitionType" hat sich geändert.

`allotedCapacity`
Dieses Feld wurde in `allocatedCapacity` umbenannt.

Das folgende Feld wurde aus dem Untertyp "PlatformCachePartitionType" entfernt.

`minimumCapacity`

QuickAction

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

`optionsCreateFeedItem`
Gibt an, ob durch den erfolgreichen Abschluss der Aktion ein Feedeintrag erstellt wird (`true`) oder nicht (`false`). Gilt nur für Schnellaktion vom Typ "Datensatz erstellen", "Datensatz aktualisieren" und "Anruf protokollieren".

`successMessage`
Diese Meldung wird dem Benutzer beim erfolgreichen Abschluss der Aktion angezeigt.

WaveTemplateMetadata

Das Objekt "WaveTemplateMetadata" wurde in "WaveTemplateBundle" umbenannt.

SIEHE AUCH:

Bereitstellung

Daten-Services

Die Bulk-API wurde dahingehend optimiert, dass jetzt auch größere Datenvolumina verarbeitet werden können, und die asynchrone SOQL unterstützt mehr Befehle.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bulk-API für BigObjects (Pilotprogramm)
Sie können die Bulk-API zum Importieren großer externer Datenmengen (1 GB oder mehr) in Salesforce-BigObjects verwenden.

Verbesserungen bei der asynchronen SOQL (Pilotprogramm)
Die asynchrone SOQL unterstützt eine breitere Palette an SOQL-Abfragen und erleichtert das Nachverfolgen und Abbrechen von Aufträgen.

Bulk-API für BigObjects (Pilotprogramm)

Sie können die Bulk-API zum Importieren großer externer Datenmengen (1 GB oder mehr) in Salesforce-BigObjects verwenden.

Anmerkung: Diese Funktion ist für ausgewählte Kunden über ein Pilotprogramm verfügbar. Wenn Sie für die Aufnahme in dieses Pilotprogramm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an salesforce.com. Für die Teilnahme am Pilotprogramm gelten möglicherweise zusätzliche Bedingungen.

Bisher bestand keine Möglichkeit, große Datenmengen bequem in Salesforce zu importieren. Bei den beiden Hauptoptionen zum Importieren von Daten in standardmäßige oder benutzerdefinierte Objekte, der SOAP-API und der Bulk-API bestehen Einschränkungen bei großen Datenmengen. Um diese Einschränkungen zu überwinden, wurde die Bulk-API optimiert, sodass jetzt das Importieren von Daten in BigObjects möglich ist, die zum Speichern von Milliarden von Datensätzen konzipiert wurden.

Was ist anders bei der Bulk-API für BigObjects?

Bei der Verwendung der Bulk-API für BigObjects gelten folgende Einschränkungen.

1. Alle Daten müssen im Dateiformat CSV vorliegen. Anhänge im XML- und Binärformat werden nicht unterstützt.
2. Der einzige unterstützte Vorgang ist das Einfügen. Das Aktualisieren, das gleichzeitige Aktualisieren/Einfügen oder das Löschen von Daten ist nicht möglich.
3. Der einzige unterstützte Gleichzeitigkeitsmodus ist "Parallel".
4. Es können maximal drei Batches gleichzeitig ausgeführt werden.
5. Die folgenden Kopfzeilen werden in der SOAP-Anforderung nicht unterstützt.
   - Batch-Wiederholung
   - Zeilenende
   - Blockerstellung für Primärschlüssel
6. Sie können nur Daten in die für BigObjects unterstützten Feldtypen importieren. Diese lauten "Text", "Number" (Zahl), DateTime (Datum/Uhrzeit) und "Lookup" (Nachschlagen).
7. Die Statusinformationen werden erst nach Abschluss des Auftrags aktualisiert.
8. Ein Abrufen des vollständigen hochgeladenen Datensets über das Anforderungsobjekt ist nicht möglich. Es wird nur eine Übersicht über die Ergebnisse bereitgestellt, in der die Gesamtanzahl der erfolgreich bzw. nicht erfolgreich importierten Datensätze aufgeführt wird.

Verbesserungen bei der asynchronen SOQL (Pilotprogramm)

Die asynchrone SOQL unterstützt eine breitere Palette an SOQL-Abfragen und erleichtert das Nachverfolgen und Abbrechen von Aufträgen.

Anmerkung: Diese Funktion ist für ausgewählte Kunden über ein Pilotprogramm verfügbar. Wenn Sie für die Aufnahme in dieses Pilotprogramm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an salesforce.com. Für die Teilnahme am Pilotprogramm gelten möglicherweise zusätzliche Bedingungen.

Zusätzliche SOQL-Befehle

Jetzt haben Sie die Möglichkeit, folgende SOQL-Befehle in einer beliebigen asynchronen SOQL-Abfrage zu verwenden.

Datumsformate

Beispiel:

```
JJJJ-MM-TT, JJJJ-MM-TTTHH:MM:SS-HH:MM
```

HAVING

Hiermit können Sie Ergebnisse von Aggregatfunktionen filtern. Beispiel:

```
SELECT COUNT(Id) count, CreatedById createdBy FROM FieldHistoryArchive GROUP BY
CreatedById HAVING COUNT(CreatedById) > 2
```

Auftragsverwaltung

Verfolgen aller Aufträge

Sie können Statusinformationen für alle aktuell laufenden Aufträge über die folgende HTTP GET-Anforderung abrufen.

```
https://instance_name—api.salesforce.com/services/data/v35.0/async-queries/
```

Abbrechen eines Auftrags

Sie können einen Auftrag durch Angabe der zugehörigen jobID über eine HTTP DELETE-Anforderung abbrechen.

```
https://instance_name—api.salesforce.com/services/data/v35.0/async-queries/jobID
```

Salesforce Console-API (Integrations-Toolkit)

Das Toolkit enthält neue und aktualisierte Methoden, mit denen Sie eine Konsole programmgesteuert anpassen können. Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Weitere Informationen (nur Englisch) zum Toolkit finden Sie im *Salesforce Console Integration Toolkit Developer's Guide*.

Die folgenden Methoden sind in der API-Version 36.0 neu oder wurden geändert.

`disableTabClose`

Verhindert das Schließen einer Registerkarte oder einer Unterregisterkarte durch einen Benutzer. Wenn der ID-Parameter keine Registerkarte angibt, wird die einschließende Registerkarte verwendet. Sie können diese Methode auch verwenden, um eine deaktivierte Registerkarte erneut zu aktivieren.

Methoden für Konsolenereignisse

Dem Ereignis `sforce.console.ConsoleEvent.CLOSE_TAB` wurde die neue Nutzlast `tabObjectId` hinzugefügt. Diese Nutzlast gibt die Einheits-ID der geschlossenen Registerkarte an, sofern verfügbar. `tabObjectId` wurde in der Version Spring '16 hinzugefügt, ist jedoch in den API-Versionen 30.0 oder höher verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud

Verfügbarkeit: **Performance** und **Developer** Edition mit Sales Cloud

Verfügbarkeit: **Enterprise** und **Unlimited** Edition mit Sales Cloud gegen Zusatzgebühr

ISVforce

Mit ISVforce-Tools wird das Erstellen, Hinzufügen zu Paketen und Verteilen von Anwendungen und Lightning-Komponenten zum Kinderspiel. Die Version Spring '16 unterstützt das Umfeldzentrum in Lightning Experience und beinhaltet Verbesserungen an der API.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen und Verwalten von Organisationen in Lightning Experience

Das Umfeldzentrum ist jetzt in Lightning Experience verfügbar. Erstellen und verwalten Sie Ihre Entwicklungs-, Prüf- und Testorganisationen in einer intuitiven, effizienten Benutzeroberfläche.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

API-Verbesserungen für ISV-Partner

Die Objekte "EnvironmentHubMember", "Organization" und "SignupRequest" wurden verbessert, sodass Sie einen besseren Einblick hinsichtlich Zentrumsmitgliedern und Registrierungsanforderungen erhalten. Außerdem wurden der Chatter-REST-API Ressourcen hinzugefügt, die Ihnen mehr programmgesteuerte Kontrolle beim Erstellen oder Verbinden von Organisationen mit dem Umfeldzentrum geben.

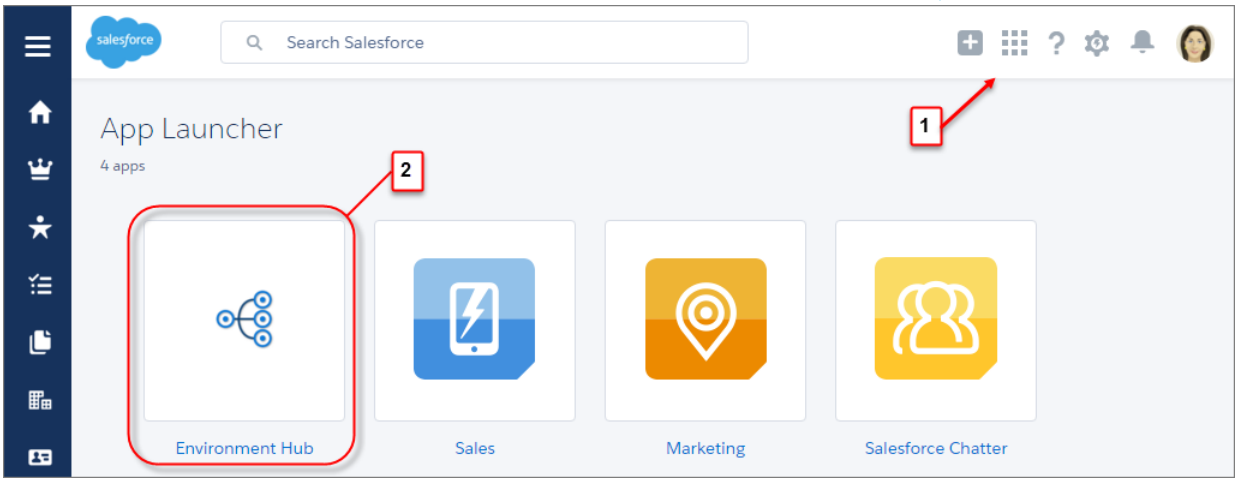
Erstellen und Verwalten von Organisationen in Lightning Experience

Das Umfeldzentrum ist jetzt in Lightning Experience verfügbar. Erstellen und verwalten Sie Ihre Entwicklungs-, Prüf- und Testorganisationen in einer intuitiven, effizienten Benutzeroberfläche.Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Um das Umfeldzentrum in Lightning Experience zu öffnen, rufen Sie zunächst den **App Launcher** (1) auf und klicken Sie dann auf **Umfeldzentrum** (2).

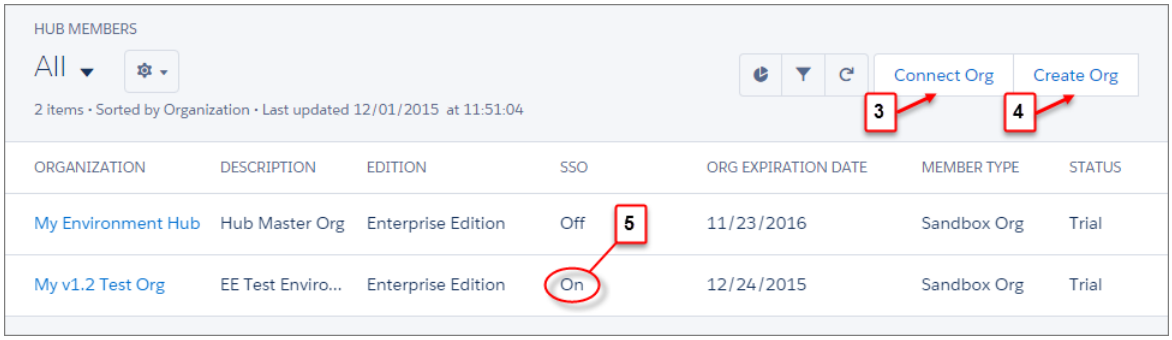
AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

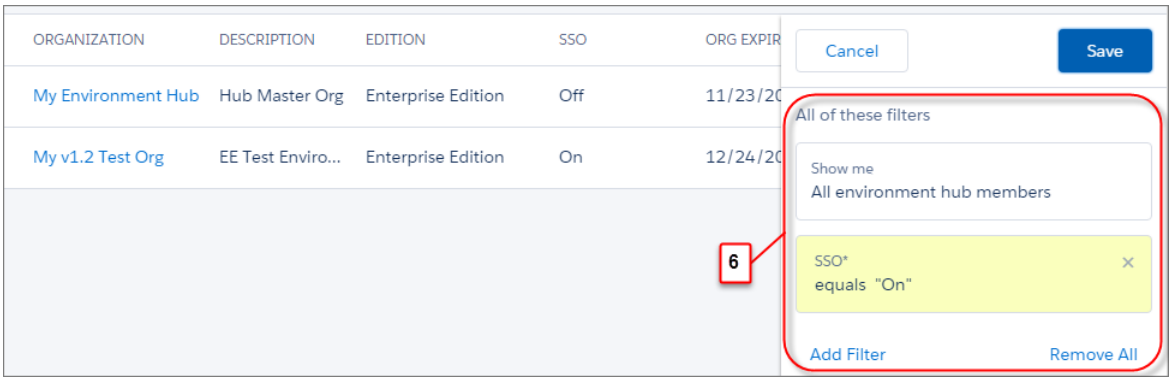


Das Umfeldzentrum in Lightning Experience unterstützt die Aufgaben zur Erstellung und Verwaltung von Organisationen, die Sie bereits aus Salesforce Classic kennen, wie etwa:

- Verbinden bestehender Entwicklungs-, Prüf- und Testorganisationen mit dem Zentrum (3)
- Erstellen von Organisationen mit Standard oder Partner Edition für Entwicklung, Prüfung und Testversionen (4)
- Erstellen von Single Sign On-Benutzerzuordnungen für einen einfacheren Anmeldezugriff auf Zentrumsmitgliedsorganisationen (5)



Und da Filtern in Lightning Experience ein Kinderspiel ist, können Sie das Zentrum im Handumdrehen so anpassen, dass die Organisationen angezeigt werden, die für Sie relevant sind. Beispielsweise können Sie einen Filter erstellen, der nur Organisationen mit aktiviertem Single Sign On (SSO) anzeigt (6).



Wenn Sie in Lightning Experience die Single Sign On-Benutzerzuordnung aktivieren oder bestehende Organisationen mit dem Umfeldzentrum verbinden möchten, richten Sie zuerst "Meine Domäne" ein und stellen Sie sie bereit. Nähere Informationen zum Umfeldzentrum finden Sie im ISVforce Guide.

API-Verbesserungen für ISV-Partner

Die Objekte "EnvironmentHubMember", "Organization" und "SignupRequest" wurden verbessert, sodass Sie einen besseren Einblick hinsichtlich Zentrumsmitgliedern und Registrierungsanforderungen erhalten. Außerdem wurden der Chatter-REST-API Ressourcen hinzugefügt, die Ihnen mehr programmgesteuerte Kontrolle beim Erstellen oder Verbinden von Organisationen mit dem Umfeldzentrum geben.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbesserungen an der Chatter-REST-API

Sie können jetzt mit der Chatter-REST-API eine Single Sign On-Benutzerzuordnung im Umfeldzentrum erstellen oder einen OAuth-URL für die Verbindung einer Organisation mit dem Zentrum generieren. Außerdem können Sie beim Erstellen einer Organisation die Editions- und Vorlagen-ID sowie die Werte für "Meine Domäne" überprüfen.

Sonstige Verbesserungen an der API

Das Objekt "EnvironmentHubMember" enthält neue Felder, mit denen Sie die Anzahl der Benutzer mit Single Sign On-Zuordnung in einer Zentrumsmitgliedsorganisation festlegen und bestimmen können, ob es sich bei dem Zentrumsmitglied um eine Sandbox handelt. Das Objekt "Organization" verfügt über ein neues Feld, das seinen ISO-Ländercode enthält. Das Objekt "SignupRequest" verfügt über ein neues Feld, in dem Sie die Organisation, die Sie registrieren, beschreiben können. Außerdem wurde eine Obergrenze für die Anzahl der Organisationen hinzugefügt, die Sie im Umfeldzentrum pro Tag erstellen können.

Verbesserungen an der Chatter-REST-API

Sie können jetzt mit der Chatter-REST-API eine Single Sign On-Benutzerzuordnung im Umfeldzentrum erstellen oder einen OAuth-URL für die Verbindung einer Organisation mit dem Zentrum generieren. Außerdem können Sie beim Erstellen einer Organisation die Editions- und Vorlagen-ID sowie die Werte für "Meine Domäne" überprüfen.

Erstellen einer Single Sign On-Benutzerzuordnung zwischen Zentrums- und Mitgliedsorganisationen
Senden Sie zum Erstellen einer Single Sign On-Benutzerzuordnung zwischen einem Benutzer im Umfeldzentrum und einem Benutzer in einer Zentrumsmitgliedsorganisation eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/connect/environment-hub/sso-user-mappings`.

Generieren eines OAuth-URLs beim Herstellen einer Verbindung zu einer Organisation
Senden Sie zum Genieren des URLs, der den OAuth-Workflow beim Verbinden einer Organisation initiiert, eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/environment-hub/oauth-url-generator`.

Validieren einer Editions- oder Vorlagen-ID beim Erstellen einer Organisation
Senden Sie zum Überprüfen, ob die angegebene Editions- oder Vorlagen-ID gültig ist, eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/environment-hub/signup-member-validation`.

Überprüfen eines "Meine Domäne"-Werts beim Erstellen einer Organisation
Senden Sie, um zu überprüfen, ob ein angegebener "Meine Domäne"-Wert verfügbar, gültig und eindeutig ist, eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/environment-hub/my-domain-validation`.

Weitere Informationen zu diesen Verbesserungen, darunter Anforderungs- und Antworttextkörper, finden Sie im *Chatter REST API Developer Guide*.

Sonstige Verbesserungen an der API

Das Objekt "EnvironmentHubMember" enthält neue Felder, mit denen Sie die Anzahl der Benutzer mit Single Sign On-Zuordnung in einer Zentrumsmitgliedsorganisation festlegen und bestimmen können, ob es sich bei dem Zentrumsmitglied um eine Sandbox handelt. Das Objekt "Organization" verfügt über ein neues Feld, das seinen ISO-Ländercode enthält. Das Objekt "SignupRequest" verfügt über ein neues Feld, in dem Sie die Organisation, die Sie registrieren, beschreiben können. Außerdem wurde eine Obergrenze für die Anzahl der Organisationen hinzugefügt, die Sie im Umfeldzentrum pro Tag erstellen können.

EnvironmentHubMember
Die folgenden neuen Felder wurden hinzugefügt:

- `IsSandbox`: Gibt an, ob es sich bei der Mitgliedsorganisation um eine Sandbox handelt (`true`) oder nicht (`false`).
- `ServiceProviderId`: Stellt die ID des Serviceanbieters für eine Mitgliedsorganisation dar.
- `SSOMappedUsers`: Stellt die Gesamtanzahl der in einer Mitgliedsorganisation zugeordneten Benutzer dar.

Es gelten folgende Obergrenzen:

- Obergrenze pro Tag: Sie können pro Tag bis zu 20 Organisationen erstellen. Wenn Sie zusätzliche Organisationen erstellen möchten, müssen Sie in der Partner-Community einen Kundenvorgang protokollieren.

Organization
Ein neues Feld – `SignupCountryIsoCode` – wurde hinzugefügt. Dieses Feld stellt den zweistelligen ISO-Ländercode dar, der vom Benutzer in einer Registrierungsanforderung angegeben wird.

SignupRequest
Das Feld `Edition` verfügt über drei neue Auswahllistenwerte: `Group`, `Professional` und `Enterprise`.

Ein neues Feld – `SignupSource` – wurde hinzugefügt. In diesem Feld wird die vom Benutzer angegebene Beschreibung einer Testregistrierung gespeichert. Sie kann bis zu 60 Zeichen lang sein.

Weitere Informationen zu diesen Verbesserungen finden Sie im *SOAP API Developer's Guide*.

Marketing

Die Marketing Cloud ist die führende Plattform, die Kunden 1:1-Kundenjourneys bietet. Sie können damit eine einzige Ansicht Ihrer kundenbezogenen Daten aus einer beliebigen Quelle erstellen und einzigartige Kundenjourneys basierend auf Ihren Geschäftszielen planen und optimieren. Stellen Sie personalisierte Inhalte in allen Kanälen und auf allen Geräten genau zur richtigen Zeit bereit und messen Sie die Auswirkung jeder Interaktion auf Ihr Unternehmen, damit Sie Ihre Vorgehensweise in Echtzeit optimieren und bessere Ergebnisse erzielen können.

Weitere Informationen finden Sie in den Versionshinweisen für die Marketing Cloud.

SIEHE AUCH:

- Marketing Cloud – Übersicht
- Marketing Cloud-Versionshinweise von Juni
- Marketing Cloud-Versionshinweise von Juli
- Salesforce Marketing Cloud-Facebook-Seite

Salesforce allgemein: Änderungen an Geocodes für Adressen und Lightning Experience

Verbessern Sie Ihre allgemeine Salesforce-Erfahrung mit Geocodes für Adressen und die Möglichkeit, den Inhaber für mehr Datensätze in Lightning Experience zu ändern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterstützte Browser

Die unterstützten Browser für Salesforce variieren, je nachdem, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

Automatisches Abrufen von Geocodes für Adressen (allgemein verfügbar)

Helfen Sie Ihren Vertriebs- und Marketingteams, potenzielle Kunden in der Nähe zu finden, Regionen und Kampagnen zuzuweisen und mehr. Alles das wird mit Geocodes zum Kinderspiel. Mit nur wenigen Klicks können Sie die neuen Geocode-Bereinigungsregeln für Ihre Organisation einrichten und aktivieren. Geocodes werden dann für Adressen in vorhandenen *und* neuen Accounts, Kontakten und Leads hinzugefügt. Geocode-Bereinigungsregeln können nur in Salesforce Classic eingerichtet werden.

Duplikatsverwaltung ist für neue Organisationen aktiviert

Das Pflegen von Daten hoher Qualität ist eine der wichtigsten Aufgaben, mit der Sie Ihrer Organisation helfen können, Salesforce optimal zu nutzen. Daher sind jetzt bei allen neuen Salesforce-Organisationen die Funktionen zur Verwaltung doppelter Datensätze für Accounts, Kontakte und Leads bereits aktiviert. Es ist jetzt einfacher denn je, doppelte Datensätze in Ihrer Organisation zu vermeiden. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

Editionsname in Lightning Experience

Die Edition Ihrer Salesforce-Organisation wird in Lightning Experience jetzt auf der Seite "Firmeninformationen" angegeben. In Salesforce Classic wird die Edition weiterhin auf der Browserregisterkarte und der Seite "Unternehmensprofil" angezeigt.

Ändern des Inhabers für mehr Datensatztypen in Lightning Experience

Ihre Benutzer können jetzt den Datensatzinhaber für Arbeitsaufträge und Kampagnen ändern und bestimmte Datensätze wie Leads, Kundenvorgänge, Arbeitsaufträge und benutzerdefinierte Objekte Warteschlagen in Lightning Experience zuweisen.

Inline-Bearbeitung in Lightning Experience

Mitarbeiter können jetzt einzelne Felder auf einer Registerkarte mit Datensatzdetails bearbeiten sowie bequem mehrere Felder gleichzeitig bearbeiten. Darüber hinaus gilt: Die Benutzer werden gewarnt, wenn sie versuchen, die Registerkarte zu verlassen, bevor sie einen Datensatz gespeichert haben. So gehen keine Änderungen mehr verloren!

Skripts werden von E-Mail-Vorlagen und Briefköpfen nicht mehr unterstützt

Um E-Mail-Empfänger vor möglicherweise schädlichen HTML-Inhalten zu schützen, wendet Salesforce jetzt einen Filter an, der verhindert, dass aktive Skripts in Briefköpfe und E-Mail-Vorlagen eingefügt werden.Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Unterstützte Browser

Die unterstützten Browser für Salesforce variieren, je nachdem, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterstützte Browser für Lightning Experience

Lightning Experience wird mit Microsoft® Internet Explorer® Version 11 sowie Apple® Safari® Version 8.x unter Mac OS X und Microsoft® Edge für Windows® 10 unterstützt. Außerdem wird die jeweils aktuelle stabile Version von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ unterstützt. Wenn Sie Microsoft® Internet Explorer®-Version 7 bis 10 verwenden, werden Sie zu Salesforce Classic umgeleitet. Es bestehen einige Einschränkungen.

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

Salesforce Classic wird mit Microsoft® Internet Explorer® Version 9, 10 und 11 sowie Apple® Safari® Version 5.x, 6.x und 7.x unter Mac OS X und Microsoft® Edge für Windows® 10 unterstützt. Außerdem wird die jeweils aktuelle stabile Version von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ unterstützt. Es bestehen einige Einschränkungen.

Unterstützte Browser für Lightning Experience

Lightning Experience wird mit Microsoft® Internet Explorer® Version 11 sowie Apple® Safari® Version 8.x unter Mac OS X und Microsoft® Edge für Windows® 10 unterstützt. Außerdem wird die jeweils aktuelle stabile Version von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ unterstützt. Wenn Sie Microsoft® Internet Explorer®-Version 7 bis 10 verwenden, werden Sie zu Salesforce Classic umgeleitet. Es bestehen einige Einschränkungen.

Auf Lightning Experience kann nicht in einem mobilen Browser zugegriffen werden. Stattdessen wird beim Arbeiten auf Mobilgeräten die Verwendung der Salesforce1-Anwendung empfohlen. Eine Liste der unterstützten Browser in Salesforce1 finden Sie unter Anforderungen für die mobile Anwendung Salesforce1 in der Salesforce-Hilfe.

AUSGABEN

Lightning Experience-Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Microsoft Edge

Salesforce unterstützt fürLightning Experience Microsoft Edge unter Windows 10. Beachten Sie folgende Einschränkungen.

- Microsoft Edge wird zwar auf Desktop-Computern unterstützt, allerdings unterstützt Salesforce noch nicht Microsoft Edge für Salesforce1 auf dem Windows Phone.
- Der Editor für HTML-Lösungen in Microsoft Edge wird in Salesforce Knowledge nicht unterstützt.
- Microsoft Edge wird für die Entwicklerkonsole nicht unterstützt.
- Microsoft Edge wird für Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit Version 4.0 oder höher, nicht unterstützt.

Microsoft Internet Explorer-Version 11

Wenn Sie Internet Explorer nutzen, wird empfohlen, die aktuellste Version zu verwenden, die von Salesforce unterstützt wird. Wenden Sie sämtliche Softwareaktualisierungen von Microsoft an.Beachten Sie folgende Einschränkungen.

- Die vollständige Salesforce-Site wird in Internet Explorer 11 unter Windows 8 und 8.1 nur für Touch-fähige Laptops mit Standardtastatur und Maus unterstützt. Mobilgeräte oder Tablets, auf denen hauptsächlich per Touch interagiert wird, werden nicht unterstützt. Verwenden Sie stattdessen die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.
- Der Editor für HTML-Lösungen in Internet Explorer 11 wird in Salesforce Knowledge nicht unterstützt.
- Die Kompatibilitätsansicht in Internet Explorer wird nicht unterstützt.
- Eine Änderung des Kompatibilitäts-Parsingmodus des Browsers, beispielsweise durch Verwendung der Kopfzeile `X-UA-Compatibility`, wird nicht unterstützt.
- Internet Explorer 11 wird für die Entwicklerkonsole nicht unterstützt.
- Internet Explorer 11 wird für Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit Version 4.0 oder höher, nicht unterstützt.

Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration finden Sie unter Konfigurieren von Internet Explorer in der Salesforce-Hilfe.

Mozilla® Firefox®, aktuelle stabile Version

Salesforce unternimmt jede Anstrengung, die aktuelle Version von Firefox zu testen und zu unterstützen.Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration finden Sie unter Konfigurieren von Firefox in der Salesforce-Hilfe.

Google Chrome™, aktuelle stabile Version

Chrome wendet Aktualisierungen automatisch an. Salesforce unternimmt jede Anstrengung, die aktuelle Version zu testen und zu unterstützen. Für Chrome liegen keine Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration vor.

Anmerkung: Die aktuelle stabile Version von Google Chromium™ wird unterstützt.

Apple® Safari® Version 8.x unter Mac OS X

Für Safari liegen keine Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration vor.

Safari wird nicht unterstützt für:

- Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit-Versionen vor 4.0
- Salesforce Wave Analytics

Für Wave Analytics unterstützte Browser

Browserunterstützung steht für Microsoft Internet Explorer-Version 11 und die aktuelle stabile Version von Mozilla Firefox und Google Chrome zur Verfügung.

Empfehlungen und Anforderungen für alle Browser

- Aktivieren Sie für alle Browser JavaScript, Cookies und TLS 1.2. Wenn TLS 1.2 nicht verfügbar ist, aktivieren Sie TLS 1.1. Browser, die TLS 1.1 oder TLS 1.2 nicht unterstützen, können auf Salesforce nicht mehr zugreifen, nachdem TLS 1.0 deaktiviert wurde. Die Deaktivierung ist für das erste und zweite Quartal 2016 angesetzt (Änderung vorbehalten).
- Die Mindestbildschirmauflösung zur Unterstützung aller Salesforce-Funktionen beträgt 1024 x 768.Bei geringeren Bildschirmauflösungen werden Salesforce-Funktionen wie der Berichtsgenerator und der Seitenlayout-Editor nicht immer ordnungsgemäß angezeigt.
- Mac OS-Benutzer müssen bei Verwendung von Apple Safari oder Google Chrome die Systemeinstellung `Rollbalken einblenden` auf **Immer** festlegen.
- Einige Webbrowser-Plugins und -Erweiterungen von Drittanbietern können die Funktionalität von Chatter einschränken. Wenn bei Chatter Fehler auftreten oder die Funktion instabil ist, deaktivieren Sie die Plugins und Erweiterungen des Webbrowsers und versuchen Sie es erneut.

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

Salesforce Classic wird mit Microsoft® Internet Explorer® Version 9, 10 und 11 sowie Apple® Safari® Version 5.x, 6.x und 7.x unter Mac OS X und Microsoft® Edge für Windows® 10 unterstützt. Außerdem wird die jeweils aktuelle stabile Version von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ unterstützt. Es bestehen einige Einschränkungen.

Anmerkung: Die Unterstützung von Salesforce Classic für Microsoft® Internet Explorer®-Version 7 und 8 wird ab der Version Summer '15 eingestellt.

AUSGABEN

Salesforce Classic-Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Die Verwendung von Salesforce Classic in einem mobilen Browser wird nicht unterstützt. Stattdessen wird beim Arbeiten auf Mobilgeräten die Verwendung der Salesforce1-Anwendung empfohlen. Um zu erfahren, welche mobilen Browser für Salesforce1 unterstützt werden, lesen Sie den Abschnitt Anforderungen für die mobile Anwendung Salesforce1 in der Salesforce-Hilfe.

Microsoft Edge

Salesforce unterstützt für Salesforce Classic Microsoft Edge unter Windows 10. Beachten Sie folgende Einschränkungen.

- Microsoft Edge wird zwar auf Desktop-Computern unterstützt, allerdings unterstützt Salesforce noch nicht Microsoft Edge für Salesforce1 auf dem Windows Phone.
- Der Editor für HTML-Lösungen in Microsoft Edge wird in Salesforce Knowledge nicht unterstützt.
- Microsoft Edge wird für die Entwicklerkonsole nicht unterstützt.
- Microsoft Edge wird für Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit Version 4.0 oder höher, nicht unterstützt.

Microsoft Internet Explorer-Version 9, 10 und 11

Wenn Sie Internet Explorer nutzen, wird empfohlen, die aktuellste Version zu verwenden, die von Salesforce unterstützt wird. Wenden Sie sämtliche Softwareaktualisierungen von Microsoft an.Beachten Sie folgende Einschränkungen.

- Die vollständige Salesforce-Site wird in Internet Explorer 9, 10 und 11 unter Windows 8 und 8.1 nur für Touch-fähige Laptops mit Standardtastatur und Maus unterstützt. Mobilgeräte oder Tablets, auf denen hauptsächlich per Touch interagiert wird, werden nicht unterstützt. Verwenden Sie stattdessen die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.
- Der Editor für HTML-Lösungen in Internet Explorer 11 wird in Salesforce Knowledge nicht unterstützt.
- Die Kompatibilitätsansicht in Internet Explorer wird nicht unterstützt.
- Eine Änderung des Kompatibilitäts-Parsingmodus des Browsers, beispielsweise durch Verwendung der Kopfzeile `X-UA-Compatibility`, wird nicht unterstützt.
- Die Metro-Version von Internet Explorer 10 wird nicht unterstützt.
- Internet Explorer 11 wird für die Entwicklerkonsole nicht unterstützt.
- Internet Explorer 11 wird für Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit Version 4.0 oder höher, nicht unterstützt.
- Community-Vorlagen für Self-Service unterstützen Internet Explorer 9 und höher für Desktop-Benutzer und Internet Explorer 11 und höher für mobile Benutzer.
- Internet Explorer 9 wird für Salesforce Wave Analytics nicht unterstützt.
- Internet Explorer 9 und 10 werden für den Lightning-Anwendungsgenerator nicht unterstützt.

Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration finden Sie unter Konfigurieren von Internet Explorer in der Salesforce-Hilfe.

Mozilla Firefox, aktuelle stabile Version

Salesforce unternimmt jede Anstrengung, die aktuelle Version von Firefox zu testen und zu unterstützen.

- Mozilla Firefox wird für Desktop-Benutzer nur für Community-Vorlagen für Self-Service unterstützt.

Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration finden Sie unter Konfigurieren von Firefox in der Salesforce-Hilfe.

Google Chrome, aktuelle stabile Version

Chrome wendet Aktualisierungen automatisch an. Salesforce unternimmt jede Anstrengung, die aktuelle Version zu testen und zu unterstützen. Für Chrome liegen keine Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration vor.

Chrome wird nicht unterstützt für:

- Die Registerkarte "Konsole" (Salesforce Console wird unterstützt).

Apple Safari-Version 5.x, 6.x und 7.x unter Mac OS X

Für Safari liegen keine Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration vor. Apple Safari unter iOS wird für die vollständige Salesforce-Site nicht unterstützt.

Safari wird nicht unterstützt für:

- Salesforce Console
- Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit-Versionen vor 4.0
- Salesforce Wave Analytics

Für Wave Analytics unterstützte Browser

Browserunterstützung steht für Microsoft Internet Explorer Version 10 und 11 und die aktuelle stabile Version von Mozilla Firefox und Google Chrome zur Verfügung.

Empfehlungen und Anforderungen für alle Browser

- Aktivieren Sie für alle Browser JavaScript, Cookies und TLS 1.2. Wenn TLS 1.2 nicht verfügbar ist, aktivieren Sie TLS 1.1. Browser, die TLS 1.1 oder TLS 1.2 nicht unterstützen, können auf Salesforce nicht mehr zugreifen, nachdem TLS 1.0 deaktiviert wurde. Die Deaktivierung ist für das erste und zweite Quartal 2016 angesetzt (Änderung vorbehalten).
- Die Mindestbildschirmauflösung zur Unterstützung aller Salesforce-Funktionen beträgt 1024 x 768.Bei geringeren Bildschirmauflösungen werden Salesforce-Funktionen wie der Berichtsgenerator und der Seitenlayout-Editor nicht immer ordnungsgemäß angezeigt.
- Mac OS-Benutzer müssen bei Verwendung von Apple Safari oder Chrome die Systemeinstellung `Rollbalken einblenden` auf **Immer** festlegen.
- Einige Webbrowser-Plugins und -Erweiterungen von Drittanbietern können die Funktionalität von Chatter einschränken. Wenn bei Chatter Fehler auftreten oder die Funktion instabil ist, deaktivieren Sie die Plugins und Erweiterungen des Webbrowsers und versuchen Sie es erneut.

Einige Funktionen in Salesforce (sowie einige Desktop-Clients, Toolkits und Adapter) haben separate Browseranforderungen.Beispiel:

- Internet Explorer ist der einzig unterstützte Browser für:
  - Standardseriendruck
  - Installieren der mobilen Salesforce Classic-Anwendung auf einem Windows Mobile-Gerät
  - Connect Offline
- Um eine optimale Nutzung des Editors für erweitertes Seitenlayout sicherzustellen, verwenden Sie Firefox.
- Für eine optimale Benutzerfreundlichkeit von Salesforce Console auf Computern mit 8 GB RAM verwenden Sie Chrome.
- Die Browseranforderungen gelten auch für das Hochladen mehrerer Dateien in Chatter.

Automatisches Abrufen von Geocodes für Adressen (allgemein verfügbar)

Helfen Sie Ihren Vertriebs- und Marketingteams, potenzielle Kunden in der Nähe zu finden, Regionen und Kampagnen zuzuweisen und mehr. Alles das wird mit Geocodes zum Kinderspiel. Mit nur wenigen Klicks können Sie die neuen Geocode-Bereinigungsregeln für Ihre Organisation einrichten und aktivieren. Geocodes werden dann für Adressen in vorhandenen *und* neuen Accounts, Kontakten und Leads hinzugefügt. Geocode-Bereinigungsregeln können nur in Salesforce Classic eingerichtet werden.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

Geocodes identifizieren einen Standort mithilfe eines Breitengrads und eines Längengrads. Den Geocodes ist auch eine Genauigkeitsfestlegung zugewiesen.

Geocodes werden den bereits vorhandenen Feldern für Längen- und Breitengrad in Accounts, Kontakten und Leads hinzugefügt. Das Genauigkeitsfeld wird ebenfalls ausgefüllt. Diese Felder sind in Datensätzen zwar standardmäßig nicht sichtbar, es gibt jedoch einige Möglichkeiten, sie anzuzeigen, etwa mithilfe von benutzerdefinierten Formelfeldern oder durch Abfragen der Salesforce-API.

Geocodes werden nur für Standardadressen hinzugefügt:

- Rechnungsanschrift für Accounts
- Lieferanschrift für Accounts
- Postanschrift für Kontakte
- Anschrift für Leads

Beispiel: Sie fügen einen Account mit dem Wert `1 Market Street, San Francisco, CA 94105-5188, USA` für das Feld `Rechnungsanschrift` hinzu. Wenn Sie diesen Account speichern, werden Werte für die Felder `BillingLatitude`, `BillingLongitude` und `BillingGeocodeAccuracy` hinzugefügt. Im Einzelnen wird Folgendes hinzugefügt:

- `37.793819` zu `BillingLatitude`
- `-122.395089` zu `BillingLongitude`
- `Address`* zu `BillingGeocodeAccuracy`

* Die Genauigkeitsfestlegung `Address` bedeutet, dass der Längen- und Breitengrad einen Punkt darstellen, der sich im selben Gebäude wie die Adresse im Datensatz befindet.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einrichten von Geocode-Bereinigungsregeln

Mit nur wenigen Schritten können Sie Ihre Geocode-Bereinigungsregeln für Data.com einrichten und aktivieren. Anschließend werden bestehenden Accounts, Kontakten und Leads automatisch Geocodes hinzugefügt. Neuen Accounts, Kontakten und Leads werden diese Informationen beim Speichern hinzugefügt.

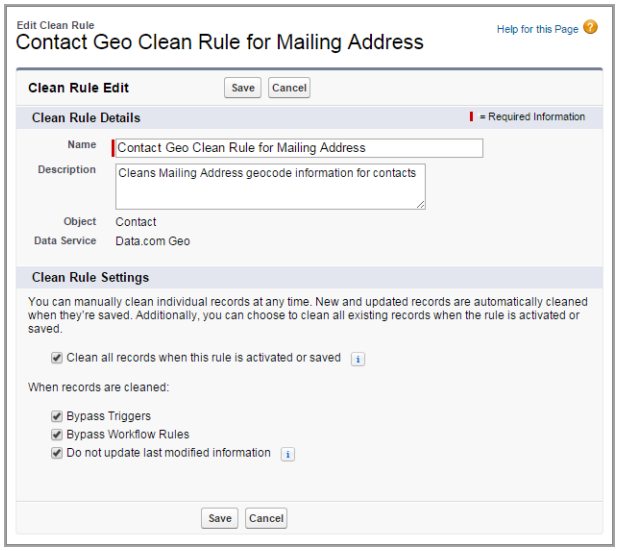
Einrichten von Geocode-Bereinigungsregeln

Mit nur wenigen Schritten können Sie Ihre Geocode-Bereinigungsregeln für Data.com einrichten und aktivieren. Anschließend werden bestehenden Accounts, Kontakten und Leads automatisch Geocodes hinzugefügt. Neuen Accounts, Kontakten und Leads werden diese Informationen beim Speichern hinzugefügt.

Wichtig: Geocodes werden Datensätzen mithilfe von Data.com-Technologie hinzugefügt. Zur Verwendung dieser Funktion ist jedoch *keine* Data.com-Lizenz erforderlich.

Schritt für Schritt: Einrichten von Geocode-Bereinigungsregeln

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Bereinigungsregeln`* ein und wählen Sie dann **Bereinigungsregeln** aus.
2. Bearbeiten Sie eine Geocode-Bereinigungsregel. Es sind vier Geocode-Bereinigungsregeln verfügbar.
3. Überprüfen Sie die Einstellungen für die Bereinigungsregel.



4. Speichern Sie die Regel.
5. Aktivieren Sie die Regel.
   Bei Auswahl der Option `Alle Datensätze beim Aktivieren oder Speichern dieser Regel bereinigen` werden allen bestehenden Datensätzen automatisch Geocodes hinzugefügt. Neue Datensätze erhalten beim Speichern automatisch Geocodes. Vorhandene Geocode-Werte werden überschrieben.
6. Wiederholen Sie diesen Vorgang für die anderen Geocode-Bereinigungsregeln.
7. Wenn Sie in Salesforce Classic die Möglichkeit haben möchten, den Bereinigungsstatus der Geocode-Bereinigungsregeln zu überprüfen, fügen Sie die Themenliste `Diesen Datensatz mit Data.com bereinigen` im Seitenlayout für Accounts, Kontakte und Leads hinzu. (In Lightning Experience ist dieser Schritt nicht erforderlich.)

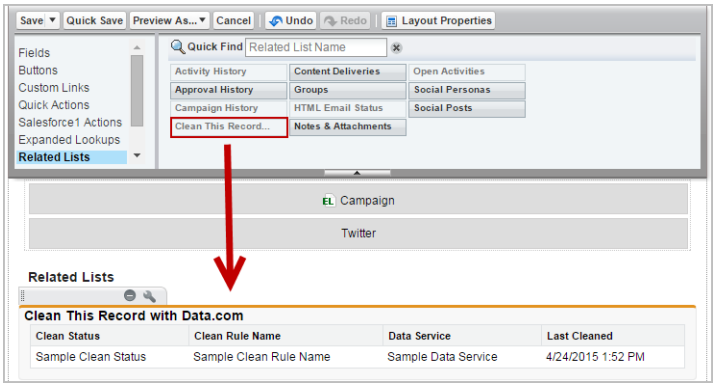
AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Einrichten und Aktivieren der Data.com-Bereinigungsregeln:
- "Anwendung anpassen"



Duplikatsverwaltung ist für neue Organisationen aktiviert

Das Pflegen von Daten hoher Qualität ist eine der wichtigsten Aufgaben, mit der Sie Ihrer Organisation helfen können, Salesforce optimal zu nutzen. Daher sind jetzt bei allen neuen Salesforce-Organisationen die Funktionen zur Verwaltung doppelter Datensätze für Accounts, Kontakte und Leads bereits aktiviert. Es ist jetzt einfacher denn je, doppelte Datensätze in Ihrer Organisation zu vermeiden. Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Wichtig: Die Duplikatsverwaltung arbeitet mit Data.com-Technologie. Zur Verwendung dieser Funktion ist jedoch *keine* Data.com-Lizenz erforderlich.

Neue Organisationen verfügen über Standard-Duplikatsregeln für Accounts, Kontakte und Leads, die festlegen, was passiert, wenn Sie versuchen, einen doppelten Datensatz zu speichern. Jede Standard-Duplikatsregel besitzt eine entsprechende Abgleichsregel, die bestimmt, wie zwei Datensätze als Duplikate identifiziert werden sollen.

Bei neuen Organisationen ist keine Einrichtung erforderlich, Sie können diese Regeln jedoch jederzeit deaktivieren oder benutzerdefinierte Regeln erstellen.

Wenn Sie versuchen, einen doppelten Datensatz hinzuzufügen, wird durch die Standard-Duplikatsregeln ein Hinweis angezeigt. Im Rahmen der Duplikatsverwaltung können Sie bequem einen benutzerdefinierten Berichtstyp erstellen, um die hinzugefügten doppelten Datensätze zu überprüfen.

Weitere Informationen zur Data.com-Duplikatsverwaltung sowie ausführliche Informationen zu Duplikats- und Abgleichsregeln finden Sie unter Verwalten doppelter Datensätze in Salesforce. Sie können sich auch folgendes Video ansehen: Managing Duplicate Records in Salesforce with Duplicate Rules (Verwalten doppelter Datensätze in Salesforce mithilfe von Duplikatsregeln).

Editionsname in Lightning Experience

Die Edition Ihrer Salesforce-Organisation wird in Lightning Experience jetzt auf der Seite "Firmeninformationen" angegeben. In Salesforce Classic wird die Edition weiterhin auf der Browserregisterkarte und der Seite "Unternehmensprofil" angezeigt.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Sie können Ihre Edition auf der Seite "Firmeninformationen" nachschlagen.

1. Geben Sie unter Setup im Feld `Schnellsuche` den Text *`Firmeninformationen`* ein und wählen Sie **Firmeninformationen** aus.
2. Die **Edition der Organisation** wird rechts unten angegeben.

Ändern des Inhabers für mehr Datensatztypen in Lightning Experience

Ihre Benutzer können jetzt den Datensatzinhaber für Arbeitsaufträge und Kampagnen ändern und bestimmte Datensätze wie Leads, Kundenvorgänge, Arbeitsaufträge und benutzerdefinierte Objekte Warteschlagen in Lightning Experience zuweisen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

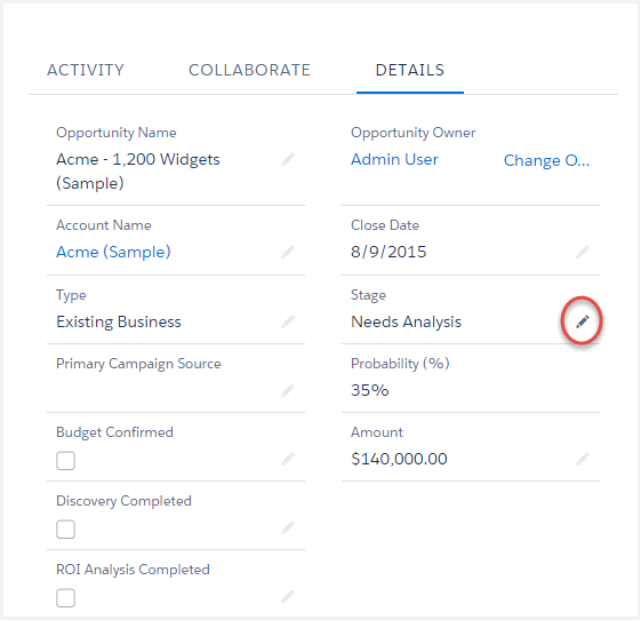
Inline-Bearbeitung in Lightning Experience

Mitarbeiter können jetzt einzelne Felder auf einer Registerkarte mit Datensatzdetails bearbeiten sowie bequem mehrere Felder gleichzeitig bearbeiten. Darüber hinaus gilt: Die Benutzer werden gewarnt, wenn sie versuchen, die Registerkarte zu verlassen, bevor sie einen Datensatz gespeichert haben. So gehen keine Änderungen mehr verloren!

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

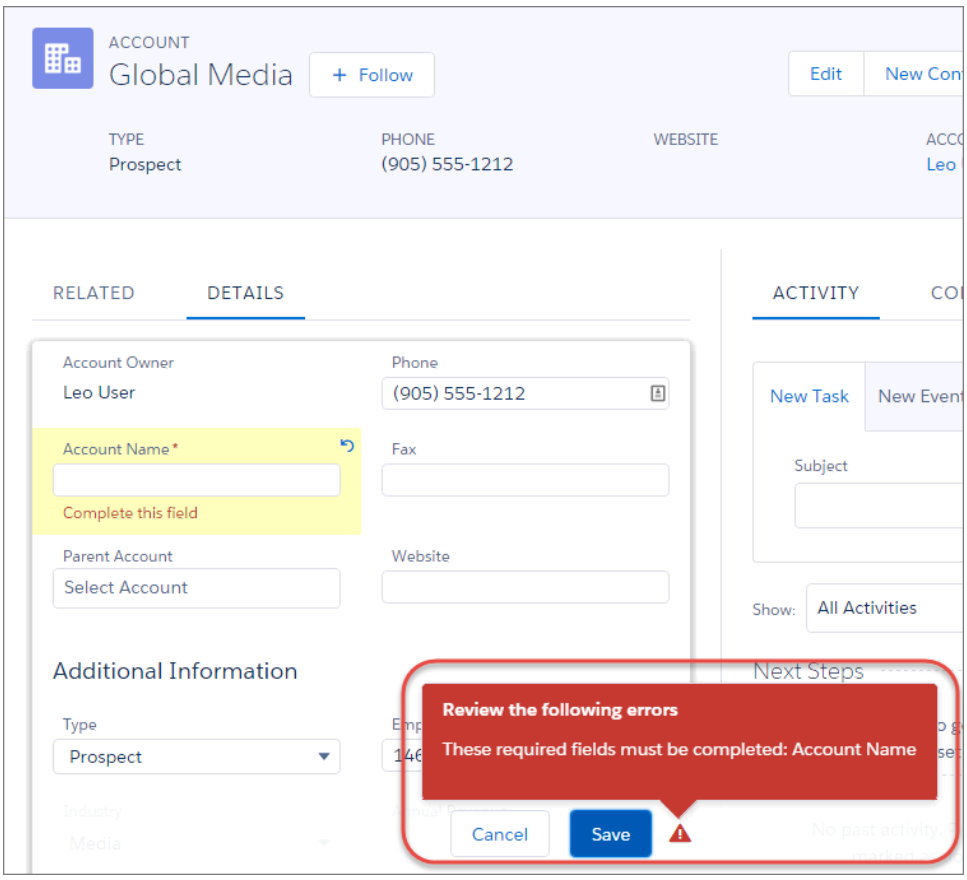
Die Inline-Bearbeitung ist schnell und einfach. Wenn Sie auf ein Feld doppelklicken oder neben dem Feld auf das Symbol zum Bearbeiten klicken, wird der gesamte Datensatz im Bearbeitungsmodus geöffnet. Die Mitarbeiter können den Datensatz durchgehen und mehrere Felder gleichzeitig aktualisieren. In Salesforce Classic ist dies umständlicher. Sie müssen auf jedes Feld einzeln klicken, um es zur Bearbeitung zu öffnen.



Hier noch einige weitere Vorteile der Inline-Bearbeitung in Lightning Experience:

- Die Mitarbeiter können während der Bearbeitung eines Datensatzes auf der Seite navigieren. Sie können zum Chatter-Feed des Datensatzes und wieder zurück wechseln, ohne dass Änderungen verloren gehen.
- Die Mitarbeiter werden gewarnt, wenn sie versuchen, zu einer anderen Site oder Browserregisterkarte zu navigieren, ohne die Änderungen zu speichern. So müssen sie Änderungen nicht erneut vornehmen, wenn sie die Browserregisterkarte oder den Browser versehentlich schließen.

- Die Fehlermeldungen sind kompakter und auf einen Blick sichtbar. Sie werden nicht mehr oben im Formular angezeigt, sondern in einem Fenster im unteren Bereich. Die Mitarbeiter können auf ⚠ klicken, um das Fenster auszublenden, wenn sie durch einen langen Datensatz blättern.



Anmerkung: Derzeit funktioniert die Inline-Bearbeitung nur bei der Bearbeitung von Datensatzdetails. Demnächst wird sie auch im Hervorhebungsbereich und in Listenansichten verfügbar sein.

Skripts werden von E-Mail-Vorlagen und Briefköpfen nicht mehr unterstützt

Um E-Mail-Empfänger vor möglicherweise schädlichen HTML-Inhalten zu schützen, wendet Salesforce jetzt einen Filter an, der verhindert, dass aktive Skripts in Briefköpfe und E-Mail-Vorlagen eingefügt werden.Diese Funktion ist nur in Salesforce Classic verfügbar.

Wichtige Aktualisierungen

Diese Version enthält Aktualisierungen, die die Leistung, Logik und Benutzerfreundlichkeit von Salesforce optimieren, sich jedoch u. U. auf Ihre vorhandenen Anpassungen auswirken können.

Zur Gewährleistung eines reibungslosen Übergangs gibt es für jede wichtige Aktualisierung einen sogenannten Opt-In-Zeitraum, der an dem in "Setup" auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" angezeigten Datum für die automatische Aktivierung endet. In diesem Zeitraum kann die Aktualisierung beliebig oft manuell aktiviert und deaktiviert werden, um ihre potenziellen Auswirkungen auf Ihre Organisation zu ermitteln und betroffene Anpassungen zu ändern. Nach Ablauf des Opt-In-Zeitraums wird die Aktualisierung automatisch aktiviert. Weitere Einzelheiten finden Sie unter Wichtige Aktualisierungen in der Salesforce-Hilfe.

Wichtige Aktualisierung "Bereitstellen statischer Ressourcen aus der Visualforce-Domäne" verschoben

In der Version Summer '15 wurde die Domäne geändert, über die statische Ressourcen bereitgestellt werden. Diese Änderung wurde als wichtige Aktualisierung unter dem Namen "Bereitstellen statischer Ressourcen aus der Visualforce-Domäne" veröffentlicht und ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '16 geplant. Die automatische Aktivierung wurde jetzt auf die Version Summer '16 verschoben.

Wichtige Aktualisierung "PageReference-Methoden getContent() und getContentAsPDF() verhalten sich wie Callouts" verschoben

In der Version Summer '15 wurde das Verhalten der Methoden `getContent()` und `getContentAsPDF()` des Objekts `PageReference` geändert. Diese Änderung wurde als wichtige Aktualisierung unter dem Namen "PageReference-Methoden getContent() und getContentAsPDF() verhalten sich wie Callouts" veröffentlicht und ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '16 geplant. Die automatische Aktivierung wurde jetzt auf die Version Summer '16 verschoben.

Berechtigung "Verschlüsselungsschlüsselverwaltung" wurde aus dem Administratorprofil entfernt

Administratoren müssen jetzt die Berechtigung zum Ausüben von Schlüsselverwaltungsrollen aktiv zuweisen. Sobald Sie diese wichtige Aktualisierung aktivieren, wird die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" für das Standardadministratorprofil widerrufen.

Benutzerdefinierte Profile, die über die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" verfügen, sind nicht betroffen. Benutzern, denen die Berechtigung über ein benutzerdefiniertes Profil oder einen Berechtigungssatz zugewiesen ist, behalten die Berechtigung weiterhin.

Andere Salesforce-Produkte

desk.com

Desk.com ist eine umfassende Kundensupportanwendung für Kleinunternehmen und wachsende Teams.

Informationen zu neuen Funktionen erhalten Sie im Blog zu den Desk.com-Produktaktualisierungen (in englischer Sprache).

Heroku

Heroku ist eine Cloud-basierte Anwendungsplattform zum Erstellen und Bereitstellen von Webanwendungen.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie im Heroku Changelog (in englischer Sprache).