



Notas da versão Summer '16 do Salesforce

Salesforce, Summer '16

O Lightning é a forma mais rápida de se conectar com clientes, funcionários e parceiros



@salesforcedocs

Última atualização: 21/04/2016

A versão em Inglês deste documento tem precedência sobre a versão traduzida.

© Copyright 2000–2016 salesforce.com, inc. Todos os direitos reservados. Salesforce é uma marca registrada da salesforce.com, inc., assim como outros nomes e marcas. Outras marcas que aparecem neste documento podem ser marcas comerciais de seus respectivos proprietários.

CONTEÚDO

Notas da versão Summer '16 do Salesforce	1
Como usar as notas de versão	3
Como e quando os recursos ficam disponíveis?	5
Edições do Salesforce	37
Navegadores suportados	41
Lightning Experience	45
Financial Services Cloud	60
Health Cloud	64
Vendas	66
Analítico	115
Contratos de	148
Celular	176
Comunidades	205
Chatter	250
Arquivos	259
Pesquisar	263
Data.com	267
Personalização	275
Segurança e identidade	306
Implantação	326
Desenvolvimento	328
Marketing	402
Salesforce em geral	402
Atualizações críticas	409
Outros produtos da Salesforce	410
Índice	411

Notas da versão Summer '16 do Salesforce

O Salesforce fornece novos e poderosos recursos de inteligência comercial, mais formas de colaborar em negociações e projetos e controle ainda maior sobre os seus dados.

NESTA SEÇÃO:

[Como usar as notas de versão](#)

As notas de versão oferecem descrições gerais sucintas sobre os aprimoramentos e os novos recursos do Salesforce. Elas também incluem informações de configuração, dicas de implementação para ajudá-lo a começar e práticas recomendadas para assegurar o seu sucesso contínuo.

[Como e quando os recursos ficam disponíveis?](#)

Alguns recursos do Summer '16 afetarão todos os usuários imediatamente após a ativação da versão. Considere a possibilidade de comunicar essas alterações com antecedência aos usuários para que eles estejam preparados. Outros recursos requerem ação direta de um administrador para que os usuários possam se beneficiar da nova funcionalidade.

[Edições do Salesforce otimizadas para suprir suas necessidades comerciais](#)

Incluímos muitos recursos novos nas organizações das versões Professional, Enterprise e Unlimited Edition. Por exemplo, agora a Professional Edition vem com o Process Builder, o Salesforce Console, Tipos de registro e muito mais. Alguns limites também foram ampliados, como, por exemplo, mais sandboxes para organizações das versões Professional, Enterprise e Unlimited Edition. Considere se a sua organização do Salesforce ainda atende às necessidades da sua empresa. Alguns recursos extras contribuiriam para o seu sucesso nos negócios? Talvez esteja na hora de atualizar.

[Navegadores suportados](#)

Os navegadores compatíveis com o Salesforce variam, dependendo de você estar utilizando o Salesforce Classic ou o Lightning Experience.

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

O Lightning Experience é uma interface completamente reformulada. Melhor ainda, ele é desenvolvido com base na nossa plataforma de interface de usuário, para que a experiência possa se expandir e evoluir de acordo com as suas necessidades. Verifique os novos recursos e considerações desta versão.

[Financial Services Cloud: Aumento da produtividade dos consultores, internacionalização e Salesforce Shield](#)

Cuidado, mundo! Lá vem o Financial Services Cloud atualizado. Converta leads em clientes, crie oportunidades e preste serviços com um toque ainda mais personalizado. Adicionamos suporte para múltiplas moedas, novas localidades e idiomas e recursos do Salesforce Shield, inclusive a Criptografia de plataforma.

[Health Cloud: Fornecer atendimento colaborativo e conectado aos pacientes](#)

Fornecer atendimento excepcional aos pacientes significa mais do que simplesmente gerenciar informações e eventos relacionados aos pacientes. O Health Cloud reinventa a maneira como os coordenadores de atendimento se envolvem com os pacientes.

[Vendas: Contatos, notas, integração com Microsoft® e mais](#)

Ajude as equipes de marketing e vendas a direcionar mais negócios para a sua empresa. Permita que os representantes de vendas se concentrem nas atividades que exigem sua atenção. E ajude suas equipes de vendas a aumentar a produtividade de vendas no Lightning Experience.

[Analítico](#)

Aprimore as decisões de negócios com dados e análises de relatórios e painéis do Salesforce e Wave Analytics.

[Serviço: Serviço de campo aprimorado, configuração rápida com modelos](#)

Empodere seus agentes de serviço de campo com artigos do Knowledge e marcos em ordens de serviço. Configure os recursos do Service Cloud em alguns cliques com modelos do Launch Pad. E ative o Serviço de atendimento ao cliente social mais rapidamente para aproveitar sua maior amplitude.

[Móvel: Faça mais em trânsito](#)

Impulsione suas equipes de vendas de campo com mais inteligência integrada ao Salesforce1. Representantes e gerentes podem gerar mais negócios quando dispõem de informações relevantes, variando de notícias importantes sobre clientes e seus concorrentes a gráficos dinâmicos e interativos para rastrear detalhes críticos. Sua missão é entregar suporte de primeira classe a clientes móveis? Ajude seus agentes ver exatamente o que está acontecendo e a resolver casos mais rapidamente com vídeo bidirecional e feeds de câmera ao vivo a partir do SDK SOS para iOS e Android.

[Comunidades: Pré-moderação, visibilidade de página baseada em perfil, pesquisa global e mais](#)

Mais controle, mais flexibilidade e personalizações avançadas: isso é o que você vê nas comunidades na versão Summer '16. Com o recurso de pré-moderação, os gerentes de comunidades podem aprovar publicações antes que sejam publicadas e congelar membros que publicarem conteúdo impróprio. A visibilidade de página orientada por perfil no Community Builder permite que os administradores direcionem páginas da comunidade para membros com perfis específicos. E a pesquisa global facilita a pesquisa, pelos membros da comunidade, de todos os registros que estão disponíveis a eles por meio da comunidade. A lista não tem fim...

[Chatter: Melhor aparência, informações sobre atividades de grupos, fotos maiores do grupo e perfil](#)

Aprecie a aparência aprimorada do Chatter no Lightning Experience, acesse informações sobre atividades de grupo em uma guia prática e carregue fotos maiores, em alta resolução, para seus grupos e seu perfil. Há várias outras melhorias em feeds, grupos e muito mais.

[Arquivos: Atribuir tópicos a arquivos, navegar em arquivos externos no Lightning Experience, conectar-se ao Box](#)

Adicione tópicos a arquivos, defina o acesso a arquivos por registro, confira arquivos externos no Lightning Experience e muito mais.

[Pesquisa: Encontrar mais rapidamente o que você procura](#)

A experiência de pesquisa continua a evoluir com as necessidades dos usuários. No Lightning Experience, a organização mais consistente da barra de escopo de pesquisa auxilia a navegação na página de resultados da pesquisa. Introduzimos melhorias nos resultados de pesquisa de contas pessoais e usuários inativos. E a correção ortográfica agora abrange mais objetos.

[Data.com: Prospecção de contas no Lightning Experience, percepções críticas sobre oportunidades e muito mais](#)

Mais recursos importantes do Data.com estão disponíveis no Lightning Experience. Os usuários do Data.com Prospector podem obter informações cruciais sobre as empresas associadas às suas oportunidades. Eles podem prospectar novas empresas diretamente na página Contas e acessar percepções sobre a empresa e o setor a partir de uma conta ou oportunidade. Os clientes do Data.com Premium Clean enriquecem automaticamente os leads com informações cruciais sobre a empresa, como receita, número de funcionários e setor. O Data.com está disponível no Salesforce Classic e no Lightning Experience.

[Personalização: Ampla variedade de páginas do Lightning e visualizações para as atividades da sua organização](#)

Quais recursos de apontar e clicar nós introduzimos desta vez? É uma longa lista! Os administradores de páginas do Lightning podem editar não só páginas de registro, mas também a página inicial. Obtenha visualizações impressionantes das atividades da sua organização no Wave – por exemplo, quem está fazendo login e de onde. E, se você gosta de automação, seus processos não precisam parar após a execução de um grupo de ações – eles podem continuar a todo vapor.

[Segurança e identidade: Mais medidas de segurança, mais cobertura de criptografia, mais facilidade para alternar entre organizações](#)

Aprimoramos o gerenciamento da autenticação de dois fatores, fornecemos mais medidas de segurança para verificação de identidade e agora exigimos o protocolo HTTPS para login. A criptografia agora suporta o Lightning Experience e protege mais campos e dados em uma quantidade ainda maior de aplicativos. Além disso, seus usuários podem alternar facilmente entre organizações com o alternador de usuário.

[Implantação: clonagem de sandboxes e mais sandboxes incluídos](#)

Agora existem novas formas de implantar alterações na sua organização. As melhorias incluem clonagem de sandbox para sandbox (piloto) e uma quantidade muito maior de sandboxes para algumas edições.

Desenvolvimento: Crie o seu próprio aplicativo Salesforce

Quer você esteja usando o Visualforce, o Apex, componentes do Lightning ou as nossas APIs com sua linguagem de programação favorita, essas melhorias no Force.com o ajudarão a desenvolver excelentes aplicativos e integrações.

Marketing

O Marketing Cloud é a principal plataforma para atrair clientes com uma experiência de cliente impecável. Com ele, você cria uma exibição única dos dados de alavancagem de clientes, provenientes de qualquer fonte, para planejar e otimizar experiências de cliente exclusivas com base em seus objetivos comerciais. Entregue conteúdo personalizado em qualquer canal e dispositivo no momento mais adequado e meça o impacto de cada interação sobre seus negócios para poder otimizar sua abordagem em tempo real e entregar resultados melhores.

Salesforce em geral: códigos geográficos automáticos e correção ortográfica otimizada

O Spring '16 melhora a experiência geral do Salesforce oferecendo códigos geográficos automáticos para os endereços dos registros e otimizando a experiência da correção ortográfica.

Atualizações críticas: Nova arquitetura de segurança introduzida para componentes do Lightning

Esta versão inclui uma atualização crítica que afeta os usuários que acessam o Lightning Experience ou o Salesforce1 a partir do IE11. Além disso, se você usa componentes do Lightning, Visualforce, fluxos ou aprovações, ela inclui atualizações críticas que provavelmente afetarão suas personalizações.

Outros produtos da Salesforce

Como usar as notas de versão

As notas de versão oferecem descrições gerais sucintas sobre os aprimoramentos e os novos recursos do Salesforce. Elas também incluem informações de configuração, dicas de implementação para ajudá-lo a começar e práticas recomendadas para assegurar o seu sucesso contínuo.

- Você pode optar entre versões em [PDF](#) e em [HTML](#).
- Por padrão, as configurações de idioma do seu navegador determinam o idioma usado nas notas de versão em HTML. Para alterar o idioma, role até o fim da página, clique em **Alterar idioma** e selecione um idioma.
- Essas notas de versão descrevem recursos novos e modificados, não problemas conhecidos. Para obter informações sobre problemas conhecidos, consulte o [site Problemas conhecidos do Salesforce](#).



Nota: Até a nova versão do Salesforce estar disponível em sua organização de produção, os links das notas de versão para a Ajuda do Salesforce, os guias de implementação, os guias para desenvolvedores e outros itens de documentação não funcionarão ou apontarão para materiais da versão anterior do Salesforce. Parte de nossa documentação possui versões de pré-visualização disponíveis várias semanas antes do lançamento do Salesforce. Para acessar as versões de pré-visualização em [Desenvolvedores do Salesforce](#), selecione Visualizar na lista suspensa Versão da documentação.

NESTA SEÇÃO:

[Filtros de notas da versão em HTML](#)

Concentre-se nas notícias mais importantes usando filtros. Os filtros restringem a lista de notas de versão no lado direito da tela, não o conteúdo à esquerda.

[Entender facilmente o que está no Salesforce Lightning Experience e o que está no Salesforce Classic](#)

Todos estão animados com o Salesforce Lightning Experience e com tudo que ele oferece. Mas também entendemos que muitas organizações continuarão a usar o Salesforce Classic exclusivamente durante algumas versões ou em combinação com o Lightning à medida que essa experiência evolui.

[Outros recursos](#)

Além destas notas de versão, fornecemos outros recursos para prepará-lo rapidamente.

[Seu feedback é importante](#)

Sabemos que nossa documentação é muito importante para o sucesso da sua empresa. Queremos saber o que funciona e o que não funciona para você.

Filtros de notas da versão em HTML

Concentre-se nas notícias mais importantes usando filtros. Os filtros restringem a lista de notas de versão no lado direito da tela, não o conteúdo à esquerda.

Edição

As melhorias de recursos que estarão disponíveis para você dependem da sua edição. Restrinja a lista de notas de versão para que ela mostre somente as melhorias disponíveis na sua edição.

Impacto do recurso

Cada versão inclui alguns recursos que você ativa ou configura para que os usuários possam começar a obter os benefícios. Como administrador, filtre as notas de versão para focar ou ocultar somente esses recursos. Ou talvez você queira ver apenas os recursos que são ativados automaticamente para os seus usuários.

Área de produtos

Veja somente os produtos que a sua organização usa. Se a sua organização trabalha com vendas, mas não com suporte, configure as notas de versão para que somente as notícias relacionadas a vendas apareçam.

Para restringir a lista de notas de versão, clique em **Mostrar filtros**, no lado direito da tela.

Edition
Professional Edition ▼

Feature Impact
Enabled for users ▼

Product Area

- ☒ Analytics
- ☐ API
- ☒ Chatter
- ☐ Email Integration
- ☐ Communities
- ☐ Data.com
- ☐ Force.com Customization
- ☐ Force.com Development
- ☐ Mobile
- ☒ Sales
- ☐ Service
- ☐ Work.com

[Fewer Product Areas](#) [Reset](#)

Depois de selecionar os filtros, você poderá compartilhar sua lista de notas de versão com qualquer pessoa. Copie o URL depois de selecionar os filtros e distribua esse URL como desejar.

Entender facilmente o que está no Salesforce Lightning Experience e o que está no Salesforce Classic

Todos estão animados com o Salesforce Lightning Experience e com tudo que ele oferece. Mas também entendemos que muitas organizações continuarão a usar o Salesforce Classic exclusivamente durante algumas versões ou em combinação com o Lightning à medida que essa experiência evolui.

Uma chave para o sucesso durante esse período de transição é entender o que está disponível em uma, em ambas ou em todas as experiências do Salesforce. Para guiá-lo, adicionamos informações sobre a experiência nestas notas de versão, no nível mais alto ao qual essas informações se aplicam: para nuvens inteiras ou para recursos individuais dentro de nuvens. Vamos ver três exemplos.

- Comunidades e *todos* seus recursos estão disponíveis atualmente *apenas* no Salesforce Classic; portanto, informamos isso na tabela "Edições" de Comunidades. Ela indica "Disponível em: Salesforce Classic".
- Feed de caso, um recurso do Service Cloud, está disponível em *ambas as experiências de desktop*, Lightning e Classic; portanto, sua descrição indica "Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic".
- Área de trabalho de oportunidade, um novo recurso do Sales Cloud, está disponível *somente* no Lightning Experience; portanto, sua descrição indica "Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience".

Se um recurso *chave* também estiver disponível no Salesforce1, nosso aplicativo móvel, mencionaremos isso na descrição do recurso. Mas você também pode verificar a seção Móvel para obter uma lista completa do que há de novo no Salesforce1.

Outros recursos

Além destas notas de versão, fornecemos outros recursos para prepará-lo rapidamente.

- [Comunidade de preparação para a versão e adoção de recursos](#). Associe-se a uma comunidade de especialistas do Salesforce.

Seu feedback é importante

Sabemos que nossa documentação é muito importante para o sucesso da sua empresa. Queremos saber o que funciona e o que não funciona para você.

- **Formulários de feedback:** Enquanto você trabalha com a nossa documentação — seja na Ajuda do Salesforce, nas notas de versão ou nos guias para desenvolvedores em Desenvolvedores do Salesforce — procure o formulário de feedback e dê um voto positivo ou negativo. Adicione comentários, se for o caso.
- **Twitter:** Seguindo @salesforcedocs no Twitter, você receberá avisos sempre que publicarmos uma nova documentação ou fizermos atualizações significativas na documentação existente. Siga-nos no Twitter em [@salesforcedocs](#).

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

Alguns recursos do Summer '16 afetarão todos os usuários imediatamente após a ativação da versão. Considere a possibilidade de comunicar essas alterações com antecedência aos usuários para que eles estejam preparados. Outros recursos requerem ação direta de um administrador para que os usuários possam se beneficiar da nova funcionalidade.

Navegadores suportados

Os navegadores compatíveis com o Salesforce variam, dependendo de você estar utilizando o Salesforce Classic ou o Lightning Experience.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Navegadores compatíveis com o Lightning Experience	✓			
Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic	✓			

Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente

O Lightning Experience é uma interface completamente reformulada. Melhor ainda, ele é desenvolvido com base na nossa plataforma de interface de usuário, para que a experiência possa se expandir e evoluir de acordo com as suas necessidades. Verifique os novos recursos e considerações desta versão.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Recursos do Lightning Experience nesta versão			✓	
O que não está disponível nos Recursos do Lightning Experience na versão Summer '16			✓	
O Lightning Experience dá adeus ao Internet Explorer 11	✓			

Financial Services Cloud: Aumento da produtividade dos consultores, internacionalização e Salesforce Shield

Cuidado, mundo! Lá vem o Financial Services Cloud atualizado. Converta leads em clientes, crie oportunidades e preste serviços com um toque ainda mais personalizado. Adicionamos suporte para múltiplas moedas, novas localidades e idiomas e recursos do Salesforce Shield, inclusive a Criptografia de plataforma.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Converter leads em clientes			✓	
Aumente a participação na carteira com oportunidades para consultores			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Acompanhe mais coisas na página inicial	✓			
Rastreamento mais fácil dos relacionamentos de clientes			✓	
Mais opções de propriedade para contas financeiras	✓			
Suporte a várias moedas e localidades			✓	
Localização em cinco idiomas			✓	
Proteger informações confidenciais de clientes com o Salesforce Shield			✓	
Dependência do Chatter removida			✓	
Objetos de API alterados		✓		
Limites da API REST para setores		✓		

Health Cloud: Fornecer atendimento colaborativo e conectado aos pacientes

Fornecer atendimento excepcional aos pacientes significa mais do que simplesmente gerenciar informações e eventos relacionados aos pacientes. O Health Cloud reinventa a maneira como os coordenadores de atendimento se envolvem com os pacientes.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Proteger informações de saúde sigilosas com o Salesforce Shield			✓	
Vários idiomas suportados	✓			
É mais fácil criar listas de pacientes	✓			
Alterações em objetos e campos	✓			
Limites da API REST para setores	✓			

Vendas: Contatos, notas, integração com Microsoft® e mais

Ajude as equipes de marketing e vendas a direcionar mais negócios para a sua empresa. Permita que os representantes de vendas se concentrem nas atividades que exigem sua atenção. E ajude suas equipes de vendas a aumentar a produtividade de vendas no Lightning Experience.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Principais recursos de vendas: Ajude os representantes a vender usando o Lightning Experience				
Contatos: Associar um contato a várias contas (disponível para o público em geral) (Lançamento atrasado)			✓	
Oportunidades: Rastrear e gerenciar negociações				
União para vender mais com equipes de oportunidade no Lightning Experience			✓	
Adicionar equipes de oportunidade padrão no Lightning Experience			✓	
Ver notícias atualizadas sobre oportunidades com percepções			✓	
Contas: Armazenar informações sobre as pessoas e empresas com os quais você trabalha				
Trabalho coletivo em contas no Lightning Experience			✓	
Criar novas contas rapidamente com o preenchimento automático de conta			✓	
Visualização inigualável dos seus negócios com logotipos de conta (beta)			✓	
Localizar todas as notícias em um clique com o aplicativo Notícias			✓	
Produtos de oportunidade: Localizar produtos facilmente no Lightning Experience (Lançamento atrasado)	✓			
Recursos de produtividade: Ajude os representantes de vendas a fazer mais com o Lightning Experience				
Início: Personalizar a página inicial para diferentes perfis de usuário (disponível ao público em geral)				
Criar e editar páginas iniciais do Lightning Experience			✓	
Configurar uma nova página inicial padrão			✓	
Atribuir páginas iniciais personalizadas a perfis específicos			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Email: Email avançado, enviar email por contas externas				
Enviar email por meio de contas do Gmail ou do Office 365 (Lançamento atrasado)			✓	
Email avançado: Usar email para acionar processos comerciais e exibir emails mais intuitivamente	✓			
Notas: Compartilhar notas com usuários e grupos e adicionar nuances com rich text				
Compartilhar notas com outros usuários ou grupos			✓	
Representantes podem adicionar significado a notas com rich text			✓	
Atividades: Acompanhar a velocidade dos negócios no Lightning Experience				
Criar um calendário a partir de qualquer coisa no Salesforce	✓			
Calendário Minhas oportunidades (beta) aposentado — agora você pode criar seus próprios calendários	✓			
Seu calendário mostra o fuso horário selecionado	✓			
Email com aparência de email na linha de tempo de atividade	✓			
Usar a linha de tempo de atividade para trabalhar mais rapidamente na lista de pendências	✓			
Na lista de tarefas, editar tarefas em linha	✓			
Exibições de lista: Focar dados relevantes com os aprimoramentos na exibição de lista do Lightning Experience				
Filtrar exibições de lista com pente fino no Lightning Experience	✓			
Criar filtros sem esforço no Lightning Experience	✓			
Navegar facilmente por exibições de lista no Lightning Experience	✓			
Integração com Microsoft®: sincronizar e trabalhar entre sistemas Microsoft e o Salesforce				
Aplicativo Salesforce para Outlook: integrar Microsoft e Salesforce na nuvem				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Nosso novo nome reflete o crescimento do nosso repertório de integração de email	✓			
Novo design maximiza o espaço no Outlook 2016	✓			
Relacionar eventos de calendário do Outlook a registros do Salesforce			✓	
Pesquisar registros do Salesforce no Microsoft Outlook	✓			
Processo de login simplificado	✓			
Localizar o Lightning para Outlook mais facilmente no Outlook 2016	✓			
Lightning para Outlook disponível em Group Edition e Professional Edition			✓	
Outras alterações do Lightning para Outlook			✓	
Exchange Sync: Sincronizar contatos e eventos da Microsoft® sem software				
Sincronizar seus contatos e eventos com o Lightning Sync (disponível ao público em geral)			✓	
Representantes de vendas podem excluir eventos em sincronização com uma única ação			✓	
Permitir que os representantes de vendas selecionem quais eventos do Exchange são sincronizados com o Salesforce			✓	
Obter mais informações sobre o status de sistema rapidamente		✓		
Verificar seu protocolo de segurança para evitar interrupções de serviço			✓	
Connect for Office: Alteração de disponibilidade em março de 2017	✓			
Mala direta padrão: Alteração de disponibilidade em março de 2017	✓			
Qualidade dos dados: Solicitar uma Avaliação de dados do Data.com no Lightning Experience			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Outras alterações no Sales Cloud				
Insights de conta não recebem mais notícias do Yahoo	✓			
Contas pessoais têm uma página separada no Lightning App Builder	✓			
Exibição da linha de tempo de atividade não é mais controlada por listas relacionadas	✓			
Personalizar preferências de classificação de listas relacionadas no Lightning Experience	✓			
Visualizar todas as suas listas relacionadas no Lightning Experience			✓	
Corretor ortográfico removido de atividades	✓			
Verificar o protocolo de segurança para evitar interrupções de serviço ao usar o Salesforce para Outlook	✓			
Painel de destaques mostra mais campos	✓			

Analítico

Aprimore as decisões de negócios com dados e análises de relatórios e painéis do Salesforce e Wave Analytics.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Relatórios e painéis no Lightning Experience: Mais gráficos, feeds, exportação de relatórios				
Melhor apresentação dos dados com novos gráficos no Lightning Experience	✓			
Colaborar com outras pessoas em feeds de relatório e de painel no Lightning Experience			✓	
Exportar relatórios como arquivos a partir do Lightning Experience			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Filtrar relatórios clicando em gráficos no Lightning Experience	✓			
Ações Desfazer e Refazer no Designer de painéis do Lightning Experience	✓			
Combinar pequenos agrupamentos para manter os gráficos de anel e de funil legíveis no Lightning Experience	✓			
Usar SOQL para identificar relatórios usados por componentes de painel		✓		
Classificar registros em relatórios e painéis por campos criptografados			✓	
Wave Analytics: Leve a análise de dados para o próximo nível				
Use o Trailhead para aprender tudo sobre aplicativos do Wave	✓			
Uma nova onda de aplicativos		✓		
Estender o Wave em todas as direções				
Colaborar em painéis flexíveis com anotações			✓	
Fazer download de dados de explorações para arquivos .csv ou Excel			✓	
Chega de slides: apresente painéis e lentes ativos	✓			
Compartilhar lentes não salvas e ativos de aplicativo privado	✓			
Incluir opções de compartilhamento em painéis incorporados			✓	
Integrar painéis do Wave a páginas do Lightning (disponível para o público geral)		✓		
Compartilhar o Wave com comunidades de forma mais fácil e segura	✓			
Explorar, visualizar e projetar				
Novos tipos de gráfico expandem os recursos de visualização do Wave	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Melhorias no designer de painéis flexíveis (Beta)	✓			
Outras melhorias na exploração do Wave e painéis	✓			
Acelerar com aplicativos do Wave				
Recursos de redefinição e atualização ajudam a manter aplicativos do Wave atualizados			✓	
Integrar dados				
Obter dados mais frequentemente	✓			
Criar hierarquias mais completas	✓			
Desenvolver na plataforma Wave				
Aproveite a nova funcionalidade de SAQL		✓		
Adicionar anotações com a API REST		✓		

Serviço: Serviço de campo aprimorado, configuração rápida com modelos

Empodere seus agentes de serviço de campo com artigos do Knowledge e marcos em ordens de serviço. Configure os recursos do Service Cloud em alguns cliques com modelos do Launch Pad. E ative o Serviço de atendimento ao cliente social mais rapidamente para aproveitar sua maior amplitude.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Serviço de campo				
Conhecimento é poder para os técnicos de campo			✓	
Obtenha alto desempenho em campo com o Field Service Lightning (disponível ao público em geral)				✓
Assegurar um serviço impecável com marcos em ordens de serviço			✓	
Facilidade para lidar com hierarquias de ordens de serviço			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Serviço de atendimento ao cliente social				
Serviço de atendimento ao cliente social para todos			✓	
Publicações pai para contexto de caso aprimorado			✓	
Monitoramento de #hashtag do Instagram			✓	
Eleve a barra de serviço com a Assistência ao cliente do Twitter			✓	
Omni-Channel				
Rastrear o tempo ativo dos agentes no trabalho		✓		
Limites elevados para 5.000 por hora e 10.000 no total	✓			
Não, obrigado: permitir que os agentes forneçam um motivo ao recusar trabalho		✓		
Dar paz e silêncio aos agentes desativando sons de notificação		✓		
Knowledge				
Manter tudo organizado para seus agentes em trânsito			✓	
Anexar artigos a ordens de serviço			✓	
Aprimore as sugestões de artigos em casos			✓	
Voilà: Tópicos em artigos disponíveis em todos os idiomas compatíveis			✓	
Mapeamento de campo de caso a categoria de dados (disponível ao público em geral)			✓	
Solucione problemas em suas regras de validação mais rapidamente			✓	
Consultar a data de criação do artigo original nas versões do artigo			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Corretor ortográfico removido de campos de rich text			✓	
Criptografar artigos do Knowledge				
Live Agent				
Ver de onde vêm os bate-papos na transcrição de bate-papo		✓		
Salesforce Console para Serviço				
Configurar recursos do Service Cloud rapidamente com modelos do Launch Pad			✓	
Veja o que está acontecendo passando o mouse sobre listas responsivas			✓	
Shazam! Os componentes de barra lateral do Lightning chegaram			✓	
Diga "au revoir" (e tchau) à CTI de Desktop			✓	
Novos métodos para o Kit de ferramentas de integração do console		✓		
Feed do caso				
Informar os agentes quando o sistema atualizar casos			✓	
Deixe a casa em ordem: ordem das respostas automáticas do feed de caso			✓	
Embelezamento dos emails do Lightning Experience			✓	
Responda ainda mais rapidamente aos clientes com a digitação antecipada	✓			
Exibir o campo De na ação rápida de email			✓	
Gerenciamento de direito				
Aplicar etapas de suporte necessárias em ordens de serviço			✓	
Modelar SLAs complexos com contratos de serviço hierárquicos			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Patrimônios				
Exibir ativos filhos e histórico de manutenção	✓			
Tchau, filho: excluir ativos com ativos filhos	✓			
Macros				
Deixar agentes pesquisarem todos os campos de texto com pesquisa aprimorada			✓	
Sincronização da organização				
Sincronizar comentários e publicações de arquivos maiores do Chatter	✓			
Não há mais spam de falha de sincronização	✓			
SOS				
SOS é remodelado		✓		
Conheça mais de perto: vídeo bidirecional com uma interface nova e eficiente		✓		

Móvel: Faça mais em trânsito

Impulsione suas equipes de vendas de campo com mais inteligência integrada ao Salesforce1. Representantes e gerentes podem gerar mais negócios quando dispõem de informações relevantes, variando de notícias importantes sobre clientes e seus concorrentes a gráficos dinâmicos e interativos para rastrear detalhes críticos. Sua missão é entregar suporte de primeira classe a clientes móveis? Ajude seus agentes ver exatamente o que está acontecendo e a resolver casos mais rapidamente com vídeo bidirecional e feeds de câmera ao vivo a partir do SDK SOS para iOS e Android.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce1: Notícias, percepções e produtividade contínua offline				
Aprimoramentos do Salesforce1 nesta versão				
Salesforce1: Lembre-se que o iOS 9.2 é obrigatório em dispositivos iOS	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce1: Novo suporte a tablets Android do aplicativo para download	✓			
Salesforce1: Novo suporte a celulares Windows 10 para o aplicativo de navegador móvel	✓			
Salesforce1: O aplicativo de navegador móvel pode ser executado em alguns navegadores não suportados em dispositivos iOS	✓			
Salesforce1: Aposentadoria do Internet Explorer 11 afeta usuários de celulares Windows 8			✓	
Salesforce1: Lembre-se que o suporte ao aplicativo de navegador móvel em dispositivos BlackBerry terminará na versão Winter '17	✓			
Salesforce1: Ver rapidamente se as listas relacionadas incluem registros	✓			
Salesforce1: Alterar o proprietário de um registro	✓			
Salesforce1: Localizar todas as notícias em um único lugar			✓	
Salesforce1: Obter Insights da conta em oportunidades			✓	
Salesforce1: Ver logotipos de empresas em contas (beta)			✓	
Salesforce1: Rastrear relacionamentos entre contas e contatos (disponível ao público em geral)			✓	
Salesforce1: Trabalhar conjuntamente em contas			✓	
Salesforce1: Adicionar uma equipe de oportunidade padrão com um toque			✓	
Salesforce1: Localizar notas mais rapidamente classificando as exibições de lista	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce1: Detectar tendências futuras com base na exibição semanal de eventos	✓			
Salesforce1: Optar entre tipos de registro ao criar eventos	✓			
Salesforce1: Rótulos de espaço reservado preenchem campos vazios na lista de tarefas	✓			
Salesforce1: Usar o Field Service Lightning em trânsito				✓
Salesforce1: Exibir gráficos avançados em tablets (bem como em celulares)			✓	
Salesforce1: Melhorar a apresentação de seus dados com novos tipos de gráficos avançados	✓			
Salesforce1: Manter gráficos de anel, de pizza e de funil legíveis combinando pequenos agrupamentos	✓			
Salesforce1: Ler facilmente gráficos com alta densidade de dados em componentes de painel	✓			
Salesforce1: Manter filtros ao detalhar relatórios a partir de painéis	✓			
Salesforce1: Acessar e compartilhar arquivos do Box			✓	
Salesforce1: Acessar artigos do Knowledge a partir de comunidades			✓	
Salesforce1: Executar fluxos a partir de páginas de início de aplicativo do Lightning				✓
Salesforce1: Criar e editar registros offline usando o Salesforce1 para Android (piloto)			✓	
Salesforce1: Copiar e colar texto em páginas de detalhes de registro	✓			
Salesforce1: Mudamos para seletores de data e hora do iOS e do Android	✓			
Salesforce1: Fechar janelas pop-up como no Lightning Experience	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce1: Ver mais dados de registro sem rolar	✓			
SDK SOS: interface aprimorada e vídeo bidirecional		✓		
Salesforce Classic Mobile: versão gratuita não está mais disponível para novas organizações e algumas organizações existentes		✓		

Comunidades: Pré-moderação, visibilidade de página baseada em perfil, pesquisa global e mais

Mais controle, mais flexibilidade e personalizações avançadas: isso é o que você vê nas comunidades na versão Summer '16. Com o recurso de pré-moderação, os gerentes de comunidades podem aprovar publicações antes que sejam publicadas e congelar membros que publicarem conteúdo impróprio. A visibilidade de página orientada por perfil no Community Builder permite que os administradores direcionem páginas da comunidade para membros com perfis específicos. E a pesquisa global facilita a pesquisa, pelos membros da comunidade, de todos os registros que estão disponíveis a eles por meio da comunidade. A lista não tem fim...

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Melhorar a segurança com o LockerService para comunidades (atualização crítica)			✓	
Chegou a hora de atualizar seus modelos de comunidade			✓	
Chatter e arquivos em modelos de comunidade				
Inserir imagens em linha no editor	✓			
Anexar mais arquivos a publicações				
Adicionar e remover arquivos ao editar publicações	✓			
Configurar a visibilidade de perfil em comunidades	✓			
Melhor aparência de feed compacto		✓		
Compartilhar, revisar e publicar snippets de código formatados			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Modelos de comunidade				
Fornecer aos membros da comunidade o que eles estão procurando com a pesquisa aprimorada		✓		
Fazer mais com tópicos				
Adicionar mais contexto às páginas de tópicos		✓		
Traduzir nomes e descrições de tópicos para comunidades com alcance global (disponível ao público em geral)		✓		
Curadoria de conteúdo facilitada e SEO melhorada com tópicos		✓		
Dar mais visibilidade a seus Tópicos em destaque		✓		
Apoiar membros em tópicos que eles conhecem bem na página de perfil de usuário		✓		
Maior escolha de tópicos ao configurar tópicos em destaque		✓		
Grupos de transmissão agora em modelos de comunidade	✓			
Usar a criatividade com guias flexíveis e personalizáveis		✓		
Navegação aprimorada para membros da comunidade		✓		
Descobrir perguntas e artigos relacionados (beta)		✓		
Excluir membros internos da comunidade do componente Placar de reputação			✓	
Adicionar uma lista de arquivos a páginas da comunidade		✓		
Novo nome para o componente Guias da página inicial		✓		
Community Builder				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Controlar quem vê o quê com a visibilidade de página baseada em perfil		✓		
Gerenciar páginas mais facilmente com o Gerenciador de páginas simplificado		✓		
As configurações do Community Builder têm um novo início		✓		
Gerenciamento de comunidade				
Pré-moderação — Revisar publicações dos membros da comunidade (beta)			✓	
Proteger sua comunidade contra criadores de spam com regras de limitação de frequência			✓	
Focar membros específicos em suas regras de moderação com critérios de membro			✓	
Gerenciar membros problemáticos com congelamento			✓	
Localizar tudo sobre moderação de comunidade no mesmo lugar	✓			
Moderar mensagens privadas em sua comunidade			✓	
Insights da comunidade				
Insights úteis — os sonhos do seu gerente de comunidade se tornam realidade			✓	
A seção Insights do Gerenciamento de comunidade agora é chamada de Engajamento	✓			
Gerenciar publicações pendentes e membros congelados com Insights pré-configurados			✓	
Consultar o conteúdo de publicações, comentários e mensagens privadas diretamente em relatórios de Insights			✓	
Painéis e relatórios da comunidade				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Painéis de Gerenciamento de comunidade agora são atualizados automaticamente	✓			
Editar seus painéis de Gerenciamento de comunidade mais facilmente	✓			
Novos tipos de relatórios personalizados para moderação da comunidade		✓		
Assumir o controle do compartilhamento do Wave Analytics para Comunidades		✓		
Informações de engajamento de grupo em um belo pacote	✓			
Outras alterações em Comunidades				
Chatter Answers: Alteração de disponibilidade na versão Summer '16	✓			
Comunidades agora oferecem suporte a idiomas do usuário final		✓		
Permitir que usuários internos façam login usando a página de login da comunidade			✓	
Delegar tarefas administrativas a um membro da comunidade		✓		
A navegação entre o Community Builder, o Console do desenvolvedor e sua comunidade acabou de ficar mais fácil		✓		
Navegação mais suave a partir de links para membros da comunidade	✓			
Melhor verificação de identidade em Comunidades		✓		
Desenvolver a afiliação ao grupo rapidamente	✓			
Grupos de transmissão agora em modelos de comunidade	✓			
Adicionar guias de perfil em modelos				

Chatter: Melhor aparência, informações sobre atividades de grupos, fotos maiores do grupo e perfil

Aprecie a aparência aprimorada do Chatter no Lightning Experience, acesse informações sobre atividades de grupo em uma guia prática e carregue fotos maiores, em alta resolução, para seus grupos e seu perfil. Há várias outras melhorias em feeds, grupos e muito mais.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Feeds				
Aparência otimizada do Chatter no Lightning Experience	✓			
Rola, rola, rola o feed suavemente pela tela...	✓			
Ver quem curtiu a sua publicação no Lightning Experience	✓			
Silenciar um item de feed na exibição de detalhes	✓			
Mais URLs obtêm visualizações de rich media	✓			
Manter atualizações de rastreamento de feed por menos tempo				✓
Grupos				
As informações sobre atividades do grupo estão a um clique de distância	✓			
Obter informações de engajamento de todos os grupos em um único relatório		✓		
Adicionar tipos de registro a grupos (beta)		✓		
Versão beta do Email sobre anúncio continua e é expandida para comunidades				✓
Adicionar membros de grupo em massa	✓			
As fotos de grupo cresceram	✓			
Perfis de usuário				
Aumente a nitidez do seu perfil com fotos grandes e de alta resolução	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Alterar guias no Lightning Experience e em modelos		✓		
Outras alterações no Chatter				
Incluir badges de download do Salesforce1 em notificações de email do Chatter	✓			
Controlar quando os resumos de email são enviados com resumos do Chatter somente por API				✓
Atualizar o IE para oferecer suporte a TLS1.1 para o cliente Chatter Desktop para Windows	✓			

Arquivos: Atribuir tópicos a arquivos, navegar em arquivos externos no Lightning Experience, conectar-se ao Box

Adicione tópicos a arquivos, defina o acesso a arquivos por registro, confira arquivos externos no Lightning Experience e muito mais.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Tornar os arquivos mais visíveis com tópicos	✓			
Alternar entre o acesso a arquivos "Visualizador" e "Definir por registro"	✓			
Excluir arquivos incluídos em pacotes de conteúdo			✓	
Navegar em arquivos externos a partir do início de Arquivos no Lightning Experience	✓			
Conectar-se à Caixa a partir do Salesforce (disponível ao público em geral)			✓	
Controlar se um objeto externo do Files Connect é pesquisável		✓		

Pesquisa: Encontrar mais rapidamente o que você procura

A experiência de pesquisa continua a evoluir com as necessidades dos usuários. No Lightning Experience, a organização mais consistente da barra de escopo de pesquisa auxilia a navegação na página de resultados da pesquisa. Introduzimos melhorias nos resultados de pesquisa de contas pessoais e usuários inativos. E a correção ortográfica agora abrange mais objetos.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Melhorias na pesquisa de conta pessoal	✓			
Ordem da barra de escopo de pesquisa corresponde ao menu de navegação no Lightning Experience	✓			
Pesquisa: Outras alterações				
Pesquisar pessoas por endereço e cargo	✓			
Correção ortográfica expandida para mais objetos	✓			
Formatação de moeda aprimorada nos resultados de pesquisa no Lightning Experience	✓			
Usuários inativos aparecem nos resultados de pesquisa do Lightning Experience	✓			
Criptografar seu índice de pesquisa			✓	

Data.com: Prospecção de contas no Lightning Experience, percepções críticas sobre oportunidades e muito mais

Mais recursos importantes do Data.com estão disponíveis no Lightning Experience. Os usuários do Data.com Prospector podem obter informações cruciais sobre as empresas associadas às suas oportunidades. Eles podem prospectar novas empresas diretamente na página Contas e acessar percepções sobre a empresa e o setor a partir de uma conta ou oportunidade. Os clientes do Data.com Premium Clean enriquecem automaticamente os leads com informações cruciais sobre a empresa, como receita, número de funcionários e setor. O Data.com está disponível no Salesforce Classic e no Lightning Experience.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Data.com Prospector				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obter percepções de prospecção a partir da página de detalhes de oportunidade e conta	✓			
Localizar e adicionar novas contas na página Conta do Lightning Experience		✓		
Data.com Clean				
Aprimorar leads automaticamente com informações essenciais sobre a empresa (disponível ao público geral)			✓	
Aposentadoria do Data.com Social Key		✓		

Personalização: Ampla variedade de páginas do Lightning e visualizações para as atividades da sua organização

Quais recursos de apontar e clicar nós introduzimos desta vez? É uma longa lista! Os administradores de páginas do Lightning podem editar não só páginas de registro, mas também a página inicial. Obtenha visualizações impressionantes das atividades da sua organização no Wave – por exemplo, quem está fazendo login e de onde. E, se você gosta de automação, seus processos não precisam parar após a execução de um grupo de ações – eles podem continuar a todo vapor.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Lightning App Builder				
Criar e editar páginas de registro do Lightning Experience (disponível ao público em geral)		✓		
Início: Personalizar a página inicial para diferentes perfis de usuário (disponível ao público em geral)			✓	
Adicionar suas páginas de aplicativo ao Lightning Experience		✓		
Atribuir filtros a componentes de gráfico de relatório no Lightning Experience		✓		
Monitoramento de eventos				
Wave Analytics para monitoramento de eventos (GA)			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Process Builder				
Processos podem executar ações em mais de um critério		✓		
Administração de lista de opções				
Melhorar os campos de lista de opções com listas de opções globais (beta)			✓	
Rastrear mais facilmente onde as listas de opções globais são usadas			✓	
Organizar listas de opções com listas de opções restritas (disponível ao público)		✓		
Organizar listas de opções restritas gerenciando valores inativos			✓	
Remover um valor de campo de lista de opções dos registros			✓	
Configuração do Lightning Experience				
Controlar quais usuários migrarão imediatamente quando o Lightning Experience for ativado			✓	
Editar objetos diretamente do menu Configuração do Lightning Experience		✓		
Exibir as páginas de registro do Lightning no Gerenciador de objetos		✓		
Importação de dados				
Ferramentas legadas de importação de dados serão aposentadas em fevereiro de 2017	✓			
Melhorias no Assistente de importação de dados para correspondência por ID externo	✓			
Melhorias no Assistente de importação de dados para notificações por email	✓			
Fluxo de trabalho visual				
Volte a confiar nos valores percentuais em variáveis sObject de fluxo (atualização crítica)			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Acessar campos de proprietário de objetos cruzados no fluxo		✓		
Proporcionar o poder dos fluxos aos usuários do Lightning Experience e do Salesforce1 (piloto)				✓
Personalizar a aparência de entrevistas de fluxo (piloto)				✓
Dados externos				
Você diz que não faz diferença, eu digo Salesforce Connect		✓		
Controlar se um objeto externo é pesquisável		✓		
Use e procure seus hífens	✓			
Carregar listas relacionadas separadamente com menos cliques		✓		
Outras alterações na personalização				
Substituir uma ação de exibição por uma página do Visualforce e uma página do Lightning		✓		
Alterações na variável global \$Action		✓		
Conceder acesso com base em sessões de usuário ativadas (Lançamento atrasado)			✓	
Usuários da equipe de conta e da equipe de oportunidade aparecem separadamente nas páginas de compartilhamento	✓			
Verificar se os registros enviados em segundo plano são encaminhados para o processo de aprovação correto (atualização crítica)			✓	

Segurança e identidade: Mais medidas de segurança, mais cobertura de criptografia, mais facilidade para alternar entre organizações

Aprimoramos o gerenciamento da autenticação de dois fatores, fornecemos mais medidas de segurança para verificação de identidade e agora exigimos o protocolo HTTPS para login. A criptografia agora suporta o Lightning Experience e protege mais campos e dados em uma quantidade ainda maior de aplicativos. Além disso, seus usuários podem alternar facilmente entre organizações com o alternador de usuário.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Autenticação e identidade				
Resolver o problema de usuários em dificuldades gerando um código de verificação temporário		✓		
Delegar tarefas de gerenciamento de autenticação de dois fatores		✓		
Nome da permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores" alterado		✓		
Simplificar a navegação do Salesforce com o alternador de usuário	✓			
Notificações por email para que os usuários confirmem os métodos de verificação adicionados	✓			
Ver como seus usuários estão confirmando sua identidade				
Exibir métodos de verificação de identidade do usuário		✓		
Exibir e personalizar relatórios de verificação de identidade		✓		
Manter verificação de identidade em dispositivos públicos ou compartilhados	✓			
Segurança da sessão aprimorada para intercâmbios de token OAuth 1.0	✓			
Novo parâmetro X_ReadOnlyMode em respostas OAuth 2.0		✓		
Obter relatórios de tipo de login mais específicos no Histórico de login		✓		
Roteamento de ponto final para logins na interface de usuário não é mais suportado	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Rótulos de verificação de identidade e email estão mais fáceis de entender	✓			
Criptografia de plataforma Shield				
Mais aplicativos funcionam com dados criptografados			✓	
Criptografar campos personalizados em pacotes gerenciados			✓	
Criptografar campos de data personalizados			✓	
Criptografar anexos e campos de artigos do Knowledge			✓	
Classificar registros em relatórios e painéis por campos criptografados			✓	
Utilizar suas próprias chaves de criptografia (piloto)				✓
Criptografar seu índice de pesquisa (piloto)			✓	
Outras alterações				
O login no Salesforce requer HTTPS	✓			
Rastrear dados do protocolo TLS e do pacote de criptografia para logins de usuário	✓			
Novas organizações exigem TLS 1.1 ou posterior	✓			
Eliminar riscos nas políticas de acesso de login e configurações de site remoto com a verificação de integridade		✓		
Recuperar dados de segurança e risco facilmente com a API de verificação de integridade		✓		
Acesso à verificação de integridade de segurança limitado aos administradores		✓		
Políticas padrão de segurança de transações expandidas			✓	

Implantação: clonagem de sandboxes e mais sandboxes incluídos

Agora existem novas formas de implantar alterações na sua organização. As melhorias incluem clonagem de sandbox para sandbox (piloto) e uma quantidade muito maior de sandboxes para algumas edições.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Novo local de download da Ferramenta de migração do Force.com		✓		
Novo componente de conjunto de alterações		✓		
Melhorias no sandbox				
Economia de tempo com clonagem de sandboxes (piloto)		✓		

Desenvolvimento: Crie o seu próprio aplicativo Salesforce

Quer você esteja usando o Visualforce, o Apex, componentes do Lightning ou as nossas APIs com sua linguagem de programação favorita, essas melhorias no Force.com o ajudarão a desenvolver excelentes aplicativos e integrações.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Depurando				
Gerenciar registros mais facilmente		✓		
Exibir fusos horários em registros de depuração		✓		
Exibir exceções de controlador do Visualforce nos registros de depuração		✓		
Uso consistente de DebuggingHeader nas APIs		✓		
Gerenciar sessões do Depurador do Apex no Lightning Experience				✓
Tipos de metadados personalizados				
Maior flexibilidade com campos de relacionamento para tipos de metadados personalizados (piloto)				✓

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Suporte à lista de opções adicionado para tipos de metadados personalizados (GA)		✓		
Visualforce				
Visualforce para Lightning Experience está disponível para o público em geral		✓		
Configurar o título da página no Lightning Experience com o atributo title de <apex:page>		✓		
Correção de anomalias de renderização quando um namespace de SVG é adicionado à página		✓		
Desativar DocTypes personalizados na marcação do Visualforce (atualização crítica)			✓	
Apex Code (Código do Apex)				
Limites de salto de namespace ampliados		✓		
Tenha mais controle sobre os aplicativos conectados com o plugin Connected App aprimorado		✓		
Provisionar seus aplicativos conectados com confiança		✓		
Exibir mais facilmente os resultados de testes do Apex		✓		
A configuração de execuções de teste do Apex é executada com mais facilidade na API do conjunto de ferramentas		✓		
Executar consultas SOQL em PlatformAction com uma cláusula LIMIT		✓		
Simplificar o desenvolvimento de chamadas assíncronas usando credenciais nomeadas		✓		
Suprimir valores nulos ao serializar objetos Apex		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Usar CORS para acessar classes REST do Apex		✓		
Exibir o código esqueleto de classes globais do Apex em pacotes gerenciados instalados		✓		
Obter um mapa de campos de SObject preenchidos		✓		
Enumerações, exceções, interfaces e classes do Apex novas e alteradas				
Nova classe do Apex		✓		
Classes do Apex alteradas		✓		
ConnectApi (Chatter no Apex)				
Classes do Chatter no Apex novas e alteradas		✓		
Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas		✓		
Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas		✓		
Enumerações do Chatter no Apex novas e alteradas		✓		
Componentes do Lightning				
Aplicar erros de verificação de acesso (atualização crítica)			✓	
Melhorar a segurança com o LockerService (atualização crítica)			✓	
Preparar componentes do Lightning para LockerService com a CLI do SalesforceLightning		✓		
Depurar componentes do Lightning com o Salesforce Lightning Inspector		✓		
Criar componentes do Lightning com configurações no Console do desenvolvedor		✓		
Referenciar recursos estáticos com o provedor de valor global \$Resource		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Tokens de design do Lightning (disponível ao público em geral)		✓		
Comportamento mais intuitivo para ações canceláveis		✓		
Melhorar as mensagens em nível de aplicativo com toasts eficientes e acessíveis		✓		
Outras alterações em componentes do Lightning				
Marcação em estilo mais legível com a expressão join		✓		
Usar métodos JavaScript padrão em vez de instanceof		✓		
Listas de opções têm uma aparência atualizada		✓		
Componentes do Lightning alterados		✓		
Eventos do Lightning alterados		✓		
API				
Alterações de WSDL como preparação para códigos de erro estendidos		✓		
Objetos novos e alterados				
Novos objetos		✓		
Objetos alterados		✓		
SOSL				
Usar alias em mais instruções		✓		
Aplicar formatação localizada a campos numéricos		✓		
Snippets disponíveis para mais objetos		✓		
Retornar metadados em respostas		✓		
Filtrar pesquisas de produtos por ID de catálogo de preços		✓		
API REST				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Novos recursos: Fluxos e entrevistas de fluxo (piloto)				✓
Recursos alterados: informações básicas de SObject, descrição de SObject e descrição global		✓		
Recurso alterado: Linhas de SObject por ID externo		✓		
Recurso alterado: Pesquisa parametrizada		✓		
Recurso alterado: Itens relevantes		✓		
Recurso alterado: Artigos sugeridos de SObject para caso		✓		
Recurso alterado: Pesquisar correspondências de título de artigo sugerido		✓		
Acessar informações sobre limite de chamadas OData por hora		✓		
Limites para setores		✓		
API SOAP				
Chamadas alteradas		✓		
Cabeçalhos alterados		✓		
API REST do Chatter				
Recursos da API REST do Chatter novos e alterados		✓		
Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados		✓		
Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados		✓		
API REST de relatórios e painéis				
Novo recurso: Descrição do painel		✓		
Recurso alterado: Resultados de painel		✓		
API em massa				
Usar CORS para acessar a API em massa		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
A API em massa para BigObjects valida dados na importação				✓
API de streaming				
Repetir eventos com streaming de PushTopic durável (disponível para o público geral) (Lançamento atrasado)		✓		
Aplicar filtros a assinaturas PushTopic		✓		
API do conjunto de ferramentas				
Novos namespaces da API do conjunto de ferramentas		✓		
Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas		✓		
Chamadas e métodos da API do conjunto de ferramentas		✓		
API de metadados: Tipos novos e alterados		✓		
API do Salesforce Console (kit de ferramentas de integração)		✓		
ISVforce				
Transformar dados do AppExchange Checkout em percepções e ações				✓
Em breve para sites de login com identidade visual: Uma aparência moderna e organizada		✓		
Criptografar campos personalizados em pacotes gerenciados			✓	
Ver links para download de ferramentas de desenvolvedor sem efetuar login		✓		

Salesforce em geral: códigos geográficos automáticos e correção ortográfica otimizada

O Spring '16 melhora a experiência geral do Salesforce oferecendo códigos geográficos automáticos para os endereços dos registros e otimizando a experiência da correção ortográfica.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11 (atualização crítica)			✓	
Obter códigos geográficos automaticamente para endereços (disponível ao público em geral)		✓		
O Corretor ortográfico do Salesforce foi substituído pela correção ortográfica baseada em navegador	✓			
Alterar o proprietário de um registro mais facilmente no Lightning Experience	✓			
Atalhos para campos de moeda e número no Lightning Experience				
Dar as boas-vindas a seus usuários no Lightning Experience			✓	
Nome da edição no Lightning Experience	✓			
Dinamizar seu trabalho com mensagens eficientes no aplicativo	✓			
Apresentação mais útil de mensagens de erro interno	✓			

Edições do Salesforce otimizadas para suprir suas necessidades comerciais

Incluímos muitos recursos novos nas organizações das versões Professional, Enterprise e Unlimited Edition. Por exemplo, agora a Professional Edition vem com o Process Builder, o Salesforce Console, Tipos de registro e muito mais. Alguns limites também foram ampliados, como, por exemplo, mais sandboxes para organizações das versões Professional, Enterprise e Unlimited Edition. Considere se a sua organização do Salesforce ainda atende às necessidades da sua empresa. Alguns recursos extras contribuiriam para o seu sucesso nos negócios? Talvez esteja na hora de atualizar.

EDIÇÕES

Disponível em: **Professional, Enterprise e Unlimited Editions**

NESTA SEÇÃO:

[Conheça nossas novas edições](#)

Agora o Salesforce oferece organizações em quatro edições: Professional, Enterprise e Unlimited Editions otimizadas e Developer Edition, que não foi alterada. Agora a escolha da edição ficou mais fácil do que nunca.

[Edições do Salesforce otimizadas para Sales Cloud e Service Cloud](#)

A disponibilidade de recursos mudou para o Sales Cloud e o Service Cloud. Confira o que há de novo.

[Limites ampliados para maior eficiência](#)

Ampliamos alguns limites para organizações das versões Professional, Enterprise e Unlimited Edition. Confira o que mudou.

[Rastreie quem está usando o quê](#)

Organizações com Professional, Enterprise, and Unlimited Edition incluem mais três licenças de conjunto de permissões. Use as licenças de conjunto de permissões de Usuário de CRM, Usuário de vendas e Usuário de serviços para rastrear a utilização de licenças de usuário na sua organização.

Conheça nossas novas edições

Agora o Salesforce oferece organizações em quatro edições: Professional, Enterprise e Unlimited Editions otimizadas e Developer Edition, que não foi alterada. Agora a escolha da edição ficou mais fácil do que nunca.

Para ver uma tabela comparativa das edições disponíveis e seus recursos, consulte a página [Edições e preços do Salesforce](#).



Nota: Nossas edições novas e otimizadas são chamadas de "Lightning". Por uma questão de concisão, omitimos o "Lightning" na documentação do usuário. Por exemplo, usamos "Professional Edition," não "Lightning Professional Edition". Todas as edições otimizadas estão disponíveis tanto no Lightning Experience como no Salesforce Classic.

Se você é cliente do Sales Cloud ou do Service Cloud, obterá as alterações em uma programação contínua a partir de maio de 2016. Você pode continuar a usar a sua organização com Professional, Enterprise, ou Unlimited Edition otimizada ou comprar uma das outras edições otimizadas.

Se você estiver usando uma organização com Contact Manager, Group, Personal, Performance ou Database.com Edition, não se preocupe. Você poderá continuar a usá-la ou comprar uma das edições otimizadas.



Dica: Certifique-se de adicionar essa lista aos seus favoritos. Se a sua edição otimizada incluir recursos que são novos para você, estes vídeos (somente em inglês) poderão ajudá-lo a começar.

- [Evitar ações indesejadas em processos](#) (para o Process Builder)
- [Configuração do gerenciamento de direitos](#)
- [Introdução ao Salesforce Console](#)
- [Configuração do Live Agent](#)
- [Quem vê o quê: visão geral](#) (introduz os próximos três vídeos)
- [Quem vê o quê: Segurança em nível de campo](#)
- [Quem vê o quê: acesso a objetos](#) (inclui informações sobre perfis personalizados)
- [Quem vê o quê: Tipos de registro](#)

Edições do Salesforce otimizadas para Sales Cloud e Service Cloud

A disponibilidade de recursos mudou para o Sales Cloud e o Service Cloud. Confira o que há de novo.

Connect Offline

Agora também disponível na Professional Edition.

Gerenciamento de direito

Agora também disponível na Professional Edition.



Nota: As ações de fluxo de trabalho e monitoramento de processo de direito para marcos de direito não estão incluídas na Professional Edition.

Live Agent

Agora incluído na Unlimited Edition com o Service Cloud.

Omni-Channel

Agora também disponível na Professional Edition.

Salesforce Console

Agora também disponível na Professional Edition.

Contratos de serviço

Agora também disponível na Professional Edition.

Salesforce Knowledge

Agora incluído na Unlimited Edition com o Service Cloud.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Direitos](#)

[Ajuda do Salesforce: Force.comConnect Offline](#)

[Ajuda do Salesforce: Live Agent para administradores](#)

[Ajuda do Salesforce: Omni-Channel para administradores](#)

[Ajuda do Salesforce: Salesforce Console](#)

[Ajuda do Salesforce: Contratos de serviço](#)

[Ajuda do Salesforce: Bem-vindo\(a\) ao Salesforce Knowledge](#)

Limites ampliados para maior eficiência

Ampliamos alguns limites para organizações das versões Professional, Enterprise e Unlimited Edition. Confira o que mudou.



Nota: Limites contratuais também podem ser aplicáveis, de acordo com o seu contrato do Salesforce.

Aplicativos personalizados

Se você usa uma organização com Professional, Enterprise ou Unlimited Edition, agora pode usar quantos aplicativos personalizados quiser. Para ver os detalhes, consulte Limites e recursos das edições do [Salesforce](#) (que pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão) na Ajuda do Salesforce.

Perfis personalizados

Agora as organizações com Professional Edition podem usar até dois perfis personalizados por tipo de licença.

Guias personalizadas

Se você usa uma organização com Professional, Enterprise ou Unlimited Edition, agora pode usar quantas guias personalizadas quiser. Para ver os detalhes, consulte Limites e recursos das edições do [Salesforce](#) (que pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão) na Ajuda do Salesforce.

Segurança em nível de campo

Se você estiver usando uma organização com Professional Edition e layouts de página e adicionar novos campos, preste atenção à segurança em nível de campo para seus novos campos. Campos que já existiam anteriormente não são afetados.

Conjuntos de permissões

Agora as organizações com Professional Edition podem usar até dois conjuntos de permissões.

Processos

Agora os clientes da Professional Edition têm acesso ao Process Builder, nossa melhor ferramenta de automação de processos, e podem usar até cinco processos para automatizar tarefas repetitivas.

Tipos de registro

Agora os clientes da Professional Edition podem usar até três tipos de registro por objeto.

Sandboxes

As organizações com Professional, Enterprise e Unlimited Edition incluem mais sandboxes para serem usados para desenvolvimento, testes e treinamento.



Nota: As assinaturas de sandbox são para testes e desenvolvimento — não para produção. Como parte da nossa manutenção do sistema, às vezes excluimos sandboxes em que ninguém tenha efetuado login por 150 dias consecutivos. Você será notificado pelo menos 30 dias antes da exclusão de um sandbox, (email é aceitável) para ser informado de que excluiremos o seu sandbox caso ninguém efetue login nele dentro de 30 dias ou mais. Se excluirmos o seu sandbox, a sua assinatura de sandbox não será encerrada. Você poderá criar outro sandbox até que o seu período de assinatura termine.

Developer Sandboxes incluídos

- Professional Edition: 10 (conjuntos de alterações não disponíveis)
- Enterprise Edition: 25
- Unlimited Edition: 100

Sandboxes de Cópia parcial incluídos

- Enterprise Edition: 1
- Unlimited Edition: 1

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Segurança em nível de campo](#)

[Ajuda do Salesforce: Lightning Process Builder](#)

[Ajuda do Salesforce: Perfis](#)

[Ajuda do Salesforce: Tipos de registro](#)

[Ajuda do Salesforce: Sandboxes](#)

Rastreie quem está usando o quê

Organizações com Professional, Enterprise, and Unlimited Edition incluem mais três licenças de conjunto de permissões. Use as licenças de conjunto de permissões de Usuário de CRM, Usuário de vendas e Usuário de serviços para rastrear a utilização de licenças de usuário na sua organização.

Por exemplo, rastreie as atribuições de usuários a recursos do Sales Cloud, como o Gerenciamento de Território Enterprise. Simplesmente atribua a licença de conjunto de permissões de Usuário de vendas aos usuários com papéis de vendas que precisem do Gerenciamento de Território Enterprise. Ou rastreie as atribuições do Service Cloud para recursos como Contratos de serviço.

Se você estiver usando uma organização Professional, Enterprise ou Unlimited Edition, a licença de conjunto de permissões de Usuário de CRM será listada.

Permission Set Licenses Permission Set Licenses Help ?					
Name	Status	Total Licenses	Used Licenses	Remaining Licenses	Expiration Date
CRM User	Active	20	1	19	11/10/2016
Identity Connect	Active	5	1	4	11/10/2016

Consulte a página de detalhes do usuário para a atribuição de um usuário específico.

Permission Set Assignments Permission Set Assignments Help ?		
Action	Permission Set Label	Date Assigned
Del	Identity	4/13/2016

Permission Set License Assignments Permission Set License Assignments Help ?		
Action	Permission Set License Label	Date Assigned
Del	CRM User	4/13/2016
Del	Identity Connect	4/13/2016

 **Dica:** Licenças de conjunto de permissões e conjuntos de permissões são coisas diferentes. Uma *licença de conjunto de permissões* permite que os usuários acessem recursos que não estão incluídos em sua licença de usuário. O *conjunto de permissões* expande o que os usuários podem fazer em perfis. Quando você atribui a licença de conjunto de permissões de Usuário de CRM, Usuário de vendas ou Usuário de serviços, a atribuição de conjuntos de permissões não é necessária.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Licenças de conjunto de permissões \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Navegadores suportados

Os navegadores compatíveis com o Salesforce variam, dependendo de você estar utilizando o Salesforce Classic ou o Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

[Navegadores compatíveis com o Lightning Experience](#)

O Lightning Experience é compatível com Apple® Safari® versão 8.x e 9.x no Mac OS X e Microsoft® Edge para Windows® 10. Também há suporte para as versões estáveis mais recentes do Mozilla® Firefox® e Google Chrome™. Se estiver usando o Microsoft® Internet Explorer® versões 9–11, você será redirecionado para o Salesforce Classic. Há algumas limitações.

[Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic](#)

O Salesforce Classic é compatível com o Microsoft® Internet Explorer® versões 9, 10, e 11, Apple® Safari® versão 8.x no Mac OS X e Microsoft® Edge para Windows® 10. Também há suporte para as versões estáveis mais recentes do Mozilla® Firefox® e Google Chrome™. Há algumas limitações.

Navegadores compatíveis com o Lightning Experience

O Lightning Experience é compatível com Apple® Safari® versão 8.x e 9.x no Mac OS X e Microsoft® Edge para Windows® 10. Também há suporte para as versões estáveis mais recentes do Mozilla® Firefox® e Google Chrome™. Se estiver usando o Microsoft® Internet Explorer® versões 9–11, você será redirecionado para o Salesforce Classic. Há algumas limitações.

EDIÇÕES

Lightning Experience disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

 **Nota:** Não é possível acessar o Lightning Experience em um navegador móvel. Em vez disso, recomendamos o uso do aplicativo Salesforce1 quando você estiver trabalhando em um dispositivo móvel. Para obter uma lista dos navegadores móveis compatíveis com o Salesforce1, consulte Requisitos do aplicativo móvel Salesforce1.

Microsoft Edge

O Salesforce oferece suporte a Microsoft Edge no Windows 10 para o Lightning Experience. Observe estas restrições.

- Não há suporte para o editor de solução HTML do Microsoft Edge no Salesforce Knowledge.
- Não há suporte ao Microsoft Edge no Console do desenvolvedor.
- Não há suporte ao Microsoft Edge no Salesforce CRM Call Center compilado com o Kit de ferramentas de CTI versão 4.0 ou superior.

Microsoft Internet Explorer versão 11

-  **Importante:** O suporte ao Internet Explorer 11 para acessar o Lightning Experience será encerrado a partir do Summer '16.
- Os usuários de organizações existentes poderão continuar usando o IE11 para acessar o Lightning Experience até 16 de dezembro de 2017.
 - Os usuários de novas organizações criadas após o Summer '16 não poderão usar o IE11 para acessar o Lightning Experience. Em vez disso, os usuários do IE11 serão redirecionados automaticamente para o Salesforce Classic.

Para obter mais detalhes sobre essa alteração, consulte [Fim do suporte para acessar o Lightning Experience e o Salesforce1 usando o Internet Explorer 11](#).

Se você usa o Internet Explorer, recomendamos a utilização da versão mais recente compatível com o Salesforce. Aplicar todas as atualizações de software da Microsoft. Observe estas restrições.

- O site completo do Salesforce é compatível com Internet Explorer 11 no Windows 8 e 8.1 em laptops habilitados para toque apenas com entradas padrão de mouse e teclado. Não há suporte para dispositivos móveis ou tablets em que o toque seja o principal meio de interação. Em vez disso, use o aplicativo de navegador móvel Salesforce1.
- Não há suporte para o editor de soluções HTML em Internet Explorer 11 no Salesforce Knowledge.
- O recurso Exibição de compatibilidade no Internet Explorer não é suportado.
- Por exemplo, não é possível alterar o modo de análise de compatibilidade do navegador usando o cabeçalho X-UA-Compatibility.
- O Internet Explorer 11 não é compatível com o Console do desenvolvedor.
- O Internet Explorer 11 não é suportado no Salesforce CRM Call Center compilado com o Kit de ferramentas de CTI versão 4.0 ou superior.

Para recomendações de configuração, consulte Configurando o Internet Explorer.

Mozilla® Firefox®, versão estável mais recente

O Salesforce se esforça para testar e suportar a versão mais recente do Firefox. Para recomendações de configuração, consulte Configurando o Firefox.

Google Chrome™, versão estável mais recente

O Chrome aplica atualizações automaticamente. A Salesforce faz todos os esforços para testar e fornecer suporte à versão mais recente. Não há recomendações de configuração para o Chrome.



Nota: A versão estável mais recente do Google Chromium™ é compatível.

Apple® Safari® versão 8.x e 9.x no Mac OS X

Não há recomendações de configuração para o Safari.

Com o Safari, não é possível usar:

- Salesforce CRM Call Center compilado com o kit de ferramentas de CTI em versões anteriores à 4.0
- Salesforce Wave Analytics

Navegadores compatíveis com Wave Analytics

São compatíveis os navegadores Microsoft Internet Explorer versão 11 e as versões estáveis mais recentes do Mozilla Firefox e Google Chrome.

Recomendações e requisitos para todos os navegadores

- Para todos os navegadores, é necessário ativar JavaScript, cookies e TLS 1.2. Se o TLS 1.2 não estiver disponível, ative o TLS 1.1. Navegadores que não tenham suporte para TLS 1.1 ou TLS 1.2 não poderão acessar o Salesforce depois que desativarmos o TLS 1.0. A desativação está agendada, mas não garantida, para junho de 2016 para organizações de sandbox e o início de 2017 para organizações de produção.
- A resolução mínima de tela necessária para oferecer suporte a todos os recursos do Salesforce é 1024 x 768. Resoluções de tela inferiores nem sempre exibem corretamente certos recursos do Salesforce, como o Report Builder e o Editor de layout de página.
- Para usuários do Mac OS no Apple Safari ou Google Chrome, certifique-se de que a configuração de sistema **Mostrar barras de rolagem** esteja configurada como **Sempre**.
- Alguns plugins e extensões de navegadores da Web de terceiros podem interferir na funcionalidade do Chatter. Se ocorrer alguma falha de funcionamento ou comportamento inconsistente do Chatter, desative os plugins e as extensões do navegador da Web e tente novamente.

Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic

O Salesforce Classic é compatível com o Microsoft® Internet Explorer® versões 9, 10, e 11, Apple® Safari® versão 8.x no Mac OS X e Microsoft® Edge para Windows® 10. Também há suporte para as versões estáveis mais recentes do Mozilla® Firefox® e Google Chrome™. Há algumas limitações.



Nota: Não há suporte ao uso do Salesforce Classic em um navegador móvel. Em vez disso, recomendamos o uso do aplicativo Salesforce1 quando você estiver trabalhando em um dispositivo móvel. Para ver quais navegadores móveis são compatíveis com o Salesforce1, consulte Requisitos do aplicativo móvel Salesforce1.

Microsoft Edge

O Salesforce oferece suporte ao Microsoft Edge no Windows 10 para o Salesforce Classic. Observe estas restrições.

- Não há suporte para o editor de solução HTML do Microsoft Edge no Salesforce Knowledge.
- Não há suporte ao Microsoft Edge no Console do desenvolvedor.
- Não há suporte ao Microsoft Edge no Salesforce CRM Call Center compilado com o Kit de ferramentas de CTI versão 4.0 ou superior.

EDIÇÕES

Salesforce Classic disponível em: **Todas** as edições

Microsoft Internet Explorer versões 9, 10 e 11

Se você usa o Internet Explorer, recomendamos a utilização da versão mais recente compatível com o Salesforce. Aplicar todas as atualizações de software da Microsoft. Observe estas restrições.

- O site completo do Salesforce é compatível com Internet Explorer 9, 10 e 11 no Windows 8 e 8.1 em laptops habilitados para toque apenas com entradas padrão de mouse e teclado. Não há suporte para dispositivos móveis ou tablets em que o toque seja o principal meio de interação. Em vez disso, use o aplicativo de navegador móvel Salesforce1.
- Não há suporte para o editor de soluções HTML em Internet Explorer 11 no Salesforce Knowledge.
- Não há suporte para o Modo de compatibilidade nem para a Exibição de compatibilidade no Internet Explorer.
- A versão Metro do Internet Explorer 10 não é suportada.
- O Internet Explorer 11 não é compatível com o Console do desenvolvedor.
- O Internet Explorer 11 não é suportado no Salesforce CRM Call Center compilado com o Kit de ferramentas de CTI versão 4.0 ou superior.
- O Community Templates for Self-Service é compatível com o Internet Explorer 9 e posteriores para usuários de desktop e o Internet Explorer 11 e posteriores para usuários móveis.
- O Internet Explorer 9 não é compatível com o Salesforce Wave Analytics.
- O Internet Explorer 9 e o 10 não são compatíveis com o Lightning App Builder.
- Os usuários do Internet Explorer 9 não têm verificação ortográfica baseada no navegador.

Para recomendações de configuração, consulte Configurando o Internet Explorer.



Nota: O suporte do Salesforce Classic para Microsoft® Internet Explorer® versões 7 e 8 será interrompido a partir do Summer '15.

Mozilla Firefox, versão estável mais recente

O Salesforce se esforça para testar e suportar a versão mais recente do Firefox.

- O Mozilla Firefox é compatível para usuários de desktop somente em relação ao Community Templates for Self-Service.

Para recomendações de configuração, consulte Configurando o Firefox.

Google Chrome, versão estável mais recente

O Chrome aplica atualizações automaticamente. A Salesforce faz todos os esforços para testar e fornecer suporte à versão mais recente. Não há recomendações de configuração para o Chrome.

Com o Chrome, não é possível usar:

- A guia Console (o console do Salesforce é compatível).

Apple Safari versões 8.x no Mac OS X

Não há recomendações de configuração para o Safari. O Apple Safari em iOS não é compatível com o site do Salesforce completo.

Com o Safari, não é possível usar:

- O console do Salesforce
- Salesforce CRM Call Center compilado com o Kit de ferramentas de CTI em versões inferiores à 4.0
- Salesforce Wave Analytics

Navegadores compatíveis com Wave Analytics

A compatibilidade com navegadores inclui o Microsoft Internet Explorer versões 10 e 11 e as versões estáveis mais recentes do Mozilla Firefox e do Google Chrome.

Recomendações e requisitos para todos os navegadores

- Para todos os navegadores, é necessário ativar JavaScript, cookies e TLS 1.2. Se o TLS 1.2 não estiver disponível, ative o TLS 1.1. Navegadores que não tenham suporte para TLS 1.1 ou TLS 1.2 não poderão acessar o Salesforce depois que desativarmos o TLS 1.0. A desativação está agendada, mas não garantida, para junho de 2016 para organizações de sandbox e o início de 2017 para organizações de produção.
- A resolução mínima de tela necessária para oferecer suporte a todos os recursos do Salesforce é 1024 x 768. Resoluções de tela inferiores nem sempre exibem corretamente certos recursos do Salesforce, como o Report Builder e o Editor de layout de página.
- Para usuários do Mac OS no Apple Safari ou Chrome, certifique-se de que a configuração de sistema **Mostrar barras de rolagem** esteja configurada como **Sempre**.
- Alguns plugins e extensões de navegadores da Web de terceiros podem interferir na funcionalidade do Chatter. Se ocorrer alguma falha de funcionamento ou comportamento inconsistente do Chatter, desative os plugins e as extensões do navegador da Web e tente novamente.

Determinados recursos do Salesforce – e alguns clientes de desktop, kits de ferramentas e adaptadores – têm seus próprios requisitos de navegador. Por exemplo:

- O Internet Explorer é o único navegador suportado para:
 - Mala direta padrão
 - Instalando o Salesforce Classic Mobile em um dispositivo Windows Mobile
 - Connect Offline
- Para obter a melhor experiência com o editor avançado de layout de página, use o Firefox.
- Para obter a melhor experiência no Salesforce Console em máquinas com 8 GB de RAM, use o Chrome.
- Os requisitos de navegador também se aplicam ao upload de diversos arquivos no Chatter.

Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente

O Lightning Experience é uma interface completamente reformulada. Melhor ainda, ele é desenvolvido com base na nossa plataforma de interface de usuário, para que a experiência possa se expandir e evoluir de acordo com as suas necessidades. Verifique os novos recursos e considerações desta versão.

NESTA SEÇÃO:

[Recursos do Lightning Experience nesta versão](#)

Aqui está a lista de recursos e aprimoramentos eficientes que tornam o Lightning Experience a interface a ser usada para vender com mais inteligência e mais rapidez. Use esta lista para acessar rapidamente os detalhes sobre cada recurso. (Alguns recursos do Lightning Experience, incluindo aprimoramentos de email e contatos compartilhados entre várias contas, estarão disponíveis no prazo de 24 horas após a liberação da versão Summer '16. Não haverá nenhuma outra espera.)

[O que não está disponível nos Recursos do Lightning Experience na versão Summer '16](#)

Em relação aos novos recursos e aprimoramentos do Lightning Experience, revise estes tópicos para ver se alguma funcionalidade essencial para os seus negócios foi limitada ou está indisponível nesta versão. Lembre-se de que seus usuários sempre podem acessar recursos ainda não suportados no Lightning Experience alternando para o Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

O Lightning Experience dá adeus ao Internet Explorer 11

O suporte ao Microsoft Internet Explorer versão 11 para acessar o Lightning Experience começará a ser encerrado na versão Summer '16.

Recursos do Lightning Experience nesta versão

Aqui está a lista de recursos e aprimoramentos eficientes que tornam o Lightning Experience a interface a ser usada para vender com mais inteligência e mais rapidez. Use esta lista para acessar rapidamente os detalhes sobre cada recurso. (Alguns recursos do Lightning Experience, incluindo aprimoramentos de email e contatos compartilhados entre várias contas, estarão disponíveis no prazo de 24 horas após a liberação da versão Summer '16. Não haverá nenhuma outra espera.)

Principais recursos de vendas

Contatos: Associar um contato a várias contas (disponível para o público em geral)

O recurso de contatos para várias contas permite que seus representantes de vendas gerenciem facilmente relacionamentos entre pessoas e empresas sem criar registros duplicados.

União para vender mais com equipes de oportunidade no Lightning Experience

Seus representantes podem aumentar a eficiência das equipes de vendas adicionando equipes de oportunidade às suas oportunidades. Os papéis de equipe mostram quem é quem na equipe e ajudam a equipe a se coordenar para vender mais. O proprietário da oportunidade pode conceder aos membros da equipe de oportunidade acesso especial a registros relacionados à oportunidade. Antes, era preciso voltar ao Salesforce Classic para ativar equipes de oportunidade ou configurar papéis de equipe. Agora você pode acessar as configurações das equipes de oportunidade sem sair do Lightning Experience.

Adicionar equipes de oportunidade padrão no Lightning Experience

Seus representantes podem adicionar uma equipe de oportunidade padrão a oportunidades clicando em um único botão sem sair do Lightning Experience. O proprietário da oportunidade, ou alguém acima do proprietário na hierarquia, adiciona a equipe de oportunidade padrão do proprietário da oportunidade clicando em **Adicionar equipe padrão** na lista relacionada da equipe de oportunidade no Lightning Experience, no Salesforce Classic ou no aplicativo Salesforce1 móvel.

Ver notícias atualizadas sobre oportunidades com percepções

Dê a seus representantes de vendas acesso instantâneo às notícias mais recentes diretamente a partir de suas oportunidades.

Trabalho coletivo em contas no Lightning Experience

Seus representantes de vendas podem coordenar e simplificar o acesso de uma equipe de vendas às contas configurando uma equipe de conta no Lightning Experience. Os membros da equipe de conta têm acesso ampliado à conta e aos registros relacionados. Anteriormente, as equipes de conta estavam disponíveis somente no Salesforce Classic.

Criar novas contas rapidamente com o preenchimento automático de conta

A criação de novas contas agora é mais rápida do que nunca. Quando os representantes começam a digitar uma empresa no campo Nome da conta, nós oferecemos sugestões. Quem é que não quer gastar menos tempo inserindo dados?

Visualização inigualável dos seus negócios com logotipos de conta (beta)

Dizem que uma imagem vale por mil palavras, mas uma palavra basta para descrever os fatos de que os logotipos das empresas agora são mostrados nos registros de conta: incrível.

Localizar todas as notícias em um clique com o aplicativo Notícias

O aplicativo Notícias fornece tudo que é necessário para que seus usuários se informem rapidamente sobre os acontecimentos mais recentes envolvendo as empresas e setores mais importantes para eles.

Produtos de oportunidade: Localizar produtos facilmente no Lightning Experience

Seus representantes de vendas podem adicionar produtos a oportunidades mais rapidamente com as sugestões de produtos usados mais recentemente e a pesquisa com preenchimento automático. Os aprimoramentos na pesquisa de produto estarão disponíveis duas semanas após a liberação.

Produtividade de vendas

Exibições de lista: Focar dados relevantes com os aprimoramentos na exibição de lista do Lightning Experience

Com a adição de lógica de filtro, controles e apresentação de exibição de lista e pesquisa com preenchimento automático no Lightning Experience, os profissionais de vendas e de serviços poderão recorrer a maneiras eficientes para se concentrar em dados relevantes.

Início: Personalizar a página inicial para diferentes perfis de usuário (disponível ao público em geral)

Você pediu e nós atendemos! Use o Lightning App Builder para criar páginas iniciais personalizadas para diferentes perfis em sua organização. Exiba e organize componentes úteis e atribua diferentes páginas a diferentes tipos de usuários. Você pode até mesmo criar e editar páginas para leads, contatos e outros tipos de registros!

Enviar email por meio de contas do Gmail ou do Office 365

Simplifique a correspondência por email permitindo que seus representantes de vendas enviem email do Salesforce por meio de suas contas do Gmail ou do Office 365. Como as mensagens chegam por meio do Gmail ou do Office 365, você obterá melhores taxas de entrega e abertura. Seus usuários também poderão ver os emails que enviaram na pasta Itens enviados do Gmail ou do Office 365.

A página de detalhes exibe emails conforme esperado pelos usuários

Emails enviados a partir do Editor de email do Lightning Experience tornam-se imediatamente registros de Email em vez de registros de Tarefa. A nova página de detalhes de Email exibe as mensagens de maneira semelhante aos aplicativos tradicionais, como Microsoft® Outlook® e Gmail.

Usar Email avançado para impulsionar processos comerciais

Permita que os usuários relacionem emails a múltiplos contatos, leads e usuários e a uma única oportunidade, campanha, caso, conta ou conta pessoal. Com o Email avançado, o email se torna um objeto padrão do Salesforce. Crie uma lógica de negócios baseada em email usando campos personalizados, fluxos de trabalho, acionadores e layouts de página com o objeto Email.

Email avançado ativado por padrão

O Email avançado é ativado por padrão para muitas empresas, exceto aquelas que usam Email to Case.

Compartilhar notas com outros usuários ou grupos

Os usuários de vendas agora podem colaborar mais facilmente compartilhando notas com seus colegas ou grupos do Chatter. Os destinatários de uma nota compartilhada podem exibir notas, mas não podem editá-las.

Representantes podem adicionar significado a notas com rich text

Seus representantes de vendas agora podem adicionar texto formatado a notas usando as opções de formatação da janela do editor ou copiando e colando.

Visualizar todas as suas listas relacionadas no Lightning Experience

Todos nós sabemos que as visualizações de listas relacionadas tornam a vida mais fácil. Agora você pode visualizar todas as suas listas relacionadas. Anteriormente, você podia visualizar apenas as primeiras oito listas no Lightning.

Painel de destaques mostra mais campos

Você já desejou que seu painel de destaques mostrasse mais campos personalizados por você nos seus layouts compactos? Bem, você está com sorte! A partir da versão Summer '16, o painel de destaques mostra até os sete primeiros campos do layout compacto dessa entidade. Anteriormente, o painel de destaques mostrava no máximo os cinco primeiros campos.

Personalizar preferências de classificação de listas relacionadas no Lightning Experience

As preferências de classificação de listas relacionadas definidas pelos usuários no Salesforce Classic agora permanecem quando eles alternam para o Lightning Experience ou usam o aplicativo Salesforce1 móvel. Melhor ainda, os usuários podem agora ajustar a classificação de listas relacionadas diretamente no Lightning Experience para ver seus dados na nova interface da maneira que preferirem. E isso não é tudo: as preferências de classificação definidas no Lightning Experience serão captadas na próxima vez que o usuário alternar para o Salesforce Classic ou acessar o Salesforce1. A consistência nunca foi tão fácil!

Criar um calendário a partir de qualquer coisa no Salesforce

Você e seus usuários querem uma maneira fácil e visual para rastrear campanhas futuras ou em andamento? Casos de suporte? Eventos de loja de varejo? Oportunidades prestes a serem fechadas? Em segundos, qualquer pessoa pode criar um calendário a partir de um objeto padrão ou personalizado escolhendo um campo de data que represente os dados que deseja rastrear. O calendário exibirá os dados nesse campo como itens de calendário. Os usuários podem personalizar a maioria dos calendários aplicando uma exibição de lista, e podem também editar e excluir calendários que criaram. Algumas considerações se aplicam à criação de calendários.

Calendário Minhas oportunidades (beta) aposentado — agora você pode criar seus próprios calendários

Removemos o calendário Minhas oportunidades após uma versão beta bem-sucedida. Você pode recriá-lo e visualizar facilmente as datas em outros objetos do Salesforce usando um novo recurso de criação de calendários. Consulte [Criar um calendário a partir de qualquer coisa no Salesforce](#).

Email com aparência de email na linha de tempo de atividade

Melhoramos a aparência dos registros de email na linha de tempo de atividade — agora eles têm a aparência que se espera que os emails tenham. A visualização de campos como De, Para e Assunto ficou mais fácil.

Usar a linha de tempo de atividade para trabalhar mais rapidamente na lista de pendências

Agora os representantes de vendas podem registrar chamadas e atualizar reuniões e tarefas futuras mais rapidamente sem sair da linha de tempo de atividade. Um novo menu nos itens da linha de tempo contém ações para atualizar atividades.

Na lista de tarefas, editar tarefas em linha

Agora seus representantes de vendas podem atualizar tarefas rapidamente sem alternar entre as páginas de lista e de detalhes.

Exibição da linha de tempo de atividade não é mais controlada por listas relacionadas

Não é mais necessário incluir listas relacionadas em layouts de objeto para exibir as próximas etapas e as atividades anteriores na linha de tempo de atividade.

Integração com Microsoft®

Novo design maximiza o espaço no Outlook 2016

Veja mais do Salesforce em menos espaço. No Outlook 2016, o Lightning para Outlook agora aparece como um painel lateral, aproveitando ao máximo o espaço vertical e melhorando a experiência de seus representantes de vendas.

Relacionar eventos de calendário do Outlook a registros do Salesforce

Os representantes de vendas agora podem relacionar eventos específicos do Outlook a registros relevantes do Salesforce.

Pesquisar registros do Salesforce no Microsoft Outlook

Facilitamos a vida de seus representantes de vendas no que se refere à localização de seus registros do Salesforce enquanto trabalham com email e compromissos no Outlook. Digamos que seus representantes selecionem um email ou um compromisso no Outlook, mas os registros do Salesforce que desejam ver não apareçam. Agora seus representantes podem pesquisar registros específicos do Salesforce diretamente no Outlook.

Processo de login simplificado

Queremos fornecer uma boa impressão a seus representantes quando efetuam login pela primeira vez. Melhoramos o fluxo e facilitamos o processo.

Localizar o Lightning para Outlook mais facilmente no Outlook 2016

Localize o Lightning para Outlook com facilidade diretamente na faixa de opções do Outlook 2016.

Lightning para Outlook disponível em Group Edition e Professional Edition

Se sua empresa usa a Group Edition ou Professional Edition do Salesforce, seus representantes de vendas agora poderão aproveitar os privilégios do Lightning para Outlook.

Representantes de vendas podem excluir eventos em sincronização com uma única ação

Ajude seus representantes de vendas a gerenciar eventos de forma eficiente. Configure os representantes para excluir eventos de seus calendários baseados no Exchange e do Salesforce com uma única ação.

Permitir que os representantes de vendas selecionem quais eventos do Exchange são sincronizados com o Salesforce

Os representantes de vendas têm muitos compromissos em seus calendários, mas somente um subconjunto desses eventos contém dados valiosos que os representantes desejam rastrear no Salesforce. Agora você pode configurar seus representantes para que selecionem somente os eventos do Exchange que desejam sincronizar com o Salesforce.

Obter mais informações sobre o status de sistema rapidamente

Antecipe problemas de sincronização e obtenha mais detalhes sobre como o recurso está funcionando usando uma única página na Configuração do Salesforce.

Relatórios e painéis

Melhor apresentação dos dados com novos gráficos no Lightning Experience

Adicionamos vários tipos novos de gráficos no Lightning Experience: gráficos de funil, de dispersão, de combinação e de linhas cumulativas. Além disso, os gráficos de tabela agora mostram totais nos painéis do Lightning Experience (depois de serem configurados no editor de componente do Salesforce Classic).

Colaborar com outras pessoas em feeds de relatório e de painel no Lightning Experience

Feeds agora estão disponíveis em relatórios e painéis tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Exportar relatórios como arquivos a partir do Lightning Experience

Agora você pode exportar relatórios tanto do Lightning Experience quanto do Salesforce Classic.

Filtrar relatórios clicando em gráficos no Lightning Experience

Enquanto estiver lendo um relatório, clique em um agrupamento de gráficos de relatório para filtrar o relatório.

Ações Desfazer e Refazer no Designer de painéis do Lightning Experience

Todo mundo comete erros. Não se preocupe, os erros são facilmente corrigidos. Pelo menos no Designer de painéis do Lightning Experience eles são, graças aos botões Desfazer e Refazer.

Combinar pequenos agrupamentos para manter os gráficos de anel e de funil legíveis no Lightning Experience

Para garantir a legibilidade dos gráficos de anel e de funil no Lightning Experience, combine pequenos agrupamentos.

Contratos de

Exibir ativos filhos e histórico de manutenção

Duas novas listas relacionadas em páginas de ativos oferecem uma exibição acessível dos ativos filhos de um ativo e de itens de linha de ordem de serviço vinculados.

Tchau, filho: excluir ativos com ativos filhos

Agora é possível excluir um ativo que tenha ativos filhos. Se você excluir um ativo que faça parte de uma hierarquia de ativos, tenha em mente que os ativos filhos não estarão mais vinculados ao ativo pai.

Informar os agentes quando o sistema atualizar casos

Renomeie o *Usuário* automatizado do caso para *Sistema* para que os agentes de suporte possam ver facilmente quando processos automatizados, como regras de atribuição de caso, criam um caso ou alteram o status de um caso.

Deixe a casa em ordem: ordem das respostas automáticas do feed de caso

Altere a ordem dos itens do feed de caso e registros para que os itens de feed gerados automaticamente apareçam depois do primeiro email do cliente para o centro de suporte.

Embelezamento dos emails do Lightning Experience

Reprojetamos a ação de email do Lightning Experience para poupar espaço físico na tela e melhorar a usabilidade, simplificando ainda mais o envio de emails pelos agentes.

Responda ainda mais rapidamente aos clientes com a digitação antecipada

O endereçamento de emails no feed de caso acabou de ficar mais rápido. Quando um agente insere algumas letras do nome ou endereço de email de uma pessoa, a digitação antecipada sugere nomes e endereços correspondentes automaticamente, como no Gmail. Quando vários nomes ou endereços de email correspondem às letras que o agente inseriu, é exibido um menu suspenso mostrando todas as correspondências de contatos, leads e usuários.

Exibir o campo De na ação rápida de email

Agora é possível adicionar o campo De à ação rápida de email no Lightning Experience para que os agentes possam vê-lo ao ler e escrever emails no feed de caso.

Anexar artigos a ordens de serviço

Facilite a localização das informações necessárias pelos técnicos em campo. Uma nova opção para anexar artigos do Knowledge a ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço permite incorporar sua base do Knowledge ao seu processo de serviço de campo. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

Assegurar um serviço impecável com marcos em ordens de serviço

O gerenciamento de direitos e as ordens de serviço estão se unindo e você está convidado! Com marcos agora disponíveis em ordens de serviço, você pode vincular um direito a ordens de serviço e definir e rastrear as etapas necessárias em seu processo de serviço de campo. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

Facilidade para lidar com hierarquias de ordens de serviço

Diversos novos aprimoramentos facilitam a exibição e a criação de hierarquias de ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

Shazam! Os componentes de barra lateral do Lightning chegaram

Agora você pode integrar componentes do Lightning a barras laterais por meio de páginas do Visualforce. Use o poder do Lightning para melhorar a sua experiência com o Salesforce!

Chatter

Incluir badges de download do Salesforce1 em notificações de email do Chatter

Agora todas as notificações de email do Chatter provenientes da sua organização incluem badges da App Store e do Google Play referentes aos aplicativos Salesforce1 para download. Use badges para ajudar a aumentar a adoção do aplicativo Salesforce1 móvel pelos usuários.

Rola, rola, rola o feed suavemente pela tela...

O botão **Exibir mais** no feed é quase coisa do passado. No Lightning Experience, mantivemos somente o primeiro **Exibir mais**, fornecendo um fluxo suave e contínuo até a última publicação. Role com facilidade a tela do navegador ou do celular.

Aparência otimizada do Chatter no Lightning Experience

Aprece a redução da poluição visual, a distinção mais clara entre os segmentos e os controles úteis em posições mais habituais.

Ver quem curtiu a sua publicação no Lightning Experience

Se você tinha curiosidade de saber quem curtiu a sua publicação no Lightning Experience, seu problema foi resolvido! Apresentamos o cartão **Pessoas que curtem esta publicação**.

Mais URLs obtêm visualizações de rich media

Mais URLs do que nunca apresentam visualizações quando você anexa um link a uma publicação. Ampliamos nossa lista de URLs suportados de 60 para mais de 300. Além disso, você obtém visualizações sofisticadas quando os URLs são abreviados com abreviadores de terceiros, como bitly, goog.le e tinyurl.com.

Arquivos

Navegar em arquivos externos a partir do início de Arquivos no Lightning Experience

Agora a funcionalidade do Files Connect do Salesforce Classic, que você adora, está disponível no Lightning Experience. Você pode navegar em suas origens externas a partir do início de Arquivos, onde é possível abrir, compartilhar e baixar arquivos externos e referências de arquivo.

Conectar-se ao Box a partir do Salesforce (disponível ao público em geral)

Permita que seus usuários acessem, compartilhem e pesquisem o conteúdo do Box diretamente a partir do Salesforce. Os usuários do Salesforce podem compartilhar arquivos do Box com outros usuários do Salesforce, grupos do Chatter e registros. O Files Connect aplica as regras de compartilhamento de arquivo do Box para que os usuários possam optar por compartilhar um arquivo somente com pessoas específicas, com todas as pessoas no mesmo domínio da Box ou com pessoas fora da empresa.

Pesquisar

Correção ortográfica expandida para mais objetos

Quando inserem um termo de pesquisa que não gera resultados devido a erros de ortografia, os usuários veem resultados que correspondem à ortografia corrigida do termo de pesquisa. A correção ortográfica (somente em inglês) foi expandida para os objetos Conta comercial, Ativo, Anexo, Campanha, Caso, Lead, Nota, Oportunidade, Usuário e Tarefa.

Melhorias na pesquisa de conta pessoal

Pesquisas de conta pessoal contendo termos que abrangem campos de conta comercial e de contato agora retornam resultados da pesquisa de conta pessoal.

Ordem da barra de escopo de pesquisa corresponde ao menu de navegação no Lightning Experience

A barra de escopo de pesquisa mostra os objetos pesquisáveis na mesma ordem em que eles aparecem no menu de navegação retrátil no lado esquerdo da UI. Não é necessária nenhuma alteração de layout. A ordem familiar permite que os usuários encontrem o que procuram mais rapidamente.

Usuários inativos aparecem nos resultados de pesquisa do Lightning Experience

Você não precisará mais procurar para localizar um usuário inativo.

Formatação de moeda aprimorada nos resultados de pesquisa no Lightning Experience

Mudamos a maneira como a moeda é exibida nos resultados de pesquisa. Por exemplo, em vez de USD 1000, os usuários verão \$ 1.000,00.

Pesquisar pessoas por endereço e cargo

Ficou mais fácil obter resultados mais relevantes e específicos para as pessoas que você está procurando.

Data.com

Aprimorar leads automaticamente com informações essenciais sobre a empresa (disponível ao público geral)

Facilite para os seus representantes a tarefa de dar continuidade aos leads mais promissores e atribua-os imediatamente às campanhas e territórios corretos. Se a sua organização tem o Data.com Premium Clean, isso é muito fácil! Com apenas alguns cliques, você pode configurar e ativar a nova regra de atualização *Informações da empresa para leads* para a sua organização. Com isso, informações importantes da empresa obtidas do Data.com serão adicionadas automaticamente aos leads existentes e novos do Salesforce, incluindo receita anual, setor, número D-U-N-S e muito mais!

Lightning App Builder

Criar e editar páginas de registro do Lightning Experience (disponível ao público em geral)

A personalização de páginas de registro do Lightning Experience agora está disponível para todos! Crie uma página de registro a partir de zero ou faça uma cópia de uma página de registro existente diretamente no menu Configuração. Forneça a seus usuários

uma exibição personalizada dos registros de cada objeto adicionando, editando ou removendo componentes para alterar o layout da página.

Adicionar suas páginas de aplicativo ao Lightning Experience

A página do Lightning do tipo Página de aplicativo, anteriormente disponível apenas no Salesforce1, agora é suportada no Lightning Experience. Forneça a seus usuários acesso fácil aos objetos e itens que são mais importantes em seu aplicativo personalizado ativando-o para o Lightning Experience.

Atribuir filtros a componentes de gráfico de relatório no Lightning Experience

Agora você pode atribuir um filtro aos dados exibidos em um componente padrão Gráfico de relatório do Lightning quando ele é exibido em páginas de registro no Lightning Experience. Se você configurar uma opção de filtro para um componente Gráfico de relatório em uma página de registro, o componente exibirá somente esses dados filtrados quando os usuários exibirem a página.

Automação do processo

Processos podem executar ações em mais de um critério

Agora você pode escolher o que acontece depois que o processo executa um grupo de ações específico. O processo deve parar ou continuar avaliando os próximos critérios no processo? Você decide! O melhor de tudo é que a execução de vários grupos de ações em um único processo facilita o gerenciamento de todos os processos de um determinado objeto, como um Caso, no mesmo lugar.

Proporcionar o poder dos fluxos aos usuários do Lightning Experience e do Salesforce1 (piloto)

Finalmente esse dia chegou! Estamos implantando um componente de fluxo para o Lightning App Builder. Agora é possível adicionar fluxos a qualquer página do Lightning – páginas de aplicativos, páginas de registro e páginas iniciais.

Volte a confiar nos valores percentuais em variáveis sObject de fluxo (atualização crítica)

Você adicionou cálculos especiais ao seu fluxo para obter o resultado certo para um campo de porcentagem? Essa atualização crítica permite que você remova essas correções alternativas.

Acessar campos de proprietário de objetos cruzados no fluxo

Alguns campos têm relacionamentos com mais de um objeto. Chamamos esses relacionamentos de *polimórficos*. Por exemplo, se você tiver filas ativadas para casos, o proprietário de um caso poderá ser um usuário ou uma fila. Se você estiver atravessando de um caso para seu ID de proprietário, adicione uma sintaxe especial para identificar o objeto que está sendo designado como "Proprietário".

Configuração

Controlar quais usuários migrarão imediatamente quando o Lightning Experience for ativado

Nós ouvimos você! Antes de ativar o Lightning Experience, você deve ser capaz de decidir quem migrará imediatamente para a nova interface e quem permanecerá no Salesforce Classic. Agora você pode fazer essas escolhas com a nova opção **Mudar usuários para o Lightning Experience** no Assistente de migração do Lightning Experience.

Editar objetos diretamente do menu Configuração do Lightning Experience

Agora é possível editar objetos e ver detalhes de objetos com menos cliques. Nas páginas iniciais e de registro de objetos, você pode selecionar Editar objeto no menu Configuração para ir diretamente para a página de detalhes desse objeto.

Exibir as páginas de registro do Lightning no Gerenciador de objetos

Adicionamos uma lista relacionada Páginas de registro do Lightning a todos os objetos que têm suporte à edição de página de registro no Lightning App Builder. Você pode ver todas as páginas de registro personalizadas que criou para o objeto e qual página de registro está ativa.

Importação de dados

Melhorias no Assistente de importação de dados para correspondência por ID externo

Para qualquer objeto, você pode especificar um campo de ID externo para que o Assistente de importação de dados localize registros existentes que correspondam aos dados de importação. Se sua importação estiver apenas adicionando novos registros, o Assistente de importação de dados ignorará as linhas do arquivo de importação que contêm valores correspondentes ao campo de ID externo. Se sua importação estiver atualizando registros existentes, o Assistente de importação de dados usará os dados do arquivo de importação para atualizar os registros correspondentes no Salesforce.

Melhorias no Assistente de importação de dados para notificações por email

Quando você importa dados usando o Assistente de importação de dados, o arquivo CSV enviado por você é colocado em fila para processamento. Quando a importação é concluída, nós lhe enviamos uma notificação por email. Expandimos o assunto do email para incluir o nome do arquivo CSV e o número de linhas de registro que ele contém. Agora você pode identificar rapidamente a qual importação o email se refere.

Dados externos

Você diz que não faz diferença, eu digo Salesforce Connect

O Lightning Connect agora se chama Salesforce Connect, e o adaptador do Salesforce agora é chamado de adaptador entre organizações. Enquanto estávamos atualizando a interface de usuário para refletir os novos nomes, também fizemos uma faxina no texto.

Controlar se um objeto externo é pesquisável

Agora você pode decidir se deseja permitir que os usuários localizem registros de um objeto externo por meio de pesquisas globais SOSL e do Salesforce. Para cada objeto externo, selecione ou desmarque a nova opção `Permitir pesquisa`. Para tornar as pesquisas mais rápidas em sua organização, desative a pesquisa de objetos externos que seus usuários não precisam pesquisar.

Use e procure seus hífens

Os hífens não são mais removidos das strings de consulta de pesquisa que os adaptadores OData do Salesforce Connect enviam para sistemas externos. Agora os usuários que pesquisam strings incluindo hífens no Salesforce podem localizar registros de objetos externos mais relevantes. Se você tiver configurado seu sistema externo para lidar com a ausência de hífens nas strings de consulta de pesquisa, certifique-se de que a inclusão de hífens não afetará suas pesquisas.

Carregar listas relacionadas separadamente com menos cliques

Na versão Winter '16, adicionamos uma configuração de interface de usuário para carregar separadamente listas relacionadas de objetos externos. Para economizar cliques, adicionamos dependências óbvias entre essa configuração e a configuração para carregamento separado de listas relacionadas de objetos padrão e personalizados.

Segurança e identidade

Resolver o problema de usuários em dificuldades gerando um código de verificação temporário

Gere um código temporário de verificação de identidade para usuários que esqueceram, perderam ou não conseguem acessar por qualquer outra razão acessar o dispositivo que geralmente usam para autenticação de dois fatores. O usuário poderá efetuar login e continuar produtivo e você não precisará enfraquecer a segurança de sua organização ou comunidade do Salesforce removendo a exigência de autenticação de dois fatores.

Delegar tarefas de gerenciamento de autenticação de dois fatores

Uma nova permissão permite delegar algumas tarefas de suporte de autenticação de dois fatores a usuários que não são administradores do Salesforce. Todos os usuários com a permissão "Gerenciar usuários" também têm a nova permissão, que não pode ser removida desses usuários.

Nome da permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores" alterado

Por uma questão de clareza, alteramos o nome da permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores" para "Gerenciar autenticação de dois fatores na API". A alteração do nome distingue essa permissão da nova permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário".

Simplificar a navegação do Salesforce com o alternador de usuário

Com o alternador de usuário, os usuários agora podem navegar facilmente pelo Salesforce quando possuem vários nomes de usuário na mesma organização ou em diferentes organizações do Salesforce. Eles selecionam sua foto do perfil para ver uma lista de nomes de usuário disponíveis para navegação. O usuário não precisa mais abrir uma nova guia, inserir um URL de login e depois inserir seu nome de usuário. O alternador de usuário está ativado por padrão. Os administradores podem desativá-lo para evitar que uma organização apareça em outros alternadores ou para evitar que o alternador exiba a organização atual.

Notificações por email para que os usuários confirmem os métodos de verificação adicionados

Quando um método de verificação de identidade é adicionado à conta de um usuário, o usuário recebe um email. A notificação por email aumenta a segurança das contas de seus usuários.

Ver como seus usuários estão confirmando sua identidade

Agora ficou mais fácil proteger sua organização ou comunidade do Salesforce com autenticação de dois fatores adicionando ferramentas que mostram como seus usuários estão confirmando sua identidade. Sabendo quem não está usando seus métodos de verificação preferenciais, você poderá refinar sua estratégia de distribuição e direcionar comunicações apenas às pessoas certas.

Manter verificação de identidade em dispositivos públicos ou compartilhados

Agora, quando os usuários fazem login no Salesforce e verificam sua identidade em um dispositivo que não é privado, eles podem ajudar a manter sua organização segura nos alertando. Peça a seus usuários que desmarquem a opção "Não perguntar novamente" que aparece na página de verificação de identidade quando estiverem usando um dispositivo ou navegador compartilhado. Com essa opção desmarcada, continuaremos solicitando uma verificação de identidade sempre que alguém fizer login a partir desse navegador ou dispositivo.

Segurança da sessão aprimorada para intercâmbios de token OAuth 1.0

Quando um aplicativo conectado solicita acesso aos dados do Salesforce por meio da interface de usuário durante um intercâmbio de token OAuth 1.0, o Salesforce valida a solicitação e envia um ID de sessão de curta duração que é válido somente para `frontdoor.jsp`. Anteriormente, o ID da sessão podia ser usado na API e era elegível para extensões de validade. Para desativar esse recurso, entre em contato com a Salesforce.

Obter relatórios de tipo de login mais específicos no Histórico de login

Quando os usuários usam login único (SSO) de um provedor de autenticação para acessar sua organização do Salesforce por meio de um serviço de atendimento ao cliente ou portal do parceiro, fornecemos entradas mais detalhadas no Histórico de login. Anteriormente, esses tipos de login eram registrados como Portal de atendimento ao cliente e Portal do parceiro, respectivamente. Agora eles são registrados como SSO de terceiro de portal de atendimento ao cliente e SSO de terceiro de portal do parceiro.

Roteamento de ponto final para logins na interface de usuário não é mais suportado

Estamos alterando nosso roteamento de ponto final para fornecer melhor desempenho e maior disponibilidade para nossos pontos finais dedicados de login na interface de usuário. Anteriormente, você podia usar `www.salesforce.com/login.jsp` como um ponto final de login na interface de usuário, sendo então roteado para a instância de login correta. A partir de 25 de junho de 2016, estamos removendo o roteamento interno e você precisará alterar seus pontos finais de login na interface de usuário de `www.salesforce.com/login.jsp` para `https://login.salesforce.com/login.jsp`. Essa mudança se aplica apenas ao tráfego de login na interface de usuário. O login a partir de um navegador clicando em **Login** continua funcionando.

Rótulos de verificação de identidade e email estão mais fáceis de entender

Para refletir os aprimoramentos recentes em nossos procedimentos de verificação de identidade, mudamos alguns rótulos na interface de usuário e revisamos ligeiramente um email que seus usuários recebem quando confirmam sua identidade.

Implantação

Economia de tempo com clonagem de sandboxes

Agora você pode criar um sandbox clonando um sandbox existente em vez de usar a sua organização de produção como origem. Economize tempo preenchendo qualquer tipo de sandbox com um conjunto de dados e metadados escolhido anteriormente. (Modelos de sandbox, que têm uma finalidade semelhante, estão disponíveis apenas para sandboxes Completos ou de Cópia parcial.) A clonagem de sandbox para sandbox facilita o desenvolvimento iterativo, permitindo que você congele o desenvolvimento em um sandbox e recomece de onde parou em um novo.

Desenvolvimento

Melhorar as mensagens em nível de aplicativo com toasts eficientes e acessíveis

Incrementa as mensagens pop-up do seu aplicativo com novos atributos no evento de API `force:showToast`. A nova entidade toasts é desenvolvida para aplicativos móveis e de desktop e inclui suporte a novos recursos e design aprimorado da interface de usuário.

Gerenciar registros mais facilmente

Já se foi a época de ficar caçando por toda a Configuração como configurar sinalizadores de rastreamento em usuários, classes do Apex e acionadores do Apex. Agora você pode criar todos os três tipos de sinalizador de rastreamento em um único local na Configuração: na página Registros de depuração. Ative facilmente o registro de processos automatizados. E gerencie seus níveis de depuração na nova página Níveis de depuração em Configuração.

Exibir fusos horários em registros de depuração

Os registros de depuração agora incluem informações de fuso horário para a data e hora da atividade. Anteriormente, não era possível determinar em um registro de depuração em qual fuso horário as atividades registradas ocorreram.

Exibir exceções de controlador do Visualforce nos registros de depuração

Os registros de depuração agora incluem exceções geradas por controladores do Visualforce. As exceções de controlador do Visualforce já eram visíveis na interface de usuário do Salesforce, mas as exceções pareciam sucessos no registro de depuração.

Gerenciar sessões do Depurador do Apex no Lightning Experience

A página Depurador do Apex em Configuração agora está disponível no Lightning Experience. Você pode comprar licenças do Depurador do Apex para sua organização pai e compartilhá-las entre os usuários nos sandboxes da sua organização. Exiba e finalize sessões ativas de sua organização e seus sandboxes na página Depurador do Apex em Configuração.

Listas de opções têm uma aparência atualizada

As listas de opções no Lightning Experience foram atualizadas para corresponder à aparência de outros menus na UI.

Visualforce para Lightning Experience está disponível para o público em geral

Com esta versão, o Visualforce tem suporte integral no Lightning Experience.

Configurar o título de página no Lightning Experience com o atributo title de <apex:page>

Em versões anteriores do Lightning Experience, a configuração do título de página de uma página do Visualforce não tinha nenhum efeito. Nesta versão, você pode configurar o título da página usando o atributo `title` da marcação `<apex:page>`. Isso define o texto usado em janelas, guias e favoritos do navegador e melhora a experiência de uso do Lightning Experience em diversas guias.

Exibir mais facilmente os resultados de testes do Apex

A nova página Histórico de testes do Apex mostra todos os resultados de teste associados a uma execução de teste. A página mostra somente os resultados de testes executados de modo assíncrono.

Simplificar o desenvolvimento de chamadas assíncronas usando credenciais nomeadas

Agora é possível usar credenciais nomeadas em chamadas assíncronas de longa duração a partir do controlador de uma página do Visualforce. Uma credencial nomeada especifica o URL de um ponto final de chamada e os parâmetros de autenticação necessários em uma definição. O Salesforce gerencia toda a autenticação de chamadas que especificam uma credencial nomeada como ponto

final de chamada para que o seu Apex code não precise fazer isso. Também é possível ignorar as configurações de site remoto que, do contrário, seriam necessárias para o site definido na credencial nomeada em chamadas para sites externos.

Transformar dados do AppExchange Checkout em percepções e ações

O Checkout Management App (CMA) traz a eficiência do Salesforce para o AppExchange Checkout. Um belo painel exibe visualmente os dados do AppExchange Checkout, facilitando a visualização do desempenho de suas ofertas. Notificações por email automatizadas mantêm os clientes e os membros da equipe informados sempre que ocorre alguma atividade em suas ofertas.

Ver links para download de ferramentas de desenvolvedor sem efetuar login

Simplificamos a página Ferramentas em Configuração e facilitamos o acesso ao que você precisa. Essa página agora contém apenas três links e agrupa as ferramentas em categorias: uma lista abrangente de ferramentas e kits de ferramentas do Force.com, ferramentas de integração no AppExchange e ferramentas para administradores e desenvolvedores no AppExchange. As páginas vinculadas apresentam mais ferramentas do que a página Configuração apresentava e podem ser acessadas sem fazer login no Salesforce.

Melhorias gerais

Dar as boas-vindas a seus usuários no Lightning Experience

Quando entram no Lightning Experience, os usuários são recebidos com uma mensagem de boas-vindas à nova interface. E se os usuários ainda não estiverem prontos para explorar o Lightning Experience? Sem problema: nós fornecemos instruções pop-up passo a passo descrevendo como voltar ao Salesforce Classic.

Obter códigos geográficos automaticamente para endereços (disponível ao público em geral)

Ajude suas equipes de vendas e marketing a localizar clientes em potencial nas proximidades, atribuir territórios e campanhas e muito mais! Tudo isso é muito fácil com códigos geográficos. Com apenas alguns cliques, você pode configurar e ativar as regras de atualização de código geográfico para a sua organização. Em seguida, os códigos geográficos serão adicionados aos endereços em contas, contatos e leads novos e existentes.

Alterar o proprietário de um registro mais facilmente no Lightning Experience

Agora seus usuários podem alterar o proprietário de um registro a partir de mais lugares no Lightning Experience. A ação de alteração do proprietário está disponível no painel de destaques do registro, na barra de ações e como um ícone no campo Proprietário em todos os registros em que o usuário tenha permissão para alterar o proprietário.

Apresentação mais útil de mensagens de erro interno

Esperamos que seus usuários nunca vejam uma mensagem de erro interno. Mas, para essas raras ocasiões, atualizamos a aparência e o conteúdo dessas mensagens para que usuários não técnicos consigam entender melhor a situação. E, opcionalmente, os usuários agora podem usar a própria mensagem para nos enviar informações sobre o que estavam fazendo antes que o erro ocorresse. Isso, por sua vez, nos ajuda a tornar essas ocorrências ainda mais escassas. Portanto, obrigado!

O que não está disponível nos Recursos do Lightning Experience na versão Summer '16

Em relação aos novos recursos e aprimoramentos do Lightning Experience, revise estes tópicos para ver se alguma funcionalidade essencial para os seus negócios foi limitada ou está indisponível nesta versão. Lembre-se de que seus usuários sempre podem acessar recursos ainda não suportados no Lightning Experience alternando para o Salesforce Classic.



Nota: Para obter a lista completa de lacunas e limitações de recursos do Lightning Experience na versão anterior, consulte "O que não está disponível no Lightning Experience" na Ajuda do Salesforce. Em breve, atualizaremos a lista de lacunas e limitações de recursos na Ajuda do Salesforce!

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Acesso a dados e modos de exibição: Considerações sobre o Lightning Experience](#)

[Recursos de vendas: Considerações sobre o Lightning Experience](#)

[Recursos de produtividade: Considerações sobre o Lightning Experience](#)

[Recursos de atendimento ao cliente: Considerações sobre o Lightning Experience](#)

[Relatórios e painéis: Considerações sobre o Lightning Experience](#)

[Chatter e comunidades: Considerações sobre o Lightning Experience](#)

Acesso a dados e modos de exibição: Considerações sobre o Lightning Experience

Saiba quais problemas podem ser esperados ao acessar dados no Lightning Experience. Alguns dados e recursos do Salesforce não estão disponíveis na nova interface de usuário. Além disso, alguns recursos não têm correspondência plena com o que está disponível no Salesforce Classic.

Modos de exibição de listas

Aqui estão alguns aspectos a serem levados em consideração ao criar e editar exibições de lista no Lightning Experience.

- Foi adicionada lógica de filtro para que você possa refinar suas exibições de lista com o nível de especificidade desejado. No entanto, NOT não funciona com expressões entre parênteses. Por exemplo, a expressão `1 AND NOT (2 AND 3)` é avaliada como `1 AND (NOT 2 AND 3)`. Nos resultados de filtro, nenhum registro é retornado quando você esperaria ver alguns registros.
- Os filtros suportam apenas valores entre o mínimo e o máximo para um número inteiro de 23 bits com sinal, ou entre 1 e 2.147.483.648. Um valor fora desse intervalo desativa o filtro.

Recursos de vendas: Considerações sobre o Lightning Experience

Saiba quais problemas sua equipe de vendas pode encontrar no Lightning Experience. Alguns dados e recursos do Salesforce não estão disponíveis na nova interface de usuário. Além disso, alguns recursos não têm correspondência plena com o que está disponível no Salesforce Classic.

Contatos para diversas contas

Somente ações em nível de linha específicas do objeto Relacionamento de contato de conta estão disponíveis nas listas relacionadas Contas relacionadas e Contatos relacionados. Portanto, você verá ações para editar ou remover o relacionamento contato-conta, mas não para editar ou excluir o registro de contato ou de conta.

Na lista relacionada Contas relacionadas, o campo Nome da conta aparecerá somente se o usuário tiver acesso à conta. Se ele não tiver acesso à conta, somente os campos Relacionamento de contato de conta aparecerão.

Equipes de conta

É possível exibir, atualizar e excluir equipes de conta no Lightning Experience, mas com estas diferenças em relação ao Salesforce Classic:

- Os usuários podem adicionar, editar ou excluir somente um membro da equipe de conta por vez.
- A equipe de conta sempre é retida quando o proprietário da conta é alterado.

Altere de volta ao Salesforce Classic para:

- Alterar a ordem de exibição dos membros da equipe.
- Exibir os níveis de acesso de todos os membros da equipe ou excluir todos os membros da equipe com um único botão.
- Adicionar vários membros da equipe de conta em uma única página.

Recursos de produtividade: Considerações sobre o Lightning Experience

Filtragem de exibição de lista em calendários

Não há exibições de lista disponíveis para filtragem de calendários com base nos objetos Eventos ou Tarefas. Para calendários criados a partir de outros objetos, exibições de lista com o escopo Meu e Tudo são suportadas, mas exibições de lista com o escopo Minha equipe não são.

Limite de itens de calendário

Os usuários podem ver até um total de 150 itens de calendário na exibição de dia ou de semana, incluindo eventos do Salesforce e itens nos calendários criados pelos usuários. Suponha que um usuário selecione um calendário que contenha itens suficientes para levar o total além do limite nessa exibição. O Lightning Experience exibirá um alerta e ocultará itens de outros calendários.

Recursos de atendimento ao cliente: Considerações sobre o Lightning Experience

Conheça os problemas que poderão ocorrer se a sua organização usar ferramentas de atendimento ao cliente. Em geral, dados e recursos do Service Cloud não podem ser usados nesta versão do Lightning Experience. Casos e ativos são suportados, mas não têm paridade total com o que está disponível no Salesforce Classic.

Patrimônios

Ativos não estão disponíveis no Gerenciador de objetos, mas podem ser adicionados a menus de navegação personalizados. Também é possível acessar a página inicial do objeto de ativo a partir do Iniciador de aplicativos e registros de ativos individuais a partir da página inicial de objeto, da pesquisa e de listas relacionadas.

Artigos vinculados

- No Lightning Experience, artigos vinculados são somente para exibição. Para gerenciar as configurações de artigos vinculados e anexar ou desanexar artigos, alterne para o Salesforce Classic.
- No Lightning Experience, um clique no link de um artigo em um item de feed o redirecionará para a página do artigo no Salesforce Classic.

Marcos de ordem de serviço

- Marcos são somente para exibição no Lightning Experience. Para gerenciar marcos, alterne para o Salesforce Classic.
- A lista relacionada Marcos de objeto e o rastreador de marcos não estão disponíveis no Lightning Experience.
- Se clicar em um item de feed relacionado a um marco em uma ordem de serviço no Lightning Experience, você será redirecionado para o Salesforce Classic.

Relatórios e painéis: Considerações sobre o Lightning Experience

Saiba quais problemas podem ser esperados ao usar relatórios e painéis no Lightning Experience. Alguns dados e recursos do Salesforce não estão disponíveis na nova interface de usuário. Além disso, alguns recursos não têm correspondência plena com o que está disponível no Salesforce Classic.

Adicionar ou editar alguns novos gráficos disponíveis no Salesforce Classic

Para adicionar um desses novos gráficos disponíveis a um painel ou para editá-lo, alterne para o Salesforce Classic:

- Combinada
- Funil
- Dispersão

Alguns novos gráficos disponíveis aparecem como gráficos de barras em relatórios

Esses novos gráficos disponíveis no Lightning Experience são exibidos em painéis, mas aparecem como gráficos de barras em relatórios:

- Combinada

- Linha cumulativa
- Dispersão

Combinar grupos pequenos com “Outros”

Para combinar grupos pequenos em gráficos, alterne para o Salesforce Classic. Após a combinação de grupos pequenos no Salesforce Classic, o grupo "Outros" aparece nos gráficos do Lightning Experience.

Exportar relatórios

Os relatórios exportados do Lightning Experience nunca incluem o aviso "Informações confidenciais - Não distribuir" no rodapé do relatório. O aviso é excluído mesmo que você desative a configuração **Excluir aviso de isenção de relatórios exportados** na configuração.

Chatter e comunidades: Considerações sobre o Lightning Experience

Conheça os problemas a serem esperados quando os usuários colaboram no Lightning Experience usando o Chatter ou comunidades do Salesforce. Alguns recursos de colaboração não são suportados. Além disso, alguns recursos não têm correspondência plena com o que está disponível no Salesforce Classic.

Fotos de perfil

A foto do perfil da sua comunidade no Lightning Experience é maior e exibida com resolução mais alta do que no Salesforce Classic. Fotos de perfil carregadas no Salesforce Classic não terão uma boa aparência no Lightning Experience até que você as carregue no Lightning Experience.

Silenciar item de feed na exibição de detalhes

Não é possível silenciar um item de feed a partir de sua exibição de detalhes.

O Lightning Experience dá adeus ao Internet Explorer 11

O suporte ao Microsoft Internet Explorer versão 11 para acessar o Lightning Experience começará a ser encerrado na versão Summer '16.

No Summer '16, a Plataforma do Lightning adiciona uma arquitetura de segurança nova e avançada. Esses avanços dependem de diversos padrões de segurança que estão incluídos em navegadores modernos. Infelizmente, o Internet Explorer 11 (IE11) não suporta esses padrões.

- Os usuários de organizações existentes poderão continuar usando o IE11 para acessar o Lightning Experience somente até 16 de dezembro de 2017.
- Os usuários de novas organizações criadas após a versão Summer '16 não conseguirão usar o IE11 para acessar o Lightning Experience. Em vez disso, os usuários do IE11 serão redirecionados automaticamente para o Salesforce Classic.

O Lightning Experience é compatível com vários navegadores modernos, como Safari 8, Microsoft Edge e as versões estáveis mais recentes do Chrome e do Firefox.

Para obter mais detalhes sobre essa alteração, consulte "[Aposentadoria do suporte de acesso ao Lightning Experience e o aplicativo de navegador móvel Salesforce1 usando o Microsoft Internet Explorer versão 11](#)".

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições

CONSULTE TAMBÉM:

[Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11 \(atualização crítica\)](#)

Financial Services Cloud: Aumento da produtividade dos consultores, internacionalização e Salesforce Shield

Cuidado, mundo! Lá vem o Financial Services Cloud atualizado. Converta leads em clientes, crie oportunidades e preste serviços com um toque ainda mais personalizado. Adicionamos suporte para múltiplas moedas, novas localidades e idiomas e recursos do Salesforce Shield, inclusive a Criptografia de plataforma.

NESTA SEÇÃO:

[Converter leads em clientes](#)

Os fluxos aprimorados de conversão de leads ajudam os consultores a focar no crescimento do AUM. Transforme leads em novos clientes. Se um lead que você está convertendo representar oportunidades de consolidação de ativos, crie uma oportunidade ao mesmo tempo.

[Aumente a participação na carteira com oportunidades para consultores](#)

Ao identificar uma oportunidade de consolidar ativos de clientes internamente, crie de maneira prática uma oportunidade relacionada a uma conta de investimento, conta bancária ou apólice de seguro. Na guia Finanças, procure o ícone de ações ao lado do nome de qualquer conta financeira. Selecione a opção **Nova oportunidade (participação na carteira)** e insira os detalhes relevantes.

[Acompanhe mais coisas na página inicial](#)

Os novos componentes e ferramentas da página inicial para rastrear aniversários de clientes ajudam a aumentar a produtividade dos consultores e a fortalecer o relacionamento com os clientes.

[Rastreamento mais fácil dos relacionamentos de clientes](#)

Facilitamos o rastreamento de quem é quem e quem conhece quem. Novas listas relacionadas em páginas de detalhes de conta e contato mostram os centros de influência que são fundamentais para cultivar novos negócios. Além disso, a configuração otimizada de papéis recíprocos poupa tempo durante a implementação.

[Mais opções de propriedade para contas financeiras](#)

Anteriormente, o proprietário de uma conta financeira era necessariamente um cliente individual. Agora é possível designar uma entidade organizacional, como uma empresa ou um fundo fiduciário, como proprietário principal ou conjunto.

[Suporte a várias moedas e localidades](#)

Agora oferecemos suporte a várias moedas, para que empresas globais possam operar nas moedas locais. Há algumas limitações quando o recurso multimoedas está ativado.

[Localização em cinco idiomas](#)

Agora o Financial Services Cloud está disponível em francês, alemão, japonês, espanhol e português (Brasil). Se a sua empresa usa vários idiomas e opera em um idioma que não seja inglês, o Translation Workbench deve ser ativado para que os valores traduzidos sejam exibidos corretamente em nossos componentes. A documentação do produto está disponível em todos os idiomas com suporte total.

[Proteger informações confidenciais de clientes com o Salesforce Shield](#)

Agora oferecemos suporte ao Salesforce Shield, um trio de ferramentas de segurança para ajudar a monitorar o acesso e utilização dos dados, impedir atividades mal-intencionadas e criptografar dados em repouso. Proteja as informações dos clientes com o Shield, que inclui monitoramento de eventos, trilha de auditoria de campo e criptografia de plataforma.

[Dependência do Chatter removida](#)

O Chatter não é mais obrigatório para a instalação do Financial Services Cloud, o que lhe proporciona mais flexibilidade na implementação. Caso você não queira ativá-lo por uma questão de conformidade ou outros motivos, a ativação não é obrigatória. Se o Chatter funciona bem para sua empresa, simplesmente ative o rastreamento de feed para adicionar o feed do Chatter à guia Colaborar do perfil de cliente e família.

Objetos de API alterados

Estes objetos foram alterados na API versão 37.0.

Limites da API REST para setores

É possível recuperar, no máximo, 200 registros em uma solicitação, em vez dos 2.000 registros documentados anteriormente.

Converter leads em clientes

Os fluxos aprimorados de conversão de leads ajudam os consultores a focar no crescimento do AUM. Transforme leads em novos clientes. Se um lead que você está convertendo representar oportunidades de consolidação de ativos, crie uma oportunidade ao mesmo tempo.

Os fluxos empacotados para conversões de leads em clientes e oportunidades são totalmente integrados ao modelo de dados do Financial Services Cloud. Se um lead tiver sido criado como um novo tipo de registro de lead B2C, quando ele for convertido, nós criaremos automaticamente o registro de cliente. Defina as configurações padrão referentes a esses fluxos de leads e oportunidades para que correspondam ao seu processo de vendas para novos clientes e, em seguida, deixe seus consultores trabalharem com os leads qualificados.

Aumente a participação na carteira com oportunidades para consultores

Ao identificar uma oportunidade de consolidar ativos de clientes internamente, crie de maneira prática uma oportunidade relacionada a uma conta de investimento, conta bancária ou apólice de seguro. Na guia Finanças, procure o ícone de ações ao lado do nome de qualquer conta financeira. Selecione a opção **Nova oportunidade (participação na carteira)** e insira os detalhes relevantes.

Para ativar o recurso, basta uma atualização das atribuições do layout de página referentes ao perfil do consultor. Se você tiver instalado o Financial Services Cloud antes da atualização para o Summer '16, algumas outras configurações de layout de página serão necessárias.

Acompanhe mais coisas na página inicial

Os novos componentes e ferramentas da página inicial para rastrear aniversários de clientes ajudam a aumentar a produtividade dos consultores e a fortalecer o relacionamento com os clientes.

- Nunca mais se esqueça de um aniversário. O componente Aniversários na página inicial lista os clientes que farão aniversário nos próximos sete dias. Uma exibição de lista Próximos aniversários e um relatório também foram incluídos recentemente no pacote.
- O componente Eventos futuros na página inicial mostra os próximos cinco itens para hoje no seu calendário. Eventos passados são eliminados conforme o dia avança.

Rastreamento mais fácil dos relacionamentos de clientes

Facilitamos o rastreamento de quem é quem e quem conhece quem. Novas listas relacionadas em páginas de detalhes de conta e contato mostram os centros de influência que são fundamentais para cultivar novos negócios. Além disso, a configuração otimizada de papéis recíprocos poupa tempo durante a implementação.

Os perfis de clientes e famílias mostram as entidades relacionadas (como advogados e contadores) associadas a um cliente ou família. Anteriormente, não era possível ver todos os clientes e famílias com as quais uma entidade tinha relacionamentos. Agora, adicionamos listas relacionadas às páginas de detalhes de conta e contato para que você possa visualizar esses relacionamentos estendidos dos dois lados.

Também simplificamos a tarefa de configuração de papéis recíprocos. Quando você cria registros de papéis recíprocos para descrever a relação de entidades com clientes e famílias, não precisa mais criar dois registros por relacionamento. Crie um registro e nós criaremos o outro automaticamente para representar o inverso. Por exemplo, digamos que você salve um registro de papel recíproco com o papel Cliente e o papel inverso Procuração. Nós criaremos automaticamente um registro correspondente com o papel Procuração e o papel inverso Cliente.

Mais opções de propriedade para contas financeiras

Anteriormente, o proprietário de uma conta financeira era necessariamente um cliente individual. Agora é possível designar uma entidade organizacional, como uma empresa ou um fundo fiduciário, como proprietário principal ou conjunto.

Quando um cliente individual e uma entidade organizacional são proprietários conjuntos de uma conta financeira, a propriedade principal determina se o saldo da conta será incluído nos resumos de totalização.

- Se o proprietário principal for o cliente individual, o saldo será incluído no resumo da totalização da família do cliente.
- Se o proprietário principal for uma entidade organizacional, o saldo será excluído do resumo da totalização da família do cliente.

Suporte a várias moedas e localidades

Agora oferecemos suporte a várias moedas, para que empresas globais possam operar nas moedas locais. Há algumas limitações quando o recurso multimoedas está ativado.

- O gerenciamento de moedas avançado não está disponível.
- Certifique-se de que o campo `Código ISO da moeda` esteja incluído em qualquer layout de página que inclua um campo de moeda.
- Certifique-se de que a moeda de cada usuário corresponda à moeda padrão para a sua localidade.
- Ao filtrar por valores de moeda em relatórios ou exibições de lista, os usuários devem especificar um código ISO de moeda — como USD ou GBP — antes do valor. Por exemplo, `GBP100000`. O código ISO deve, obrigatoriamente, ser uma das moedas ativas da sua empresa.

CONSULTE TAMBÉM:

[Objetos de API alterados](#)

Localização em cinco idiomas

Agora o Financial Services Cloud está disponível em francês, alemão, japonês, espanhol e português (Brasil). Se a sua empresa usa vários idiomas e opera em um idioma que não seja inglês, o Translation Workbench deve ser ativado para que os valores traduzidos sejam exibidos corretamente em nossos componentes. A documentação do produto está disponível em todos os idiomas com suporte total.

Proteger informações confidenciais de clientes com o Salesforce Shield

Agora oferecemos suporte ao Salesforce Shield, um trio de ferramentas de segurança para ajudar a monitorar o acesso e utilização dos dados, impedir atividades mal-intencionadas e criptografar dados em repouso. Proteja as informações dos clientes com o Shield, que inclui monitoramento de eventos, trilha de auditoria de campo e criptografia de plataforma.

Dependência do Chatter removida

O Chatter não é mais obrigatório para a instalação do Financial Services Cloud, o que lhe proporciona mais flexibilidade na implementação. Caso você não queira ativá-lo por uma questão de conformidade ou outros motivos, a ativação não é obrigatória. Se o Chatter funciona bem para sua empresa, simplesmente ative o rastreamento de feed para adicionar o feed do Chatter à guia Colaborar do perfil de cliente e família.

Objetos de API alterados

Estes objetos foram alterados na API versão 37.0.

Alterações que afetam todos os objetos

Agora que oferecemos suporte a várias moedas, o campo `CurrencyIsoCode` é novo em todos os objetos padrão e personalizados no Financial Services Cloud. Representa o código ISO da moeda associado a um registro, como USD, GBP ou JPY.

Alterações que afetam vários objetos

O campo `SourceSystemId__c` é novo em vários objetos para facilitar a integração com origens de dados externas.

- `AccountAccountRelation`
- `AccountContactRelation`
- `AssetsAndLiabilities`
- `Contato`
- `ContactContactRelation`
- `FinancialAccount`
- `FinancialAccountRole`
- `FinancialGoal`
- `FinancialHolding`
- `LifeEvent`
- `ReciprocalRole`
- `Securities`

Objetos alterados

Conta

Esse objeto tem um novo campo.

- `IndividualType__c` — O tipo de indivíduo (no momento, o único valor válido é `Indivíduo`).

AccountAccountRelation

Esse objeto tem um novo campo.

- `InverseRelationship__c` — Identifica de forma exclusiva o relacionamento entre `Account__c` e `RelatedAccount__c`, para que possa ser referenciado por um acionador que cria o registro de relacionamento inverso.

Contato

Esse objeto tem campos novos.

- `CreatedFromLead__c` — Caso seja `true`, o registro de cliente foi criado a partir de um lead convertido.
- `IndividualType__c` — O tipo de indivíduo (no momento, o único valor válido é `Indivíduo`).

ContactContactRelation

Esse objeto tem um novo campo.

- `InverseRelationship__c` — Identifica de forma exclusiva o relacionamento entre `Contact__c` e `RelatedContact__c`, para que possa ser referenciado por um acionador que cria o registro de relacionamento inverso.

Lead

Esse objeto tem campos novos.

- `CreatedFromLead__c` — Caso seja `true`, na conversão do lead, o lead é convertido em um contato como um cliente.
- `IndividualType__c` — O tipo de indivíduo (no momento, o único valor válido é `Indivíduo`).

Oportunidade

Esse objeto tem um novo campo.

- `FinancialAccount__c` — Os ativos de conta financeira relacionados à oportunidade.

ReciprocalRole

Esse objeto tem campos novos.

- `CreateInverseRole__c` — Caso seja `true`, cria automaticamente um registro de papel recíproco correspondente para o papel inverso.
- `InverseRelationship__c` — Identifica de forma exclusiva o relacionamento entre `Role` e `InverseRole__c`, para que possa ser referenciado por um acionador que cria o registro de relacionamento inverso.

Limites da API REST para setores

É possível recuperar, no máximo, 200 registros em uma solicitação, em vez dos 2.000 registros documentados anteriormente.

Health Cloud: Fornecer atendimento colaborativo e conectado aos pacientes

Fornecer atendimento excepcional aos pacientes significa mais do que simplesmente gerenciar informações e eventos relacionados aos pacientes. O Health Cloud reinventa a maneira como os coordenadores de atendimento se envolvem com os pacientes.

NESTA SEÇÃO:

[Proteger informações de saúde sigilosas com o Salesforce Shield](#)

Leve a conformidade, a governança e a segurança de dados contendo informações de saúde sigilosas (PHI) a um nível inteiramente novo.

[Vários idiomas suportados](#)

Acesse o Health Cloud em seis novos idiomas.

[É mais fácil criar listas de pacientes](#)

Introduzimos algumas melhorias na utilização do assistente que você e seus coordenadores de atendimento usam para criar listas de pacientes.

[Alterações em objetos e campos](#)

Para suportar a criptografia de plataforma, alteramos o campo que contém o número do registro médico do paciente.

[Limites da API REST para setores](#)

É possível recuperar, no máximo, 200 registros em uma solicitação, em vez dos 2.000 registros documentados anteriormente.

EDIÇÕES

O Health Cloud está disponível no Salesforce Classic

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance e Unlimited**

Proteger informações de saúde sigilosas com o Salesforce Shield

Leve a conformidade, a governança e a segurança de dados contendo informações de saúde sigilosas (PHI) a um nível inteiramente novo.

O Health Cloud agora oferece suporte total ao Salesforce Shield, facilitando a conformidade com os regulamentos de armazenamento de dados PHI sigilosos. O Shield é um trio de ferramentas de segurança que os desenvolvedores podem usar para incorporar um novo nível de confiança, transparência, conformidade e governança aos aplicativos essenciais para os negócios. O Salesforce Shield é um conjunto de serviços licenciado separadamente que inclui Criptografia de plataforma, Monitoramento de eventos e Trilha de auditoria de campo.

- O Monitoramento de eventos fornece visibilidade das ações dos usuários e evita o uso mal-intencionado.
- A Criptografia de plataforma protege dados em repouso enquanto preserva funcionalidades como pesquisa, fluxo de trabalho e regras de validação.
- A Trilha de auditoria de campo permite que você saiba o estado e o valor de seus dados em qualquer data e a qualquer momento.

O Shield completo agora permite que os clientes cumpram os requisitos de HIPAA para aplicativos que armazenam informações de saúde sigilosas protegidas.

Vários idiomas suportados

Acesse o Health Cloud em seis novos idiomas.

O Health Cloud é compatível com todas as localidades suportadas pela plataforma Salesforce e, com a versão Summer '16, adicionamos mais estes idiomas.

- Holandês
- Inglês (Reino Unido)
- Francês
- Alemão
- Português (Brasil)
- Espanhol
- Espanhol (México)

Se sua empresa usar diversos idiomas e operar em um idioma diferente do inglês, ative o Translation Workbench para que valores traduzidos sejam exibidos corretamente nos componentes do Health Cloud. A documentação do produto está disponível em todos os idiomas com suporte total.

É mais fácil criar listas de pacientes

Introduzimos algumas melhorias na utilização do assistente que você e seus coordenadores de atendimento usam para criar listas de pacientes.

Agora, ao selecionar os registros ou campos a serem usados nos critérios de filtro, você digita algumas letras na pesquisa e seleciona uma opção em uma lista dinâmica de registros ou campos correspondentes. Em seguida, quando você seleciona um campo, o novo campo de entrada corresponde ao tipo de dados que você precisa inserir no campo. Por exemplo, se você selecionar um campo de data de alta hospitalar, um campo de data aparecerá no assistente. Se o campo selecionado for um tipo de campo de lista de opções, os valores de lista de opções aparecerão.

Alterações em objetos e campos

Para suportar a criptografia de plataforma, alteramos o campo que contém o número do registro médico do paciente.

Adicionamos um campo personalizado, `MedicalRecordNumber__c`, nos seguintes objetos: `Conta`, `Contato`, `EhrPatient__c` e `CandidatePatient__c`. Esse campo substitui `SourceSystemID`, que continha o número do registro médico de um paciente ou outro ID do paciente na versão Winter '16.

Limites da API REST para setores

É possível recuperar, no máximo, 200 registros em uma solicitação, em vez dos 2.000 registros documentados anteriormente.

Vendas: Contatos, notas, integração com Microsoft® e mais

Ajude as equipes de marketing e vendas a direcionar mais negócios para a sua empresa. Permita que os representantes de vendas se concentrem nas atividades que exigem sua atenção. E ajude suas equipes de vendas a aumentar a produtividade de vendas no Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

[Edições do Salesforce: Otimizadas para Sales Cloud](#)

A disponibilidade de recursos mudou. Confira o que há de novo.

[Principais recursos de vendas: Ajude os representantes a vender usando o Lightning Experience](#)

Dê a seus representantes de vendas acesso a melhores ferramentas para vendas.

[Recursos de produtividade: Ajude os representantes de vendas a fazer mais com o Lightning Experience](#)

Permita que seus representantes invistam seu tempo mais criteriosamente naquilo que os ajuda a manter suas negociações em andamento. Crie páginas iniciais personalizadas para diferentes perfis, use mais recursos de email e crie calendários para objetos padrão ou personalizados para ajudar os representantes a manterem o foco no que realmente importa para fechar negociações rapidamente.

[Integração com Microsoft®: sincronizar e trabalhar entre sistemas Microsoft e o Salesforce](#)

Economize tempo para seus representantes de vendas configurando seus sistemas para sincronizar contatos, eventos e tarefas entre sistemas de email da Microsoft e o Salesforce. E ajude seus representantes a criar e trabalhar com registros do Salesforce diretamente no Outlook®.

[Qualidade dos dados: Solicitar uma Avaliação de dados do Data.com no Lightning Experience](#)

Você tem certeza de que seus dados de conta suprem as suas necessidades? Quer verificar se são realmente confiáveis? Conhecimento é poder, e a Avaliação de dados do Data.com lhe fornece todos os detalhes para tomar uma decisão fundamentada sobre a qualidade dos seus dados de conta.

[Outras alterações no Sales Cloud](#)

Conheça outras alterações que fizemos para melhorar a usabilidade.

Edições do Salesforce: Otimizadas para Sales Cloud

A disponibilidade de recursos mudou. Confira o que há de novo.

Consulte [Edições do Salesforce otimizadas para Sales Cloud e Service Cloud](#).

EDIÇÕES

Disponível em: **Professional, Enterprise e Unlimited Editions**

Principais recursos de vendas: Ajude os representantes a vender usando o Lightning Experience

Dê a seus representantes de vendas acesso a melhores ferramentas para vendas.

NESTA SEÇÃO:

Contatos: [Associar um contato a várias contas \(disponível para o público em geral\)](#)

Contatos para diversas contas permite que seus representantes de vendas gerenciem facilmente relacionamentos entre pessoas e empresas sem criar registros duplicados. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Oportunidades: [Rastrear e gerenciar negociações](#)

Configure equipes de oportunidade diretamente no Lightning Experience e veja notícias e outras percepções sobre oportunidades.

Contas: [Armazenar informações sobre as pessoas e empresas com os quais você trabalha](#)

Equipes de conta agora estão disponíveis no Lightning Experience. Além disso, suas contas acabam de ficar muito mais inteligentes graças ao preenchimento automático e aos logotipos. E a chegada do aplicativo Notícias significa que você pode localizar todas as percepções de contas em um único lugar de fácil localização.

Produtos de oportunidade: [Localizar produtos facilmente no Lightning Experience](#)

Seus representantes de vendas podem adicionar produtos a oportunidades mais rapidamente com as sugestões de produtos usados mais recentemente e a pesquisa com preenchimento automático. Os aprimoramentos na pesquisa de produto estarão disponíveis duas semanas após a liberação. Esse recurso está disponível no Salesforce Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponíveis no Lightning Experience em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Contatos: Associar um contato a várias contas (disponível para o público em geral)

Contatos para diversas contas permite que seus representantes de vendas gerenciem facilmente relacionamentos entre pessoas e empresas sem criar registros duplicados. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

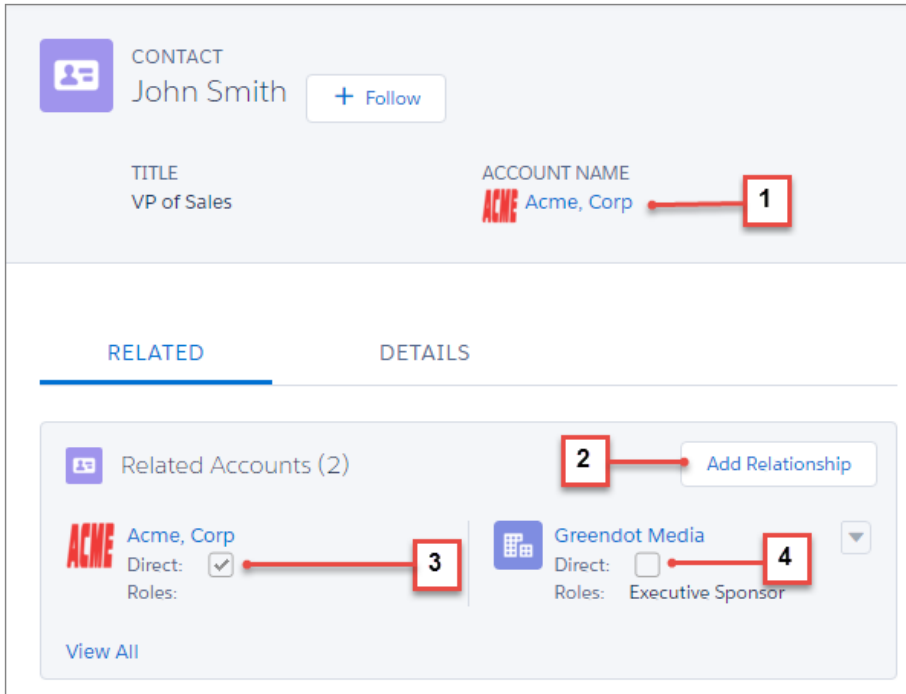
Contatos para diversas contas permite que os representantes associem um único contato a diversas contas. Cada contato deve estar associado a uma conta principal (a conta que aparece em Nome da conta). E agora seus representantes podem associar mais contas a cada contato. A conta principal representa um relacionamento *direto*; as outras contas associadas a um contato representam relacionamentos *indiretos*.

Contatos para diversas contas introduz duas novas listas relacionadas para ajudar seus representantes a rastrear e gerenciar relacionamentos conta-contato. Nos registros de contato, a lista relacionada Contas relacionadas inclui a conta diretamente relacionada e todas as contas indiretamente relacionadas. Nos registros de conta, a lista relacionada Contatos relacionados inclui os contatos diretos e indiretos. Os representantes podem adicionar e modificar relacionamentos a partir dessas listas relacionadas.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited**

 **Exemplo:** John Smith é vice-presidente da Acme Corporations e a Acme é a conta em seu registro de contato (1). Porém, John também está envolvido com a organização sem fins lucrativos Greendot Media. Adicionando Greendot Media como uma conta relacionada no registro de contato de John (2), os representantes podem rastrear esse outro relacionamento. John é considerado um contato direto da Acme porque a Acme é a conta de seu registro de contato (3). E é considerado um contato indireto da Greendot Media e de qualquer outra conta à qual ele seja relacionado (4).



CONTACT
John Smith [+ Follow](#)

TITLE
VP of Sales

ACCOUNT NAME
Acme, Corp **1**

RELATED DETAILS

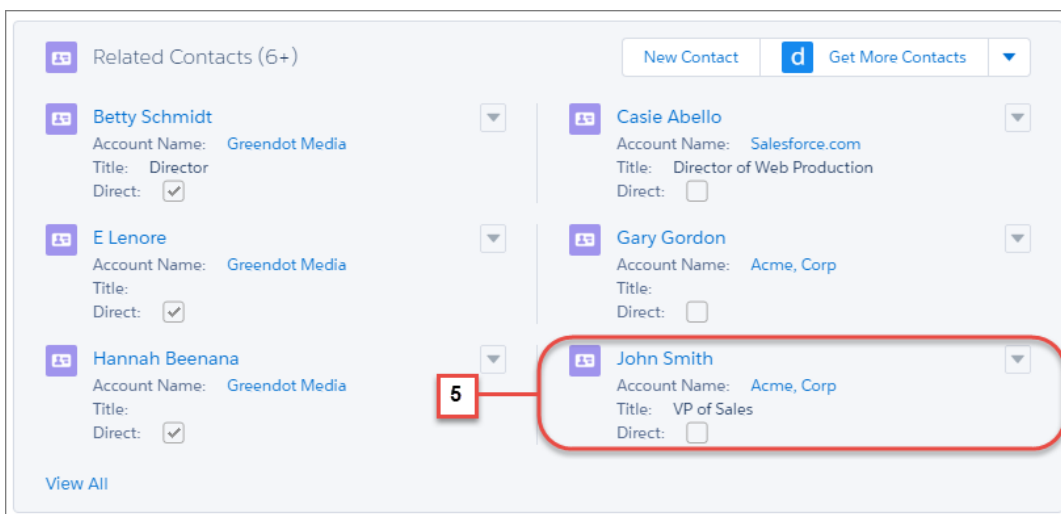
Related Accounts (2) **2** [Add Relationship](#)

Acme, Corp
Direct: ☒ **3**
Roles:

Greendot Media
Direct: ☐ **4**
Roles: Executive Sponsor

[View All](#)

John também aparece como um contato relacionado no registro de conta da Greendot Media e em qualquer outra conta à qual ele esteja indiretamente relacionado (5).



Related Contacts (6+) [New Contact](#) [Get More Contacts](#)

Betty Schmidt
Account Name: Greendot Media
Title: Director
Direct: ☒

E Lenore
Account Name: Greendot Media
Title:
Direct: ☒

Hannah Beenana
Account Name: Greendot Media
Title:
Direct: ☒

John Smith **5**
Account Name: Acme, Corp
Title: VP of Sales
Direct: ☐

[View All](#)

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Criar tipos de relatórios personalizados para relacionamentos conta-contato \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Permitir que os usuários relacionem um contato a diversas contas

Ative Contatos para diversas contas, modifique layouts de página e personalize suas listas relacionadas para que seus representantes de vendas possam rastrear facilmente os relacionamentos entre pessoas e empresas com as quais trabalham.

Se você desativar Contatos para diversas contas, lembre-se de que isso excluirá também todos os relacionamentos conta-contato indiretos. As associações entre um contato e sua conta principal permanecerão.

1. Em Configuração, insira *Configurações de contas* na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de contas**.
2. Selecione **Permitir que os usuários relacionem um contato a diversas contas**.
3. Adicione a lista relacionada Contatos relacionados aos layouts de página de conta utilizados por seus representantes.

Como a lista relacionada Contatos relacionados inclui todos os contatos diretos, você pode remover a lista relacionada Contatos dos seus layouts de página de conta.



Dica: Veja facilmente quem é um contato direto para a conta adicionando o campo *Direto* à lista relacionada Contatos relacionados.

4. Adicione a lista relacionada Contas relacionadas aos layouts de página de contato que seus representantes utilizam.



Dica: Veja facilmente qual conta é a conta principal do contato adicionando o campo *Direto* à lista relacionada Contas relacionadas.

5. Decida se deseja impedir a totalização automática das atividades atuais para a conta principal de um contato. Em caso afirmativo, em Configuração, vá até a página Configuração de atividades e desmarque **Totalizar atividades para a conta principal de um contato**.
6. Para analisar os relacionamentos entre contatos e contas, crie tipos de relatório personalizados.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Considerações ao alterar a forma de inclusão de atividades em contas \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ativar Contatos para diversas contas:

- "Personalizar aplicativo"

Para exibir layouts de página:

- "Exibir configuração"

Para editar layouts de página:

- "Personalizar aplicativo"

Oportunidades: Rastrear e gerenciar negociações

Configure equipes de oportunidade diretamente no Lightning Experience e veja notícias e outras percepções sobre oportunidades.

NESTA SEÇÃO:

[União para vender mais com equipes de oportunidade no Lightning Experience](#)

Seus representantes podem aumentar a eficiência das equipes de vendas adicionando equipes de oportunidade às suas oportunidades. Os papéis de equipe mostram quem é quem na equipe e ajudam a equipe a se coordenar para vender mais. O proprietário da oportunidade pode conceder aos membros da equipe de oportunidade acesso especial a registros relacionados à oportunidade. Antes, era preciso voltar ao Salesforce Classic para ativar equipes de oportunidade ou configurar papéis de equipe. Agora você pode acessar as configurações das equipes de oportunidade sem sair do Lightning Experience.

[Adicionar equipes de oportunidade padrão no Lightning Experience](#)

Seus representantes podem adicionar uma equipe de oportunidade padrão a oportunidades clicando em um único botão sem sair do Lightning Experience. O proprietário da oportunidade, ou alguém acima do proprietário na hierarquia, adiciona a equipe de oportunidade padrão do proprietário da oportunidade clicando em **Adicionar equipe padrão** na lista relacionada da equipe de oportunidade no Lightning Experience, no Salesforce Classic ou no aplicativo Salesforce1 móvel.

[Ver notícias atualizadas sobre oportunidades com percepções](#)

Dê a seus representantes de vendas acesso instantâneo às notícias mais recentes diretamente a partir de suas oportunidades. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

União para vender mais com equipes de oportunidade no Lightning Experience

Seus representantes podem aumentar a eficiência das equipes de vendas adicionando equipes de oportunidade às suas oportunidades. Os papéis de equipe mostram quem é quem na equipe e ajudam a equipe a se coordenar para vender mais. O proprietário da oportunidade pode conceder aos membros da equipe de oportunidade acesso especial a registros relacionados à oportunidade. Antes, era preciso voltar ao Salesforce Classic para ativar equipes de oportunidade ou configurar papéis de equipe. Agora você pode acessar as configurações das equipes de oportunidade sem sair do Lightning Experience.

Um membro da equipe é adicionado a uma oportunidade com um papel específico e o nível de acesso do membro à oportunidade e aos registros relacionados pode ser ajustado. Por exemplo, o proprietário da oportunidade pode incluir um engenheiro de vendas trabalhando na oportunidade e conceder ao engenheiro de vendas acesso para atualizar as informações da oportunidade. Edite a lista de papéis disponíveis em Configuração.

OPPORTUNITIES > ACME - 600 WIDGETS		
Opportunity Team		
3 items • Sorted by Last Modified Date • Last updated 04/21/2016 at 15:29		
TEAM MEMBER	MEMBER ROLE	TITLE
 Ivan Schoen	Sales Engineer	Sales Representative I
 Erin Tidwell	Sales Rep	Sales Lead
 George Hart	Sales Manager	Associate Manager

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ativar equipes de oportunidade:

- “Personalizar aplicativo”

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

CONSULTE TAMBÉM:

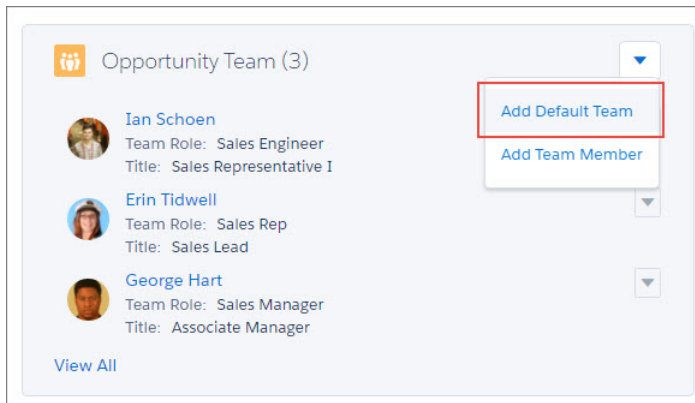
[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

[Ajuda do Salesforce: Gerenciamento de equipes de oportunidade \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Adicionar equipes de oportunidade padrão no Lightning Experience

Seus representantes podem adicionar uma equipe de oportunidade padrão a oportunidades clicando em um único botão sem sair do Lightning Experience. O proprietário da oportunidade, ou alguém acima do proprietário na hierarquia, adiciona a equipe de oportunidade padrão do proprietário da oportunidade clicando em **Adicionar equipe padrão** na lista relacionada da equipe de oportunidade no Lightning Experience, no Salesforce Classic ou no aplicativo Salesforce1 móvel.

Cada usuário define sua própria equipe de oportunidade padrão em suas configurações pessoais.



CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

[Ajuda do Salesforce: Diretrizes para configuração e adição de uma equipe de oportunidade padrão \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Ver notícias atualizadas sobre oportunidades com percepções

Dê a seus representantes de vendas acesso instantâneo às notícias mais recentes diretamente a partir de suas oportunidades. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Insights são notícias e publicações do Twitter relevantes e oportunas que ajudam a manter seus representantes de vendas informados sobre as empresas que são mais importantes para eles. As percepções em oportunidades baseiam-se na conta associada à oportunidade e são selecionadas usando os mesmos critérios empregados para selecionar percepções para contas.

Para ativar percepções em oportunidades, ative Insights de conta na página Configurações de conta.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

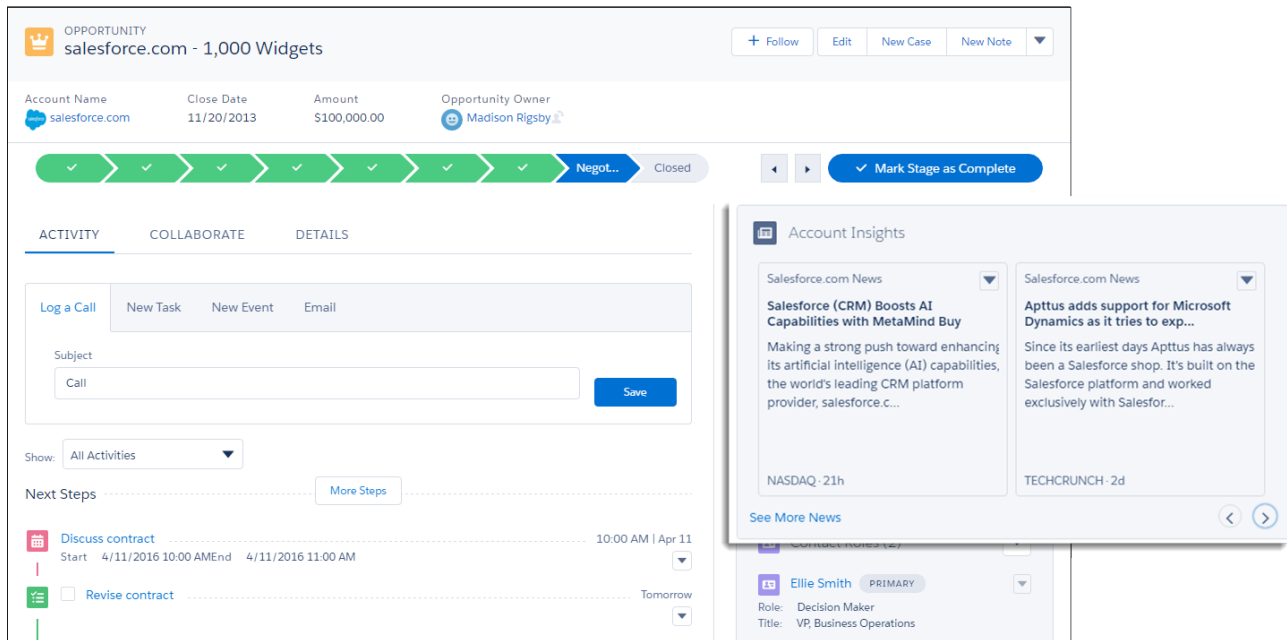
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ativar Insights de conta em oportunidades:

- “Personalizar aplicativo”

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

**CONSULTE TAMBÉM:**

[Localizar todas as notícias em um clique com o aplicativo Notícias](#)

[Ajuda do Salesforce: Insights de conta \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Contas: Armazenar informações sobre as pessoas e empresas com os quais você trabalha

Equipes de conta agora estão disponíveis no Lightning Experience. Além disso, suas contas acabam de ficar muito mais inteligentes graças ao preenchimento automático e aos logotipos. E a chegada do aplicativo Notícias significa que você pode localizar todas as percepções de contas em um único lugar de fácil localização.

NESTA SEÇÃO:

[Trabalho coletivo em contas no Lightning Experience](#)

Seus representantes de vendas podem coordenar e simplificar o acesso de uma equipe de vendas às contas configurando uma equipe de conta no Lightning Experience. Os membros da equipe de conta têm acesso ampliado à conta e aos registros relacionados. Anteriormente, as equipes de conta estavam disponíveis somente no Salesforce Classic. Esse recurso está disponível no Salesforce Lightning Experience.

[Criar novas contas rapidamente com o preenchimento automático de conta](#)

A criação de novas contas agora é mais rápida do que nunca. Quando os representantes começam a digitar uma empresa no campo Nome da conta, nós oferecemos sugestões. Menos tempo inserindo dados — quem não quer isso? Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Visualização inigualável dos seus negócios com logotipos de conta \(beta\)](#)

Dizem que uma imagem vale por mil palavras, mas uma palavra basta para descrever os fatos de que os logotipos das empresas agora são mostrados nos registros de conta: incrível. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Localizar todas as notícias em um clique com o aplicativo Notícias](#)

O aplicativo Notícias fornece tudo que é necessário para que seus usuários se informem rapidamente sobre os acontecimentos mais recentes envolvendo as empresas e setores mais importantes para eles. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Trabalho coletivo em contas no Lightning Experience

Seus representantes de vendas podem coordenar e simplificar o acesso de uma equipe de vendas às contas configurando uma equipe de conta no Lightning Experience. Os membros da equipe de conta têm acesso ampliado à conta e aos registros relacionados. Anteriormente, as equipes de conta estavam disponíveis somente no Salesforce Classic. Esse recurso está disponível no Salesforce Lightning Experience.

Um membro da equipe é adicionado a uma conta com um papel específico. O nível de acesso do membro à conta e seus registros relacionados pode ser ajustado. Por exemplo, o proprietário da conta poderia incluir um representante de vendas que trabalha frequentemente na conta e conceder ao representante acesso para atualizar informações da conta. Edite a lista de papéis disponíveis em Configuração.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ativar equipes de contas:

- “Personalizar aplicativo”

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

ACCOUNTS > ACME		
Account Team		
3 items • Sorted by Team Member • Last updated 04/21/2016 at 11:05		
Add Team Member Add Default Team		
TEAM MEMBER ↓	TEAM ROLE	TITLE
 Victoria Lyon	Executive Sponsor	Senior Manager
 Jeffrey Su	Account Manager	Sales Representative II
 Ian Schoen	Sales Rep	Sales Representative I

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

[Ajuda do Salesforce: Gerenciando equipes de conta \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Criar novas contas rapidamente com o preenchimento automático de conta

A criação de novas contas agora é mais rápida do que nunca. Quando os representantes começam a digitar uma empresa no campo **Nome da conta**, nós oferecemos sugestões. Menos tempo inserindo dados — quem não quer isso? Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

Espere! Tem mais! Quando um representante seleciona uma empresa na lista, preenchemos automaticamente vários outros campos com dados, quando disponíveis: Site da Web, Telefone e Endereço de cobrança (local da sede). As sugestões incluem empresas baseadas nos EUA.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ativar o preenchimento automático de conta:

- “Personalizar aplicativo”

EDIÇÕES

Disponível em: Edições

Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer

The screenshot displays the 'Create Account' form in Salesforce. The 'Account Name' field is active, showing a dropdown menu with suggestions. The suggestions list includes:

- Sal
- Salesforce.com (San Francisco, California salesforce.com)
- Salvation Army (phoenixsalvationarmy.com)
- Sally Beauty Supply (Denton, Texas sallybeauty.com)
- Salvation Army Svc Ctr (salvationarmycitruscounty.com)
- Sales (freemansales.com)

The form also includes fields for Account Owner (Madison Rigsby), Parent Account (Search Accounts), Billing Address (Search Address, Street: 1 Market St, City: San Francisco, State: California, Zip/Postal Code: 94105-1402, Country: United States), Phone (1-415-901-7000), and Website (http://salesforce.com).

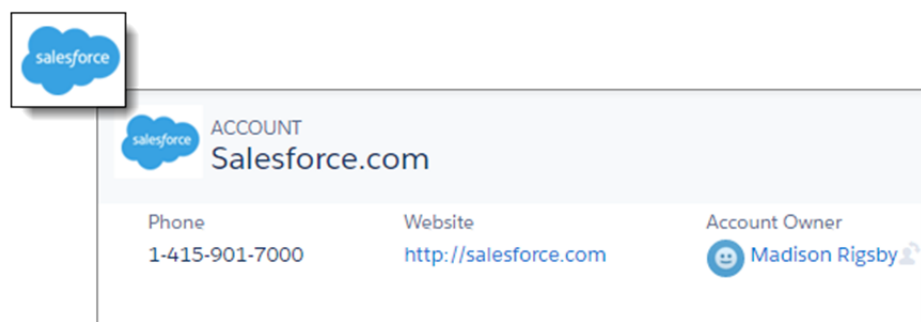
Ative o preenchimento automático na página Configurações de conta. Enquanto estiver fazendo isso, [ative também os logotipos de conta](#) para que os representantes vejam os logotipos das empresas com as sugestões.

Visualização inigualável dos seus negócios com logotipos de conta (beta)

Dizem que uma imagem vale por mil palavras, mas uma palavra basta para descrever os fatos de que os logotipos das empresas agora são mostrados nos registros de conta: incrível. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

 **Nota:** Esta versão contém uma versão beta de Logotipos em contas com qualidade de produção, mas com limitações conhecidas.

Em Configurações de conta, selecione a opção para permitir logotipos. Voilà! Os logotipos aparecem automaticamente, quando disponíveis, em contas baseadas nos EUA. Se você usar Contas sociais, os logotipos que os representantes tiverem adicionado manualmente a partir de redes sociais poderão ser substituídos por um logotipo mais novo e atualizado.



Bônus: Se você tiver ativado o [preenchimento automático de conta](#), os representantes verão logotipos com a lista de empresas sugeridas. Se, por qualquer motivo, você não estiver totalmente satisfeito com um logotipo, entre em contato com o Suporte ao cliente da Salesforce para remover o logotipo da conta.

Localizar todas as notícias em um clique com o aplicativo Notícias

O aplicativo Notícias fornece tudo que é necessário para que seus usuários se informem rapidamente sobre os acontecimentos mais recentes envolvendo as empresas e setores mais importantes para eles. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

As percepções mostradas no aplicativo Notícias são selecionadas com base nas contas e oportunidades exibidas recentemente e nas tarefas e eventos dessas contas, que são os mesmos critérios usados para selecionar percepções para a página inicial do Lightning. Mas, diferentemente da página inicial, o aplicativo Notícias contém apenas notícias o tempo todo.

À medida que você navega para outros registros, mais percepções podem ser disponibilizadas. Clique em **Ver todas as notícias** para obter as mais recentes.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ativar Logotipos de conta:

- “Personalizar aplicativo”

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

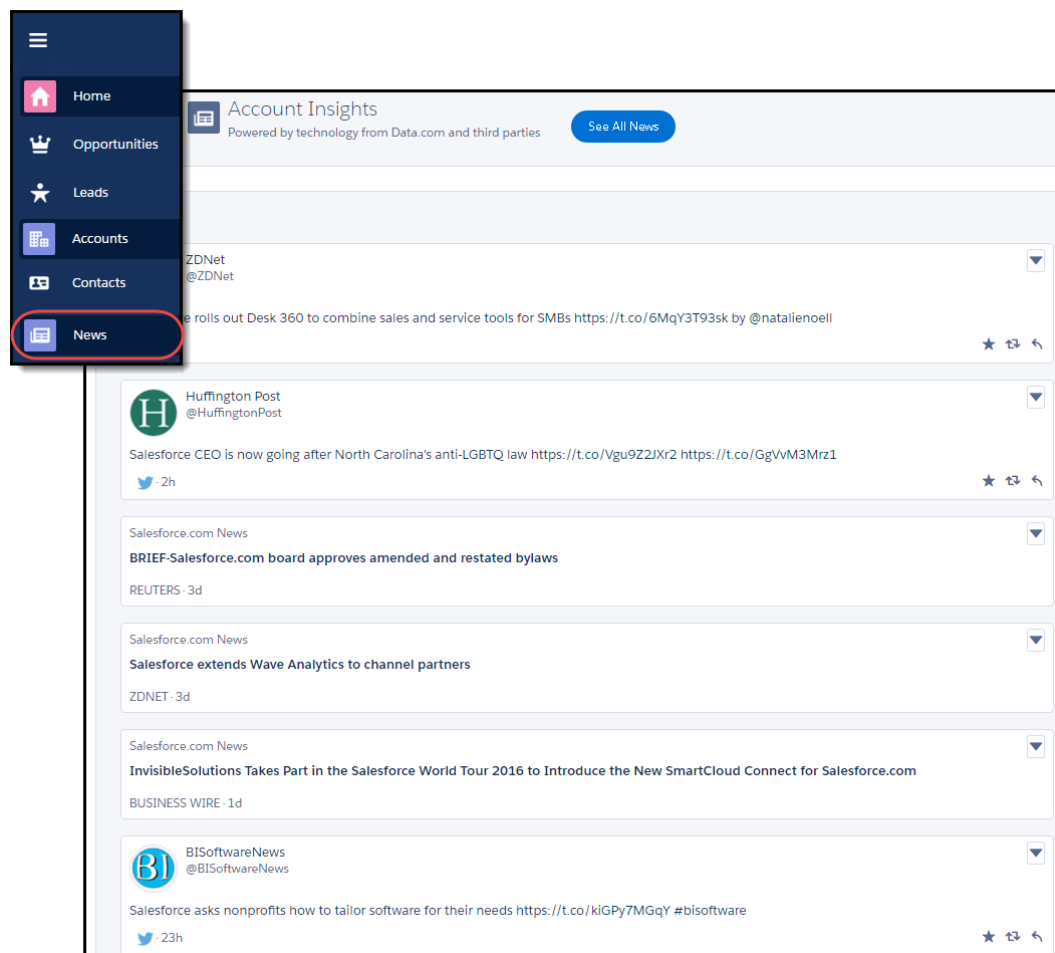
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ativar Insights de conta:

- “Personalizar aplicativo”

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**



Se você não vir o aplicativo Notícias, vá para a página Configurações de conta em Configuração e ative Insights de conta.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ver notícias atualizadas sobre oportunidades com percepções](#)

[Ajuda do Salesforce: Insights de conta \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Produtos de oportunidade: Localizar produtos facilmente no Lightning Experience

Seus representantes de vendas podem adicionar produtos a oportunidades mais rapidamente com as sugestões de produtos usados mais recentemente e a pesquisa com preenchimento automático. Os aprimoramentos na pesquisa de produto estarão disponíveis duas semanas após a liberação. Esse recurso está disponível no Salesforce Lightning Experience.

Agora, quando selecionam **Adicionar produto** na lista relacionada Produtos, os representantes de vendas veem uma lista de até cinco produtos no catálogo de preços atual que adicionaram recentemente a outras oportunidades. É uma economia de tempo para qualquer um que trabalhe frequentemente com o mesmo pequeno conjunto de produtos.

Se os produtos usados recentemente não são o que eles procuram, os representantes podem inserir um nome de produto e ver os resultados da pesquisa instantaneamente.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Observe que os produtos que aparecem na oportunidade podem ser classificados por qualquer campo, exceto Preço de lista ou Nome do produto.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Recursos de produtividade: Ajude os representantes de vendas a fazer mais com o Lightning Experience

Permita que seus representantes invistam seu tempo mais criteriosamente naquilo que os ajuda a manter suas negociações em andamento. Crie páginas iniciais personalizadas para diferentes perfis, use mais recursos de email e crie calendários para objetos padrão ou personalizados para ajudar os representantes a manterem o foco no que realmente importa para fechar negociações rapidamente.

NESTA SEÇÃO:

[Início: Personalizar a página inicial para diferentes perfis de usuário \(disponível ao público em geral\)](#)

Você pediu e nós atendemos! Use o Lightning App Builder para criar páginas iniciais personalizadas para diferentes perfis em sua organização. Exiba e organize componentes úteis e atribua diferentes páginas a diferentes tipos de usuários. Você pode até mesmo criar e editar páginas para leads, contatos e outros tipos de registros! Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Email: Email avançado, enviar email por contas externas](#)

O Email avançado promove o email a um objeto padrão para que seus usuários possam exibir emails em uma interface padrão. Os usuários agora podem relacionar emails a seus registros de contato, lead, conta, oportunidade, caso, campanha e conta pessoal. Sua empresa envia email usando principalmente o Gmail ou o Office 365? Ative Enviar por meio do Gmail ou Enviar por meio do Office 365 e deixe os usuários optarem conectando suas próprias contas. Aproveite!

[Notas: Compartilhar notas com usuários e grupos e adicionar nuances com rich text](#)

Seus usuários agora podem compartilhar suas notas com colegas de trabalho e adicionar nuances usando rich text. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Atividades: Acompanhar a velocidade dos negócios no Lightning Experience](#)

A possibilidade de criar calendários baseados em objetos do Salesforce ajuda todos os seus usuários a acompanhar melhor as datas importantes. As melhorias na linha de tempo de atividade e na lista de tarefas tornam os representantes de vendas mais eficientes.

[Exibições de lista: Focar dados relevantes com os aprimoramentos na exibição de lista do Lightning Experience](#)

Com a adição de lógica de filtro, controles e apresentação de exibição de lista e pesquisa com preenchimento automático no Lightning Experience, os profissionais de vendas e de serviços poderão recorrer a maneiras eficientes para se concentrar em dados relevantes.

Início: Personalizar a página inicial para diferentes perfis de usuário (disponível ao público em geral)

Você pediu e nós atendemos! Use o Lightning App Builder para criar páginas iniciais personalizadas para diferentes perfis em sua organização. Exiba e organize componentes úteis e atribua diferentes páginas a diferentes tipos de usuários. Você pode até mesmo criar e editar páginas para leads, contatos e outros tipos de registros! Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Criar e editar páginas iniciais do Lightning Experience](#)

Maximize a relevância da página inicial para diferentes tipos de usuários. Você não precisa do gráfico de desempenho ou de Principais negócios para seus representantes de serviço? Então atribua a eles uma página inicial diferente que mostre novos casos e os principais pontos problemáticos. Personalize a página inicial padrão e atribua páginas personalizadas a diferentes perfis. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Configurar uma nova página inicial padrão](#)

Configure uma nova página inicial padrão para apresentar as informações mais relevantes para seus usuários. Todos os usuários veem a página inicial padrão, a menos que tenham perfis atribuídos a outra página inicial. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Atribuir páginas iniciais personalizadas a perfis específicos](#)

Você tem diferentes tipos de usuários que precisam ter acesso a diferentes itens em suas respectivas páginas iniciais? Claro que sim! Atribua páginas a diferentes perfis para que cada usuário acesse uma página inicial perfeita para o seu papel. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning App Builder](#)[Recursos do Lightning Experience nesta versão](#)[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Criar e editar páginas iniciais do Lightning Experience

Maximize a relevância da página inicial para diferentes tipos de usuários. Você não precisa do gráfico de desempenho ou de Principais negócios para seus representantes de serviço? Então atribua a eles uma página inicial diferente que mostre novos casos e os principais pontos problemáticos. Personalize a página inicial padrão e atribua páginas personalizadas a diferentes perfis. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar e salvar páginas do Lightning no Lightning App Builder

- “Personalizar aplicativo”

Para visualizar páginas do Lightning no Lightning App Builder

- “Exibir configuração”

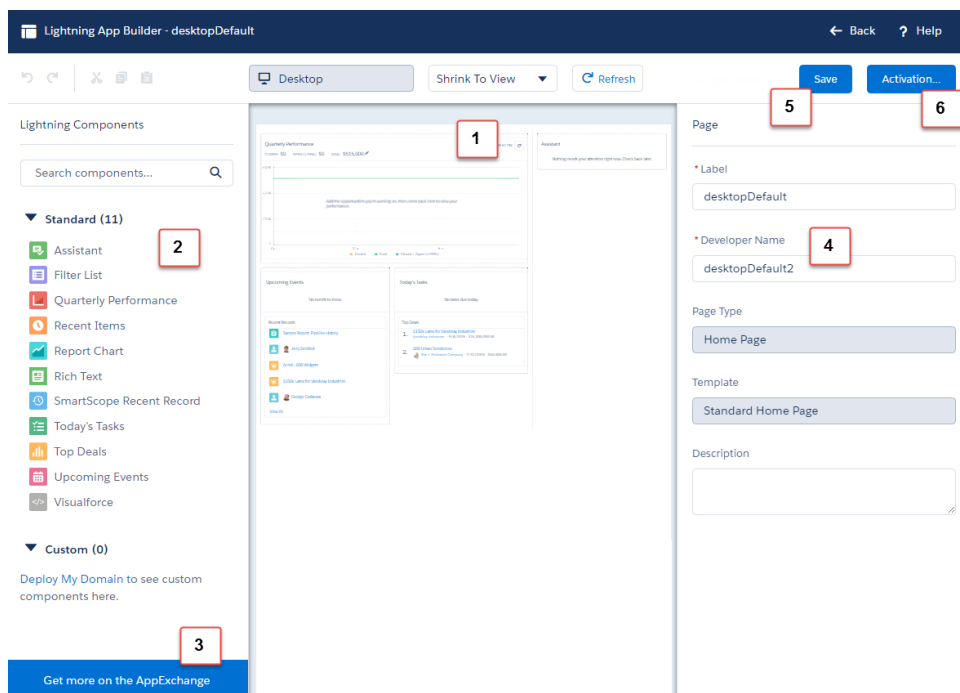
The screenshot displays the Salesforce Lightning Experience dashboard. On the left is a dark blue sidebar with icons for Home, App Launcher, Favorites, Recent Items, and a search bar. The main content area is divided into several sections:

- Upcoming Service Rep Deadlines:** Lists upcoming events such as "Wednesday, May 11th: Support Training Session" and "Friday, May 13th: Ramp Up for New Product Release".
- All Open Cases:** A section titled "All Open Cases" with a "More" link. It shows a list of cases, including:
 - Case 00001006:** Contact Name: Sally Smith, Subject: Internet keeps dropping at all our locations, Status: New, Priority: Medium, Date/Time Opened: 4/8/2016 10:57 AM, Case Owner Alias: AUser.
 - Case 00001008:** Contact Name: Jon Amos, Subject: The widgets we received aren't working, Status: New, Priority: Medium, Date/Time Opened: 4/8/2016 10:57 AM, Case Owner Alias: AUser.
 - Case 00001009:** Contact Name: Judy Shoulak, Subject: Can't install the new product, Status: New, Priority: Medium, Date/Time Opened: 4/8/2016 10:57 AM, Case Owner Alias: AUser.
- Today's Tasks:** A list of tasks with checkboxes, including "Training Dry Run" and "Get Feedback on Case Studies". A "View All" link is present.
- Upcoming Events:** A list of events with times and dates, including "3:00 PM Case Triage" and "4:00 PM Update Customer". A "View Calendar" link is present.
- Recent Items:** A section showing recent items, including "Acme Incorporated" with contact information like Phone, Billing Address, Website, and Account Owner.

Crie e edite novas páginas iniciais no Lightning App Builder. Em Configuração, insira *Lightning App Builder* na caixa Busca rápida e selecione **Lightning App Builder**. Clique em **Novo** para criar uma página inicial do Lightning ou edite uma página existente.

Você também pode acessar o Lightning App Builder diretamente a partir da página inicial. Clique em  e selecione **Editar página** para criar uma cópia da página inicial atual para edição.

Arraste e solte os componentes relevantes na tela (1). Os componentes padrão estão disponíveis no painel Componentes do Lightning (2) e, se necessário, você pode localizar muitos componentes personalizados no AppExchange (3). Altere as propriedades do componente e da página no painel à direita (4). Salve suas alterações quando terminar (5) e clique em **Ativação** (6) para distribuir suas alterações aos usuários.



Para obter mais informações, consulte [Lightning App Builder](#).

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Configurar uma nova página inicial padrão

Configure uma nova página inicial padrão para apresentar as informações mais relevantes para seus usuários. Todos os usuários veem a página inicial padrão, a menos que tenham perfis atribuídos a outra página inicial. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

Você pode configurar a página inicial padrão em dois lugares.

- **Lightning App Builder** — Em Configuração, insira *Lightning App Builder* na caixa Busca rápida e selecione **Lightning App Builder**.

Depois de salvar uma página, clique em **Ativar** no diálogo Página salva, ou clique em **Ativação** posteriormente.

- **Início em Configuração** — Em Configuração, insira *Início* na caixa Busca rápida e selecione **Início**.

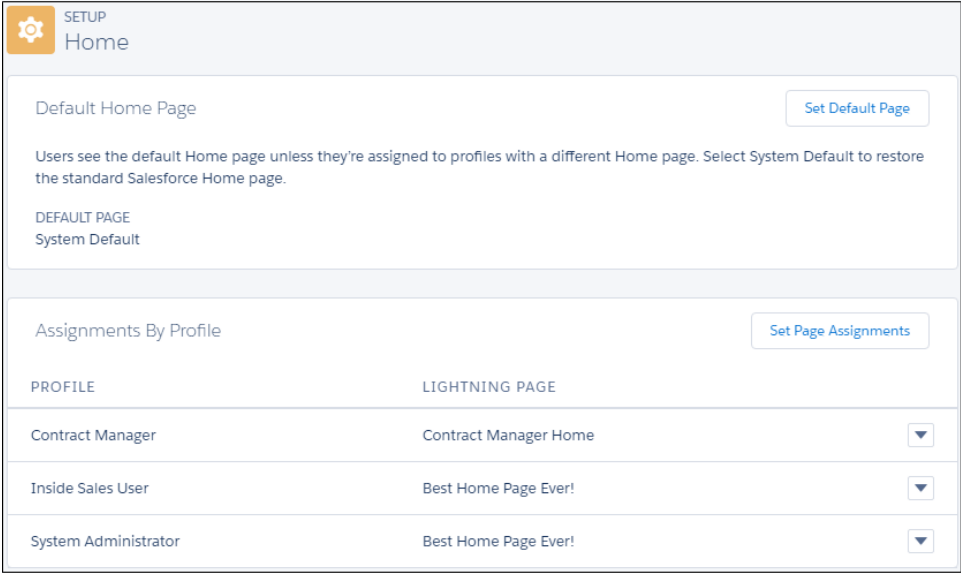
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar e salvar páginas do Lightning no Lightning App Builder

- “Personalizar aplicativo”

Para visualizar páginas do Lightning no Lightning App Builder

- “Exibir configuração”



Clique em **Definir página padrão** e selecione uma página. Selecione Padrão do sistema para restaurar a página inicial padrão.

CONSULTE TAMBÉM:
[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Atribuir páginas iniciais personalizadas a perfis específicos

Você tem diferentes tipos de usuários que precisam ter acesso a diferentes itens em suas respectivas páginas iniciais? Claro que sim! Atribua páginas a diferentes perfis para que cada usuário acesse uma página inicial perfeita para o seu papel. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

Você pode configurar atribuições de página por perfil em dois lugares. Você pode usar o Lightning App Builder para atribuir perfis a uma única página inicial, mas Início em Configuração oferece mais controle sobre as atribuições de página.

- Lightning App Builder — Em Configuração, insira *Lightning App Builder* na caixa Busca rápida e selecione **Lightning App Builder**. Depois de salvar uma página, clique em **Ativar** no diálogo Página salva ou clique em **Ativação** e selecione **Atribuir essa página inicial a perfis específicos**.
- Início em Configuração — Em Configuração, insira *Início* na caixa Busca rápida e selecione **Início**. Em seguida, clique em **Definir atribuições de página**. Você também pode clicar em  ao lado de um perfil e selecionar **Alterar atribuição**.

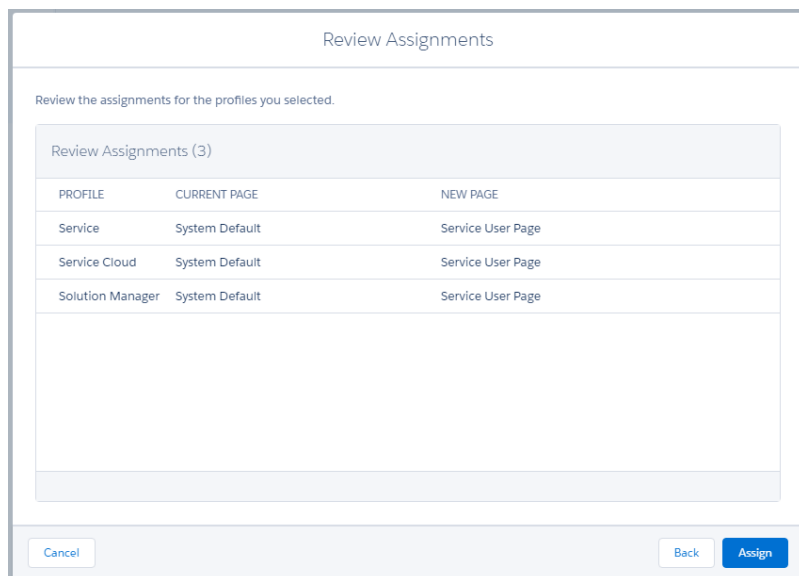
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para criar e salvar páginas do Lightning no Lightning App Builder

- “Personalizar aplicativo”

Para visualizar páginas do Lightning no Lightning App Builder

- “Exibir configuração”

**CONSULTE TAMBÉM:**

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Email: Email avançado, enviar email por contas externas

O Email avançado promove o email a um objeto padrão para que seus usuários possam exibir emails em uma interface padrão. Os usuários agora podem relacionar emails a seus registros de contato, lead, conta, oportunidade, caso, campanha e conta pessoal. Sua empresa envia email usando principalmente o Gmail ou o Office 365? Ative Enviar por meio do Gmail ou Enviar por meio do Office 365 e deixe os usuários optarem conectando suas próprias contas. Aproveite!

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Enviar email por meio de contas do Gmail ou do Office 365](#)

Simplifique a correspondência por email permitindo que seus representantes de vendas enviem seus emails do Salesforce usando contas do Gmail ou do Office 365. Como as mensagens chegam por meio do Gmail ou do Office 365, você obterá melhores taxas de entrega e abertura. Seus usuários também podem ver os emails que enviaram na pasta Itens enviados do Gmail ou do Office 365. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

[Email avançado: Usar email para acionar processos comerciais e exibir emails mais intuitivamente](#)

Seus usuários agora podem exibir emails da maneira como estão acostumados em vez de vê-los em aplicativos de email padrão. Os usuários também podem relacionar emails a contatos, leads, contas, oportunidades, casos, campanhas e contas pessoais. Sua lógica de negócios personalizada agora também pode incorporar email. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Enviar email por meio de contas do Gmail ou do Office 365

Simplifique a correspondência por email permitindo que seus representantes de vendas enviem seus emails do Salesforce usando contas do Gmail ou do Office 365. Como as mensagens chegam por meio do Gmail ou do Office 365, você obterá melhores taxas de entrega e abertura. Seus usuários também podem ver os emails que enviaram na pasta Itens enviados do Gmail ou do Office 365. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

EDIÇÕES

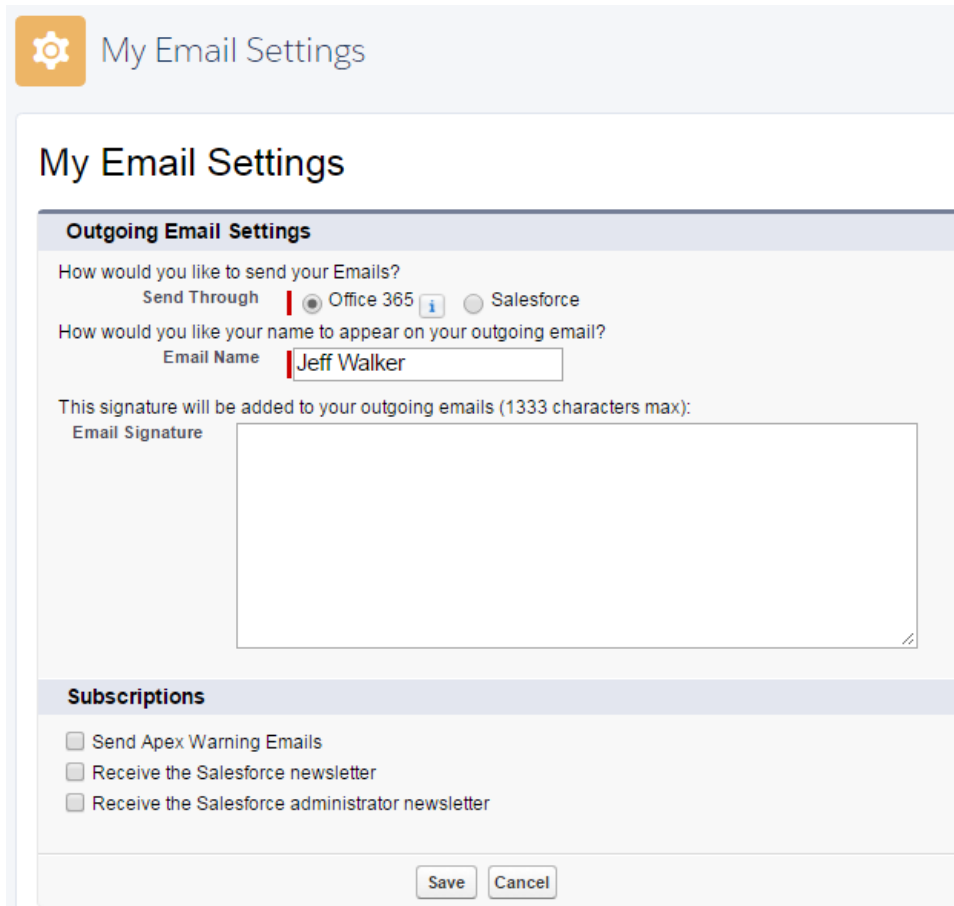
Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

The screenshot shows the Salesforce Lightning Experience interface. At the top, there are three tabs: 'ACTIVITY', 'COLLABORATE', and 'DETAILS'. Below these tabs is a navigation bar with four buttons: 'Log a Call', 'New Task', 'New Event', and 'Email'. The 'Email' button is highlighted. Below the navigation bar, there is a large white box with a blue header that says 'Do you want to send emails through your Gmail account?'. Below the header, there is a paragraph of text: 'Start here to connect your Gmail account to Salesforce so you can send email through that account for better deliverability and open rates. You can also see the emails you've sent in your Gmail account's Sent Mail folder.' At the bottom of the box, there are two buttons: 'No, Send through Salesforce' and 'Yes, Connect Gmail'.

Para ativar esse recurso, em Configuração, insira *Enviar por serviços de email externos* na caixa Busca rápida e selecione **Enviar por serviços de email externos**. Você pode permitir que sua organização envie emails através do Gmail ou do Office365; não é possível selecionar ambos.

O recurso é ativado para todos os usuários com o perfil de usuário padrão ou com a permissão de usuário "Enviar email por serviços de email externos". Os representantes podem enviar email por meio de serviços de email externos no Editor de email do Lightning Experience usando o padrão do setor OAuth. As credenciais de usuário não são armazenadas no Salesforce.

Os usuários podem gerenciar suas configurações de email externo em **Minhas configurações de email** em suas configurações pessoais. A página **Minhas configurações de email** fornece aos usuários a opção de enviar email através de sua conta externa e personalizar o nome e a assinatura que aparece nos emails de saída.



My Email Settings

Outgoing Email Settings

How would you like to send your Emails?
Send Through ☒ Office 365 ☐ Salesforce

How would you like your name to appear on your outgoing email?
Email Name

This signature will be added to your outgoing emails (1333 characters max):
Email Signature

Subscriptions

☐ Send Apex Warning Emails
☐ Receive the Salesforce newsletter
☐ Receive the Salesforce administrator newsletter

Os emails enviados por meio de fluxos de trabalho e acionadores continuam sendo enviados através do Salesforce. Além disso, não há suporte ao gerenciamento de devoluções quando você envia email por meio de contas de email externas.

Se você enviar email pelo Gmail ou pelo Office365, a Segurança da Camada de Transporte (TLS) será controlada pelo serviço de email externo e não pelas configurações do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Email avançado: Usar email para acionar processos comerciais e exibir emails mais intuitivamente

Seus usuários agora podem exibir emails da maneira como estão acostumados em vez de vê-los em aplicativos de email padrão. Os usuários também podem relacionar emails a contatos, leads, contas, oportunidades, casos, campanhas e contas pessoais. Sua lógica de negócios personalizada agora também pode incorporar email. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

[A página de detalhes exibe emails conforme esperado pelos usuários](#)

Emails enviados a partir do Editor de email do Lightning Experience tornam-se imediatamente registros Email em vez de registros Tarefa. A nova página Detalhes de email exibe o email da maneira como você o vê em aplicativos tradicionais como o Microsoft® Outlook® e o Gmail. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Usar Email avançado para impulsionar processos comerciais](#)

Permita que os usuários relacionem emails a múltiplos contatos, leads e usuários e a uma única oportunidade, campanha, caso, conta ou conta pessoal. Com o Email avançado, o email se torna um objeto padrão do Salesforce. Crie lógica comercial baseada em email usando campos personalizados, fluxos de trabalho, acionadores e layouts de página com o objeto Email. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

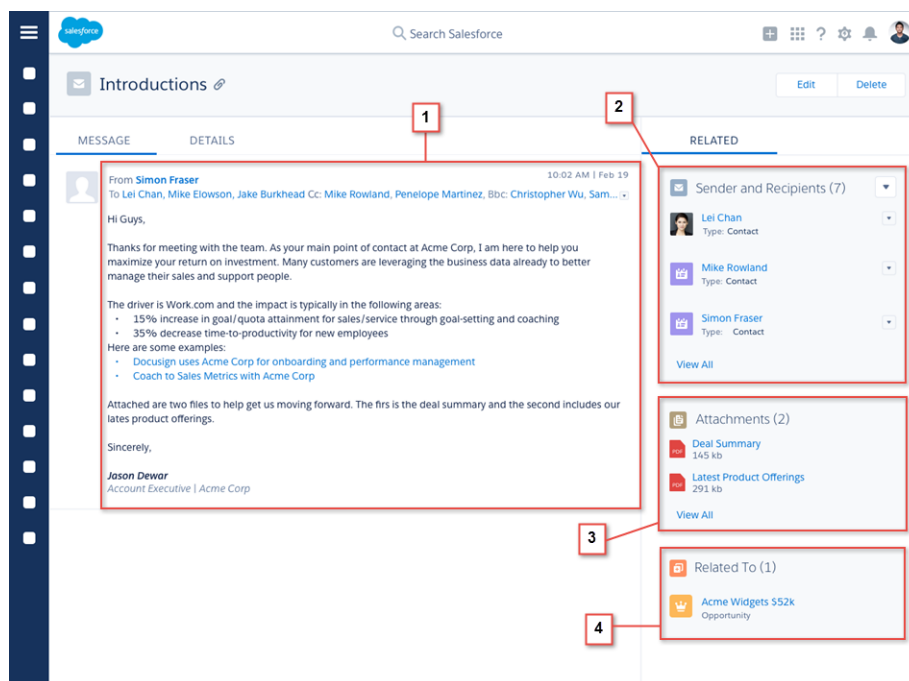
[Email avançado ativado por padrão](#)

O Email avançado é ativado por padrão para muitas empresas, exceto aquelas que usam Email to Case. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

A página de detalhes exibe emails conforme esperado pelos usuários

Emails enviados a partir do Editor de email do Lightning Experience tornam-se imediatamente registros Email em vez de registros Tarefa. A nova página Detalhes de email exibe o email da maneira como você o vê em aplicativos tradicionais como o Microsoft® Outlook® e o Gmail. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

A página de detalhes exibe o email (1) com quaisquer campos personalizados adicionados. A página também inclui listas relacionadas para remetente e destinatários (2), anexos (3) e a oportunidade, campanha, caso, conta ou conta pessoal relacionada (4).



CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Usar Email avançado para impulsionar processos comerciais

Permita que os usuários relacionem emails a múltiplos contatos, leads e usuários e a uma única oportunidade, campanha, caso, conta ou conta pessoal. Com o Email avançado, o email se torna um objeto padrão do Salesforce. Crie lógica comercial baseada em email usando campos personalizados, fluxos de trabalho, acionadores e layouts de página com o objeto Email. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

O uso de email com recursos de plataforma tem estas limitações.

- Não é possível usar campos de moeda personalizados com o objeto Email.
- Registros de email só podem ter um tipo de registro.
- As regras de fluxo de trabalho podem utilizar emails somente para atualizar campos em Casos.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Email avançado ativado por padrão

O Email avançado é ativado por padrão para muitas empresas, exceto aquelas que usam Email to Case. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

 **Nota:** O Email avançado não é ativado automaticamente para empresas que usam Email to Case. Se você usa Email to Case, poderá usar campos personalizados, fluxos de trabalho e acionadores com email sem ativar o Email avançado. Ative o Email avançado para armazenar emails como registros Email em vez de tarefas, o que permite que os usuários relacionem emails a outros objetos além do objeto Caso. Teste o Email avançado detalhadamente em um ambiente de sandbox para assegurar que suas personalizações de Email to Case estão funcionando conforme previsto.

Se você usar lógica de negócios personalizada que incorpore tarefas e email, recrie os campos de Tarefa personalizados no objeto EmailMessage. Migre acionadores de Tarefa para o objeto Email. Teste seus fluxos de trabalho com Email avançado em um ambiente de sandbox para assegurar que estejam funcionando corretamente.

Se você usar Email to Case e estiver pronto para ativar o Email avançado, use estas etapas.

1. Em Configuração, insira *Email avançado* na caixa *Busca rápida* e selecione **Email avançado**.
2. Clique em **Ativar**.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para ativar ou desativar o Email avançado

- “Personalizar aplicativo”

Notas: Compartilhar notas com usuários e grupos e adicionar nuances com rich text

Seus usuários agora podem compartilhar suas notas com colegas de trabalho e adicionar nuances usando rich text. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

Compartilhar notas com outros usuários ou grupos

Os usuários de vendas agora podem colaborar mais facilmente compartilhando notas com seus colegas ou grupos do Chatter. Os destinatários de uma nota compartilhada podem visualizar notas, mas não editá-las. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Representantes podem adicionar significado a notas com rich text

Seus representantes de vendas agora podem adicionar texto formatado a notas usando as opções de formatação da janela do editor ou o recurso de copiar e colar. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Notes disponível no Lightning Experience em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

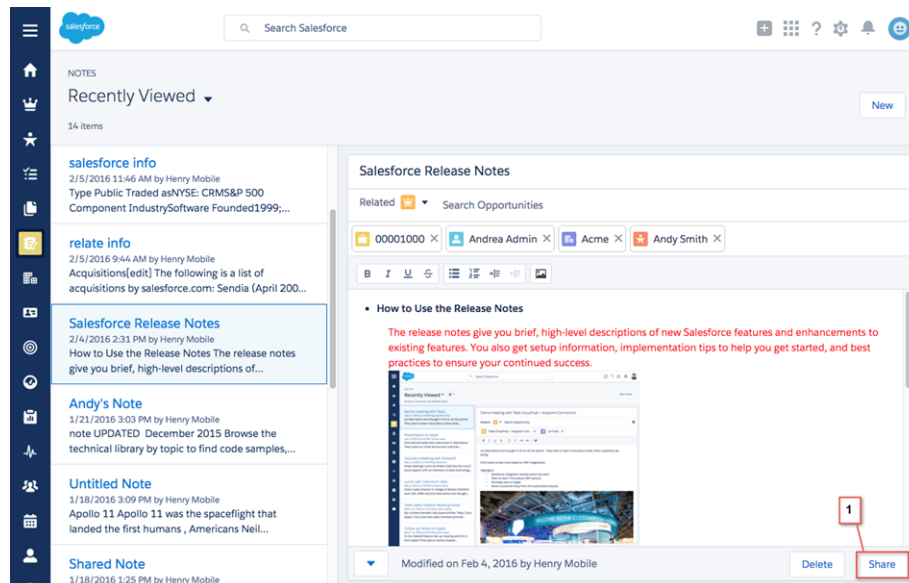
Notes disponível no Salesforce Classic em: Edições **Contact Manager**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Compartilhar notas com outros usuários ou grupos

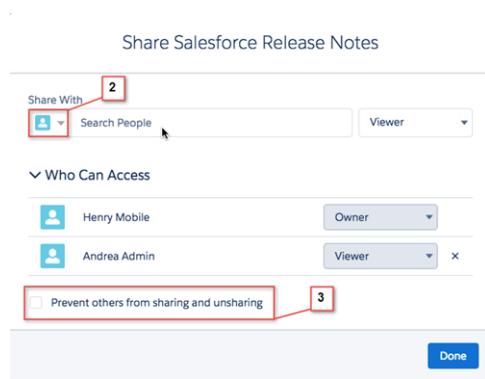
Os usuários de vendas agora podem colaborar mais facilmente compartilhando notas com seus colegas ou grupos do Chatter. Os destinatários de uma nota compartilhada podem visualizar notas, mas não editá-las. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Veja como os usuários compartilham notas.

1. Abra uma nota que deseja compartilhar.
2. Clique em **Compartilhar** (1).



3. Indique se deseja compartilhar com um usuário ou um grupo (2) e insira os nomes.
4. Indique se deseja permitir que os destinatários compartilhem ou cancelem o compartilhamento da nota (3).



5. Clique em **Compartilhar**.

Os usuários com quem você compartilhar a nota receberão um email com um link para a nota compartilhada.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Representantes podem adicionar significado a notas com rich text

Seus representantes de vendas agora podem adicionar texto formatado a notas usando as opções de formatação da janela do editor ou o recurso de copiar e colar. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Atividades: Acompanhar a velocidade dos negócios no Lightning Experience

A possibilidade de criar calendários baseados em objetos do Salesforce ajuda todos os seus usuários a acompanhar melhor as datas importantes. As melhorias na linha de tempo de atividade e na lista de tarefas tornam os representantes de vendas mais eficientes.

NESTA SEÇÃO:

[Criar um calendário a partir de qualquer coisa no Salesforce](#)

Você e seus usuários querem uma maneira fácil e visual de rastrear campanhas futuras ou em andamento? Casos de suporte? Eventos de loja de varejo? Oportunidades prestes a serem fechadas? Em segundos, qualquer pessoa pode criar um calendário a partir de um objeto padrão ou personalizado escolhendo um campo de data que represente os dados que deseja rastrear.

O calendário exibe os dados desse campo como itens de calendário. Os usuários podem personalizar a maioria dos calendários aplicando uma exibição de lista, e podem editar e excluir calendários que criaram. Algumas considerações se aplicam à criação de calendários. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Calendário Minhas oportunidades \(beta\) aposentado — agora você pode criar seus próprios calendários](#)

Removemos o calendário Minhas oportunidades após uma versão beta bem-sucedida. Você pode recriá-lo e visualizar facilmente as datas em outros objetos do Salesforce usando um novo recurso de criação de calendários. Consulte [Criar um calendário a partir de qualquer coisa no Salesforce](#). Esse recurso estava disponível no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponíveis no Lightning Experience em: Edições **Contact Manager, Personal, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Seu calendário mostra o fuso horário selecionado

Quando seus representantes de vendas estão viajando ou entre viagens, uma olhada rápida no calendário os lembra de qual fuso horário está selecionado em suas configurações do Salesforce. (Os eventos refletem suas configurações de fuso horário e localidade do Salesforce, não a configuração de fuso horário do seu computador ou dispositivo.) O fuso horário é mostrado com base no horário de Greenwich. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

Email com aparência de email na linha de tempo de atividade

Melhoramos a aparência dos registros de email na linha de tempo de atividade — agora eles têm a aparência que se espera que os emails tenham. A visualização de campos como De, Para e Assunto ficou mais fácil. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

Usar a linha de tempo de atividade para trabalhar mais rapidamente na lista de pendências

Agora os representantes de vendas podem registrar chamadas e atualizar reuniões e tarefas futuras mais rapidamente sem sair da linha de tempo de atividade. Um novo menu nos itens da linha de tempo contém ações para atualizar atividades. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

Na lista de tarefas, editar tarefas em linha

Agora seus representantes de vendas podem atualizar tarefas rapidamente sem alternar entre as páginas de lista e de detalhes. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

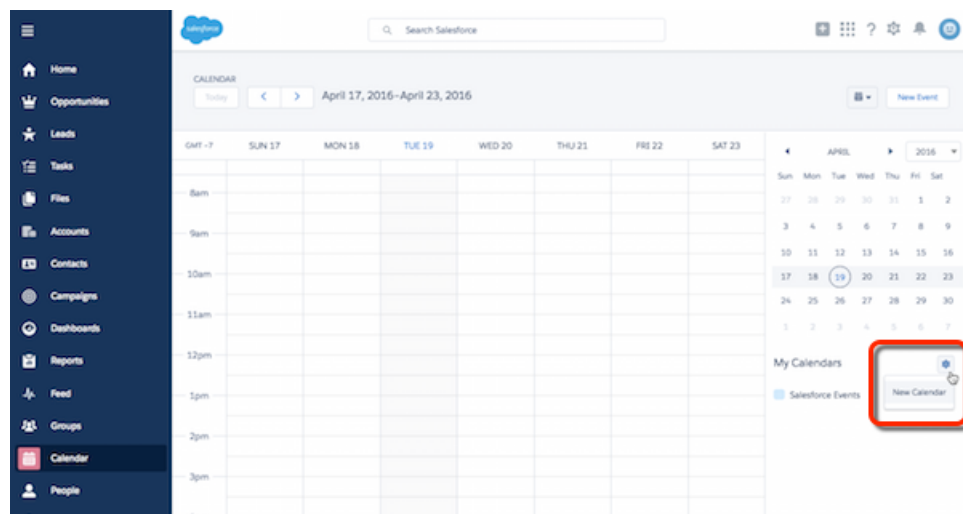
Criar um calendário a partir de qualquer coisa no Salesforce

Você e seus usuários querem uma maneira fácil e visual de rastrear campanhas futuras ou em andamento? Casos de suporte? Eventos de loja de varejo? Oportunidades prestes a serem fechadas? Em segundos, qualquer pessoa pode criar um calendário a partir de um objeto padrão ou personalizado escolhendo um campo de data que represente os dados que deseja rastrear. O calendário exibe os dados desse campo como itens de calendário. Os usuários podem personalizar a maioria dos calendários aplicando uma exibição de lista, e podem editar e excluir calendários que criaram. Algumas considerações se aplicam à criação de calendários. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

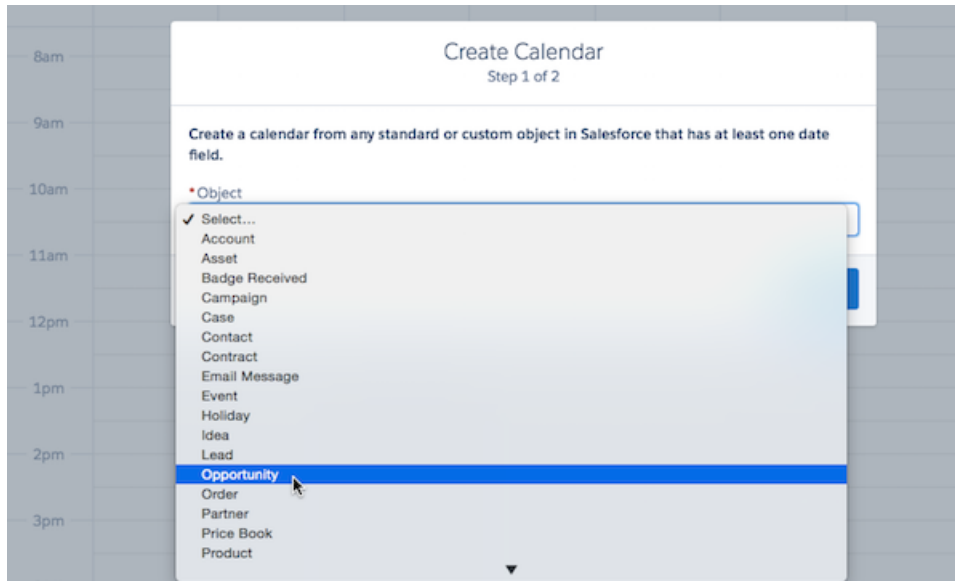
EDIÇÕES

Disponível em: **Professional, Enterprise, Unlimited e Developer Editions**

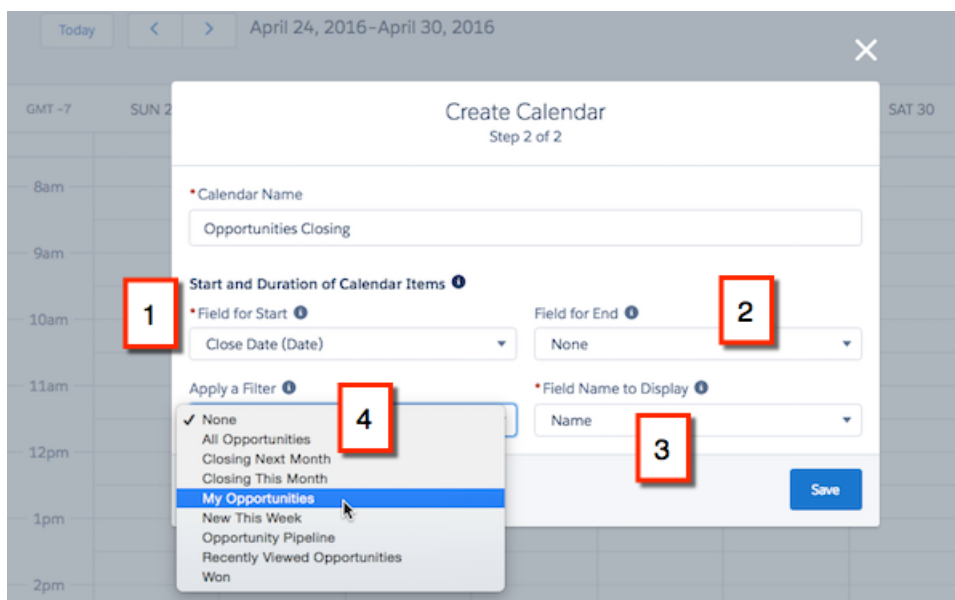
1. Inicie a criação de um calendário.



2. Escolha um objeto no qual o calendário será baseado.



3. Selecione campos para determinar o que o calendário exibirá (1, 2, 3).
Se desejar, filtre os itens de calendário selecionando uma exibição de lista (4).



O calendário exibirá os itens de forma diferente dependendo dos campos de data selecionados.

Campos (data)

Close Date (Date)

Os nomes de alguns campos de data incluem (data). Se você selecionar um campo (data), o calendário exibirá itens na parte superior (como itens de dia inteiro).

Campos (data/hora)

Last Modified Date (Date/Time)

Os nomes de outros campos de data incluem (data/hora). Se você selecionar um campo (data/hora) em **Campo para início**, o calendário exibirá itens em intervalos de tempo. Se você também selecionar um campo em **Campo para término** (que é opcional) e a duração dos itens exceder 24 horas, o calendário exibirá os itens na parte superior (como itens de dia inteiro).

Seleção de campos de início e término

Start and Duration of Calendar Items ⓘ

* Field for Start ⓘ Field for End ⓘ

Select... None

O **Campo para término** é opcional. Se usá-lo, você deverá selecionar o mesmo tipo de campo selecionado em **Campo para início**. Por exemplo, se você selecionar um campo (data) em um, não pode selecionar um campo (data/hora) no outro. Se você selecionar campos que gerem datas na ordem errada (término antes do início), o Salesforce exibirá uma mensagem de erro quando você salvar o calendário.

A cor de cada calendário é a cor do objeto em que ele é baseado (a cor de um calendário baseado em um campo personalizado é gerada aleatoriamente). Você pode ocultar ou mostrar calendários individuais. (Você também pode ocultar o calendário Eventos do Salesforce, mas ele não é configurável de qualquer outra maneira.)

Se você mostrar um calendário que contenha itens suficientes para levar o total de itens além do limite (150 itens) nessa exibição, o Salesforce exibirá um alerta e ocultará itens em outros calendários.

CALENDAR

Today < > April 24, 2016 - April 30, 2016 [Calendar Icon] New Event

GMT -7	SUN 24	MON 25	TUE 26	WED 27	THU 28	FRI 29	SAT 30
		National Supply ...		Acme Equipment		Star Restaurant ...	
8am							
9am							
10am							
11am							
12pm							
1pm							

APRIL 2016

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

My Calendars

- ☐ Salesforce Events
- ☒ Opportunities Closing

NESTA SEÇÃO:

[Considerações sobre calendários criados a partir de um objeto do Salesforce](#)

As considerações sobre calendários criados a partir de um objeto do Salesforce incluem suporte à filtragem de exibição de lista, um limite para o número de itens que podem ser exibidos, assinatura de calendários e suporte a objetos padrão.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Criar um calendário de datas de fechamento de oportunidade \(indisponível durante a visualização da versão\)](#)

[Ajuda do Salesforce: Criar um calendário de datas de vencimento de tarefa \(indisponível durante a visualização da versão\)](#)

[Ajuda do Salesforce: Criar um calendário de campanhas de mala direta \(indisponível durante a visualização da versão\)](#)

[Ajuda do Salesforce: Criar um calendário para exibir casos abertos por SLA \(indisponível durante a visualização da versão\)](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Considerações sobre calendários criados a partir de um objeto do Salesforce

As considerações sobre calendários criados a partir de um objeto do Salesforce incluem suporte à filtragem de exibição de lista, um limite para o número de itens que podem ser exibidos, assinatura de calendários e suporte a objetos padrão.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Calendário Minhas oportunidades (beta) aposentado — agora você pode criar seus próprios calendários

Removemos o calendário Minhas oportunidades após uma versão beta bem-sucedida. Você pode recriá-lo e visualizar facilmente as datas em outros objetos do Salesforce usando um novo recurso de criação de calendários. Consulte [Criar um calendário a partir de qualquer coisa no Salesforce](#). Esse recurso estava disponível no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

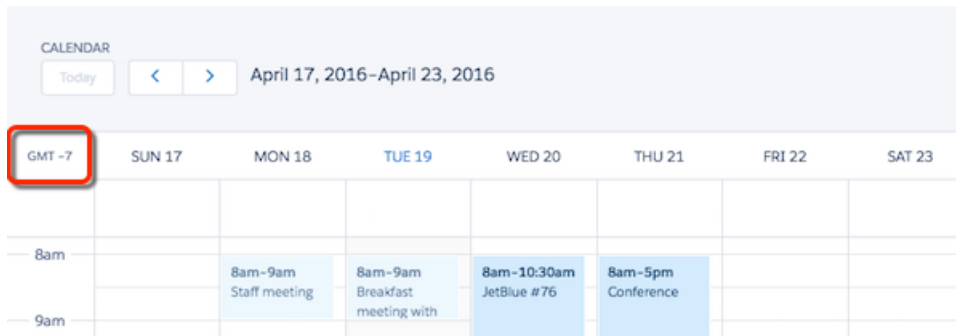
[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Seu calendário mostra o fuso horário selecionado

Quando seus representantes de vendas estão viajando ou entre viagens, uma olhada rápida no calendário os lembra de qual fuso horário está selecionado em suas configurações do Salesforce. (Os eventos refletem suas configurações de fuso horário e localidade do Salesforce, não a configuração de fuso horário do seu computador ou dispositivo.) O fuso horário é mostrado com base no horário de Greenwich. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

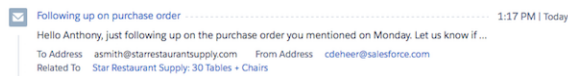
EDIÇÕES

Disponível em: **Professional, Enterprise, Unlimited e Developer Editions**



Email com aparência de email na linha de tempo de atividade

Melhoramos a aparência dos registros de email na linha de tempo de atividade — agora eles têm a aparência que se espera que os emails tenham. A visualização de campos como De, Para e Assunto ficou mais fácil. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

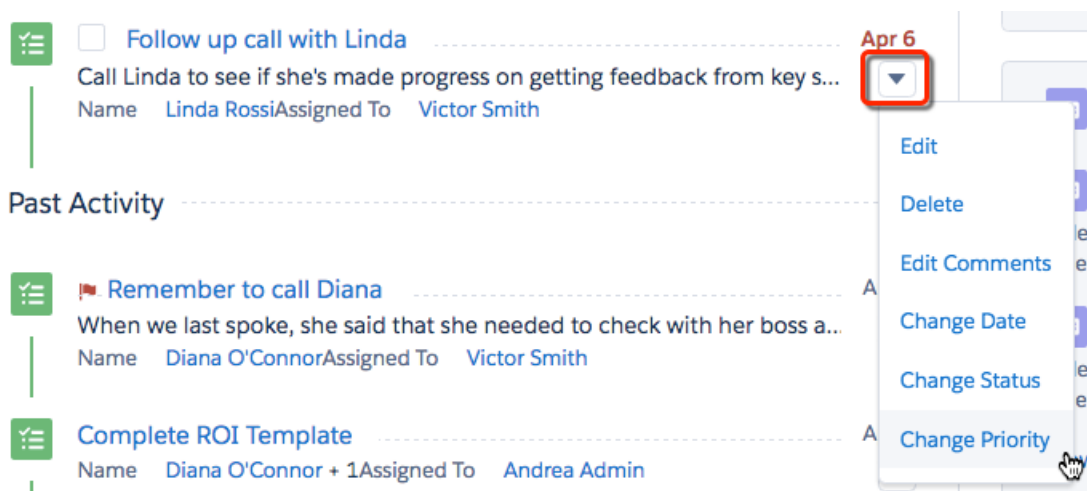


CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Usar a linha de tempo de atividade para trabalhar mais rapidamente na lista de pendências

Agora os representantes de vendas podem registrar chamadas e atualizar reuniões e tarefas futuras mais rapidamente sem sair da linha de tempo de atividade. Um novo menu nos itens da linha de tempo contém ações para atualizar atividades. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

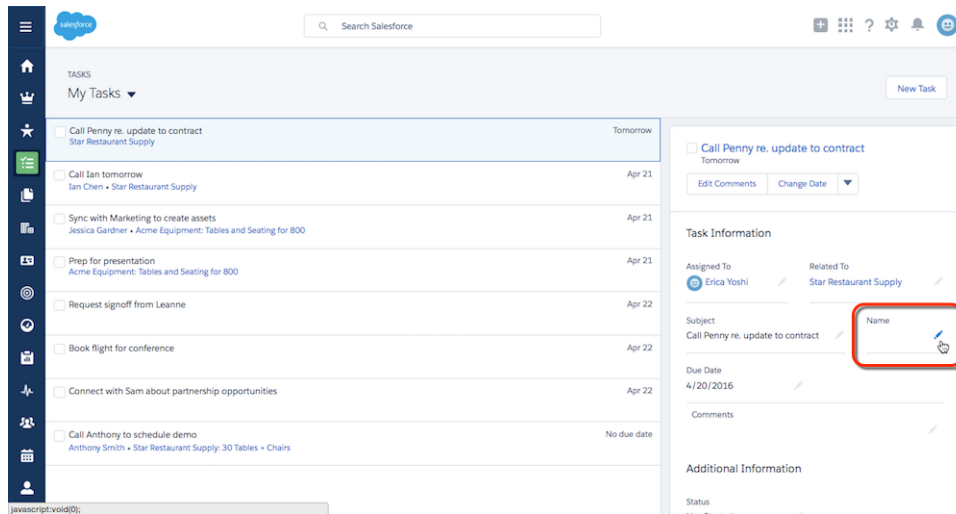


CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Na lista de tarefas, editar tarefas em linha

Agora seus representantes de vendas podem atualizar tarefas rapidamente sem alternar entre as páginas de lista e de detalhes. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.



CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Exibições de lista: Focar dados relevantes com os aprimoramentos na exibição de lista do Lightning Experience

Com a adição de lógica de filtro, controles e apresentação de exibição de lista e pesquisa com preenchimento automático no Lightning Experience, os profissionais de vendas e de serviços poderão recorrer a maneiras eficientes para se concentrar em dados relevantes.

NESTA SEÇÃO:

[Filtrar exibições de lista com pente fino no Lightning Experience](#)

Os recursos de filtragem do Lightning Experience agora estão no mesmo nível de eficiência elegante da interface de usuário. Com a adição de lógica de filtro, seus representantes podem identificar os dados de que precisam por meio de uma experiência de usuário intuitiva. Os representantes podem ver os filtros disponíveis sem editar uma exibição de lista e podem editar filtros instantaneamente. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Criar filtros sem esforço no Lightning Experience](#)

Descomplicamos a criação de filtros de exibição de lista no Lightning Experience e mantivemos apenas a diversão. O novo processo simplificado permite criar filtros quase instantaneamente. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponíveis no Lightning Experience em: Edições **Contact Manager**, **Personal**, **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

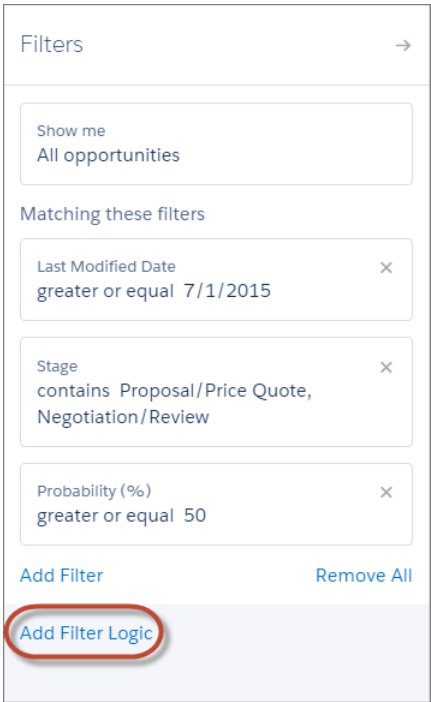
Navegar facilmente por exibições de lista no Lightning Experience

Os representantes navegam melhor pelos dados de registro com controles de exibição de lista aprimorados e exibições padrão. Eles podem saltar para uma exibição de lista específica com a nova pesquisa instantânea, otimizando o benefício das exibições de lista personalizadas. Também simplificamos o comportamento da exibição de lista para que seus representantes possam obter os dados necessários sem perder tempo. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

Filtrar exibições de lista com pente fino no Lightning Experience

Os recursos de filtragem do Lightning Experience agora estão no mesmo nível de eficiência elegante da interface de usuário. Com a adição de lógica de filtro, seus representantes podem identificar os dados de que precisam por meio de uma experiência de usuário intuitiva. Os representantes podem ver os filtros disponíveis sem editar uma exibição de lista e podem editar filtros instantaneamente. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

A lógica de filtro no Lightning Experience funciona exatamente como no Salesforce Classic. Adicionar a lógica de filtro a partir do painel Filtros.



Os representantes podem especificar até 10 campos para filtragem. É possível usar *operadores* de filtro como "igual a", "contém," ou "maior que". Cada filtro recebe um número que é usado na instrução lógica.

Os *operandos* da lógica de filtro determinam como considerar cada filtro, e em qual ordem, para a exibição de lista atual. Limite os resultados da exibição de lista com esses operandos.

Operando	Definição
E	Localiza registros que correspondem a ambos os valores.
1 AND 2	

Operando	Definição
OU	Localiza registros que correspondem a qualquer um dos valores. 1 OU 2
NOT	Localiza registros que excluem os valores. Por exemplo, o Filtro 1 é Setor igual a Biotecnologia . Você define a lógica de filtro como NOT 1 . Seu relatório retorna registros que não têm Biotecnologia como o valor de Setor.

Digamos que um representante queira ver todas as oportunidades criadas a partir de julho de 2015 que estejam nos estágios finais de negociação, tenham alta probabilidade de fechamento ou ambos. Aqui estão os filtros:

1. Data da última modificação maior ou igual a 01/07/2015
2. Estágio contém Proposta/Cotação de preço, Negociação/Revisão
3. Probabilidade maior ou igual a 50

Então o representante adiciona a instrução lógica: **1 AND (2 OR 3)**.

The screenshot displays the 'Recent Promising Opportunities' list in Salesforce Lightning Experience. The list contains 8 items, sorted by Opportunity Name, filtered by Last Modified Date, Stage, and Probability (%). The filter sidebar on the right shows the following filters:

- 1. Last Modified Date greater or equal 7/1/2015
- 2. Stage contains Proposal/Price Quote, Negotiation/Review
- 3. Probability (%) greater or equal 50

The filter logic is set to **1 AND (2 OR 3)**.

Limitações conhecidas desta versão

- NOT não funciona com expressões entre parênteses. Por exemplo, a expressão **1 AND NOT (2 AND 3)** é avaliada como **1 AND (NOT 2 AND 3)**. Nos resultados de filtro, nenhum registro é retornado quando você esperaria ver alguns registros.

- Os filtros suportam apenas valores entre o mínimo e o máximo para um número inteiro de 23 bits com sinal, ou entre 1 e 2.147.483.648. Um valor fora desse intervalo desativa o filtro.

Criar filtros sem esforço no Lightning Experience

Descomplicamos a criação de filtros de exibição de lista no Lightning Experience e mantivemos apenas a diversão. O novo processo simplificado permite criar filtros quase instantaneamente. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

No painel Filtros, clique em **Adicionar filtro** e defina seu filtro sem deixar o painel em que está trabalhando. Clique em **Concluído** e salve a exibição de lista ou adicione mais filtros.

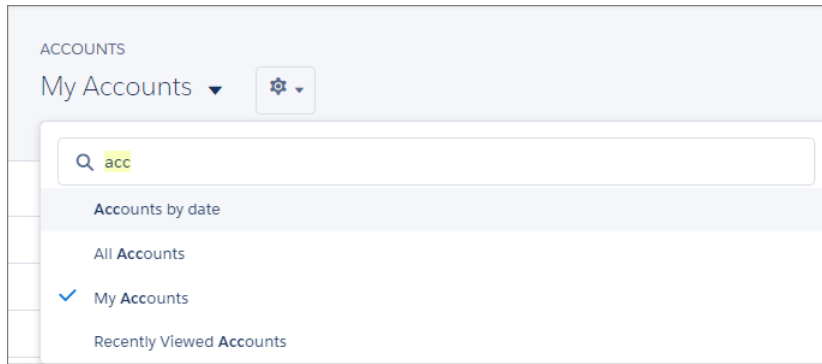
The screenshot displays the 'My Opportunities' list view in Salesforce Lightning Experience. The table lists opportunities with columns for Opportunity Name, Account Name, Stage, Close Date, and Amount. A 'New Filter' dialog box is open, showing the 'Account Name' field with a dropdown menu, the 'Operator' set to 'equals', and a 'Value' input field. The 'Filters' panel on the right shows the current filter 'Amount less than \$55,000' and provides options to 'Add Filter', 'Remove All', and 'Add Filter Logic'.

OPPORTUNITY NAME	ACCOUNT NAME ↓	STAGE	CLOSE DATE	AMOUNT
Avocados	Rosa Mexicano	Id. Decision Make...	7/31/2015	\$5,700.00
Cilantro	Rosa Mexicano	Id. Decision Make...	7/14/2015	\$1,200.00
Tomatoes	Rosa Mexicano			
Waterproof diving figurines	Rosa Mexicano			
Tomatoes	Qdo			
Logo Patches	Harle			
DVD Cases	Bloc			
LCD screens	App			

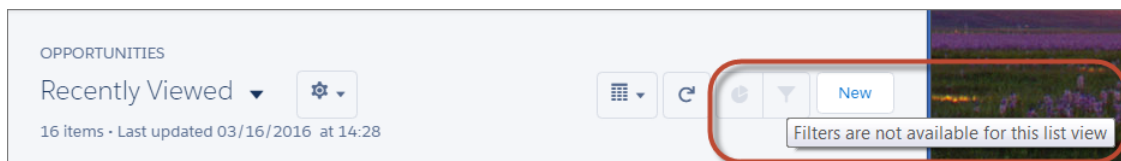
Navegar facilmente por exibições de lista no Lightning Experience

Os representantes navegam melhor pelos dados de registro com controles de exibição de lista aprimorados e exibições padrão. Eles podem saltar para uma exibição de lista específica com a nova pesquisa instantânea, otimizando o benefício das exibições de lista personalizadas. Também simplificamos o comportamento da exibição de lista para que seus representantes possam obter os dados necessários sem perder tempo. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

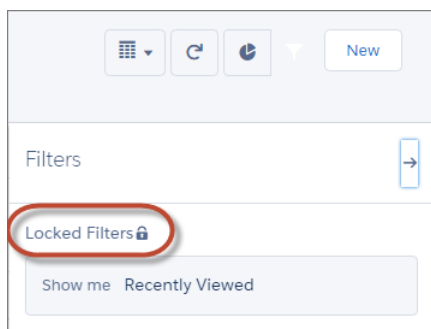
- O menu Controles de exibição de lista agora mostra até 2.000 exibições, em vez de 250. As exibições de lista são carregadas em lotes de 50 conforme você rola a tela para baixo, com rolagem infinita. As exibições de lista recentes aparecem na parte superior, seguidas das outras exibições de lista.
- A pesquisa com preenchimento automático permite que os representantes localizem rapidamente uma exibição de lista específica em Controles de exibição de lista. Com isso, os representantes podem utilizar exibições de lista personalizadas e trabalhar com eficiência mesmo quando há muitas exibições. A caixa Pesquisa aparece na parte superior do menu sempre que há mais de 10 exibições de lista.



- Todos os botões estão visíveis para todas as exibições de lista. Em exibições de lista predefinidas que não oferecem filtros ou gráficos (como Exibidos recentemente), os botões Filtros e Gráficos são esmaecidos.



- Se um representante não tiver permissão para editar uma exibição de lista pública ou uma exibição de lista não oferecer suporte a filtragem, o painel Filtros estará bloqueado.



-  **Nota:** Algumas exibições de lista têm escopos de filtro predefinidos e não podem ser filtradas. Por exemplo, a consulta SOQL de uma exibição de lista de Equipe genérica ou a lista Exibidos recentemente não permitem filtragem adicional dos resultados da consulta.

Integração com Microsoft®: sincronizar e trabalhar entre sistemas Microsoft e o Salesforce

Economize tempo para seus representantes de vendas configurando seus sistemas para sincronizar contatos, eventos e tarefas entre sistemas de email da Microsoft e o Salesforce. E ajude seus representantes a criar e trabalhar com registros do Salesforce diretamente no Outlook®.

NESTA SEÇÃO:

[Aplicativo Salesforce para Outlook: integrar Microsoft e Salesforce na nuvem](#)

Faça mais sem precisar alternar entre aplicativos da Microsoft e o Salesforce. E conheça o novo nome do produto que melhor reflete a direção que estamos tomando para expandir nossos esforços de integração de email. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Exchange Sync: Sincronizar contatos e eventos da Microsoft® sem software](#)

Mantenha os contatos e eventos de seus representantes de vendas sincronizados entre o email baseado no Microsoft® Exchange e o Salesforce sem que os representantes precisem instalar e fazer manutenção de software. Conheça nossas grandes alterações nessa versão à medida que ela é introduzida como um recurso disponível ao público em geral: Confira o novíssimo nome do produto (para nos manter alinhados com o Lightning para Outlook) e fique informado sobre as principais alterações de funcionalidade. Além disso, conheça os novos e práticos recursos que permitem que seus representantes escolham quais eventos sincronizar com o Salesforce ou excluam eventos da sincronização com uma única ação. Agora você pode gerenciar o Lightning Sync tanto do Lightning Experience quanto do Salesforce Classic.

[Connect for Office: Alteração de disponibilidade em março de 2017](#)

Quando a Salesforce desativar o TLS 1.0, o Connect for Office deixará de funcionar.

[Mala direta padrão: Alteração de disponibilidade em março de 2017](#)

Quando a Salesforce desativar o TLS 1.0, a Mala direta padrão deixará de funcionar. No entanto, a Salesforce continuará a oferecer suporte à Mala direta estendida e incentiva os representantes a fazerem a transição para esse recurso em breve.

Aplicativo Salesforce para Outlook: integrar Microsoft e Salesforce na nuvem

Faça mais sem precisar alternar entre aplicativos da Microsoft e o Salesforce. E conheça o novo nome do produto que melhor reflete a direção que estamos tomando para expandir nossos esforços de integração de email. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[Nosso novo nome reflete o crescimento do nosso repertório de integração de email](#)

Quando dissemos que estávamos investindo pesado em nossos produtos mais recentes de integração de email, estávamos falando sério. Portanto, para abrir espaço para nosso repertório expandido de integração de email, alteramos o nome de Aplicativo *Salesforce para Outlook* para *Lightning para Outlook*.

[Novo design maximiza o espaço no Outlook 2016](#)

Veja mais do Salesforce em menos espaço. No Outlook 2016, o Lightning para Outlook agora aparece como um painel lateral, aproveitando ao máximo o espaço vertical e melhorando a experiência de seus representantes de vendas. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Relacionar eventos de calendário do Outlook a registros do Salesforce](#)

Os representantes de vendas agora relacionam eventos específicos do Outlook a registros relevantes do Salesforce. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Pesquisar registros do Salesforce no Microsoft Outlook](#)

Facilitamos a vida de seus representantes de vendas no que se refere à localização de seus registros do Salesforce enquanto trabalham com email e compromissos no Outlook. Digamos que seus representantes selecionem um email ou um compromisso no Outlook, mas os registros do Salesforce que desejam ver não apareçam. Agora seus representantes podem pesquisar registros específicos do Salesforce diretamente no Outlook. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponíveis no Lightning Experience em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Disponíveis no Salesforce Classic em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Processo de login simplificado

Queremos fornecer uma boa impressão a seus representantes quando efetuam login pela primeira vez. Melhoramos o fluxo e facilitamos o processo. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Localizar o Lightning para Outlook mais facilmente no Outlook 2016

Localize o Lightning para Outlook facilmente na faixa de opções do Outlook 2016. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Lightning para Outlook disponível em Group Edition e Professional Edition

Se sua empresa usar a Group Edition ou Professional Edition do Salesforce, seus representantes de vendas agora poderão aproveitar os privilégios do Lightning para Outlook. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Outras alterações do Lightning para Outlook

Saiba o que mais está acontecendo com o Lightning para Outlook. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

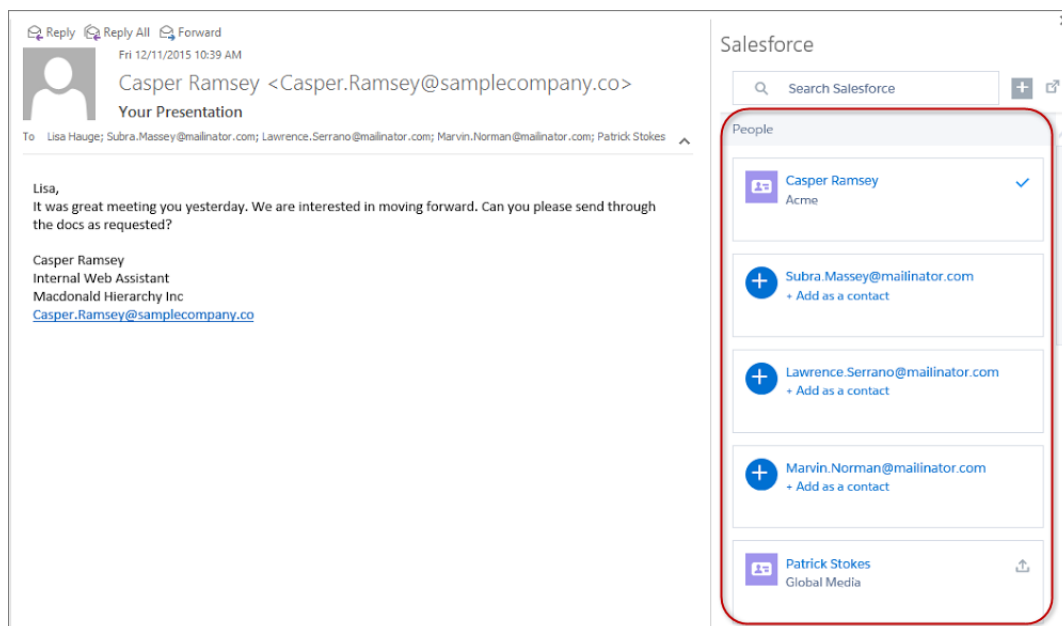
Nosso novo nome reflete o crescimento do nosso repertório de integração de email

Quando dissemos que estávamos investindo pesado em nossos produtos mais recentes de integração de email, estávamos falando sério. Portanto, para abrir espaço para nosso repertório expandido de integração de email, alteramos o nome de Aplicativo *Salesforce para Outlook* para *Lightning para Outlook*.

O novo nome *Lightning para Outlook* acompanha o novo nome do componente de sincronização *Lightning Sync*, anteriormente conhecido como Exchange Sync.

Novo design maximiza o espaço no Outlook 2016

Veja mais do Salesforce em menos espaço. No Outlook 2016, o Lightning para Outlook agora aparece como um painel lateral, aproveitando ao máximo o espaço vertical e melhorando a experiência de seus representantes de vendas. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.



Relacionar eventos de calendário do Outlook a registros do Salesforce

Os representantes de vendas agora relacionam eventos específicos do Outlook a registros relevantes do Salesforce. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

E, se o Lightning Sync (o componente de sincronização do Lightning para Outlook) estiver ativado, esses eventos e quaisquer atualizações começarão a ser sincronizados com o Salesforce.

Para que a sincronização desses eventos possa ser iniciada, abra as configurações de sincronização de seus representantes. Na opção **Especificar quais eventos sincronizar com o Salesforce**, selecione **Eventos selecionados pelos usuários**.

The screenshot shows the 'Data Settings' dialog box. Under the 'Events' section, the 'Sync Direction' is set to 'Exchange to Salesforce' and the 'Conflict Behavior' is set to 'Exchange always wins'. A red circle highlights the 'Specify Which Microsoft Events Sync to Salesforce' dropdown menu, which is currently set to 'Events users select'.

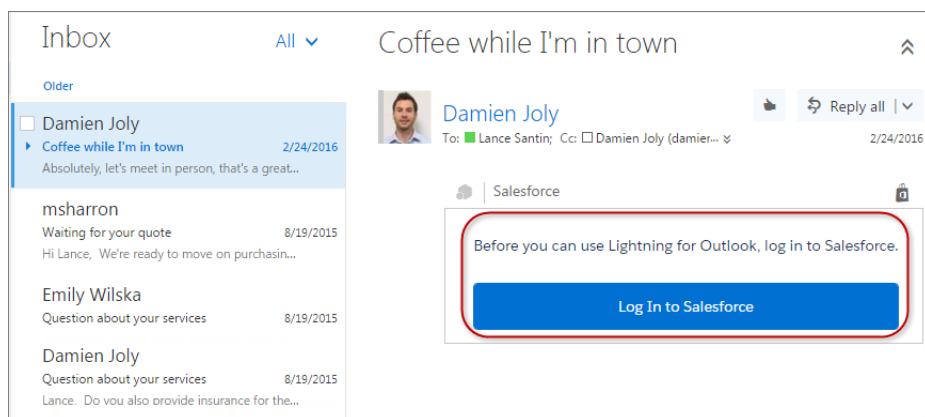
Pesquisar registros do Salesforce no Microsoft Outlook

Facilitamos a vida de seus representantes de vendas no que se refere à localização de seus registros do Salesforce enquanto trabalham com email e compromissos no Outlook. Digamos que seus representantes selecionem um email ou um compromisso no Outlook, mas os registros do Salesforce que desejam ver não apareçam. Agora seus representantes podem pesquisar registros específicos do Salesforce diretamente no Outlook. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

The screenshot shows the Outlook interface. On the right, the Salesforce sidebar is open. A red circle highlights the search bar in the Salesforce sidebar, which contains the text 'Search Salesforce'.

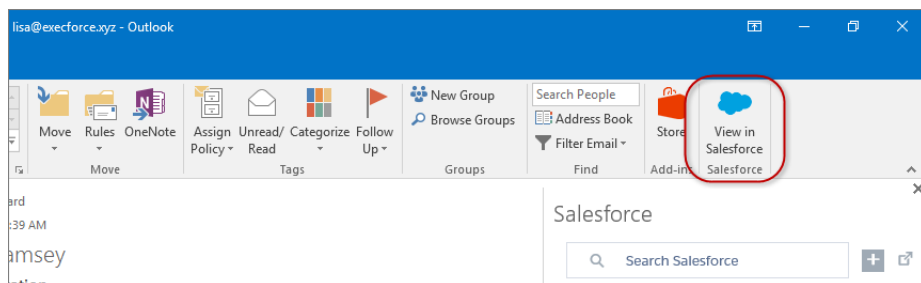
Processo de login simplificado

Queremos fornecer uma boa impressão a seus representantes quando efetuam login pela primeira vez. Melhoramos o fluxo e facilitamos o processo. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.



Localizar o Lightning para Outlook mais facilmente no Outlook 2016

Localize o Lightning para Outlook facilmente na faixa de opções do Outlook 2016. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.



Lightning para Outlook disponível em Group Edition e Professional Edition

Se sua empresa usar a Group Edition ou Professional Edition do Salesforce, seus representantes de vendas agora poderão aproveitar os privilégios do Lightning para Outlook. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Outras alterações do Lightning para Outlook

Saiba o que mais está acontecendo com o Lightning para Outlook. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Representantes de vendas não precisam mais da permissão **Exibir definição e configuração**

Até agora, os representantes de vendas precisavam da permissão para autenticar a conexão entre o Microsoft Exchange e o Salesforce. A permissão ainda está disponível, mas os representantes de vendas não precisam mais dela para autenticação.

Verificar seu protocolo de segurança para evitar interrupções de serviço

Aprenda a preparar os ambientes de computação para que seus representantes possam [continuar a usar o Lightning para Outlook após a desativação do TLS 1.0](#).

Revise nosso [cronograma de desativação](#).

Exchange Sync: Sincronizar contatos e eventos da Microsoft® sem software

Mantenha os contatos e eventos de seus representantes de vendas sincronizados entre o email baseado no Microsoft® Exchange e o Salesforce sem que os representantes precisem instalar e fazer manutenção de software. Conheça nossas grandes alterações nessa versão à medida que ela é introduzida como um recurso disponível ao público em geral: Confira o novíssimo nome do produto (para nos manter alinhados com o Lightning para Outlook) e fique informado sobre as principais alterações de funcionalidade. Além disso, conheça os novos e práticos recursos que permitem que seus representantes escolham quais eventos sincronizar com o Salesforce ou excluam eventos da sincronização com uma única ação. Agora você pode gerenciar o Lightning Sync tanto do Lightning Experience quanto do Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições
**Enterprise, Performance,
Unlimited e Developer**

NESTA SEÇÃO:

[De agora em diante, nós nos chamamos Lightning Sync](#)

Para manter o alinhamento com o Lightning para Outlook, estamos revelando um novo nome para nosso recurso mais recente de sincronização para integração com a Microsoft: o Exchange Sync agora é conhecido como Lightning Sync.

[Sincronizar seus contatos e eventos com o Lightning Sync \(disponível ao público em geral\)](#)

Não é necessário esperar mais: o Lightning Sync está aberto para negócios! Ative o recurso e desista de uma vez por todas de instalar um software de sincronização. O componente de sincronização do Lightning para Outlook agora está disponível ao público em geral e pronto para sincronizar os contatos e eventos de seus representantes de vendas diretamente da nuvem.

[Suporte ao Exchange 2010 removido para novos clientes](#)

Estamos aposentando o suporte ao Microsoft® Exchange 2010 para concentrar nosso desenvolvimento no suporte aos aplicativos mais recentes da Microsoft. Isso facilita a configuração de representantes para o Lightning Sync e o Lightning para Outlook, porque agora ambos os recursos têm os mesmos requisitos do sistema:

[A direção de sincronização de eventos agora é do Exchange para o Salesforce](#)

Oferecemos a opção de sincronizar eventos do Microsoft® Exchange para o Salesforce. Estamos trabalhando em opções de direção da sincronização adicionais para proporcionar a você e às suas equipes de vendas ainda mais flexibilidade para sincronizar eventos.

[Representantes de vendas podem excluir eventos em sincronização com uma única ação](#)

Ajude seus representantes de vendas a gerenciar eventos de forma eficiente. Configure os representantes para excluir eventos de seus calendários baseados no Exchange e do Salesforce com uma única ação.

[Permitir que os representantes de vendas selecionem quais eventos do Exchange são sincronizados com o Salesforce](#)

Os representantes de vendas têm muitos compromissos em seus calendários, mas somente um subconjunto desses eventos contém dados valiosos que os representantes desejam rastrear no Salesforce. Agora você pode configurar seus representantes para que selecionem somente os eventos do Exchange que desejam sincronizar com o Salesforce.

[Obter mais informações sobre o status de sistema rapidamente](#)

Antecipe problemas de sincronização e obtenha mais detalhes sobre como o recurso está funcionando usando uma única página na Configuração do Salesforce.

[Verificar seu protocolo de segurança para evitar interrupções de serviço](#)

Peça ao seu administrador do Exchange para ativar o TLS 1.1 ou posterior no servidor do Microsoft Exchange para continuar sincronizando contatos e eventos de seus representantes.

De agora em diante, nós nos chamamos Lightning Sync

Para manter o alinhamento com o Lightning para Outlook, estamos revelando um novo nome para nosso recurso mais recente de sincronização para integração com a Microsoft: o Exchange Sync agora é conhecido como Lightning Sync.

Sincronizar seus contatos e eventos com o Lightning Sync (disponível ao público em geral)

Não é necessário esperar mais: o Lightning Sync está aberto para negócios! Ative o recurso e desista de uma vez por todas de instalar um software de sincronização. O componente de sincronização do Lightning para Outlook agora está disponível ao público em geral e pronto para sincronizar os contatos e eventos de seus representantes de vendas diretamente da nuvem.

Suporte ao Exchange 2010 removido para novos clientes

Estamos aposentando o suporte ao Microsoft® Exchange 2010 para concentrar nosso desenvolvimento no suporte aos aplicativos mais recentes da Microsoft. Isso facilita a configuração de representantes para o Lightning Sync e o Lightning para Outlook, porque agora ambos os recursos têm os mesmos requisitos do sistema:

A direção de sincronização de eventos agora é do Exchange para o Salesforce

Oferecemos a opção de sincronizar eventos do Microsoft® Exchange para o Salesforce. Estamos trabalhando em opções de direção da sincronização adicionais para proporcionar a você e às suas equipes de vendas ainda mais flexibilidade para sincronizar eventos.

NESTA SEÇÃO:

[Considerações para sincronização de eventos](#)

Antes de distribuir o Lightning Sync aos seus representantes de vendas, familiarize-se com estas considerações sobre sincronização de eventos. Assim, sua distribuição não gerará nenhuma surpresa.

[Diretrizes para distribuição da sincronização de eventos](#)

Antes de distribuir o Lightning Sync, leve essas diretrizes em consideração para evitar que dados de eventos sejam sobrescritos durante determinados cenários de sincronização.

Considerações para sincronização de eventos

Antes de distribuir o Lightning Sync aos seus representantes de vendas, familiarize-se com estas considerações sobre sincronização de eventos. Assim, sua distribuição não gerará nenhuma surpresa.

Em primeiro lugar, algum destes cenários descreve a sua distribuição?

- Você está migrando representantes do Salesforce para Outlook
- Seus representantes editam seus registros de eventos no Salesforce
- Seus representantes já têm acesso ao Lightning para Outlook (anteriormente conhecido como Aplicativo Salesforce para Outlook)

Em caso afirmativo, lembre-se que o Lightning Sync pode sobrescrever dados de eventos, a menos que você seja criterioso na distribuição do recurso aos seus representantes.

Por exemplo, digamos que um representante mantenha notas de reuniões nos registros de eventos do Salesforce. Porém, o evento correspondente no calendário baseado no Exchange desse representante não inclui essas notas. Durante a primeira sincronização, o Lightning Sync sobrescreverá o evento no Salesforce com o evento do calendário.

Para evitar que dados de evento sejam sobrescritos, revise as [Diretrizes para distribuição da sincronização de eventos](#).

Diretrizes para distribuição da sincronização de eventos

Antes de distribuir o Lightning Sync, leve essas diretrizes em consideração para evitar que dados de eventos sejam sobrescritos durante determinados cenários de sincronização.

- Nas configurações do Lightning Sync, não altere a configuração padrão, **HOJE**, para o filtro de sincronização de eventos. Dessa forma, as edições feitas por seus representantes em eventos passados no Salesforce serão excluídas da sincronização inicial.

- Informe aos representantes que os eventos são sincronizados de calendários baseados no Microsoft® Exchange para o Salesforce.
- Peça aos representantes que editem os campos de eventos que são sincronizados (como data, hora, assunto ou descrição) em seus calendários e não no Salesforce. Dessa maneira, o Lightning Sync não sobrescreverá essas edições no Salesforce. (No entanto, os representantes poderão continuar usando os recursos do Salesforce que não são sincronizados com seus calendários, como relacionar eventos a registros do Salesforce.)

Representantes de vendas podem excluir eventos em sincronização com uma única ação

Ajude seus representantes de vendas a gerenciar eventos de forma eficiente. Configure os representantes para excluir eventos de seus calendários baseados no Exchange e do Salesforce com uma única ação.

Para permitir que os representantes excluam eventos para sincronização em uma única ação, selecione **Remover automaticamente eventos do Exchange excluídos do Salesforce** nas configurações de sincronização dos representantes. Então, os representantes poderão excluir eventos de seus calendários baseados no Exchange e o Lightning Sync excluirá a contraparte do evento do Salesforce.

Como o Lightning Sync faz a sincronização apenas do Exchange para o Salesforce, a exclusão do Lightning Sync funciona apenas quando os representantes de vendas excluem eventos de seu email baseado no Exchange. Se os representantes excluírem um evento para sincronização do Salesforce, a contraparte do evento permanecerá no Exchange.

Os eventos movidos pelos representantes do calendário padrão do Exchange para um calendário secundário também serão excluídos do Salesforce.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exibir configurações:

- "Exibir configuração"

Para criar, editar ou excluir configurações:

- "Gerenciar configurações de clientes de email"

Permitir que os representantes de vendas selecionem quais eventos do Exchange são sincronizados com o Salesforce

Os representantes de vendas têm muitos compromissos em seus calendários, mas somente um subconjunto desses eventos contém dados valiosos que os representantes desejam rastrear no Salesforce. Agora você pode configurar seus representantes para que selecionem somente os eventos do Exchange que desejam sincronizar com o Salesforce.

Seus representantes já usam o Lightning para Outlook para relacionar eventos importantes de seus calendários do Outlook a registros do Salesforce. No entanto, quando os representantes editam esses eventos do Outlook, as alterações não são capturadas no Salesforce, a menos que os representantes adicionem as alterações manualmente.

Agora você pode definir uma opção para sincronizar esses eventos relacionados entre o Outlook e o Salesforce. Com isso, as alterações feitas pelos representantes em eventos do Outlook que relacionaram a registros do Salesforce são adicionadas ao Salesforce automaticamente.

E o melhor é que a opção permite que os representantes escolham quais eventos do Exchange serão sincronizados com o Salesforce, em vez de forçar os representantes a sincronizar todos os seus eventos.

Siga estas etapas para configurar os representantes de modo que eles possam selecionar quais eventos do Exchange serão sincronizados com o Salesforce.

1. Confirme que você ativou o Lightning para Outlook e que os representantes configuraram o Lightning para Outlook.
2. Informe aos representantes que os eventos que eles relacionarem a registros do Salesforce estarão sendo sincronizados. Os representantes devem editar os campos de eventos de sincronização (como data, hora, assunto ou descrição) em seus calendários da Microsoft e não no Salesforce. Dessa maneira, o Lightning Sync não sobrescreverá essas edições no Salesforce.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para exibir configurações:

- "Exibir configuração"

Para criar, editar ou excluir configurações:

- "Gerenciar configurações de clientes de email"

3. Nas configurações do Lightning Sync dos representantes, não altere a configuração padrão, **TODAY**, para o filtro de sincronização de eventos. Dessa forma, as edições que seus representantes fizeram em eventos passados no Salesforce serão excluídas da sincronização inicial.
4. Nas configurações do Lightning Sync dos representantes, ative o recurso. Na opção Especificar quais eventos sincronizar com o Salesforce, selecione **Eventos selecionados pelos usuários**.

The screenshot shows the 'Data Settings' window in Salesforce. It has two main sections: 'Contacts' and 'Events'. In the 'Events' section, the 'Sync Direction' is set to 'Exchange to Salesforce', and the 'Conflict Behavior' is 'Exchange always wins'. A red circle highlights the 'Specify Which Microsoft Events Sync to Salesforce' dropdown menu, which is currently set to 'Events users select'. There are also 'Save' and 'Cancel' buttons at the bottom.

Obter mais informações sobre o status de sistema rapidamente

Antecipe problemas de sincronização e obtenha mais detalhes sobre como o recurso está funcionando usando uma única página na Configuração do Salesforce.

Tabela 1: Novo status do sistema

Status	O que ele indica
Lightning para Outlook ativado	Se você configurar os representantes de vendas para selecionarem quais eventos da Microsoft serão sincronizados com o Salesforce, os usuários selecionarão esses eventos usando o Lightning para Outlook. Esse status confirma que um administrador o ativou no Salesforce.

Tabela 2: Novos status de usuário

Status	O que ele indica
Usuário configurou o Lightning para Outlook	Se você configurar seus representantes de vendas para escolherem quais eventos da Microsoft serão sincronizados com o Salesforce, os representantes selecionarão esses eventos usando o Lightning para Outlook. Esse status confirma que o representante cujo status você verificou configurou o Lightning para Outlook.
Caixa de correio do usuário está sendo executada em uma versão compatível do Microsoft Exchange	Esse status confirma que o representante cujo status você verificou está executando uma caixa de correio em uma versão do Microsoft Exchange compatível com o Lightning Sync.

Verificar seu protocolo de segurança para evitar interrupções de serviço

Peça ao seu administrador do Exchange para ativar o TLS 1.1 ou posterior no servidor do Microsoft Exchange para continuar sincronizando contatos e eventos de seus representantes.

Consulte nosso artigo sobre como preparar ambientes de computação para que seus representantes possam [continuar usando o Lightning Sync após a desativação do TLS 1.0](#).

Revise nosso [cronograma de desativação](#).

Connect for Office: Alteração de disponibilidade em março de 2017

Quando a Salesforce desativar o TLS 1.0, o Connect for Office deixará de funcionar.

A Salesforce desativará o suporte a TLS 1.0 em uma programação escalonada que terá início em meados de 2016 e terminará em março de 2017. Consulte o artigo "Salesforce desativa o TLS 1.0" para obter a programação mais atualizada.

Quando a Salesforce desativar o TLS 1.0, os representantes de vendas não poderão mais usar o Connect for Office para acessar os recursos a seguir.

- Microsoft Word Add-In que permite que os representantes criem modelos usando dados do Salesforce para mala direta
- Microsoft Excel Add-In que permite que os representantes acessem relatórios do Salesforce com o Microsoft Excel

Os representantes podem remover o Connect for Office de seus sistemas desinstalando o recurso.

Volte aqui nos próximos meses para obter links para sugestões de produtos alternativos.

CONSULTE TAMBÉM:

[Artigo do Knowledge: A Salesforce está desativando a criptografia TLS 1.0](#)

Mala direta padrão: Alteração de disponibilidade em março de 2017

Quando a Salesforce desativar o TLS 1.0, a Mala direta padrão deixará de funcionar. No entanto, a Salesforce continuará a oferecer suporte à Mala direta estendida e incentiva os representantes a fazerem a transição para esse recurso em breve.

A Salesforce desativará o suporte a TLS 1.0 em uma programação escalonada que terá início em meados de 2016 e terminará em março de 2017. Consulte o artigo "Salesforce desativa o TLS 1.0" para obter a programação mais atualizada.

Mala direta padrão é um recurso instalado que permite que os representantes de vendas gerem malas diretas diretamente do Microsoft Word. Quando a Salesforce desativar o TLS 1.0, a Mala direta padrão não poderá estabelecer uma conexão entre o Salesforce e o Word. Isso significa que os representantes de vendas não poderão usar a Mala direta padrão para criar modelos de mala direta e gerar malas diretas.

O Salesforce continuará oferecendo suporte à Mala direta estendida e incentiva os representantes a fazerem a transição para esse recurso. A Mala direta estendida é diferente de Mala direta padrão porque permite que os representantes gerem malas diretas do Salesforce sem instalação de software. Em vez disso, os representantes geram malas diretas diretamente de registros do Salesforce. Como não há necessidade de instalar software, não há requisitos do sistema que impeçam os usuários de trabalhar em determinados ambientes de computação.

A Mala direta estendida não cria modelos de mala direta automaticamente. No entanto, os representantes podem gerar malas diretas usando modelos que criaram anteriormente durante o uso da Mala direta padrão, ou podem criar modelos manualmente no Word.

Caso queiram criar modelos manualmente, os representantes podem usar o artigo "URL para localizar nomes de campo de registro para mala direta" para aprender quais campos do Salesforce estão disponíveis para referência em modelos. Tendo criado os modelos, os representantes podem carregá-los no Salesforce e, em seguida, gerá-los diretamente a partir de registros do Salesforce.

Para começar a trabalhar com a Mala direta estendida, entre em contato com o Suporte ao cliente da Salesforce para ativar o recurso na sua organização.

CONSULTE TAMBÉM:

[Artigo do Knowledge: A Salesforce está desativando a criptografia TLS 1.0](#)

[Artigo do Knowledge: URL para localizar nomes de campo de registro para mala direta](#)

Qualidade dos dados: Solicitar uma Avaliação de dados do Data.com no Lightning Experience

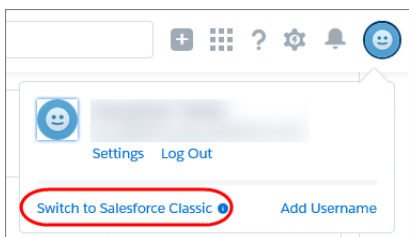
Você tem certeza de que seus dados de conta suprem as suas necessidades? Quer verificar se são realmente confiáveis? Conhecimento é poder, e a Avaliação de dados do Data.com lhe fornece todos os detalhes para tomar uma decisão fundamentada sobre a qualidade dos seus dados de conta.

Quer você tenha milhares ou milhões de contas, a Avaliação de dados o ajudará a entender o estado real dos dados de conta de clientes. A avaliação fornece feedback sobre a capacidade de correspondência, a precisão e a exclusividade dos dados de conta.

A Avaliação de dados no Lightning Experience está disponível para todos os clientes do Salesforce que têm uma licença Professional Edition ou superior. Entretanto, primeiramente é necessário ativar uma configuração do Data.com Clean na interface de usuário do Salesforce Classic. A Avaliação de dados apenas avalia e informa a qualidade dos dados da sua organização. A Avaliação de dados não altera dados na sua organização.

Siga estas etapas para ativar a regra do Data.com Clean que é necessária para a Avaliação de dados.

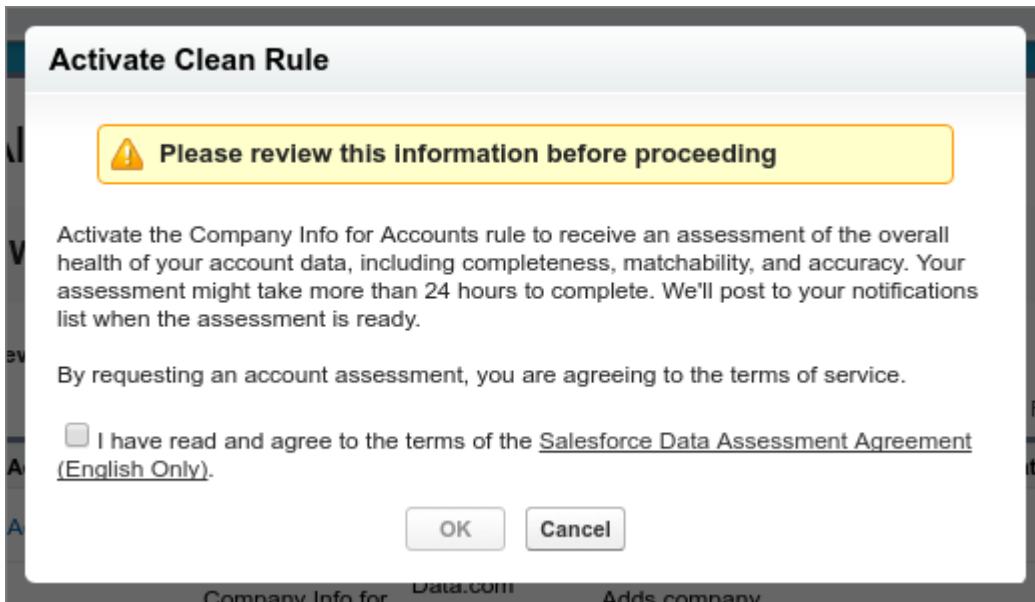
1. Você deve estar no Salesforce Classic.



2. Em Configuração, insira *Data.com* na caixa **Busca rápida** e, em seguida, selecione **Administração do Data.com > Atualizar > Regras de atualização**.
3. Clique em **Ativar** ao lado da regra Informações da empresa para contas.
4. Revise os termos do Contrato de avaliação de dados e clique em **OK**.

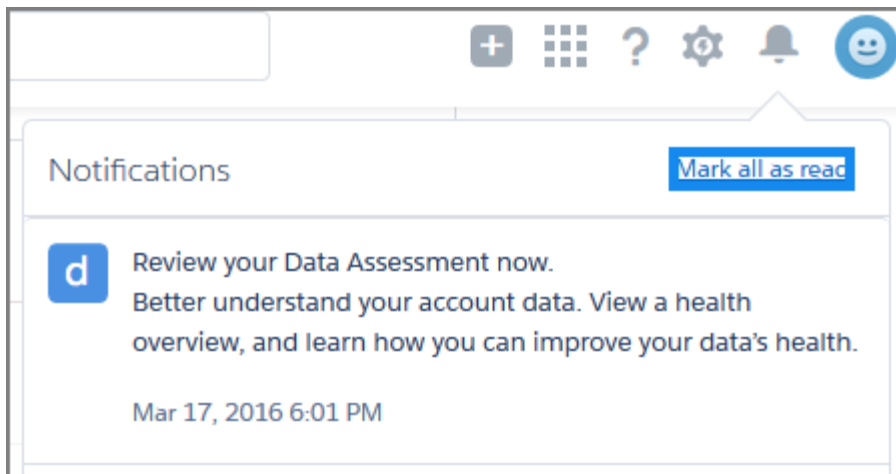
EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance e Unlimited**

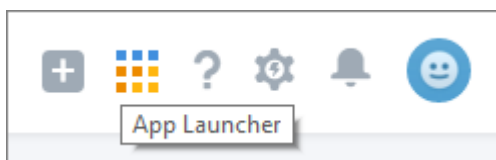


5. No menu Usuário, clique em **Alternar para Lightning Experience**.

O administrador que ativou a regra do Data.com Clean receberá uma notificação quando a avaliação estiver concluída e pronta para exibição. Isso pode levar mais de 24 horas, dependendo do tamanho da organização.



Os administradores podem acessar a Avaliação de dados a qualquer momento. Acesse o Iniciador de aplicativos no Lightning Experience.



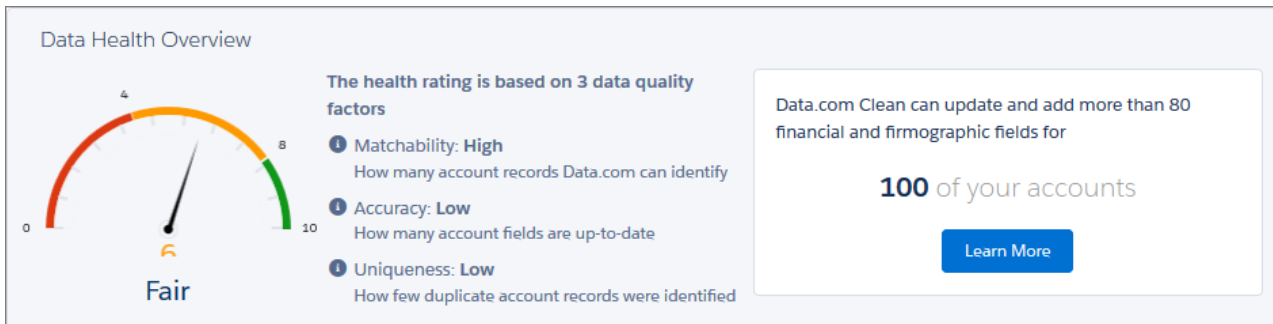
Clique no aplicativo Avaliação de dados.



A Avaliação de dados tem duas guias: Qualidade dos dados e Segmentação dos clientes.

Qualidade de dados

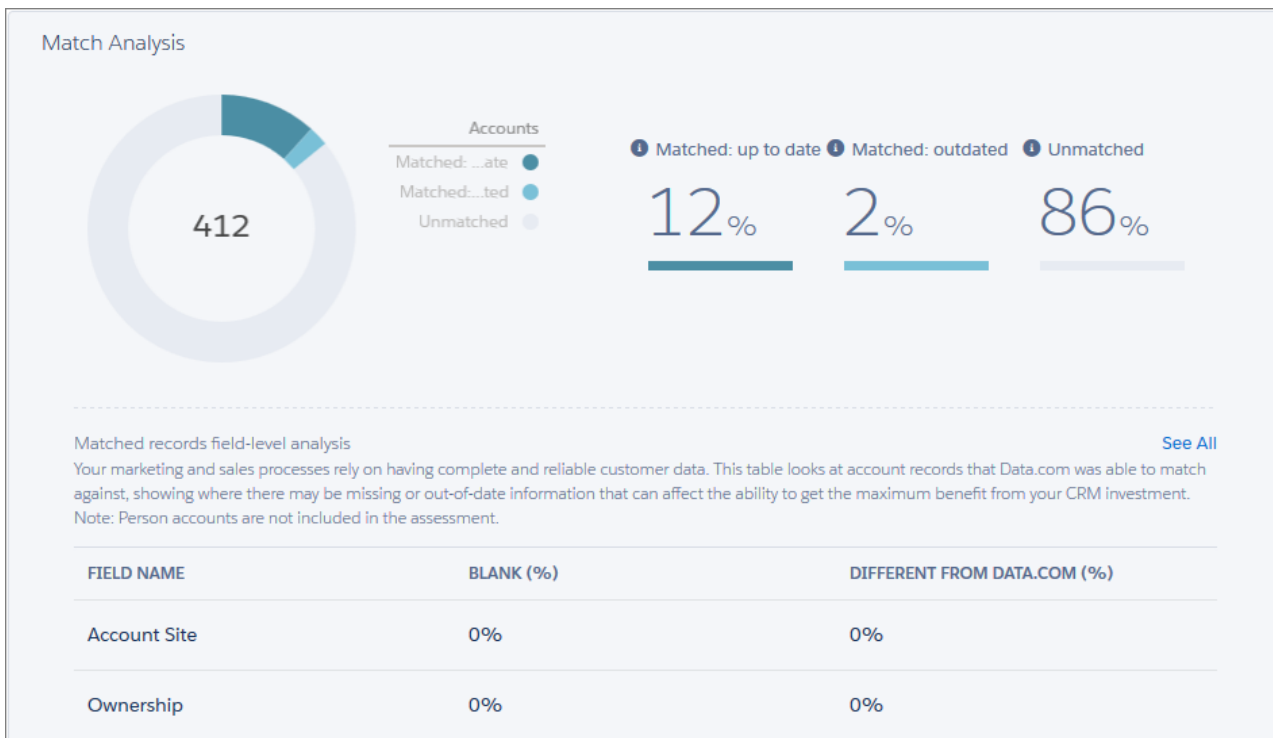
Uma avaliação de dados abrange a qualidade geral dos dados e uma avaliação detalhada, em nível de campo, dos campos mais importantes.



É atribuída aos dados da conta uma pontuação geral de integridade, que é calculada usando três fatores.

- **Capacidade de correspondência** — A capacidade de correspondência reflete a facilidade de manter seus registros de CRM atualizados e completos usando dados referenciais da Dun & Bradstreet. Registros de CRM com alta capacidade de correspondência geralmente têm boas taxas de preenchimento para identificadores-chave, como campos de endereço e website da empresa. Uma classificação de capacidade de correspondência mais alta melhora a classificação geral de integridade dos dados.
- **Precisão** — A precisão é uma medida da porcentagem dos seus registros de conta que estão completos e atualizados em comparação com o conjunto de dados da Dun & Bradstreet. Se dados valiosos de marketing e vendas, como os dados firmográficos e financeiros, estiverem incompletos ou desatualizados, a utilidade do registro será reduzida. Uma classificação de precisão mais alta melhora a classificação geral de integridade dos dados.
- **Exclusividade** — A exclusividade é baseada no número de contas duplicadas que foram identificadas nos registros correspondentes. A presença de duplicatas cria problemas que afetam a capacidade de encontrar e relatar os dados, reduzindo a produtividade do funcionário e diminuindo a satisfação do usuário. Uma classificação de exclusividade mais alta melhora a classificação geral de integridade dos dados.

A Análise de correspondência fornece um resumo das porcentagens de registros correspondentes e atualizados, registros correspondentes e desatualizados e registros sem correspondência.

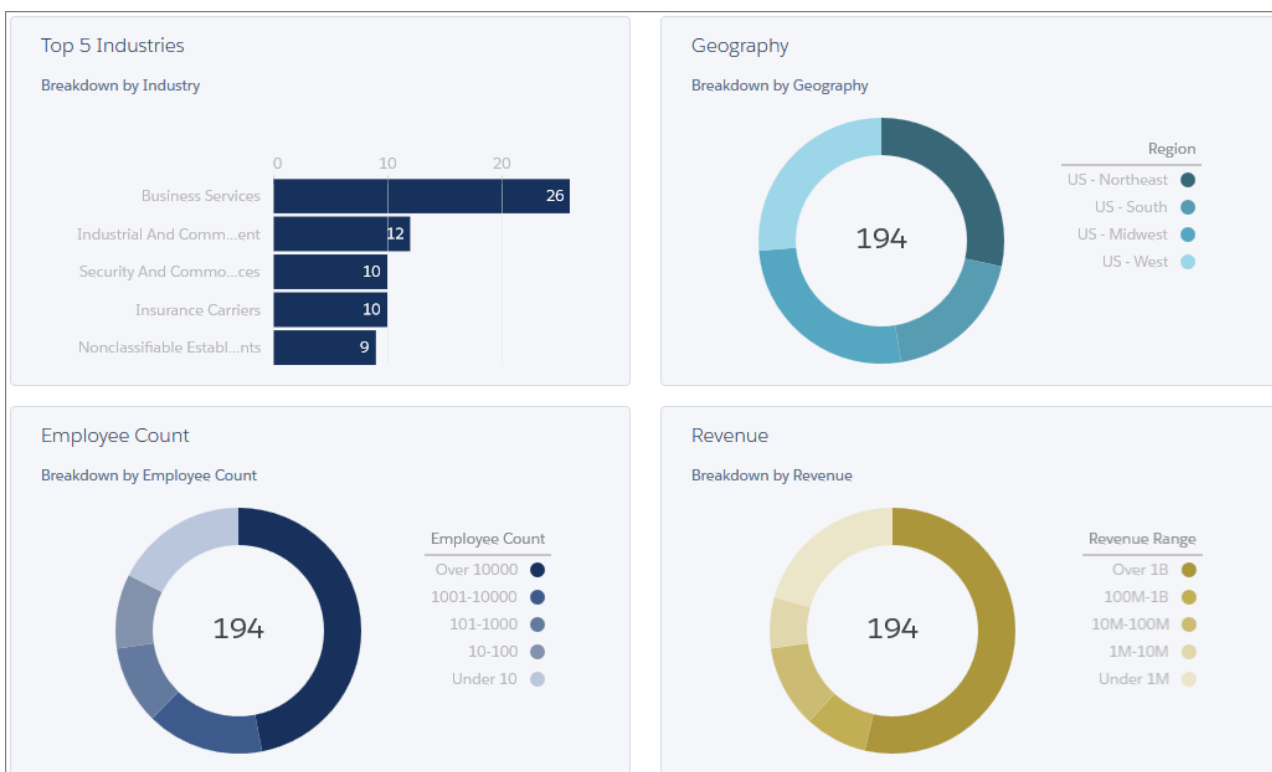


- **Correspondente e atualizado** — Porcentagem dos registros de conta com todos os campos correspondendo exatamente ao conjunto de dados da Dun & Bradstreet.
- **Correspondente e desatualizado** — Porcentagem de registros de conta com alguns campos divergentes do conjunto de dados da Dun & Bradstreet.
- **Sem correspondência** — Porcentagem de registros de conta que não corresponderam ao conjunto de dados da Dun & Bradstreet.

Importante: Se a porcentagem Sem correspondência lhe parecer mais alta que o normal, é possível que você não esteja usando os campos padrão que usamos para estabelecer a correspondência. Para solicitar uma avaliação personalizada dos seus dados, entre em contato com o seu gerente de conta na Salesforce.

Segmentação de cliente

A segmentação de clientes fornece discriminações detalhadas por setor, região geográfica, número de funcionários e receita anual. Os gráficos de Segmentação de clientes fornecem uma exibição gráfica de possíveis campos para os quais o Data.com pode proporcionar dados mais atualizados e precisos.



- **Setor** — Número de contas nos cinco principais setores, identificados pelo código SIC de dois dígitos.
- **Geografia** — Número de contas em uma região geográfica específica. As regiões geográficas são baseadas no endereço principal de cobrança da empresa na Dun & Bradstreet.
- **Receita** — Número de contas com uma receita anual baseada nos volumes de vendas anuais da Dun & Bradstreet.
- **Número de funcionários** — Número de contas que têm um número total de funcionários baseado nos números de funcionários da Dun & Bradstreet.

Outras alterações no Sales Cloud

Conheça outras alterações que fizemos para melhorar a usabilidade.

NESTA SEÇÃO:

[Insights de conta não recebem mais notícias do Yahoo](#)

Para a maioria das contas, fornecemos percepções de nossa própria plataforma de processamento de notícias, que coleta notícias de diversas fontes. Substituímos o Yahoo por outras fontes de terceiros. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Contas pessoais têm uma página separada no Lightning App Builder](#)

Contas pessoais e contas comerciais agora têm sua própria página com componentes exclusivos. No entanto, as páginas de conta pessoal não podem ser editadas... por enquanto.

[Exibição da linha de tempo de atividade não é mais controlada por listas relacionadas](#)

Não é mais necessário incluir listas relacionadas em layouts de objeto para exibir as próximas etapas e atividades anteriores na linha de tempo de atividade. O Lightning Experience exibe a linha de tempo independentemente do layout.

[Personalizar preferências de classificação de listas relacionadas no Lightning Experience](#)

As preferências de classificação de listas relacionadas definidas pelos usuários no Salesforce Classic agora permanecem quando eles alternam para o Lightning Experience ou usam o aplicativo Salesforce1 móvel. Melhor ainda, os usuários podem agora ajustar a classificação de listas relacionadas diretamente no Lightning Experience para ver seus dados na nova interface da maneira que preferirem. E isso não é tudo: as preferências de classificação definidas no Lightning Experience serão captadas na próxima vez que o usuário alternar para o Salesforce Classic ou acessar o Salesforce1. Nunca foi tão bom ter consistência! Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Visualizar todas as suas listas relacionadas no Lightning Experience](#)

Todos nós sabemos que as visualizações de listas relacionadas tornam a vida mais fácil. Agora você pode visualizar todas as suas listas relacionadas. Anteriormente, você podia visualizar somente as primeiras oito listas no Lightning. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Corretor ortográfico removido de atividades](#)

Removemos **Ativar o corretor ortográfico em tarefas e eventos** de Configurações de atividades, e o corretor ortográfico do Salesforce não está mais disponível quando os usuários criam ou editam eventos ou tarefas. Em vez disso, recomendamos utilizar o corretor ortográfico no seu navegador. Esse recurso estava disponível no Salesforce Classic.

[Verificar o protocolo de segurança para evitar interrupções de serviço ao usar o Salesforce para Outlook](#)

Obtenha acesso a detalhes importantes sobre a desativação de TLS 1.0.

[Painel de destaques mostra mais campos](#)

Você já desejou que seu painel de destaques mostrasse mais campos personalizados por você nos seus layouts compactos? Bem, você está com sorte! A partir da versão Summer '16, o painel de destaques mostra até os sete primeiros campos do layout compacto dessa entidade. Anteriormente, o painel de destaques exibia somente os primeiros cinco campos. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

Insights de conta não recebem mais notícias do Yahoo

Para a maioria das contas, fornecemos percepções de nossa própria plataforma de processamento de notícias, que coleta notícias de diversas fontes. Substituímos o Yahoo por outras fontes de terceiros. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Contas pessoais têm uma página separada no Lightning App Builder

Contas pessoais e contas comerciais agora têm sua própria página com componentes exclusivos. No entanto, as páginas de conta pessoal não podem ser editadas... por enquanto.

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer** Edition

Exibição da linha de tempo de atividade não é mais controlada por listas relacionadas

Não é mais necessário incluir listas relacionadas em layouts de objeto para exibir as próximas etapas e atividades anteriores na linha de tempo de atividade. O Lightning Experience exibe a linha de tempo independentemente do layout.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Personalizar preferências de classificação de listas relacionadas no Lightning Experience

As preferências de classificação de listas relacionadas definidas pelos usuários no Salesforce Classic agora permanecem quando eles alternam para o Lightning Experience ou usam o aplicativo Salesforce1 móvel. Melhor ainda, os usuários podem agora ajustar a classificação de listas relacionadas diretamente no Lightning Experience para ver seus dados na nova interface da maneira que preferirem. E isso não é tudo: as preferências de classificação definidas no Lightning Experience serão captadas na próxima vez que o usuário alternar para o Salesforce Classic ou acessar o Salesforce1. Nunca foi tão bom ter consistência! Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Assim como no Salesforce Classic, a classificação no Lightning Experience está disponível na maioria das colunas de listas relacionadas, mas está desativada em algumas colunas. Para ver se é possível classificar por coluna, passe o cursor do mouse sobre o cabeçalho da coluna e procure uma seta para baixo.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições

Visualizar todas as suas listas relacionadas no Lightning Experience

Todos nós sabemos que as visualizações de listas relacionadas tornam a vida mais fácil. Agora você pode visualizar todas as suas listas relacionadas. Anteriormente, você podia visualizar somente as primeiras oito listas no Lightning. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições

Corretor ortográfico removido de atividades

Removemos **Ativar o corretor ortográfico em tarefas e eventos** de Configurações de atividades, e o corretor ortográfico do Salesforce não está mais disponível quando os usuários criam ou editam eventos ou tarefas. Em vez disso, recomendamos utilizar o corretor ortográfico no seu navegador. Esse recurso estava disponível no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível no Salesforce Classic em: **Todas as** edições

CONSULTE TAMBÉM:

[O Corretor ortográfico do Salesforce foi substituído pela correção ortográfica baseada em navegador](#)

Verificar o protocolo de segurança para evitar interrupções de serviço ao usar o Salesforce para Outlook

Obtenha acesso a detalhes importantes sobre a desativação de TLS 1.0.

Saiba como preparar os ambientes de computação para que seus representantes possam [continuar utilizando o Salesforce para Outlook após a desativação do TLS 1.0](#).

Revise nosso [cronograma de desativação](#).

EDIÇÕES

Disponível no Salesforce Classic em: **Todas as** edições

Painel de destaques mostra mais campos

Você já desejou que seu painel de destaques mostrasse mais campos personalizados por você nos seus layouts compactos? Bem, você está com sorte! A partir da versão Summer '16, o painel de destaques mostra até os sete primeiros campos do layout compacto dessa entidade. Anteriormente, o painel de destaques exibia somente os primeiros cinco campos. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

Analítico

Aprimore as decisões de negócios com dados e análises de relatórios e painéis do Salesforce e Wave Analytics.

NESTA SEÇÃO:

[Relatórios e painéis no Lightning Experience: Mais gráficos, feeds, exportação de relatórios](#)

Faça mais com os relatórios e painéis do Lightning Experience. Visualize dados em vários novos tipos de gráficos suportados. Colabore com outras pessoas por meio de feeds em relatórios e painéis. Exporte relatórios para arquivos `.xls` e `.csv`. E identifique relatórios usados por componentes de painel para gerenciar de forma mais eficaz os relatórios e painéis da sua organização.

[Wave Analytics: Leve a análise de dados para o próximo nível](#)

Esta versão traz várias melhorias, como novos módulos Trailhead, suporte total a empacotamento, recursos abrangentes de colaboração, novos tipos de gráfico (mapas!), controle mais preciso sobre o design de painéis, atualizações de dados mais frequentes e recursos adicionais de SAQL e API REST.

Relatórios e painéis no Lightning Experience: Mais gráficos, feeds, exportação de relatórios

Faça mais com os relatórios e painéis do Lightning Experience. Visualize dados em vários novos tipos de gráficos suportados. Colabore com outras pessoas por meio de feeds em relatórios e painéis. Exporte relatórios para arquivos `.xls` e `.csv`. E identifique relatórios usados por componentes de painel para gerenciar de forma mais eficaz os relatórios e painéis da sua organização.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**



NESTA SEÇÃO:

[Melhor apresentação dos dados com novos gráficos no Lightning Experience](#)

Adicionamos vários tipos novos de gráficos no Lightning Experience: gráficos de funil, de dispersão, de combinação e de linhas cumulativas. Além disso, os gráficos de tabela agora mostram totais nos painéis do Lightning Experience (depois de serem configurados no editor de componente do Salesforce Classic).

[Colaborar com outras pessoas em feeds de relatório e de painel no Lightning Experience](#)

Feeds agora estão disponíveis em relatórios e painéis tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Exportar relatórios como arquivos a partir do Lightning Experience](#)

Agora você pode exportar relatórios tanto do Lightning Experience quanto do Salesforce Classic.

[Filtrar relatórios clicando em gráficos no Lightning Experience](#)

Enquanto estiver lendo um relatório, clique em um agrupamento de gráficos de relatório para filtrar o relatório.

[Ações Desfazer e Refazer no Designer de painéis do Lightning Experience](#)

Todo mundo comete erros. Não se preocupe, os erros são facilmente corrigidos. Pelo menos no Designer de painéis do Lightning Experience eles são, graças aos botões Desfazer e Refazer.

[Combinar pequenos agrupamentos para manter os gráficos de funil e de linha legíveis no Lightning Experience](#)

Para garantir a legibilidade dos gráficos de funil e de linha no Lightning Experience, combine pequenos agrupamentos.

[Usar SOQL para identificar relatórios usados por componentes de painel](#)

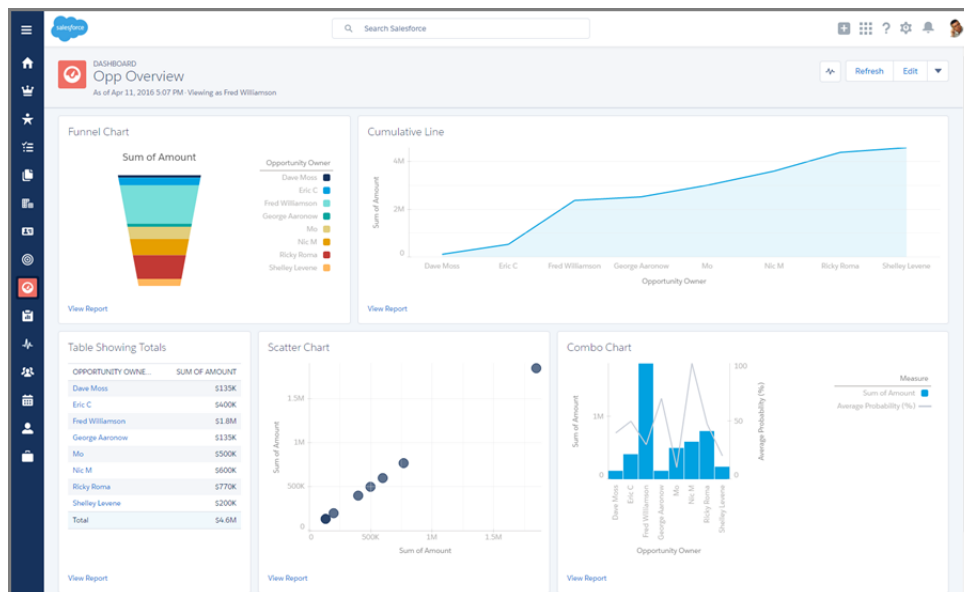
Execute uma consulta SOQL para identificar quais componentes de painel usam um relatório que você está tentando excluir. Em seguida, reconcilie-os para poder prosseguir com a exclusão. Exige a permissão de usuário "Gerenciar todos os relatórios e painéis privados". Disponível na API versão 37.0 ou posterior.

[Classificar registros em relatórios e painéis por campos criptografados](#)

Manter os dados do Salesforce seguros não significa que você não pode reportá-los efetivamente. Anteriormente, um campo criptografado não podia ser usado para classificar os registros em um relatório ou painel. Agora ele pode! Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Melhor apresentação dos dados com novos gráficos no Lightning Experience

Adicionamos vários tipos novos de gráficos no Lightning Experience: gráficos de funil, de dispersão, de combinação e de linhas cumulativas. Além disso, os gráficos de tabela agora mostram totais nos painéis do Lightning Experience (depois de serem configurados no editor de componente do Salesforce Classic).

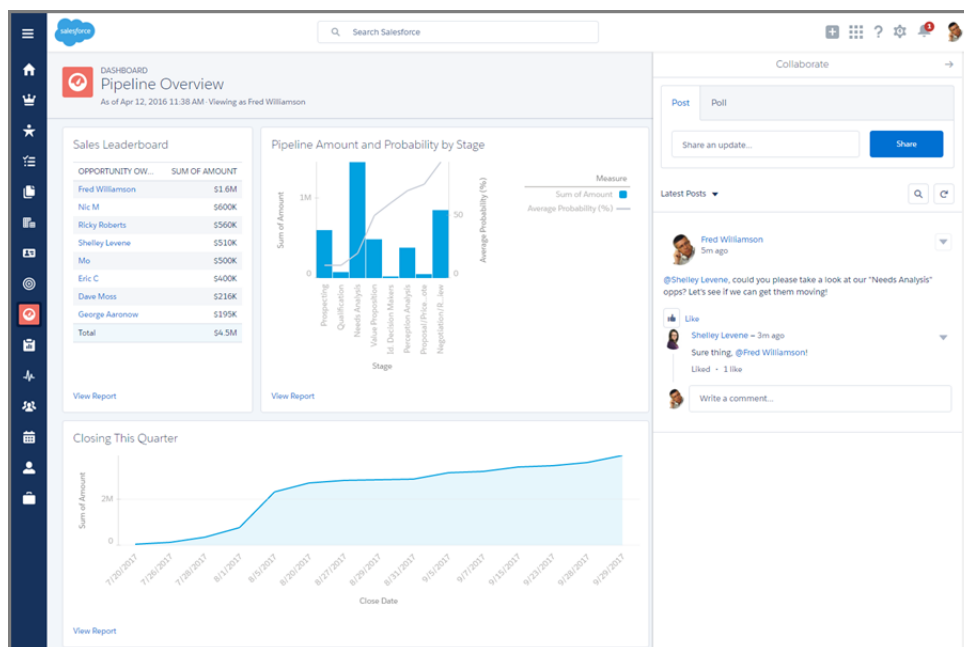


Gráficos de funil estão disponíveis tanto em relatórios quanto em painéis. Gráficos de dispersão, de combinação, de linhas cumulativas e de tabela estão disponíveis somente em painéis.

Colaborar com outras pessoas em feeds de relatório e de painel no Lightning Experience

Feeds agora estão disponíveis em relatórios e painéis tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Quando o Rastreamento de feed estiver ativado para relatórios e painéis, clique em  em uma exibição de relatório ou painel para abrir o feed. Em seguida, mencione colegas, publique perguntas e faça observações sobre seus dados do Salesforce diretamente em um relatório ou painel.



Exportar relatórios como arquivos a partir do Lightning Experience

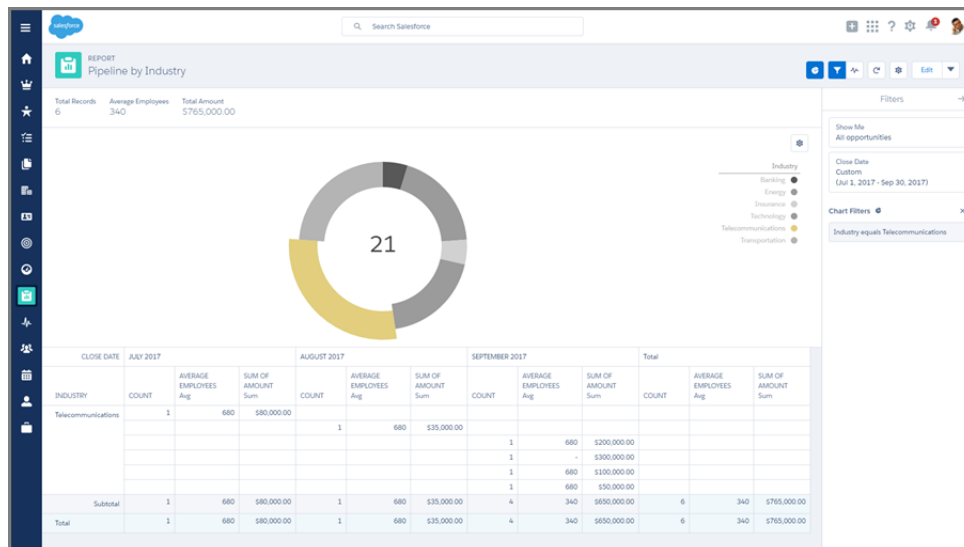
Agora você pode exportar relatórios tanto do Lightning Experience quanto do Salesforce Classic.

Quando você precisar trabalhar com dados de relatório em uma ferramenta dedicada, como uma planilha, exporte os dados de relatório como um arquivo Microsoft® Excel® (.xls) ou um arquivo de valores separados por vírgula (.csv). Em uma exibição de lista ou ao exibir um relatório, clique em  > **Exportar** e escolha a codificação e o tipo de arquivo.

Filtrar relatórios clicando em gráficos no Lightning Experience

Enquanto estiver lendo um relatório, clique em um agrupamento de gráficos de relatório para filtrar o relatório.

Seu relatório de Pipeline por setor fornece uma útil visão geral das suas oportunidades, mas e se você quiser exibir somente as oportunidades no setor de telecomunicações? Na legenda do gráfico, clique em **Telecomunicações**. Ou, no gráfico, clique no segmento do gráfico que representa o setor de telecomunicações. O relatório será filtrado para mostrar somente os registros de oportunidades no setor de telecomunicações. Observe como um novo filtro aparecerá sob o cabeçalho Filtros de gráfico no painel de filtro.



Para limpar o filtro, clique novamente no agrupamento de telecomunicações no gráfico. Ou remova o filtro de gráfico correspondente do painel Filtros.

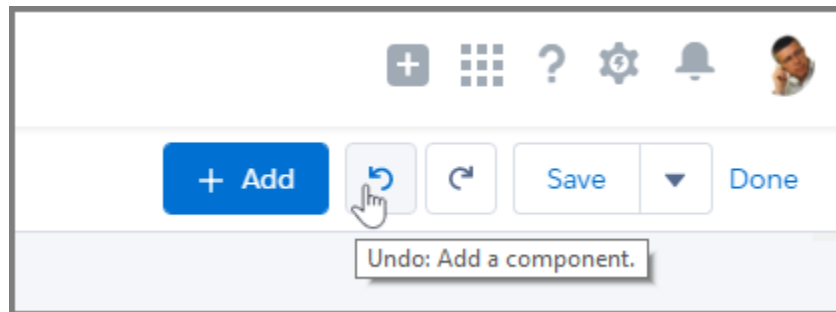
Tome nota destas limitações de filtro de gráfico:

- Não é possível salvar filtros de gráfico.
- Gráficos de linha não oferecem suporte a filtros de gráfico.
- Em gráficos de barras empilhadas, você só pode criar filtros de gráfico clicando em segmentos empilhados do gráfico. Clicar em agrupamentos na legenda não funciona.
- Os filtros de gráfico são redefinidos após a edição de um relatório, a alteração de configurações do relatório ou a classificação de colunas.
- Se um relatório tiver mais de 2.000 linhas, os filtros de gráfico filtrarão apenas as 2.000 linhas retornadas.

Ações Desfazer e Refazer no Designer de painéis do Lightning Experience

Todo mundo comete erros. Não se preocupe, os erros são facilmente corrigidos. Pelo menos no Designer de painéis do Lightning Experience eles são, graças aos botões Desfazer e Refazer.

Para desfazer uma ação, clique em . Para refazer uma ação, clique em . Problema resolvido!

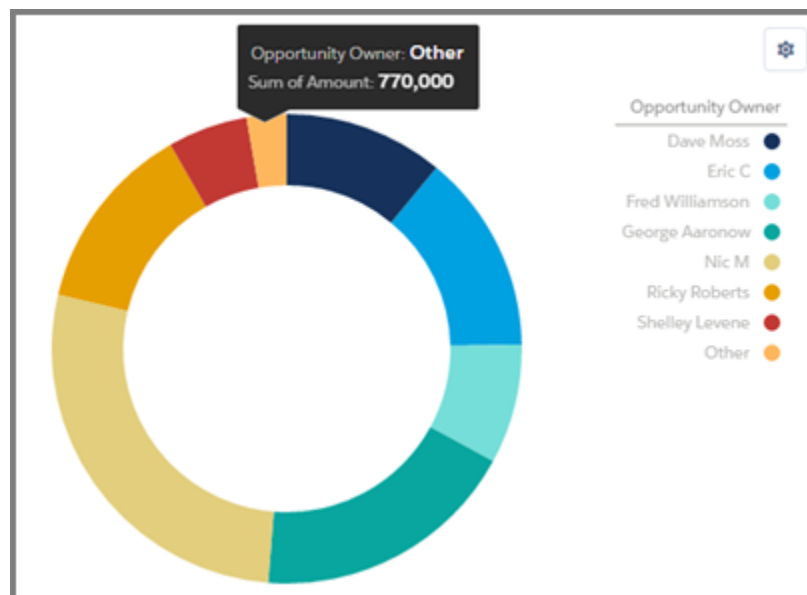


Como um bônus, se você passar o mouse sobre o botão  ou , informaremos a ação a ser desfeita ou refeita antes que você clique.

Combinar pequenos agrupamentos para manter os gráficos de anel e de funil legíveis no Lightning Experience

Para garantir a legibilidade dos gráficos de anel e de funil no Lightning Experience, combine pequenos agrupamentos.

Ative a configuração **Combinar pequenos grupos em "Outros"** do Salesforce Classic, que é definida a partir do editor de gráfico do Salesforce Classic. Quando ativada, os agrupamentos que englobam menos de 3% do total são combinados em um único agrupamento denominado "Outros".



Usar SOQL para identificar relatórios usados por componentes de painel

Execute uma consulta SOQL para identificar quais componentes de painel usam um relatório que você está tentando excluir. Em seguida, reconcilie-os para poder prosseguir com a exclusão. Exige a permissão de usuário "Gerenciar todos os relatórios e painéis privados". Disponível na API versão 37.0 ou posterior.

Digamos que Sarah, após muitos anos, tenha se aposentado e deixado a empresa. Como administrador do Salesforce, parte de seu trabalho é remover os relatórios salvos na pasta privada de Sarah. A execução de uma consulta SOQL usando o escopo `allPrivate` lhe fornece acesso aos relatórios privados de Sarah. Mas, e se você não puder excluir um relatório porque ele é usado por componentes de painel? Anteriormente, seria difícil identificar quais componentes de painel usam os relatórios privados de Sarah. Agora, uma consulta SOQL faz isso.

Primeiro, execute uma consulta SOQL no `sObjectDashboardComponent`. Neste exemplo, o relatório com o ID `00OR0000000PBZZMA4` é um relatório salvo na pasta privada de Sarah.

```
SELECT Id, DashboardId, CustomReportId FROM DashboardComponent USING SCOPE allPrivate WHERE CustomReportId = '00OR0000000PBZZMA4'
```

A consulta retorna uma lista de componentes de painel que usam o relatório privado de Sarah como fonte. Com essa lista em mãos, você pode reconhecer rapidamente os componentes de painel associados ao relatório e, em seguida, excluir o relatório.

Classificar registros em relatórios e painéis por campos criptografados

Manter os dados do Salesforce seguros não significa que você não pode reportá-los efetivamente. Anteriormente, um campo criptografado não podia ser usado para classificar os registros em um relatório ou painel. Agora ele pode! Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.



Nota: Isso funciona apenas para relatórios e painéis.

CONSULTE TAMBÉM:

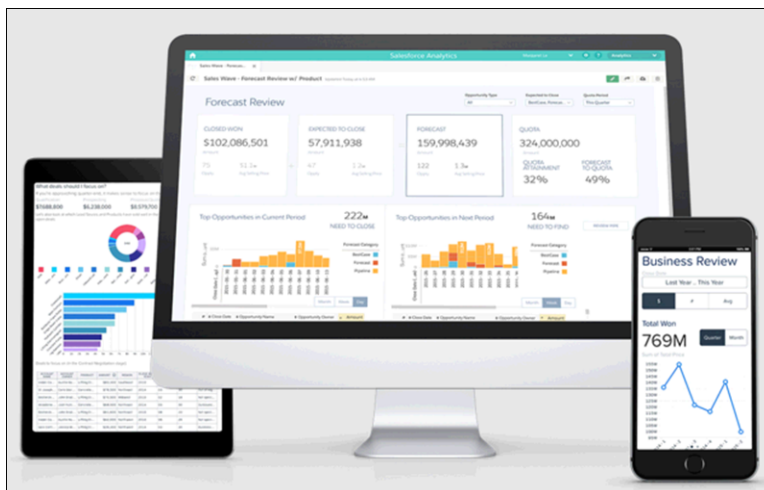
[Criptografia de plataforma Shield](#)

Wave Analytics: Leve a análise de dados para o próximo nível

Esta versão traz várias melhorias, como novos módulos Trailhead, suporte total a empacotamento, recursos abrangentes de colaboração, novos tipos de gráfico (mapas!), controle mais preciso sobre o design de painéis, atualizações de dados mais frequentes e recursos adicionais de SAQL e API REST.

EDIÇÕES

Disponível por um custo extra nas edições **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**. Também disponível na **Developer Edition**.



NESTA SEÇÃO:

[Use o Trailhead para aprender tudo sobre aplicativos do Wave](#)

Quer aprender como nossos aplicativos pré-construídos podem ajudá-lo a trabalhar mais rapidamente com o Wave Analytics? Pegue a nossa nova trilha, *Acelerar as análises com aplicativos do Wave*.

[Uma nova onda de aplicativos](#)

O Wave oferece suporte a empacotamento! Agora é possível incluir ativos do Wave em pacotes e os desenvolvedores, parceiros e ISVs podem implantar, licenciar e gerenciar aplicativos do Wave no AppExchange. Isso estabelece a base para um ecossistema totalmente novo. Está chegando uma onda de aplicativos do Wave!

[Estender o Wave em todas as direções](#)

Novos recursos facilitam a colaboração no Wave. Mantenha conversações diretamente do painel, com anotações. Baixe e compartilhe lentes e widgets em diferentes formatos. Apresente a sua análise em tela inteira diretamente no Wave e compartilhe ativos do Wave mais facilmente por meio de melhorias adicionais.

[Explorar, visualizar e projetar](#)

Tenha mais controle sobre as suas visualizações com novos tipos de gráfico, aperfeiçoamentos do designer de painéis flexíveis (beta) e melhorias do explorador.

[Acelerar com aplicativos do Wave](#)

Mantenha seus aplicativos pré-construídos do Wave Analytics atualizados com os recursos de redefinição e atualização.

[Integrar dados](#)

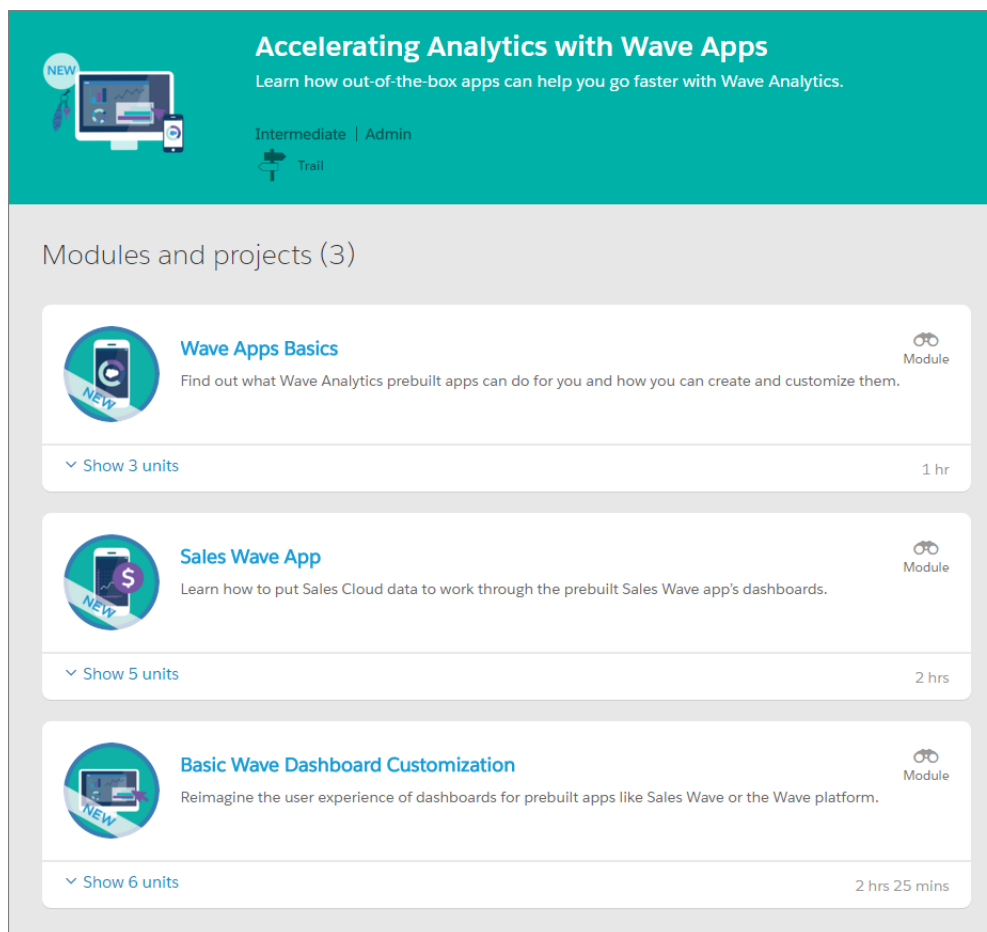
Atualize os dados do Wave mais frequentemente com várias execuções de fluxo de dados por dia. Simplifique a análise com melhor suporte à hierarquia.

[Desenvolver na plataforma Wave](#)

O desenvolvimento na plataforma Wave acabou de ficar muito mais eficiente, com novas funções SAQL e suporte adicional para API REST.

Use o Trailhead para aprender tudo sobre aplicativos do Wave

Quer aprender como nossos aplicativos pré-construídos podem ajudá-lo a trabalhar mais rapidamente com o Wave Analytics? Pegue a nossa nova trilha, *Acelerar as análises com aplicativos do Wave*.



Accelerating Analytics with Wave Apps
Learn how out-of-the-box apps can help you go faster with Wave Analytics.

Intermediate | Admin
Trail

Modules and projects (3)

- Wave Apps Basics** (Module)
Find out what Wave Analytics prebuilt apps can do for you and how you can create and customize them.
Show 3 units | 1 hr
- Sales Wave App** (Module)
Learn how to put Sales Cloud data to work through the prebuilt Sales Wave app's dashboards.
Show 5 units | 2 hrs
- Basic Wave Dashboard Customization** (Module)
Reimagine the user experience of dashboards for prebuilt apps like Sales Wave or the Wave platform.
Show 6 units | 2 hrs 25 mins

Por meio de exercícios práticos, aprenda a:

- Configurar usuários e permissões para aplicativos pré-construídos.
- Criar aplicativos de forma rápida e iterativa.
- Navegar em painéis do Sales Wave para ver como estão os seus negócios.
- Realizar personalizações comuns para melhorar painéis, não importando se fazem parte do seu próprio aplicativo ou um aplicativo pré-construído do Wave.

Pegue a trilha [Acelerar as análises com aplicativos do Wave](#) hoje mesmo e comece a ganhar badges de aplicativos do Wave!

Uma nova onda de aplicativos

O Wave oferece suporte a empacotamento! Agora é possível incluir ativos do Wave em pacotes e os desenvolvedores, parceiros e ISVs podem implantar, licenciar e gerenciar aplicativos do Wave no AppExchange. Isso estabelece a base para um ecossistema totalmente novo. Está chegando uma onda de aplicativos do Wave!

Os ativos do Wave podem ser empacotados da mesma forma que os componentes padrão do Salesforce, usando as mesmas ferramentas. Seus aplicativos, painéis, lenses, conjuntos de dados e fluxos de dados podem ser distribuídos facilmente para os usuários.



Mas não é só isso! Parceiros como ISVs e OEMs podem implantar ativos do Wave como aplicativos gerenciados. Utilizando metadados padrão do Salesforce, os aplicativos do Wave são totalmente integrados ao Force.com; não há linha divisória. Há suporte para operações de atualização, exclusão e descontinuação bem como para conjuntos de alterações, o que facilita o envio de personalizações de uma organização do Salesforce para outra.

Parceiros que queiram disponibilizar seu aplicativo do Wave para venda e/ou instalação podem fazer isso publicando-o no AppExchange. Os clientes podem pesquisar esses pacotes no AppExchange e instalá-los em suas organizações. Você tem uma ótima ideia para um aplicativo analítico? Expanda seus negócios no Wave!

Suas ofertas do AppExchange podem ser gerenciadas por meio do Aplicativo de gerenciamento de licença, que permite especificar opções de licenciamento e criar registros de leads e licenças para cada instalação do seu pacote. Os parceiros podem controlar o uso dos aplicativos do Wave pelo número de usuários. Os administradores podem atribuir essas licenças aos usuários, de acordo com os termos da licença.

 **Nota:** Os parceiros que queiram publicar aplicativos do Wave no AppExchange devem conversar com seus contatos PAM (gerente de conta de parceiro) e TE (divulgador técnico) na Salesforce.

A tabela a seguir mostra os componentes do Wave disponíveis em um pacote gerenciado e se cada componente é atualizável ou pode ser excluído.

Componente	Atualizável	Pode ser excluído pelo assinante	Pode ser excluído pelo desenvolvedor	Protegível	Proteção de IP
Aplicativos	Sim	Não	Sim	Não	Não
Painéis	Sim	Não	Sim	Não	Não
Lenses	Sim	Não	Sim	Não	Não
Conjuntos de dados	Sim	Não	Sim	Não	Não
Fluxos de dados	Sim	Não	Sim	Não	Não

Explicação dos títulos de coluna:

Atualizável

Alguns componentes são atualizados para uma versão mais recente quando um pacote é atualizado.

Pode ser excluído pelo assinante

O assinante ou instalador de um pacote pode excluir o componente.

Pode ser excluído pelo desenvolvedor

Um desenvolvedor pode excluir alguns componentes depois da atualização do pacote para **Gerenciado** – **Lançado**. Os componentes excluídos não são removidos da organização do assinante durante a atualização do pacote.

Protegível

Os desenvolvedores podem marcar certos componentes como protegidos para que não possam ser referenciados por componentes em outros lugares.

Proteção de IP

Proteção de propriedade intelectual, como ofuscação.

Há boas práticas e questões a serem consideradas ao empacotar ativos do Wave.

- É necessário ter permissões dos administradores do Wave para criar pacotes, mas a implantação requer apenas permissões dos administradores do Salesforce.
- Não há spidering entre conjuntos de dados e fluxos de dados, o que significa que não há dependência subsequente. Ao empacotar ambos, é necessário adicioná-los manualmente. Se não forem adicionados manualmente, ocorrerá um erro durante a implantação. O mesmo se aplica aos conjuntos de alterações - ao empacotar tanto conjuntos de dados como fluxos de dados, adicione-os manualmente.
- As imagens não são renderizadas ao implantar um painel que usa um widget de imagem referenciando um arquivo de imagem que não está disponível na organização de destino. É necessário carregar a imagem manualmente, e o ID de documento do arquivo de imagem no widget de imagem deve ser atualizado. O usuário não pode salvar o painel no destino com um ID de documento inválido, mas pode exibi-lo e editá-lo.
- Se um painel que você está implantando tem um widget de link apontando para outro painel existente na organização de destino, a referência do link deve ser atualizada manualmente para apontar para o painel correto. Se o painel vinculado não existir na organização de destino, você verá uma mensagem de erro. Implante também o painel vinculado ou crie o painel vinculado na organização de destino. Atualize o widget de link para apontar para o painel vinculado.
- Tome cuidado ao empacotar fluxos de dados. Substituições de esquema inválidas e parâmetros ilegais ou sem suporte serão removidos (por exemplo, não há mais suporte para `Type = dim`; agora é `Type = text`). Os comentários no JSON serão removidos. Os nós podem aparecer em uma ordem diferente.

Estender o Wave em todas as direções

Novos recursos facilitam a colaboração no Wave. Mantenha conversações diretamente do painel, com anotações. Baixe e compartilhe lentes e widgets em diferentes formatos. Apresente a sua análise em tela inteira diretamente no Wave e compartilhe ativos do Wave mais facilmente por meio de melhorias adicionais.

NESTA SEÇÃO:[Colaborar em painéis flexíveis com anotações](#)

Faça anotações em widgets de painel com comentários publicados no painel e no Chatter. Com anotações, você pode manter conversas mais eficientes sobre seus dados e como são visualizados, pois o painel está disponível para referência.

[Fazer download de dados de explorações para arquivos .csv ou Excel](#)

Exporte explorações de lens e widgets de painel como imagens, como arquivos do Microsoft® Excel® (.xls) ou como arquivos de valores separados por vírgula (.csv). Esse recurso faz download dos resultados de uma consulta (ou etapa) exibida. Agora é possível compartilhar explorações e dados filtrados em outros formatos úteis.

[Chega de slides: apresente painéis e lentes ativos](#)

Faça reuniões diretamente a partir do Wave com o novo modo de apresentação em tela inteira. Com a apresentação de ativos do Wave em vez de slides com imagens estáticas, você tem acesso em tempo real aos seus dados e pode exibir visualizações dinâmicas.

[Compartilhar lentes não salvas e ativos de aplicativo privado](#)

Melhore a colaboração orientada por dados com mais opções de compartilhamento. Agora é possível compartilhar lentes não salvas, bem como painéis e lentes salvos no seu aplicativo privado.

Incluir opções de compartilhamento em painéis incorporados

Compartilhe percepções do Wave a partir de qualquer interface do Salesforce: Classic, Lightning Experience ou Communities. Configure qualquer painel incorporado para incluir um ícone Compartilhar, que abre a caixa de diálogo Compartilhar. As opções de compartilhamento dos painéis incorporados são Publicar no feed e Fazer download.

Integrar painéis do Wave a páginas do Lightning (disponível para o público geral)

Proporcione uma visualização interativa dos seus dados adicionando um componente de painel do Wave Analytics a uma página inicial ou de registro do Lightning. Os usuários podem detalhar e explorar o painel dentro do quadro na página do Lightning ou em uma janela do Wave Analytics. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

Compartilhar o Wave com comunidades de forma mais fácil e segura

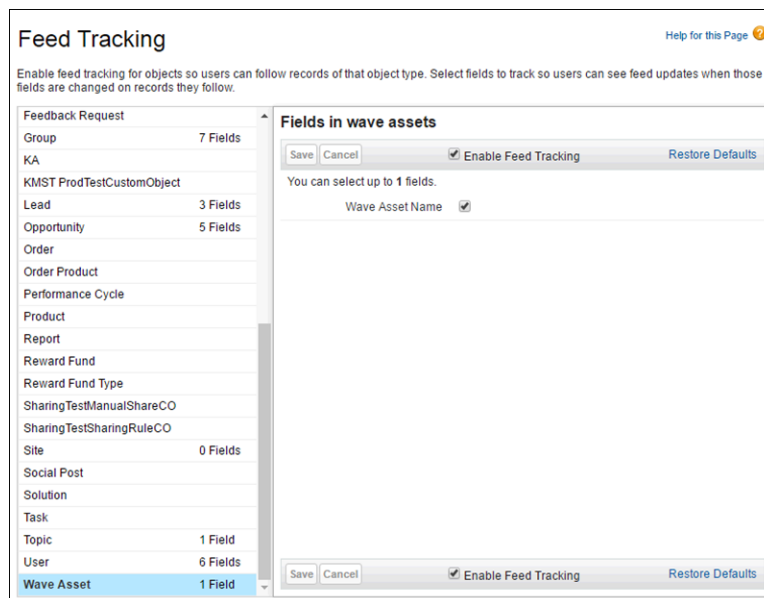
O compartilhamento avançado com comunidades revela rapidamente se um aplicativo é compartilhado externamente. Além disso, você pode verificar e alterar facilmente o status de compartilhamento dos aplicativos.

Colaborar em painéis flexíveis com anotações

Faça anotações em widgets de painel com comentários publicados no painel e no Chatter. Com anotações, você pode manter conversas mais eficientes sobre seus dados e como são visualizados, pois o painel está disponível para referência.

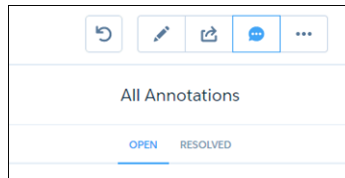
 **Nota:** Há suporte para anotações somente em painéis flexíveis (beta).

Ative anotações clicando no objeto **Ativo do Wave** e selecionando **Ativar rastreamento de feed** na Configuração de rastreamento de feed do Chatter.



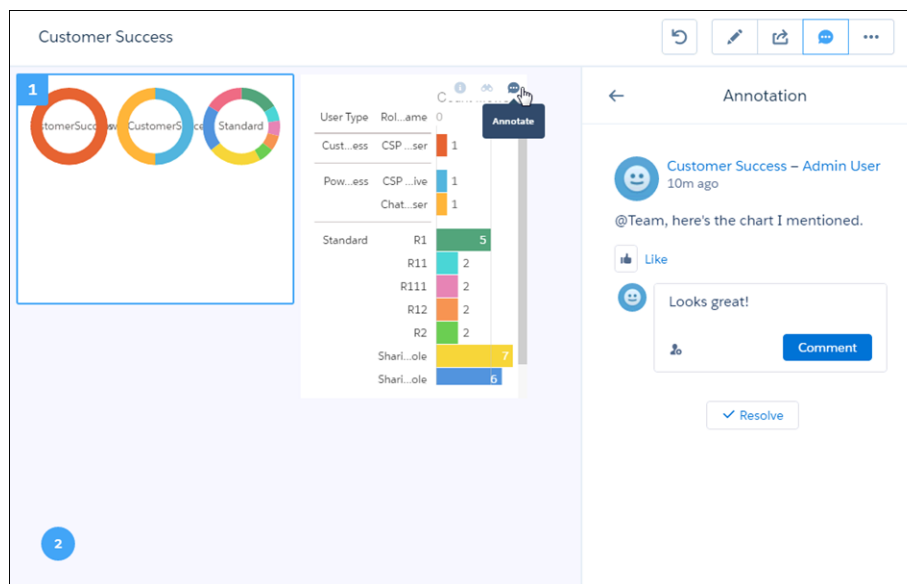
O ícone de anotações () aparece quando você passa o cursor do mouse sobre o canto superior direito de um widget. Clique no ícone para fazer anotações no widget. Os widgets com anotações têm um quadrado azul com o número de anotações em aberto.

Alternativamente, clique no ícone de balão de diálogo na barra de controle do painel para abrir o painel Anotações.



O Wave salva tanto as anotações em aberto quanto anotações resolvidas. Além disso, quando você exclui um widget, suas anotações em aberto são salvas como anotações separadas. Você pode acessar as anotações separadas por meio do círculo azul na parte inferior do painel.

Clique em uma anotação para abri-la para comentários.



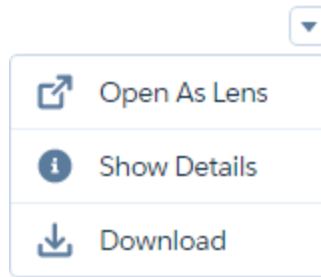
As anotações em painéis do Wave também são integradas nativamente ao Chatter, permitindo que os usuários sejam notificados automaticamente quando recebem comentários. Clique no Chatter e vá diretamente para o painel no Wave. Embora seja possível @mencionar qualquer pessoa da sua organização, a segurança que você configurou controla o acesso ao painel.

Fazer download de dados de explorações para arquivos .csv ou Excel

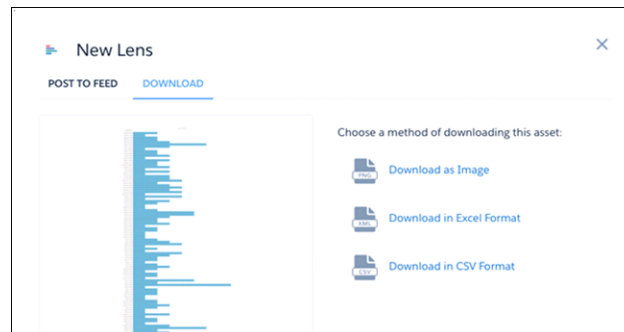
Exporte explorações de lens e widgets de painel como imagens, como arquivos do Microsoft® Excel® (.xlsx) ou como arquivos de valores separados por vírgula (.csv). Esse recurso faz download dos resultados de uma consulta (ou etapa) exibida. Agora é possível compartilhar explorações e dados filtrados em outros formatos úteis.

 **Nota:** Não há suporte para esse recurso em painéis flexíveis (beta).

Para configurar, atribua aos usuários um conjunto de permissões que inclua **Baixar dados do Wave Analytics**. Os usuários com a permissão veem as opções de download ao selecionar **Fazer download** em um widget de painel.



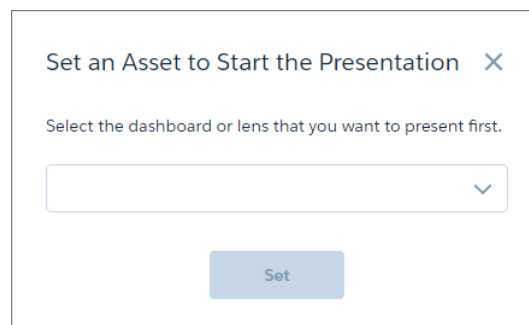
Ou, em uma lens, selecione **Compartilhar** e, em seguida, **Fazer download**.



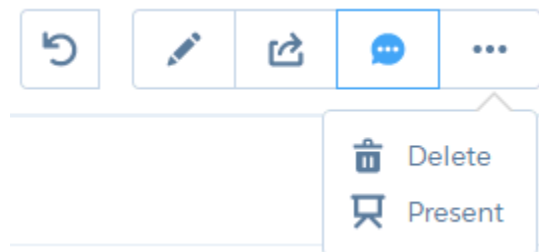
Chega de slides: apresente painéis e lentes ativos

Faça reuniões diretamente a partir do Wave com o novo modo de apresentação em tela inteira. Com a apresentação de ativos do Wave em vez de slides com imagens estáticas, você tem acesso em tempo real aos seus dados e pode exibir visualizações dinâmicas.

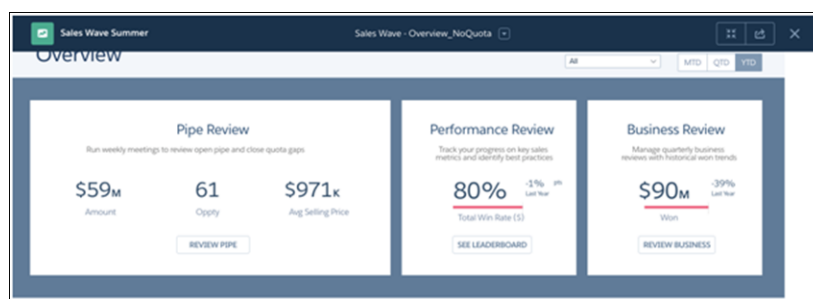
Inicie uma apresentação clicando em **Apresentar** em um aplicativo e configurando o painel ou lens a ser apresentado primeiro.



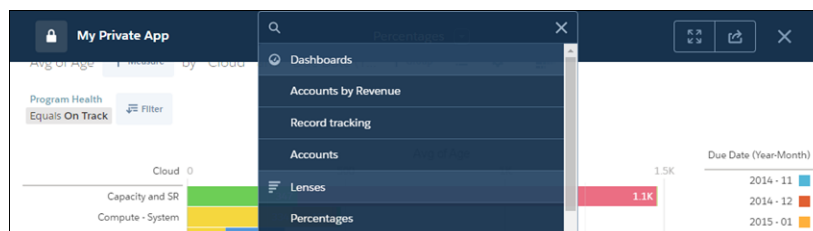
Você também pode começar a apresentar diretamente de um painel ou lens.



Durante a apresentação, você pode usar toda a funcionalidade do Wave, como filtragem, filtragem por facetas e vinculação a outros ativos. Além disso, é simples navegar para outros painéis e lentes usando o mouse ou teclado. A barra de controle da apresentação aparece quando você passa o cursor do mouse sobre a borda superior da janela.



Selecione o próximo ativo a ser apresentado no menu suspenso no centro da barra de controle.

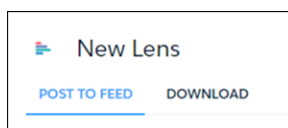


A alternância de Tela inteira () altera o tamanho da janela sem sair da apresentação.

Compartilhar lentes não salvas e ativos de aplicativo privado

Melhore a colaboração orientada por dados com mais opções de compartilhamento. Agora é possível compartilhar lentes não salvas, bem como painéis e lentes salvos no seu aplicativo privado.

Uma lente não salva não tem um URL e, portanto, você não pode fornecer um link para que outros vejam o seu belo trabalho. No entanto, agora há três formas de compartilhar lentes não salvas: publicá-las como uma imagem no Chatter, fazer download delas como uma imagem ou exportar os dados da lente em formato .csv ou Microsoft Excel. Clique no ícone Compartilhar a qualquer momento durante o desenvolvimento de uma nova lente ou a edição de uma lente salva anteriormente.

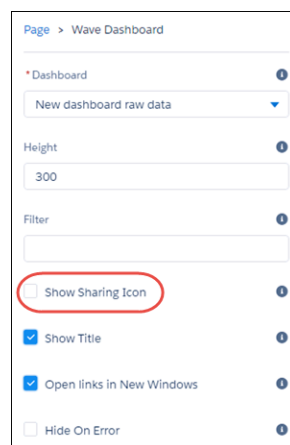


Além disso, agora é possível compartilhar ativos que foram salvos em Meu aplicativo privado. O compartilhamento inclui as opções Publicar no feed, Obter URL e Fazer download.

Incluir opções de compartilhamento em painéis incorporados

Compartilhe percepções do Wave a partir de qualquer interface do Salesforce: Classic, Lightning Experience ou Communities. Configure qualquer painel incorporado para incluir um ícone Compartilhar, que abre a caixa de diálogo Compartilhar. As opções de compartilhamento dos painéis incorporados são Publicar no feed e Fazer download.

Com o novo atributo `showSharing`, é possível especificar se um painel do Wave incorporado oferecerá o ícone Compartilhar. Defina `showSharing` como `true` ao adicionar um painel do Wave a uma página do Visualforce, ou selecione **Exibir ícone de compartilhamento** no editor avançado de layout da página ou no Lightning App Builder.

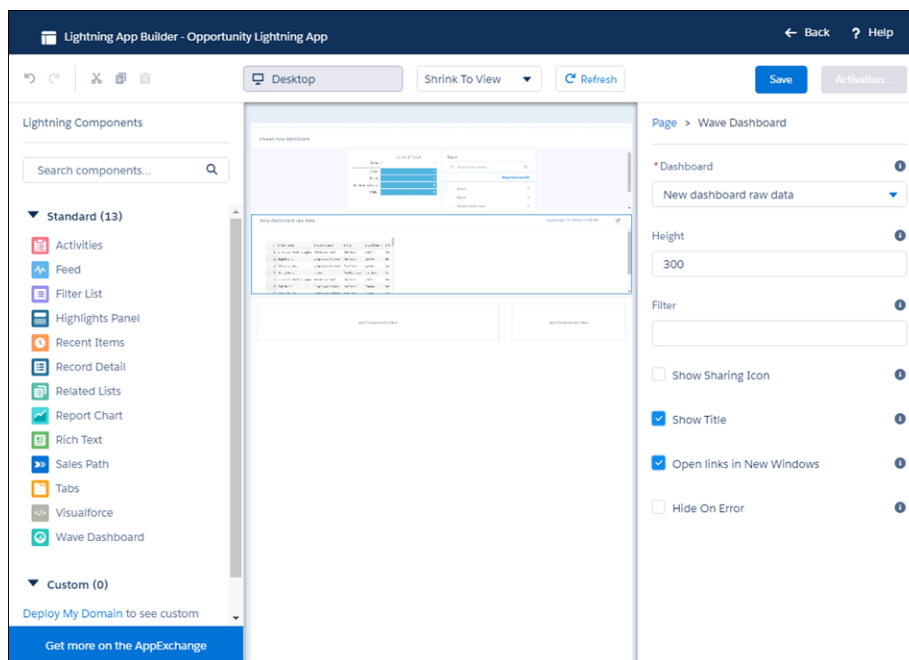


O ícone Compartilhar () é exibido ao lado do ícone Link quando os usuários passam o cursor do mouse sobre o canto superior direito do painel. Agora os usuários com painéis incorporados também podem publicar no Chatter e fazer download de dados!

Integrar painéis do Wave a páginas do Lightning (disponível para o público geral)

Proporcione uma visualização interativa dos seus dados adicionando um componente de painel do Wave Analytics a uma página inicial ou de registro do Lightning. Os usuários podem detalhar e explorar o painel dentro do quadro na página do Lightning ou em uma janela do Wave Analytics. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

Para adicionar um painel a uma página do Lightning, selecione o componente **Painel do Wave** e, em seguida, selecione o painel a ser exibido.



Controle a visibilidade do título do painel e especifique se os usuários podem compartilhar o painel por meio da opção **Exibir ícone de compartilhamento**. Com o atributo **Abrir links em novas janelas**, é possível especificar onde os links do painel para os ativos são abertos. Com o atributo **Filtro**, é possível usar JSON para filtrar campos do conjunto de dados no tempo de execução.

Compartilhar o Wave com comunidades de forma mais fácil e segura

O compartilhamento avançado com comunidades revela rapidamente se um aplicativo é compartilhado externamente. Além disso, você pode verificar e alterar facilmente o status de compartilhamento dos aplicativos.



Nota: Somente membros da comunidade com uma licença Comunidade de clientes Plus ou Comunidade de parceiros podem usar esse recurso. Esse recurso tem suporte em comunidades, mas não em portais.

Você configurou a sua organização e os membros da comunidade com o Wave Analytics para Comunidades. Você criou páginas do Visualforce com painéis do Wave incorporados, incluindo a criação de guias e o acréscimo dessas guias à comunidade. Agora você está pronto para tornar seus belos e informativos painéis do Wave acessíveis aos membros da comunidade.

Em um aplicativo do Wave, selecione **Compartilhar**. O novo diálogo de compartilhamento inclui **Habilitar compartilhamento com comunidades**. Se essa opção não for selecionada, o aplicativo e seus painéis não ficarão acessíveis aos grupos e usuários da comunidade.

Shared with:	Access	Dropdown
Entire Organization	None	▼
Partner Community Users	None	▼
Customer Community Users	None	▼
Admin User	Manager	▼

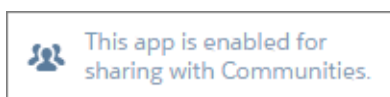
Invite others:

User: [Type a name...] Viewer: [Add]

☒ Enable sharing with Communities ⓘ

Save

Depois que estiver ativado, você poderá alterar o acesso de parceiros da comunidade e clientes ao **Visualizador**. Os aplicativos ativados possuem o ícone de compartilhamento com comunidades.



Importante: Após o lançamento do Summer '16, você terá que selecionar **Habilitar compartilhamento com Comunidades** manualmente para os aplicativos que são compartilhados atualmente.

CONSULTE TAMBÉM:

[Noções básicas sobre comunidades](#)

[Ajuda do Salesforce: Ativar o Wave Analytics para comunidades](#)

[Ajuda do Salesforce: Adicionar um painel do Wave Analytics a uma página do Visualforce](#)

Explorar, visualizar e projetar

Tenha mais controle sobre as suas visualizações com novos tipos de gráfico, aperfeiçoamentos do designer de painéis flexíveis (beta) e melhorias do explorador.

NESTA SEÇÃO:

[Novos tipos de gráfico expandem os recursos de visualização do Wave](#)

Nossos tipos de gráfico mais recentes — de funil e coropleto (mapa) — oferecem novas formas de visualizar dados criativamente em painéis do Wave. Disponibilizamos ambos por meio da interface de usuário do Wave e do JSON de painel.

[Melhorias no designer de painéis flexíveis \(Beta\)](#)

Configure painéis rapidamente usando novos recursos de layout e configurações padrão que se aplicam a todos os widgets.

[Outras melhorias na exploração do Wave e painéis](#)

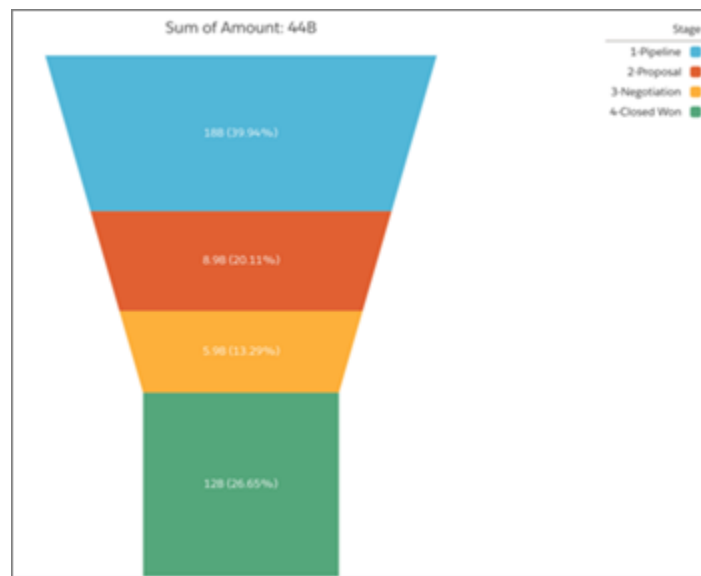
Confira estas melhorias na página inicial do Wave, no explorador e no designer de painéis flexíveis (beta).

Novos tipos de gráfico expandem os recursos de visualização do Wave

Nossos tipos de gráfico mais recentes — de funil e coropleto (mapa) — oferecem novas formas de visualizar dados criativamente em painéis do Wave. Disponibilizamos ambos por meio da interface de usuário do Wave e do JSON de painel.

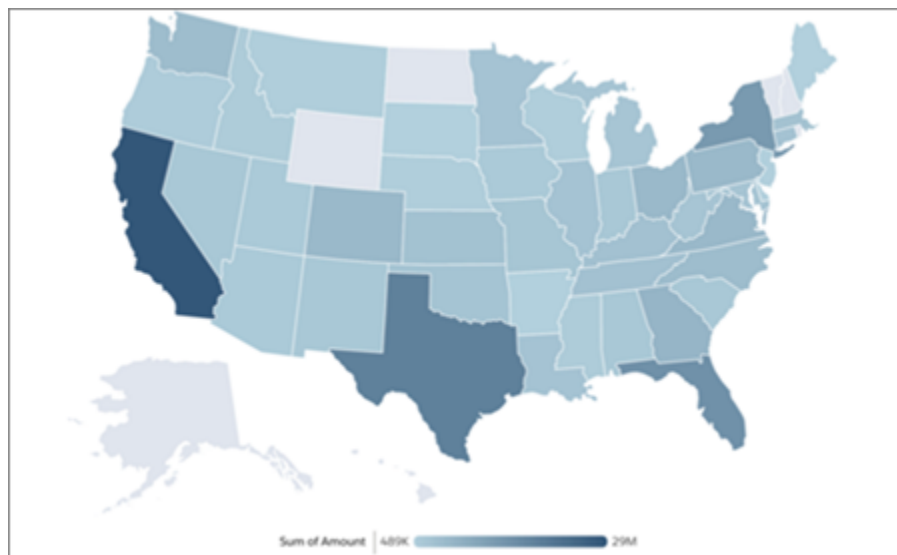
Funil

Você pode usar o gráfico de funil para mostrar como estão indo as vendas em um determinado período. A identificação de possíveis gargalos no processo de fechamento de negócios é outro uso possível do funil.



Coropleto (mapa)

Um coropleto é um mapa temático com áreas sombreadas de forma proporcional à medição dos dados exibidos no mapa. Densidade populacional e total de vendas são dados tipicamente exibidos em gráficos coropléticos. Nossa implementação oferece suporte a um mapa-múndi dividido em países e um mapa dos Estados Unidos dividido em estados.



Para ver detalhes de implementação dos gráficos de funil e coropleto, consulte o [Guia de JSON de painel do Wave Analytics](#).

Melhorias no designer de painéis flexíveis (Beta)

Configure painéis rapidamente usando novos recursos de layout e configurações padrão que se aplicam a todos os widgets.

NESTA SEÇÃO:

[Criar widgets mais rapidamente com a clonagem de etapas](#)

O designer flexível (beta) oferece uma nova forma de criar widgets clonando lentes existentes (agora conhecidas como "etapas" no designer). Isso poupa tempo quando você já criou as consultas e apenas deseja se basear nelas.

[Melhor ajuste de widgets em painéis](#)

Agora os widgets têm tamanhos padrão menores no designer flexível (beta). Se necessário, você pode reduzir ainda mais todos os widgets para uma coluna por uma linha.

[Criar painéis organizados com segundo plano e espaçamento entre widgets](#)

Agora é possível definir as propriedades do painel no designer flexível (beta) para especificar o espaçamento entre as células da grade e aplicar um segundo plano ao painel. Adicione espaço entre as células da grade para espaçar os widgets. Para promover sua identidade visual corporativa ou criar um tema, adicione um logotipo ou uma cor como segundo plano do painel.

[Aplicação consistente de segundo plano e bordas a widgets](#)

Para criar uma aparência consistente em um painel, especifique cores padrão de segundo plano e bordas para os widgets no designer flexível (beta). Ao configurar as propriedades de cada widget, você pode especificar se deseja usar os padrões ou valores exclusivos.

[Agrupar imagens em um contêiner para facilitar a manipulação](#)

No designer flexível (beta), é possível criar um widget de imagem e agrupá-lo com outros tipos de widget dentro de um widget de contêiner. O agrupamento permite mover todos os widgets simultaneamente com o espaçamento existente, eliminando a necessidade de realinhar os widgets depois de movê-los. Anteriormente, você podia apenas aplicar uma imagem como segundo plano de um widget de contêiner.

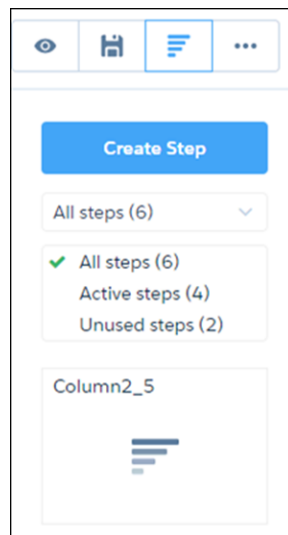
[Conheça as alterações do JSON de painel](#)

O JSON de painel contém mais propriedades para oferecer suporte aos novos recursos do designer flexível (beta). Se você trabalha com JSON no desenvolvimento de painéis, fique atento às alterações.

Criar widgets mais rapidamente com a clonagem de etapas

O designer flexível (beta) oferece uma nova forma de criar widgets clonando lentes existentes (agora conhecidas como "etapas" no designer). Isso poupa tempo quando você já criou as consultas e apenas deseja se basear nelas.

Clique em uma etapa para cloná-la. Modifique o clone no explorador e salve-o com as etapas disponíveis para uso no nesse painel. Se a etapa tiver sido criada usando SAQL, o clone será aberto no editor de SAQL e não no explorador. Dois tipos de etapas não podem ser clonadas: uma etapa estática e uma tabela comparativa que tenha uma consulta SAQL referente a uma ou mais de suas colunas.



Vamos esclarecer a nova palavra "etapa" no designer flexível. Um widget de painel é constituído por uma etapa e uma visualização. Frequentemente, a etapa é uma consulta que é executada dinamicamente para mostrar diferentes exibições dos seus dados. A etapa também pode ser formada por valores estáticos extraídos dos seus dados. De qualquer forma, é diferente de uma lente. A lente é independente, ao passo que uma etapa está disponível somente no designer de painéis. Quando você corta uma lente para usar em um painel, está enviando a parte da etapa para o designer.

Melhor ajuste de widgets em painéis

Agora os widgets têm tamanhos padrão menores no designer flexível (beta). Se necessário, você pode reduzir ainda mais todos os widgets para uma coluna por uma linha.

A tabela a seguir especifica o novo tamanho padrão para cada tipo de widget.

Tipo de widget	Tamanho padrão
Gráfico	3 colunas, 5 linhas
Tabela comparativa	3 colunas, 6 linhas
Contêiner	3 colunas, 3 linhas
Data	3 colunas, 5 linhas
Filtro global	2 colunas, 1 linha
Image	3 colunas, 3 linhas
Link	2 colunas, 1 linha
List	3 colunas, 2 linhas
Número	2 colunas, 1 linha
Intervalo	3 colunas, 1 linha
Texto	2 colunas, 1 linha
Alternância	2 colunas, 1 linha
Tabela de valores	3 colunas, 6 linhas

Criar painéis organizados com segundo plano e espaçamento entre widgets

Agora é possível definir as propriedades do painel no designer flexível (beta) para especificar o espaçamento entre as células da grade e aplicar um segundo plano ao painel. Adicione espaço entre as células da grade para espaçar os widgets. Para promover sua identidade visual corporativa ou criar um tema, adicione um logotipo ou uma cor como segundo plano do painel.



Para definir as propriedades do painel, edite-o no designer flexível, clique em  e selecione **Propriedades**. A opção Propriedades não aparece quando você visualiza um painel.

DASHBOARD PROPERTIES

Background Color

▼

Background Image

015R0000000DCIP

Image Scale

Stretch

Image Alignment

Horizontal

Vertical

Cell Spacing

Horizontal

0

Vertical

16

A tabela a seguir fornece uma descrição de cada propriedade do painel.

Propriedade	Descrição
Cor de fundo	Cor de segundo plano do painel.

136

Propriedade	Descrição
Imagem de fundo	O ID de documento, com 15 caracteres, da imagem a ser aplicada como segundo plano do painel. Para garantir a segurança, carregue o arquivo de imagem no Salesforce como um documento e selecione a opção Imagem disponível externamente . A imagem não aparecerá no widget se essa opção não estiver selecionada ou se o documento referenciado não for uma imagem.
Escala da imagem	A escala que afeta como a imagem aparece no painel. O padrão é Original, que mostra a imagem em seu tamanho original.
Alinhamento da imagem (horizontal e vertical)	O alinhamento da imagem no segundo plano do painel. Para o alinhamento horizontal, escolha alinhamento à esquerda, centralizado ou à direita. Para o alinhamento vertical, escolha superior, centralizado ou à direita. Os padrões são alinhamento superior e à esquerda.
Espaçamento das células (horizontal e vertical)	Espaçamento (em pixels) entre as células na grade do painel. O padrão é 8 para espaçamento horizontal e vertical.

Aplicação consistente de segundo plano e bordas a widgets

Para criar uma aparência consistente em um painel, especifique cores padrão de segundo plano e bordas para os widgets no designer flexível (beta). Ao configurar as propriedades de cada widget, você pode especificar se deseja usar os padrões ou valores exclusivos.

No Summer '16, é possível definir essas propriedades para todos os tipos de widget no designer flexível. Anteriormente, não era possível defini-los para widgets de gráfico, número e alternância.

Para atribuir os padrões, edite o painel no designer flexível, clique em  e selecione **Propriedades**.

Widget Default Properties

Background Color



Border



Border Color



Border Width



Border Radius

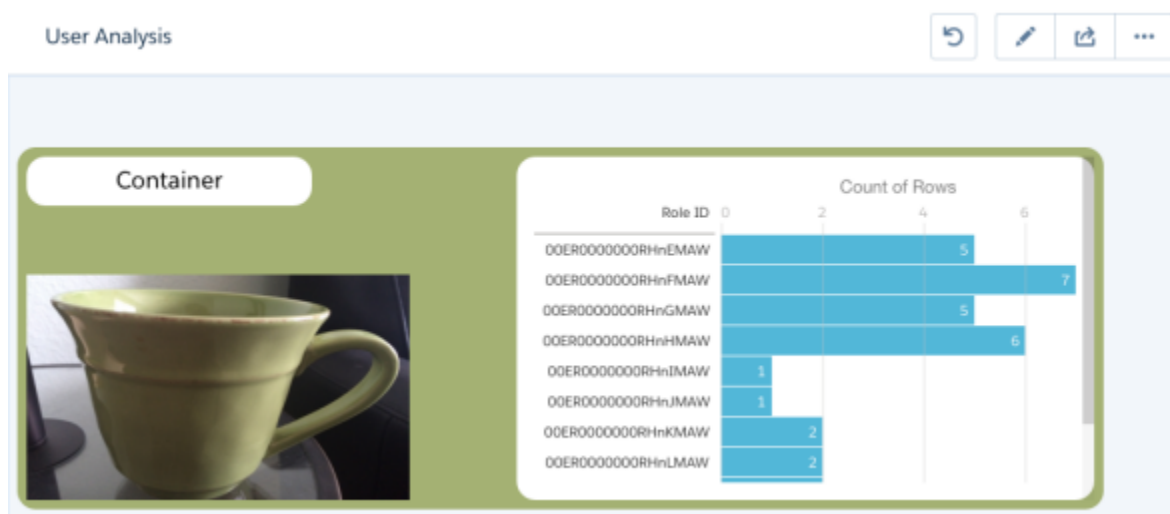


É possível definir valores padrão para as propriedades de widget a seguir.

Propriedade	Descrição
Cor de fundo	Cor de segundo plano do widget. O padrão é a cor branca.
Cor da borda	Cor da borda do widget. O padrão a cor preta.
Largura da borda	Largura da borda. Quanto maior é o valor, mais larga é a borda. O padrão é 2.
Raio da borda	Arredondamento dos cantos da borda. Quanto maior é o valor, mais arredondado é o canto. O valor padrão é 0 (não arredondado).

Agrupar imagens em um contêiner para facilitar a manipulação

No designer flexível (beta), é possível criar um widget de imagem e agrupá-lo com outros tipos de widget dentro de um widget de contêiner. O agrupamento permite mover todos os widgets simultaneamente com o espaçamento existente, eliminando a necessidade de realinhar os widgets depois de movê-los. Anteriormente, você podia apenas aplicar uma imagem como segundo plano de um widget de contêiner.



Além disso, também é possível sobrepor imagens aplicando-as ao segundo plano do painel, ao segundo plano do contêiner e ao widget de imagem dentro do contêiner.

Para criar um widget de imagem:

1. No painel, adicione o widget de imagem à tela e mova-o dentro de um widget de contêiner. Todos os widgets no contêiner são agrupados.
2. Para acessar as propriedades do widget de imagem, clique no ícone Editar do widget.
3. Configure as propriedades a seguir.

Propriedade	Descrição
Imagem de fundo	O ID de documento, com 15 caracteres, do arquivo de imagem a ser aplicado como segundo plano. Para garantir a segurança,

Propriedade	Descrição
	carregue o arquivo de imagem no Salesforce como um documento e selecione a opção Imagem disponível externamente . Se a opção não for selecionada, o documento não for uma imagem ou não houver um documento correspondente, nenhuma imagem será exibida. O padrão é null.
Escala da imagem	Indica como alterar a escala da imagem. Os valores válidos são: Original (padrão), Alongar, Bloco, Ajustar à largura ou Ajustar à altura.
Alinhamento da imagem: Horizontal	Indica o alinhamento horizontal da imagem no widget. É possível alinhar à esquerda (padrão), centralizar ou alinhar à direita.
Alinhamento da imagem: Vertical	Indica o alinhamento vertical da imagem no widget. É possível alinhar à parte superior (padrão), centralizar ou alinhar à parte inferior.
Usar padrão	O widget herda as propriedades padrão de widget especificadas nas propriedades do painel.
Cor de fundo	Cor de segundo plano do widget de imagem. O padrão é a cor branca (#FFFFFF).
Borda	Indica quais lados do widget de imagem têm uma borda. O padrão é nenhuma borda.
Cor da borda	Cor da borda do widget de imagem. O padrão é a cor branca (#FFFFFF).
Raio da borda	Arredondamento dos cantos da borda. Os valores válidos são: 0 (não arredondado, padrão), 4, 8 e 16. Quanto maior é o valor, mais arredondado é o canto.
Largura da borda	Largura da borda do widget. Os valores válidos são 1, 2 (padrão), 4 e 8.

4. Salve a alteração do painel.

Conheça as alterações do JSON de painel

O JSON de painel contém mais propriedades para oferecer suporte aos novos recursos do designer flexível (beta). Se você trabalha com JSON no desenvolvimento de painéis, fique atento às alterações.

O JSON de painel contém as novas seções a seguir.

- `gridLayoutStyle` — Contém configurações de propriedades do painel, como imagem e cor de segundo plano e espaçamento de células.
- `widgetStyle` — Contém as configurações padrão das propriedades do widget.

As propriedades do widget de imagem são exibidas sob "widgets", ao passo que a cor de segundo plano e as propriedades das bordas das imagens (ou de qualquer widget) são exibidas em "gridLayoutStyle".

O exemplo de JSON de painel a seguir mostra as novas seções do JSON e as propriedades do widget de imagem.

```
{ "label": "Business Overview",
  "description": "",
  "state": {
    "gridLayoutStyle": {
      "backgroundColor": "#44A2F5",
      "cellSpacingX": 4, "cellSpacingY": 4,
      "documentId": "015R0000000DC1P",
      "fit": "stretch",
      "alignmentX": "center",
      "alignmentY": "center"
    },
    "widgetStyle": {
      "backgroundColor": "#E6ECF2",
      "borderEdges": [ "all" ],
      "borderColor": "rgb(89, 128, 11)",
      "borderWidth": 4,
      "borderRadius": 16
    },
    "widgets": {
      "image_1": {
        "type": "image",
        "parameters": {
          "documentId": "015R0000000DC1P",
          "fit": "stretch",
          "alignmentX": "center",
          "alignmentY": "center"
        }
      }
    },
    "gridLayouts": [
      {
        "name": "desktop",
        "pages": [
          { "widgets": [
              {
                "name": "image_1",
                "row": 0,
                "column": 0,
                "colspan": 3,
                "rowspan": 3,
                "widgetStyle": {
                  "backgroundColor": "#2EC2BA",
                  "borderEdges": [ "all" ],
                  "borderColor": "#000000",
                  "borderWidth": 4,
                  "borderRadius": 16
                }
              }
            ]
          }
        ]
      }
    ]
  }
}
```

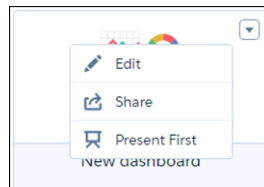
```
  ]},
  "datasets": []
}
```

Outras melhorias na exploração do Wave e painéis

Confira estas melhorias na página inicial do Wave, no explorador e no designer de painéis flexíveis (beta).

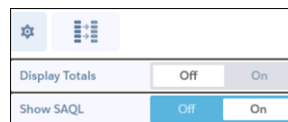
Menus de ações em ativos

Execute rapidamente ações como editar e compartilhar a partir da página inicial do Wave. Para acessar os menus de ações, passe o cursor do mouse sobre os blocos de ativos ou à direita dos ativos na exibição de lista.



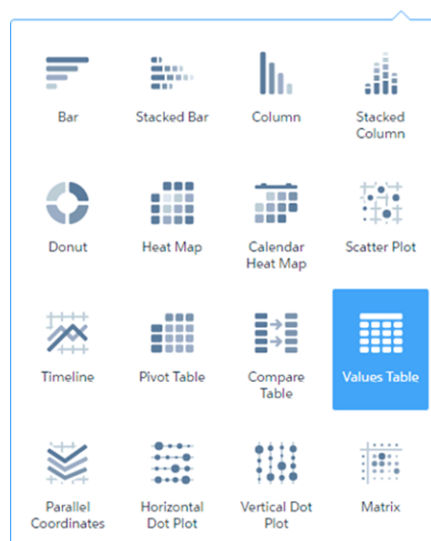
Exibir o SAQL de todas as colunas em tabelas comparativas

Selecione Mostrar SAQL para verificar a sua tabela comparativa ou aprenda a criar uma consulta de grupo em conjunto! O visualizador de SAQL mostra o SAQL de todas as colunas em uma tabela comparativa. Além disso, ficou mais fácil editar o SAQL de tabelas comparativas durante o processo de criação de etapas no designer flexível (beta).



Novo nome da tabela de dados brutos

Mudamos o nome da Tabela de dados brutos para "Tabela de valores" para manter a consistência entre o explorador e o designer.

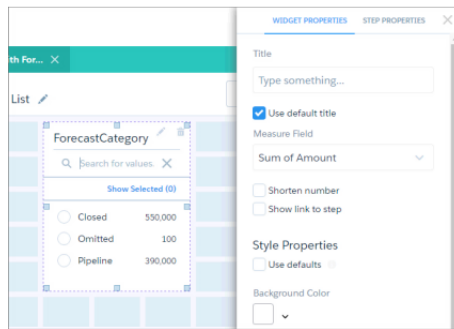


Atualizar instantaneamente os widgets de um painel

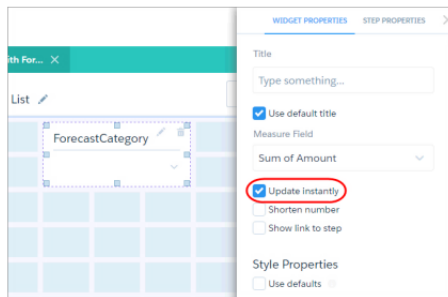
Seleções em widgets de lista, intervalo e data que são expandidas no designer flexível (beta) sempre atualizam instantaneamente outros widgets. Ao contrário da versão anterior, não é mais possível ver nem configurar a propriedade Atualizar instantaneamente para que esses widgets atualizem outros widgets manualmente.

 **Nota:** Se esses widgets forem recolhidos, o comportamento será o mesmo de antes — a propriedade está disponível. Você pode configurá-la para atualizações instantâneas ou manuais.

Expanded List Widget



Collapsed List Widget



Acelerar com aplicativos do Wave

Mantenha seus aplicativos pré-construídos do Wave Analytics atualizados com os recursos de redefinição e atualização.

NESTA SEÇÃO:

[Recursos de redefinição e atualização ajudam a manter aplicativos do Wave atualizados](#)

Agora os aplicativos do Wave informam quando há uma nova versão, realizam a atualização para a nova versão, fazem pequenas alterações e restauram o aplicativo.

Recursos de redefinição e atualização ajudam a manter aplicativos do Wave atualizados

Agora os aplicativos do Wave informam quando há uma nova versão, realizam a atualização para a nova versão, fazem pequenas alterações e restauram o aplicativo.

Depois de criar um aplicativo do Wave Analytics — como o Sales Wave — usando a versão Summer '16, você terá acesso a dois novos recursos. O primeiro é a redefinição, que permite fazer pequenas alterações em um aplicativo que você criou e restaurar partes dele que você excluiu. O segundo é a atualização, que você verá somente após o lançamento de uma nova versão de um aplicativo posteriormente à versão Summer '16. Sempre que lançarmos uma nova versão, o aplicativo informará que ela está disponível e lhe fornecerá a opção de atualizar.

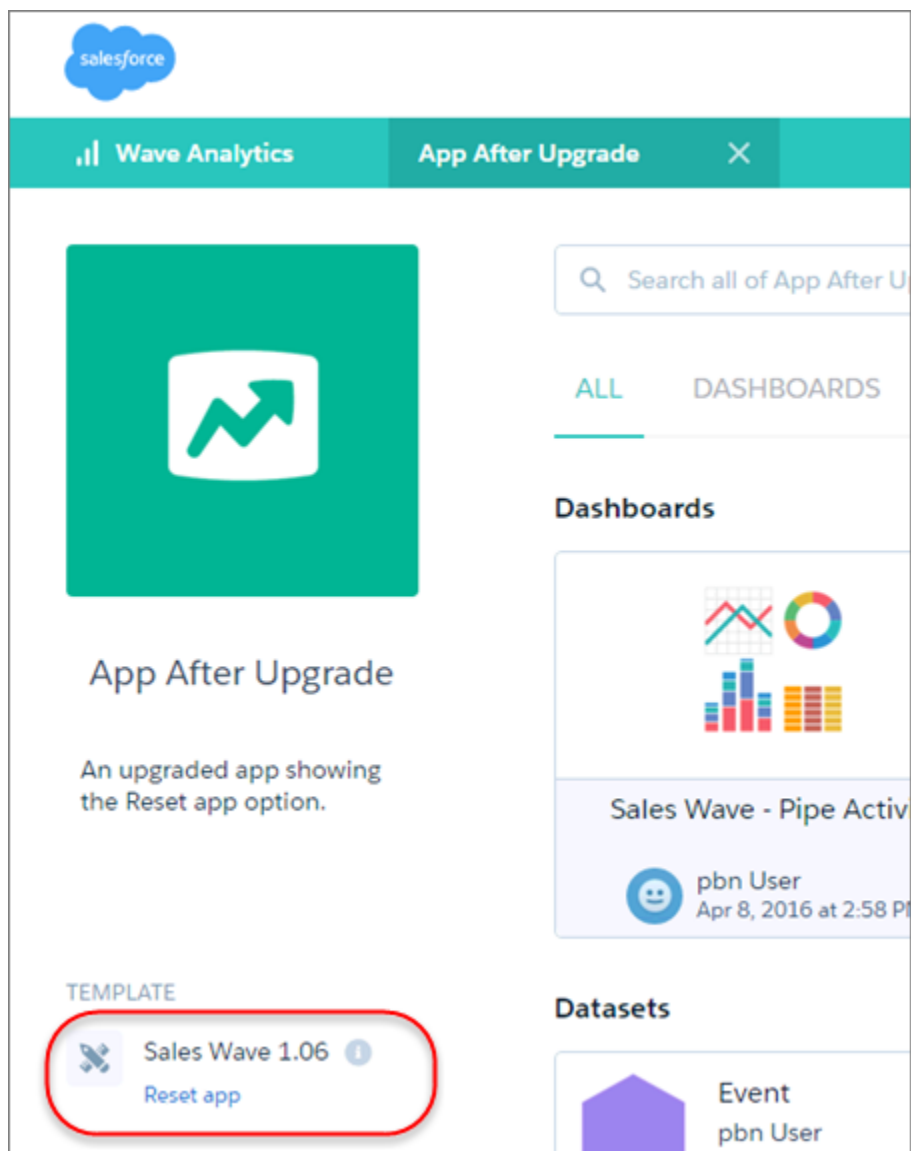
 **Nota:** Os recursos de redefinição e atualização não estão disponíveis para aplicativos mais antigos criados antes do Summer '16.

Opção Redefinir aplicativo

A redefinição de um aplicativo faz o seguinte:

- Permite que você altere o assistente de configuração sem ter que excluir o aplicativo e recomeçar. Por exemplo, suponha que você tenha respondido "Não" à pergunta sobre inclusão de dados de produtos nos seus painéis ao criar o Sales Wave. Agora você quer alterar a resposta para "Sim". A opção de redefinição permite fazer isso e deixar todas as outras respostas do assistente como estão.
- Restaura painéis, caso você os tenha excluído.

- Restaura o aplicativo inteiro, caso você tenha feito personalizações que impeçam parcial ou totalmente a sua utilização.



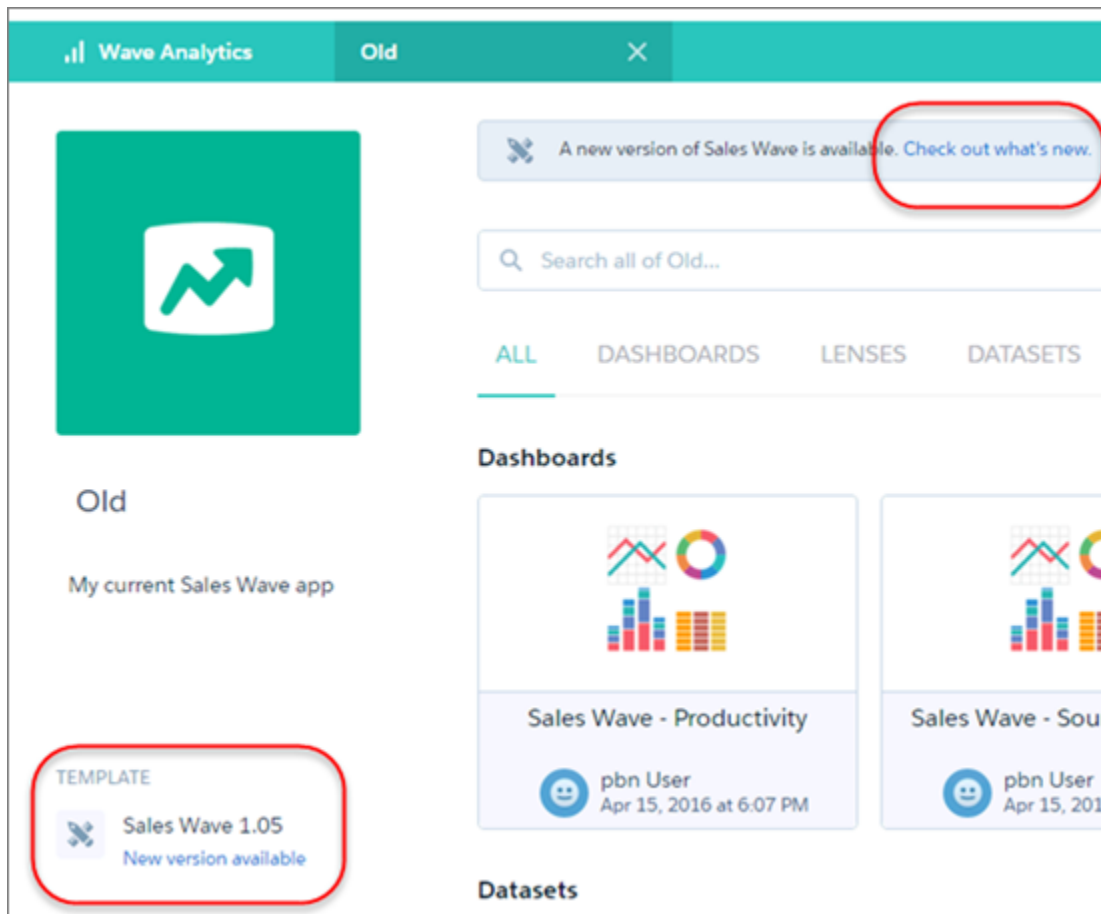
Os aplicativos do Wave exibem a opção de redefinição para aplicativos criados com a versão Summer '16 ou atualizados para uma nova versão depois disso. Os aplicativos criados antes do Summer '16 não mostram essa opção. Para redefinir o seu aplicativo, clique em **Redefinir aplicativo** para abrir o assistente de configuração. Ele vem pré-carregado com as respostas que você escolheu na última vez que criou, atualizou ou redefiniu o aplicativo. Você poderá então escolher novas configurações conforme necessário.

Importante: A redefinição do seu aplicativo o sobrescreve, removendo personalizações, como objetos ou campos personalizados adicionados ao fluxo de dados, ou alterações nas configurações de segurança e nas cores e rótulos de painéis. Antes de redefinir, recomendamos que você salve cópias de qualquer parte do aplicativo que tenha sido alterada, inclusive o arquivo de definição de fluxo de dados e os painéis. Após a redefinição, você poderá copiar manualmente as alterações para o aplicativo redefinido. A opção de atualização do aplicativo também permite salvar uma cópia do aplicativo atual.

Opção Atualizar aplicativo

Quando a Salesforce lançar uma atualização de um aplicativo pré-construído, você poderá atualizar o aplicativo para aproveitar os novos recursos. Quando você abre um aplicativo do Wave após o lançamento de uma nova versão, um banner informa que a nova versão está disponível. Clique no link do banner para ver o que há de novo e iniciar o processo de atualização. Você também pode atualizar clicando em **Nova versão disponível** no lado esquerdo da página inicial do aplicativo.

 **Nota:** Quando você criar um aplicativo pela primeira vez usando a versão Summer '16, não verá a opção de atualização até o lançamento de uma nova versão.



Você pode optar por criar um novo aplicativo ou atualizar o aplicativo atual.

- **Criar novo aplicativo** — permite manter a versão atual e, em seguida, copiar manualmente as personalizações para o novo aplicativo. Se você tiver personalizado qualquer parte do aplicativo, como o fluxo de dados ou os painéis, recomendamos essa opção.
- **Atualizar aplicativo** — sobrescreve o aplicativo, todos os seus ativos e quaisquer personalizações. Para manter as personalizações, selecione **Criar novo aplicativo**. Também é possível preservar as alterações salvando cópias do arquivo de definição de fluxo de dados e dos painéis personalizados.

Depois de escolher uma opção, você é conduzido para o assistente de configuração. Ele vem pré-carregado com as respostas que você escolheu na última vez que criou o aplicativo. Você pode usar as mesmas respostas ou escolher outras.

Integrar dados

Atualize os dados do Wave mais frequentemente com várias execuções de fluxo de dados por dia. Simplifique a análise com melhor suporte à hierarquia.

NESTA SEÇÃO:

[Obter dados mais frequentemente](#)

Atualize seus dados mais frequentemente agendando fluxos de dados para serem executados várias vezes por dia — até de hora em hora. Anteriormente, os fluxos de dados eram executados somente uma vez por dia.

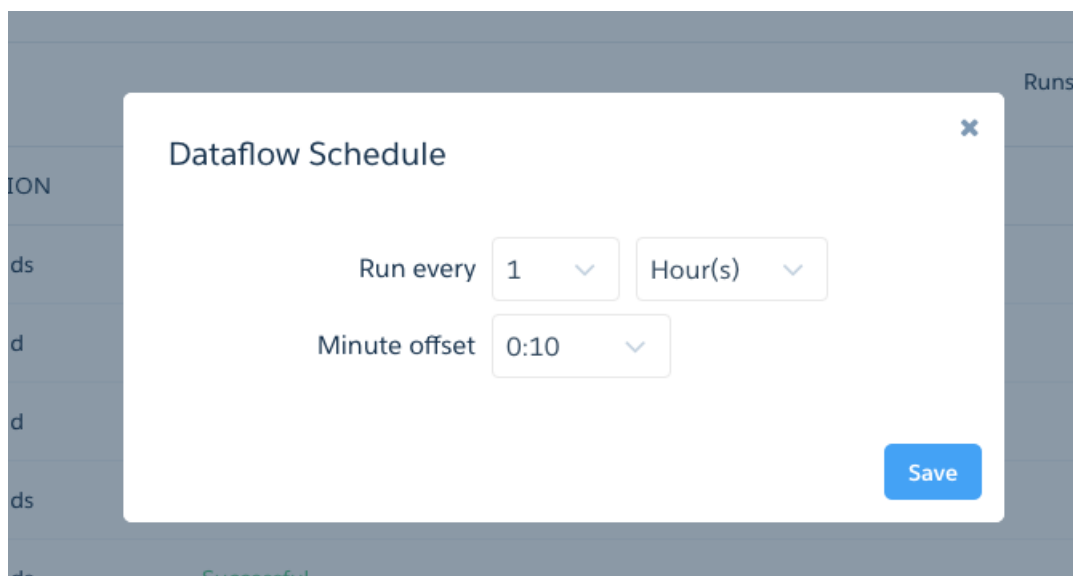
[Criar hierarquias mais completas](#)

Para permitir que os usuários executem consultas em toda a hierarquia, agora a transformação flatten pode incluir o nó self de uma hierarquia nos caminhos gerados. Anteriormente, a transformação flatten incluía somente nós de ancestrais no caminho da hierarquia.

Obter dados mais frequentemente

Atualize seus dados mais frequentemente agendando fluxos de dados para serem executados várias vezes por dia — até de hora em hora. Anteriormente, os fluxos de dados eram executados somente uma vez por dia.

Para executar com base em horas, selecione **Hora(s)** e especifique os detalhes do intervalo. Deslocamento em minutos é o número de minutos após a hora de execução do fluxo de dados.



Os fluxos de dados de agendamento horário são executados em relação a um horário-base fixo (00:00 UTC). Por exemplo, se você agendar um fluxo de dados para ser executado a cada 6 horas com um deslocamento de 15 minutos, o fluxo de dados será agendado para execução às 00:15 UTC, 06:15 UTC, 12:15 UTC e 18:15 UTC todos os dias. Depois de salvar o agendamento, o programador especifica o horário da primeira execução do fluxo de dados (no seu fuso horário).



Dica: Ao agendar um fluxo de dados, considere o limite do fluxo de dados — 24 execuções por dia. Se você agendar a execução de hora em hora e o executar manualmente pelo menos uma vez, atingirá o limite. Se você ativar a replicação (piloto), agende o fluxo de dados da replicação para ser concluído antes que o fluxo de dados de usuário comece para garantir que os conjuntos de dados replicados estejam disponíveis ao fluxo de dados de usuário. Você pode configurá-los para serem executados no mesmo intervalo de horas, mas começando em horários diferentes. Por exemplo, agende-os para serem executados a cada seis horas, mas defina o deslocamento em minutos como 0 para o fluxo de dados da replicação e 55 para o fluxo de dados de usuário. Para

obter mais informações sobre replicação e os diversos tipos de fluxos de dados, consulte [Introdução à Folha de dicas de replicação do Wave](#).

Criar hierarquias mais completas

Para permitir que os usuários executem consultas em toda a hierarquia, agora a transformação flatten pode incluir o nó self de uma hierarquia nos caminhos gerados. Anteriormente, a transformação flatten incluía somente nós de ancestrais no caminho da hierarquia.

Por exemplo, digamos que você realize flatten na hierarquia de papéis. Anteriormente, a transformação flatten gerava as colunas Papéis e RolePath, como é mostrado no conjunto de dados a seguir.

SelfRoleId	RoleName	ParentRoleId	Roles	RolePath
1	Sales Associate 1	10	10,20,30	\10\20\30
2	Sales Associate 2	10	10,20,30	\10\20\30
3	Sales Associate 3	11	11,20,30	\11\20\30
10	Sales Team Leader 1	20	20,30	\20\30
11	Sales Team Leader 2	20	20,30	\20\30
20	Regional Manager 1	30	30	\30
21	Regional Manager 2	30	30	\30
30	Vice President of Sales	Not applicable	Not applicable	Not applicable

Agora, os caminhos gerados podem incluir o ID do próprio papel, que é mostrado em negrito no conjunto de dados a seguir.

SelfRoleId	RoleName	ParentRoleId	Roles	RolePath
1	Sales Associate 1	10	1 ,10,20,30	\1 1 \10\20\30
2	Sales Associate 2	10	2 ,10,20,30	\2 1 \10\20\30
3	Sales Associate 3	11	3 ,11,20,30	\3 1 \11\20\30
10	Sales Team Leader 1	20	10 ,20,30	\1 0 \20\30
11	Sales Team Leader 2	20	11 ,20,30	\1 1 \20\30
20	Regional Manager 1	30	20 ,30	\2 0 \30
21	Regional Manager 2	30	21 ,30	\2 1 \30
30	Vice President of Sales	Not applicable	30	30

Para incluir o próprio ID nas colunas geradas, defina o novo atributo `include_self_id` da transformação flatten como `true`, como mostra o snippet de JSON a seguir. Se você não especificar esse atributo, o Wave excluirá o próprio ID.

```
"Flatten_UserRole": {
  "action": "flatten",
  "parameters": {
    "include_self_field": true
    "self_field": "Id",
    "multi_field": "Roles",
    "parent_field": "ParentRoleId",
    "path_field": "RolePath",
    "source": "Extract_UserRole"
  }
}
```

Desenvolver na plataforma Wave

O desenvolvimento na plataforma Wave acabou de ficar muito mais eficiente, com novas funções SAQL e suporte adicional para API REST.

NESTA SEÇÃO:[Aproveite a nova funcionalidade de SAQL](#)

A funcionalidade de SAQL do Wave continua a se expandir com novos e poderosos recursos de criação de janelas, agregação e tratamento de strings.

[Adicionar anotações com a API REST](#)

Faça anotações em widgets de painel com comentários publicados no painel e no Chatter.

Aproveite a nova funcionalidade de SAQL

A funcionalidade de SAQL do Wave continua a se expandir com novos e poderosos recursos de criação de janelas, agregação e tratamento de strings.

Funções de string

Foram adicionadas várias funções importantes de tratamento de strings.

- `ltrim` - Retorna a parte esquerda de uma string até os caracteres especificados ou remove os espaços à esquerda.
- `rtrim` - Retorna a parte direita de uma string voltando até os caracteres especificados ou remove os espaços à direita.
- `trim` - Retorna as partes esquerda e direita de uma string até os caracteres especificados ou remove os espaços à direita e à esquerda.
- `upper` - Retorna a string com todos os caracteres em letras maiúsculas.
- `lower` - Retorna a string com todos os caracteres em letras minúsculas.
- `substr` - Retorna uma substring começando na posição especificada e, opcionalmente, com o comprimento especificado.
- `len` - Retorna o número de caracteres na string.

Funções de agregação

Espere, ainda tem mais! Também foram adicionadas algumas funções de agregação novas e importantes.

- `percentile_disc` - Calcula um percentil específico para valores classificados em um conjunto de linhas inteiro ou em partições distintas de um conjunto de linhas.
- `percentile_cont` - Calcula um percentil com base em uma distribuição contínua do valor da coluna.
- `stddev` - Retorna o desvio padrão da amostra calculado no grupo.
- `stddevp` - Retorna o desvio padrão da população calculado no grupo.
- `var` - Retorna a variância da amostra (também conhecida como variância não viesada) calculada no grupo.
- `varp` - Retorna a variância da população (também conhecida como variância viesada) calculada no grupo.

Janelas

Agora as funções que oferecem suporte aos recursos avançados de janelas — introduzidos na última versão — englobam:

- `count` - Número de grupos passados para a cláusula de janela. Análogo a `sum (1)`.
- `median` - Retorna o valor central, ou a média de dois valores centrais se há um número par de valores não nulos.
- `percentile_disc` e `percentile_cont` (consulte as funções de agregação).

Itens booleanos e de valor nulo

Para maior praticidade, agora os literais booleanos `true` e `false` estão disponíveis. Não há necessidade de usar inteiros.

Na maioria dos contextos, agora o SAQL permite o uso de `null` em qualquer lugar onde um número ou string constante apareceria.

Adicionar anotações com a API REST

Faça anotações em widgets de painel com comentários publicados no painel e no Chatter.

Novos pontos finais da API REST e suas representações associadas.

Anotações

- `/wave/annotations`

Oferece suporte a GET e POST. Recupera todas as anotações disponíveis ou cria novas anotações.

- `/wave/annotations/{annotationId}`

Oferece suporte a GET e PATCH. Obtém ou atualiza uma anotação específica.

Modelos

- `/wave/templates/{templateIdOrApiName}/releasenotes`

Oferece suporte a GET. Retorna as notas de versão do modelo.

Serviço: Serviço de campo aprimorado, configuração rápida com modelos

Empodere seus agentes de serviço de campo com artigos do Knowledge e marcos em ordens de serviço. Configure os recursos do Service Cloud em alguns cliques com modelos do Launch Pad. E ative o Serviço de atendimento ao cliente social mais rapidamente para aproveitar sua maior amplitude.

NESTA SEÇÃO:

[Edições do Salesforce: Otimizada para Service Cloud](#)

A disponibilidade de recursos mudou. Confira o que há de novo.

[Serviço de campo](#)

O serviço de campo é um elemento fundamental do suporte ao cliente. O Summer '16 oferece novos recursos para anexar artigos do Knowledge a ordens de serviço, aplicar marcos de suporte a ordens de serviço e gerenciar e personalizar seu serviço de campo.

[Serviço de atendimento ao cliente social](#)

Alem de estar pronto para ativação na sua organização, o Serviço de atendimento ao cliente social expandiu os recursos em seu programa piloto de Instagram, mapeou publicações sociais para a criação de caso e incorporou prompts de mensagem direta do Twitter e pesquisas de feedback do cliente.

[Omni-Channel](#)

Aproveite ao máximo sua experiência do Omni-Channel com rastreamento de tempo ativo, motivos de recusa para agentes e uma prática caixa de seleção para ativar ou desativar os sons de notificação dos seus agentes. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

[Knowledge](#)

O Salesforce Knowledge agora permite que você personalize seus layouts de página para usuários móveis, anexe arquivos a ordens de serviço, identifique campos de caso principais para pesquisar as melhores sugestões de artigos e solucione rapidamente problemas nas regras de validação. Os tópicos agora estão disponíveis em todos os idiomas que sua base de conhecimento suporta, o recurso de mapeamento de campo de caso a categoria de dados agora está amplamente disponível e um campo Data de criação do artigo aparece em cada versão de um artigo.

Live Agent

Suas transcrições de bate-papo acabaram de ficar melhores com um novo campo Rede. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Salesforce Console para Serviço

O Salesforce Console para Serviço está mais intuitivo do que nunca com focos de lista responsiva. Os modelos do Launch Pad fornecem aos agentes consoles pré-configurados, economizando um tempo precioso. Componentes do Lightning agora estão disponíveis para configuração da barra lateral. E nós dizemos adeus à CTI de Desktop.

Feed do caso

O feed de caso fornece aos agentes de suporte uma forma mais ágil de criar, gerenciar e exibir casos. Ele inclui editores, que permitem que os agentes criem notas, registrem chamadas, alterem o status de casos e se comuniquem com os clientes em um feed. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Gerenciamento de direito

O gerenciamento de direitos permite que você e seus agentes de suporte verifiquem e cumpram os contratos de suporte dos clientes. No Summer '16, os contratos de serviço hierárquicos e os itens de linha de contrato facilitam a representação de aspectos complexos de seus contratos com clientes.

Patrimônios

Os ativos ajudam a rastrear produtos que os clientes compraram de você. No Summer '16, novas listas relacionadas e recursos de exclusão facilitam o exame do histórico de um ativo e a exibição dos registros de suporte relacionados pelos agentes. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

Macros

Agentes de suporte que usam o Feed de caso podem executar macros para concluir tarefas repetitivas, como selecionar um modelo de email, enviar um email a um cliente e atualizar o status do caso, tudo com um único clique. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Sincronização da organização

O Organization Sync permite configurar uma organização do Salesforce secundária sincronizada na qual os usuários podem trabalhar quando a organização primária está indisponível. A versão Summer '16 traz uma redução dos emails relacionados a sincronização e a capacidade de sincronizar publicações de arquivos maiores. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

SOS

O SDK SOS recebeu uma nova interface de usuário e uma experiência de vídeo bidirecional aprimorada. Esses recursos estão disponíveis tanto para iOS quanto para Android.

Edições do Salesforce: Otimizada para Service Cloud

A disponibilidade de recursos mudou. Confira o que há de novo.

Consulte [Edições do Salesforce otimizadas para Sales Cloud e Service Cloud](#).

EDIÇÕES

Disponível em: **Professional**,
Enterprise e **Unlimited**
Editions

Serviço de campo

O serviço de campo é um elemento fundamental do suporte ao cliente. O Summer '16 oferece novos recursos para anexar artigos do Knowledge a ordens de serviço, aplicar marcos de suporte a ordens de serviço e gerenciar e personalizar seu serviço de campo.

NESTA SEÇÃO:

[Conhecimento é poder para os técnicos de campo](#)

Sejam instruções, especificações de produtos ou orientações, a melhor amiga do técnico de campo é a informação. Agora você pode anexar artigos do Knowledge a ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço para que os técnicos em campo possam encontrar informações importantes rapidamente. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

[Obtenha alto desempenho em campo com o Field Service Lightning \(disponível ao público em geral\)](#)

Conheça o Field Service Lightning, nossa nova central de serviços de campo no Salesforce. Agende compromissos, envie técnicos de acordo com o nível de habilidade e o local e resolva problemas dos clientes em uma interface de usuário integrada e compatível com dispositivos móveis. Esse recurso está disponível no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Assegurar um serviço impecável com marcos em ordens de serviço](#)

O gerenciamento de direitos e as ordens de serviço estão se unindo e você está convidado! Com marcos agora disponíveis em ordens de serviço, você pode vincular um direito a ordens de serviço e definir e rastrear as etapas necessárias em seu processo de serviço de campo. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

[Facilidade para lidar com hierarquias de ordens de serviço](#)

Diversos novos aprimoramentos facilitam a exibição e a criação de hierarquias de ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

Conhecimento é poder para os técnicos de campo

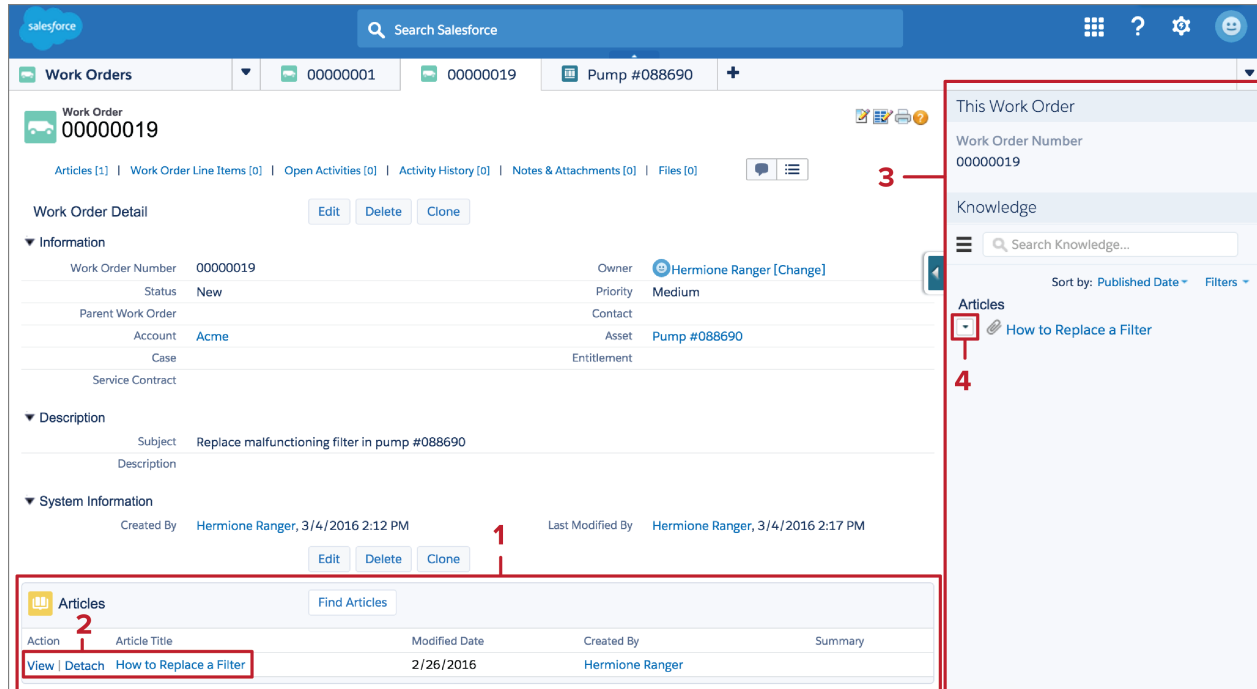
Sejam instruções, especificações de produtos ou orientações, a melhor amiga do técnico de campo é a informação. Agora você pode anexar artigos do Knowledge a ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço para que os técnicos em campo possam encontrar informações importantes rapidamente. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

Exiba e altere os artigos anexados a partir da nova lista relacionada Artigos nas ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço **(1)**. Exiba as propriedades de um artigo vinculado clicando em

Exibir e exiba o próprio artigo clicando em seu título **(2)**. Gerencie artigos anexados e pesquise a base do Knowledge a partir do widget Knowledge One na barra lateral do console **(3)**. O menu de ações de cada artigo **(4)** contém a opção de anexá-lo ou desanexá-lo.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer** com o Service Cloud



Quando você anexa um artigo, essa versão do artigo permanece associada à ordem de serviço ou item de linha mesmo que versões posteriores sejam publicadas. Você pode desanexar e reanexar um artigo para garantir que os usuários vejam a versão mais recente.

Para permitir que usuários anexem artigos a ordens de serviço ou itens de linha de ordem de serviço:

1. Adicione o widget Knowledge One à barra lateral do console para ordens de serviço ou itens de linha de ordem de serviço.
2. Adicione a lista relacionada Artigos aos layouts de página de detalhes de ordem de serviço ou item de linha de ordem de serviço.

Você pode personalizar layouts de página relacionados, regras de validação e outros itens a partir do nó Artigos vinculados em Configuração, sob Knowledge.



Cuidado:

- O widget Artigo e a ferramenta Artigos do feed não estão disponíveis na exibição de feed.
- Não há suporte a ações rápidas e ações globais para artigos vinculados.
- O widget Knowledge One em ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço permite pesquisar artigos, mas não oferece sugestões de artigos.
- Na barra de ferramentas Artigo da página inicial do Knowledge, não é possível anexar um artigo a uma ordem de serviço ou a um item de linha de ordem de serviço.

Considerações para usuários do Lightning Experience

- No Lightning Experience, os artigos vinculados são somente para exibição. Para gerenciar as configurações de artigos vinculados e anexar ou desanexar artigos, alterne para o Salesforce Classic.
- No Lightning Experience, um clique no link de um artigo em um item de feed o redirecionará para a página do artigo no Salesforce Classic.

Considerações para usuários do Salesforce1

- No Salesforce1, artigos vinculados não podem ser acessados a partir de itens de feed.

- No Salesforce1, os artigos vinculados são somente para exibição. Técnicos em trânsito podem pesquisar a base do Knowledge e ler artigos anexados, mas não podem anexar ou desanexar artigos. Para gerenciar as configurações de artigos vinculados e anexar ou desanexar artigos, use o site do Salesforce completo.

Obtenha alto desempenho em campo com o Field Service Lightning (disponível ao público em geral)

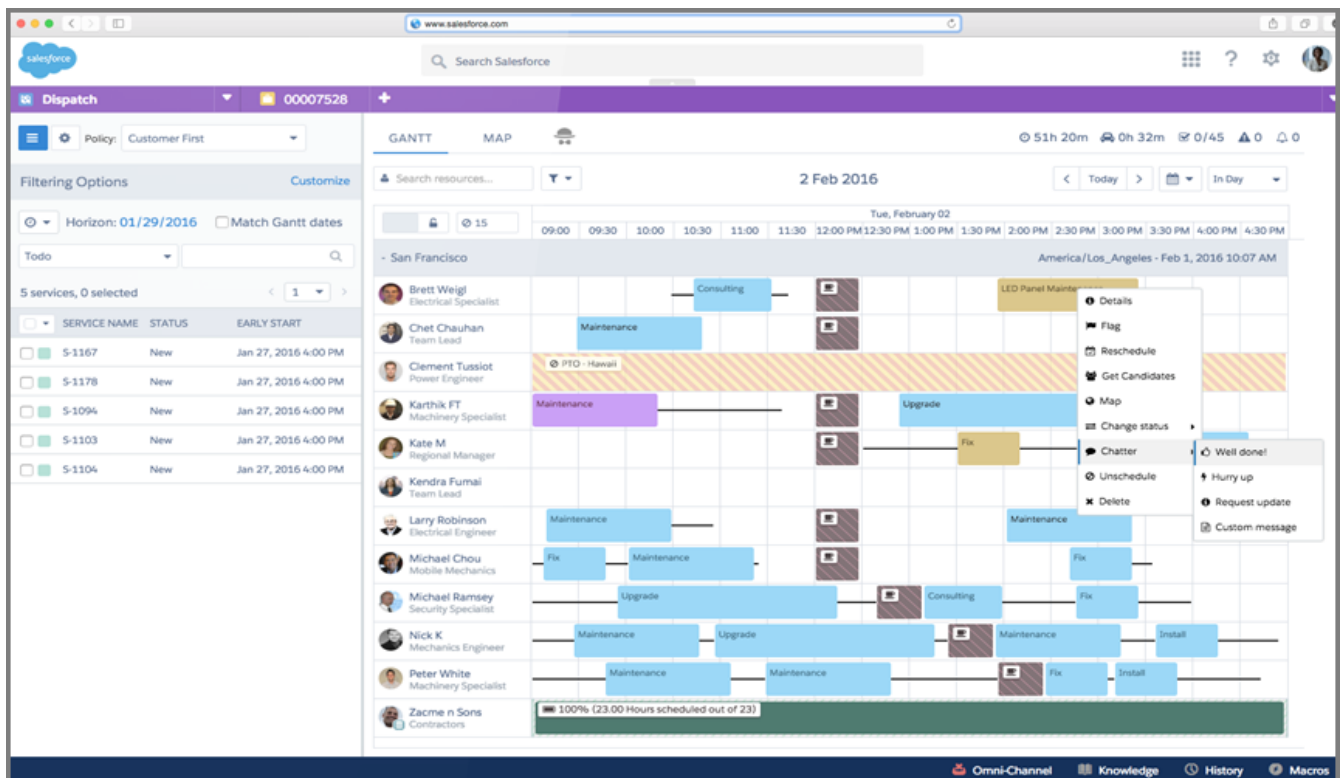
Conheça o Field Service Lightning, nossa nova central de serviços de campo no Salesforce. Agende compromissos, envie técnicos de acordo com o nível de habilidade e o local e resolva problemas dos clientes em uma interface de usuário integrada e compatível com dispositivos móveis. Esse recurso está disponível no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

O Field Service Lightning inclui uma infinidade de recursos para controladores de serviço de campo, administradores e técnicos em trânsito.

- Um console dinâmico de agendamento proporciona aos controladores e supervisores uma visão geral de todos os compromissos de serviço agendados
- Os recursos de agendamento inteligente levam em conta o nível de habilidade do técnico, o tempo de viagem, o local e outros fatores de serviço
- Acionadores prontos para uso facilitam a personalização de suas preferências de agendamento e exibição
- Uma caixa de ferramentas robusta de objetos personalizados, regras de trabalho e políticas de agendamento ajuda a definir o modelo de agendamento ideal

EDIÇÕES

Disponível para compra adicional em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**



Para aprender mais sobre os recursos e preços do Field Service Lightning, entre em contato com o seu representante da Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

[Salesforce1: Usar o Field Service Lightning em trânsito](#)

Assegurar um serviço impecável com marcos em ordens de serviço

O gerenciamento de direitos e as ordens de serviço estão se unindo e você está convidado! Com marcos agora disponíveis em ordens de serviço, você pode vincular um direito a ordens de serviço e definir e rastrear as etapas necessárias em seu processo de serviço de campo. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

Anteriormente, o gerenciamento de direitos estava disponível somente para casos. Agora você pode especificar se um processo de direito pode aplicar marcos em *casos* ou em *ordens de serviço*. O novo campo **Tipo de processo de direito** indica como o processo será usado:

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** com o Service Cloud

Entitlement Process Information	
Entitlement Process Name	Standard Field Support
Entitlement Process Type	Work Order
Description	The default field support process for customers.
Active	☒

Os marcos o ajudam a aplicar os termos de seus contratos de suporte ao cliente. Por exemplo, você pode:

- Criar um marco Atribuição para assegurar que novas ordens de serviço sejam atribuídas a um técnico no prazo de uma hora após a sua criação
- Criar um marco Tempo de resolução para assegurar que ordens de serviço de alta prioridade sejam fechadas em 48 horas

Se o gerenciamento de direitos já estiver configurado em sua organização, conclua estas etapas para começar a trabalhar com marcos em ordens de serviço:

1. Adicione a lista relacionada Ordens de serviço aos layouts de página de direito.
2. Adicione o rastreador de marcos a layouts de feed de ordem de serviço e como um componente do console personalizado para permitir que os agentes fiquem de olho nos marcos ativos.
3. Adicione a lista relacionada Marcos a layouts de página de ordem de serviço para exibir os marcos em uma ordem de serviço.
4. Adicione os campos a seguir aos layouts de página de ordem de serviço.
 - **Horário comercial** — O horário comercial seguido pela ordem de serviço
 - **Nome do direito** — O direito associado à ordem de serviço
 - **Data de término do processo de direito** — A data em que o processo de direito para de ser executado na ordem de serviço
 - **Data de início do processo de direito** — A data em que o processo de direito começa de ser executado na ordem de serviço
 - **Status do marco** — O status de um marco ativo
 - **Ícone de status do marco** — Um ícone que corresponde ao status do marco

5. Para exibir uma lista de ordens de serviço com marcos em sua organização, use o tipo de relatório personalizado Marcos de objeto para criar um relatório de ordem de serviço.

Se você não estiver familiarizado com o gerenciamento de direitos, consulte a [Lista de verificação de configuração de gerenciamento de direitos](#).

 Importante:

- Se estiver usando processos de direitos, recomendamos gerenciar ordens de serviço e casos de clientes em direitos separados, pois um processo de direito é executado somente em registros que correspondem ao seu tipo. Por exemplo, um processo de direito de Caso aplicado a um direito é executado apenas em casos associados, não em ordens de serviço.
- Você não pode alterar o tipo de um processo de direitos existente, nem mesmo quando estiver criando uma nova versão. Processos de direitos criados antes do Summer '16 usam o tipo Caso.
- Gerencie layouts de página e regras de validação para marcos de ordem de serviço a partir do novo nó Marcos de objeto em Configuração no Salesforce Classic.

Considerações para usuários do Lightning Experience

- Os marcos são somente para exibição no Lightning Experience. Para gerenciar marcos, alterne para o Salesforce Classic.
- A lista relacionada Marcos de objeto e o rastreador de marcos não estão disponíveis no Lightning Experience.
- Se clicar em um item de feed relacionado a um marco em uma ordem de serviço no Lightning Experience, você será redirecionado para o Salesforce Classic.

Considerações para usuários do Salesforce1

- O rastreador de marcos não está disponível no Salesforce1.

Facilidade para lidar com hierarquias de ordens de serviço

Diversos novos aprimoramentos facilitam a exibição e a criação de hierarquias de ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

O novo campo somente leitura `Ordem de serviço raiz` indica a ordem de serviço de nível superior em uma hierarquia de ordens de serviço. Em uma hierarquia que tenha apenas dois níveis, a ordem de serviço pai de uma ordem de serviço será a ordem de serviço raiz. Adicione o novo campo aos layouts de página de ordem de serviço para dar aos usuários uma visão completa das hierarquias de ordens de serviço. De forma semelhante, o novo campo `Item de linha de ordem de serviço raiz` indica o item de linha de nível superior em uma hierarquia de itens de linha de ordem de serviço.

A nova lista relacionada `Ordens de serviço filhas` em layouts de página de ordem de serviço lista as ordens de serviço filhas de uma ordem de serviço, facilitando a adição de ordens de serviço filhas e a navegação por uma hierarquia de ordens de serviço. De forma semelhante, você pode adicionar a lista relacionada `Itens de linha de ordem de serviço filhos` a layouts de item de linha de ordem de serviço.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** com o Service Cloud

Serviço de atendimento ao cliente social

Alem de estar pronto para ativação na sua organização, o Serviço de atendimento ao cliente social expandiu os recursos em seu programa piloto de Instagram, mapeou publicações sociais para a criação de caso e incorporou prompts de mensagem direta do Twitter e pesquisas de feedback do cliente.

NESTA SEÇÃO:

[Serviço de atendimento ao cliente social para todos](#)

Em organizações Enterprise, Unlimited e Performance Edition novas e existentes, Objetos sociais e objetos Editor social estão disponíveis. Agora você pode ativar o Serviço de atendimento ao cliente social de forma rápida e fácil sem precisar baixar o aplicativo Radian6 do AppExchange nem entrar em contato com a Salesforce.

[Publicações pai para contexto de caso aprimorado](#)

O contexto é fundamental, principalmente ao responder ao tráfego em uma página movimentada do Facebook. As páginas do Facebook têm uma hierarquia de três níveis: uma publicação de alto nível no perfil pode receber um número X de comentários e cada um desses comentários pode ter um número Y de respostas. Se uma resposta ou comentário for tirado do contexto de seu pai de nível mais alto, um agente de atendimento social bem-intencionado poderá enviar uma resposta incorreta que poderá frustrar os clientes e até criar embaraços para a sua marca. #Falhas semelhantes também podem ocorrer no Twitter.

[Monitoramento de #hashtag do Instagram](#)

Caso esteja participando do programa piloto do Instagram, agora você pode receber e responder a publicações sociais quando a #hashtag da sua marca é mencionada.

[Eleve a barra de serviço com a Assistência ao cliente do Twitter](#)

Seus agentes poderão enviar convites por Mensagens diretas do Twitter, que não possuem limites de caracteres, e enviar pesquisas de feedback do cliente quando tiverem solucionado satisfatoriamente um problema.

Serviço de atendimento ao cliente social para todos

Em organizações Enterprise, Unlimited e Performance Edition novas e existentes, Objetos sociais e objetos Editor social estão disponíveis. Agora você pode ativar o Serviço de atendimento ao cliente social de forma rápida e fácil sem precisar baixar o aplicativo Radian6 do AppExchange nem entrar em contato com a Salesforce.

1. Em Configuração, insira *med* na caixa *Busca rápida* e selecione **Serviço de atendimento ao cliente social**.
2. Na guia Configurações, marque *Ativar o atendimento ao cliente social*.

 **Importante:** Se tiver duas ou menos contas sociais para rastrear, você poderá usar o pacote de início gratuito. Caso contrário, será necessário ter contas suficientes do Social Studio.

O Serviço de atendimento ao cliente social integra-se ao Radian6 e ao Social Studio para que os agentes de serviço e representantes de vendas possam interagir com os clientes, respondendo a casos e leads criados no Facebook, Twitter e outras redes sociais.

Rede social	Estado de liberação
Facebook	Disponível ao público em geral
Twitter	Disponível ao público em geral
Google+	Programa piloto
Instagram	Programa piloto
LinkedIn	Programa piloto
Sina Weibo	Programa piloto

Para saber mais, consulte o [Guia completo do Serviço de atendimento ao cliente social](#).

Publicações pai para contexto de caso aprimorado

O contexto é fundamental, principalmente ao responder ao tráfego em uma página movimentada do Facebook. As páginas do Facebook têm uma hierarquia de três níveis: uma publicação de alto nível no perfil pode receber um número X de comentários e cada um desses comentários pode ter um número Y de respostas. Se uma resposta ou comentário for tirado do contexto de seu pai de nível mais alto, um agente de atendimento social bem-intencionado poderá enviar uma resposta incorreta que poderá frustrar os clientes e até criar embaraços para a sua marca. #Falhas semelhantes também podem ocorrer no Twitter.

Agora você pode recuperar a publicação pai de um segmento em que sua empresa é @mencionada. Por exemplo, anteriormente, quando sua empresa era @mencionada em uma conversa no Twitter, a primeira publicação importada para o Serviço de atendimento ao cliente social era aquela em que a empresa foi @mencionada. Agora, se o pai da publicação estiver no Social Studio, você poderá recuperar também a publicação pai para uma melhor contextualização.

1. Em Configuração, insira *Med* na caixa *Busca rápida* e selecione **Serviço de atendimento ao cliente social**.
2. Na guia Configurações, selecione **Mapeamento de publicação pai**.
3. Clique em **Salvar**.
4. Atualize o componente complementar Pesquisa social, que está disponível para a barra lateral direita do Console de serviço.

Monitoramento de #hashtag do Instagram

Caso esteja participando do programa piloto do Instagram, agora você pode receber e responder a publicações sociais quando a #hashtag da sua marca é mencionada.

Para ativar o monitoramento de #hashtag do Instagram, [crie uma regra](#) na sua conta de Hub social para receber publicações quando a #hashtag da sua marca for mencionada.

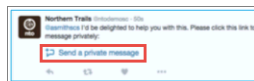
Eleve a barra de serviço com a Assistência ao cliente do Twitter

Seus agentes poderão enviar convites por Mensagens diretas do Twitter, que não possuem limites de caracteres, e enviar pesquisas de feedback do cliente quando tiverem solucionado satisfatoriamente um problema.

O Serviço de atendimento ao cliente social do Salesforce tem dois novos recursos do Twitter para ajudar seus agentes a atender melhor os clientes.

Links fáceis para convites de mensagem direta do Twitter

Caso suas configurações do Twitter permitam receber mensagens diretas de qualquer pessoa, você poderá enviar links convidando usuários para conversas de mensagens diretas, independentemente de estar ou não sendo seguido por esses usuários do Twitter.



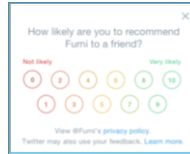
Para enviar um convite de mensagem direta de link profundo, cole este link na sua mensagem de saída:

`https://twitter.com/messages/compose?recipient_id={ID numérico de usuário da sua conta no Twitter}`

Para localizar o ID numérico de sua conta no Twitter, em [twitter.com](#), acesse **Seu usuário do Twitter > Configurações > Seus dados do Twitter**. O Twitter manipula os URLs e a renderização nos clientes nativos.

Enviar cartões de pesquisa por mensagens diretas do Twitter

Obtenha feedback do cliente no final de uma interação de atendimento ao cliente usando uma mensagem direta do Twitter. O feedback de cliente no Twitter permite que as equipes de assistência social rastreiem métricas como Pontuações Líquidas de promotor e Classificações de satisfação do cliente diretamente no Salesforce. Depois que seu problema é resolvido, o cliente recebe um cartão de pesquisa simples em sua janela de mensagem direta.



Esses cartões são rápidos e fáceis de preencher, proporcionando altas taxas de resposta.

Omni-Channel

Aproveite ao máximo sua experiência do Omni-Channel com rastreamento de tempo ativo, motivos de recusa para agentes e uma prática caixa de seleção para ativar ou desativar os sons de notificação dos seus agentes. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[Rastrear o tempo ativo dos agentes no trabalho](#)

Rastreie por quanto tempo os agentes mantêm um item de trabalho do Omni-Channel aberto e em foco em seus consoles. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

[Limites elevados para 5.000 por hora e 10.000 no total](#)

Já entendemos: você quer realizar mais trabalho no Omni-Channel. Elevamos nossos limites para o máximo de 5.000 itens de trabalho em fila por hora e o máximo de 10.000 solicitações de roteamento pendentes. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

[Não, obrigado: permitir que os agentes forneçam um motivo ao recusar trabalho](#)

Crie um conjunto de motivos para serem escolhidos pelos agentes quando recusam uma solicitação de trabalho. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

[Dar paz e silêncio aos agentes desativando sons de notificação](#)

Ative ou desative sons de notificação para seus agentes. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

O Omni-Channel está disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Rastrear o tempo ativo dos agentes no trabalho

Rastreie por quanto tempo os agentes mantêm um item de trabalho do Omni-Channel aberto e em foco em seus consoles. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Os agentes trabalham em várias tarefas ao mesmo tempo. Para ter uma visão completa da produtividade de um agente, você deve verificar há quanto tempo seu trabalho está aberto e por quanto tempo ele trabalha diretamente em cada item.

O rastreamento de tempo ativo estende os dados operacionais que o Omni-Channel fornece por meio de seu objeto Trabalho do agente. O Trabalho do agente agora inclui:

- **Tempo de manuseio** — A quantidade de tempo durante a qual um item de trabalho permanece aberto com um agente. É calculado como a duração entre a aceitação do item de trabalho do Omni pelo agente e seu fechamento no console.
- **Tempo ativo** — A quantidade de tempo durante a qual o agente trabalha diretamente em um item. Mede por quanto tempo a guia do item de trabalho permanece aberta e em foco.

Adicione o rastreamento de Tempo de manuseio e de Tempo ativo a seus tipos de relatório para Trabalho do agente e veja com que rapidez seus agentes concluem uma tarefa.

EDIÇÕES

O Omni-Channel está disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Limites elevados para 5.000 por hora e 10.000 no total

Já entendemos: você quer realizar mais trabalho no Omni-Channel. Elevamos nossos limites para o máximo de 5.000 itens de trabalho em fila por hora e o máximo de 10.000 solicitações de roteamento pendentes. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Consulte [Recursos e limites por Edição do Salesforce](#) para aprender mais sobre limites do Omni-Channel.

EDIÇÕES

O Omni-Channel está disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Não, obrigado: permitir que os agentes forneçam um motivo ao recusar trabalho

Crie um conjunto de motivos para serem escolhidos pelos agentes quando recusam uma solicitação de trabalho. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Se permitir que os agentes recusem solicitações em sua Configuração de presença, você poderá adicionar um conjunto de motivos de recusa. Eles funcionam de maneira integrada ao widget Omni-Channel, permitindo que os agentes selecionem um motivo diretamente na solicitação de trabalho quando optam por recusar um trabalho.

Para criar motivos de recusa, vá para Configuração, insira *Omni-Channel* na caixa *Busca rápida* e selecione **Motivos para recusa de presença**.

Quando seus motivos de recusa forem criados e estiverem em uso, adicione-os a seus relatórios por meio da nova coluna Motivo de recusa do objeto Trabalho do agente.

EDIÇÕES

O Omni-Channel está disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Dar paz e silêncio aos agentes desativando sons de notificação

Ative ou desative sons de notificação para seus agentes. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Os sons de notificação ajudam muitos agentes a permanecerem atentos às suas solicitações de trabalho, mas outros preferem receber apenas indicações visuais. Mantenha a paz selecionando **Desativar sons de notificação** na Configuração de presença.

EDIÇÕES

O Omni-Channel está disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Knowledge

O Salesforce Knowledge agora permite que você personalize seus layouts de página para usuários móveis, anexe arquivos a ordens de serviço, identifique campos de caso principais para pesquisar as melhores sugestões de artigos e solucione rapidamente problemas nas regras de validação. Os tópicos agora estão disponíveis em todos os idiomas que sua base de conhecimento suporta, o recurso de mapeamento de campo de caso a categoria de dados agora está amplamente disponível e um campo Data de criação do artigo aparece em cada versão de um artigo.

EDIÇÕES

O Salesforce Knowledge está disponível nas versões **Performance** e **Developer Edition** e na **Unlimited Edition** com Service Cloud.

O Salesforce Knowledge está disponível por um custo adicional nas: **Enterprise** e **Unlimited Editions**.

NESTA SEÇÃO:

[Manter tudo organizado para seus agentes em trânsito](#)

Você tem agentes em trânsito? Forneça a eles layouts de página de artigo personalizados, sem campos que sejam desnecessários no seu ambiente móvel.

[Anexar artigos a ordens de serviço](#)

Facilite a localização das informações necessárias pelos técnicos em campo. Uma nova opção para anexar artigos do Knowledge a ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço permite incorporar sua base do Knowledge ao seu processo de serviço de campo. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

[Aprimore as sugestões de artigos em casos](#)

Você pode escolher cinco campos de caso usados para sugerir artigos ao fechar casos.

[Voilà: Tópicos em artigos disponíveis em todos os idiomas compatíveis](#)

Seus agentes e leitores públicos podem anexar tópicos a qualquer artigo, independentemente do idioma. Os tópicos ajudam a definir a relevância dos artigos quando um tópico corresponde a um termo de pesquisa. Lembre-se de que, ao contrário das categorias de dados, os tópicos adicionados a um artigo não são transferidos para o mesmo artigo em outro idioma.

[Mapeamento de campo de caso a categoria de dados \(disponível ao público em geral\)](#)

Torne os artigos sugeridos mais relevantes ao solucionar casos. Mapeie campos de caso a categorias de dados para filtrar artigos atribuídos a essas categorias de dados. Por exemplo, casos com um campo informando a qual produto se referem podem ser mapeados à categoria de dados desse produto. Os artigos atribuídos a essa categoria ou produto são filtrados para o topo da lista de artigos sugeridos.

[Solucione problemas em suas regras de validação mais rapidamente](#)

Cansado de procurar aquele campo problemático na sua regra de validação? Nós consertamos isso! Agora, quando sua regra de validação não é válida, todas as mensagens de erro aparecem na parte superior da página, em vez de uma por vez.

[Consultar a data de criação do artigo original nas versões do artigo](#)

Você já se perguntou quando um artigo foi originalmente criado enquanto trabalhava com uma de suas versões? Agora você pode descobrir. As versões do um artigo agora possuem um campo Data de criação de artigo.

[Corretor ortográfico removido de campos de rich text](#)

O corretor ortográfico do Salesforce não estará mais disponível quando os usuários editarem campos de área de rich text em artigos. Em vez disso, recomendamos utilizar o corretor ortográfico no seu navegador.

[Criptografar artigos do Knowledge](#)

Agora é possível usar a Criptografia de plataforma Shield para proteger o conteúdo de seus artigos do Knowledge. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Manter tudo organizado para seus agentes em trânsito

Você tem agentes em trânsito? Forneça a eles layouts de página de artigo personalizados, sem campos que sejam desnecessários no seu ambiente móvel.

Você pode adicionar ações do Salesforce1 aos seus layouts de página de artigo. Em seguida, você pode configurar as ações e listas relacionadas que serão expostas no aplicativo híbrido Salesforce1.



Nota: Ações do Salesforce1 não estão disponíveis em layouts de página de artigo no Salesforce Classic, com a exceção de ações no feed de artigo.

Anexar artigos a ordens de serviço

Facilite a localização das informações necessárias pelos técnicos em campo. Uma nova opção para anexar artigos do Knowledge a ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço permite incorporar sua base do Knowledge ao seu processo de serviço de campo. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

Para saber mais, consulte [Conhecimento é poder para os técnicos de campo](#).

Aprimore as sugestões de artigos em casos

Você pode escolher cinco campos de caso usados para sugerir artigos ao fechar casos.

A pesquisa na guia Knowledge sugere artigos com base na semelhança de conteúdo e nos vínculos entre casos semelhantes. Se nenhum artigo estiver vinculado a casos semelhantes, os artigos sugeridos terão títulos semelhantes ao do caso ou palavras-chave em comum com os campos de caso selecionados pelo administrador. Os artigos sugeridos estarão disponíveis no Salesforce Console para Serviço e nos seus portais ao exibir casos existentes e ao criar novos casos.



Nota: Por padrão, o campo **Assunto** é selecionado. Selecione até cinco campos de texto curtos que incluem uma descrição do problema, o produto afetado ou o tópico do caso. Somente os primeiros 100 caracteres de cada campo de caso são pesquisados.

Voilà: Tópicos em artigos disponíveis em todos os idiomas compatíveis

Seus agentes e leitores públicos podem anexar tópicos a qualquer artigo, independentemente do idioma. Os tópicos ajudam a definir a relevância dos artigos quando um tópico corresponde a um termo de pesquisa. Lembre-se de que, ao contrário das categorias de dados, os tópicos adicionados a um artigo não são transferidos para o mesmo artigo em outro idioma.



Nota: Os tópicos sugeridos continuam suportados somente em inglês.

É possível adicionar tópicos a partir do modo de exibição de artigos e das páginas de detalhes. Os tópicos sugeridos são termos extraídos do artigo, para que sejam mais concretos e precisos que uma atribuição de categoria de dados. Ao pesquisar, os tópicos podem ser usados para indexar o artigo, para que os artigos correspondentes sejam mais relevantes para as pesquisas por palavra-chave.

Os tópicos para artigos são ativados para cada tipo de arquivo.

1. Em Configuração, insira *Tópicos para objetos* na caixa *Busca rápida* e selecione **Tópicos para objetos**.
2. Clique no nome do tipo de artigo em que você deseja ativar tópicos.
3. Marque **Ativar tópicos**.
4. Selecione os campos que você deseja usar nas sugestões.
5. Clique em **Salvar**.
6. Por meio do perfil ou do conjunto de permissões, em Permissões do sistema, defina quais agentes podem atribuir, criar, excluir e editar tópicos.

Mapeamento de campo de caso a categoria de dados (disponível ao público em geral)

Torne os artigos sugeridos mais relevantes ao solucionar casos. Mapeie campos de caso a categorias de dados para filtrar artigos atribuídos a essas categorias de dados. Por exemplo, casos com um campo informando a qual produto se referem podem ser mapeados à categoria de dados desse produto. Os artigos atribuídos a essa categoria ou produto são filtrados para o topo da lista de artigos sugeridos.



Importante: A filtragem de artigos com base em informações de caso é suportada somente em campos de texto e de lista de opções.

Para implementar um mapeamento de categoria de dados, selecione quais campos de caso serão mapeados a quais categorias de dados e defina uma categoria de dados padrão para os casos que não tenham um valor nos campos mapeados.

1. Em Configuração, insira *Mapeamentos de categoria de dados* na caixa *Busca rápida* e selecione **Mapeamentos de categoria de dados**.

2. Na coluna `Campo de caso`, use a lista suspensa para adicionar um campo.
3. Na coluna `Grupo de categorias de dados`, use a lista suspensa para mapear as informações do campo de pesquisa a uma categoria de dados.
4. Na coluna `Categoria de dados padrão`, use a lista suspensa para atribuir uma categoria de dados quando o valor do campo não corresponder a nenhuma categoria do grupo de categorias.
5. Clique em **Adicionar**.

Solucione problemas em suas regras de validação mais rapidamente

Cansado de procurar aquele campo problemático na sua regra de validação? Nós consertamos isso! Agora, quando sua regra de validação não é válida, todas as mensagens de erro aparecem na parte superior da página, em vez de uma por vez.

Consultar a data de criação do artigo original nas versões do artigo

Você já se perguntou quando um artigo foi originalmente criado enquanto trabalhava com uma de suas versões? Agora você pode descobrir. As versões do um artigo agora possuem um campo Data de criação de artigo.

O campo Data de criação de artigo pode ser exposto no layout de página e nos novos tipos de relatório personalizados com versões de artigo. Agora você pode ver ao mesmo tempo a data de criação do artigo original e a data de criação da versão do artigo!



Importante: O campo Data de criação de artigo não é suportado em tipos de relatório personalizados existentes que unem KnowledgeArticle e KnowledgeArticleVersion.

Corretor ortográfico removido de campos de rich text

O corretor ortográfico do Salesforce não estará mais disponível quando os usuários editarem campos de área de rich text em artigos. Em vez disso, recomendamos utilizar o corretor ortográfico no seu navegador.

Para obter mais informações, consulte [Aposentadoria do recurso de corretor ortográfico no aplicativo Salesforce](#).

Criptografar artigos do Knowledge

Agora é possível usar a Criptografia de plataforma Shield para proteger o conteúdo de seus artigos do Knowledge. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Para anexar arquivos criptografados, use um tipo de arquivo que inclua um campo de arquivo. Você poderá então carregar arquivos criptografados, contanto que tenha a Criptografia de plataforma ativada para arquivos e anexos.

CONSULTE TAMBÉM:

[Criptografia de plataforma](#)

Live Agent

Suas transcrições de bate-papo acabaram de ficar melhores com um novo campo Rede. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[Ver de onde vêm os bate-papos na transcrição de bate-papo](#)

Rastreie a origem dos bate-papos, mesmo após terem terminado, usando o campo Rede em transcrições de bate-papo. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Ver de onde vêm os bate-papos na transcrição de bate-papo

Rastreie a origem dos bate-papos, mesmo após terem terminado, usando o campo Rede em transcrições de bate-papo. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Ao analisar bate-papos já encerrados, você provavelmente desejará saber as redes de origem ou provedores de serviços de seus clientes, principalmente quando os clientes têm problemas de rede durante o bate-papo. O Live Agent sempre forneceu essas informações a agentes no Console, mas agora você também pode gerar relatórios sobre isso adicionando a coluna Rede aos relatórios de Transcrição do Live Agent.

Salesforce Console para Serviço

O Salesforce Console para Serviço está mais intuitivo do que nunca com focos de lista responsiva. Os modelos do Launch Pad fornecem aos agentes consoles pré-configurados, economizando um tempo precioso. Componentes do Lightning agora estão disponíveis para configuração da barra lateral. E nós dizemos adeus à CTI de Desktop.

EDIÇÕES

O Live Agent está disponível nas: **Performance** Editions e organizações **Developer** Edition criadas após 14 de junho de 2012

O Live Agent está disponível nas: **Unlimited** Edition com Service Cloud

O Live Agent está disponível por um custo adicional nas: **Enterprise** e **Unlimited** Editions

EDIÇÕES

O Live Agent está disponível nas: **Performance** Editions e organizações **Developer** Edition criadas após 14 de junho de 2012

O Live Agent está disponível nas: **Unlimited** Edition com Service Cloud

O Live Agent está disponível por um custo adicional nas: **Enterprise** e **Unlimited** Editions

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Configurar recursos do Service Cloud rapidamente com modelos do Launch Pad](#)

Implante e teste recursos do Service Cloud com apenas alguns cliques. Esse conjunto de modelos o ajudará a configurar alguns dos recursos mais populares do Service Cloud, como configurações rápidas de console e relatórios e painéis essenciais para uma organização de serviço.

[Veja o que está acontecendo passando o mouse sobre listas responsivas](#)

Na última versão, você dava uma espiada no conteúdo das guias passando o cursor do mouse sobre elas. Nesta versão, você também pode ter uma ideia do conteúdo das linhas de uma exibição de lista simplesmente passando o cursor do mouse sobre elas.

[Shazam! Os componentes de barra lateral do Lightning chegaram](#)

Agora você pode integrar componentes do Lightning a barras laterais por meio de páginas do Visualforce. Use o poder do Lightning para melhorar a sua experiência com o Salesforce!

[Diga "au revoir" \(e tchau\) à CTI de Desktop](#)

Sempre uma grande combatente, nossa CTI (integração computador-telefonia) de Desktop chegará ao fim de sua vida útil com a versão Spring '17. Para ocupar o seu lugar, teremos a CTI aberta, mais flexível e com mais capacidades.

[Novos métodos para o Kit de ferramentas de integração do console](#)

É possível personalizar um console programaticamente usando a API do Salesforce Console. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Configurar recursos do Service Cloud rapidamente com modelos do Launch Pad

Implante e teste recursos do Service Cloud com apenas alguns cliques. Esse conjunto de modelos o ajudará a configurar alguns dos recursos mais populares do Service Cloud, como configurações rápidas de console e relatórios e painéis essenciais para uma organização de serviço.

Estes são os modelos que estamos introduzindo nesta versão.

Console padrão	Obtenha os melhores e mais recentes recursos de console.
Console de marca	Personalize facilmente o console com seu logotipo e identidade visual.
Relatórios e painéis de serviço	Implante um conjunto de relatórios e painéis pré-configurados.

Para começar a usar modelos, em Configuração, na caixa *Pesquisa rápida*, insira **Launch Pad**.



Dica: Recomendamos experimentar o Launch Pad no ambiente de sandbox, para que você possa testar os novos recursos sem afetar o ambiente de produção ativo.

Um console com identidade visual

ACTION	CASE NUMBER	CONTACT NAME	SUBJECT	STATUS	PRIORITY	DATE/TIME OPENED	CASE OWNER ALIAS
	00001000	Amos, Jon	Sample Case: Our Widgets h...	Escalated	High	2/11/2016 12:30 PM	ALUser
	00001001	Stamos, Edward	Sample Case 2: The widgets ...	New	High	2/11/2016 12:30 PM	ALUser
	00001002	Stamos, Edward	Sample Case 3: Cannot trac...	On Hold	Low	2/11/2016 12:30 PM	ALUser
	00001000	Amos, Jon	Sample Case: Our Widgets h...	Escalated	High	2/11/2016 12:30 PM	ALUser
	00001001	Stamos, Edward	Sample Case 2: The widgets ...	New	High	2/11/2016 12:30 PM	ALUser
	00001002	Stamos, Edward	Sample Case 3: Cannot trac...	On Hold	Low	2/11/2016 12:30 PM	ALUser
	00001000	Amos, Jon	Sample Case: Our Widgets h...	Escalated	High	2/11/2016 12:30 PM	ALUser
	00001001	Stamos, Edward	Sample Case 2: The widgets ...	New	High	2/11/2016 12:30 PM	ALUser
	00001002	Stamos, Edward	Sample Case 3: Cannot trac...	On Hold	Low	2/11/2016 12:30 PM	ALUser
	00001000	Amos, Jon	Sample Case: Our Widgets h...	Escalated	High	2/11/2016 12:30 PM	ALUser

Não há suporte para modelos do Launch Pad no IE versão 9 ou anterior.

Veja o que está acontecendo passando o mouse sobre listas responsivas

Na última versão, você dava uma espiada no conteúdo das guias passando o cursor do mouse sobre elas. Nesta versão, você também pode ter uma ideia do conteúdo das linhas de uma exibição de lista simplesmente passando o cursor do mouse sobre elas.

Agora as listas responsivas exibem os detalhes de uma linha com a passagem do mouse, para que você possa visualizá-la sem abrir cada registro.

Case Origin	Case Number	Account Name
Phone	00001002	Acme

Status	Priority
On Hold	Low

Description
User is not able to track his order. He is getting error "Tracking number does not exist"

Veja a seguir como ativar listas responsivas passando o cursor do mouse sobre elas.

1. Em Configuração, selecione **Criar > Aplicativos** e localize o nome do console que deseja modificar.
2. Clique em **Editar**.

3. Selecione [Ativar listas responsivas](#).**4. Clique em [Salvar](#).**

Os campos que aparecem na sobreposição refletem os campos na exibição de lista ativa. Para personalizar os campos exibidos, consulte [Editar exibições de lista](#) e [Criar exibições de lista personalizadas](#) na ajuda do Salesforce. (A exibição de lista deve ser expandida com largura suficiente para que os links Editar, Excluir e Criar nova exibição fiquem visíveis.)

Alguns detalhes sobre os focos de lista:

- Para casos, o título do foco sempre é o campo `Subject`. Para outras entidades, é o campo `Name`.
- Você sempre vê o campo `Description` nos focos de caso, embora ele não possa ser adicionado à exibição de lista.
- Se o campo `Subject` ou `Name` não estiver na exibição de lista, o foco não terá um título.

Não há suporte para listas responsivas no IE versão 10 ou anterior.

Shazam! Os componentes de barra lateral do Lightning chegaram

Agora você pode integrar componentes do Lightning a barras laterais por meio de páginas do Visualforce. Use o poder do Lightning para melhorar a sua experiência com o Salesforce!

Fique por dentro do Lightning e do Visualforce lendo as [perguntas frequentes \(FAQs\) do Lightning](#). E, para quem gosta dos detalhes técnicos, o [Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning](#) é eletrizante.



Diga "au revoir" (e tchau) à CTI de Desktop

Sempre uma grande combatente, nossa CTI (integração computador-telefonia) de Desktop chegará ao fim de sua vida útil com a versão Spring '17. Para ocupar o seu lugar, teremos a CTI aberta, mais flexível e com mais capacidades.

Caso você esteja usando um adaptador desenvolvido com base na CTI de Desktop, ele deixará de funcionar na versão Spring '17. Você terá que migrar para a CTI aberta. Aprenda a [instalar a CTI aberta](#) e a [personalizá-la](#) para suprir as necessidades da sua empresa.

Novos métodos para o Kit de ferramentas de integração do console

É possível personalizar um console programaticamente usando a API do Salesforce Console. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Métodos novos e atualizados estão disponíveis para ajudar os desenvolvedores e administradores avançados a atualizar as guias do console. Para obter mais informações, consulte [API do Salesforce Console \(Kit de ferramentas de integração\)](#) na página 397.

Feed do caso

O feed de caso fornece aos agentes de suporte uma forma mais ágil de criar, gerenciar e exibir casos. Ele inclui editores, que permitem que os agentes criem notas, registrem chamadas, alterem o status de casos e se comuniquem com os clientes em um feed. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[Informar os agentes quando o sistema atualizar casos](#)

Renomeie o `Usuário automatizado do caso` para `Sistema` para que os agentes de suporte possam ver facilmente quando processos automatizados, como regras de atribuição de caso, criam um caso ou alteram o status de um caso.

[Deixe a casa em ordem: ordem das respostas automáticas do feed de caso](#)

Altere a ordem dos itens do feed de caso e registros para que os itens de feed gerados automaticamente apareçam depois do primeiro email do cliente para o centro de suporte.

[Embelezamento dos emails do Lightning Experience](#)

Reprojetamos a ação de email do Lightning Experience para poupar espaço físico na tela e melhorar a usabilidade, simplificando ainda mais o envio de emails pelos agentes.

[Responda ainda mais rapidamente aos clientes com a digitação antecipada](#)

O endereçamento de emails no feed de caso acabou de ficar mais rápido. Quando um agente insere algumas letras do nome ou endereço de email de uma pessoa, a digitação antecipada sugere nomes e endereços correspondentes automaticamente, como no Gmail. Quando vários nomes ou endereços de email correspondem às letras que o agente inseriu, é exibido um menu suspenso mostrando todas as correspondências de contatos, leads e usuários.

[Exibir o campo De na ação rápida de email](#)

Agora é possível adicionar o campo De à ação rápida de email no Lightning Experience para que os agentes possam vê-lo ao ler e escrever emails no feed de caso.

Informar os agentes quando o sistema atualizar casos

Renomeie o `Usuário automatizado do caso` para `Sistema` para que os agentes de suporte possam ver facilmente quando processos automatizados, como regras de atribuição de caso, criam um caso ou alteram o status de um caso.

Anteriormente, o `Usuário automatizado do caso` podia ser apenas o nome de um usuário. Isso confundia os agentes, porque os itens de feed e itens em listas relacionadas eram atribuídos a um usuário quando, na verdade, eram criados por um processo automatizado, como uma regra de atribuição automática. Agora é possível definir o nome do `Usuário automatizado do caso` como `Sistema`, para que os agentes possam determinar se os itens de feed são criados por usuários reais ou processos automatizados.

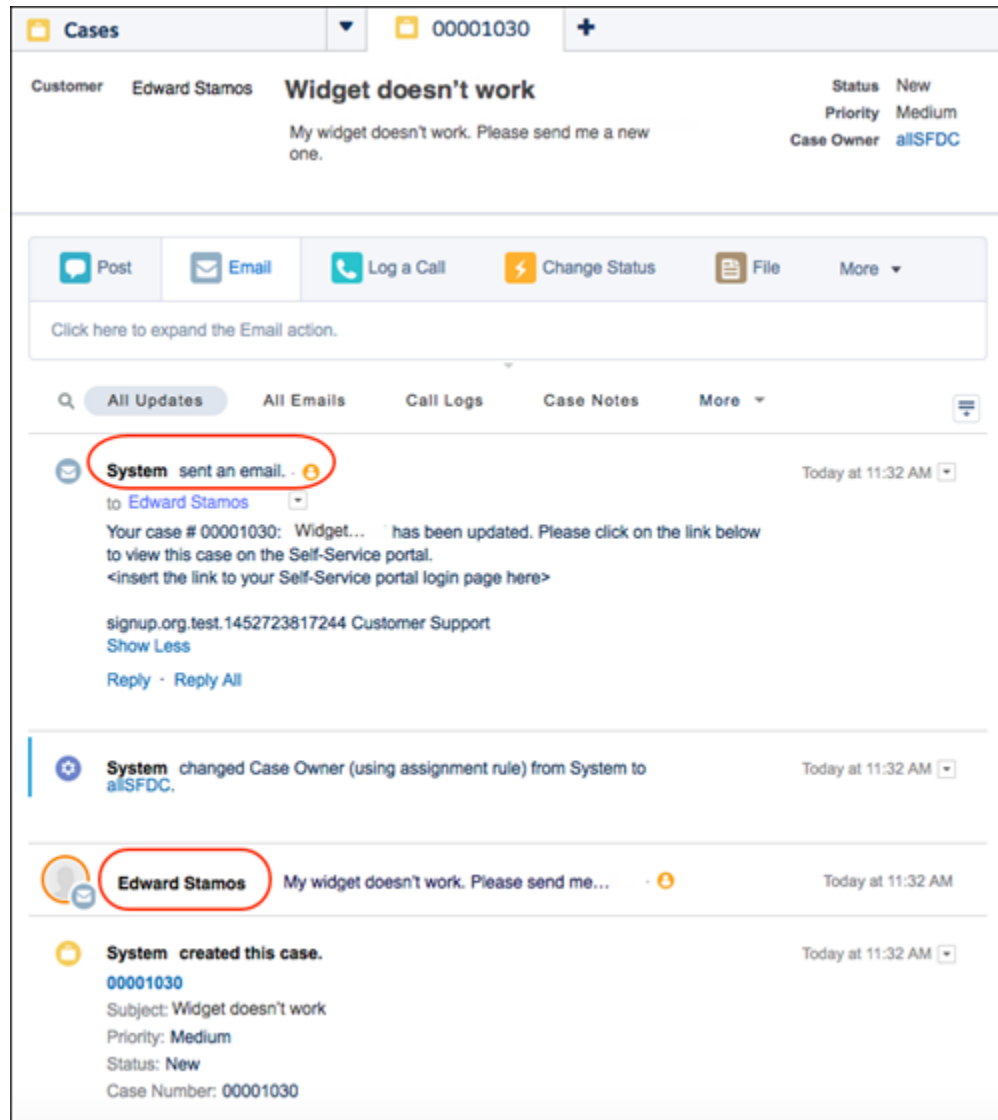
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para alterar configurações de suporte:

- “Gerenciar casos”

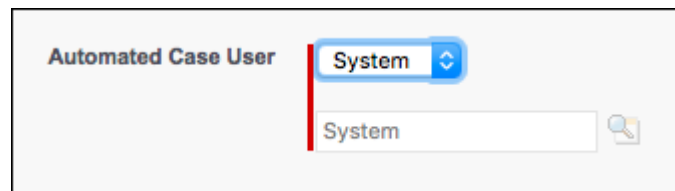
E

“Personalizar aplicativo”



1. Em Configuração, insira *Configurações de suporte* na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de suporte**.
2. Clique em **Editar**.
3. Em **Usuário automatizado do caso**, selecione *Sistema* no menu.

Quando você seleciona Sistema, o campo de pesquisa fica indisponível. O campo de pesquisa pode ser usado somente quando você está especificando um usuário.



4. Clique em **Salvar**.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Configurações de suporte \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Deixe a casa em ordem: ordem das respostas automáticas do feed de caso

Altere a ordem dos itens do feed de caso e registros para que os itens de feed gerados automaticamente apareçam depois do primeiro email do cliente para o centro de suporte.

Anteriormente, quando uma regra de resposta automática enviava um email para um cliente ("Obrigado, recebemos o seu email"), o item de feed e o registro do email automatizado apareciam antes da primeira mensagem de email do cliente para o centro de suporte da sua empresa. Agora, com a configuração Criar registro de resposta automática após o primeiro email do cliente ativada, os itens aparecem em uma ordem lógica.

Na primeira captura de tela, o item de feed de resposta automática "Seu caso foi atualizado" aparece *antes* do email inicial do cliente. Os itens de feed aparecem nessa ordem quando a configuração está desativada.

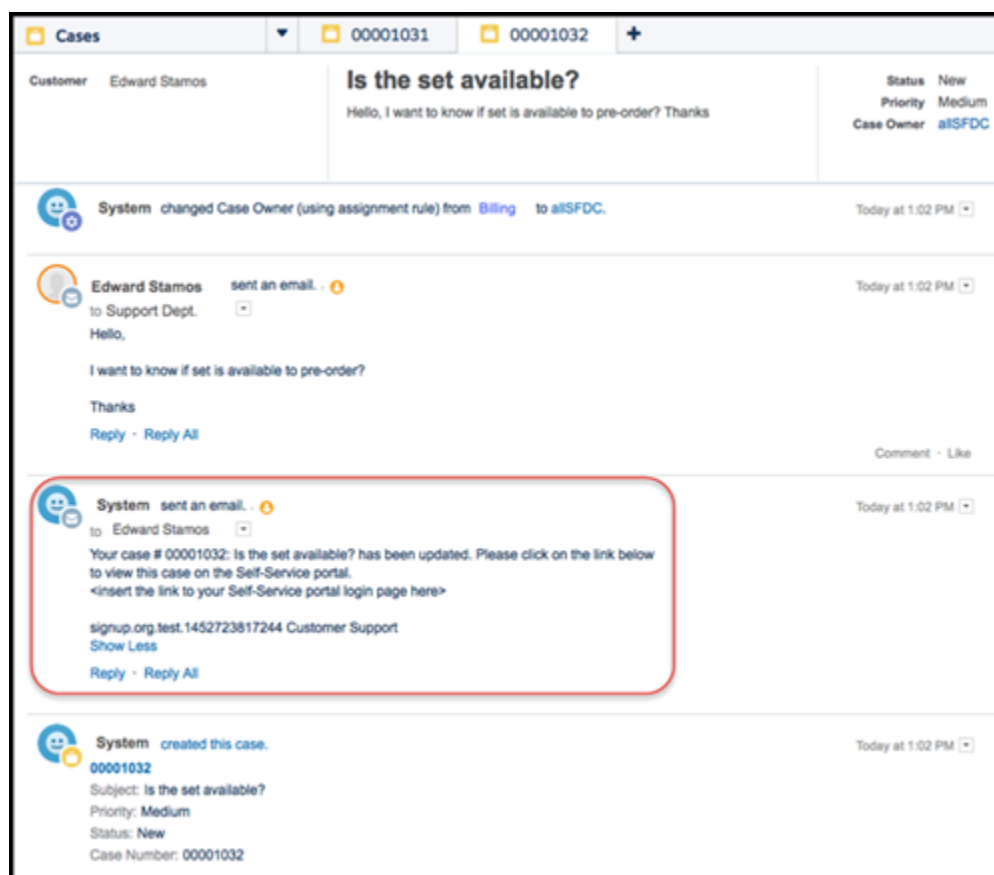
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para alterar configurações de suporte:

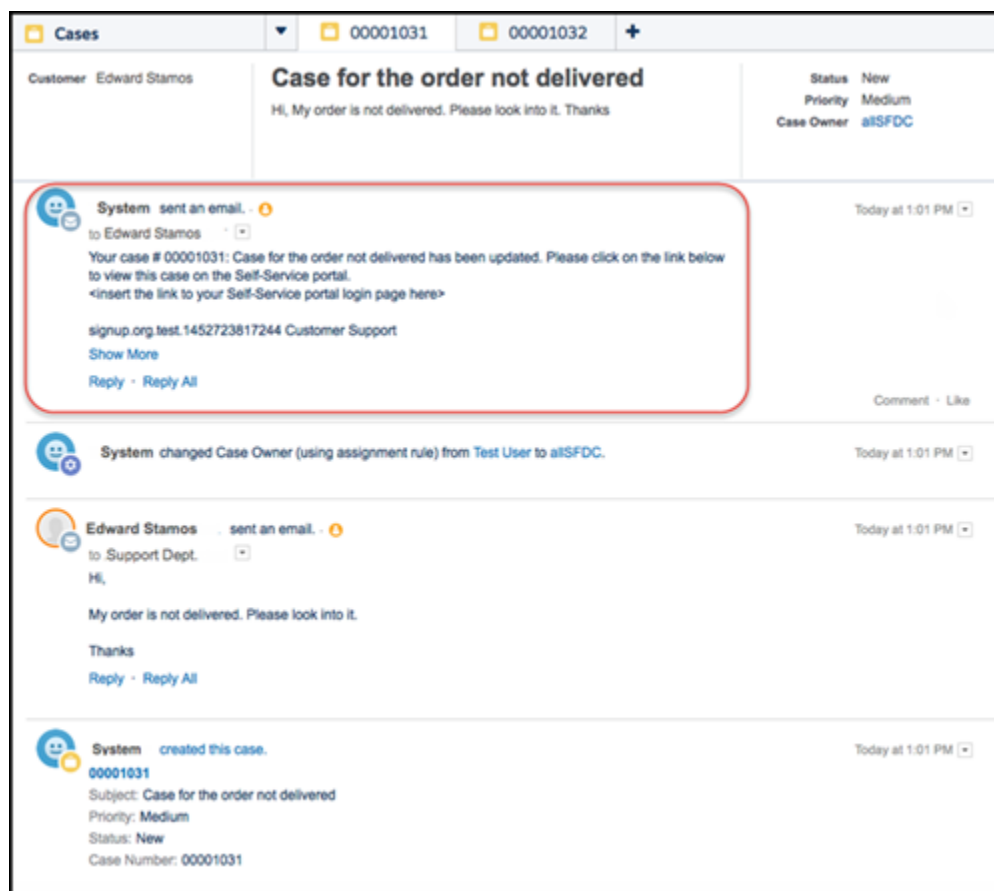
- "Gerenciar casos"

E

"Personalizar aplicativo"



Na segunda captura de tela, o item de feed de resposta automática "Seu caso foi atualizado" aparece *depois* do email inicial do cliente. Os itens de feed aparecem nessa ordem quando a configuração está ativada.



Se a sua organização usa a página Detalhes do caso, o registro de email aparece depois do primeiro email do cliente na lista relacionada Emails.

Por padrão, essa configuração é desativada.

1. Em Configuração, insira "Suporte" na caixa Busca rápida e, em seguida, selecione **Configurações de suporte**.
2. Clique em **Editar**.
3. Selecione **Criar registro de resposta automática após o primeiro email do cliente**.
4. Clique em **Salvar**.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Configurações de suporte](#) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Embelezamento dos emails do Lightning Experience

Reprojetamos a ação de email do Lightning Experience para poupar espaço físico na tela e melhorar a usabilidade, simplificando ainda mais o envio de emails pelos agentes.

Confira o novo e melhorado email de feed de caso no Lightning Experience:

- Os rótulos de campo de endereço de email aparecem à esquerda das caixas de entrada, economizando um espaço valioso na tela. (Anteriormente, eles apareciam acima das caixas de entrada.)

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

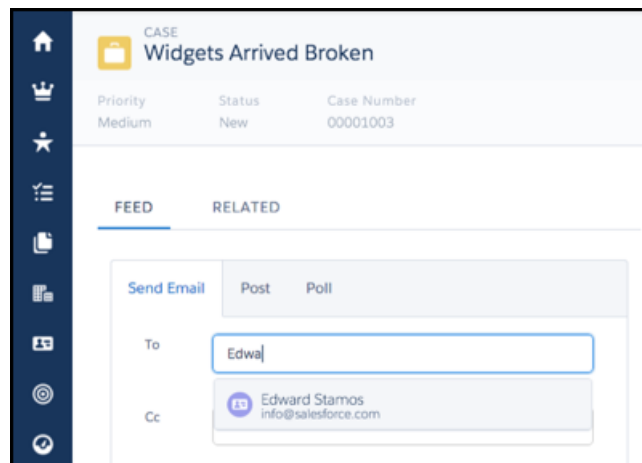
- Nos campos de email, os nomes e endereços de email dos destinatários e do remetente aparecem em balões transparentes. (Anteriormente, eles usavam texto simples.)
- Os ícones que indicam o tipo de usuário — como lead, oportunidade, contato ou usuário — são exibidos ao lado do nome ou endereço de email do destinatário. (Anteriormente, não havia distinção de usuários por tipo.)

Responda ainda mais rapidamente aos clientes com a digitação antecipada

O endereçamento de emails no feed de caso acabou de ficar mais rápido. Quando um agente insere algumas letras do nome ou endereço de email de uma pessoa, a digitação antecipada sugere nomes e endereços correspondentes automaticamente, como no Gmail. Quando vários nomes ou endereços de email correspondem às letras que o agente inseriu, é exibido um menu suspenso mostrando todas as correspondências de contatos, leads e usuários.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**



Exibir o campo De na ação rápida de email

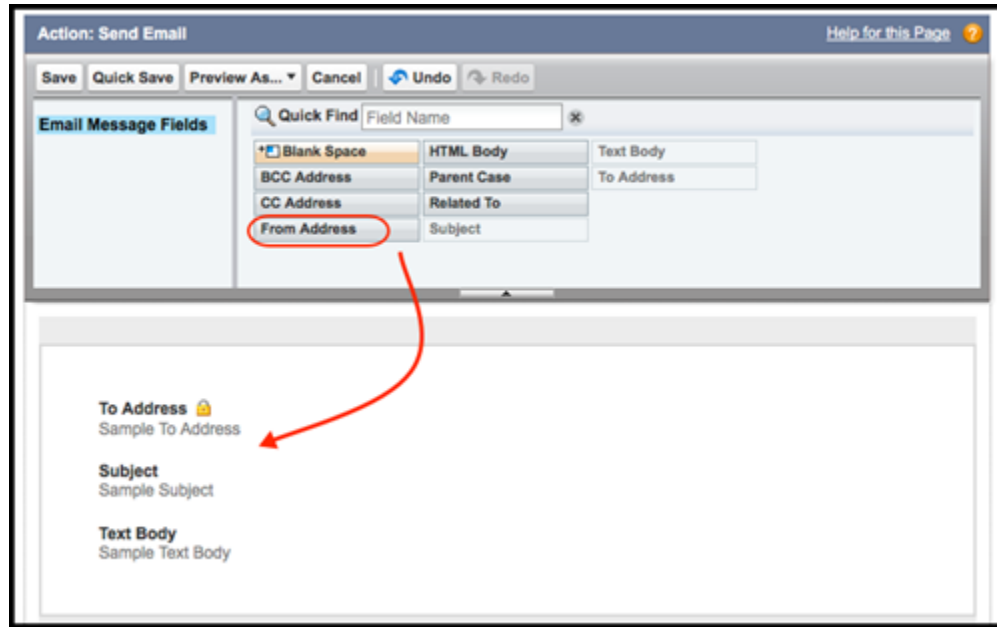
Agora é possível adicionar o campo De à ação rápida de email no Lightning Experience para que os agentes possam vê-lo ao ler e escrever emails no feed de caso.

Anteriormente, não era possível expor o campo De na ação rápida de email no Lightning Experience. Por padrão, o layout da ação de email inclui os campos padrão — Para, Assunto e Corpo do texto — nessa ordem. Opcionalmente, você pode adicionar os campos Cc, Bcc e De para que estejam disponíveis aos agentes.

Para fazer isso, basta arrastar e soltar o campo De no layout de email.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**



Gerenciamento de direito

O gerenciamento de direitos permite que você e seus agentes de suporte verifiquem e cumpram os contratos de suporte dos clientes. No Summer '16, os contratos de serviço hierárquicos e os itens de linha de contrato facilitam a representação de aspectos complexos de seus contratos com clientes.

NESTA SEÇÃO:

[Aplicar etapas de suporte necessárias em ordens de serviço](#)

Melhore o serviço de campo com um novo tipo de processo de direito que permite adicionar marcos a ordens de serviço. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

[Modelar SLAs complexos com contratos de serviço hierárquicos](#)

Represente contratos de nível de serviço complexos tornando um contrato de serviço filho de outro. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, e Developer** Editions com Service Cloud

Aplicar etapas de suporte necessárias em ordens de serviço

Melhore o serviço de campo com um novo tipo de processo de direito que permite adicionar marcos a ordens de serviço. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

Os processos de direitos agora são oferecidos em duas opções: Caso e Ordem de serviço. Mesmo que não use ordens de serviço, você observará um novo campo `Tipo de processo de direito` ao criar e exibir processos de direitos em sua organização. Para aprender mais, consulte [Assegurar um serviço impecável com marcos em ordens de serviço](#).

Modelar SLAs complexos com contratos de serviço hierárquicos

Represente contratos de nível de serviço complexos tornando um contrato de serviço filho de outro. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Os contratos de serviço hierárquicos permitem definir relacionamentos entre contratos de serviço. O novo campo `Contrato de serviço pai` e a lista relacionada `Contratos de serviço filhos` em layouts de página de contrato de serviço facilitam a criação de uma hierarquia de contratos de serviço.

Você também pode criar hierarquias de itens de linha de contrato em um contrato de serviço. Use o novo campo `Item de linha de contrato pai` e a lista relacionada `Itens de linha de contrato filhos` em layouts de página de item de linha de contrato.



Nota:

- Todos os itens de linha de contrato em uma hierarquia devem todos pertencer ao mesmo contrato de serviço.
- Se você excluir um contrato de serviço que faz parte de uma hierarquia de contratos de serviço, tenha em mente que seus contratos de serviço filhos não estarão mais vinculados ao contrato de serviço pai. O mesmo se aplica aos itens de linha de contrato.

Patrimônios

Os ativos ajudam a rastrear produtos que os clientes compraram de você. No Summer '16, novas listas relacionadas e recursos de exclusão facilitam o exame do histórico de um ativo e a exibição dos registros de suporte relacionados pelos agentes. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic, no aplicativo de navegador móvel Salesforce1 e no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9.0 ou posterior.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Exibir ativos filhos e histórico de manutenção](#)

Duas novas listas relacionadas em páginas de ativos oferecem uma exibição acessível dos ativos filhos de um ativo e de itens de linha de ordem de serviço vinculados.

[Tchau, filho: excluir ativos com ativos filhos](#)

Agora é possível excluir um ativo que tenha ativos filhos. Se você excluir um ativo que faça parte de uma hierarquia de ativos, tenha em mente que os ativos filhos não estarão mais vinculados ao ativo pai.

Exibir ativos filhos e histórico de manutenção

Duas novas listas relacionadas em páginas de ativos oferecem uma exibição acessível dos ativos filhos de um ativo e de itens de linha de ordem de serviço vinculados.

Explorar o histórico de manutenção de um ativo

A nova lista relacionada `Itens de linha de ordem de serviço` em ativos proporciona uma lista prática de itens de linha de ordem de serviço associados a um determinado ativo.

Se você pretende associar ativos a itens de linha de ordem de serviço específicos, adicione a nova lista relacionada aos layouts de página de ativos. Em seguida, você poderá ver todos os itens de linha associados a um determinado ativo, obtendo um instantâneo do histórico de manutenção do ativo. Por exemplo, se o reparo de um determinado ativo exigiu várias visitas de técnicos de campo, é possível que ele esteja vinculado a vários itens de linha em ordens de serviço.



Nota: A lista relacionada `Ordens de serviço` em layouts de página de ativos continua listando as ordens de serviço associadas a um determinado ativo.

Navegar em uma hierarquia de ativos

A nova lista relacionada Ativos filhos em páginas de ativos lista todos os ativos filhos, facilitando a exibição, inclusão e exclusão de ativos filhos.

Os relacionamentos pai-filho entre ativos facilitam a representação de ativos complexos no Salesforce. Por exemplo, um ativo pode ter vários componentes que também são representados como ativos.

Tchau, filho: excluir ativos com ativos filhos

Agora é possível excluir um ativo que tenha ativos filhos. Se você excluir um ativo que faça parte de uma hierarquia de ativos, tenha em mente que os ativos filhos não estarão mais vinculados ao ativo pai.

Macros

Agentes de suporte que usam o Feed de caso podem executar macros para concluir tarefas repetitivas, como selecionar um modelo de email, enviar um email a um cliente e atualizar o status do caso, tudo com um único clique. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

NESTA SEÇÃO:

[Deixar agentes pesquisarem todos os campos de texto com pesquisa aprimorada](#)

Pesquisar macros ficou muito mais fácil agora que os agentes de suporte podem pesquisar em todos os campos de texto de uma macro. Anteriormente, os agentes podiam pesquisar somente no campo de nome de uma macro.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Deixar agentes pesquisarem todos os campos de texto com pesquisa aprimorada

Pesquisar macros ficou muito mais fácil agora que os agentes de suporte podem pesquisar em todos os campos de texto de uma macro. Anteriormente, os agentes podiam pesquisar somente no campo de nome de uma macro.

1. Em Configuração, insira "Macros" na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de macro**.
2. Clique em **Editar**.
3. Selecione **Incluir todos os campos de texto de macro na pesquisa**.
4. Clique em **Salvar**.



Exemplo: Suponha que um agente queira localizar uma macro cuja descrição é "Política de devolução - 30 dias". O agente poderia pesquisar "política de devolução" para ver todas as macros que contêm essa frase.

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para gerenciar configurações de macros:

- "Personalizar aplicativo"

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce:](#) Visão geral de macros (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

[Ajuda do Salesforce:](#) Pesquisar todos os campos de texto em macros (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Sincronização da organização

O Organization Sync permite configurar uma organização do Salesforce secundária sincronizada na qual os usuários podem trabalhar quando a organização primária está indisponível. A versão Summer '16 traz uma redução dos emails relacionados a sincronização e a capacidade de sincronizar publicações de arquivos maiores. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Sincronizar comentários e publicações de arquivos maiores do Chatter](#)

Comentários e publicações de arquivos do Chatter com até 2 GB agora são sincronizados no Organization Sync. O limite anterior era de 38 MB. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

[Não há mais spam de falha de sincronização](#)

Sua caixa de entrada acabou de ficar mais organizada! Anteriormente, os administradores eram notificados por email quando ocorria falha de sincronização de um registro entre uma organização e sua organização vinculada no Organization Sync. Agora, as falhas aparecem somente no registro do Organization Sync, na página de detalhes da conexão. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Sincronizar comentários e publicações de arquivos maiores do Chatter

Comentários e publicações de arquivos do Chatter com até 2 GB agora são sincronizados no Organization Sync. O limite anterior era de 38 MB. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Não há mais spam de falha de sincronização

Sua caixa de entrada acabou de ficar mais organizada! Anteriormente, os administradores eram notificados por email quando ocorria falha de sincronização de um registro entre uma organização e sua organização vinculada no Organization Sync. Agora, as falhas aparecem somente no registro do Organization Sync, na página de detalhes da conexão. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

SOS

O SDK SOS recebeu uma nova interface de usuário e uma experiência de vídeo bidirecional aprimorada. Esses recursos estão disponíveis tanto para iOS quanto para Android.

EDIÇÕES

O SOS está disponível por um custo adicional em: **Performance e Developer Editions e Unlimited Edition** com Service Cloud.

NESTA SEÇÃO:

[SOS é remodelado](#)

O SOS recebeu uma nova interface de usuário que os clientes adorarão usar no seu aplicativo móvel ao interagir com um agente.

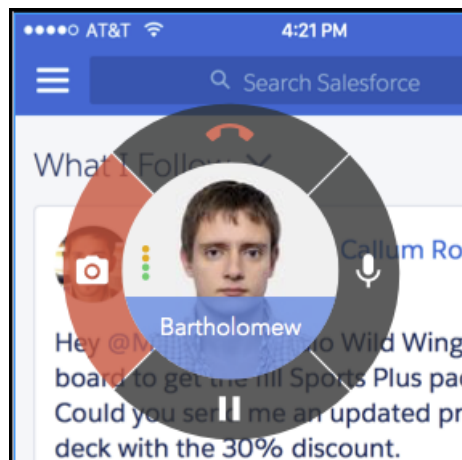
[Conheça mais de perto: vídeo bidirecional com uma interface nova e eficiente](#)

No mundo do suporte ao cliente online, às vezes é desejável que o cliente possa mostrar o que está descrevendo. Com o recurso de vídeo bidirecional no SOS, o vídeo gerado ao vivo por ambas as câmeras é compartilhado com o cliente durante a conversa com o agente. Na revisão mais recente desse SDK, o vídeo bidirecional tem uma interface minimalista, mais limpa.

SOS é remodelado

O SOS recebeu uma nova interface de usuário que os clientes adorarão usar no seu aplicativo móvel ao interagir com um agente.

A nova UI Halo mostra ao seu cliente um pequeno feed de vídeo do agente, com botões de ação em volta do feed de vídeo do agente. Nessa interface, um cliente pode executar várias funções configuráveis, como iniciar uma sessão de vídeo bidirecional, silenciar o microfone, pausar a sessão ou encerrar. Você pode personalizar as cores da interface, mas ela já vem com uma aparência moderna e limpa.



Para saber mais sobre o SOS, consulte o [Guia do desenvolvedor do SOS](#).

Conheça mais de perto: vídeo bidirecional com uma interface nova e eficiente

No mundo do suporte ao cliente online, às vezes é desejável que o cliente possa mostrar o que está descrevendo. Com o recurso de vídeo bidirecional no SOS, o vídeo gerado ao vivo por ambas as câmeras é compartilhado com o cliente durante a conversa com o agente. Na revisão mais recente desse SDK, o vídeo bidirecional tem uma interface minimalista, mais limpa.

O SDK SOS permite que você acesse o feed da câmera do cliente ao vivo durante uma sessão do SOS. Quando liga o vídeo bidirecional, o cliente obtém uma visualização da câmera em tela cheia e o feed de vídeo dessa visualização é enviado para o agente do SOS.

EDIÇÕES

O SOS está disponível por um custo adicional em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** com o Service Cloud

EDIÇÕES

O SOS está disponível por um custo adicional em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** com o Service Cloud



Caso o dispositivo do cliente tenha câmera frontal e traseira, ele poderá alternar entre as câmeras com um toque duplo na tela durante a sessão de vídeo bidirecional. A câmera frontal é uma ótima forma de manter uma conversa mais produtiva com o cliente. A câmera traseira pode ser um ativo extraordinariamente útil quando o cliente quer mostrar ao agente exatamente o que está acontecendo. O cliente pode ligar a lanterna com um toque e um gesto de segurar.

Para saber mais sobre o SOS, consulte o [Guia do desenvolvedor do SOS](#).

Móvel: Faça mais em trânsito

Impulsione suas equipes de vendas de campo com mais inteligência integrada ao Salesforce1. Representantes e gerentes podem gerar mais negócios quando dispõem de informações relevantes, variando de notícias importantes sobre clientes e seus concorrentes a gráficos dinâmicos e interativos para rastrear detalhes críticos. Sua missão é entregar suporte de primeira classe a clientes móveis? Ajude seus agentes ver exatamente o que está acontecendo e a resolver casos mais rapidamente com vídeo bidirecional e feeds de câmera ao vivo a partir do SDK SOS para iOS e Android.

NESTA SEÇÃO:

[Salesforce1: Notícias, percepções e produtividade contínua offline](#)

Ajude suas equipes de vendas a permanecerem informadas sobre registros, atividades e conversas importantes, onde quer que estejam, com o aplicativo Salesforce1 móvel. Os representantes obtêm percepções sobre empresas e setores importantes, agora reunidas em um único local com o aplicativo Notícias. Os gerentes e executivos podem rastrear facilmente detalhes críticos e de desempenho com gráficos avançados a partir de tablets e smartphones. E quando a conectividade com a Internet não está disponível? Com o programa piloto Edição offline, os usuários do Salesforce1 para Android podem criar e editar registros sem serem impedidos por normas de aviação, sinais de celular inconstantes ou edifícios sem conectividade externa.

[SDK SOS: interface aprimorada e vídeo bidirecional](#)

O SDK SOS para iOS e Android, a solução de suporte móvel do Service Cloud, acaba de ficar melhor. Com melhorias na interface do SOS e vídeo bidirecional, seus clientes podem obter toda a ajuda de que precisam diretamente no aplicativo móvel.

[Salesforce Classic Mobile: versão gratuita não está mais disponível para novas organizações e algumas organizações existentes](#)

Com a versão Summer '16, a versão restrita gratuita do Salesforce Classic Mobile (também conhecido como Mobile Lite ou Salesforce Classic Lite) não está mais disponível para novas organizações ou para organizações existentes que não tenham essa opção ativada. Mas se sua organização tiver a versão gratuita do Salesforce Classic Mobile ativada quando a versão Summer '16 for lançada, não haverá nenhuma alteração para você ou para os seus usuários.

Salesforce1: Notícias, percepções e produtividade contínua offline

Ajude suas equipes de vendas a permanecerem informadas sobre registros, atividades e conversas importantes, onde quer que estejam, com o aplicativo Salesforce1 móvel. Os representantes obtêm percepções sobre empresas e setores importantes, agora reunidas em um único local com o aplicativo Notícias. Os gerentes e executivos podem rastrear facilmente detalhes críticos e de desempenho com gráficos avançados a partir de tablets e smartphones. E quando a conectividade com a Internet não está disponível? Com o programa piloto Edição offline, os usuários do Salesforce1 para Android podem criar e editar registros sem serem impedidos por normas de aviação, sinais de celular inconstantes ou edifícios sem conectividade externa.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições, exceto Database.com

NESTA SEÇÃO:

[Acessar o aplicativo Salesforce1 móvel](#)

Seus usuários têm diversas opções para acessar o Salesforce1 em dispositivos móveis.

[Aprimoramentos do Salesforce1 nesta versão](#)

Nossa rodada mais recente de recursos novos e aprimorados do Salesforce1 facilita o acesso ao Salesforce em trânsito.

[Diferenças entre o Salesforce1 e o site completo do Salesforce](#)

O aplicativo Salesforce1 móvel não tem toda a funcionalidade do site completo do Salesforce (Lightning Experience ou Salesforce Classic). O aplicativo móvel também inclui alguns recursos que não estão disponíveis no site completo. Quanto aos recursos novos e aprimorados incluídos nesta versão, verifique se há diferenças entre o Salesforce1 e o site completo.

[Visão geral do desenvolvimento do aplicativo Salesforce1](#)

Diversas melhorias na plataforma Force.com apoiam o desenvolvimento do Salesforce1.

Acessar o aplicativo Salesforce1 móvel

Seus usuários têm diversas opções para acessar o Salesforce1 em dispositivos móveis.

- Instale o aplicativo Salesforce1 para download em dispositivos móveis Apple® e Android™. Os usuários podem baixar o aplicativo da App Store ou do Google Play™.

- Acesse o aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir de um navegador móvel compatível em dispositivos Apple, Android e Windows. Essa opção não requer nenhuma instalação.

Consulte [Requisitos do aplicativo Salesforce1 móvel](#) para obter mais detalhes sobre dispositivos e navegadores compatíveis.

Aprimoramentos do Salesforce1 nesta versão

Nossa rodada mais recente de recursos novos e aprimorados do Salesforce1 facilita o acesso ao Salesforce em trânsito.

-  **Nota:** Os novos aplicativos Salesforce1 para download, para Android e iOS, chegarão no final neste verão! Quando os novos aplicativos forem liberados no Google Play e na App Store, volte aqui para ver todas as excelentes opções extras que seus usuários móveis obterão.

O aplicativo Salesforce1 móvel está disponível para todas as edições, exceto Database.com, sem uma licença adicional. A edição e as licenças do Salesforce de sua organização, bem como o perfil e os conjuntos de permissões atribuídos a um usuário, determinam os dados e recursos do Salesforce que estarão disponíveis para cada usuário do Salesforce1.

Aprimoramentos do Salesforce1	Aplicativo para download para Android	Aplicativo para download para iOS	Aplicativo para navegador móvel	Configuração no site completo
Suporte a dispositivo e navegador				
Lembre-se que o iOS 9.2 é obrigatório em dispositivos iOS		✓		
Novo suporte a tablets Android do aplicativo para download	✓			
Novo suporte a celulares Windows 10 para o aplicativo de navegador móvel			✓	
O aplicativo de navegador móvel pode ser executado em alguns navegadores não suportados em dispositivos iOS			✓	
Aposentadoria do Internet Explorer 11 afeta usuários de celulares Windows 8			✓	
Lembre-se que o suporte ao aplicativo de navegador móvel em dispositivos BlackBerry terminará na versão Winter '17			✓	
Acesso a dados e modos de exibição				
Ver rapidamente se as listas relacionadas incluem registros	✓	✓	✓	
O Salesforce1 classifica listas relacionadas com base nas configurações do usuário no Lightning Experience ou no Salesforce Classic	✓	✓	✓	
Navegação e ações				
Alterar o proprietário de um registro	✓	✓	✓	✓
Pesquisar				
Correção ortográfica expandida para mais objetos	✓	✓	✓	
Pesquisar pessoas por endereço e cargo	✓	✓	✓	

Aprimoramentos do Salesforce1	Aplicativo para download para Android	Aplicativo para download para iOS	Aplicativo para navegador móvel	Configuração no site completo
Melhorias na pesquisa de conta pessoal	✓	✓	✓	
Usuários inativos aparecem nos resultados de pesquisa do Lightning Experience			✓	
Formatação de moeda aprimorada nos resultados de pesquisa no Lightning Experience			✓	
Recursos de vendas				
Localizar todas as notícias em um único lugar	✓	✓	✓	✓
Obter Insights da conta em oportunidades	✓	✓	✓	✓
Ver logotipos de empresas em contas (beta)	✓	✓	✓	✓
Rastrear relacionamentos entre contas e contatos (disponível ao público em geral)	✓	✓	✓	✓
Trabalhar conjuntamente em contas	✓	✓	✓	✓
Adicionar uma equipe de oportunidade padrão com um toque	✓	✓	✓	✓
Recursos de produtividade				
Localizar notas mais rapidamente classificando as exibições de lista	✓	✓	✓	
Detectar tendências futuras com base na exibição semanal de eventos	✓	✓	✓	
Optar entre tipos de registro ao criar eventos	✓	✓	✓	✓
Rótulos de espaço reservado preenchem campos vazios na lista de tarefas	✓	✓	✓	✓
Recursos de atendimento ao cliente				
Conhecimento é poder para os técnicos de campo	✓ (A partir da v9.0)		✓	
Assegurar um serviço impecável com marcos em ordens de serviço	✓ (A partir da v9.0)		✓	
Facilidade para lidar com hierarquias de ordens de serviço	✓ (A partir da v9.0)		✓	

Aprimoramentos do Salesforce1	Aplicativo para download para Android	Aplicativo para download para iOS	Aplicativo para navegador móvel	Configuração no site completo
Aplicar etapas de suporte necessárias em ordens de serviço	✓ (A partir da v9.0)		✓	
Usar o Field Service Lightning em trânsito	✓ (A partir da v9.0)		✓	✓
Exibir ativos filhos e histórico de manutenção	✓ (A partir da v9.0)		✓	
Tchau, filho: excluir ativos com ativos filhos	✓ (A partir da v9.0)		✓	
Relatórios e painéis				
Exibir gráficos avançados em tablets (bem como em celulares)	✓	✓	✓	✓
Melhorar a apresentação de seus dados com novos tipos de gráficos avançados	✓	✓	✓	
Manter gráficos de anel, de pizza e de funil legíveis combinando pequenos agrupamentos	✓	✓	✓	
Ler facilmente gráficos com alta densidade de dados em componentes de painel	✓	✓	✓	
Manter filtros ao detalhar relatórios a partir de painéis	✓	✓	✓	
Arquivos				
Acessar e compartilhar arquivos do Box	✓ (A partir da v9.0)	✓ (A partir da v7.3)	✓	✓
Chatter				
Incluir badges de download do Salesforce1 em notificações de email do Chatter	✓	✓	✓	✓
Mais URLs obtêm visualizações de rich media	✓ (Parcial)	✓ (Parcial)	✓	
Comunidades do Salesforce				

Aprimoramentos do Salesforce1	Aplicativo para download para Android	Aplicativo para download para iOS	Aplicativo para navegador móvel	Configuração no site completo
Acessar artigos do Knowledge a partir de comunidades	✓		✓	✓
Lógica comercial e automação de processo				
Executar fluxos a partir de páginas de início de aplicativo do Lightning	✓	✓	✓	✓
Suporte offline				
Criar e editar registros offline	✓			✓
Melhorias gerais				
Copiar e colar texto em páginas de detalhes de registro	✓	✓	✓	
Mudamos para seletores de data e hora do iOS e do Android	✓	✓	✓	
Atalhos para campos de moeda e de número	✓	✓	✓	
Dinamizar seu trabalho com mensagens eficientes no aplicativo			✓	
Fechar janelas pop-up como no Lightning Experience			✓	
O Corretor ortográfico do Salesforce foi substituído pela correção ortográfica baseada em navegador			✓	
Ver mais dados de registro sem rolar	✓	✓	✓	

Salesforce1: Lembre-se que o iOS 9.2 é obrigatório em dispositivos iOS

Conforme informamos nas Notas de versão do Spring '16, a versão Summer '16 marca o encerramento do suporte a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel no iOS 9.1 ou anterior. Essa alteração deve-se a um problema de compatibilidade entre a versão futura do aplicativo Salesforce1 para download para iOS, versão 10.0, e versões mais antigas do iOS. Para assegurar uma transição suave para a versão Summer '16, recomendamos que os usuários de iPhone e iPad atualizem seus dispositivos para o iOS 9.2 ou posterior. A atualização é especialmente importante antes da instalação do Salesforce1 para iOS, versão 10.0, pois o novo aplicativo não aparecerá na App Store para dispositivos com versões mais antigas do sistema operacional. (O Salesforce1 para iOS, versão 10.0, deverá estar disponível para uso geral após a conclusão da versão Summer '16 do Salesforce.)

Após a versão Summer '16, os usuários com dispositivos pré-iOS 9.2 poderão continuar trabalhando com versões instaladas anteriormente do aplicativo Salesforce1 para download. Além disso, os usuários não serão impedidos de acessar o aplicativo de navegador móvel Salesforce1 em versões anteriores do iOS. Porém, caso os usuários encontrem problemas no Salesforce1 quando estiverem trabalhando em um sistema operacional não suportado, a disponibilidade de serviços de suporte dependerá da origem do problema. A Salesforce investigará problemas que também possam ser reproduzidos nas versões suportadas do iOS. No entanto, a Salesforce não fornecerá mais suporte técnico, correções de erros ou aprimoramentos para resolver problemas que sejam específicos da execução do Salesforce1 em uma versão não suportada do iOS.

Seus usuários poderão instalar com facilidade a versão mais recente do iOS gratuitamente em seus dispositivos iPhone e iPad. Para obter ajuda sobre a atualização do iOS, consulte [Atualizar o software iOS no seu iPhone, iPad e iPod Touch](#) no site de suporte da Apple.

Salesforce1: Novo suporte a tablets Android do aplicativo para download

Para aumentar as opções de dispositivos para usuários do Salesforce1, agora suportamos o uso do aplicativo Salesforce1 para Android para download em tablets Samsung Galaxy Note 10.1 executando o Android 5.1.1 ou posterior. O Salesforce1 para Android funciona em orientação de retrato, mas não gira para a orientação de paisagem.

Salesforce1: Novo suporte a celulares Windows 10 para o aplicativo de navegador móvel

Adicionamos suporte a Windows 10 para o aplicativo de navegador móvel Salesforce1. O aplicativo de navegador móvel agora está disponível em celulares Microsoft Lumia 950, quando acessado a partir do navegador móvel Microsoft Edge.

Salesforce1: O aplicativo de navegador móvel pode ser executado em alguns navegadores não suportados em dispositivos iOS

Com a versão Summer '16, seus usuários de iPhone e iPad têm acesso sem suporte ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do Google Chrome para iOS e da exibição da web do aplicativo Gmail para iOS. Anteriormente, o acesso ao Salesforce1 a partir de qualquer desses ambientes de navegador era bloqueado e os usuários eram direcionados para o Salesforce Classic.



Importante: O Salesforce oferece suporte ao uso do aplicativo de navegador móvel Salesforce1 em combinações específicas de dispositivo e navegador móvel. O Safari é o único navegador móvel com suporte em dispositivos iOS. (Consulte [Requisitos do aplicativo Salesforce1 móvel](#) na Ajuda do Salesforce para obter mais detalhes.)

Embora tenhamos aberto o acesso ao aplicativo de navegador móvel a partir de outros navegadores móveis em dispositivos iOS, esses ambientes não são testados ou suportados e os usuários podem ter problemas. A Salesforce não fornece suporte técnico, correções de erros ou aprimoramentos para resolver qualquer problema que seus usuários possam encontrar ao usar o Salesforce1 em um navegador móvel sem suporte. Baseie suas decisões de compra e distribuição do Salesforce1 exclusivamente nas combinações de dispositivo móvel e navegador móvel suportadas atualmente.

Salesforce1: Aposentadoria do Internet Explorer 11 afeta usuários de celulares Windows 8

O suporte para que organizações existentes acessem o aplicativo de navegador móvel Salesforce1 (e o Lightning Experience) a partir do Microsoft Internet Explorer 11 termina em 16 de dezembro de 2017. Como o Internet Explorer 11 é o único navegador móvel suportado pelo Salesforce1 para celulares Windows 8, o suporte do Salesforce1 para celulares Windows 8 também terminará nessa data. A versão Summer '16 inclui uma atualização crítica para permitir que as organizações comecem desde já a fazer a transição dos usuários do Internet Explorer 11. Se você tiver usuários de celulares Windows 8, recomendamos definir um plano de atualização para esses usuários antes de ativar essa atualização crítica.

Consulte [Aposentadoria do suporte de acesso ao Lightning Experience e o aplicativo de navegador móvel Salesforce1 usando o Microsoft Internet Explorer versão 11](#) para obter detalhes completos.

Como uma cortesia para seus usuários de celulares Windows 8, quando o acesso ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 via Internet Explorer 11 for desativado, as tentativas de login no Salesforce1 a partir do Internet Explorer serão direcionadas para o Salesforce Classic. No entanto, a Salesforce não oferece suporte ao uso do Salesforce Classic em qualquer navegador móvel, inclusive o Internet Explorer 11 em celulares Windows 8.

Recomendamos que seus usuários de celulares Windows 8 façam a atualização para o Windows 10 e o navegador móvel Microsoft Edge, ou outra combinação compatível de dispositivo e navegador móvel, quando isso for viável. Consulte [Requisitos do aplicativo Salesforce1 móvel](#) na Ajuda do Salesforce para obter a lista completa de dispositivos e navegadores compatíveis com o Salesforce1.

CONSULTE TAMBÉM:

[Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11 \(atualização crítica\)](#)

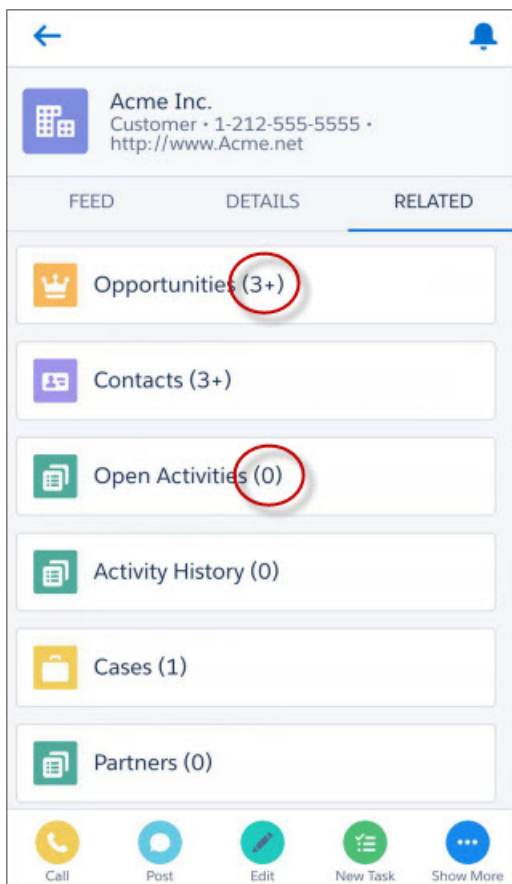
Salesforce1: Lembre-se que o suporte ao aplicativo de navegador móvel em dispositivos BlackBerry terminará na versão Winter '17

Como anunciamos nas Notas de versão do Winter '16, o suporte ao uso do aplicativo de navegador móvel Salesforce1 em dispositivos BlackBerry 10 terminará na versão Winter '17. Para uma transição suave, recomendamos migrar seus usuários de BlackBerry para o aplicativo Connect to Salesforce, que está disponível no BlackBerry World.

Para relembrar os detalhes, consulte [o anúncio original nas Notas de versão do Salesforce Winter '16](#).

Salesforce1: Ver rapidamente se as listas relacionadas incluem registros

Sabemos que ninguém deseja perder tempo abrindo listas relacionadas apenas para ver se elas contêm dados. Portanto, prepare seus usuários do Salesforce1 para a boa notícia. O aplicativo móvel agora inclui um contador de fácil leitura para cada lista relacionada na página Relacionado de um registro. Mostramos se uma lista relacionada inclui registros. Mostramos se uma lista relacionada não inclui nenhum registro. Chega de adivinhação. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

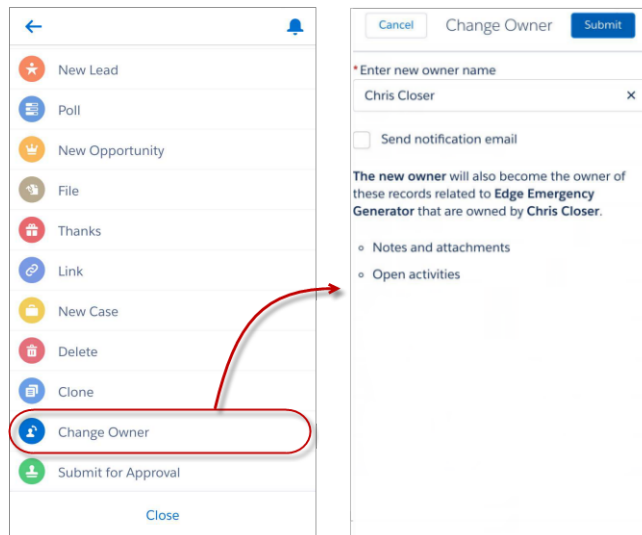


Salesforce1: Alterar o proprietário de um registro

Estar fora do escritório não é mais um obstáculo quando seus profissionais de vendas precisam delegar registros ou reatribuir a propriedade de registros para manter seus processos comerciais em andamento. Os usuários do Salesforce1 agora podem alterar os proprietários de registros de contas, campanhas, casos, contatos, leads, oportunidades, ordens de serviço e objetos personalizados. A nova ação **Alterar proprietário**, acessível na barra de ações, está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

A ação **Alterar proprietário** aparecerá somente se o usuário tiver permissão para alterar a propriedade do registro. Como no site completo do Salesforce, um usuário pode atribuir a propriedade de um registro a outro usuário, desde que o novo proprietário tenha

pelo menos a permissão "Leitura" para o tipo de registro que está sendo transferido. Consulte [Alterar o proprietário de um registro](#) na Ajuda do Salesforce para obter mais detalhes.

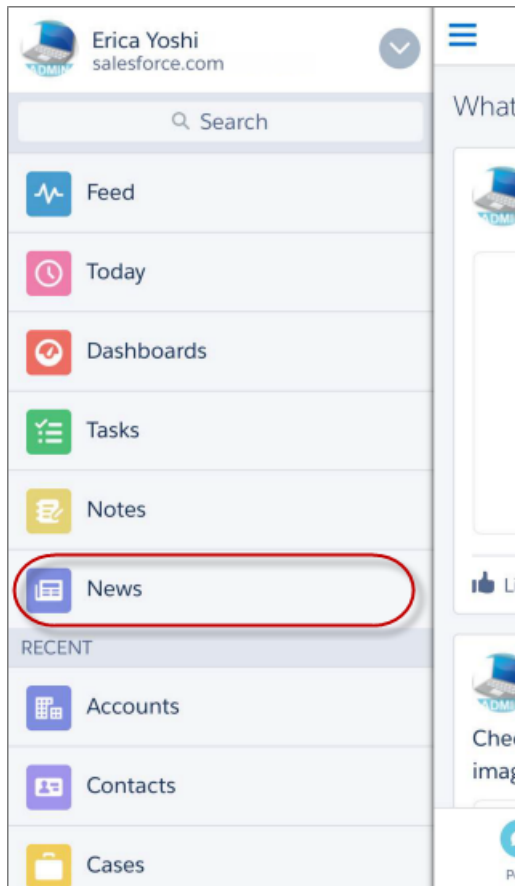


Salesforce1: Localizar todas as notícias em um único lugar

O aplicativo Notícias é uma central abrangente de notícias e outras percepções para que seus representantes permaneçam informados sobre as empresas e setores que são mais importantes para eles, mesmo em trânsito. As percepções mostradas são baseadas nas contas e oportunidades exibidas recentemente e nas tarefas e eventos para essas contas. As percepções também podem estar relacionadas a contas associadas a eventos futuros do calendário móvel dos usuários. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

Notícias disponíveis em:
Edições **Group**,
Professional, **Enterprise**,
Performance e **Unlimited**



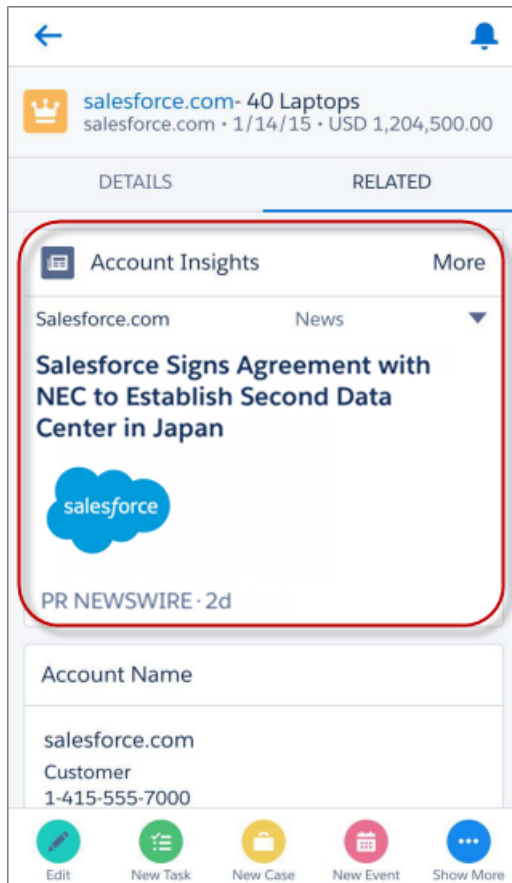
Caso seus representantes não vejam o aplicativo Notícias no menu de navegação do Salesforce1, há duas coisas a serem verificadas em Configuração no site completo do Salesforce. Na página Configurações de conta, verifique se Insights da conta está ativado. Em seguida, na página Navegação do Salesforce1 móvel, verifique se o item Notícias está selecionado para inclusão no menu de navegação do Salesforce1.

Salesforce1: Obter Insights da conta em oportunidades

Seus representantes de vendas em trânsito podem ver as notícias mais recentes sobre suas contas quando exibem registros de oportunidade. As percepções baseiam-se na conta associada à oportunidade e são selecionadas usando os mesmos critérios de seleção de percepções para contas. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

Insights da conta em oportunidades disponíveis em: Edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**



Se não estiver vendo percepções em oportunidades, no site completo do Salesforce, vá para a página Configurações de conta e ative Insights da conta. Certifique-se também de que o componente Insights esteja presente em seus layouts de página de oportunidade.

Salesforce1: Ver logotipos de empresas em contas (beta)

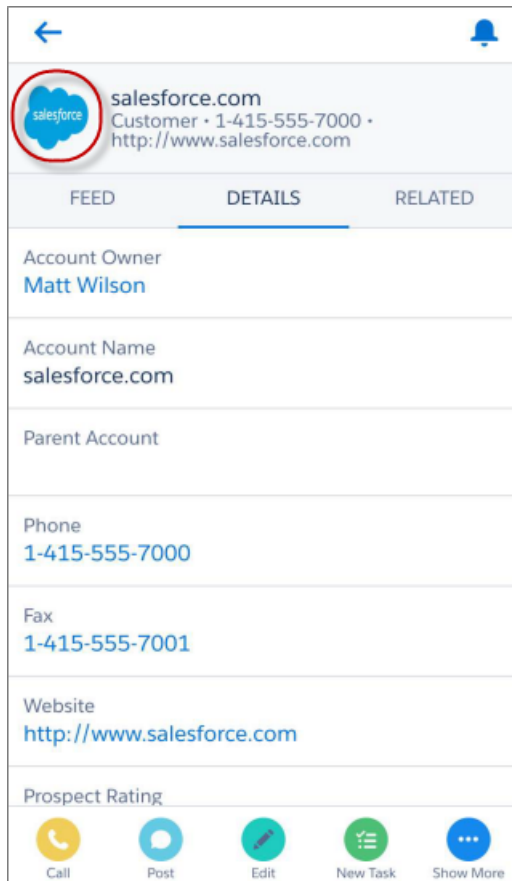
Dizem que uma imagem vale mais que mil palavras, mas só há uma palavra para descrever o fato de que os logotipos de empresas agora são mostrados nos registros de conta: incrível. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

 **Nota:** Esta versão contém uma versão beta de Logotipos em contas com qualidade de produção, mas com limitações conhecidas.

Em Configuração no site completo do Salesforce, acesse Configurações de conta. Em seguida, selecione a opção para permitir logotipos. Voilà! Os logotipos são exibidos automaticamente, quando disponíveis, em contas baseadas nos EUA. Se você usar Contas sociais, os logotipos adicionados manualmente pelos representantes através das redes sociais poderão ser substituídos por logotipos mais novos e atualizados.

EDIÇÕES

Logotipos em contas disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited**



Se, por qualquer motivo, você não estiver totalmente satisfeito com um logotipo, entre em contato com o Suporte ao cliente da Salesforce para remover o logotipo da conta.

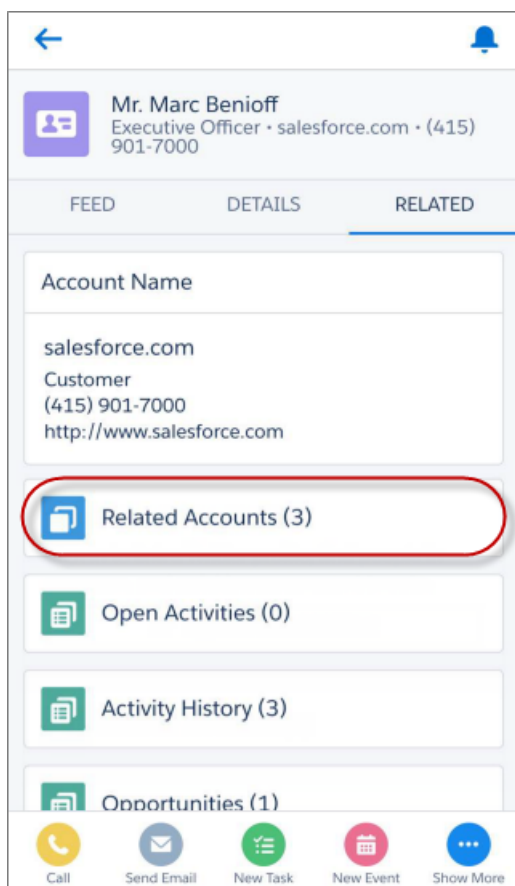
Salesforce1: Rastrear relacionamentos entre contas e contatos (disponível ao público em geral)

Enquanto estão em trânsito, os representantes de vendas podem associar um único registro de contato a diversas contas para rastrear facilmente os relacionamentos entre as pessoas e empresas com que trabalham. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Não é incomum que uma pessoa trabalhe com mais de uma empresa. O proprietário de um negócio pode possuir mais de uma empresa. Um consultor pode trabalhar em nome de várias organizações. Use Contatos para diversas contas para capturar esses relacionamentos no Salesforce sem criar registros duplicados.

EDIÇÕES

Contatos para diversas contas disponível em:
Edições **Group**,
Professional, **Enterprise**,
Performance e **Unlimited**



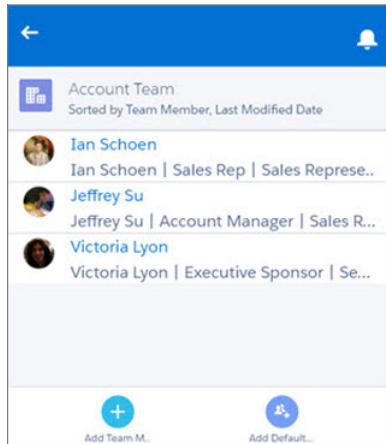
Ative e configure Contatos para diversas contas no site completo do Salesforce. Para obter mais detalhes, consulte [Permitir que os usuários relacionem um contato a diversas contas](#).

Salesforce1: Trabalhar conjuntamente em contas

Coordene e simplifique o acesso de uma equipe de vendas aos registros de suas contas com as equipes de conta no Salesforce1. Membros da equipe de conta têm mais acesso à conta e aos registros relacionados. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Toque no cartão Equipe de conta para obter informações detalhadas sobre os membros da equipe, adicionar colegas à equipe ou adicionar a equipe de conta padrão do proprietário do registro. Toque no nome de um membro da equipe para alterar seu papel, ajustar seu nível de acesso ou remover o membro da equipe.

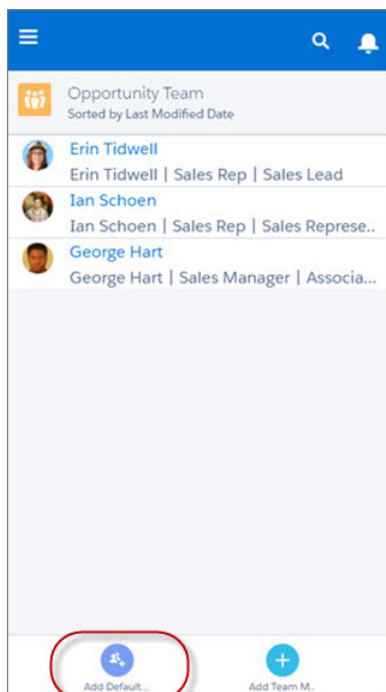
Caso não veja equipes de conta nas contas, ative as equipes que deseja usar no site completo do Salesforce. Usuários individuais podem configurar suas próprias equipes de conta padrão para contas em suas configurações pessoais.



Salesforce1: Adicionar uma equipe de oportunidade padrão com um toque

Melhoramos ainda mais as equipes de oportunidade no Salesforce1. Agora, o proprietário da oportunidade ou alguém acima do proprietário na hierarquia pode adicionar a equipe de oportunidade padrão predefinida do proprietário da oportunidade tocando em **Adicionar equipe padrão**. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Se não estiver vendo equipes de oportunidade em oportunidades, ative as equipes que deseja usar no site completo do Salesforce. Usuários individuais podem configurar suas próprias equipes de oportunidade padrão em suas configurações pessoais.



Salesforce1: Localizar notas mais rapidamente classificando as exibições de lista

Os profissionais em trânsito podem localizar suas notas mais rapidamente e com menos rolagem de tela em dispositivos móveis pequenos. As exibições de lista de notas agora incluem as mesmas opções de classificação que estão disponíveis para outras exibições de lista no Salesforce1. Os usuários podem controlar a organização de listas de notas classificando-as com base na coluna de informações desejada, em ordem crescente ou decrescente. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

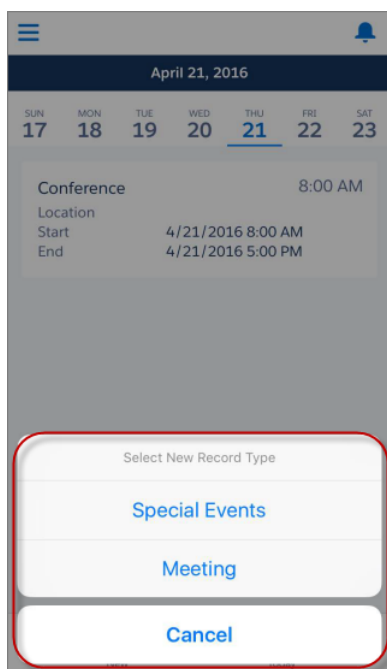
Salesforce1: Detectar tendências futuras com base na exibição semanal de eventos

Quem não quer mais tempo? Bem, aqui vai mais "tempo" para seus usuários do Salesforce1. Para melhorar o gerenciamento de reuniões em trânsito, a exibição semanal de eventos do Salesforce no aplicativo móvel agora mostra até 12 semanas no futuro. (Anteriormente, os usuários estavam limitados à exibição de quatro semanas no futuro.) Com essa exibição semanal expandida, os usuários podem acompanhar sua agenda do trimestre inteiro, além de não precisarem mais esperar até voltar ao escritório para agendar reuniões em um futuro mais distante. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Consulte [Consultar eventos do Salesforce em uma exibição semanal](#) para obter mais informações sobre a exibição semanal de eventos no Salesforce1.

Salesforce1: Optar entre tipos de registro ao criar eventos

Se sua organização tiver definido tipos de registro para eventos, os usuários do Salesforce1 agora poderão criar qualquer dos eventos personalizados com os quais têm permissão para trabalhar. Anteriormente, os usuários estavam limitados à criação de eventos com o tipo de registro padrão. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel (e também do Lightning Experience).



Salesforce1: Rótulos de espaço reservado preenchem campos vazios na lista de tarefas

Na lista de tarefas, as tarefas sem assuntos e datas de vencimento apareciam praticamente em branco, dificultando para os usuários saber o que estavam vendo. Agora, a lista de tarefas preenche esses campos com informações de espaço reservado. Os campos **Assunto** vazios agora exibem o rótulo "[Sem assunto]" e o rótulo é um link para a página de detalhes da tarefa. Os campos **Data de vencimento** vazios agora exibem o rótulo "Sem data de vencimento". Esse aprimoramento está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Salesforce1: Usar o Field Service Lightning em trânsito

Com o Field Service Lightning disponível no Salesforce1, técnicos de campo em viagem entre compromissos de serviço podem consultar sua agenda, navegar até os locais de serviço e muito mais. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Aqui estão algumas coisas úteis que os técnicos de campo podem fazer com o Field Service Lightning no Salesforce1.

Exibir serviços agendados

Exibir uma lista de serviços a partir do item **Serviços** no menu de navegação do Salesforce1.

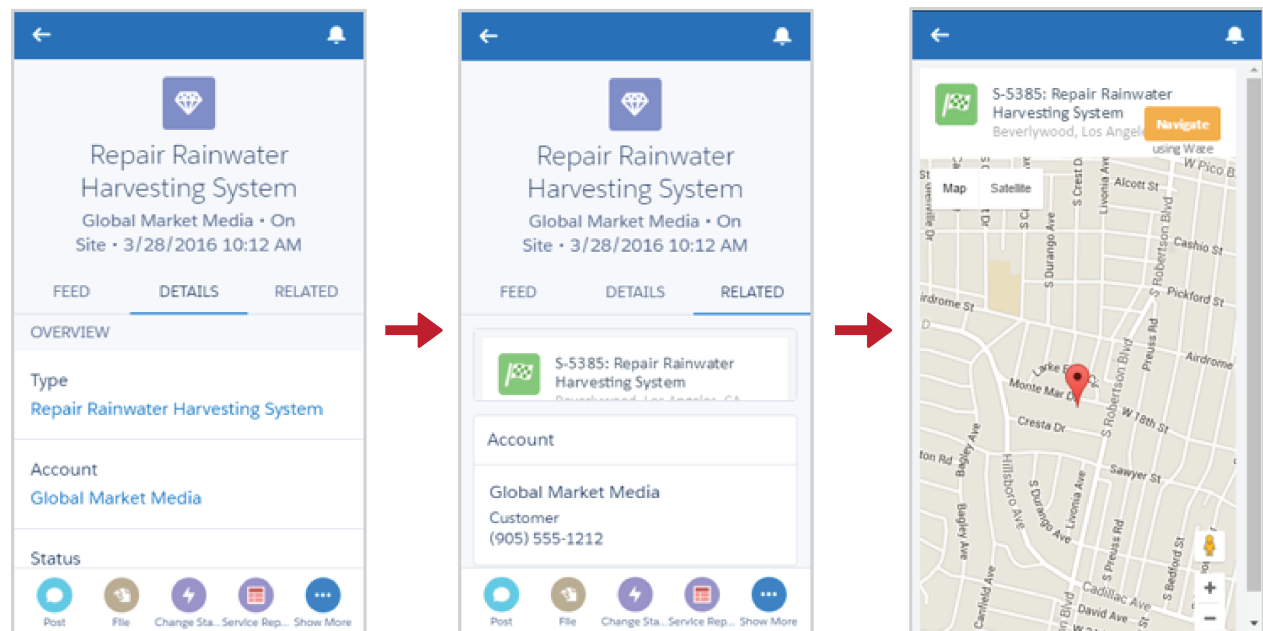
Os técnicos podem configurar antecipadamente exibições de lista personalizadas no site completo para poderem se concentrar em tipos de serviços específicos, como os serviços que lhe foram atribuídos ou que têm um determinado status.

Dica: Como todos os objetos de um usuário aparecem em ordem alfabética no menu de navegação do Salesforce1, recomendamos fixar os itens mais usados do Field Service Lightning, como **Serviços**, na seção Recente do menu de navegação para facilitar o acesso. Isso é feito na tela de resultados de pesquisa no site completo.

Navegar até um local de serviço

Durante a exibição de um registro de serviço no Salesforce1, os técnicos podem localizar o endereço do serviço em um mapa.

Selecione a guia **Relacionado** no registro de serviço e, em seguida, selecione o endereço para navegar até o



Alterar o status de um serviço

Estar em campo não é motivo para que seus registros de serviço fiquem obsoletos. Os técnicos podem alterar o status de um serviço a qualquer momento. No item **Serviços**, selecione **Alterar status** na barra de ações e, em seguida, selecione o novo status. Por exemplo, ao concluir um serviço, um técnico de campo pode alterar o status do serviço de *No local* para *Concluído*.

Nota: O console do controlador, que inclui a lista de serviços, o seletor de política de agendamento, a exibição Gantt e o mapa, não está disponível no Salesforce1.

Para aprender mais sobre como o Field Service Lightning pode beneficiar toda a sua organização de serviço, consulte [Excelência no serviço de campo com o Field Service Lightning \(disponível ao público em geral\)](#).

EDIÇÕES

O Field Service Lightning está disponível para compra adicional em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Salesforce1: Exibir gráficos avançados em tablets (bem como em celulares)

Seus usuários executam o aplicativo Salesforce1 móvel em celulares e tablets. Eles não deveriam ter acesso a gráficos avançados do Salesforce1 em ambos os tipos de dispositivos? Bem, agora eles têm! Os gráficos avançados estão disponíveis em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel, tanto em tablets como em celulares.

Anteriormente, os gráficos avançados estavam disponíveis apenas para celulares. Agora, quando **Ativar gráficos avançados no Salesforce1** estiver selecionado, todos os usuários do Salesforce1 verão gráficos avançados em tablets e celulares. Essa opção está na página Configurações de relatórios e painéis em Configuração.

EDIÇÕES

Gráficos avançados disponíveis em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

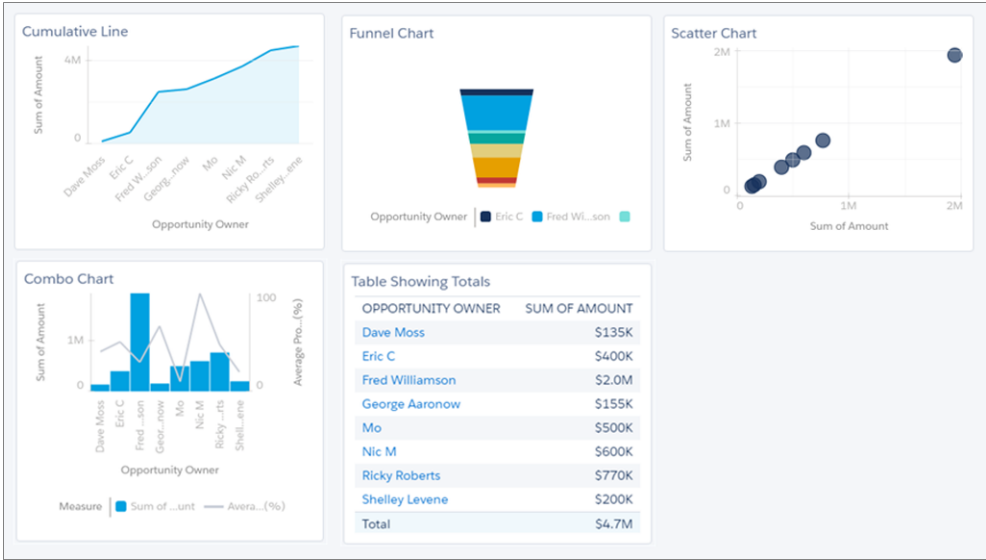


Salesforce1: Melhorar a apresentação de seus dados com novos tipos de gráficos avançados

Junte-se a nós para dar as boas-vindas aos gráficos de linhas cumulativas, de funil, de dispersão, de combinação e de tabela em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel! Gráficos de funil estão disponíveis tanto em relatórios quanto em painéis. Gráficos de linhas cumulativas, dispersão, combinação e tabela estão disponíveis apenas em painéis.

EDIÇÕES

Gráficos avançados disponíveis em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**



Salesforce1: Manter gráficos de anel, de pizza e de funil legíveis combinando pequenos agrupamentos

Um gráfico com muitos agrupamentos pode ser difícil de entender, principalmente nas pequenas telas de celulares. Para tornar os gráficos de anel, de pizza e de funil mais legíveis em celulares e tablets, todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel agora oferecem suporte à opção **Combinar pequenos grupos em "Outros"**. Configure essa opção no editor de componente de painel do Salesforce Classic. Quando ela é ativada, todos os agrupamentos que englobam menos de 3% do total são combinados em um único agrupamento denominado Outros.

EDIÇÕES

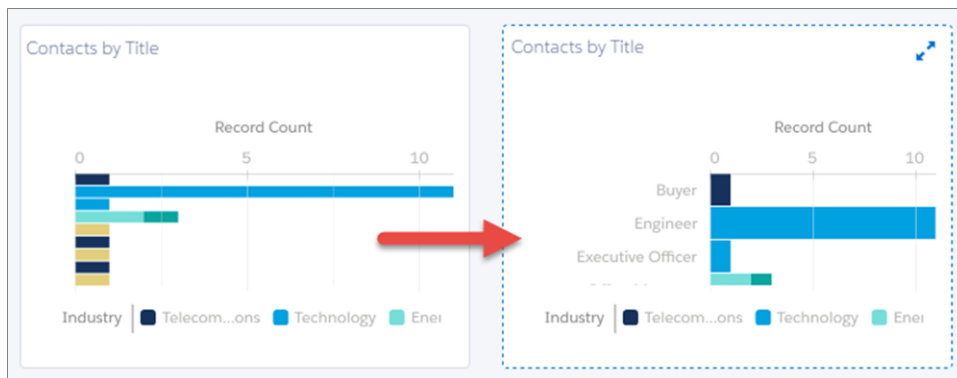
Gráficos disponíveis em:
Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Salesforce1: Ler facilmente gráficos com alta densidade de dados em componentes de painel

Às vezes, um gráfico contém mais dados do que é possível exibir adequadamente dentro de um componente de painel, principalmente em dispositivos móveis. Se um componente Contatos listar somente quatro ou cinco pessoas, provavelmente não será um problema. Mas e se houver dezenas de contatos? Problema resolvido! Simplesmente toque em um gráfico com alta densidade de dados em um componente de painel para ver uma versão mais legível e fácil de rolar. Esse recurso está disponível somente para Gráficos avançados em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

EDIÇÕES

Gráficos avançados disponíveis em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**



Salesforce1: Manter filtros ao detalhar relatórios a partir de painéis

Os filtros de painel ajudam usuários a ver os dados que são mais importantes para eles. Por exemplo, Sarah, uma representante de vendas, pode filtrar um painel para mostrar apenas suas oportunidades, em vez das oportunidades de toda a equipe. Anteriormente, se Sarah detalhasse um relatório a partir de um componente de painel filtrado para obter mais detalhes, o relatório era aberto sem que o filtro de painel fosse aplicado. Agora, quando Sarah detalha um relatório a partir de um dos componentes do painel filtrado, o relatório é aberto com os mesmos filtros aplicados. Esse aprimoramento está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Os filtros serão mantidos ao detalhar para relatórios somente se o painel for filtrado tocando em **Filtro** na barra de ações do painel. Se você tocar em um componente de gráfico em um gráfico avançado e, em seguida, detalhar para o relatório subjacente, o relatório não será filtrado.

EDIÇÕES

Relatórios e painéis disponíveis em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

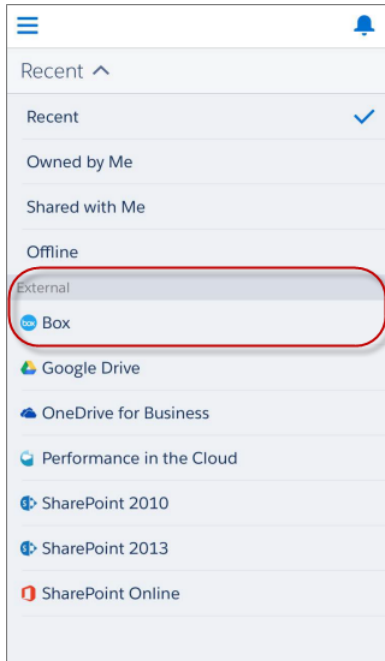
Salesforce1: Acessar e compartilhar arquivos do Box

Caso o Salesforce Files Connect esteja configurado para a sua organização, os usuários do Salesforce1 agora podem acessar e compartilhar arquivos de forma transparente a partir do Box. O Box está disponível no aplicativo Salesforce1 para download para iOS, versão 7.3 ou posterior, no aplicativo Salesforce1 para download para Android, versão 9 ou posterior, e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Os usuários do Salesforce1 podem procurar e visualizar seus arquivos do Box a partir do início de Arquivos, compartilhar arquivos do Box com usuários, feeds ou grupos do Salesforce e anexar arquivos do Box a registros.

EDIÇÕES

O Files Connect está disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**



O Files Connect aplica as regras de compartilhamento de arquivo do Box para que os usuários possam optar por compartilhar somente com pessoas específicas, com todas as pessoas no mesmo domínio do Box ou com pessoas fora da empresa.

Por padrão, o Box é uma origem de dados externa disponível para todas as organizações que ofereçam suporte ao Files Connect Cloud. Consulte [O processo de configuração do Files Connect](#) na Ajuda do Salesforce para obter mais detalhes.

Salesforce1: Acessar artigos do Knowledge a partir de comunidades

Usuários externos de comunidades que usam o modelo Guias do Salesforce + Visualforce agora podem exibir artigos a partir do menu de navegação do Salesforce1. Os usuários da comunidade podem pesquisar e ler artigos a partir do aplicativo móvel, mas não podem criar, editar, excluir ou arquivar esses artigos. Os campos de artigo que estão disponíveis dependem da segurança em nível de campo definida no tipo de artigo. Os artigos estão disponíveis no aplicativo Salesforce1 para Android para download, versão 8.0 ou posterior, e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

EDIÇÕES

Comunidades disponíveis em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

Salesforce Knowledge disponível em: **Performance** e **Developer** Editions e **Unlimited** Edition com Service Cloud. Está disponível por um custo adicional nas **Enterprise** e **Unlimited** Editions.

Salesforce1: Executar fluxos a partir de páginas de início de aplicativo do Lightning

Deixe seus usuários executarem fluxos em estilo Lightning a partir do aplicativo Salesforce1 móvel adicionando fluxos às páginas de início de aplicativo do Lightning. É fácil fazer isso com o Lightning App Builder, possui recursos de apontar e clicar. O suporte a páginas de início de aplicativo do Lightning está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

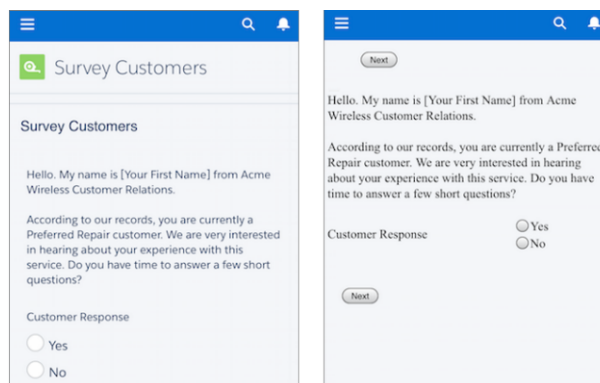
Anteriormente, era possível adicionar um fluxo ao menu de navegação do Salesforce1 integrando-o a uma guia do Visualforce. Mas, ao fazer isso, o estilo da página ficava semelhante ao da interface do Salesforce Classic. Adicionando fluxos às páginas iniciais de aplicativo no Lightning App Builder, você obtém o estilo do Lightning de graça!

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Exemplo:

Um fluxo em uma página inicial de aplicativo vs. uma guia do Visualforce



Survey Customers

Survey Customers

Hello. My name is [Your First Name] from Acme Wireless Customer Relations.

According to our records, you are currently a Preferred Repair customer. We are very interested in hearing about your experience with this service. Do you have time to answer a few short questions?

Customer Response

☐ Yes

☐ No

Next

Next

Hello. My name is [Your First Name] from Acme Wireless Customer Relations.

According to our records, you are currently a Preferred Repair customer. We are very interested in hearing about your experience with this service. Do you have time to answer a few short questions?

Customer Response

☐ Yes

☐ No

Next

Quando a página inicial do aplicativo estiver pronta, lembre-se de ativá-la. Com isso, você poderá adicioná-la ao menu de navegação do Salesforce1 para que seus usuários possam acessar o fluxo.

CONSULTE TAMBÉM:

[Proporcionar o poder dos fluxos aos usuários do Lightning Experience e do Salesforce1 \(piloto\)](#)

Salesforce1: Criar e editar registros offline usando o Salesforce1 para Android (piloto)

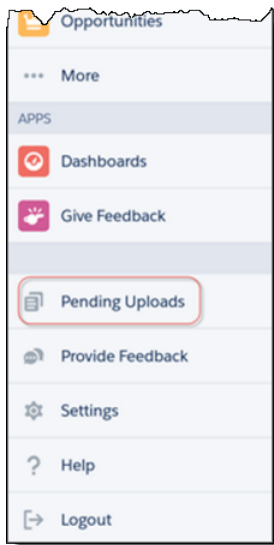
A produtividade de seus usuários não precisa parar quando não há conectividade móvel. Com a versão 9.0 do aplicativo Salesforce1 para download para Android, seus usuários poderão continuar trabalhando mesmo que estejam no modo avião a 30.000 pés de altitude ou sob a terra em um túnel de metrô. (E fique atento à versão Beta de Edição offline, que será lançada ainda neste verão para o Salesforce1 para iOS e para o Salesforce1 para Android.)



Nota: O recurso de Edição offline para Salesforce1 para Android, versão 9.0, está disponível a todos os clientes por meio de um programa piloto público. A Edição offline não está disponível de forma geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral em um prazo específico e nem mesmo que ela ocorrerá. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

A Edição offline expande o suporte offline que seus usuários do Salesforce1 para Android já estão usando. Atualmente, seus usuários do Salesforce1 para Android podem armazenar os registros acessados recentemente em cache para que possam consultar detalhes importantes no aplicativo sem um sinal de rede. E agora, quando você ativar a Edição offline, seus usuários do Salesforce1 para Android também poderão criar e editar registros recentes enquanto estiverem offline.

Quando novos registros são criados ou registros existentes são atualizados em modo offline, todas as alterações são listadas na página Uploads pendentes. Essa página está disponível no menu de navegação do Salesforce1.



Quando a conectividade móvel do usuário for restaurada, os registros listados na página Uploads pendentes serão sincronizados automaticamente com o Salesforce. Se houver um problema de sincronização que exija a atenção do usuário, como alterações conflitantes no mesmo registro feitas por um usuário diferente, o Salesforce1 para Android ajudará o usuário a resolver os problemas.

Como a Edição offline é um recurso piloto, você deve estar ciente de alguns detalhes importantes antes de implementá-la. Isso inclui como ativar o suporte offline avançado para a sua organização.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ativar Edição offline para o Salesforce1 para Android](#)

[Dados e elementos da UI disponíveis quando o Salesforce1 para Android está offline](#)

[Indicadores visuais quando usuários do Salesforce1 para Android trabalham offline](#)

[Limitações da Edição offline](#)

Ativar Edição offline para o Salesforce1 para Android

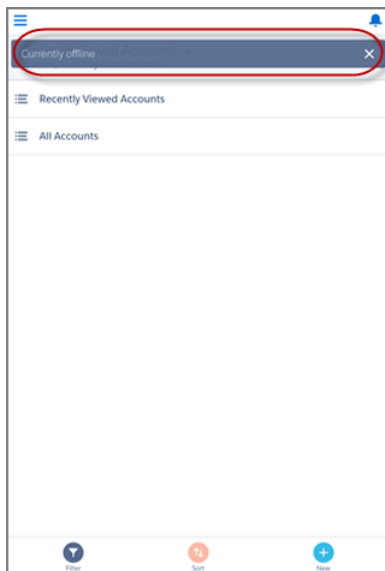
O recurso Edição offline para o Salesforce1 para Android, versão 9.0 está disponível a todos os clientes por meio de um programa piloto público. Para começar, ative o recurso para a sua organização.

Em Configuração, insira *Salesforce1 offline* na caixa Busca rápida e clique em Salesforce1 offline. Na página Configurações offline, selecione *Ativar criação e edição offline no Salesforce1*.

Indicadores visuais quando usuários do Salesforce1 para Android trabalham offline

Como os usuários do Salesforce1 para Android podem saber que estão repentinamente trabalhando online? Como os usuários podem acompanhar os registros em que trabalharam offline e estar confiantes de que suas atualizações serão incorporadas ao Salesforce quando estiverem online novamente? Veremos agora os indicadores visuais do Salesforce1 que respondem a essas perguntas.

Se o dispositivo móvel de um usuário perder seu sinal de rede, uma mensagem aparecerá rapidamente na parte superior da tela.



A página Uploads pendentes exibe todos os registros criados ou editados por um usuário em modo offline. Essa página usa diversos indicadores para mostrar o status das alterações offline.

-  (apresentação da Visão Geral do Cliente): É exibido enquanto o dispositivo móvel está offline. Indica que há alterações a serem sincronizadas quando o dispositivo voltar a ficar online. Após uma sincronização bem-sucedida, os registros desaparecem da página Uploads pendentes.
-  (apresentação da Visão Geral do Cliente): É exibida quando o dispositivo móvel volta a ficar online. Indica que ocorreu um erro que não pode ser solucionado e as alterações do usuário não podem ser salvas.

Dados e elementos da UI disponíveis quando o Salesforce1 para Android está offline

A Edição offline requer que o armazenamento em cache do Salesforce1 esteja ativado para a sua organização. Como era feito anteriormente, o Salesforce1 para Android armazena automaticamente em cache os últimos registros acessados por um usuário referentes aos objetos listados na seção Recente do menu de navegação do Salesforce1 e os painéis mais recentes do usuário. As atividades de um usuário tanto no aplicativo móvel quanto no site completo do Salesforce (usando o Salesforce Classic ou o Lightning Experience) determinam os registros acessados recentemente pelo usuário. Além disso, o aplicativo armazena em cache a maioria dos dados acessados pelo usuário durante uma sessão do Salesforce1.

Os dados armazenados em cache são criptografados e mantidos em um armazenamento de dados seguro e persistente.

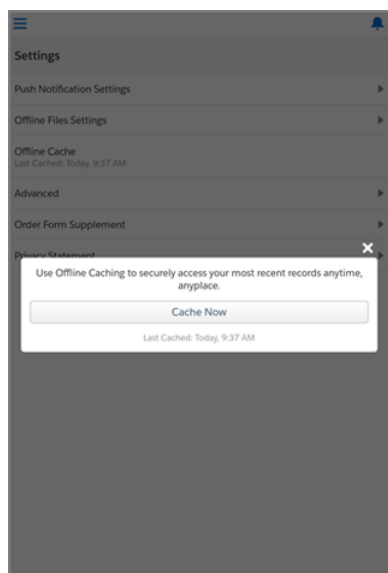
Estes são os dados e elementos do Salesforce1 que estão disponíveis offline.

Elemento do Salesforce1	Disponível para uso offline
Menu de navegação	Sim
Pesquisa global	Somente pesquisas anteriores
Notificações	Somente os exibidos anteriormente
Feeds, grupos e pessoas	Somente os exibidos anteriormente

Elemento do Salesforce1	Disponível para uso offline
Salesforce Hoje	Página principal e registros de evento móvel, se previamente visualizados
Eventos do Salesforce	Somente os exibidos anteriormente
Objetos recentes	Sim (acessado mais frequentemente)
Outros objetos	Não
Detalhes do registro	Sim (registros mais recentes)
Registros relacionados	Somente os exibidos anteriormente
Modos de exibição de listas	Somente os exibidos anteriormente
Tarefas	Somente as tarefas da primeira página da lista Minhas tarefas (até 10 tarefas), e apenas se a lista foi exibida anteriormente ou depois que o usuário atualizou manualmente o cache
Aprovações (enviar, aprovar ou rejeitar)	Não
Páginas do Visualforce	Não
Aplicativos de tela	Não
Páginas do Lightning	Não
Configurações	Sim

Os dados armazenados em cache são atualizados quando o usuário alterna para o Salesforce1. Quando um usuário alterna para outro aplicativo, seus dados armazenados em cache são automaticamente atualizados caso o armazenamento de dados existente tenha mais de uma hora.

Os usuários podem armazenar seus dados em cache manualmente a qualquer momento (por exemplo, antes de ativar o modo avião ou entrar em uma área sem serviço). No menu de navegação do Salesforce1, selecione **Configurações** | **Cache offline** | **Armazenar em cache agora**.



 **Nota:** Dependendo da complexidade e do tamanho dos registros de um usuário, o armazenamento em cache pode levar de alguns segundos a alguns minutos. Recomendamos que seus usuários armazenem seus registros em cache manualmente antes de ficarem offline.

Limitações da Edição offline

A Edição offline está disponível para o Salesforce1 para Android, versão 9.0 por meio de um programa piloto público. Como esse suporte offline ainda não está disponível de forma geral, há algumas limitações que você deve conhecer e informar aos seus usuários para que eles saibam o que esperar.

- As ações **Novo** e **Editar** funcionam offline. Não há suporte a nenhuma outra ação rápida em modo offline.
- Não há suporte ao Caminho de vendas em modo offline. Se o Caminho de vendas estiver ativado para sua organização, as oportunidades não estarão disponíveis offline.
- Se sua organização tiver mais de 15 tipos de registro para tarefas, as tarefas não serão suportadas offline.
- Não há suporte a filtros de pesquisa em modo offline. Os usuários podem digitar o nome do registro de pesquisa relacionado ao editar dados offline, mas o aplicativo não pesquisará registros de pesquisa relacionados até que o dispositivo móvel do usuário esteja novamente online.
- Pesquisas e listas de opções dependentes para registros armazenados em cache não são suportadas quando offline, a menos que o usuário tenha interagido com esses elementos antes de ficar offline.
- Por razões de desempenho, se sua organização usar muitas listas de opções ou um número muito grande de campos em qualquer layout de página de objeto, os registros desses objetos não serão armazenados em cache para uso offline. Caso um usuário não veja os registros acessados recentemente para um objeto quando estiver offline, provavelmente será esse o motivo.

Estamos trabalhando ativamente na solução desses problemas para que a experiência offline do Salesforce1 seja impecável quando disponibilizarmos a Edição offline para uso geral no futuro.

Salesforce1: Copiar e colar texto em páginas de detalhes de registro

A digitação em teclados de celulares está sujeita a erros e pode ser frustrante. Portanto, quando os usuários podem copiar dados existentes em vez de digitar, isso sempre é útil. O Salesforce1 agora inclui suporte aos gestos padrão de copiar, recortar e colar do Android e do iOS ao exibir, criar e editar detalhes de registro. Por exemplo, um representante de vendas pode copiar valores de campos de uma página de detalhes de conta e colar os valores em campos ao editar um contato ou criar uma oportunidade. O suporte à cópia e colagem de dados está disponível em páginas de edição e ao usar ações rápidas de criação e atualização. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Salesforce1: Mudamos para seletores de data e hora do iOS e do Android

Substituímos os seletores de data e hora originais do Salesforce1 pelos seletores de data e hora fornecidos pelo Android e pelo iOS. Portanto, agora os usuários do Android trabalham com a interface com a qual estão habituados, os usuários do iOS com a interface com a qual estão habituados e ninguém precisa acompanhar outra interface. Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel quando executadas em dispositivos iOS e Android.

Os seletores específicos do sistema operacional aparecem na interação com campos que exigem valores de data ou de hora, como ao configurar uma data de vencimento em uma tarefa, datas de início e término em um evento ou a data de fechamento em uma oportunidade.

Seletor de data e hora do iOS

*Subject
WWDC 2016

All-Day Event
☐

*Start
Jun 13, 2016, 9:00 AM

*End
Jun 13, 2016, 6:00 PM

Related To
 X

Name

< > Clear Done

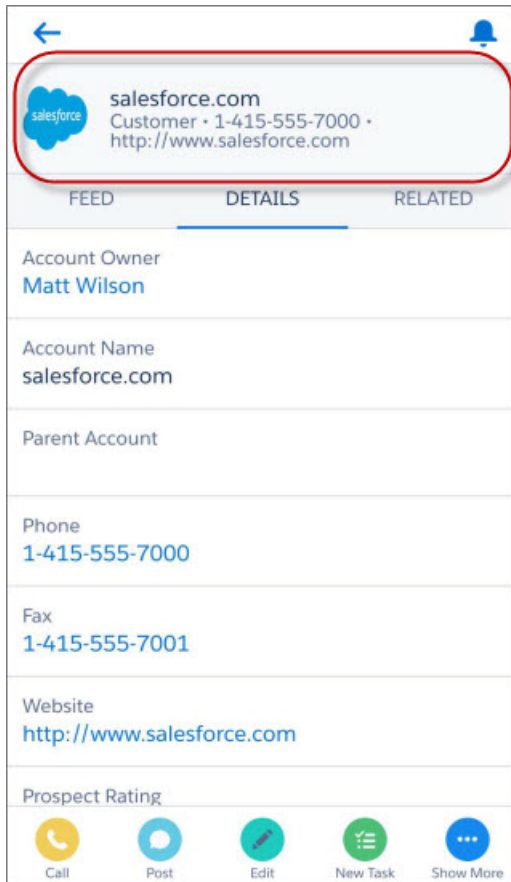
Fri Jun 10	6	57	
Sat Jun 11	7	58	
Sun Jun 12	8	59	
Mon Jun 13	9	00	AM
Tue Jun 14	10	01	PM
Wed Jun 15	11	02	
Thu Jun 16	12	03	

Salesforce1: Fechar janelas pop-up como no Lightning Experience

Para melhor alinhar a experiência móvel do Salesforce com a interface do Lightning Experience, os usuários do Salesforce1 agora fecham janelas pop-up tocando em **Cancelar** em vez do ícone **X** no canto superior direito da janela. Essa alteração aparece em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Salesforce1: Ver mais dados de registro sem rolar

Reorganizamos e encurtamos a área de destaques nas páginas de detalhes de registros para que os usuários do Salesforce1 vejam mais dados sem rolar a tela. Esse recurso está disponível em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.



Essa alteração não se aplica a registros de perfil de usuário ou grupo.

Diferenças entre o Salesforce1 e o site completo do Salesforce

O aplicativo Salesforce1 móvel não tem toda a funcionalidade do site completo do Salesforce (Lightning Experience ou Salesforce Classic). O aplicativo móvel também inclui alguns recursos que não estão disponíveis no site completo. Quanto aos recursos novos e aprimorados incluídos nesta versão, verifique se há diferenças entre o Salesforce1 e o site completo.

 **Nota:** Para obter detalhes completos sobre as diferenças em relação a todos os recursos disponíveis no Salesforce1, consulte [O que não está disponível no aplicativo Salesforce1 móvel](#) na Ajuda do Salesforce.

Modos de exibição de listas

A caixa Pesquisar no menu Controles de exibição de lista no Lightning Experience, que permite que os usuários pesquisem uma exibição de lista específica, não está disponível.

Insights da Conta

Ao navegar para outros registros, mais percepções podem ser disponibilizadas. Leva mais tempo para essas percepções aparecerem no aplicativo Notícias.

Preenchimento automático de conta

Sugestões de conta não estão disponíveis ao digitar uma empresa no campo Nome da conta.

Contatos para diversas contas

Somente as ações de item de lista específicas do objeto Relacionamento de contato de conta estão disponíveis nas listas relacionadas Contas relacionadas e Contatos relacionados. Portanto, os usuários verão ações para editar ou remover o relacionamento contato-conta, mas não para editar ou excluir o registro de contato ou de conta, como é possível no Salesforce Classic.

A partir da lista relacionada Contatos relacionados, os usuários podem navegar para um registro de contato, mas não para um registro de conta. De forma semelhante, a partir da lista relacionada Contas relacionadas, os usuários podem navegar para um registro de conta, mas não para um registro de contato.

Na lista relacionada Contas relacionadas, o campo Nome da conta aparecerá somente se o usuário tiver acesso à conta. Se ele não tiver acesso à conta, somente os campos Relacionamento de contato de conta aparecerão.

Equipes de conta

Os usuários podem adicionar, editar ou excluir somente um membro da equipe de conta por vez.

Quando o proprietário da conta é alterado, a equipe de conta é retida.

O botão Exibir acesso não está disponível.

Equipes de oportunidades

Os usuários podem adicionar, editar ou excluir apenas um membro da equipe de oportunidades por vez.

Quando o proprietário da oportunidade é alterado, a equipe de oportunidade é retida.

Os botões Clonar e Exibir acesso não estão disponíveis.

Compromissos e calendários

Na exibição de eventos do Salesforce1, os usuários podem ver no máximo 12 semanas no futuro e quatro semanas no passado.

Os usuários não podem criar calendários a partir de objetos padrão ou personalizados, como pode ser feito no Lightning Experience.

Email integrado

O Salesforce1 não exibe emails usando o layout aprimorado que está disponível no Lightning Experience.

Marcos de ordem de serviço

O rastreador de marcos não está disponível.

Para gerenciar marcos e processos de direitos, use o site completo do Salesforce.

Artigos vinculados

No Salesforce1, artigos vinculados não podem ser acessados a partir de itens de feed.

No Salesforce1, os artigos vinculados são somente para exibição. Técnicos em trânsito podem pesquisar a base do Knowledge e ler artigos anexados, mas não podem anexar ou desanexar artigos. Para gerenciar as configurações de artigos vinculados e anexar ou desanexar artigos, use o site do Salesforce completo.

As listas relacionadas Ordens de serviço vinculadas e os Itens de linha de ordem de serviço vinculada em artigos não estão disponíveis no Salesforce1.

Field Service Lightning

O console do controlador, que inclui a lista de serviços, o seletor de política de agendamento, a exibição Gantt e o mapa, não está disponível no Salesforce1.

Silenciar a partir de detalhes de item de feed

A opção de silenciar um item de feed a partir de sua exibição de detalhes não está disponível.

Imagens em linha em publicações de feed da comunidade

A opção de adicionar imagens em linha a uma publicação de feed não está disponível para membros da Comunidade que usam o Salesforce1.

Interface de usuário geral

Mensagens de erro que agora são empilhadas no Lightning Experience não são empilhadas no aplicativo de navegador móvel Salesforce1. Em vez disso, as mensagens aparecem uma por vez.

Visão geral do desenvolvimento do aplicativo Salesforce1

Diversas melhorias na plataforma Force.com apoiam o desenvolvimento do Salesforce1.

- [Suporte de API](#)

Suporte de API

As APIs do Force.com oferecem suporte ao desenvolvimento do Salesforce1. Salvo indicação em contrário, essas melhorias para desenvolvimento do Salesforce1 foram disponibilizadas na API versão 37.0.

Melhorar as mensagens em nível de aplicativo com toasts eficientes e acessíveis

Incremente as mensagens pop-up do seu aplicativo com novos atributos no evento de API `force:showToast`. A nova entidade toasts é desenvolvida para aplicativos móveis e de desktop e inclui suporte a novos recursos e design aprimorado da interface de usuário.

SDK SOS: interface aprimorada e vídeo bidirecional

O SDK SOS para iOS e Android, a solução de suporte móvel do Service Cloud, acaba de ficar melhor. Com melhorias na interface do SOS e vídeo bidirecional, seus clientes podem obter toda a ajuda de que precisam diretamente no aplicativo móvel.

A nova UI Halo do SOS mostra aos clientes um pequeno feed de vídeo do agente, com diversos botões de ação circundando o feed de vídeo do agente. E a interface nova e aprimorada com vídeo bidirecional torna a solução de casos mais fácil do que nunca para agentes e clientes.

Para obter mais detalhes, consulte [SOS é remodelado](#) e [Conheça mais de perto: vídeo bidirecional com uma interface nova e eficiente](#).

EDIÇÕES

O SOS está disponível por um custo adicional em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer** com o Service Cloud

Salesforce Classic Mobile: versão gratuita não está mais disponível para novas organizações e algumas organizações existentes

Com a versão Summer '16, a versão restrita gratuita do Salesforce Classic Mobile (também conhecido como Mobile Lite ou Salesforce Classic Lite) não está mais disponível para novas organizações ou para organizações existentes que não tenham essa opção ativada. Mas se sua organização tiver a versão gratuita do Salesforce Classic Mobile ativada quando a versão Summer '16 for lançada, não haverá nenhuma alteração para você ou para os seus usuários.

Para organizações novas e existentes afetadas por essa alteração, a opção **Ativar Salesforce Classic Lite** será removida da página Configurações do Salesforce Classic Mobile em Configuração.



Nota: Não desative a caixa de seleção **Ativar Salesforce Classic Lite**, mesmo temporariamente, se quiser que seus usuários mantenham acesso à versão gratuita do Salesforce Classic Mobile. Se você desativar essa opção, a caixa de seleção será removida imediatamente da página Configurações do Salesforce Classic Mobile e os usuários não licenciados não poderão usar o aplicativo Salesforce Classic Mobile. Além do mais, se você desmarcar essa opção enquanto os usuários estiverem executando o aplicativo, os dados do

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Performance**, **Unlimited** e **Developer** e, por um custo extra, em: **Professional Edition** e **Enterprise Edition**

Salesforce em seus dispositivos serão apagados na próxima vez que os dispositivos se sincronizarem ao Salesforce.

Se você desativar a versão gratuita do Salesforce Classic Mobile indevidamente, entre em contato com o Suporte ao cliente da Salesforce para obter assistência para restaurar o acesso dos usuários não licenciados.

Comunidades: Pré-moderação, visibilidade de página baseada em perfil, pesquisa global e mais

Mais controle, mais flexibilidade e personalizações avançadas: isso é o que você vê nas comunidades na versão Summer '16. Com o recurso de pré-moderação, os gerentes de comunidades podem aprovar publicações antes que sejam publicadas e congelar membros que publicarem conteúdo impróprio. A visibilidade de página orientada por perfil no Community Builder permite que os administradores direcionem páginas da comunidade para membros com perfis específicos. E a pesquisa global facilita a pesquisa, pelos membros da comunidade, de todos os registros que estão disponíveis a eles por meio da comunidade. A lista não tem fim...

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**



Nota: Como o Lightning Experience não oferece suporte ao cabeçalho global, os usuários internos da sua organização não podem alternar entre a organização do Salesforce e suas comunidades a partir do Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

[Melhorar a segurança com o LockerService para comunidades \(atualização crítica\)](#)

Essa atualização crítica ativa a segurança do LockerService para componentes do Lightning somente em comunidades. Ela é separada da atualização crítica geral do LockerService, que ativa a aplicação das medidas de segurança do LockerService em toda a organização do Salesforce, mas não em comunidades.

[Chegou a hora de atualizar seus modelos de comunidade](#)

A partir da versão Summer '16, não ofereceremos mais suporte às versões dos modelos Koa, Kokua ou Napili anteriores à versão Winter '16 (outubro de 2015). Para continuar a receber suporte da Salesforce para o seu modelo, atualize-o para a versão Summer '16. Ao atualizar seu modelo, você também se beneficia dos recursos mais recentes do Community Builder e do modelo. Por que não aproveitar os novos componentes do Lightning, os recursos de criação de página, os layouts personalizados e outros benefícios?

[Chatter e arquivos em modelos de comunidade](#)

Os feeds de sua comunidade terão uma aparência melhor que nunca, com conteúdo mais rico e mais flexibilidade. Torne perfis e grupos mais envolventes com foto de alta resolução. Gerencie usuários problemáticos com congelamento e defina a visibilidade de perfil. Insira imagens em linha e snippets de código no editor e faça mais com a anexação de arquivos.

[Modelos de comunidade](#)

Aumentamos o grau de flexibilidade para comunidades que usam o modelo Napili. Use sua criatividade com o novo componente Guias e mova Tópicos em destaque em qualquer página que desejar. Crie grupos de transmissão para enviar mensagens. O componente Lista de artigos relacionados mostra aos membros artigos que interessam a eles. E, com a pesquisa global, os membros da comunidade agora podem pesquisar todos os dados aos quais têm acesso.

[Community Builder](#)

Faça as páginas de sua comunidade trabalharem mais por você. Crie uma versão de uma página para seus clientes e outra para seus parceiros, e controle quem vê cada página com base no perfil de cada um. Sim, foi isso mesmo que você leu! Também aprimoramos o Gerenciamento de páginas adicionando duplicação de página e pesquisa.

Gerenciamento de comunidade

Os gerentes de comunidades adoram ajudar os membros a estabelecer conexões para extrair o máximo de proveito da comunidade. Mas os gerentes de comunidades odeiam policiar a comunidade para evitar trolls e criadores de spam. Portanto, adicionamos ferramentas para que eles possam se concentrar mais no que gostam de fazer e menos no que odeiam. Configure regras de moderação para revisar e aprovar o conteúdo gerado pelos membros. Estabeleça regras de limitação de frequência para monitorar e limitar a frequência de criação de conteúdo. Você pode até mesmo ter como alvo usuários específicos. Insights úteis facilitam o gerenciamento de ataques de spam. Ei, Sr. Criador de Spam, seus dias estão contados.

Insights da comunidade

Insights agora podem ser transformados em ações! Os gerentes de comunidades podem executar ações nas atividades da comunidade diretamente a partir da página de relatório. Também renomeamos a seção Insights e reorganizamos alguns relatórios. Para finalizar em grande estilo, o pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce atualizado inclui novos Insights para gerar relatórios sobre publicações com revisão pendente e membros congelados.

Painéis e relatórios da comunidade

Relatórios mais fáceis em todos os níveis — é o que estamos trazendo para você com esta versão. Em comunidades que usam Guias do Salesforce + Visualforce, os grupos agora têm seu próprio painel integrado, chamado Engajamento de grupos. Todos os painéis são atualizados automaticamente em Gerenciamento de comunidade e você pode editá-los mais facilmente. Também é possível personalizar os relatórios para a sua comunidade.

Outras alterações em Comunidades

Outras alterações importantes em Comunidades incluem melhorias de segurança, a opção de delegar tarefas administrativas a membros da comunidade e a navegação facilitada entre o Community Builder e o Console do desenvolvedor.

Melhorar a segurança com o LockerService para comunidades (atualização crítica)

Essa atualização crítica ativa a segurança do LockerService para componentes do Lightning somente em comunidades. Ela é separada da atualização crítica geral do LockerService, que ativa a aplicação das medidas de segurança do LockerService em toda a organização do Salesforce, mas não em comunidades.

O LockerService para comunidades será ativado automaticamente na versão Winter '17 (outubro de 2016). Use essa atualização crítica para testar o LockerService em comunidades independentemente do restante de sua organização do Salesforce antes da data de ativação automática. Recomendamos que você teste esta atualização em um sandbox ou em uma organização Developer Edition para verificar o comportamento correto de seus componentes personalizados do Lightning antes de ativá-la em sua organização de produção.

Para obter informações sobre os recursos de segurança que o LockerService requer e ativa em seu código, consulte a [atualização crítica de segurança geral do LockerService no Lightning](#).

Essa atualização crítica não afeta comunidades que usam o modelo Guias do Salesforce + Visualforce.

Para ativar essa atualização crítica:

1. Em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**.
2. Em "Ativar segurança do LockerService no Lightning para comunidades", clique em **Ativar**.
3. Atualize a página do navegador para prosseguir com o LockerService ativado para comunidades.



Nota: Diferentemente da atualização crítica geral do LockerService, o LockerService para comunidades *não* é ativado automaticamente para:

- Novas organizações criadas após a versão Summer '16
- Organizações Developer Edition
- Organizações existentes sem componentes personalizados do Lightning

Chegou a hora de atualizar seus modelos de comunidade

A partir da versão Summer '16, não ofereceremos mais suporte às versões dos modelos Koa, Kokua ou Napili anteriores à versão Winter '16 (outubro de 2015). Para continuar a receber suporte da Salesforce para o seu modelo, atualize-o para a versão Summer '16. Ao atualizar seu modelo, você também se beneficia dos recursos mais recentes do Community Builder e do modelo. Por que não aproveitar os novos componentes do Lightning, os recursos de criação de página, os layouts personalizados e outros benefícios?



Importante: Se você não atualizar o seu modelo, isso não afetará a sua comunidade. No entanto, se ocorrerem problemas com modelos desatualizados, o Suporte ao cliente da Salesforce não poderá lhe fornecer assistência.

Se sua comunidade usa a versão Spring '16 dos modelos, fique tranquilo. Nós atualizaremos automaticamente a versão de seu modelo para a versão Summer '16 para que você possa começar imediatamente a adicionar os recursos mais recentes à sua comunidade.

Se sua comunidade usa um modelo Koa, Kokua ou Napili anterior à versão Winter '16, continue lendo, pois você precisará realizar alguns ajustes.



Dica: Se não souber ao certo qual é a versão do modelo utilizado na sua comunidade, consulte a área Configurações no Community Builder.

O impacto da atualização de um modelo depende da versão que sua comunidade está usando.

Tipo e versão do modelo	O que esperar ao atualizar para o Summer '16
Koa, Kokua ou Napili da versão Winter '16	- Suas personalizações serão mantidas em todas as páginas, exceto páginas de login. - As páginas de login manterão a identidade visual, mas perderão qualquer código personalizado ou personalização de componente.
Koa, Kokua ou Napili anterior à versão Winter '16	A maioria das propriedades e personalizações do componente será sobrescrita. No entanto: - Para Koa e Kokua, as configurações gerais, como Nome do grupo da categoria, Categoria de nível superior e Nome da empresa, serão mantidas. - No caso do Napili, as definições de tópicos são transferidas. A maioria das propriedades de identidade visual definidas usando o Editor de marca no Community Builder será mantida. No entanto, ocasionalmente as cores da comunidade serão redefinidas para o valor padrão. Depois de atualizar o modelo, verifique as propriedades de identidade visual e atualize aquelas que foram redefinidas.

Para obter informações sobre a compatibilidade de componentes com versões mais antigas de modelos, consulte "Quais componentes posso usar com cada modelo?" no guia [Usando modelos para criar comunidades](#).

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Atualizar o modelo da sua comunidade no Community Builder](#)

Chatter e arquivos em modelos de comunidade

Os feeds de sua comunidade terão uma aparência melhor que nunca, com conteúdo mais rico e mais flexibilidade. Torne perfis e grupos mais envolventes com foto de alta resolução. Gerencie usuários problemáticos com congelamento e defina a visibilidade de perfil. Insira imagens em linha e snippets de código no editor e faça mais com a anexação de arquivos.

NESTA SEÇÃO:

[Inserir imagens em linha no editor](#)

Torne suas publicações mais divertidas e interessantes de ler! Membros de comunidades baseadas em Napili agora podem adicionar imagens ao fluxo de texto no editor de rich text.

[Anexar mais arquivos a publicações](#)

Agora você pode anexar não um, nem cinco, mas dez arquivos às suas publicações. Se liga, dois dígitos! Também facilitamos a anexação desses arquivos evitando que você selecione acidentalmente um número excessivo.

[Adicionar e remover arquivos ao editar publicações](#)

Você adora a capacidade de editar suas publicações, mas gostaria de poder adicionar e remover arquivos ao fazer isso? Pare de sonhar e comece a editar! Corrija aquele erro ortográfico e aproveite para remover aquele arquivo anexado acidentalmente. Substitua-o por um novo. Adicione outros.

[Configurar a visibilidade de perfil em comunidades](#)

Os usuários podem alterar sua página de perfil em comunidades da mesma forma que no Salesforce Classic. Eles (ou você) não precisam mais ir até o Salesforce Classic para atualizar seu nome, título, foto, endereço e assim por diante.

[Melhor aparência de feed compacto](#)

Você gostará ainda mais do feed compacto com todas as melhorias que fizemos. Quando os membros fazem uma pergunta à comunidade, o novo feed compacto enfatiza a pergunta e mostra claramente quais perguntas têm uma melhor resposta. O tamanho aumentado do ícone de ação, a data e hora reposicionadas e as contagens de exibições adicionadas são apenas cerejas no bolo.

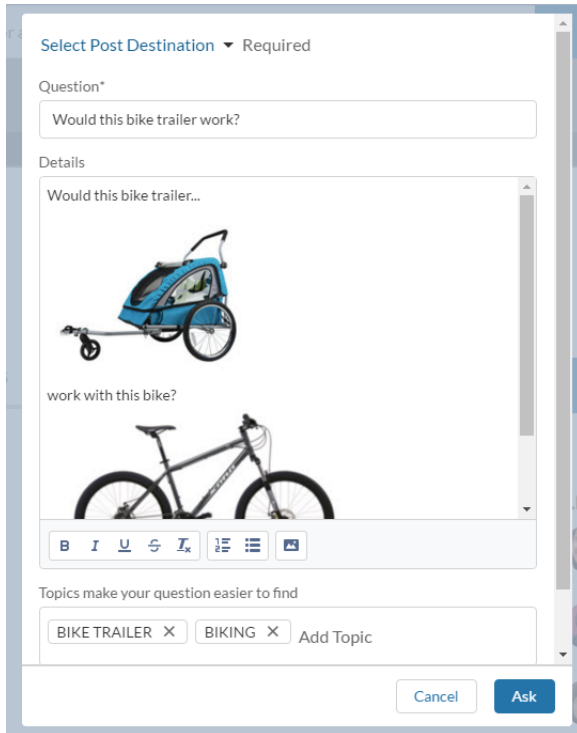
[Compartilhar, revisar e publicar snippets de código formatados](#)

Boas notícias para os desenvolvedores da sua comunidade! Agora há uma maneira fácil de compartilhar e falar sobre código em um feed de comunidade. Os snippets de código permitem que desenvolvedores adicionem amostras de código, com destaque de sintaxe, no editor de rich text. Seus desenvolvedores também podem publicar snippets de código usando a API REST do Chatter e o Chatter no Apex. Snippets de código estão disponíveis em comunidades baseadas no modelo Napili.

Inserir imagens em linha no editor

Torne suas publicações mais divertidas e interessantes de ler! Membros de comunidades baseadas em Napili agora podem adicionar imagens ao fluxo de texto no editor de rich text.

Você tem algo a dizer, e às vezes palavras não são suficientes. Digamos que você queira perguntar à comunidade se um determinado reboque de bicicleta funcionará com sua bicicleta. Agora você pode usar fotos para fazer sua pergunta.



Select Post Destination ▾ Required

Question*

Would this bike trailer work?

Details

Would this bike trailer...

work with this bike?

BIKE TRAILER X BIKING X Add Topic

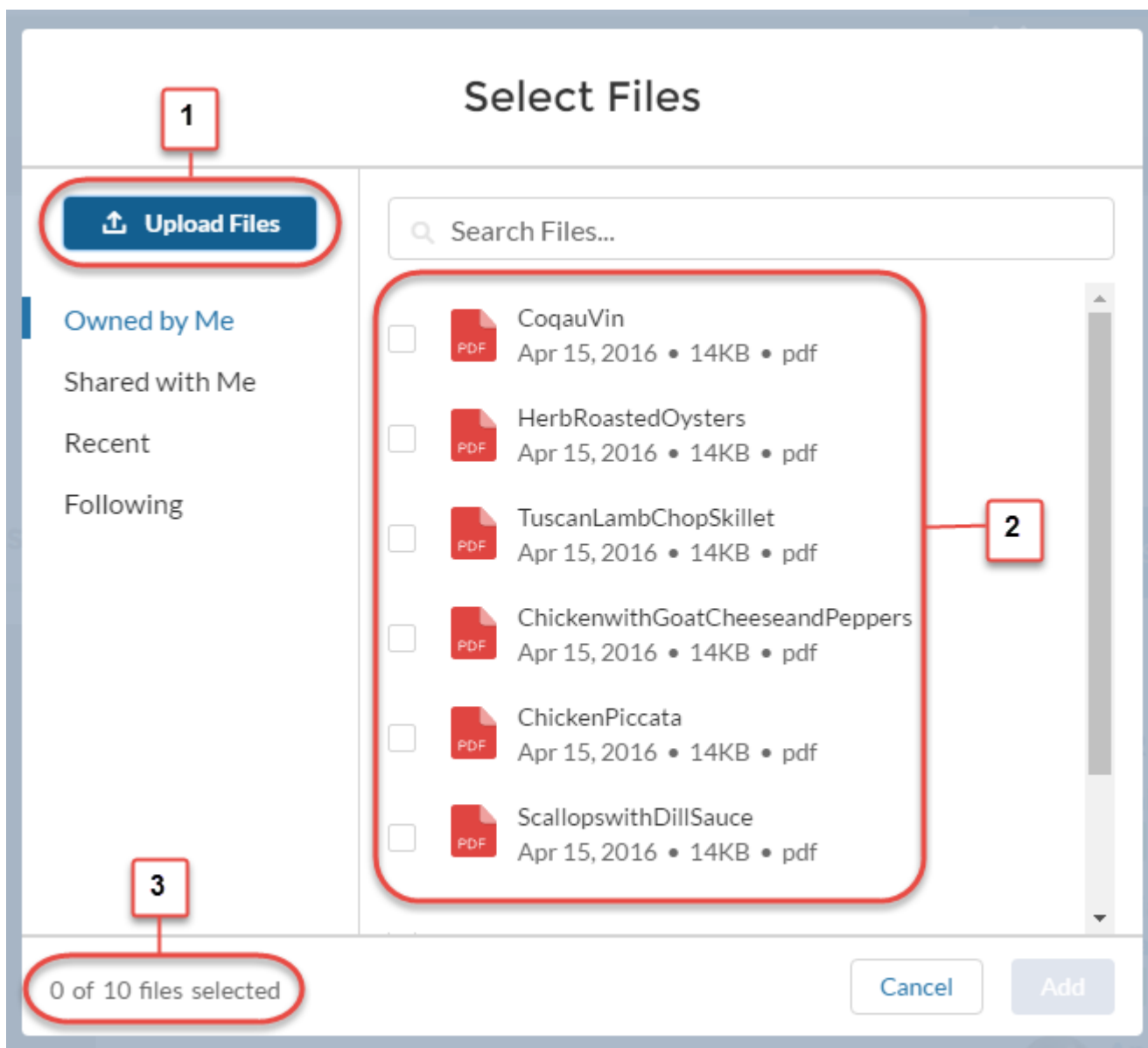
Cancel Ask

Você não está mais limitado a anexar arquivos de imagens às suas publicações. Simplesmente insira-as no editor de rich text onde quiser que apareçam. É possível adicionar até dez imagens em linha por publicação. A inserção de imagens em linha em publicações pode ser feita apenas a partir de seu desktop, mas as imagens serão exibidas no desktop e no dispositivo móvel.

Anexar mais arquivos a publicações

Agora você pode anexar não um, nem cinco, mas dez arquivos às suas publicações. Se liga, dois dígitos! Também facilitamos a anexação desses arquivos evitando que você selecione acidentalmente um número excessivo.

Quando você clica naquele pequeno clipe de papel para adicionar arquivos à sua publicação, ainda pode escolher se deseja carregar os arquivos (1) ou selecioná-los na comunidade (2). Faça qualquer combinação de upload e seleção. Escolha até dez. Não dá para errar! Vamos mostrar quantos você adicionou até o momento (3).

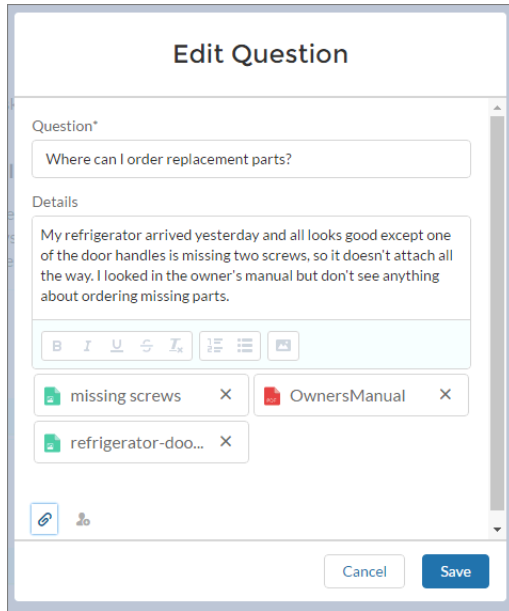


Embora perguntas e publicações de feed permitam múltiplos arquivos, respostas e comentários ainda se limitam a um arquivo cada.

Adicionar e remover arquivos ao editar publicações

Você adora a capacidade de editar suas publicações, mas gostaria de poder adicionar e remover arquivos ao fazer isso? Pare de sonhar e comece a editar! Corrija aquele erro ortográfico e aproveite para remover aquele arquivo anexado acidentalmente. Substitua-o por um novo. Adicione outros.

Com o novo limite de múltiplos arquivos, você pode adicionar até dez arquivos por publicação. Portanto, se sua pergunta tiver cinco arquivos anexados, por exemplo, agora você pode editá-la para adicionar mais arquivos.



Configurar a visibilidade de perfil em comunidades

Os usuários podem alterar sua página de perfil em comunidades da mesma forma que no Salesforce Classic. Eles (ou você) não precisam mais ir até o Salesforce Classic para atualizar seu nome, título, foto, endereço e assim por diante.

Melhor aparência de feed compacto

Você gostará ainda mais do feed compacto com todas as melhorias que fizemos. Quando os membros fazem uma pergunta à comunidade, o novo feed compacto enfatiza a pergunta e mostra claramente quais perguntas têm uma melhor resposta. O tamanho aumentado do ícone de ação, a data e hora reposicionadas e as contagens de exibições adicionadas são apenas cerejas no bolo.

As contagens de exibições medem facilmente o interesse das pessoas em uma publicação ou como ela está posicionada. A totalização da contagem aumenta cada vez que uma publicação é comentada ou curtida ou a página de detalhes da publicação é exibida. No Community Builder, a opção **Mostrar exibições** no editor de propriedades de feed compacto permite mostrar ou ocultar as contagens de exibições para itens de feed compacto.

As contagens de exibições entram em vigor com a adoção desta versão, mas a totalização de contagem começa apenas após a adoção. Os feeds compactos criados na versão Spring '16 são atualizados para incluir contagens de exibições.

Compartilhar, revisar e publicar snippets de código formatados

Boas notícias para os desenvolvedores da sua comunidade! Agora há uma maneira fácil de compartilhar e falar sobre código em um feed de comunidade. Os snippets de código permitem que desenvolvedores adicionem amostras de código, com destaque de sintaxe, no editor de rich text. Seus desenvolvedores também podem publicar snippets de código usando a API REST do Chatter e o Chatter no Apex. Snippets de código estão disponíveis em comunidades baseadas no modelo Napili.

Ative **Mostrar botão de snippet de código** no perfil de usuário ou por meio de um conjunto de permissões. O botão aparece com as outras opções de rich text.

Modelos de comunidade

Aumentamos o grau de flexibilidade para comunidades que usam o modelo Napili. Use sua criatividade com o novo componente Guias e mova Tópicos em destaque em qualquer página que desejar. Crie grupos de transmissão para enviar mensagens. O componente Lista de artigos relacionados mostra aos membros artigos que interessam a eles. E, com a pesquisa global, os membros da comunidade agora podem pesquisar todos os dados aos quais têm acesso.



Nota: Em comunidades que usam a versão Winter '16 ou posterior do modelo Napili, você pode adicionar esses recursos à comunidade imediatamente após a versão Summer '16. Com versões mais antigas do Napili, você terá que [atualizar seu modelo](#) para a versão Summer '16 para poder usar os aprimoramentos mais recentes.

NESTA SEÇÃO:

[Fornecer aos membros da comunidade o que eles estão procurando com a pesquisa aprimorada](#)

Leve a pesquisa além dos artigos e discussões e aproveite: a pesquisa global agora está disponível em sua comunidade. Os membros da comunidade agora veem resultados de pesquisa baseados nos objetos que eles podem acessar (inclusive os personalizados!), desde que sejam pesquisáveis. Outros aprimoramentos incluem verificação ortográfica e melhorias na pesquisa de contas pessoais.

[Fazer mais com tópicos](#)

Adicione o componente Tópicos em destaque a qualquer página, traduza nomes e descrições de tópicos, filtre facilmente os artigos sem tópicos em Gerenciamento de comunidade e muito mais.

[Usar a criatividade com guias flexíveis e personalizáveis](#)

O novo componente Guias facilita o agrupamento de outros componentes em um conjunto de guias personalizáveis para estruturar melhor a página. Adicione quantas guias precisar e todos os componentes que desejar, exceto outro componente Guias. (Você realmente *pode* muita coisa, mas não vamos exagerar.) Use o Editor de propriedades para renomear e reordenar as guias. E escolha se deseja mostrar ou ocultar guias individuais a usuários convidados na comunidade.

[Navegação aprimorada para membros da comunidade](#)

Agora você pode abrir links de menu externos na mesma guia, o que é uma excelente maneira de manter a navegação dentro de sua comunidade e permitir que membros se orientem mais facilmente.

[Descobrir perguntas e artigos relacionados \(beta\)](#)

Quando os membros da comunidade exibem artigos, mostramos artigos relacionados para ajudá-los a localizar o que estão procurando. Como esse recurso era bom demais para se limitar a artigos, nós o estendemos para também incluir perguntas (beta). Os componentes Lista de artigos relacionados e Lista de perguntas relacionadas aparecem por padrão na página Detalhes do artigo e na página Detalhes da pergunta, respectivamente. Você pode usar o Community Builder para personalizar os títulos dos componentes e o número de itens nas listas.

[Excluir membros internos da comunidade do componente Placar de reputação](#)

Todos nós conhecemos *aquela* cara, o que tem resposta para tudo e não hesita em contá-la para você e para todo mundo. Se você tiver uma comunidade com um público misto de membros internos e externos, agora é possível excluir membros internos do componente Placar de reputação. No Editor de propriedades do componente, simplesmente selecione a opção `Excluir membros internos`.

[Adicionar uma lista de arquivos a páginas da comunidade](#)

O novo componente Lista de arquivos no Community Builder chegou! Agora você pode permitir que os membros da sua comunidade exibam e gerenciem todos os seus arquivos a partir de um único lugar.

[Novo nome para o componente Guias da página inicial](#)

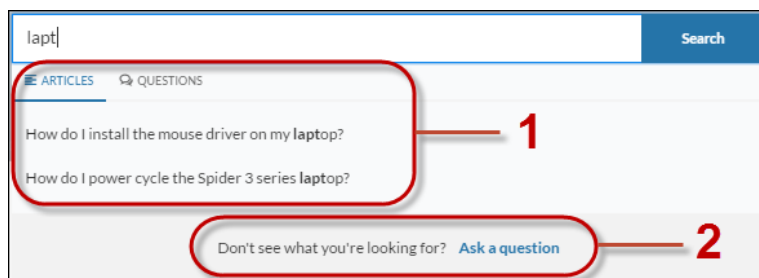
Renomeamos o componente Guias da página inicial para melhor refletir sua função. O componente agora é chamado de Tópicos e feeds em destaque.

Fornecer aos membros da comunidade o que eles estão procurando com a pesquisa aprimorada

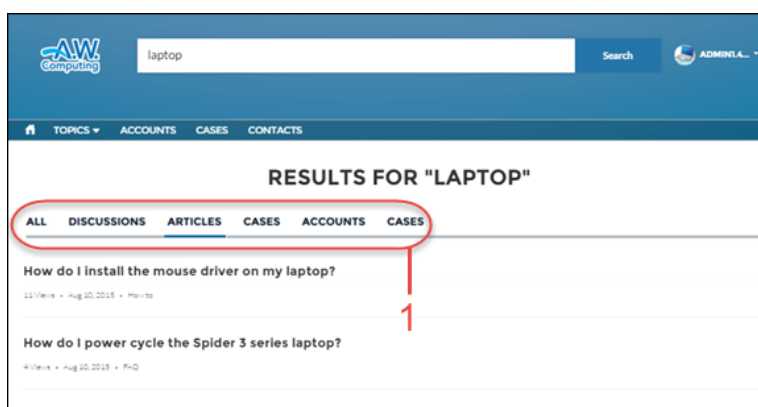
Leve a pesquisa além dos artigos e discussões e aproveite: a pesquisa global agora está disponível em sua comunidade. Os membros da comunidade agora veem resultados de pesquisa baseados nos objetos que eles podem acessar (inclusive os personalizados!), desde que sejam pesquisáveis. Outros aprimoramentos incluem verificação ortográfica e melhorias na pesquisa de contas pessoais.

Introduzimos algumas melhorias no componente Editor de pesquisa para que você possa fazer as seguintes personalizações:

- À medida que os membros digitam itens de pesquisa, o editor de pesquisa tem a opção de mostrar resultados sugeridos em uma única lista, em vez de listas nas guias Artigos e Discussões. Deseja manter as listas em guias? Não se preocupe, isso pode ser feito. (1)
- Deseja desativar o preenchimento automático? É difícil dizer por que alguém desejaria fazer isso, mas agora você pode.
- Deseja ocultar o rodapé que permite que os membros da comunidade façam uma pergunta ou entrem em contato com o suporte? Agora você tem a opção de mostrar o rodapé ou não, dependendo das necessidades de sua comunidade. Anteriormente, o rodapé sempre estava ativo por padrão. (2)
- Antes desta versão, quando os membros estavam em uma página Detalhes do tópico e começavam a digitar um termo de pesquisa, a pesquisa era limitada ao tópico. Agora a pesquisa é feita em toda a comunidade e o membro tem a opção de limitá-la apenas ao tópico, se necessário.



 **Exemplo:** Resultados da pesquisa global mostrados na comunidade.



O componente Resultados de pesquisa global é o componente do Lightning mais novo no Community Builder. Com esse componente, os membros podem ver os resultados de pesquisa em uma única guia (Todos), abrangendo casos, contas, contatos e qualquer outro objeto exposto na comunidade à qual eles têm acesso. (1) Os gerentes de comunidades podem determinar facilmente quais guias e, portanto, quais resultados de pesquisa eles querem que os membros da comunidade vejam.

Aqui está outra alteração útil na pesquisa.

- Pesquisas de conta pessoal contendo termos que abranjam campos de conta comercial e de contato agora retornam resultados de pesquisa de conta pessoal.

Fazer mais com tópicos

Adicione o componente Tópicos em destaque a qualquer página, traduza nomes e descrições de tópicos, filtre facilmente os artigos sem tópicos em Gerenciamento de comunidade e muito mais.

NESTA SEÇÃO:

[Adicionar mais contexto às páginas de tópicos](#)

Agora você tem duas opções novas no arsenal de componentes relacionados a tópicos: Descrição do tópico e Artigos com este tópico. O componente Descrição do tópico contextualiza o tópico para os membros da comunidade. Ele é preenchido com a descrição inserida na página Gerenciamento de tópicos em Gerenciamento de comunidade.

[Traduzir nomes e descrições de tópicos para comunidades com alcance global \(disponível ao público em geral\)](#)

Use o Translation Workbench para traduzir descrições de tópicos, bem como tópicos de navegação e em destaque, em comunidades com alcance global.

[Curadoria de conteúdo facilitada e SEO melhorada com tópicos](#)

A seção Tópicos em Gerenciamento de comunidade acabou de ficar melhor. Agora você pode editar e adicionar descrições a tópicos em um único lugar e filtrar facilmente seus artigos para ver aqueles que não têm tópicos. As descrições de tópicos são expostas em mecanismos de pesquisa, melhorando significativamente a SEO de sua comunidade.

[Dar mais visibilidade a seus Tópicos em destaque](#)

Apresente os componentes em destaque da sua comunidade em qualquer página da comunidade, pois eles não são mais limitados à página inicial. Seus tópicos em destaque agora podem ser exibidos em qualquer lugar na comunidade.

[Apoiar membros em tópicos que eles conhecem bem na página de perfil de usuário](#)

Alteramos o nome do componente Perfil de usuário Conhecedor para Perfil de usuário Conhece bem (menos rebuscado, certo?) e adicionamos a capacidade de apoiar membros em tópicos novos ou existentes diretamente em suas páginas de perfil de usuário. Agora ficou muito mais fácil apoiar sua melhor amiga com relação a vídeos de gatos diretamente em seu perfil.

[Maior escolha de tópicos ao configurar tópicos em destaque](#)

Adicionar Tópicos em destaque no Gerenciamento de comunidade acabou de ficar mais fácil! Localize os tópicos de que precisa no menu suspenso da página Tópicos em destaque, que agora carrega até 1.000 tópicos.

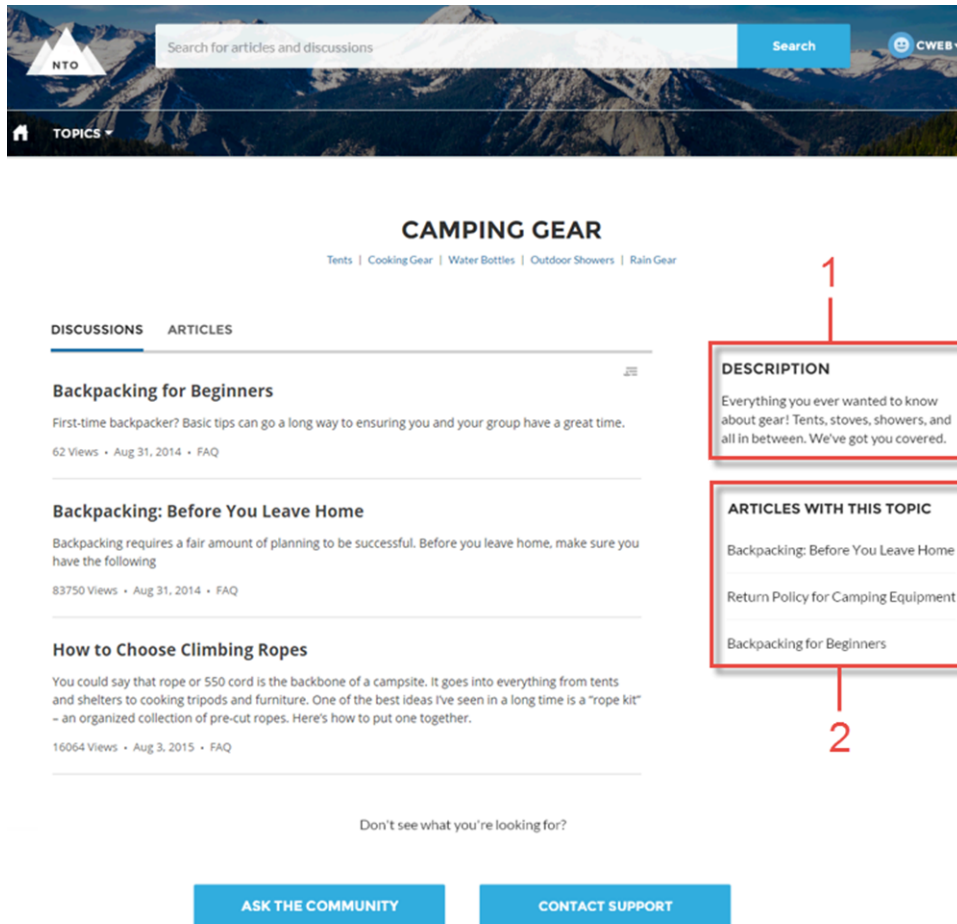
[Grupos de transmissão agora em modelos de comunidade](#)

Você pediu e nós escutamos. Por solicitação popular, grupos de transmissão agora estão disponíveis em modelos de comunidade. Os grupos de transmissão permitem que proprietários e gerentes publiquem, mas restringem os membros do grupo a inserir comentários nas publicações existentes.

Adicionar mais contexto às páginas de tópicos

Agora você tem duas opções novas no arsenal de componentes relacionados a tópicos: Descrição do tópico e Artigos com este tópico. O componente Descrição do tópico contextualiza o tópico para os membros da comunidade. Ele é preenchido com a descrição inserida na página Gerenciamento de tópicos em Gerenciamento de comunidade.

 **Exemplo:** Uma página de detalhes do tópico com os componentes Descrição do tópico (1) e Artigos com este tópico (2).



Se você não preencher a descrição do tópico em Gerenciamento de comunidade, o cartão simplesmente não aparecerá na página da comunidade.

O componente Artigos com este tópico direciona os membros da comunidade para artigos de interesse. Em sua configuração original, o componente Artigos com este tópico é uma guia na página Detalhes do tópico. Ele também está disponível como um componente independente para ser usado em outras partes da página (2).

Traduzir nomes e descrições de tópicos para comunidades com alcance global (disponível ao público em geral)

Use o Translation Workbench para traduzir descrições de tópicos, bem como tópicos de navegação e em destaque, em comunidades com alcance global.

Alguns aspectos devem ser considerados ao usar o Translation Workbench.

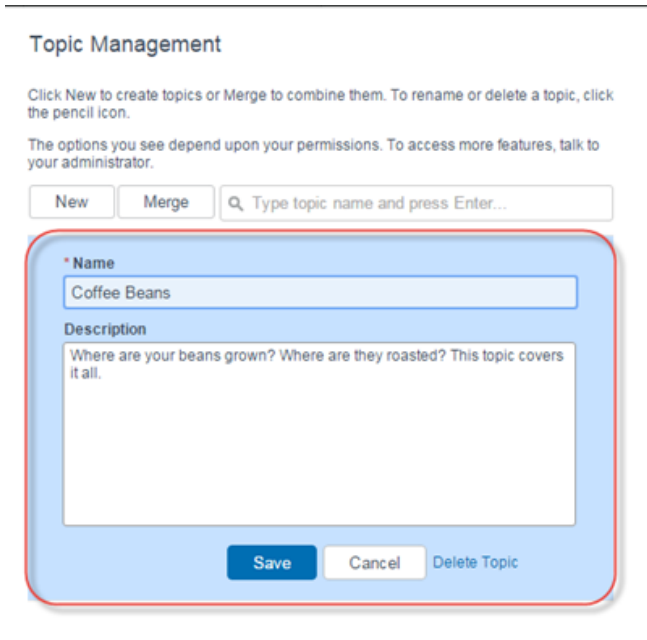
- Não há suporte na API de metadados para nomes ou descrições de tópicos traduzidos.
- Embora a exclusividade do nome do tópico seja garantida em inglês, o tradutor deve assegurar a exclusividade dos nomes de tópicos no idioma para o qual eles são traduzidos.
- A modificação de nomes de tópicos em Gerenciamento de comunidade altera apenas a comunidade em inglês. Todas as alterações de nomes e descrições de tópicos traduzidos devem ser feitas usando o Translation Workbench.

- Se um nome de tópico traduzido for inserido quando a comunidade estiver em modo de língua inglesa, o nome traduzido poderá aparecer duas vezes na comunidade traduzida.
- Quando os nomes de tópicos são traduzidos com o Translation Workbench, as hashtags nas comunidades traduzidas também mudam. Por exemplo, #help é mostrado como #aiuto em italiano. Se um membro da comunidade então reverter o idioma de italiano para inglês, um clique na hashtag #aiuto gerará uma mensagem de erro em vez de mostrar a página de detalhes do tópico #help.

Curadoria de conteúdo facilitada e SEO melhorada com tópicos

A seção Tópicos em Gerenciamento de comunidade acabou de ficar melhor. Agora você pode editar e adicionar descrições a tópicos em um único lugar e filtrar facilmente seus artigos para ver aqueles que não têm tópicos. As descrições de tópicos são expostas em mecanismos de pesquisa, melhorando significativamente a SEO de sua comunidade.

-  **Exemplo:** Em Gerenciamento de comunidade, na página Gerenciamento de tópicos, adicione ou edite descrições facilmente. No Community Builder, use o componente Descrição do tópico para mostrar a descrição em uma página Detalhes do tópico.



Topic Management

Click New to create topics or Merge to combine them. To rename or delete a topic, click the pencil icon.

The options you see depend upon your permissions. To access more features, talk to your administrator.

New Merge

Name

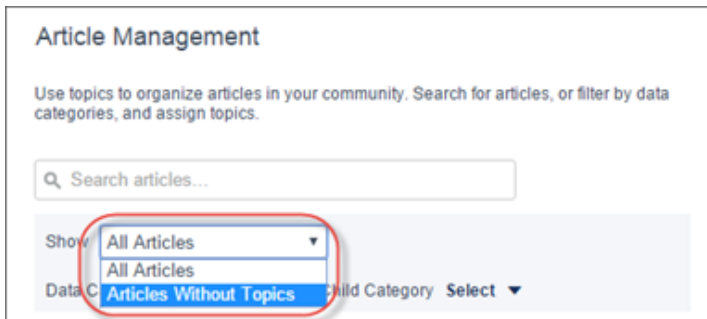
Coffee Beans

Description

Where are your beans grown? Where are they roasted? This topic covers it all.

Save Cancel Delete Topic

-  **Exemplo:** Em Gerenciamento de comunidade, na página Gerenciamento de artigos, filtre os artigos sem tópicos para poder adicionar esses tópicos e organizar melhor o conteúdo em sua comunidade. O gerente da comunidade agora pode assegurar que novos artigos sejam atribuídos aos tópicos corretos para facilitar a localização pelos membros da comunidade. O filtro padrão Todos os artigos carrega todos os artigos na sua organização.



Article Management

Use topics to organize articles in your community. Search for articles, or filter by data categories, and assign topics.

Show **All Articles** ▼

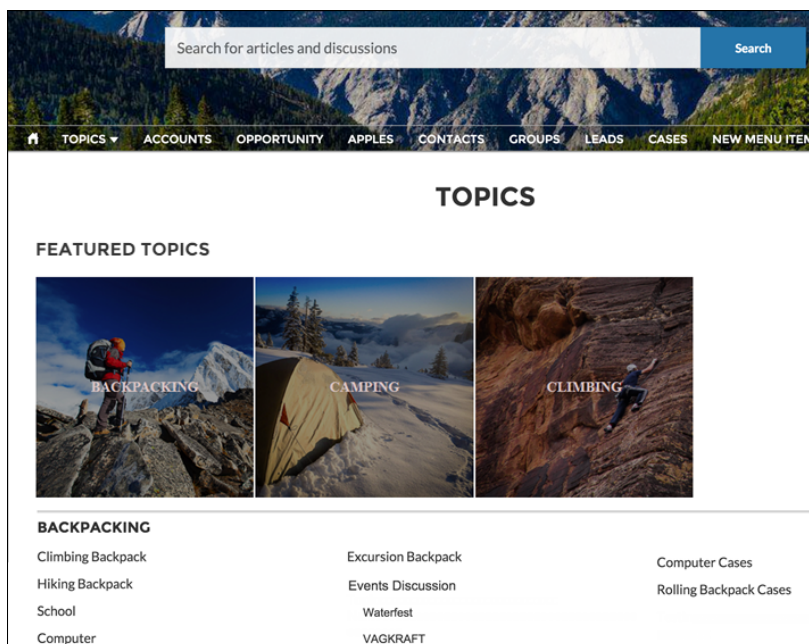
Data C **Articles Without Topics** Build Category Select ▼

Dar mais visibilidade a seus Tópicos em destaque

Apresente os componentes em destaque da sua comunidade em qualquer página da comunidade, pois eles não são mais limitados à página inicial. Seus tópicos em destaque agora podem ser exibidos em qualquer lugar na comunidade.

O novo componente Tópicos em destaque no Community Builder lhe proporciona a liberdade de exibir os tópicos em destaque designados de sua comunidade e as imagens que os representam em qualquer página da comunidade.

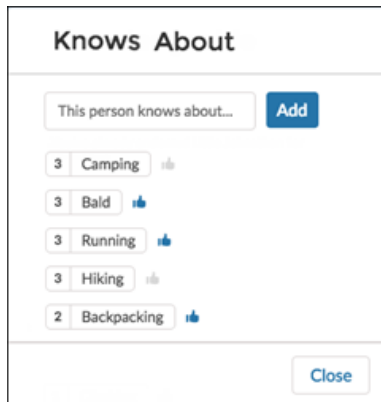
 **Exemplo:** Tópicos em destaque na página Catálogo de tópicos



Apoiar membros em tópicos que eles conhecem bem na página de perfil de usuário

Alteramos o nome do componente Perfil de usuário Conhecedor para Perfil de usuário Conhece bem (menos rebuscado, certo?) e adicionamos a capacidade de apoiar membros em tópicos novos ou existentes diretamente em suas páginas de perfil de usuário. Agora ficou muito mais fácil apoiar sua melhor amiga com relação a vídeos de gatos diretamente em seu perfil.

 **Exemplo:** O componente Perfil de usuário Conhece bem em ação em uma comunidade. Agora você pode adicionar tópicos novos para apoiar membros da comunidade.



Nota: Você pode adicionar apoios somente em perfis de outros membros, não em seu próprio perfil. Mas foi uma boa tentativa.

Maior escolha de tópicos ao configurar tópicos em destaque

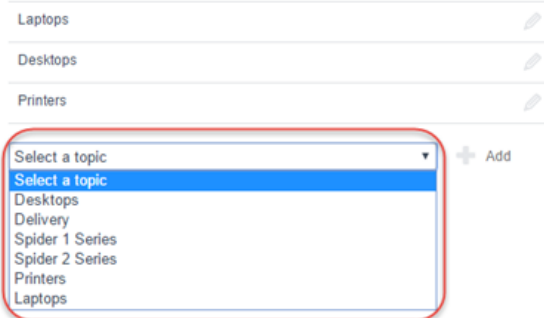
Adicionar Tópicos em destaque no Gerenciamento de comunidade acabou de ficar mais fácil! Localize os tópicos de que precisa no menu suspenso da página Tópicos em destaque, que agora carrega até 1.000 tópicos.



Exemplo: O menu suspenso agora mostra até 1.000 tópicos para sua escolha.

Featured Topics

Featured topics are displayed prominently on your site's home page. You can have a maximum of 25.



Grupos de transmissão agora em modelos de comunidade

Você pediu e nós escutamos. Por solicitação popular, grupos de transmissão agora estão disponíveis em modelos de comunidade. Os grupos de transmissão permitem que proprietários e gerentes publiquem, mas restringem os membros do grupo a inserir comentários nas publicações existentes.

Usar a criatividade com guias flexíveis e personalizáveis

O novo componente Guias facilita o agrupamento de outros componentes em um conjunto de guias personalizáveis para estruturar melhor a página. Adicione quantas guias precisar e todos os componentes que desejar, exceto outro componente Guias. (Você realmente *pode* muita coisa, mas não vamos exagerar.) Use o Editor de propriedades para renomear e reordenar as guias. E escolha se deseja mostrar ou ocultar guias individuais a usuários convidados na comunidade.

Se você está familiarizado com o [componente renomeado Tópicos e feeds em destaque](#) (conhecido anteriormente como Guias da página inicial), possivelmente já desejou personalizá-lo para atender às suas necessidades específicas. Com o componente flexível Guias, agora você pode!

E dê uma olhada no novo [componente Tópicos em destaque](#), que agora é independente do componente Tópicos e feeds em destaque. Em combinação com o componente Guias, ele proporciona um novo nível de liberdade na criação de páginas para a sua comunidade. Mencionamos flexível?

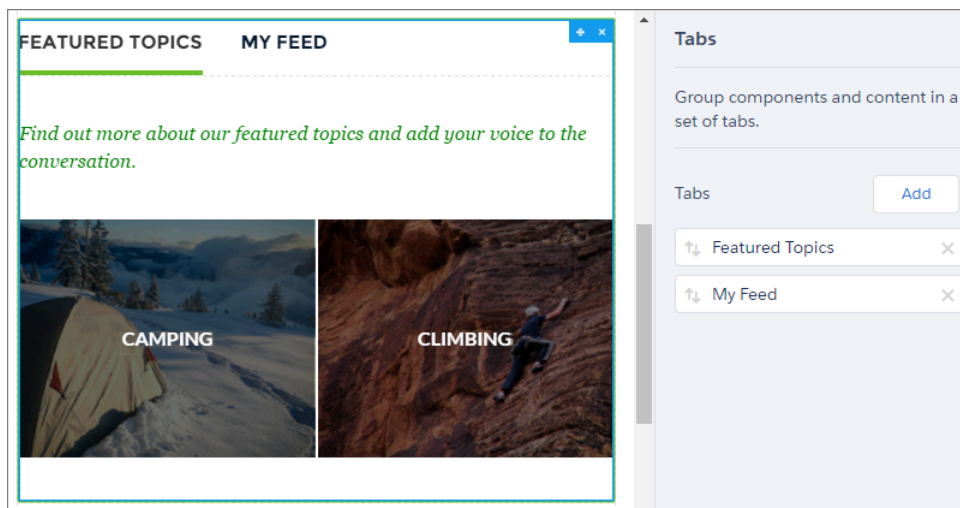


Exemplo: Digamos que você queira que os membros da sua comunidade vejam um componente Guias personalizado na página inicial em vez do componente padrão Tópicos e feeds em destaque.

Primeiro, excluímos o componente Tópicos e feeds em destaque e arrastamos um componente Guias para a tela. Em seguida, adicionamos duas guias com os nomes Tópicos em destaque e Meu feed.

Adicionamos um componente Tópicos em destaque e um componente Rich Text à primeira guia e um componente Feeds compactos à segunda guia.

Com isso, agora temos uma página inicial personalizada para os membros da nossa comunidade!



Navegação aprimorada para membros da comunidade

Agora você pode abrir links de menu externos na mesma guia, o que é uma excelente maneira de manter a navegação dentro de sua comunidade e permitir que membros se orientem mais facilmente.

Durante a edição do menu de navegação, selecione **Abrir link na mesma guia** para URLs externos.

Descobrir perguntas e artigos relacionados (beta)

Quando os membros da comunidade exibem artigos, mostramos artigos relacionados para ajudá-los a localizar o que estão procurando. Como esse recurso era bom demais para se limitar a artigos, nós o estendemos para também incluir perguntas (beta). Os componentes Lista de artigos relacionados e Lista de perguntas relacionadas aparecem por padrão na página Detalhes do artigo e na página Detalhes da pergunta, respectivamente. Você pode usar o Community Builder para personalizar os títulos dos componentes e o número de itens nas listas.

Nota: Esta versão contém uma versão beta de perguntas relacionadas, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre perguntas relacionadas no grupo [Implementação de comunidade](#) da Comunidade de sucesso.

Para ver perguntas relacionadas, sua comunidade deve ter uma melhor resposta para pelo menos uma pergunta.

Também é possível descobrir perguntas relacionadas usando a [API REST do Chatter](#) e o [Chatter no Apex](#).

Exemplo: Exemplo de Lista de artigos relacionados (Editor de propriedades e componente)

Exemplo de Lista de perguntas relacionadas (Editor de propriedades e componente)

Related Questions List

Number of Questions

5

Title

Related Questions

RELATED QUESTIONS

What changes are happening to flora and fauna in sea due to rising temperatures due to the Greenhouse effect?

What will be the effect of drowned cities and debris on ocean ecology due to rising sea levels?

Does Ground Water depletion cause sea level rise ?

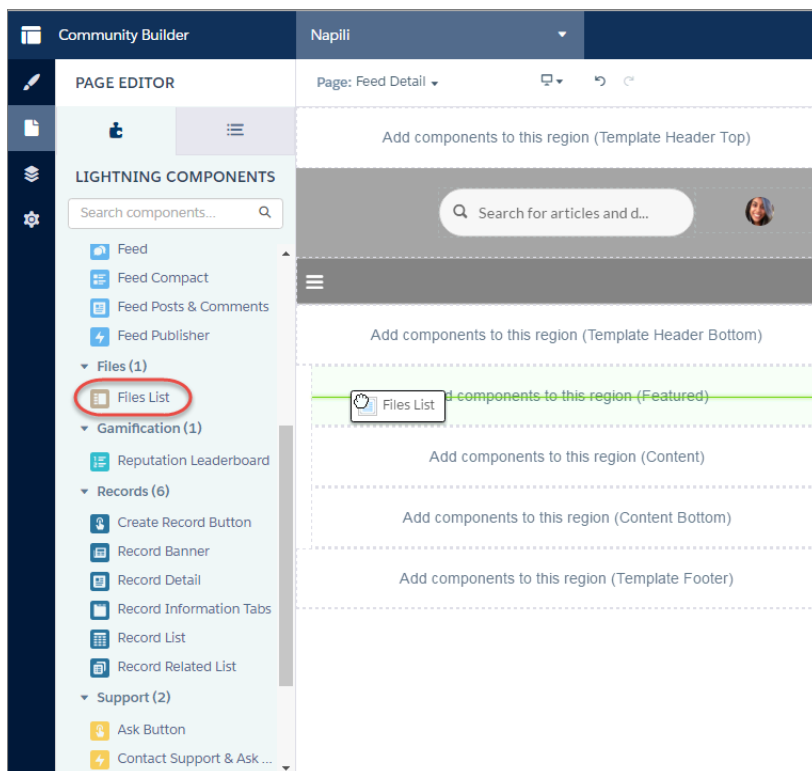
Excluir membros internos da comunidade do componente Placar de reputação

Todos nós conhecemos *aquela* cara, o que tem resposta para tudo e não hesita em contá-la para você e para todo mundo. Se você tiver uma comunidade com um público misto de membros internos e externos, agora é possível excluir membros internos do componente Placar de reputação. No Editor de propriedades do componente, simplesmente selecione a opção `Excluir membros internos`.

Adicionar uma lista de arquivos a páginas da comunidade

O novo componente Lista de arquivos no Community Builder chegou! Agora você pode permitir que os membros da sua comunidade exibam e gerenciem todos os seus arquivos a partir de um único lugar.

No Community Builder, arraste o novo componente Lista de arquivos para uma página. Isso fornece aos membros da comunidade uma exibição unificada de todos seus arquivos e permite que eles façam coisas úteis, como upload e visualização.



O painel esquerdo oferece filtros úteis para que eles possam navegar pelos arquivos de sua propriedade, arquivos que foram compartilhados com eles e muito mais. No visualizador, os membros podem executar ainda mais ações nos arquivos.

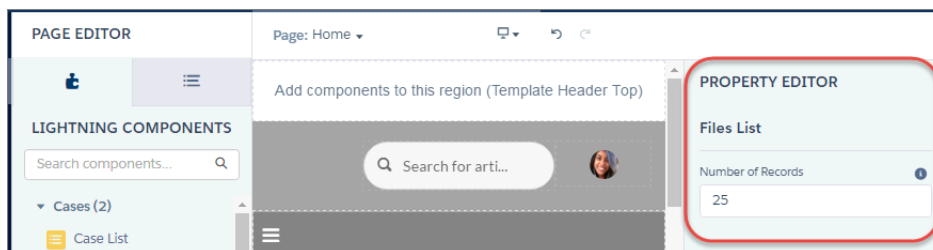
FILES

Owned by Me Upload File

16 items • Sorted by Last Modified Date

Owned by Me	TITLE	OWNER	LAST MODIFIED DATE
Shared with Me	PartsWarrantyInfo	Anita Kedhar	4/18/2016 7:04 PM
Recent	wall-color-swatches	Anita Kedhar	4/18/2016 7:04 PM
Following	OwnersManual	Anita Kedhar	4/18/2016 7:04 PM
	refrigerator-door-handle	Anita Kedhar	4/18/2016 7:04 PM
	missing screws	Anita Kedhar	4/18/2016 7:03 PM
	floor plan	Anita Kedhar	4/18/2016 7:03 PM
	coffee grinder	Anita Kedhar	4/18/2016 7:03 PM
	blender blade	Anita Kedhar	4/18/2016 7:03 PM

Use o Editor de propriedades para personalizar a exibição de Lista de arquivos. Escolha o número de registros a serem exibidos por vez na página. Experimente diferentes configurações para obter a aparência desejada.



Novo nome para o componente Guias da página inicial

Renomeamos o componente Guias da página inicial para melhor refletir sua função. O componente agora é chamado de Tópicos e feeds em destaque.

Community Builder

Faça as páginas de sua comunidade trabalharem mais por você. Crie uma versão de uma página para seus clientes e outra para seus parceiros, e controle quem vê cada página com base no perfil de cada um. Sim, foi isso mesmo que você leu! Também aprimoramos o Gerenciamento de páginas adicionando duplicação de página e pesquisa.

NESTA SEÇÃO:

[Controlar quem vê o quê com a visibilidade de página baseada em perfil](#)

Crie variações de página destinadas a públicos específicos e controle quem vê o quê, dependendo do perfil. Em várias edições passadas já era possível criar versões alternativas de uma página, mas você podia tornar apenas uma página *ativa* ou visível. Agora, com a visibilidade de página baseada em perfil, você pode tornar visíveis quantas variações de página desejar!

Gerenciar páginas mais facilmente com o Gerenciador de páginas simplificado

O gerenciamento de páginas no Community Builder acaba de passar por uma plástica facial! Controle a visibilidade das páginas, duplique páginas e localize rapidamente a página de que precisa.

As configurações do Community Builder têm um novo início

Reconfiguramos a área Configurações. Agora você pode localizar as configurações **Ocultar a região do cabeçalho e a navegação** e **Mostrar indicador de carregamento conforme a página é carregada** na nova seção Tema em vez da seção Geral.

Controlar quem vê o quê com a visibilidade de página baseada em perfil

Crie variações de página destinadas a públicos específicos e controle quem vê o quê, dependendo do perfil. Em várias edições passadas já era possível criar versões alternativas de uma página, mas você podia tornar apenas uma página *ativa* ou visível. Agora, com a visibilidade de página baseada em perfil, você pode tornar visíveis quantas variações de página desejar!



Nota: Para comunidades que usam a versão Winter '16 e posteriores dos modelos Koa, Kokua e Napili ou a versão Spring '16 do modelo Aloha, esta funcionalidade estará disponível imediatamente após a versão Summer '16.

Digamos que você tenha uma comunidade de serviços financeiros e deseje que seus clientes e corretores vejam uma página inicial diferente em seus perfis. Você pode criar duas variações da página inicial, cada uma com conteúdo direcionado a um público específico – nesse caso, clientes e corretores – e definir a visibilidade de cada página para diferentes perfis. Todos os membros acessam o mesmo URL, mas os clientes veem a página inicial A, enquanto que os corretores veem a página inicial B.

Quem exatamente vê o quê?

Toda essa magia ocorre na área do Gerenciador de páginas, onde adicionamos uma guia Variações de página a cada página. Escolha entre três opções de visibilidade que, quando combinadas com o status de publicação de uma página, determinam se uma página está visível aos membros da comunidade.

Padrão: Todos os usuários, a menos que definidos por perfil

Quando for publicada, a página estará visível para todos os membros válidos da comunidade, exceto membros cujos perfis tenham sido atribuídos a uma variação de página diferente. Uma variação padrão é necessária.

Por perfil

Quando for publicada, a página estará visível apenas aos usuários com os perfis selecionados.

Nenhum

Mesmo que seja publicada, a página não estará visível aos usuários.



Exemplo: Aqui estão diversas variações de página inicial com diferentes status de visibilidade e publicação.

- A página inicial A está visível apenas aos membros do perfil A.
- A página inicial B está visível apenas aos membros do perfil B, mas eles não podem ver alterações pendentes.
- A página inicial C não está visível.
- A página inicial D está visível a todos os membros, exceto membros do perfil A ou do perfil B.
- A página inicial E não está visível.

The screenshot shows the Salesforce Page Manager interface. On the left is a sidebar with a 'Quick Find' search bar and a list of 'NAPILI PAGES' including 'Article Detail', 'Contact Support', 'Create Record', 'Error', 'Feed Detail', 'Home' (selected), 'Question Detail', 'Search', 'Topic Catalog', 'Topic Detail', and 'User Settings'. The main area is titled 'Home' and has 'Edit', 'Preview', and 'Delete' buttons. Below this, there are tabs for 'PROPERTIES' and 'PAGE VARIATIONS'. The 'PAGE VARIATIONS' tab is active, showing a table of variations. A red box highlights the table content.

NAME	VISIBILITY ⓘ	STATUS	ACTIONS
Home A	By Profile: Profile A	Published	⌵
Home B	By Profile: Profile B	Published (changes pending)	⌵
Home C	By Profile: Profile C	Unpublished	⌵
Home D	Default: All users unless set by profile	Published	⌵
Home E	None	Published	⌵

Nota: A variação de página definida anteriormente como a página ativa agora está definida para a visibilidade padrão. A visibilidade de todas as outras variações de página é definida como Nenhum.

Se a página tiver sido publicada anteriormente, esse status será aplicado a todas as suas variações de página. No entanto, uma variação de página publicada com visibilidade definida como Nenhum nunca estará visível aos membros da comunidade.

Fizemos diversas alterações na área do Gerenciador de páginas para acomodar a visibilidade de página baseada em perfil. Mas há mais a ser visto; portanto, vá até o [Gerenciador de páginas aprimorado](#) para aprender mais.

Gerenciar páginas mais facilmente com o Gerenciador de páginas simplificado

O gerenciamento de páginas no Community Builder acaba de passar por uma plástica facial! Controle a visibilidade das páginas, duplique páginas e localize rapidamente a página de que precisa.

Nota: Para comunidades que usam a versão Winter '16 e posteriores dos modelos Koa, Kokua e Napili ou a versão Spring '16 do modelo Aloha, esta funcionalidade estará disponível imediatamente após a versão Summer '16.

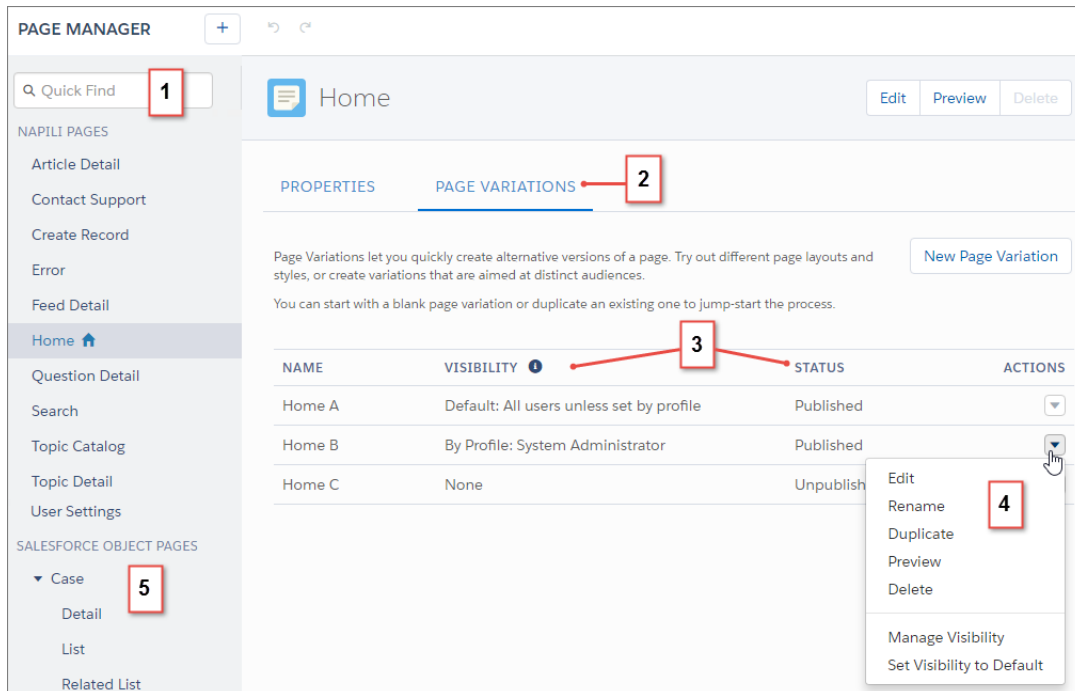
Você leu sobre [visibilidade de página baseada em perfil](#), certo? (Se não leu, leia!) Portanto, você sabe que fizemos algumas alterações significativas na área do Gerenciador de páginas com essa finalidade.

Como parte desses aprimoramentos, tornamos o Gerenciador de páginas mais intuitivo e consistente:

- Adicionando busca rápida (1)
- Movendo a opção de criar e gerenciar variações de página para uma guia Variações de página separada (2)

Nota: Todas as páginas agora podem ter variações de página, inclusive páginas iniciais e de erro. Se você tiver criado anteriormente páginas iniciais ou de erro personalizadas, elas aparecerão na guia Variações de página dessas páginas.

- Removendo a propriedade Página ativa, porque agora você pode tornar *qualquer* variação de página visível
- Incluindo as colunas Visibilidade e Status (3) para que você possa ver rapidamente quais variações estão ativas
- Adicionando a capacidade de duplicar variações de página, sem precisar mais começar de zero! (4)
- Fornecendo opções para gerenciar a visibilidade de página (4)
- Reposicionando as páginas associadas a um objeto no menu de página (5)

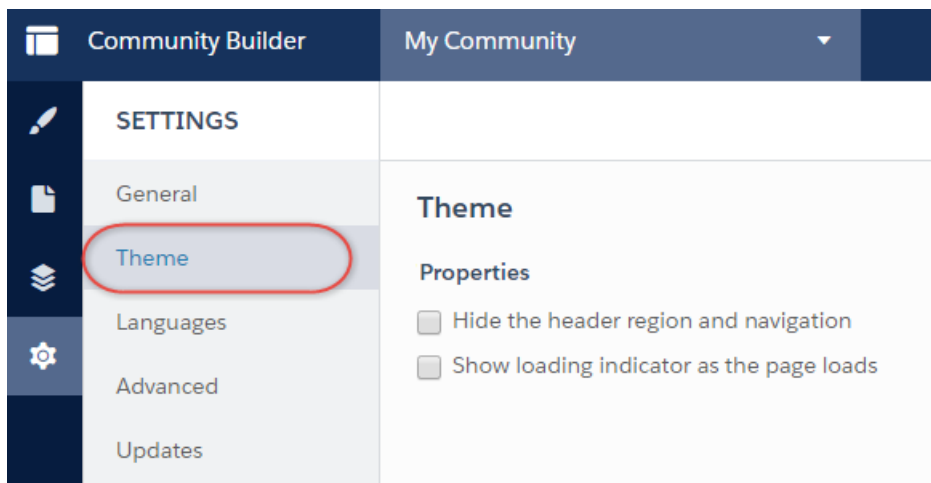


As configurações do Community Builder têm um novo início

Reconfiguramos a área Configurações. Agora você pode localizar as configurações **Ocultar a região do cabeçalho e a navegação** e **Mostrar indicador de carregamento conforme a página é carregada** na nova seção Tema em vez da seção Geral.



Nota: Para comunidades que usam a versão Winter '16 e posteriores dos modelos Koa, Kokua e Napili ou a versão Spring '16 do modelo Aloha, esta funcionalidade estará disponível imediatamente após a versão Summer '16.



Gerenciamento de comunidade

Os gerentes de comunidades adoram ajudar os membros a estabelecer conexões para extrair o máximo de proveito da comunidade. Mas os gerentes de comunidades odeiam policiar a comunidade para evitar trolls e criadores de spam. Portanto, adicionamos ferramentas para que eles possam se concentrar mais no que gostam de fazer e menos no que odeiam. Configure regras de moderação para revisar e aprovar o conteúdo gerado pelos membros. Estabeleça regras de limitação de frequência para monitorar e limitar a frequência de criação de conteúdo. Você pode até mesmo ter como alvo usuários específicos. Insights úteis facilitam o gerenciamento de ataques de spam. Ei, Sr. Criador de Spam, seus dias estão contados.

NESTA SEÇÃO:

[Pré-moderação — Revisar publicações dos membros da comunidade \(beta\)](#)

Os gerentes e moderadores da comunidade estão armados com outro nível de defesa contra criadores de spam e membros mal-intencionados. Configure regras de moderação para revisar e aprovar publicações feitas por membros da comunidade. Publicações com revisão pendente não são exibidas no feed da comunidade; somente o autor e os moderadores podem ver as publicações. As regras de revisão de conteúdo ajudam a garantir que conteúdos fora de conformidade ou impróprios não sejam visíveis imediatamente a todos os membros da comunidade.

[Proteger sua comunidade contra criadores de spam com regras de limitação de frequência](#)

As regras de frequência monitoram e limitam a frequência de criação de conteúdo gerado pelos membros da comunidade. As regras de frequência protegem sua comunidade contra criadores de spam e bots que atacam sua comunidade publicando a mesma mensagem várias vezes seguidas. Você pode criar regras de frequência para notificar seus moderadores sobre comportamentos suspeitos semelhantes aos de criadores de spam ou para congelar um membro imediatamente.

[Focar membros específicos em suas regras de moderação com critérios de membro](#)

Os critérios de membro focam grupos específicos de membros da comunidade com base em seu perfil de usuário, tipo de usuário, data de criação do usuário ou existência de publicação ou comentário bem-sucedido anterior na comunidade. Você pode usar critérios de membro em regras de conteúdo e regras de frequência. Use critérios de membro em suas regras para delimitar casos de uso — por exemplo, para revisar somente as publicações de clientes criados nos últimos sete dias.

[Gerenciar membros problemáticos com congelamento](#)

Os moderadores da comunidade podem congelar membros da comunidade problemáticos. O congelamento dos membros impede que eles façam login em qualquer comunidade ou mesmo no próprio Salesforce, frustrando seus planos nefastos.

[Localizar tudo sobre moderação de comunidade no mesmo lugar](#)

Facilitamos a vida de seus gerentes de comunidades colocando as tarefas de configuração e gerenciamento de moderação em um único lugar. Movemos os relatórios de Insights de moderação da seção Insights para a seção Moderação em Gerenciamento de comunidade.

[Moderar mensagens privadas em sua comunidade](#)

Quando seus membros sinalizam uma mensagem imprópria, seus moderadores podem usar o Gerenciamento de comunidade para revisar a mensagem — eles podem até mesmo ver o seu conteúdo! Os moderadores podem então usar um relatório de Insights para remover o sinalizador ou excluir a mensagem.

Pré-moderação — Revisar publicações dos membros da comunidade (beta)

Os gerentes e moderadores da comunidade estão armados com outro nível de defesa contra criadores de spam e membros mal-intencionados. Configure regras de moderação para revisar e aprovar publicações feitas por membros da comunidade. Publicações com revisão pendente não são exibidas no feed da comunidade; somente o autor e os moderadores podem ver as publicações. As regras de revisão de conteúdo ajudam a garantir que conteúdos fora de conformidade ou impróprios não sejam visíveis imediatamente a todos os membros da comunidade.

Esse recurso está ativado por padrão para todas as organizações do Salesforce com Comunidades ativadas.

 **Nota:** Esta versão contém uma versão beta do recurso de pré-moderação, ou seja, é um recurso de alta qualidade com [limitações conhecidas](#). Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo [Implementação de comunidade](#) da Comunidade de sucesso.

Como configuro regras de moderação para revisar publicações?

Lembre-se de que você pode configurar regras de moderação apenas para revisar e aprovar publicações em grupos e perfis de usuário. Não é possível revisar e aprovar comentários.

Em comunidades que usam o modelo Napili, as regras de moderação para revisão e aprovação se aplicam a publicações em grupos e perfis de usuário, incluindo perguntas e respostas.

Você pode criar e gerenciar regras de revisão de conteúdo em Gerenciamento de comunidade, em **Moderação > Regras**. Crie uma regra de conteúdo e use Revisar como a ação de moderação. Você também pode configurar regras para revisar e aprovar publicações usando a API de metadados ou a API do conjunto de ferramentas.

 **Dica:** Configure [critérios de membro](#) para proporcionar uma proteção ainda mais especializada contra criadores de spam ou novos membros! Os critérios de membro focam grupos específicos de membros com base em seu perfil de usuário, tipo de usuário, data de criação do usuário ou existência de publicação ou comentário anterior bem-sucedido na comunidade. Por exemplo, você pode configurar uma regra para revisar somente publicações de usuários clientes criados nos último sete dias. Ou uma regra para revisar a primeira publicação de cada membro.

De quais permissões os moderadores precisam?

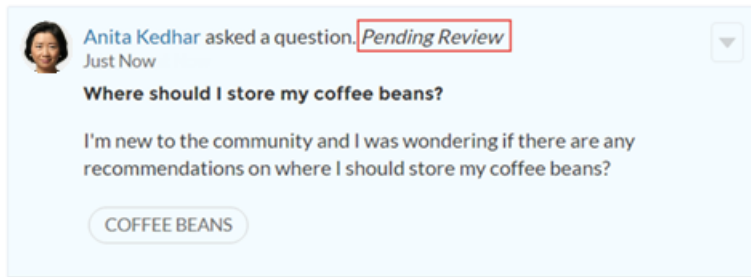
Para permitir que os moderadores e gerentes de sua comunidade revisem e aprovem publicações, atribua a eles as permissões de usuário a seguir.

Tarefa	Permissões necessárias ao usuário
Aprovar, editar e excluir publicações com revisão pendente no feed da comunidade:	"Pode aprovar publicação de feed"
Aprovar, editar e excluir publicações com revisão pendente em Gerenciamento de comunidade:	"Pode aprovar publicação de feed" E "Gerenciar comunidades" OU "Criar e configurar comunidades" E É membro da comunidade cuja página Gerenciamento de comunidade ele está tentando acessar Faça download do pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce a partir do AppExchange, disponível logo após a versão Summer '16, para obter relatórios de Insights predefinidos que podem ajudá-lo a gerenciar a revisão de publicações.

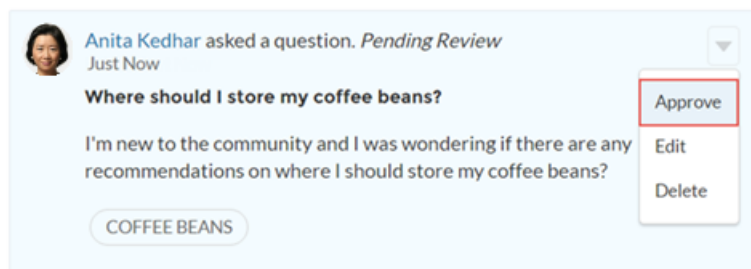
Qual é o fluxo completo?

Configure uma regra de moderação para revisar conteúdos gerados por membros.

Quando um membro da comunidade criar uma publicação que atenda às condições da regra, ele verá **Revisão pendente** no cabeçalho da publicação. O segundo plano da publicação é destacado em azul claro.



Enquanto estiver em revisão, a publicação será visível apenas ao autor da publicação e aos usuários com a permissão "Pode aprovar publicação de feed". Outros membros da comunidade não podem ver publicações que estejam aguardando revisão e aprovação. O autor da publicação pode editar ou excluir a publicação enquanto ela estiver com revisão pendente, mas não pode comentá-la. No feed da comunidade, os usuários com a permissão "Pode aprovar publicação de feed" verão a ação Aprovar no menu suspenso. Se a publicação for imprópria, eles poderão excluí-la. Se a publicação contiver um erro ortográfico, eles poderão até editá-la.



 **Dica:** Os gerentes da sua comunidade podem usar o novo [relatório de Insights pendentes](#) para aprovar diversas publicações a partir de Gerenciamento de comunidade.

Depois que um gerente ou moderador da comunidade aprova a publicação, o autor da publicação recebe um email. Esse email informa ao autor que a publicação está aprovada e fornece um link para a publicação na comunidade. As notificações por email, como as notificações @menções, são enviadas somente após a aprovação da publicação.

Também é possível aprovar publicações usando a [API REST do Chatter](#) e o [Chatter no Apex](#).

Há limitações?

- Você pode configurar regras de moderação apenas para revisar e aprovar publicações em grupos e perfis de usuário. Não é possível revisar comentários, arquivos ou mensagens privadas.
- Somente comunidades que usam o modelo Napili veem Revisão pendente no cabeçalho da publicação. Em comunidades que usam um modelo Guias do Salesforce + Visualforce, as publicações com status Revisão pendente são exibidas da mesma forma que as publicações regulares (Revisão pendente não é exibido) e os usuários com a permissão "Pode aprovar publicação de feed" não veem a ação Aprovar.

 **Importante:** Os membros de uma comunidade que use o modelo Guias do Salesforce + Visualforce não podem ver que sua publicação está aguardando aprovação. No entanto, eles recebem um email quando a publicação é aprovada.

- O componente Feed compacto não exibe Revisão pendente no cabeçalho de uma publicação com aprovação pendente.
- Você não pode revisar ou aprovar publicações em grupos privados e não listados, a menos que seja um membro do grupo.
- Uma publicação aprovada não pode ser enviada novamente para revisão.
- Depois que uma publicação é enviada para revisão, o autor não pode comentá-la. As opções para curtir e compartilhar não são exibidas na UI. No entanto, elas continuam disponíveis por meio da API.

- Um membro da comunidade pode editar a publicação enquanto ela está com revisão pendente ou depois que é aprovada. Para evitar que o autor edite a publicação, você pode desativar a edição de publicações de feed para determinados usuários.
- Se um membro anexar um arquivo a uma publicação enviada para aprovação, o arquivo será publicado. Embora a publicação não esteja visível no feed geral da comunidade, o arquivo estará visível. O arquivo aparecerá na lista de arquivos do grupo e em listas relacionadas.



Exemplo: Estas são algumas maneiras em que você pode usar regras para revisar o conteúdo gerado por membros.

Comunidade de autoatendimento

Sua comunidade permite que os membros façam autorregistro? Você pode configurar uma regra para revisar e aprovar perguntas de todos os seus usuários com autorregistro. Use critérios de membro que incluam somente o perfil de usuário convidado e filtros para membros criados nos últimos sete dias.

Sua comunidade já foi atacada por criadores de spam? Use critérios de membro que incluam somente o perfil de usuário convidado e filtros para membros que nunca contribuíram para a comunidade.

Comunidade de parceiros

Deseja impedir que seus parceiros discutam uma aquisição recente ou outras transações sigilosas? Você pode configurar uma regra para revisar publicações que incluam palavras-chave como "aquisição" ou "fusão".

Comunidade de funcionários

Sua comunidade requer conformidade com HIPAA? Configure regras para revisar as publicações de todos os funcionários.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar regras de conteúdo para moderar sua comunidade (pode estar desatualizada ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Revisar e aprovar publicações na sua comunidade (beta) (pode estar desatualizada ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Visão geral da edição de publicações e comentários no feed

Proteger sua comunidade contra criadores de spam com regras de limitação de frequência

As regras de frequência monitoram e limitam a frequência de criação de conteúdo gerado pelos membros da comunidade. As regras de frequência protegem sua comunidade contra criadores de spam e bots que atacam sua comunidade publicando a mesma mensagem várias vezes seguidas. Você pode criar regras de frequência para notificar seus moderadores sobre comportamentos suspeitos semelhantes aos de criadores de spam ou para congelar um membro imediatamente.

O que é uma regra de frequência?

A maneira mais fácil de explicar é preenchendo as lacunas:

Quando um membro cria conteúdo ___ vezes em ___ minutos, quero notificar os moderadores da comunidade.

Quando um membro cria conteúdo ___ vezes em ___ minutos, quero congelar o membro.

Um limite de frequência determina a quantidade de conteúdo que um membro pode criar em sua comunidade em um período de tempo específico. Cada regra de frequência especifica a que tipos de conteúdo gerado por membros a regra se aplica (como publicações e comentários), o período de tempo (3 minutos ou 15 minutos) e a quantidade de conteúdo que desencadeia a ação.

Há duas ações: notificação e congelamento. Você pode configurar uma regra de frequência para ambas as ações ou para apenas uma. A regra pode ser aplicada a publicações, comentários, arquivos e mensagens privadas.



Dica: Configure [critérios de membro](#) para proporcionar uma proteção ainda mais especializada contra criadores de spam! Os critérios de membro focam grupos específicos de membros com base em seu perfil de usuário, tipo de usuário, data de criação do usuário ou existência de publicação ou comentário anterior bem-sucedido na comunidade.

Os moderadores recebem um email para ambas as ações, pois precisam saber quando o limite de frequência é atingido e quando um membro é congelado. Os emails são enviados aos usuários com a permissão "Moderar usuários da comunidade". Lembre-se de atribuir essa permissão aos seus moderadores. Os emails são enviados mesmo que o usuário tenha desativado emails do Chatter.

Como configuro regras de frequência?

Alguns aspectos devem ser considerados ao criar uma regra de frequência.

- Regras de frequência não se aplicam a usuários internos. Você pode usar critérios de membro que incluam usuários internos, mas as regras simplesmente não serão aplicadas a eles.
- Quando membros são congelados, o congelamento abrange *todas* as comunidades de que eles são membros.
- É importante configurar critérios de membro apropriados para usar em sua regra de frequência. Por exemplo, digamos que você tenha uma regra de frequência que usa critérios de membro para filtrar membros sem contribuições para a comunidade. Após a primeira publicação ou comentário de um membro, a regra não se aplica mais a ele; portanto, o membro não atinge o limite de congelamento definido.

Você pode criar e gerenciar regras de frequência em Gerenciamento de comunidade, em **Moderação > Regras**.

Edit Rate Rule

Details
! = Required Information

Name

Unique Name

Description

Activate Rule ☒

Rule Conditions

ⓘ Rate limiting rules don't apply to internal users.

Select the types of member-generated content and member criteria to use in this rule.

Applies To ☒ Post ☐ Comment ☒ Private messages ☐ Files

Member Criteria

Available Criteria

- Customer Users
- Customer Users - Without Con
- Partner Users

Add

Remove

Selected Criteria

- Chatter Free Users

Rate Limits

Set up this rate rule to freeze a member or notify moderators when members create content too frequently within a specific time frame. If you select multiple types of member-generated content, like posts and private messages, the number you specify below is the combined total of content a member creates.

Content Creation Time Frame

Notify Moderators Moderators are notified when a member creates content 6 times in 3 minutes.

Freeze Members Members are frozen when they create content 10 times in 3 minutes.



Exemplo: Vamos usar a regra de frequência a seguir como exemplo.

Aplica-se a: Publicações e mensagens privadas

Critérios de membro: Usuários clientes criados nos últimos sete dias

Período de criação de conteúdo: 3 minutos

Notificar moderadores: 6

Congelar membros: 10

Com essa regra de frequência, veja o que acontece quando um membro atinge os limites definidos.

No período de 3 minutos, um membro cria...	O moderador é notificado?	O membro é congelado?
4 publicações e 2 mensagens privadas	✓	✗
6 publicações	✓	✗
6 comentários	✗	✗
8 publicações e 2 mensagens privadas	✓	✓
10 publicações	✓	✓
10 comentários	✗	✗

Uma regra de frequência como essa protege a comunidade contra criadores de spam e bots, mas também permite que você ajude seus novos membros. Um membro não ameaçador pode ter publicado uma pergunta diversas vezes na esperança de receber uma resposta mais rápida. As regras de frequência fazem mais do que proteger: elas o ajudam a chegar aos membros necessitados.

A regra a seguir foi configurada apenas para mensagens privadas.

Aplica-se a: Mensagens privadas

Critérios de membro: Usuários clientes criados nos últimos três dias

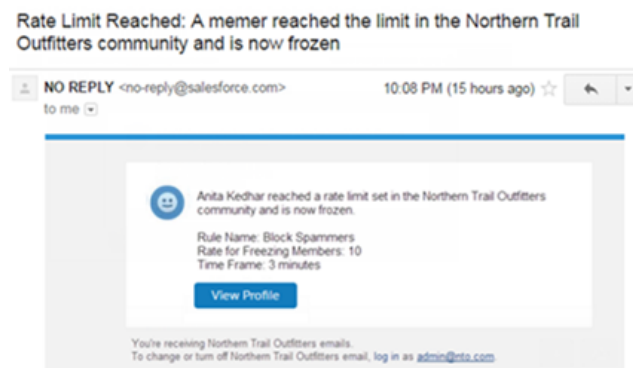
Período de criação de conteúdo: 15 minutos

Notificar moderadores: 1

Congelar membros: 3

Essa regra de frequência protege a comunidade contra criadores de spam que atacam por meio de mensagens privadas. No passado, a detecção e triagem de ataques por mensagens privadas era difícil porque elas não eram visíveis na comunidade. Não se preocupe mais: as regras de frequência solucionam esse problema.

Se sua regra de frequência for atingida, seus moderadores receberão um email.



Um moderador pode descongelar membros a partir de seus perfis ou do Gerenciamento de comunidade.



Dica: Instale o pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce a partir do AppExchange para obter o novo [relatório de Insights de membros congelados](#).

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: [Criar regras de limite de frequência para moderar sua comunidade \(pode estar desatualizada ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Focar membros específicos em suas regras de moderação com critérios de membro

Os critérios de membro focam grupos específicos de membros da comunidade com base em seu perfil de usuário, tipo de usuário, data de criação do usuário ou existência de publicação ou comentário bem-sucedido anterior na comunidade. Você pode usar critérios de membro em regras de conteúdo e regras de frequência. Use critérios de membro em suas regras para delimitar casos de uso – por exemplo, para revisar somente as publicações de clientes criados nos últimos sete dias.

Antes de criar critérios de membro, pense no que deseja fazer.

- Deseja proteger sua comunidade contra bots e criadores de spam? A maioria dos criadores de spam ataca pouco tempo depois da inscrição. Configure critérios de membro baseados na data de criação do usuário.
- Deseja revisar as primeiras publicações dos membros? Configure critérios de membro que tenham como alvo usuários sem contribuições para a comunidade.
- Deseja moderar as atividades de seus usuários internos na comunidade? Configure critérios de membro para incluir apenas seus usuários internos.
- Deseja ser notificado quando um parceiro contribui pela primeira vez? Configure critérios de membro para incluir apenas usuários parceiros que não tenham contribuições para a comunidade.

Você pode criar e gerenciar critérios de membro em Gerenciamento de comunidade, em **Moderação > Critérios de membro**.

Edit Member Criteria

Details ! = Required Information

Name ! Customer and Partner Use

Unique Name ! Customer_and_Partner_U i

Description Customer and partner users who were created in the last 7 days.

Include Members Based On

Select any combination of user types and user profiles. Members are included when they belong to any of your selections in this section.

User Types ☐ Internal ☐ Customer ☒ Partner

OR

User Profiles Search: All for: Find

Available Profiles		Selected Profiles
Chatter Free User	Add ▶	Customer Community Plus Login User
Chatter Moderator User		Customer Community Plus User
Contract Manager	Remove ◀	Customer Community User
High Volume Customer Portal User		
Marketing User		
Partner Community Login User		
Partner Community User		
Read Only		
Solution Manager		
Standard User		
System Administrator		

Filter Members Based On

Filter your members by their creation date or whether they've posted or commented in the community. If you selected user types or user profiles, members must also meet the conditions you select in this section.

Filter By ! ☐ None ☒ User creation date ☐ Members without community contributions

Days since user was created i

 **Exemplo:** Vamos dar uma olhada nas condições a seguir.

Tipos de usuário: Parceiro

Perfis de usuário: Usuário de login na Comunidade de clientes Plus, Usuário da Comunidade de clientes Plus, Usuário da Comunidade de clientes

Filtrar por: A data de criação do usuário está definida para sete dias desde a criação do usuário

Esses critérios de membro se aplicam a:

- Usuários parceiros criados nos últimos sete dias
- Usuário de login na Comunidade de clientes Plus criado nos últimos sete dias
- Usuário da Comunidade de clientes Plus criado nos últimos sete dias
- Usuário da Comunidade de clientes criado nos últimos sete dias

Você pode usar esses critérios de membro em uma regra para:

- Revisar e aprovar suas publicações
- Ser notificado de suas contribuições
- Sinalizar todas as suas contribuições

Quando são selecionados tipos de usuário ou perfis de usuário e também condições de filtro, são incluídos somente os membros que pertencem a um dos tipos ou perfis de usuário selecionados e à condição de filtro.

Você pode criar critérios que incluam somente tipos de usuário e perfis de usuário ou somente filtros. Caso queira todos, seus critérios podem incluir tipos de usuário, perfis de usuário e filtros.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Criar critérios de membro para moderar sua comunidade \(pode estar desatualizada ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Gerenciar membros problemáticos com congelamento

Os moderadores da comunidade podem congelar membros da comunidade problemáticos. O congelamento dos membros impede que eles façam login em qualquer comunidade ou mesmo no próprio Salesforce, frustrando seus planos nefastos.

A permissão para congelar membros depende de alguns fatores. Usuários com a permissão "Moderar usuários da comunidade" ou "Gerenciar usuários" podem congelar membros externos em sua página de perfil de usuário ou em Gerenciamento de comunidade. Usuários com a permissão "Gerenciar usuários" podem congelar usuários internos em Gerenciamento de comunidade.

Para congelar um membro na respectiva página de perfil, um moderador simplesmente clica no botão **Congelar**. Embora o perfil de um membro congelado ainda permaneça visível, essa pessoa não pode fazer login, muito menos publicar. Para descongelar um membro, volte à sua página de perfil e clique no botão **Descongelar**.

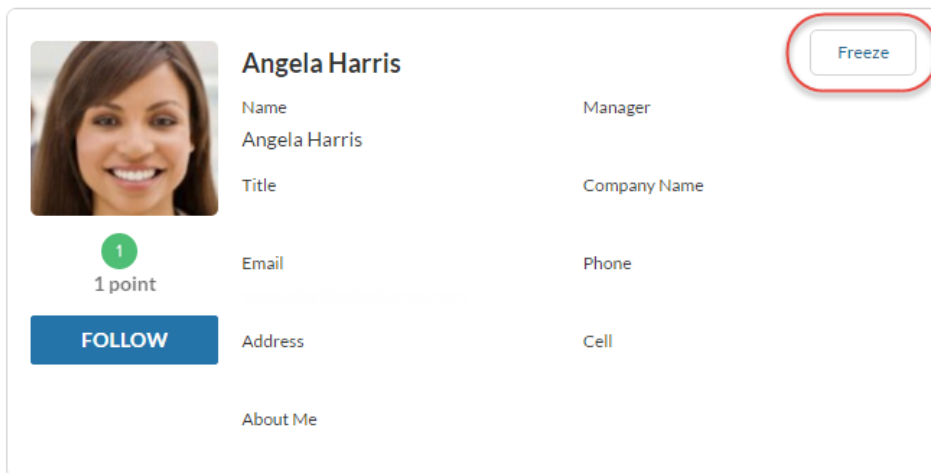


Nota: Em modelos Napili Aura, a ação de congelar está disponível apenas na versão 35 ou superior. O botão de congelamento aparece nos perfis de usuários externos.

Para congelar um membro em Gerenciamento de comunidade, use o [novo relatório de Insights de membros](#).



Exemplo: O botão **Congelar** na página de perfil de um membro.



Localizar tudo sobre moderação de comunidade no mesmo lugar

Facilitamos a vida de seus gerentes de comunidades colocando as tarefas de configuração e gerenciamento de moderação em um único lugar. Movemos os relatórios de Insights de moderação da seção Insights para a seção Moderação em Gerenciamento de comunidade.

Também removemos as páginas Arquivos sinalizados e Publicações sinalizadas da seção Moderação. Essas páginas exibiam uma lista de publicações e arquivos sinalizados para usuários com permissões especiais. Em vez disso, os relatórios de Insights de moderação

agora são usados para gerenciar publicações e arquivos sinalizados. Os relatórios de Insights são mais eficientes do que as páginas antigas e seus gerentes de comunidades adorarão essa melhoria.

Sendo assim, quando quiser *proteger* e *moderar* sua comunidade, acesse seção Moderação no Gerenciamento de comunidade para realizar as tarefas descritas a seguir.

- Configurar critérios de moderação, como listas de palavras-chave e critérios de membro
- Configurar regras de moderação para bloquear, sinalizar, substituir e revisar conteúdo gerado pelos membros
- Monitorar conteúdo sinalizado gerado pelos membros
- Revisar e aprovar publicações pendentes de membros
- Descongelar membros
- Revisar todos os eventos de moderação que ocorreram na comunidade



Dica: Você pode obter relatórios de Insights pré-configurados no pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce, que estará disponível no AppExchange logo após a versão Summer '16. Esse pacote fornece Insights pré-configurados mapeados para as páginas Sinalizado, Pendente, Membros e Trilha de auditoria na seção Moderação. Essas páginas estarão visíveis somente depois que você instalar o pacote.

Fizemos as seguintes alterações na navegação.

Navegação atualizada

Descrição

Moderação

Sinalizado	Novos relatórios de Insights substituem as páginas Publicações sinalizadas e Arquivos sinalizados. Use essa página para ver sinalizadores em publicações, comentários, arquivos e mensagens privadas.
Pendente	Novo relatório de Insights. Use essa página para revisar e aprovar publicações.
Membros	Novo relatório de Insights. Use essa página para gerenciar membros congelados.
Trilha de auditoria	Novo relatório de Insights. Use essa página para ver todas as atividades de moderação na comunidade.
Crítérios de conteúdo	Atualizado. Chamado de Critérios na última versão. Use essa página para configurar listas de palavras-chave para serem usadas em regras de moderação.
Crítérios de membro	Nova página de configuração para criar critérios de membro a serem usados em regras de moderação.
Regras	Nenhuma alteração. Use essa página para configurar regras de conteúdo e regras de frequência.

Para obter os novos relatórios de Insights, instale o pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce, que estará disponível no AppExchange logo após a versão Summer '16.



Nota: Se você tiver instalado o pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce anteriormente, seus relatórios de Insights mapeados aparecerão nos locais atualizados. No entanto, você deverá remover manualmente o rótulo Moderação e o mapeamento de pasta associado na página **Engajamento > Configurações**.

Moderar mensagens privadas em sua comunidade

Quando seus membros sinalizam uma mensagem imprópria, seus moderadores podem usar o Gerenciamento de comunidade para revisar a mensagem — eles podem até mesmo ver o seu conteúdo! Os moderadores podem então usar um relatório de Insights para remover o sinalizador ou excluir a mensagem.

Para exibir mensagens privadas sinalizadas, moderadores e gerentes precisam da permissão "Moderar mensagens do Chatter de comunidades". Os moderadores veem o conteúdo de mensagens privadas somente em comunidades das quais são membros.

Anteriormente, para moderar mensagens privadas sinalizadas, era necessário usar a API e atribuir aos usuários a permissão "Gerenciar mensagens do Chatter". Essa permissão concedia aos usuários acesso a *todas* as mensagens privadas em sua organização interna do Salesforce. Nossa! Portanto, se você tiver atribuído anteriormente a seus moderadores a permissão "Gerenciar mensagens do Chatter", substitua-a pela permissão "Moderar mensagens do Chatter de comunidades".



Dica: Você quer um relatório pré-configurado de Insights para moderar suas mensagens privadas? Instale o pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce, que estará disponível no AppExchange logo após a versão Summer '16.

Depois de combinar a permissão "Moderar mensagens do Chatter de comunidades" a Insights úteis e a um relatório de Insights predefinido, talvez você se sinta inclinado a nos enviar uma mensagem de fã. (Faça isso.)

O pacote fornece um relatório predefinido de Insights de mensagens sinalizadas que você pode usar em Gerenciamento de comunidade para:

- Exibir o conteúdo de mensagens privadas sinalizadas em comunidades das quais você é membro
- Remover a sinalização de mensagens
- Excluir mensagens

Flagged

Flagged Messages		Unflag Message Delete Message				
All Time	From	To				
Filtered by Networks: Created Date						
Sender	Message Body	Flagged By	Message ID			
John	Spam attack!	Angela	007R0000000AEcX			
John	I can sell you spam for 99 cents!	Angela	007R000000034c3			

Insights da comunidade

Insights agora podem ser transformados em ações! Os gerentes de comunidades podem executar ações nas atividades da comunidade diretamente a partir da página de relatório. Também renomeamos a seção Insights e reorganizamos alguns relatórios. Para finalizar em grande estilo, o pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce atualizado inclui novos Insights para gerar relatórios sobre publicações com revisão pendente e membros congelados.

NESTA SEÇÃO:

Insights úteis — os sonhos do seu gerente de comunidade se tornam realidade

Primeiro, nós lhe trouxemos relatórios de Insights. Eles ajudaram seus gerentes de comunidades a monitorar atividades recentes e localizar a origem da atividade para executar ações adicionais. Agora terminamos o que começamos. Três vivas para Insights realmente úteis! Insights agora permitem que você execute ações nas atividades de sua comunidade diretamente a partir do relatório. Por que essa melhoria é tão incrível? Porque a gratificação instantânea faz bem.

A seção Insights do Gerenciamento de comunidade agora é chamada de Engajamento

Para facilitar o trabalho de seus gerentes de comunidade, reorganizamos alguns relatórios de Insights para alinhá-los às respectivas metas baseadas em tarefas.

Gerenciar publicações pendentes e membros congelados com Insights pré-configurados

O pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce, disponível no AppExchange, fornece ainda mais relatórios de Insights voltados para moderação. Você recebe um relatório para gerenciar publicações que estão com revisão pendente e outro para gerenciar membros congelados.

Consultar o conteúdo de publicações, comentários e mensagens privadas diretamente em relatórios de Insights

Queremos que você economize tempo. Portanto, agora exibimos o conteúdo de publicações, comentários e mensagens privadas diretamente em relatórios de Insights. Vendo o conteúdo desses itens sinalizados, você pode identificar rapidamente se o conteúdo é impróprio e agir imediatamente.

Insights úteis — os sonhos do seu gerente de comunidade se tornam realidade

Primeiro, nós lhe trouxemos relatórios de Insights. Eles ajudaram seus gerentes de comunidades a monitorar atividades recentes e localizar a origem da atividade para executar ações adicionais. Agora terminamos o que começamos. Três vivas para Insights realmente úteis! Insights agora permitem que você execute ações nas atividades de sua comunidade diretamente a partir do relatório. Por que essa melhoria é tão incrível? Porque a gratificação instantânea faz bem.

Quer excluir aquela publicação imprópria de um criador de spam? Selecione a publicação ofensiva, clique em **Excluir publicação** e pronto. Mas espere... você disse que o criador de spam deixou 20 publicações impróprias? Selecione todas e clique em **Excluir publicação!** Você pode selecionar até 100 linhas por vez.

Pending

Posts Pending Approval

Last 30 Days From 3/1/2016 To 3/30/2016

Filtered by Networks: Created Date

	Member	Body	Created On
☒	John	I love spam!	3/22/2016
☒	John	Knock knock. Who's there? Spam!	3/22/2016
☒	John	Spam attack!	3/22/2016
☒	John	Have you heard about Spam?	3/22/2016
☒	John	What's a sandwich made of spam called? Spamwich!	3/22/2016

Criamos as seguintes ações padrão, que podem ser usadas com seus relatórios de Insights:

- Aprovar publicação
- Sinalizar publicação, Sinalizar comentário e Sinalizar arquivo
- Cancelar sinalização de publicação, Cancelar sinalização de comentário, Cancelar sinalização de arquivo e Cancelar sinalização de mensagem privada
- Excluir publicação, Excluir comentário, Excluir arquivo e Excluir mensagem privada
- Congelar membro e Descongelar membro

Essas ações estão disponíveis em todas as organizações com Comunidades; não é necessário instalar um pacote para obtê-las. Tudo o que você precisa é de um relatório onde elas possam ser usadas. Mas não se preocupe, nós também cuidamos disso!



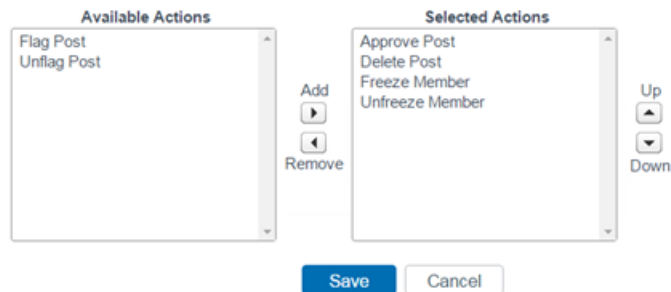
Dica: Instale o pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce, que estará disponível no AppExchange logo após a versão Summer '16. Esse pacote fornece relatórios de Insights pré-configurados que funcionam com nossas ações predefinidas.

Se tiver instalado anteriormente o pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce, você verá ações para o relatório.

Cada relatório de Insights tem diferentes ações. No relatório de Insights, clique em  para editar as ações atribuídas ao relatório. Você pode editar essas ações a qualquer momento, mas lembre-se de que um relatório de Insights deve ter pelo menos uma ação.

Edit Insights Actions

Select the actions you want to use with your Insights report. Keep in mind that each Insights report can have different actions.



As ações que aparecem no relatório Insights são exibidas com base nos dados retornados no relatório. Por exemplo, se o relatório retornar dados sobre um usuário, as ações Congelar membro e Descongelar membro serão exibidas. Se o relatório parar de retornar dados, as ações não serão removidas. No entanto, quando você acessar a página Editar ações do Insights, nós informaremos quais ações não são mais apropriadas. As ações que aparecem na página Editar ações do Insights são todas as ações disponíveis e apropriadas para o relatório. Essa mesma lógica é usada para exibir ações personalizadas.

Então, como fazemos essa mágica? As páginas do Visualforce determinam as ações do Insights. Vamos dar uma olhada na ação Congelar membro como um exemplo. Essa ação aparece quando o relatório retorna dados sobre um usuário. Em segundo plano, uma página do Visualforce para essa ação faz a ligação com o objeto do usuário usando um controlador padrão. Quando seu relatório retorna dados sobre um usuário, todas as páginas do Visualforce relacionadas ao objeto de usuário são exibidas na lista de ações disponíveis do Insights.

Para criar sua própria ação personalizada, use uma página do Visualforce. Por exemplo, você pode criar uma ação personalizada para excluir todas as atividades de um membro. Se um criador de spam atacar sua comunidade, use essa ação personalizada para remover todas as publicações e comentários do criador de spam com apenas um clique! Isso é que é poder!

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Criar ações personalizadas para Insights do Gerenciamento de comunidade \(pode estar desatualizada ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

[Ajuda do Salesforce: Páginas do Visualforce como ações personalizadas globais](#)

[Guia do desenvolvedor do Visualforce: Controladores padrão](#)

[Guia do desenvolvedor do Visualforce: Controladores de lista padrão](#)

A seção Insights do Gerenciamento de comunidade agora é chamada de Engajamento

Para facilitar o trabalho de seus gerentes de comunidade, reorganizamos alguns relatórios de Insights para alinhá-los às respectivas metas baseadas em tarefas.

Sendo assim, quando quiser *engajar* e *incentivar* o crescimento da sua comunidade, vá para a seção Engajamento no Gerenciamento de comunidade para realizar as seguintes tarefas:

- Dar boas-vindas a novos membros
- Ajudar os membros a localizar o conteúdo certo e obter respostas para suas perguntas

- Conectar membros a outros membros e grupos
- Identificar necessidades de curadoria, como mesclar tópicos
- Identificar, aumentar e reter MVPs na comunidade

 **Dica:** Você pode obter relatórios de Insights pré-configurados no pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce, que estará disponível no AppExchange logo após a versão Summer '16. Esse pacote fornece Insights pré-configurados mapeados a páginas na seção Engajamento.

Os relatórios de Insights relacionados a atividades de moderação agora estão na seção Moderação. Movemos esses relatórios porque não estavam alinhados ao engajamento de uma comunidade. Para proteger e moderar a comunidade, os gerentes de comunidade podem achar o que precisam na seção [Moderação](#) em Gerenciamento de comunidade.

Fizemos as seguintes alterações na navegação.

Navegação atualizada Descrição

Engajamento

Adoção	Nenhuma alteração.
Atividade	Atualizado. Chamado de Engajamento na última versão.
Grupos	Pequena atualização. Chamado de Grupo na última versão.
Tópicos	Nenhuma alteração.
Arquivos	Atualizado. Chamado de Conteúdo na última versão.
Auto-atendimento	Nenhuma alteração.
personalizado	Atualizado. Chamado de Moderação na última versão. Movemos o relatório de Insights relacionado às atividades de moderação para a seção Moderação. Agora você pode usar essa página para o que quiser.
Personalizado 1	Nenhuma alteração.
Personalizado 2	Nenhuma alteração.
Personalizado 3	Nenhuma alteração.

 **Nota:** Se você tiver instalado o pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce anteriormente, seus relatórios de Insights mapeados aparecerão nos locais atualizados. No entanto, não podemos atualizar os rótulos de página de Insights para que correspondam às nossas alterações. Recomendamos que você atualize seus rótulos de página de Insights na seção Engajamento para que correspondam às alterações indicadas na tabela.

Gerenciar publicações pendentes e membros congelados com Insights pré-configurados

O pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce, disponível no AppExchange, fornece ainda mais relatórios de Insights voltados para moderação. Você recebe um relatório para gerenciar publicações que estão com revisão pendente e outro para gerenciar membros congelados.

 **Dica:** A versão Summer '16 do pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce estará disponível no AppExchange pouco depois da versão.

Se sua comunidade usa regras de moderação para revisar publicações, use o relatório de Insights pendentes para revisar e aprovar publicações diretamente a partir da página de relatório.

Pending

Posts Pending Approval ▾

Last 30 Days ▾ From 3/1/2016 To 3/30/2016

Filtered by Networks: Created Date

☐	Member	Body	Created On +
☐	 John	I love spam!	3/22/2016
☐	 John	Knock knock. Who's there? Spam!	3/22/2016
☐	 John	Spam attack!	3/22/2016
☐	 John	Have you heard about Spam?	3/22/2016
☐	 John	What's a sandwich made of spam called? Spamwich!	3/22/2016

Se sua comunidade usa regras de limitação de frequência que congelam membros quando eles criam conteúdo com frequência excessiva, use o relatório de Insights de membros para monitorar membros congelados e descongelá-los caso não sejam criadores de spam.

Members

Frozen Members ▾

Last 30 Days ▾ From 3/1/2016 To 3/30/2016

Unfreeze Member

Filtered by Networks: Created Date

☐	User Type	Member	Last Login
☐	Standard	 Anita Kedhar	3/20/2016 11:43 PM
☐	Standard	 John	3/29/2016 11:42 PM
☐	Standard	 Angela	3/29/2016 2:05 AM

 **Nota:** Nesta versão, reorganizamos e renomeamos alguns relatórios de Insights para alinhá-los às metas baseadas em tarefas dos gerentes de comunidades. Se você tiver instalado o pacote anteriormente, seus relatórios de Insights mapeados aparecerão nos locais atualizados. No entanto, não podemos atualizar os rótulos de páginas existentes de Insights para que correspondam aos novos rótulos de página. Verifique a nova navegação e os novos rótulos nas seções [Engajamento](#) e [Moderação](#). Atualize seus rótulos de página conforme necessário.

Consultar o conteúdo de publicações, comentários e mensagens privadas diretamente em relatórios de Insights

Queremos que você economize tempo. Portanto, agora exibimos o conteúdo de publicações, comentários e mensagens privadas diretamente em relatórios de Insights. Vendo o conteúdo desses itens sinalizados, você pode identificar rapidamente se o conteúdo é impróprio e agir imediatamente.

Flagged

Flagged Messages ▾

All Time ▾ From To

Filtered by Networks: Created Date

	Sender	Message Body	Flagged By	Message ID
☐	John	Spam attack!	Angela	007R00000000AEcX
☐	John	I can sell you spam for 99 cents!	Angela	007R0000000034c3

Dica: Instale o pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce, que estará disponível no AppExchange logo após a versão Summer '16. Se você tiver instalado o pacote anteriormente, somente relatórios que incluam os campos Conteúdo ou Corpo exibirão o conteúdo. Você pode adicionar esses campos aos relatórios existentes.

Para ver o conteúdo de mensagens privadas, os usuários precisam da permissão "Moderar mensagens do Chatter de comunidades".

Com [Insights úteis](#), estamos fazendo você economizar ainda mais tempo. Agora que pode ver o conteúdo sinalizado diretamente no relatório, você pode executar ações diretas a partir do relatório. Por exemplo, você pode excluir múltiplas publicações de criadores de spam de uma só vez diretamente no relatório de Insights.

Painéis e relatórios da comunidade

Relatórios mais fáceis em todos os níveis — é o que estamos trazendo para você com esta versão. Em comunidades que usam Guias do Salesforce + Visualforce, os grupos agora têm seu próprio painel integrado, chamado Engajamento de grupos. Todos os painéis são atualizados automaticamente em Gerenciamento de comunidade e você pode editá-los mais facilmente. Também é possível personalizar os relatórios para a sua comunidade.

NESTA SEÇÃO:

[Painéis de Gerenciamento de comunidade agora são atualizados automaticamente](#)

Todos os painéis no Gerenciamento de comunidade agora são atualizados a cada 24 horas. A atualização manual não é mais necessária. Se você acessar o painel após uma atualização recente, ele exibirá os dados globalmente armazenados em cache da última atualização. Se não tiver sido atualizado por 24 horas, o painel será atualizado automaticamente quando você acessá-lo em Gerenciamento de comunidade.

[Editar seus painéis de Gerenciamento de comunidade mais facilmente](#)

Agora você pode clicar em Editar diretamente em uma página de painel em Gerenciamento de comunidade para personalizar um painel. Quando clica em Editar, você é conduzido para a sua organização do Salesforce. Menos cliques deixam os gerentes de comunidades mais felizes. Anteriormente, você precisava ir à página **Painéis > Configurações** para acessar o link Editar.

[Novos tipos de relatórios personalizados para moderação da comunidade](#)

Agora você pode criar relatórios que rastreiam publicações com revisão pendente e membros congelados na comunidade. Você também pode criar tipos de relatório personalizados para exibir o conteúdo de publicações, comentários e mensagens privadas sinalizados e os nomes de arquivos sinalizados.

[Assumir o controle do compartilhamento do Wave Analytics para Comunidades](#)

O compartilhamento do Wave Analytics com a sua comunidade acaba de ficar mais fácil com uma nova opção no diálogo de compartilhamento do Wave. Agora você tem mais controle sobre quais aplicativos do Wave são compartilhados e pode ver facilmente o status de compartilhamento de um aplicativo.

Informações de engajamento de grupo em um belo pacote

Consulte o engajamento e as atividades de seu grupo em um painel organizado e de fácil compreensão. Os gerentes de grupos podem ver atividades como curtidas, perguntas, respostas e total de publicações em um só lugar.

Painéis de Gerenciamento de comunidade agora são atualizados automaticamente

Todos os painéis no Gerenciamento de comunidade agora são atualizados a cada 24 horas. A atualização manual não é mais necessária. Se você acessar o painel após uma atualização recente, ele exibirá os dados globalmente armazenados em cache da última atualização. Se não tiver sido atualizado por 24 horas, o painel será atualizado automaticamente quando você acessá-lo em Gerenciamento de comunidade.

Editar seus painéis de Gerenciamento de comunidade mais facilmente

Agora você pode clicar em Editar diretamente em uma página de painel em Gerenciamento de comunidade para personalizar um painel. Quando clica em Editar, você é conduzido para a sua organização do Salesforce. Menos cliques deixam os gerentes de comunidades mais felizes. Anteriormente, você precisava ir à página **Painéis > Configurações** para acessar o link Editar.

Novos tipos de relatórios personalizados para moderação da comunidade

Agora você pode criar relatórios que rastreiam publicações com revisão pendente e membros congelados na comunidade. Você também pode criar tipos de relatório personalizados para exibir o conteúdo de publicações, comentários e mensagens privadas sinalizados e os nomes de arquivos sinalizados.

Crie um tipo de relatório personalizado usando os objetos a seguir e, em seguida, crie o seu relatório.

- Relatório sobre membros congelados:
Redes > Membros da rede > Login de usuário
- Relatório sobre publicações com revisão pendente:
Redes > Entidades de feed não publicadas > Publicações de feed
- Relatório sobre itens de feed editados por seus membros:
Redes > Revisões de feed
- Exibir o conteúdo sinalizado em relatórios, como o corpo de uma publicação sinalizada:
Redes > Moderações de rede > Documentos de conteúdo
Redes > Moderações de rede > Publicações de feed
Redes > Moderações de rede > Comentários de feed
Redes > Moderações de rede > Mensagens privadas



Dica: Você pode obter painéis e relatórios de Insights pré-configurados no pacote Gerenciamento de comunidades do Salesforce, que estará disponível no AppExchange logo após a versão Summer '16.

Assumir o controle do compartilhamento do Wave Analytics para Comunidades

O compartilhamento do Wave Analytics com a sua comunidade acaba de ficar mais fácil com uma nova opção no diálogo de compartilhamento do Wave. Agora você tem mais controle sobre quais aplicativos do Wave são compartilhados e pode ver facilmente o status de compartilhamento de um aplicativo.

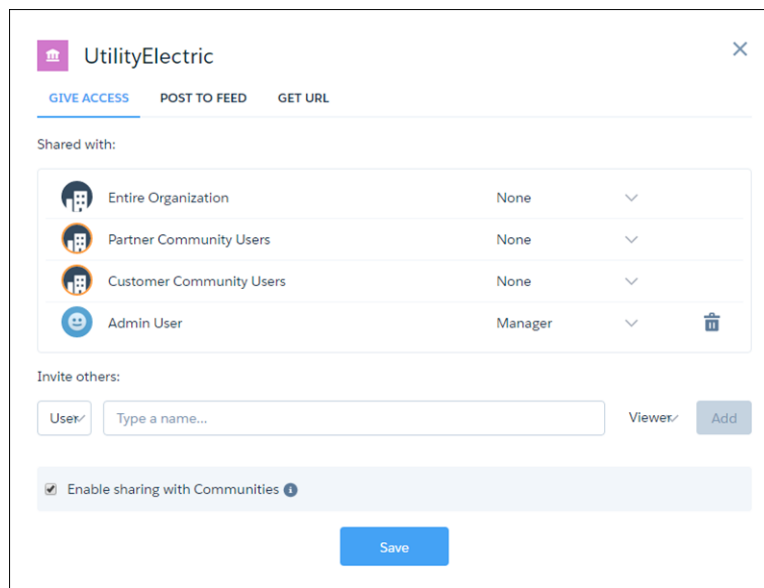
 **Nota:** Somente usuários com uma licença Comunidade de clientes Plus ou Comunidade de parceiros podem usar esse recurso. Esse recurso tem suporte em comunidades, mas não em portais.

Após a configuração do Wave para Comunidades (consulte [Ativar o Wave Analytics na sua comunidade](#)), há mais uma etapa para o compartilhamento. No seu aplicativo do Wave, selecione **Compartilhar**. O novo diálogo de compartilhamento inclui a opção **Habilitar compartilhamento com comunidades**. Se essa opção não for selecionada, o aplicativo e seus painéis não ficarão acessíveis aos grupos e usuários da comunidade.

EDIÇÕES

O Wave Analytics está disponível em: **Developer Edition**

O Wave Analytics está disponível por um custo adicional em: Edições **Enterprise, Performance e Unlimited**



UtilityElectric

GIVE ACCESS POST TO FEED GET URL

Shared with:

Entire Organization	None	▼
Partner Community Users	None	▼
Customer Community Users	None	▼
Admin User	Manager	▼ 

Invite others:

User: Type a name... Viewer: Add

☒ Enable sharing with Communities ⓘ

Save

Depois de selecionar **Habilitar compartilhamento com comunidades**, você poderá alterar o acesso de usuários parceiros e clientes da comunidade ao **Visualizador**. Além de ter um controle mais fino sobre o compartilhamento, você também pode ver rapidamente se os seus aplicativos estão compartilhados com comunidades.

CONSULTE TAMBÉM:

[Compartilhar o Wave com comunidades de forma mais fácil e segura](#)

Informações de engajamento de grupo em um belo pacote

Consulte o engajamento e as atividades de seu grupo em um painel organizado e de fácil compreensão. Os gerentes de grupos podem ver atividades como curtidas, perguntas, respostas e total de publicações em um só lugar.

Para obter mais detalhes, consulte [As informações sobre atividades do grupo estão a um clique de distância](#)

Outras alterações em Comunidades

Outras alterações importantes em Comunidades incluem melhorias de segurança, a opção de delegar tarefas administrativas a membros da comunidade e a navegação facilitada entre o Community Builder e o Console do desenvolvedor.

NESTA SEÇÃO:

[Chatter Answers: Alteração de disponibilidade na versão Summer '16](#)

A partir da versão Summer '16, o Chatter Answers não estará disponível em novas organizações.

[Comunidades agora oferecem suporte a idiomas do usuário final](#)

As comunidades do Salesforce agora oferecem suporte a idiomas do usuário final para comunidades com alcance global. Adicione os idiomas que deseja mostrar no Site.com Studio, em Configuração do site. Membros convidados podem escolher seu idioma com o Seletor de idiomas quando você usa o componente em sua comunidade.

[Permitir que usuários internos façam login usando a página de login da comunidade](#)

Se você tiver uma comunidade de funcionários, a ativação desse recurso é uma ideia excelente, porque agora seus usuários internos podem usar suas credenciais internas na página de login da comunidade. Tendo inserido suas credenciais, eles estarão na comunidade. E se navegarem até a organização interna a partir da comunidade, eles não precisarão efetuar login novamente!

[Delegar tarefas administrativas a um membro da comunidade](#)

Agora você pode delegar algumas tarefas administrativas a membros confiáveis da comunidade que fazem parte de uma comunidade baseada em Napili. Obtenha a ajuda de administradores delegados para tarefas como criação e edição de usuários externos, a desativação de usuários externos existentes e a redefinição de senhas. Essas tarefas estavam disponíveis anteriormente apenas para usuários externos de comunidades de Guias do Salesforce + Visualforce.

[A navegação entre o Community Builder, o Console do desenvolvedor e sua comunidade acabou de ficar mais fácil](#)

Você não odeia quando está trabalhando no Community Builder e precisa navegar de volta ao Salesforce para acessar o Console do desenvolvedor? Nós também! Sendo assim, facilitamos o acesso ao Console do desenvolvedor adicionando um link ao menu de perfil. E os usuários que têm acesso ao Community Builder agora podem chegar a ele a partir de seu menu de perfil em qualquer comunidade.

[Navegação mais suave a partir de links para membros da comunidade](#)

Os membros que usam uma comunidade baseada no Community Builder agora têm uma experiência de UI homogênea mesmo quando tentam acessar uma página não suportada por modelos.

[Melhor verificação de identidade em Comunidades](#)

Recursos de segurança aprimorados proporcionam mais controle sobre a verificação de identidade e a autenticação de dois fatores em sua comunidade.

[Desenvolver a afiliação ao grupo rapidamente](#)

Adicionar membros ao seu grupo um por um (por um) é coisa do passado. Agora, os proprietários e gerentes de grupos podem usar um diálogo atraente para adicionar vários membros a grupos de forma fácil e rápida. O diálogo apresenta uma lista de usuários acessados recentemente por uma questão de praticidade, mas a pesquisa pode localizar qualquer membro na organização.

[Grupos de transmissão agora em modelos de comunidade](#)

Você pediu e nós escutamos. Por solicitação popular, grupos de transmissão agora estão disponíveis em modelos de comunidade. Os grupos de transmissão permitem que proprietários e gerentes publiquem, mas restringem os membros do grupo a inserir comentários nas publicações existentes.

[Adicionar guias de perfil em modelos](#)

Torne seus perfis de usuário semelhantes aos do Salesforce Classic adicionando as mesmas guias.

Chatter Answers: Alteração de disponibilidade na versão Summer '16

A partir da versão Summer '16, o Chatter Answers não estará disponível em novas organizações.

As organizações criadas antes da versão Summer '16 continuarão a ter acesso ao Chatter Answers. Alternativamente, incentivamos você a usar o Chatter Questions, um recurso de perguntas e respostas que é integrado de maneira transparente ao Chatter. Com o Chatter Questions, você pode fazer perguntas para criar discussões como as que são utilizadas em fóruns e localizar respostas sem jamais precisar sair do Chatter. Também é possível criar casos a partir de perguntas no Chatter, incorporar o Chatter Questions a comunidades de autoatendimento e localizar ajuda em trânsito com o aplicativo Salesforce1 móvel.

Se você estiver interessado em migrar do Chatter Answers para o Chatter Questions, entre em contato com seu representante da Salesforce. Para aprender mais sobre o Chatter Questions, consulte [Chatter Questions](#).

Comunidades agora oferecem suporte a idiomas do usuário final

As comunidades do Salesforce agora oferecem suporte a idiomas do usuário final para comunidades com alcance global. Adicione os idiomas que deseja mostrar no Site.com Studio, em Configuração do site. Membros convidados podem escolher seu idioma com o Seletor de idiomas quando você usa o componente em sua comunidade.

Os idiomas de usuário final também funcionam com campos compatíveis com diversos idiomas.



Nota: As Comunidades do Salesforce não oferecem suporte a idiomas com escrita da direita para a esquerda.



Exemplo: O Seletor de idiomas mostrando vários idiomas.



CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: A quais idiomas o Salesforce oferece suporte?](#)

Permitir que usuários internos façam login usando a página de login da comunidade

Se você tiver uma comunidade de funcionários, a ativação desse recurso é uma ideia excelente, porque agora seus usuários internos podem usar suas credenciais internas na página de login da comunidade. Tendo inserido suas credenciais, eles estarão na comunidade. E se navegarem até a organização interna a partir da comunidade, eles não precisarão efetuar login novamente!

Anteriormente, usuários internos precisavam fazer login usando suas credenciais internas e acessar a comunidade por meio do cabeçalho global ou do link na página Todas as comunidades em Configuração.

Para ativar esse recurso, selecione a opção **Permitir que usuários internos efetuem login diretamente na comunidade** na página Login e registro em Gerenciamento de comunidade.

O link **Você é um funcionário? Efetuar login** não é exibido na página de login da comunidade quando a opção **Permitir que usuários internos efetuem login diretamente na comunidade** está ativada.



Nota: O link **Esqueceu sua senha** na página de login da comunidade não funciona para usuários internos. Se precisarem de uma nova senha, eles poderão usar o link **Esqueceu sua senha** na página de login da organização interna ou entrar em contato com o administrador.



Delegar tarefas administrativas a um membro da comunidade

Agora você pode delegar algumas tarefas administrativas a membros confiáveis da comunidade que fazem parte de uma comunidade baseada em Napili. Obtenha a ajuda de administradores delegados para tarefas como criação e edição de usuários externos, a desativação de usuários externos existentes e a redefinição de senhas. Essas tarefas estavam disponíveis anteriormente apenas para usuários externos de comunidades de Guias do Salesforce + Visualforce.

CONSULTE TAMBÉM:

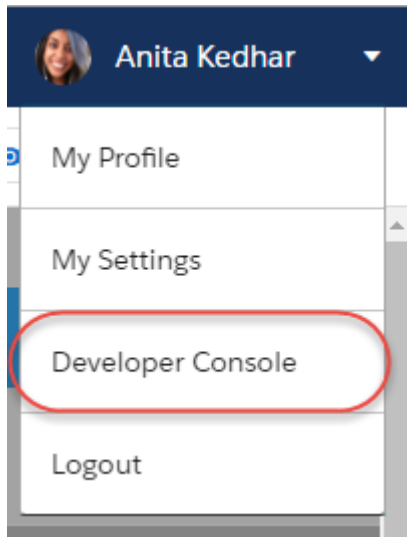
[Ajuda do Salesforce: Delegar administração de usuários externos](#)

A navegação entre o Community Builder, o Console do desenvolvedor e sua comunidade acabou de ficar mais fácil

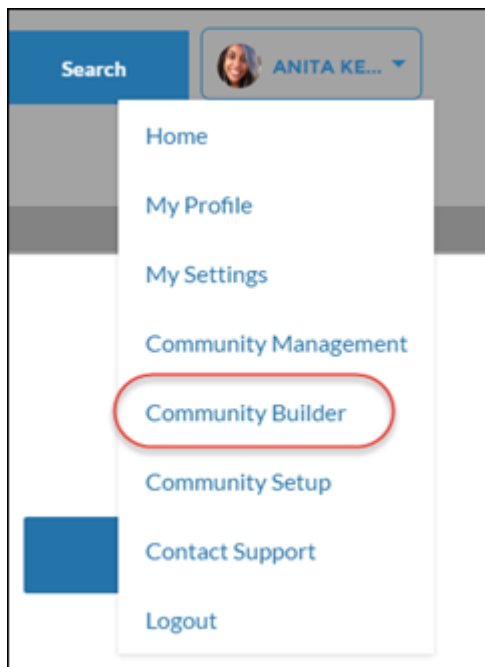
Você não odeia quando está trabalhando no Community Builder e precisa navegar de volta ao Salesforce para acessar o Console do desenvolvedor? Nós também! Sendo assim, facilitamos o acesso ao Console do desenvolvedor adicionando um link ao menu de perfil. E os usuários que têm acesso ao Community Builder agora podem chegar a ele a partir de seu menu de perfil em qualquer comunidade.



Exemplo: Faça a ligação com o Console do desenvolvedor a partir do menu de perfil do Community Builder.



 **Exemplo:** Faça a ligação com o Community Builder a partir do menu de perfil de uma comunidade.



Navegação mais suave a partir de links para membros da comunidade

Os membros que usam uma comunidade baseada no Community Builder agora têm uma experiência de UI homogênea mesmo quando tentam acessar uma página não suportada por modelos.

Digamos que você tenha criado uma comunidade incrível usando o modelo Napili. Então é compartilhado com os membros da sua comunidade, por meio de um email ou de uma discussão, um link apontando para uma página não suportada pelo modelo de comunidade. O que acontecia anteriormente? Os membros eram redirecionados para a sua organização interna, onde tinham acesso a uma visualização

desse registro ou recebam uma mensagem de erro. Agora, os membros da comunidade permanecem na comunidade mesmo quando clicam em um link sem suporte. Em vez de serem redirecionados para a organização interna, os membros veem uma mensagem de erro dentro do modelo de comunidade.

Você precisa de acesso a um painel sem suporte no seu modelo de comunidade? Como antes, os administradores e gerentes de comunidades ainda podem acessar páginas de recursos não suportados pelo modelo da comunidade.



Nota: Os links em comunidades que usam um modelo Guias do Salesforce + Visualforce continuam a redirecionar para a organização interna.

Melhor verificação de identidade em Comunidades

Recursos de segurança aprimorados proporcionam mais controle sobre a verificação de identidade e a autenticação de dois fatores em sua comunidade.

Configure esses recursos na organização do Salesforce que é pai da sua comunidade. Embora a configuração desses recursos esteja disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic, não há suporte a Comunidades no Lightning Experience, a não ser em Configuração.

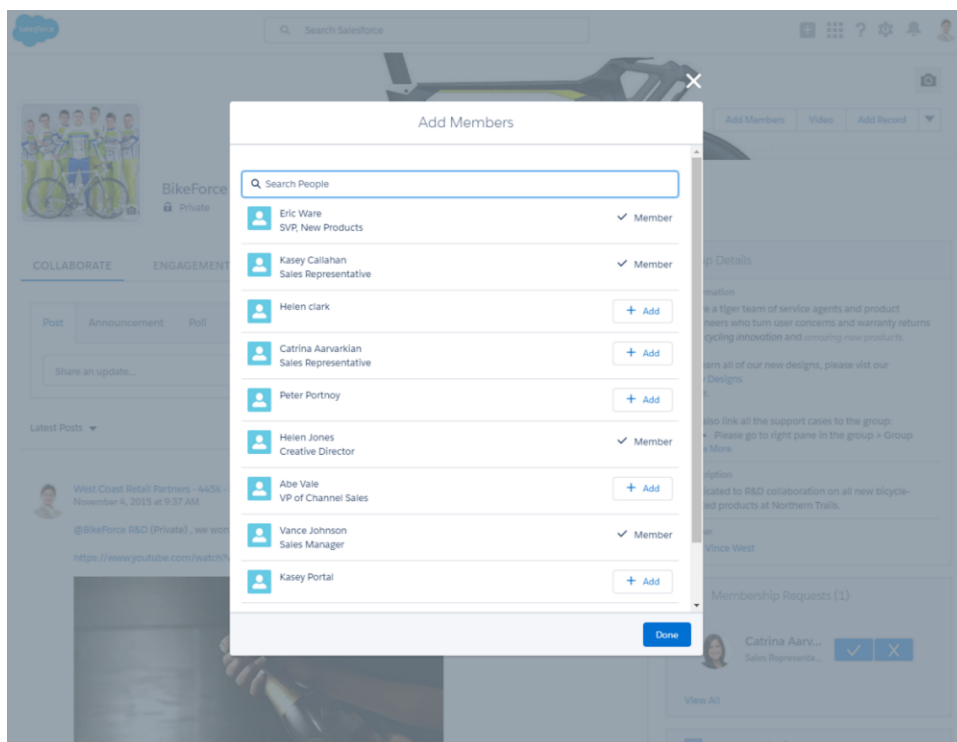
- [Resolver o problema de usuários em dificuldades gerando um código de verificação temporário](#)
- [Notificações por email para que os usuários confirmem os métodos de verificação adicionados](#)
- [Ver como seus usuários estão confirmando sua identidade](#)

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Desenvolver a afiliação ao grupo rapidamente

Adicionar membros ao seu grupo um por um (por um) é coisa do passado. Agora, os proprietários e gerentes de grupos podem usar um diálogo atraente para adicionar vários membros a grupos de forma fácil e rápida. O diálogo apresenta uma lista de usuários acessados recentemente por uma questão de praticidade, mas a pesquisa pode localizar qualquer membro na organização.



Grupos de transmissão agora em modelos de comunidade

Você pediu e nós escutamos. Por solicitação popular, grupos de transmissão agora estão disponíveis em modelos de comunidade. Os grupos de transmissão permitem que proprietários e gerentes publiquem, mas restringem os membros do grupo a inserir comentários nas publicações existentes.

Adicionar guias de perfil em modelos

Torne seus perfis de usuário semelhantes aos do Salesforce Classic adicionando as mesmas guias.

Mais informações aqui: [Alterar guias no Lightning Experience e em modelos](#)

Chatter: Melhor aparência, informações sobre atividades de grupos, fotos maiores do grupo e perfil

Aprecie a aparência aprimorada do Chatter no Lightning Experience, acesse informações sobre atividades de grupo em uma guia prática e carregue fotos maiores, em alta resolução, para seus grupos e seu perfil. Há várias outras melhorias em feeds, grupos e muito mais.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Contact Manager** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Feeds](#)

Aprecie a aparência melhorada do Chatter no Lightning Experience e também as variadas possibilidades de rolar a tela, curtir e silenciar no feed.

[Grupos](#)

Veja o que está acontecendo no seu grupo com um clique, use imagens de grupo maiores e de alta resolução, adicione vários membros simultaneamente e obtenha informações de engajamento de grupos em um relatório.

[Perfis de usuário](#)

Carregue fotos maiores e de alta resolução, faça o seu perfil brilhar e adicione guias a perfis no Lightning Experience e em modelos.

[Outras alterações no Chatter](#)

Pequenas alterações que melhoram a sua experiência com o Chatter.

Feeds

Aprecie a aparência melhorada do Chatter no Lightning Experience e também as variadas possibilidades de rolar a tela, curtir e silenciar no feed.

NESTA SEÇÃO:

[Aparência otimizada do Chatter no Lightning Experience](#)

Aprecie a redução da poluição visual, a distinção mais clara entre os segmentos e os controles úteis em locais mais habituais. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

[Rola, rola, rola o feed suavemente pela tela...](#)

O botão **Exibir mais** no feed é quase coisa do passado. No Lightning Experience, mantivemos somente o primeiro **Exibir mais**, fornecendo um fluxo suave e contínuo até a última publicação. Role com facilidade a tela do navegador ou do celular. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

[Ver quem curtiu a sua publicação no Lightning Experience](#)

Se você tinha curiosidade de saber quem curtiu a sua publicação no Lightning Experience, seu problema foi resolvido! Apresentamos o cartão **Pessoas que curtem esta publicação**. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

[Silenciar um item de feed na exibição de detalhes](#)

Há outra forma de impedir notificações barulhentas no seu email e ocultar publicações irrelevantes no seu feed: silenciar um item de feed na exibição de detalhes. Dê adeus às centenas de mensagens do tipo "parabéns," "feliz aniversário" e "eu também". Diga "olá" para publicações e notificações relevantes e importantes. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

[Mais URLs obtêm visualizações de rich media](#)

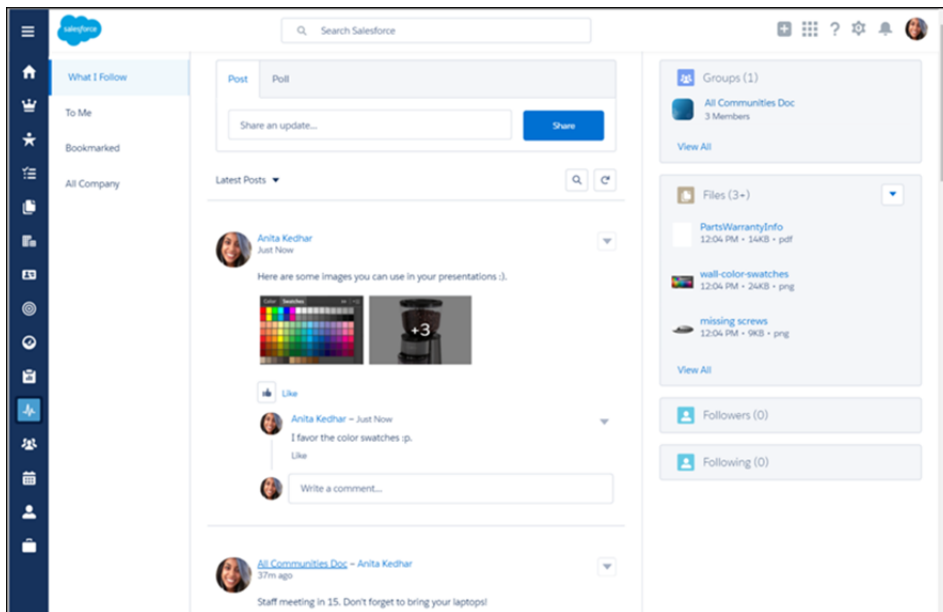
Mais URLs do que nunca apresentam visualizações quando você anexa um link a uma publicação. Ampliamos nossa lista de URLs suportados de 60 para mais de 300. Além disso, você continua obtendo visualizações sofisticadas quando os URLs são encurtados com abreviadores de terceiros, como bitly, goog.le e tinyurl.com. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic. O suporte a rich media também está disponível para dispositivos Android e iOS em feeds de registro e grupo.

[Manter atualizações de rastreamento de feed por menos tempo](#)

As atualizações de rastreamento de feed usam espaço de armazenamento, e espaço de armazenamento custa dinheiro! Você quer reduzir o espaço ocupado pelas atualizações de rastreamento de feed? Consulte o Suporte da Salesforce sobre a redução do número padrão de dias de armazenamento para atualizações de rastreamento de feed.

Aparência otimizada do Chatter no Lightning Experience

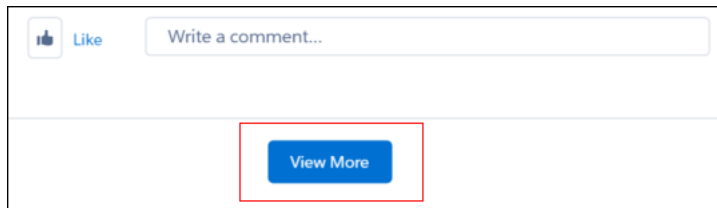
Aprecie a redução da poluição visual, a distinção mais clara entre os segmentos e os controles úteis em locais mais habituais. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.



No novo layout de três colunas do Chatter, os filtros e grupos são movidos para a coluna esquerda, onde muitos estavam acostumados a vê-los no Salesforce Classic. Os itens no feed são agrupados de forma mais próxima aos comentários, facilitando a busca e identificação do segmento que você procura. A limitação do conjunto de comentários reduz o ruído de uma discussão longa. Veja todos os comentários clicando, por exemplo, em **Mais 4 comentários**.

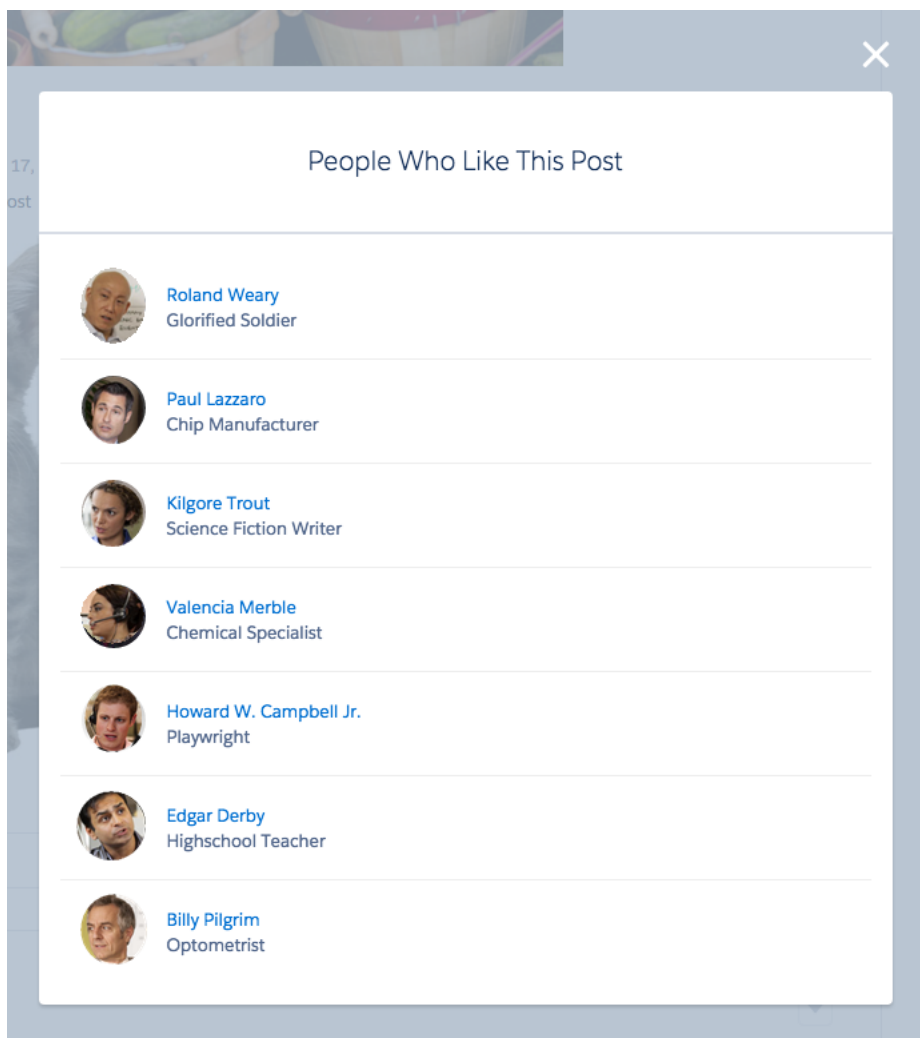
Rola, rola, rola o feed suavemente pela tela...

O botão **Exibir mais** no feed é quase coisa do passado. No Lightning Experience, mantivemos somente o primeiro **Exibir mais**, fornecendo um fluxo suave e contínuo até a última publicação. Role com facilidade a tela do navegador ou do celular. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.



Ver quem curtiu a sua publicação no Lightning Experience

Se você tinha curiosidade de saber quem curtiu a sua publicação no Lightning Experience, seu problema foi resolvido! Apresentamos o cartão **Pessoas que curtem esta publicação**. Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

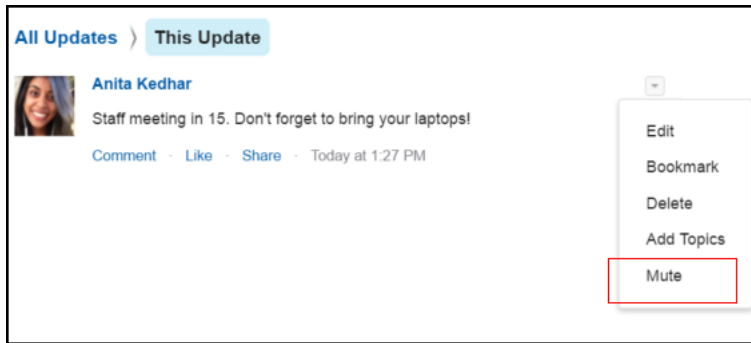


Clique no link à direita de  para abrir o cartão **Pessoas que curtem esta publicação**. Você pode ver exatamente quem curtiu uma publicação e, se desejar, pode acessar diretamente o perfil dessas pessoas.

Silenciar um item de feed na exibição de detalhes

Há outra forma de impedir notificações barulhentas no seu email e ocultar publicações irrelevantes no seu feed: silenciar um item de feed na exibição de detalhes. Dê adeus às centenas de mensagens do tipo "parabéns," "feliz aniversário" e "eu também". Diga "olá" para publicações e notificações relevantes e importantes. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Primeiramente, vá para a exibição de detalhes da publicação. Você pode acessar a exibição de detalhes diretamente a partir da notificação por email clicando no botão **Exibir/comentar** ou a partir do feed clicando no carimbo de data da publicação. No menu suspenso, selecione **Silenciar**.



A publicação não aparecerá mais em seu feed nas guias **Início** e **Chatter**. Você pode restaurar a publicação e suas notificações aplicando o filtro **Silenciado** e selecionando **Remover do mudo** no menu suspenso da publicação.

Mais URLs obtêm visualizações de rich media

Mais URLs do que nunca apresentam visualizações quando você anexa um link a uma publicação. Ampliamos nossa lista de URLs suportados de 60 para mais de 300. Além disso, você continua obtendo visualizações sofisticadas quando os URLs são encurtados com abreviadores de terceiros, como bitly, goog.le e tinyurl.com. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic. O suporte a rich media também está disponível para dispositivos Android e iOS em feeds de registro e grupo.

Manter atualizações de rastreamento de feed por menos tempo

As atualizações de rastreamento de feed usam espaço de armazenamento, e espaço de armazenamento custa dinheiro! Você quer reduzir o espaço ocupado pelas atualizações de rastreamento de feed? Consulte o Suporte da Salesforce sobre a redução do número padrão de dias de armazenamento para atualizações de rastreamento de feed.

O rastreamento de feed rastreia alterações em objetos e campos e as publica como atualizações no Chatter. Os usuários que seguem um registro veem as atualizações de feed no feed do Chatter. As atualizações de rastreamento de feed são úteis para saber quem fez o quê e quando. Entretanto, por que mantê-las por um período mais longo que o desejado? O limite de tempo de rastreamento de feed afeta apenas as atualizações que ninguém curtiu ou comentou. O padrão é 45 dias.

Grupos

Veja o que está acontecendo no seu grupo com um clique, use imagens de grupo maiores e de alta resolução, adicione vários membros simultaneamente e obtenha informações de engajamento de grupos em um relatório.

NESTA SEÇÃO:

[As informações sobre atividades do grupo estão a um clique de distância](#)

Os dados impressionantes de engajamento de membros do grupo, disponíveis no Salesforce Classic simplesmente clicando em um link, estão disponíveis em uma guia prática no Lightning Experience. Os gerentes de grupo podem ver atividades como curtidas, perguntas, respostas e total de publicações em um só lugar clicando na guia Engajamento.

[Obter informações de engajamento de todos os grupos em um único relatório](#)

Qualquer membro do grupo pode executar o relatório Engajamentos de grupos. Espere! Tem mais! Os membros podem executar o relatório Engajamentos de grupo para todos os IDs de grupo simplesmente deixando o campo em branco. Somente as contagens de membros, publicações, perguntas e respostas são exibidas. Para ver todas as contagens de um grupo, pesquise apenas o ID desse grupo.

[Adicionar tipos de registro a grupos \(beta\)](#)

Personalize o seu grupo criando tipos de registro para suprir necessidades específicas do grupo e escolhendo quais perfis podem usá-los.

[Versão beta do Email sobre anúncio continua e é expandida para comunidades](#)

O Email sobre anúncio continua disponível como versão beta e agora está à disposição dos usuários de comunidades. Entre em contato com o Suporte da Salesforce para participar. É importante notar que as pessoas a quem você conceder permissão para usar esse recurso terão o potencial de enviar spam para todos os membros. Para evitar a sobrecarga de anúncios, oriente seus usuários usar esse novo poder criteriosamente.

[Adicionar membros de grupo em massa](#)

Promover a afiliação de um membro por vez ao seu grupo é coisa do passado. Use um novo diálogo para adicionar membros em massa.

[As fotos de grupo cresceram](#)

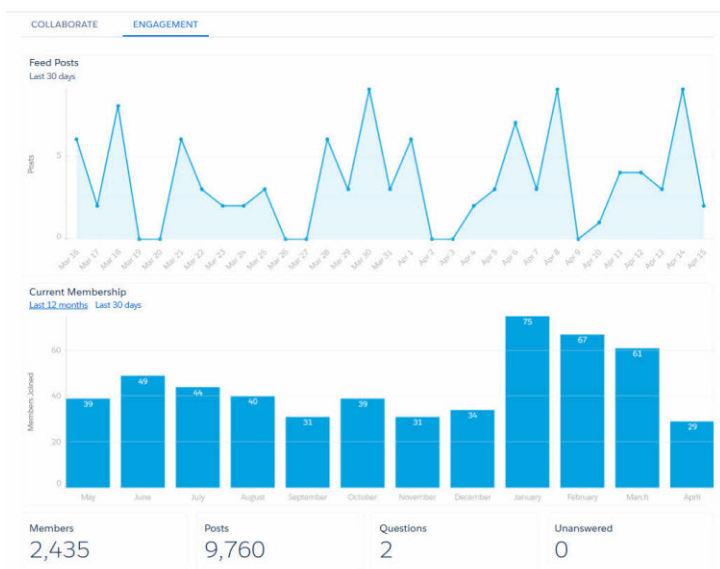
Agora você pode usar fotos maiores e de alta resolução como imagem do grupo. Se a imagem antiga estiver borrada, simplesmente passe o cursor do mouse sobre ela ou clique nela, clique em **Atualizar** ou **Atualizar foto** e carregue uma imagem para corrigir isso.

As informações sobre atividades do grupo estão a um clique de distância

Os dados impressionantes de engajamento de membros do grupo, disponíveis no Salesforce Classic simplesmente clicando em um link, estão disponíveis em uma guia prática no Lightning Experience. Os gerentes de grupo podem ver atividades como curtidas, perguntas, respostas e total de publicações em um só lugar clicando na guia Engajamento.

O papel determina, em parte, quem vê o quê e onde. No Salesforce Classic, usuários com as permissões corretas veem contagens de membros, publicações, perguntas e respostas. Proprietários, administradores e administradores com direitos de modificar um grupo não listado veem essas quatro contagens, mais Mostrar relatório de grupo e Engajamentos de grupo. No Lightning Experience, todos

os membros da comunidade podem ver todas as informações de engajamento.



Obter informações de engajamento de todos os grupos em um único relatório

Qualquer membro do grupo pode executar o relatório Engajamentos de grupos. Espere! Tem mais! Os membros podem executar o relatório Engajamentos de grupo para todos os IDs de grupo simplesmente deixando o campo em branco. Somente as contagens de membros, publicações, perguntas e respostas são exibidas. Para ver todas as contagens de um grupo, pesquise apenas o ID desse grupo.

Para executar o relatório, no Salesforce Classic ou em comunidades que usam Guias do Salesforce + Visualforce, acesse um grupo e clique em **Relatório de grupo**.

Adicionar tipos de registro a grupos (beta)

Personalize o seu grupo criando tipos de registro para suprir necessidades específicas do grupo e escolhendo quais perfis podem usá-los.



Nota: Esta versão contém uma versão beta de tipos de registro para grupos, o que significa que é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. Para obter informações sobre a ativação desse recurso na sua organização, entre em contato com a Salesforce. Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Versão beta do Email sobre anúncio continua e é expandida para comunidades

O Email sobre anúncio continua disponível como versão beta e agora está à disposição dos usuários de comunidades. Entre em contato com o Suporte da Salesforce para participar. É importante notar que as pessoas a quem você conceder permissão para usar esse recurso terão o potencial de enviar spam para todos os membros. Para evitar a sobrecarga de anúncios, oriente seus usuários usar esse novo poder criteriosamente.

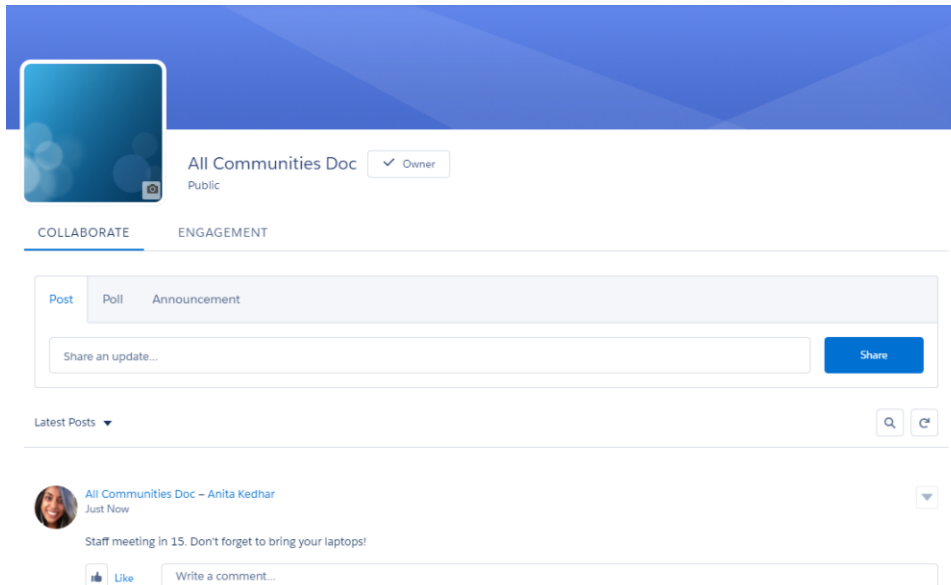
Adicionar membros de grupo em massa

Promover a afiliação de um membro por vez ao seu grupo é coisa do passado. Use um novo diálogo para adicionar membros em massa.

Para obter mais informações, consulte [Desenvolver a afiliação ao grupo rapidamente](#).

As fotos de grupo cresceram

Agora você pode usar fotos maiores e de alta resolução como imagem do grupo. Se a imagem antiga estiver borrada, simplesmente passe o cursor do mouse sobre ela ou clique nela, clique em **Atualizar** ou **Atualizar foto** e carregue uma imagem para corrigir isso.



Perfis de usuário

Carregue fotos maiores e de alta resolução, faça o seu perfil brilhar e adicione guias a perfis no Lightning Experience e em modelos.

NESTA SEÇÃO:

[Aumente a nitidez do seu perfil com fotos grandes e de alta resolução](#)

Atendendo a pedidos, agora é possível usar fotos maiores e de alta resolução em perfis. Fotos antigas menores são alongadas para se ajustar à área maior e parecem borradas até uma foto seja recarregada. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Alterar guias no Lightning Experience e em modelos](#)

Assim como no Salesforce Classic, um componente com guias pode ser adicionado a perfis, permitindo que você compatibilize as versões e personalize os seus perfis.

Aumente a nitidez do seu perfil com fotos grandes e de alta resolução

Atendendo a pedidos, agora é possível usar fotos maiores e de alta resolução em perfis. Fotos antigas menores são alongadas para se ajustar à área maior e parecem borradas até uma foto seja recarregada. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

salesforce Search Salesforce

Anita Kedhar
Chairman/President/CEO

Name Anita Kedhar	Manager
Title Chairman/President/CEO	Company Name Communities Doc
Email admin@communitiesdoc.org	Phone 415-901-8000
Address 1 Market San Francisco, CA 94105 US	Cell
About Me	

Post Poll

Share an update... **Share**

Latest Posts ▾

Alterar guias no Lightning Experience e em modelos

Assim como no Salesforce Classic, um componente com guias pode ser adicionado a perfis, permitindo que você compatibilize as versões e personalize os seus perfis.

Entretanto, as guias existentes não são migradas automaticamente do Salesforce Classic. Elas precisam ser recriadas na nova UI.

Community Store Cart

Search for articles and discussions Search

TOPICS BLOG CASES ORDERS GROUPS

Eric Ware **Grizzly** 878 points

Name Eric Ware	Title SVP, New Products
Manager Free Floater	Role SVP
Email dgoldbrenner@salesforce.com	Cell 917-555-1212

About Me
Where am I? Probably out cycling, kayaking, hiking, running, or camping. While I love getting lost in the outdoors, my job is to make sure you always find what you need here in the NTO Trail Sports Community!

Skills
Rapid backpacking

Influence

FOLLOWING	3
FOLLOWERS	2
POSTS & COMMENTS	39
LIKES RECEIVED	9

Knows About

- 1 Yosemite
- 1 Himalayas
- 1 Mount Kilimanjaro
- 0 Mountain Biking

Groups

- Group with no members 2 Members

FEED RESUME CERTIFICATIONS ORG CHART

POST

Share an update... **Share**

Outras alterações no Chatter

Pequenas alterações que melhoram a sua experiência com o Chatter.

NESTA SEÇÃO:

[Incluir badges de download do Salesforce1 em notificações de email do Chatter](#)

Agora todas as notificações de email do Chatter provenientes da sua organização incluem badges da App Store e do Google Play referentes aos aplicativos Salesforce1 para download. Use badges para ajudar a aumentar a adoção do aplicativo Salesforce1 móvel pelos usuários. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Controlar quando os resumos de email são enviados com resumos do Chatter somente por API](#)

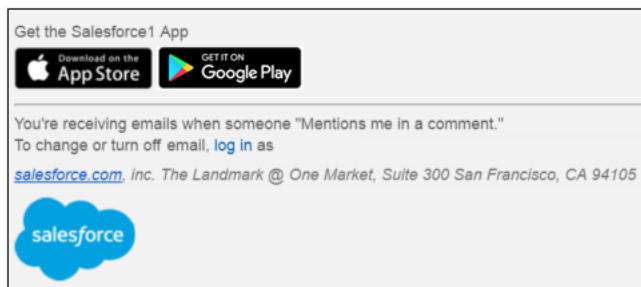
Você não é um grande fã dos agendamentos de resumo de email do Chatter? Use a API para enviar resumos diários e semanais quando desejar.

[Atualizar o IE para oferecer suporte a TLS1.1 para o cliente Chatter Desktop para Windows](#)

Estamos atualizando todas as instâncias do Salesforce do TLS 1.0 para o TLS 1.1 para ter mais segurança na comunicação com servidores da Web. Os usuários do Chatter Desktop deverão ajustar as configurações do navegador Internet Explorer antes de janeiro de 2017.

Incluir badges de download do Salesforce1 em notificações de email do Chatter

Agora todas as notificações de email do Chatter provenientes da sua organização incluem badges da App Store e do Google Play referentes aos aplicativos Salesforce1 para download. Use badges para ajudar a aumentar a adoção do aplicativo Salesforce1 móvel pelos usuários. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.



 **Nota:** Os badges de download não aparecem em notificações por email de comunidades.

A configuração de idioma do destinatário afeta a exibição do badge de download: se não houver uma tradução disponível no idioma do destinatário, o badge não aparecerá.

Se você não quiser incluir badges de download nas notificações por email, acesse Configuração e, na caixa **Busca rápida**, insira *Configurações de email*; em seguida, selecione **Configurações de email** e desmarque **Exibir badges de download do aplicativo Salesforce1 móvel**.

Controlar quando os resumos de email são enviados com resumos do Chatter somente por API

Você não é um grande fã dos agendamentos de resumo de email do Chatter? Use a API para enviar resumos diários e semanais quando desejar.

Entre em contato com a Salesforce para ativar os resumos do Chatter somente por API. Após a ativação, em Configuração, insira *Configurações de email* na caixa Busca rápida e, em seguida, selecione **Configurações de email** e **Permitir resumos do Chatter somente por API**.



Cuidado: A ativação de resumos do Chatter somente por API desativa os resumos agendados para a sua organização. É necessário chamar a API para que os usuários recebam os resumos.

Recomendamos o agendamento de trabalhos de resumo por meio da implementação da interface `Schedulable` do Apex com o novo método `submitDigestJob(period)`. Consulte [Chatter nas notas de versão do Apex](#) para ver um exemplo de código. Para monitorar os trabalhos de resumo, em Configuração, insira *Trabalhos em segundo plano* na caixa Busca rápida e, em seguida, selecione **Trabalhos em segundo plano**.



Exemplo:

All Background Jobs Help for this Page ?

Use this page to monitor background jobs. Please contact salesforce.com if you need to abort a job.

View: All Background Jobs [Create New View](#)

Action	Submitted Date	Job Type	Job Sub Type	Status	Percent Complete	Errors	Submitted By	Completion Date
	4/8/2016 1:19 PM	Chatter Unified Digest		Completed	100%	☐		4/8/2016 1:43 PM
	4/8/2016 1:19 PM	Chatter Group Digest		Completed	100%	☐		4/8/2016 1:32 PM

Atualizar o IE para oferecer suporte a TLS1.1 para o cliente Chatter Desktop para Windows

Estamos atualizando todas as instâncias do Salesforce do TLS 1.0 para o TLS 1.1 para ter mais segurança na comunicação com servidores da Web. Os usuários do Chatter Desktop deverão ajustar as configurações do navegador Internet Explorer antes de janeiro de 2017.

Para obter informações sobre como fazer esse ajuste, consulte o [artigo do Knowledge 000221755](#), "Ativação de TLS 1.1 e TLS 1.2 no Internet Explorer".

Arquivos: Atribuir tópicos a arquivos, navegar em arquivos externos no Lightning Experience, conectar-se ao Box

Adicione tópicos a arquivos, defina o acesso a arquivos por registro, confira arquivos externos no Lightning Experience e muito mais.

NESTA SEÇÃO:

[Tornar os arquivos mais visíveis com tópicos](#)

Os tópicos não são mais apenas para oportunidades, eventos, pedidos, publicações de feed e todos os outros objetos! Agora você também pode adicioná-los aos seus arquivos. A adição de tópicos a arquivos está disponível via API e no Salesforce Classic. A pesquisa por tópicos e a exibição dos itens de feed aos quais eles estão associados estão disponíveis no Salesforce Classic e no Salesforce1.

EDIÇÕES

Arquivos e Files Connect para origens de dados externas baseadas em nuvem estão disponíveis em: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

O Files Connect para origens de dados externas locais está disponível por um custo extra nas mesmas edições.

[Alternar entre o acesso a arquivos "Visualizador" e "Definir por registro"](#)

Agora os arquivos anexados a registros têm uma nova forma de definir o acesso por meio das Configurações de compartilhamento. Em vez de se limitar apenas ao acesso de *Visualizador*, você pode definir o acesso como *Definir por registro*. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

[Excluir arquivos incluídos em pacotes de conteúdo](#)

Agora os proprietários de arquivos podem excluir um arquivo sem precisar removê-lo primeiro de um pacote de conteúdo, o que poupa tempo e agiliza o gerenciamento de arquivos. A exclusão de um arquivo do Salesforce remove todas as versões desse arquivo de todos os pacotes de conteúdo, inclusive pacotes aos quais o usuário não tem acesso, como os que estão em Bibliotecas privadas. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

[Navegar em arquivos externos a partir do início de Arquivos no Lightning Experience](#)

Agora a funcionalidade do Files Connect do Salesforce Classic, que você adora, está disponível no Lightning Experience. Você pode navegar em suas origens externas a partir do início de Arquivos, onde é possível abrir, compartilhar e baixar arquivos externos e referências de arquivo.

[Conectar-se à Caixa a partir do Salesforce \(disponível ao público em geral\)](#)

Permita que seus usuários acessem, compartilhem e pesquisem o conteúdo do Box diretamente a partir do Salesforce. Os usuários do Salesforce podem compartilhar arquivos do Box com outros usuários do Salesforce, grupos do Chatter e registros. O Files Connect aplica as regras de compartilhamento de arquivo do Box para que os usuários possam optar por compartilhar um arquivo somente com pessoas específicas, com todas as pessoas no mesmo domínio do Box ou com pessoas fora da empresa. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Controlar se um objeto externo do Files Connect é pesquisável](#)

Agora você pode decidir se deseja permitir que os usuários localizem registros de um objeto externo por meio de pesquisas globais SOSL e do Salesforce. Valide e sincronize uma origem de dados externa para criar objetos externos automaticamente e, em seguida, selecione a nova opção *Permitir pesquisa* para cada objeto externo que os usuários precisem pesquisar. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

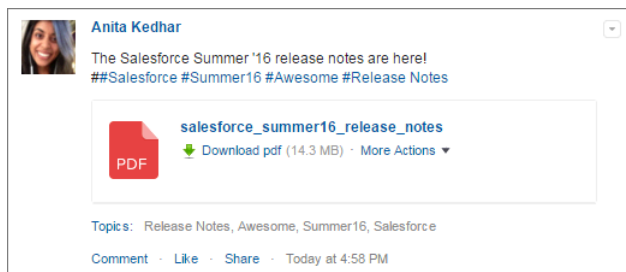
Tornar os arquivos mais visíveis com tópicos

Os tópicos não são mais apenas para oportunidades, eventos, pedidos, publicações de feed e todos os outros objetos! Agora você também pode adicioná-los aos seus arquivos. A adição de tópicos a arquivos está disponível via API e no Salesforce Classic. A pesquisa por tópicos e a exibição dos itens de feed aos quais eles estão associados estão disponíveis no Salesforce Classic e no Salesforce1.

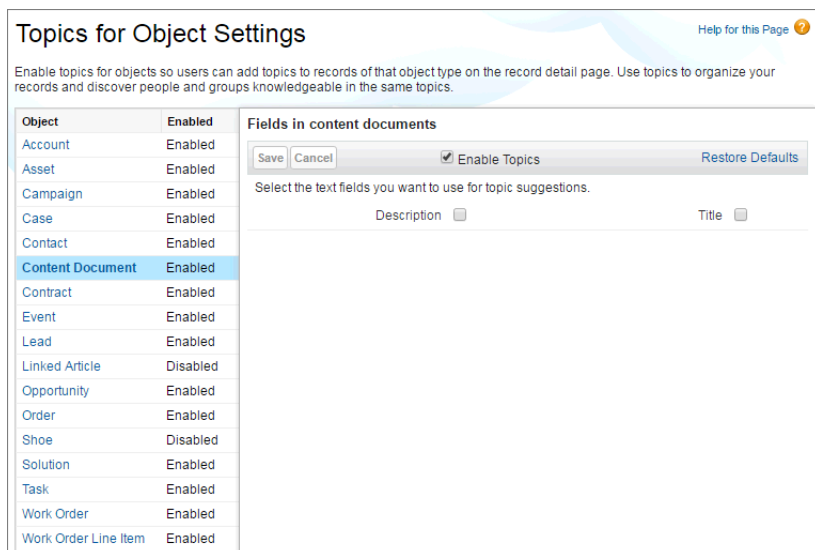
Você é uma pessoa atenta que gosta de acompanhar as tendências? Quer saber do que as pessoas estão falando e quais assuntos elas dominam? Então você provavelmente já conhece o poder dos tópicos. Você pode adicioná-los às suas contas, leads e outros registros. Também pode adicioná-los às suas publicações de feed do Chatter. Em um mar de informações, os tópicos proporcionam organização e visibilidade para ajudá-lo a localizar o que está procurando. Quando pesquisa um tópico, você vê todos os registros aos quais ele está atribuído. Isso inclui... (pausa dramática) *arquivos!*

Você pergunta: como? Há duas formas:

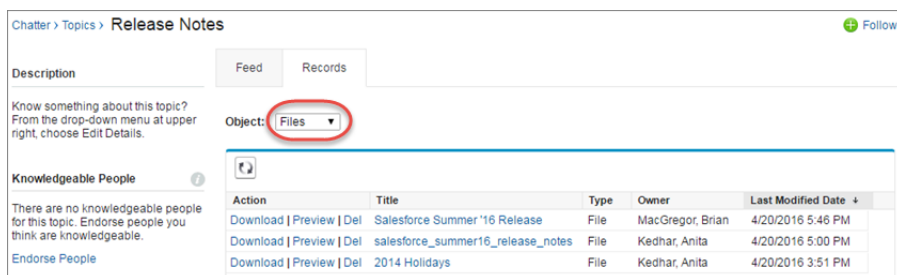
- Em feeds do Chatter, simplesmente adicione tópicos a perguntas ou publicações que contêm arquivos. Eles serão adicionados a esses arquivos.
- Desenvolvedores podem adicionar tópicos a arquivos com a [API REST do Chatter](#) e a [API SOAP](#).



Os tópicos para arquivos estão ativados por padrão na página Configurações de **Tópicos para objeto** em Configuração, sob o nome de objeto Documento de conteúdo. Lá você pode selecionar campos a serem utilizados em sugestões de tópicos.



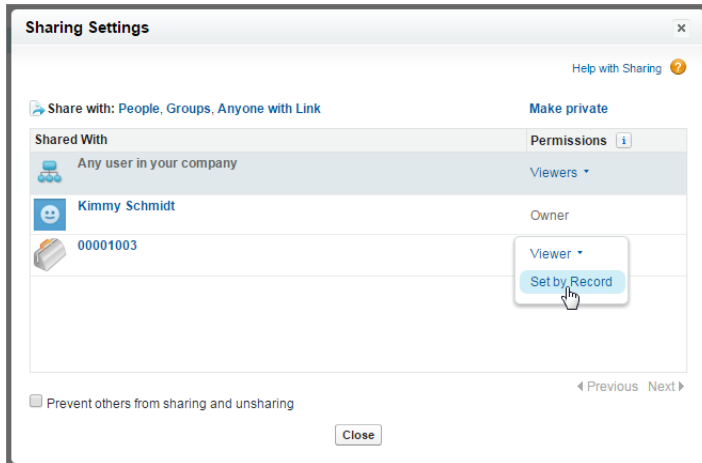
Para localizar arquivos e todas as outras coisas associadas a um determinado tópico, clique no tópico em um feed ou acesse **Chatter** > **Tópicos**. Localize o tópico que você deseja, acesse a guia **Registros** e selecione **Arquivos** (ou a guia **Feed** caso o tópico não esteja associado a nenhum registro que não seja um arquivo). No Salesforce1, não há uma guia **Registros**, mas é possível exibir as publicações e arquivos do tópico ao tocar em um tópico.



Alternar entre o acesso a arquivos "Visualizador" e "Definir por registro"

Agora os arquivos anexados a registros têm uma nova forma de definir o acesso por meio das Configurações de compartilhamento. Em vez de se limitar apenas ao acesso de *Visualizador*, você pode definir o acesso como *Definir por registro*. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Introduzimos o status de compartilhamento de arquivos *Definir por registro* via API somente no [Spring '16](#). Agora, uma alternância está disponível na interface Configurações de compartilhamento do Salesforce Classic.



Agora, os usuários que têm acesso a um arquivo por meio de um registro ao qual ele está anexado podem ter seu acesso definido no nível de registro. Quando o acesso é definido como *Definir por registro*, os usuários com acesso de visualização ao registro também têm acesso de visualização ao arquivo, e os usuários que podem editar o registro também podem editar o arquivo. Se você tiver pelo menos acesso de *Colaborador* ao arquivo e qualquer tipo de acesso ao registro, poderá alterar novamente essa configuração a qualquer momento nas configurações de compartilhamento de arquivos. Basta procurar o nome do registro e alterar o nível de acesso para *Visualizador* ou *Definir por registro*.

Por que isso é útil? Porque permite conceder acesso de edição a um arquivo para as pessoas que têm acesso de leitura/gravação no registro ao qual ele está anexado.



Exemplo: Digamos que você tenha anexado o arquivo *sales_training.pptx* a uma conta. Você quer que Bruno Mars seja capaz de editar a conta e o arquivo e, portanto, concede a ele acesso de leitura/gravação à conta. Por padrão, registros de conta e outros registros concedem apenas acesso de *Visualizador* aos arquivos anexados a eles. Anteriormente, esse acesso de *Visualizador* podia ser alterado somente através da API. Agora é possível alternar para *Definir por registro* em **Configurações de compartilhamento**, permitindo que Bruno edite não só o registro, mas também a apresentação de treinamento de vendas.

Excluir arquivos incluídos em pacotes de conteúdo

Agora os proprietários de arquivos podem excluir um arquivo sem precisar removê-lo primeiro de um pacote de conteúdo, o que poupa tempo e agiliza o gerenciamento de arquivos. A exclusão de um arquivo do Salesforce remove todas as versões desse arquivo de todos os pacotes de conteúdo, inclusive pacotes aos quais o usuário não tem acesso, como os que estão em Bibliotecas privadas. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

O proprietário do arquivo e os usuários com permissão de exclusão podem excluir arquivos.

Os administradores podem ativar essa configuração na página de configurações do Salesforce CRM Content em Configuração. A configuração está desativada por padrão.

Navegar em arquivos externos a partir do início de Arquivos no Lightning Experience

Agora a funcionalidade do Files Connect do Salesforce Classic, que você adora, está disponível no Lightning Experience. Você pode navegar em suas origens externas a partir do início de Arquivos, onde é possível abrir, compartilhar e baixar arquivos externos e referências de arquivo.

Selecione a origem de dados externa na navegação esquerda do início de Arquivos. À direita, há uma lista de arquivos externos. Você pode abrir, compartilhar e baixar esses arquivos a partir da ação em nível de linha ou da visualização de arquivo.

Quando você compartilha um arquivo externo, é criada uma referência de arquivo. No Lightning Experience, somente uma referência de arquivo é criada para um arquivo externo, evitando duplicações. A exclusão de uma referência de arquivo remove a referência de arquivo do Salesforce, mas não exclui o arquivo na origem externa.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Acesso e compartilhamento de arquivos externos usando Files Connect \(pode estar desatualizada ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Conectar-se à Caixa a partir do Salesforce (disponível ao público em geral)

Permita que seus usuários acessem, compartilhem e pesquisem o conteúdo do Box diretamente a partir do Salesforce. Os usuários do Salesforce podem compartilhar arquivos do Box com outros usuários do Salesforce, grupos do Chatter e registros. O Files Connect aplica as regras de compartilhamento de arquivo do Box para que os usuários possam optar por compartilhar um arquivo somente com pessoas específicas, com todas as pessoas no mesmo domínio do Box ou com pessoas fora da empresa. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Integre o seu conteúdo externo incluindo-o em pesquisas globais do Salesforce. O Box oferece suporte a consultas SOSL, mas não há suporte a consultas SOQL.

Em todas as organizações com suporte ao Files Connect Cloud, o Box é, por padrão, uma origem de dados externa disponível. Para ativar o Box para usuários, consulte "Processo de configuração do Files Connect" na Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: O processo de configuração do Files Connect \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Controlar se um objeto externo do Files Connect é pesquisável

Agora você pode decidir se deseja permitir que os usuários localizem registros de um objeto externo por meio de pesquisas globais SOSL e do Salesforce. Valide e sincronize uma origem de dados externa para criar objetos externos automaticamente e, em seguida, selecione a nova opção `Permitir pesquisa` para cada objeto externo que os usuários precisem pesquisar. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Para obter mais informações, consulte [Controlar se um objeto externo é pesquisável](#).

Pesquisa: Encontrar mais rapidamente o que você procura

A experiência de pesquisa continua a evoluir com as necessidades dos usuários. No Lightning Experience, a organização mais consistente da barra de escopo de pesquisa auxilia a navegação na página de resultados da pesquisa. Introduzimos melhorias nos resultados de pesquisa de contas pessoais e usuários inativos. E a correção ortográfica agora abrange mais objetos.

Para obter mais informações, consulte "Localizar informações com a pesquisa" na Ajuda do Salesforce.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições, **exceto** Database.com

NESTA SEÇÃO:

[Melhorias na pesquisa de conta pessoal](#)

Pesquisas de conta pessoal contendo termos que abranjam campos de conta comercial e de contato agora retornam resultados de pesquisa de conta pessoal. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Ordem da barra de escopo de pesquisa corresponde ao menu de navegação no Lightning Experience](#)

A barra de escopo de pesquisa mostra os objetos pesquisáveis na mesma ordem em que eles aparecem no menu de navegação retrátil no lado esquerdo da UI. Não é necessária nenhuma alteração de layout. A ordem familiar permite que os usuários encontrem mais rapidamente o que procuram. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Pesquisa: Outras alterações](#)

Aprimoramos a experiência geral de pesquisa.

Melhorias na pesquisa de conta pessoal

Pesquisas de conta pessoal contendo termos que abranjam campos de conta comercial e de contato agora retornam resultados de pesquisa de conta pessoal. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

O objeto Conta pessoal contém campos originários tanto de objetos Contato quanto de objetos Conta comercial. Anteriormente, quando o termo de pesquisa de um usuário continha informações tanto do objeto Conta comercial quanto do objeto Contato, como nome e título ou nome e endereço, a conta pessoal correspondente não era retornada nos resultados da pesquisa. Nesta versão, mudamos a forma como a pesquisa de conta pessoal funciona. Agora, termos de pesquisa que possuem ambos os tipos de informações retornam os registros de conta pessoal corretos.

Por exemplo, digamos que você queira encontrar o registro de conta pessoal de Agatha Parker, uma executiva de conta em São Francisco. Se você pesquisar por *Agatha São Francisco*, os resultados da pesquisa incluirão o registro de conta pessoal de Agatha Parker. Neste caso, *Agatha* é proveniente do objeto Conta comercial e *São Francisco* do objeto Contato.

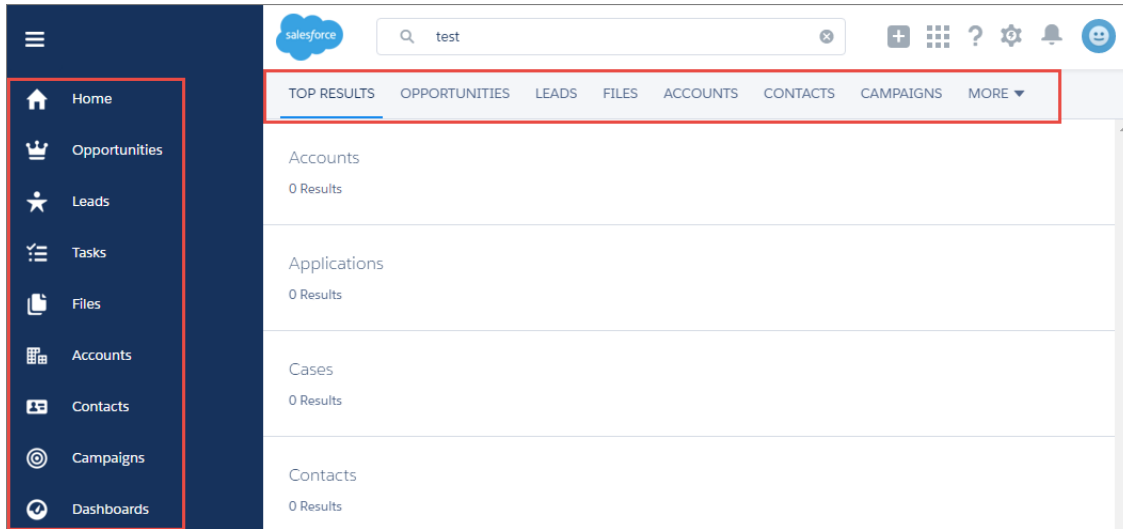
Para obter mais informações, consulte "Campos pesquisáveis: Conta pessoal" e "Objetos e campos pesquisáveis no Lightning Experience" na Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Ordem da barra de escopo de pesquisa corresponde ao menu de navegação no Lightning Experience

A barra de escopo de pesquisa mostra os objetos pesquisáveis na mesma ordem em que eles aparecem no menu de navegação retrátil no lado esquerdo da UI. Não é necessária nenhuma alteração de layout. A ordem familiar permite que os usuários encontrem mais rapidamente o que procuram. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.



Principais resultados ainda aparece em primeiro lugar, porque fornece aos usuários um instantâneo dos resultados mais relevantes para os objetos que eles usam com mais frequência.

Você não vê um objeto que está incluído no menu de navegação na barra de escopo de pesquisa? Consulte o menu suspenso Mais. Ele lista objetos que não couberam na barra de escopo de pesquisa. Não deu certo? É provável que o objeto no menu de navegação não esteja aparecendo na barra de escopo de pesquisa porque não é pesquisável.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Pesquisa: Outras alterações

Aprimoramos a experiência geral de pesquisa.

NESTA SEÇÃO:

[Pesquisar pessoas por endereço e cargo](#)

Isso facilita a obtenção de resultados mais relevantes e específicos para as pessoas que você está procurando. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Não está disponível em comunidades externas.

[Correção ortográfica expandida para mais objetos](#)

Quando inserem um termo de pesquisa que não gera resultados devido a erros de ortografia, os usuários veem resultados que correspondem à ortografia corrigida do termo de pesquisa. A correção ortográfica (somente em inglês) foi expandida para os objetos Conta comercial, Ativo, Anexo, Campanha, Caso, Lead, Nota, Oportunidade, Usuário e Tarefa. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Formatação de moeda aprimorada nos resultados de pesquisa no Lightning Experience](#)

Mudamos a maneira como a moeda é exibida nos resultados de pesquisa. Por exemplo, em vez de USD 1000, os usuários verão \$ 1.000,00. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

[Usuários inativos aparecem nos resultados de pesquisa do Lightning Experience](#)

Você não precisará mais procurar para localizar um usuário inativo. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

[Criptografar seu índice de pesquisa](#)

Os arquivos de índice, que oferecem suporte à pesquisa para os usuários das organizações, agora podem ser criptografados.

Pesquisar pessoas por endereço e cargo

Isso facilita a obtenção de resultados mais relevantes e específicos para as pessoas que você está procurando. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. Não está disponível em comunidades externas.

Utilize os novos campos pesquisáveis no Salesforce Classic para pesquisa avançada, pesquisa da barra lateral e pesquisa global:

- **Endereço e Título** no objeto Pessoas
- **Endereço e Título** no objeto Usuário

No Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1:

- **Endereço e Título** no objeto Pessoas

Para obter mais informações, consulte "Objetos e campos pesquisáveis" na Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Correção ortográfica expandida para mais objetos

Quando inserem um termo de pesquisa que não gera resultados devido a erros de ortografia, os usuários veem resultados que correspondem à ortografia corrigida do termo de pesquisa. A correção ortográfica (somente em inglês) foi expandida para os objetos Conta comercial, Ativo, Anexo, Campanha, Caso, Lead, Nota, Oportunidade, Usuário e Tarefa. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Formatação de moeda aprimorada nos resultados de pesquisa no Lightning Experience

Mudamos a maneira como a moeda é exibida nos resultados de pesquisa. Por exemplo, em vez de USD 1000, os usuários verão \$ 1.000,00. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Usuários inativos aparecem nos resultados de pesquisa do Lightning Experience

Você não precisará mais procurar para localizar um usuário inativo. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Criptografar seu índice de pesquisa

Os arquivos de índice, que oferecem suporte à pesquisa para os usuários das organizações, agora podem ser criptografados.

Quando você pesquisa em bancos de dados e sistemas de arquivos, o mecanismo de pesquisa divide seu termo de pesquisa em partes menores e procura correspondências no índice. Agora, os arquivos nesse índice são criptografados usando uma chave de criptografia AES de 256 bits específica da organização. Isso nos permite estender a segurança em nível de Criptografia de plataforma Shield aos arquivos de índice de pesquisa específicos da organização.

A vantagem desse piloto é a sua facilidade: não há nada para os administradores configurarem e os usuários finais não veem nada de diferente na UI.



Nota: O recurso de índice de pesquisa criptografado está disponível por meio de um programa piloto. Para obter mais informações sobre como participar desse programa piloto, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

[Criptografia de plataforma Shield](#)

Data.com: Prospecção de contas no Lightning Experience, percepções críticas sobre oportunidades e muito mais

Mais recursos importantes do Data.com estão disponíveis no Lightning Experience. Os usuários do Data.com Prospector podem obter informações cruciais sobre as empresas associadas às suas oportunidades. Eles podem prospectar novas empresas diretamente na página Contas e acessar percepções sobre a empresa e o setor a partir de uma conta ou oportunidade. Os clientes do Data.com Premium Clean enriquecem automaticamente os leads com informações cruciais sobre a empresa, como receita, número de funcionários e setor. O Data.com está disponível no Salesforce Classic e no Lightning Experience.

O Data.com fornece dados comerciais relevantes dentro do Salesforce. Usando o conjunto de produtos do Data.com, suas equipes de vendas e de marketing obtêm todas as informações necessárias para converter leads, fechar negócios e manter relacionamentos com clientes. Se você deseja informações completas, precisas e relevantes sobre clientes, confira o Data.com.

As ofertas de produtos Data.com Prospector e Data.com Clean foram simplificadas. Anteriormente, ambos os produtos eram oferecidos com dois níveis diferentes de acesso aos dados: corporativo e premium. Para os clientes existentes, esses níveis continuam. Para novos clientes, agora apenas um produto Data.com Prospector e Data.com Clean é oferecido, cada qual com o conjunto de dados premium completo.

O gerenciamento de duplicados do Data.com continua incluído em todas as licenças do Sales Cloud Professional Edition ou superiores, inclusive para clientes que não têm uma licença do Data.com.



Nota: O banco de dados do Data.com não contém dados de todos os países em que o Salesforce é usado. A documentação do Data.com pode ser traduzida para idiomas utilizados em países que não estão representados no banco de dados do Data.com.

Agora você pode adquirir uma licença do Data.com Prospector como um complemento da licença do Force.com. O Force.com não trabalha com o objeto Lead do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

[Data.com Prospector](#)

Use o Data.com Prospector para pesquisar informações valiosas sobre a empresa, provenientes da Dun & Bradstreet e de milhões de contatos de crowdsourcing, a fim de obter os dados corretos para identificar e fechar negócios. Em Hierarquia da empresa, é possível exibir relacionamentos hierárquicos corporativos em uma interface visual de fácil navegação. Acesse percepções valiosas clicando em um botão na página Contas. Precisa de mais contatos? Localize os contatos mais recentes de uma conta com um clique e, em seguida, selecione e adicione os contatos desejados.

[Data.com Clean](#)

O Data.com Clean mantém seus registros completos e atualizados. Nesta versão, confira a nova regra de atualização **Informações da empresa para leads**, que permite que os clientes do Data.com Premium Clean adicionem automaticamente informações importantes sobre a empresa a leads do Salesforce. E damos adeus ao Data.com Social Key. Os recursos do Data.com Clean estão disponíveis tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Data.com Prospector

Use o Data.com Prospector para pesquisar informações valiosas sobre a empresa, provenientes da Dun & Bradstreet e de milhões de contatos de crowdsourcing, a fim de obter os dados corretos para identificar e fechar negócios. Em Hierarquia da empresa, é possível exibir relacionamentos hierárquicos corporativos em uma interface visual de fácil navegação. Acesse percepções valiosas clicando em um botão na página Contas. Precisa de mais contatos? Localize os contatos mais recentes de uma conta com um clique e, em seguida, selecione e adicione os contatos desejados.

EDIÇÕES

O Data.com Prospector está disponível nas: Edições **Professional, Enterprise, Performance e Unlimited**

NESTA SEÇÃO:

[Obter percepções de prospecção a partir da página de detalhes de oportunidade e conta](#)

O tempo dos seus representantes de vendas é limitado e, embora o Salesforce Classic continue fornecendo percepções de prospecção valiosas, agora os representantes podem acessar as percepções no Lightning Experience.

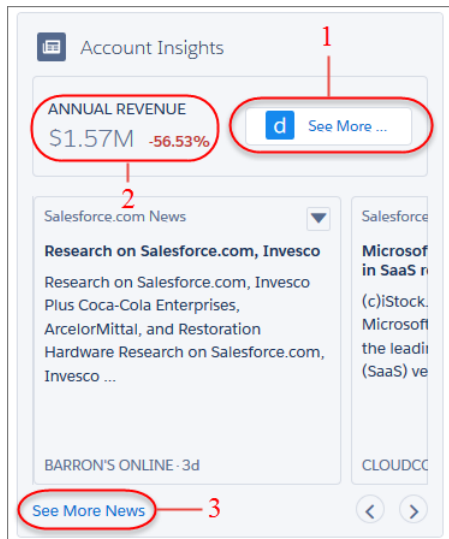
[Localizar e adicionar novas contas na página Conta do Lightning Experience](#)

Os representantes de vendas podem adicionar contas à sua organização com apenas alguns cliques. Filtre por receita anual, nome ou site da empresa, país, tipo de local ou estado. Com uma licença do Data.com Prospector, os representantes obtêm os dados necessários no momento em que precisam deles.

Obter percepções de prospecção a partir da página de detalhes de oportunidade e conta

O tempo dos seus representantes de vendas é limitado e, embora o Salesforce Classic continue fornecendo percepções de prospecção valiosas, agora os representantes podem acessar as percepções no Lightning Experience.

(1) Quando clicam em **Ver mais percepções**, os representantes podem identificar rapidamente os detalhes comerciais e financeiros da conta do cliente e entender o cenário competitivo. Seus representantes podem localizar as percepções necessárias nas páginas de detalhes de oportunidade ou de conta. Veja detalhes essenciais das finanças e do setor e explore os relacionamentos hierárquicos da empresa referentes à sua conta. Esteja pronto para fechar um negócio usando perguntas preparatórias para a chamada e resumos do setor, disponíveis por meio de Percepções de prospecção. (2) A visualização Insights fornece aos seus representantes informações financeiras cruciais sobre a receita anual e o crescimento anual das contas. (3) Caso queiram ver notícias detalhadas sobre a conta, os representantes podem clicar em **Ver mais notícias**.



No Lightning Experience, as Percepções de prospecção fornecem aos seus representantes informações altamente relevantes que ajudam a conduzir as conversas com os clientes. As percepções sobre contas e os vínculos de empresas são exibidas em um único local para proporcionar uma experiência mais eficiente e focada no cliente.

Importante: As Percepções de prospecção estão disponíveis somente para registros obtidos por importação ou atualização do Data.com.

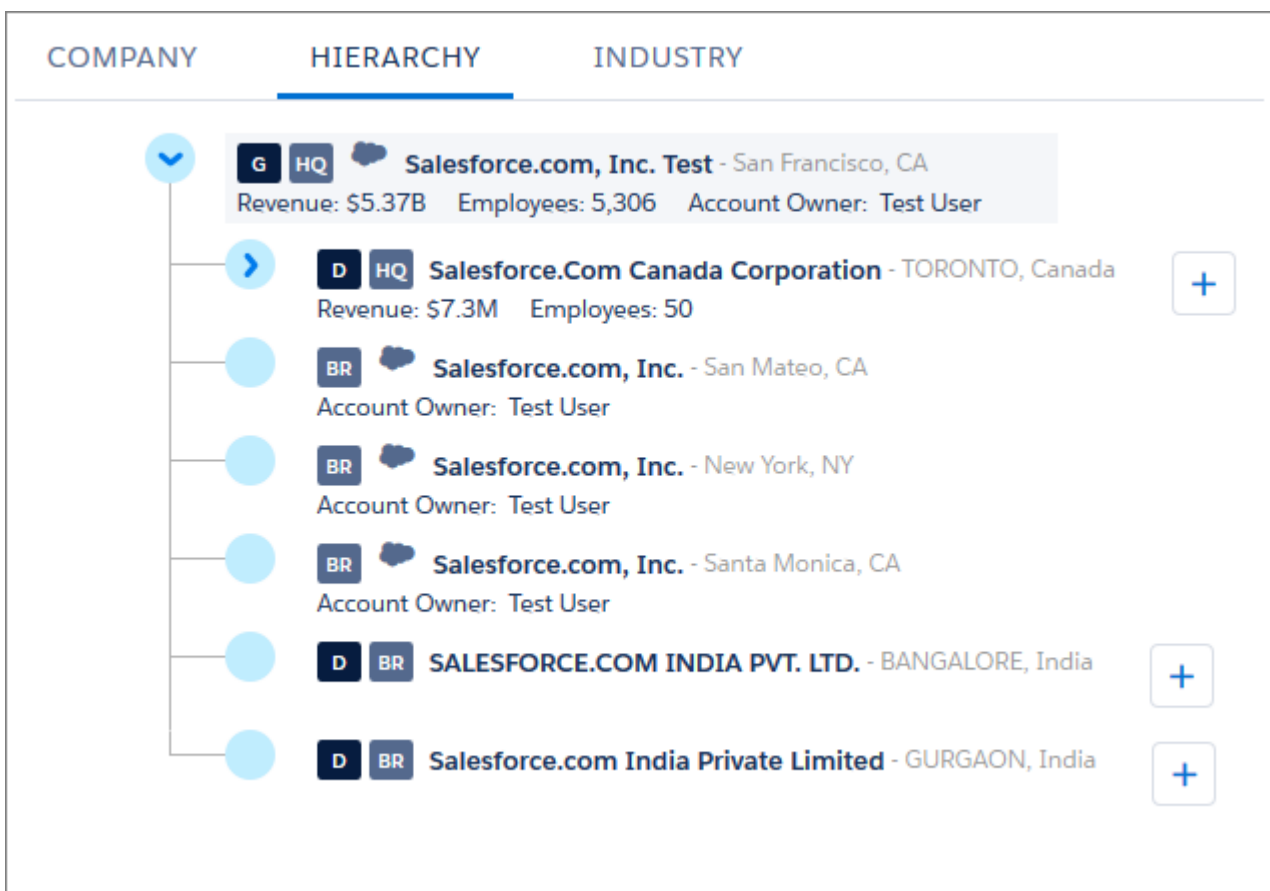
Para ver percepções completas, clique em **Ver mais percepções** na página de detalhes de uma conta ou oportunidade.

Empresa

Seus representantes têm acesso imediato a uma visão geral da empresa, detalhes financeiros, uma lista dos principais concorrentes e um detalhamento dos contatos da conta. Na página da empresa, os representantes podem ter uma visão geral da conta e sua vinculação a outras contas. Exiba os contatos por nível ou departamento. Os representantes e administradores podem exibir uma lista dos contatos disponíveis para serem adicionados ao seu CRM.

Hierarquia

Os representantes de vendas podem exibir e entender as vinculações da empresa diretamente a partir da página de percepções na visualização Hierarquia da empresa ou acessar a guia **HIERARQUIA** na página Insights para obter mais detalhes.



Os administradores podem adicionar componentes da visualização **Hierarquia da empresa** a outras páginas com o Lightning App Builder.

Setor

A guia Setor fornece aos representantes informações que permitem um engajamento inteligente com uma conta.

- **Detalhes do setor** — Exiba detalhes sobre o setor das contas, conforme identificado pelos códigos SIC e NAICS e descrições.
- **Cenário competitivo** — Entenda o potencial da conta no respectivo setor.
- **Tendências** — Entenda a situação financeira da conta e identifique possíveis áreas de crescimento.
- **Oportunidades** — Veja as várias oportunidades da conta.
- **Preparação para chamada** — Prepare-se para uma chamada com perguntas e respostas detalhadas.
- **Sites da Web do setor** — Links para os sites dos principais concorrentes da conta.

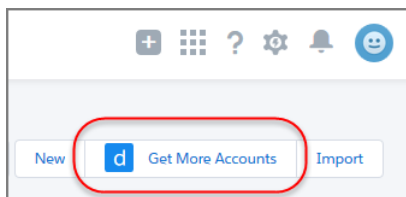


Importante: Para que o recurso Insights funcione adequadamente, os clientes do Data.com Professional Edition devem adicionar manualmente a chave do Data.com ao layout da página Contas.

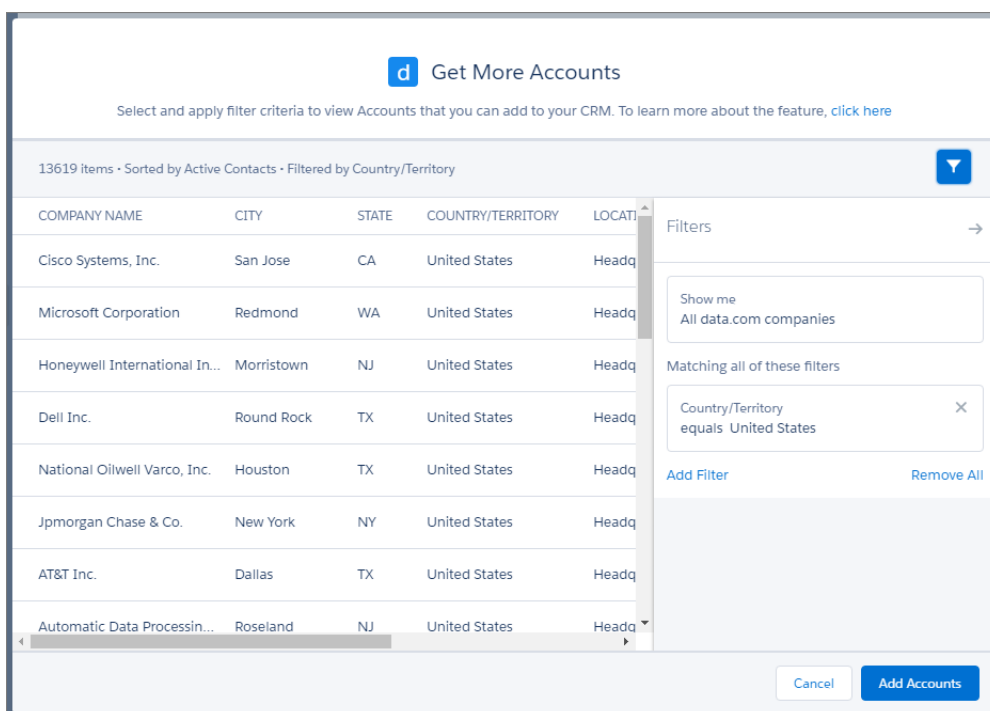
Localizar e adicionar novas contas na página Conta do Lightning Experience

Os representantes de vendas podem adicionar contas à sua organização com apenas alguns cliques. Filtre por receita anual, nome ou site da empresa, país, tipo de local ou estado. Com uma licença do Data.com Prospector, os representantes obtêm os dados necessários no momento em que precisam deles.

Quando clicam em **Obter mais contas**, os representantes obtêm uma exibição de lista das contas do Data.com.



Seus gerentes operacionais e representantes de vendas podem filtrar a lista de contas do Data.com disponíveis para serem adicionadas ao seu CRM.



Filtre pelos principais campos para identificar as empresas de que você precisa.

Receita anual

Selecione um operador condicional e insira um valor numérico relativo à receita anual de uma empresa. Insira 1 000 000, não 1M.



Importante: Não é possível usar Receita anual como o único critério de filtro. Ele deve ser usado obrigatoriamente com outro filtro.

Nome ou site

Insira o nome ou o site da empresa. Uma pesquisa com curinga é aplicada quando você insere parte de um nome ou site.

País/território

Selecione na lista de países.

Tipo de local

Selecione filial, sede ou local único.



Importante: Não é possível usar Tipo de local como o único critério de filtro. Ele deve ser usado obrigatoriamente com outro filtro.

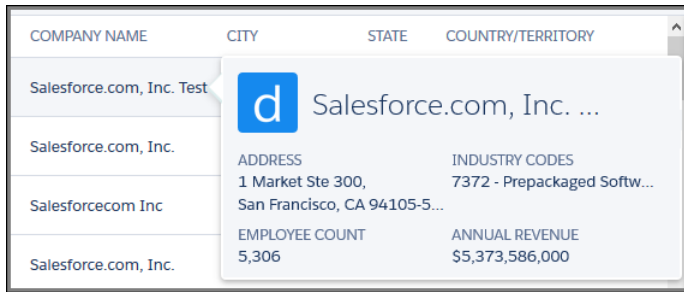
Estado

Uma abreviação de duas letras que designa um estado dos Estados Unidos, uma província em outro país ou um território dos EUA.



Importante: O filtro Estado funciona somente quando o filtro País é definido como Estados Unidos ou um território dos EUA.

Os gerentes operacionais e representantes de vendas podem adicionar até 20 contas por vez. Use o ícone de mais (+) para adicionar uma conta.



Nos resultados da pesquisa, mova o cursor sobre o nome da empresa para obter uma visualização dos detalhes da conta.

Data.com Clean

O Data.com Clean mantém seus registros completos e atualizados. Nesta versão, confira a nova regra de atualização **Informações da empresa para leads**, que permite que os clientes do Data.com Premium Clean adicionem automaticamente informações importantes sobre a empresa a leads do Salesforce. E damos adeus ao Data.com Social Key. Os recursos do Data.com Clean estão disponíveis tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.



Nota: Para saber mais sobre a disponibilidade de um recurso específico do Data.com Clean no Lightning Experience, consulte "Importação e gerenciamento de dados: o que não está no Lightning Experience" na Ajuda do Salesforce. Confira o [Data.com](#).

EDIÇÕES

Data.com Clean disponível nas: Edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**

NESTA SEÇÃO:

[Aprimorar leads automaticamente com informações essenciais sobre a empresa \(disponível ao público geral\)](#)

Facilite para os seus representantes a tarefa de dar continuidade aos leads mais promissores e atribua-os imediatamente às campanhas e territórios corretos. Se a sua organização tem o Data.com Premium Clean, isso é muito fácil! Com apenas alguns cliques, você pode configurar e ativar a nova regra de atualização **Informações da empresa para leads** para a sua organização. Com isso, informações importantes da empresa obtidas do Data.com serão adicionadas automaticamente aos leads existentes e novos do Salesforce, incluindo receita anual, setor, número D-U-N-S e muito mais! As regras de atualização só podem ser configuradas no Salesforce Classic, mas você pode verificar o status dessas regras tanto no Salesforce Classic como no Lightning Experience.

[Aposentadoria do Data.com Social Key](#)

A partir do Summer '16, o Data.com Social Key e a API Data.com Social Profile Match estão dando adeus. Esses recursos não estão mais disponíveis.

Aprimorar leads automaticamente com informações essenciais sobre a empresa (disponível ao público geral)

Facilite para os seus representantes a tarefa de dar continuidade aos leads mais promissores e atribua-os imediatamente às campanhas e territórios corretos. Se a sua organização tem o Data.com Premium Clean, isso é muito fácil! Com apenas alguns cliques, você pode configurar e ativar a nova regra de atualização *Informações da empresa para leads* para a sua organização. Com isso, informações importantes da empresa obtidas do Data.com serão adicionadas automaticamente aos leads existentes e novos do Salesforce, incluindo receita anual, setor, número D-U-N-S e muito mais! As regras de atualização só podem ser configuradas no Salesforce Classic, mas você pode verificar o status dessas regras tanto no Salesforce Classic como no Lightning Experience.

Mesmo que seus leads contenham apenas o nome e o endereço de email, você poderá adicionar uma infinidade de informações importantes sobre a empresa. Isso pode fazer toda a diferença entre converter um lead e desperdiçar o tempo dos seus representantes.

Você obtém:

- Receita anual
- Número D-U-N-S da empresa
- Empresa D&B *
- Setor
- Número de funcionários

* O campo *Empresa D&B* está vinculado a mais de 100 outros campos com informações financeiras, do setor e da empresa.

É assim que funciona. Depois que você configura e ativa a regra de atualização *Informações da empresa para leads*, nós verificamos os leads existentes para ver se há novos dados disponíveis. Os novos leads serão verificados ao serem salvos. Quando há novos dados disponíveis, nós preenchemos as lacunas — mas não sobrescrevemos os dados existentes. Informações essenciais sobre a empresa, onde e quando você precisa delas!

NESTA SEÇÃO:

[Configurar a regra de atualização Informações da empresa para leads](#)

A regra de atualização *Informações da empresa para leads* do Data.com permite adicionar informações valiosas sobre a empresa, como número D-U-N-S e número de funcionários, a todos os leads existentes e novos do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

[Obter códigos geográficos automaticamente para endereços \(disponível ao público em geral\)](#)

EDIÇÕES

Disponível com uma licença do Data.com Premium Clean em: Edições **Professional, Enterprise, Performance e Unlimited**

Configurar a regra de atualização Informações da empresa para leads

A regra de atualização Informações da empresa para leads do Data.com permite adicionar informações valiosas sobre a empresa, como número D-U-N-S e número de funcionários, a todos os leads existentes e novos do Salesforce.

1. Em Configuração, insira *Regras de limpeza* na caixa Busca rápida e selecione **Regras de limpeza**.
2. Edite a regra de atualização Informações da empresa para leads.
3. Revise suas configurações da regra de atualização. Para adicionar informações sobre a empresa a todos os leads existentes, selecione **Limpar todos os registros quando essa regra for ativada ou salva**.
4. Salve a regra.
5. Ative a regra.
Se você tiver selecionado Atualizar todos os registros quando essa regra for ativada ou salva, seus leads existentes serão verificados para determinar se há novos dados disponíveis. Os novos leads serão verificados ao serem salvos. Se novos dados estiverem disponíveis, preencheremos as lacunas — não sobrescrevemos dados.
6. No Salesforce Classic, para verificar o status da regra de atualização Informações da empresa para leads, adicione a lista relacionada Atualizar esse registro com Data.com ao layout de página para leads. (No Lightning Experience, essa etapa não é necessária!)

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

Disponível com uma licença do Data.com Premium Clean em: Edições **Professional, Enterprise, Performance e Unlimited**

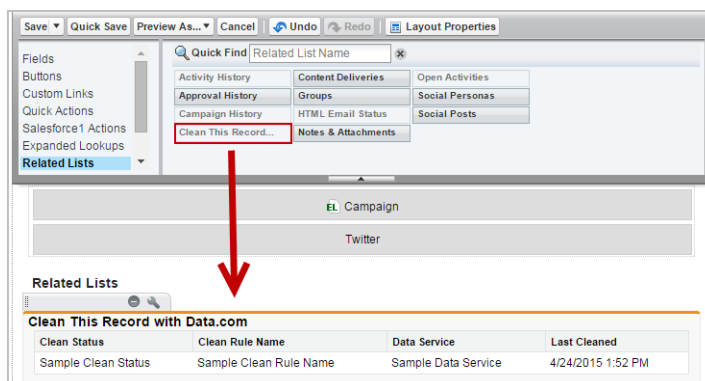
PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para configurar e ativar regras de atualização:

- “Personalizar aplicativo”

Para editar layouts de página:

- “Personalizar aplicativo”



Aposentadoria do Data.com Social Key

A partir do Summer '16, o Data.com Social Key e a API Data.com Social Profile Match estão dando adeus. Esses recursos não estão mais disponíveis.

Com a aposentadoria do Data.com Social Key e da API Data.com Social Profile Match, identificadores de perfil social, como os do LinkedIn®, não são mais adicionados aos registros atualizados com o Data.com. E não é possível usar o Data.com Social Profile Match API para pesquisar por apelidos de perfis sociais.

Você ainda pode associar identificadores de perfil social a registros manualmente.

Personalização: Ampla variedade de páginas do Lightning e visualizações para as atividades da sua organização

Quais recursos de apontar e clicar nós introduzimos desta vez? É uma longa lista! Os administradores de páginas do Lightning podem editar não só páginas de registro, mas também a página inicial. Obtenha visualizações impressionantes das atividades da sua organização no Wave – por exemplo, quem está fazendo login e de onde. E, se você gosta de automação, seus processos não precisam parar após a execução de um grupo de ações – eles podem continuar a todo vapor.

Com a ajuda dos recursos de personalização, você pode expandir a sua organização melhorando os seus objetos, dados e campos, personalizando a aparência da sua organização, expandindo os seus processos comerciais e criando sites e aplicativos — tudo isso usando ferramentas de apontar e clicar e, talvez, um pouco de código.

NESTA SEÇÃO:

[Lightning App Builder](#)

Agora a edição de páginas de registro no Lightning Experience está disponível ao público em geral. E não é só isso: você também pode editar a página inicial! E paramos por aí? Não! Também aprimoramos o componente padrão Gráfico de relatório e disponibilizamos as páginas do Lightning denominadas Página de aplicativo no Lightning Experience. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Monitoramento de eventos](#)

Estamos oferecendo o primeiríssimo aplicativo do Wave Analytics criado especificamente para administradores. Você nunca pensou que a auditoria poderia ser tão bonita.

[Process Builder](#)

A lista de novos recursos do Process Builder é pequena, mas tem um grande impacto! Agora o seu processo pode executar vários grupos de ações simultaneamente, oferecendo mais formas de automatizar seus negócios e gerenciar tudo no mesmo lugar. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Administração de lista de opções](#)

O Salesforce consegue criar qualquer lista de opções que você possa imaginar. Nunca foi tão fácil gerenciar valores de lista de opções, com maneiras eficientes de manter as listas de opções atualizadas em relação às necessidades comerciais. As listas de opções globais permitem compartilhar valores entre objetos e listas de opções personalizadas mantendo os valores em um único lugar. As listas de opções restritas ajudam a manter os dados de registro organizados. Além disso, você pode gerenciar valores de lista de opções de maneira prática em Configuração, com muitas opções para adicionar, substituir ou remover valores.

[Configuração do Lightning Experience](#)

A utilização do Lightning Experience foi facilitada com algumas melhorias de navegação em Configuração. Você pode editar objetos e ver detalhes de objetos com menos cliques. No Gerenciador de objetos, você pode ver todas as páginas de registro personalizadas criadas para esse objeto e qual página de registro está ativa. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

[Importação de dados](#)

Estamos aposentando as ferramentas legadas de importação de dados; portanto, comece a usar o Assistente de importação de dados. Estamos introduzindo melhorias incrementais para ajudar nessa transição.

[Fluxo de trabalho visual](#)

Além de algumas melhorias disponíveis ao público em geral, como o tratamento de valores percentuais, estamos implementando dois pilotos excelentes! Um é para adicionar fluxos a qualquer página do Lightning e outro para criar sua própria experiência de tempo de execução de fluxo. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Dados externos](#)

Anteriormente conhecido como Lightning Connect, o Salesforce Connect expande suas opções para interagir com dados armazenados fora da sua organização do Salesforce. Fizemos melhorias nas pesquisas de objetos externos e na interface de usuário.

[Outras alterações na personalização](#)

Tenha mais flexibilidade com ações, controle o acesso dos usuários a sessões com conjuntos de permissões e obtenha mais detalhes sobre o acesso dos usuários a registros na página de detalhes de compartilhamento.

Lightning App Builder

Agora a edição de páginas de registro no Lightning Experience está disponível ao público em geral. E não é só isso: você também pode editar a página inicial! E paramos por aí? Não! Também aprimoramos o componente padrão Gráfico de relatório e disponibilizamos as páginas do Lightning denominadas Página de aplicativo no Lightning Experience. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Criar e editar páginas de registro do Lightning Experience \(disponível ao público em geral\)](#)

A personalização de páginas de registro do Lightning Experience agora está disponível para todos! Crie uma página de registro a partir de zero ou faça uma cópia de uma página de registro existente diretamente no menu Configuração. Forneça a seus usuários uma exibição personalizada dos registros de cada objeto adicionando, editando ou removendo componentes para alterar o layout da página. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Início: Personalizar a página inicial para diferentes perfis de usuário \(disponível ao público em geral\)](#)

Você pediu e nós atendemos! Use o Lightning App Builder para criar páginas iniciais personalizadas para diferentes perfis em sua organização. Exiba e organize componentes úteis e atribua diferentes páginas a diferentes tipos de usuários. Você pode até mesmo criar e editar páginas para leads, contatos e outros tipos de registros! Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Adicionar suas páginas de aplicativo ao Lightning Experience](#)

A página do Lightning do tipo Página de aplicativo, anteriormente disponível apenas no Salesforce1, agora é suportada no Lightning Experience. Forneça a seus usuários acesso fácil aos objetos e itens que são mais importantes em seu aplicativo personalizado ativando-o para o Lightning Experience.

[Atribuir filtros a componentes de gráfico de relatório no Lightning Experience](#)

Agora você pode atribuir um filtro aos dados exibidos em um componente padrão Gráfico de relatório do Lightning quando ele é exibido em páginas de registro no Lightning Experience. Se você definir uma opção de filtro para um componente Gráfico de relatório em uma página de registro, o componente exibirá apenas os dados filtrados quando os usuários exibirem a página. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Proporcionar o poder dos fluxos aos usuários do Lightning Experience e do Salesforce1 \(piloto\)](#)

Criar e editar páginas de registro do Lightning Experience (disponível ao público em geral)

A personalização de páginas de registro do Lightning Experience agora está disponível para todos! Crie uma página de registro a partir de zero ou faça uma cópia de uma página de registro existente diretamente no menu Configuração. Forneça a seus usuários uma exibição personalizada dos registros de cada objeto adicionando, editando ou removendo componentes para alterar o layout da página. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

Há duas formas de criar uma página de registro personalizada no Lightning Experience.

- No menu Configuração em uma página de registro do Lightning Experience, selecione **Editar página**.

Quando você seleciona Editar página pela primeira vez em uma página de registro, o Salesforce faz uma cópia dela. É essa cópia que você edita no Lightning App Builder. Se já existe uma página de registro personalizada e ela está ativa para o objeto em questão, a seleção de Editar página abre essa página para edição.

- No Lightning Experience ou no Salesforce Classic, crie uma página desde o início clicando em **Novo** na página de lista Lightning App Builder em Configuração.

Nesta versão inaugural, há suporte para a criação e edição de páginas de registro do Lightning Experience para estes objetos:

- Conta
- Patrimônio
- Campanha
- Membro da campanha
- Caso
- Contato
- Documento de conteúdo
- Objeto externo personalizado
- Objeto personalizado
- Objeto pessoal personalizado
- Compromisso
- Grupo
- Lead
- Nota
- Oportunidade
- Catálogo de preços
- Entrada do catálogo de preços
- Etapa de instância do processo
- Item de trabalho de instância de processo
- Produto
- Tarefa
- Usuário
- Ordem de serviço

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Configurar páginas de registro do Lightning Experience usando o Lightning App Builder](#)

[Exibir as páginas de registro do Lightning no Gerenciador de objetos](#)

[Aplicar erros de verificação de acesso \(atualização crítica\)](#)

[Recursos do Lightning Experience nesta versão](#)

Início: Personalizar a página inicial para diferentes perfis de usuário (disponível ao público em geral)

Você pediu e nós atendemos! Use o Lightning App Builder para criar páginas iniciais personalizadas para diferentes perfis em sua organização. Exiba e organize componentes úteis e atribua diferentes páginas a diferentes tipos de usuários. Você pode até mesmo criar e editar páginas para leads, contatos e outros tipos de registros! Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Criar e editar páginas iniciais do Lightning Experience](#)

Maximize a relevância da página inicial para diferentes tipos de usuários. Você não precisa do gráfico de desempenho ou de Principais negócios para seus representantes de serviço? Então atribua a eles uma página inicial diferente que mostre novos casos e os principais pontos problemáticos. Personalize a página inicial padrão e atribua páginas personalizadas a diferentes perfis. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Configurar uma nova página inicial padrão](#)

Configure uma nova página inicial padrão para apresentar as informações mais relevantes para seus usuários. Todos os usuários veem a página inicial padrão, a menos que tenham perfis atribuídos a outra página inicial. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[Atribuir páginas iniciais personalizadas a perfis específicos](#)

Você tem diferentes tipos de usuários que precisam ter acesso a diferentes itens em suas respectivas páginas iniciais? Claro que sim! Atribua páginas a diferentes perfis para que cada usuário acesse uma página inicial perfeita para o seu papel. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning App Builder](#)

[Recursos do Lightning Experience nesta versão](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Adicionar suas páginas de aplicativo ao Lightning Experience

A página do Lightning do tipo Página de aplicativo, anteriormente disponível apenas no Salesforce1, agora é suportada no Lightning Experience. Forneça a seus usuários acesso fácil aos objetos e itens que são mais importantes em seu aplicativo personalizado ativando-o para o Lightning Experience.

Se há uma página de aplicativo já ativa para o Salesforce1, você pode disponibilizá-la no Lightning Experience com um destes métodos.

- Use o recurso de ativação no Lightning App Builder.
- Adicione a guia Página do Lightning da página de aplicativo a um menu de navegação personalizado do Lightning Experience em Configuração.

CONSULTE TAMBÉM:

[Recursos do Lightning Experience nesta versão](#)

Atribuir filtros a componentes de gráfico de relatório no Lightning Experience

Agora você pode atribuir um filtro aos dados exibidos em um componente padrão Gráfico de relatório do Lightning quando ele é exibido em páginas de registro no Lightning Experience. Se você definir uma opção de filtro para um componente Gráfico de relatório em uma página de registro, o componente exibirá apenas os dados filtrados quando os usuários exibirem a página. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

Monitoramento de eventos

Estamos oferecendo o primeiríssimo aplicativo do Wave Analytics criado especificamente para administradores. Você nunca pensou que a auditoria poderia ser tão bonita.

NESTA SEÇÃO:

[Wave Analytics para monitoramento de eventos \(GA\)](#)

O aplicativo Admin Analytics dá vida aos dados de monitoramento de eventos da sua organização com a integração ao Wave incorporada.

Wave Analytics para monitoramento de eventos (GA)

O aplicativo Admin Analytics dá vida aos dados de monitoramento de eventos da sua organização com a integração ao Wave incorporada.

O Admin Analytics é um aplicativo de visualização pronto para uso para monitoramento de eventos no Salesforce. O aplicativo vem com conjuntos de dados e painéis pré-construídos que extraem automaticamente os dados do arquivo de registro de eventos da sua organização diretamente para a sensacional plataforma Wave.

Os painéis do aplicativo fornecem rapidamente percepções valiosas sobre as atividades da sua organização. Por exemplo, você pode ver facilmente quantas pessoas e endereços IP estão acessando a sua organização, quais solicitações do Visualforce estão prestes a vencer e quais usuários estão fazendo alterações em Configuração.

Configurar o Admin Analytics é fácil. O assistente de configuração permite escolher os conjuntos de dados a serem carregados. Também é possível escolher por quantos dias as informações de cada conjunto de dados no Wave deverão ser armazenadas. Depois de concluir o assistente, você precisará apenas se sentar, relaxar e observar os dados chegando.

Os clientes que participaram do piloto do Admin Analytics devem observar certos aspectos importantes.

- Para evitar a exibição de dados imprecisos, recomendamos a exclusão de todas as instâncias existentes do aplicativo Admin Analytics e a criação de uma nova instância para esta versão.
- Somente registros EventLogFile gerados durante a versão Summer '16 aparecem no aplicativo Admin Analytics. Mesmo que tenha registros do Spring '16 com retenção de dados que cheguem até o Summer '16, você não poderá vê-los no aplicativo.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Process Builder

A lista de novos recursos do Process Builder é pequena, mas tem um grande impacto! Agora o seu processo pode executar vários grupos de ações simultaneamente, oferecendo mais formas de automatizar seus negócios e gerenciar tudo no mesmo lugar. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

NESTA SEÇÃO:

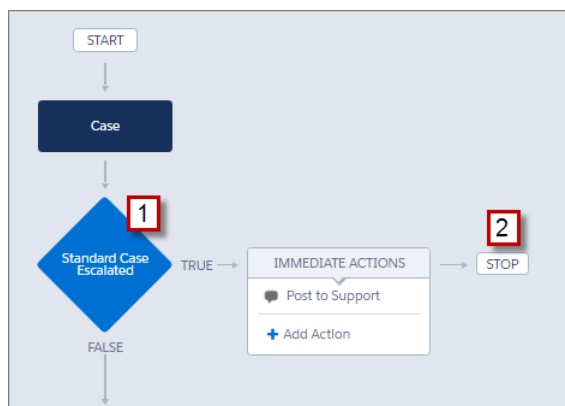
[Processos podem executar ações em mais de um critério](#)

Agora você pode escolher o que acontece depois que o processo executa um grupo de ações específico. O processo deve parar ou continuar avaliando os próximos critérios no processo? Você decide! O melhor de tudo é que a execução de vários grupos de ações em um único processo facilita o gerenciamento de todos os processos de um determinado objeto, como um Caso, no mesmo lugar.

Processos podem executar ações em mais de um critério

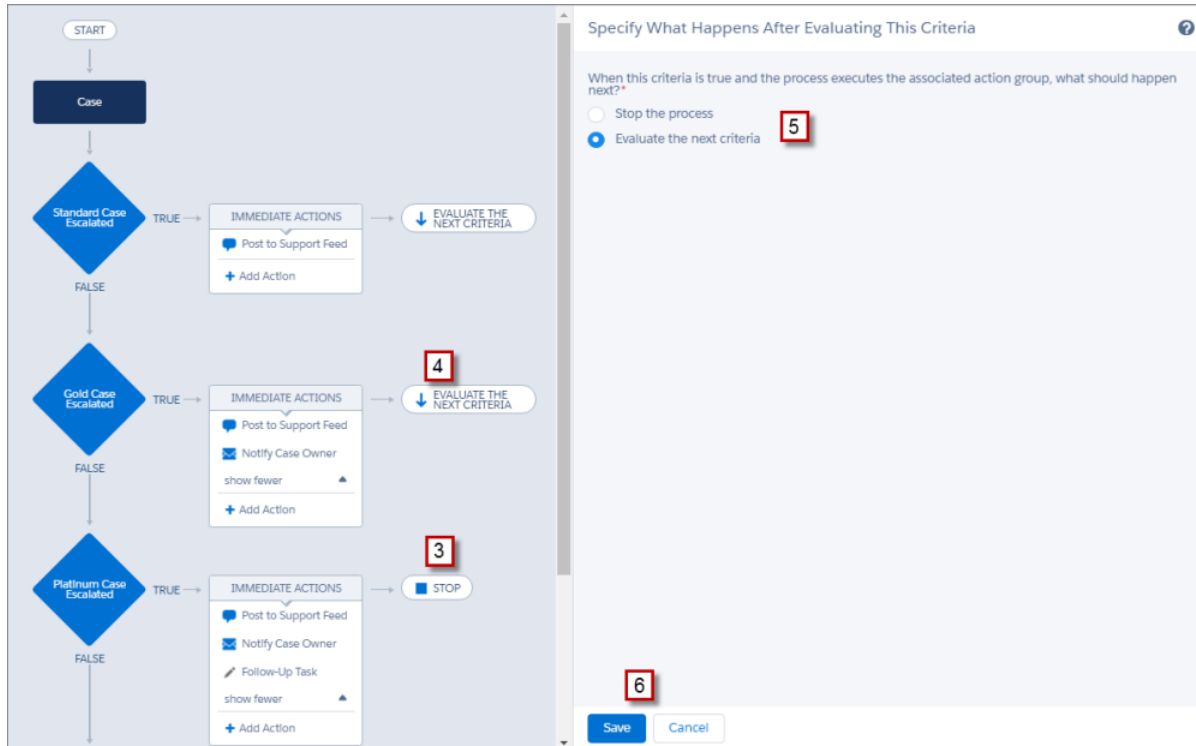
Agora você pode escolher o que acontece depois que o processo executa um grupo de ações específico. O processo deve parar ou continuar avaliando os próximos critérios no processo? Você decide! O melhor de tudo é que a execução de vários grupos de ações em um único processo facilita o gerenciamento de todos os processos de um determinado objeto, como um Caso, no mesmo lugar.

Anteriormente, quando um registro preenchia os critérios definidos (1), o processo executava o grupo de ações associado e parava (2).



Agora é possível especificar quando parar ou continuar o processo. É fácil.

1. Primeiramente, certifique-se de ter definido os próximos critérios e de que o grupo de ações contém somente ações imediatas. Não é possível avaliar os próximos critérios quando um grupo de ações contém ações agendadas.
2. Clique em **PARAR (3)** ou **AVALIAR OS PRÓXIMOS CRITÉRIOS (4)** para alterar o que acontece após a execução das ações. Inicialmente, cada grupo de ações está configurado para parar depois de executar as ações.



3. Faça a sua seleção (5) e salve as alterações (6) para que a sua opção apareça na tela.

Administração de lista de opções

O Salesforce consegue criar qualquer lista de opções que você possa imaginar. Nunca foi tão fácil gerenciar valores de lista de opções, com maneiras eficientes de manter as listas de opções atualizadas em relação às necessidades comerciais. As listas de opções globais permitem compartilhar valores entre objetos e listas de opções personalizadas mantendo os valores em um único lugar. As listas de opções restritas ajudam a manter os dados de registro organizados. Além disso, você pode gerenciar valores de lista de opções de maneira prática em Configuração, com muitas opções para adicionar, substituir ou remover valores.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as Edições.**

NESTA SEÇÃO:

[Melhorar os campos de lista de opções com listas de opções globais \(beta\)](#)

Simplifique o gerenciamento de listas de opções com o uso de listas de opções globais. Agora em versão beta, as listas de opções globais estão disponíveis em todas as organizações. Com as listas de opções globais, você pode reutilizar eficientemente uma única lista de valores para vários campos de lista de opções personalizada. Compartilhe listas de opções com facilidade entre objetos criando campos de lista de opções que usam um *conjunto de valores de lista de opções* proveniente de uma lista de opções global. Além disso, como as listas de opções globais sempre são restritas, seus dados de lista de opções permanecem atualizados, porque os usuários não podem adicionar valores errôneos ou redundantes por meio da API. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Rastrear mais facilmente onde as listas de opções globais são usadas](#)

Simplificamos o rastreamento dos valores de lista de opções personalizada compartilhados. A página de detalhes de cada lista de opções global mostra onde seu conjunto de valores de lista de opções é usado. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

[Organizar listas de opções com listas de opções restritas \(disponível ao público\)](#)

Caso você ainda não tenha experimentado as listas de opções restritas, prepare-se para criar listas de opções bem organizadas! Agora esse recurso está disponível em todas as organizações. Um campo de lista de opções restrita garante a integridade dos dados de lista de opções ao incluir somente valores que você tenha definido. Seus dados de lista de opções permanecem confiáveis, porque os usuários não podem adicionar valores errôneos ou redundantes. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Organizar listas de opções restritas gerenciando valores inativos](#)

Desative ou reative de maneira prática os valores em listas de opções restritas para acompanhar as necessidades comerciais mutáveis sem excluir valores antes que você esteja pronto para isso. Agora você pode retirar um valor de uma lista de opções restrita gradualmente, sem prejudicar os registros existentes que usam esse valor de lista de opções. Quando tiver certeza de que não precisa mais desse valor para registros futuros, você poderá simplesmente excluí-lo. Esse processo otimizado funciona para listas de opções globais e todas as outras listas de opções restritas personalizadas. Listas de opções globais estão disponíveis somente no Salesforce Classic. Todas as outras listas de opções restritas estão disponíveis tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience.

[Remover um valor de campo de lista de opções dos registros](#)

Você não precisa mais daquele valor de lista de opções antigo poluindo seus dados de registro? Problema resolvido: agora há uma forma fácil de remover um valor de lista de opções de todos os registros na sua organização. Esse processo funciona com listas de opções padrão e personalizadas (restritas ou irrestritas). Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Melhorar os campos de lista de opções com listas de opções globais (beta)

Simplifique o gerenciamento de listas de opções com o uso de listas de opções globais. Agora em versão beta, as listas de opções globais estão disponíveis em todas as organizações. Com as listas de opções globais, você pode reutilizar eficientemente uma única lista de valores para vários campos de lista de opções personalizada. Compartilhe listas de opções com facilidade entre objetos criando campos de lista de opções que usam um *conjunto de valores de lista de opções* proveniente de uma lista de opções global. Além disso, como as listas de opções globais sempre são restritas, seus dados de lista de opções permanecem atualizados, porque os usuários não podem adicionar valores errôneos ou redundantes por meio da API. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.



Nota: Esta versão contém uma versão beta de listas de opções globais com qualidade de produção, mas com limitações conhecidas. Para fornecer feedback ou sugestões para listas de opções globais, acesse o grupo [Listas de opções personalizadas globais restritas na Comunidade de sucesso do Salesforce](#).

Um conjunto protegido de valores reutilizáveis

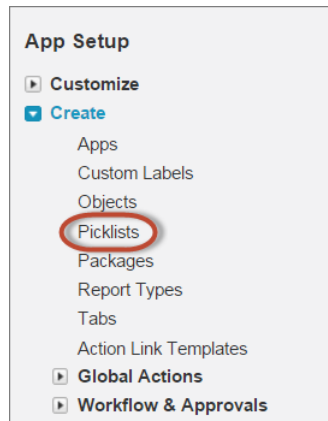
Uma lista de opções global é, por definição, uma lista de opções restrita. Quando você cria uma lista de opções global, a lista de valores que você especifica é protegida. Somente você pode adicionar ou editar valores.

Quando você cria um campo de lista de opções personalizada e o baseia na lista de opções global, sua lista de valores é herdada da lista de opções global. Os usuários não podem alterar os valores, porque eles são definidos como um conjunto de valores de lista de opções. Eles também não podem adicionar valores por meio da API ao conjunto de valores da lista de opções ou aos campos de lista de opções que usam esse conjunto de valores.

Praticidade de criação e manutenção

Crie uma lista de opções global na árvore Configuração. Em seguida, crie campos de lista de opções personalizada como você sempre fez. Porém, agora você tem a opção de usar um conjunto de valores de lista de opções global em quantas listas de opções personalizadas quiser.

Novo nó Listas de opções em Configuração



Especifique o conjunto de valores de lista de opções ao criar uma lista de opções global. Se você editar a definição de lista de opções global, todos os campos de lista de opções que usem esse conjunto de valores de lista de opções também serão atualizados.

Digamos que você queira ter um campo de lista de opções chamado "Classificação" em Contas e Oportunidades, com os valores Quente, Morno e Frio. Em vez de manter esses valores de lista de opções separadamente em dois objetos diferentes, crie uma lista de opções global com o seu conjunto de valores. Em seguida, crie um campo de lista de opções em cada objeto e defina essas listas de opções para herdar o conjunto de valores da lista de opções global. Cada lista de opções terá automaticamente os valores Quente, Morno e Frio.

Definição de lista de opções global

Global Picklist [Printable View](#) | [Help for this Page](#) ?

[« Back to List](#)

[Picklist Value Set \(4\)](#) | [Inactive Picklist Values \(0\)](#) | [Fields Where Used \(2\)](#)

Global Picklist Detail [Edit](#) [Delete](#)

▼ **Information**

Label	Device Type
Developer Name	Device_Type
Description	

[Edit](#) [Delete](#)

Picklist Value Set [New](#) [Reorder](#) [Replace](#) [Printable View](#) [Chart Colors](#) ▼

Action	Values	Default	Chart Colors	Modified By
Edit Del Deactivate	External Drive	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Keyboard	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Monitor	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Optical Mouse	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM

Inactive Picklist Values

No Inactive Picklist Values values defined.

Fields Where Used

Field Label	Object	Data Type	Controlling Field
Device Type	Account	Picklist	
Device Type Multiple	Account	Picklist (Multi-Select)	

Criação de uma lista de opções baseada em uma lista de opções global

Account [Help for this Page](#) ?

New Custom Field

Step 2. Enter the details Step 2 of 4

[Previous](#) [Next](#) [Cancel](#)

Field Label ⓘ

Values

- ☒ Use global picklist definition
- ☐ Enter values for the picklist, with each value separated by a new line.

Device Type ▼

- None--
- Territory
- Device Type

Use first value as default value

☒ Strictly enforce picklist values ⓘ

Field Name ⓘ

Description

Help Text

ⓘ

Limitações conhecidas da versão beta

- A lista de valores herdados não aparece diretamente na página de detalhes de uma lista de opções baseada em uma lista de opções global, mas é possível clicar em um link para ver o conjunto de valores da lista de opções.
 - Em campos de lista de opções personalizada baseados em uma lista de opções global, é possível mudar de uma lista de opções de seleção única para seleção múltipla e vice-versa. Entretanto, não é possível alterar a lista de opções para um tipo de campo diferente, como caixa de seleção, moeda ou texto.
-  **Nota:** Esta lista de limitações da lista de opções não inclui todas as limitações. Não há garantia de que recursos com status de piloto ou beta estejam completos e totalmente funcionais até que eles sejam disponibilizados ao público em geral.

Rastrear mais facilmente onde as listas de opções globais são usadas

Simplificamos o rastreamento dos valores de lista de opções personalizada compartilhados. A página de detalhes de cada lista de opções global mostra onde seu conjunto de valores de lista de opções é usado. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Quando você cria uma lista de opções global, a lista de valores especificados passa a ser o seu conjunto de valores de lista de opções. Quando você cria campos de lista de opções personalizada e os baseia na lista de opções global, eles herdam esse conjunto de valores da lista de opções.

Para ver quais campos de lista de opções usam um determinado conjunto de valores de lista de opções, acesse o nó Listas de opções em Configuração. Selecione a lista de opções global que tem o conjunto de valores no qual você está interessado. Os campos de lista de opções que compartilham o conjunto de valores de lista de opções aparecem sob Campos onde são usados.

Exibir quais campos usam um conjunto de valores de lista de opções

Global Picklist

[Printable View](#) | [Help for this Page](#)

[« Back to List](#)

[Picklist Value Set \(4\)](#) | [Inactive Picklist Values \(0\)](#) | [Fields Where Used \(2\)](#)

Global Picklist Detail

EditDelete

Information

Label

Device Type

Developer Name

Device_Type

Description

EditDelete

Picklist Value Set

NewReorderReplacePrintable ViewChart Colors

Action	Values	Default	Chart Colors	Modified By
Edit Del Deactivate	External Drive	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Keyboard	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Monitor	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Optical Mouse	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM

Inactive Picklist Values

No Inactive Picklist Values values defined.

Fields Where Used

Field Label	Object	Data Type	Controlling Field
Device Type	Account	Picklist	
Device Type Multiple	Account	Picklist (Multi-Select)	

Organizar listas de opções com listas de opções restritas (disponível ao público)

Caso você ainda não tenha experimentado as listas de opções restritas, prepare-se para criar listas de opções bem organizadas! Agora esse recurso está disponível em todas as organizações. Um campo de lista de opções restrita garante a integridade dos dados de lista de opções ao incluir somente valores que você tenha definido. Seus dados de lista de opções permanecem confiáveis, porque os usuários não podem adicionar valores errôneos ou redundantes. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Você define a lista de valores de uma lista de opções ao criar o campo de lista de opções personalizada. Para ativar a validação de valores de lista de opções em relação à lista de valores definida, selecione **Aplicar estritamente os valores da lista de opções**. Essa configuração impede os usuários de adicionar valores por meio da API. Se você não selecionar **Aplicar estritamente os valores da lista de opções**, um valor de lista de opções que não faça parte da definição da lista de opções poderá ser salvo em um registro por meio da API, reduzindo a confiabilidade dos seus dados.

Outro motivo para experimentar as listas de opções restritas: você pode usá-las em tipos de metadados personalizados. Tipos de metadados personalizados são tipos de metadados de aplicativos definidos de maneira personalizada que podem ser empacotados e usados com um aplicativo. Eles poupam tempo ao permitir a definição de configurações e a criação de componentes e recursos de aplicativo reutilizáveis. As listas de opções em tipos de metadados personalizados sempre são restritas; portanto, ative listas de opções restritas para usar tipos de metadados personalizados.



Nota: Você pode transformar um campo de lista de opções personalizada em uma lista de opções restrita, mas somente se a lista de opções tiver menos de 1000 valores (ou entradas).

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Tipos de metadados personalizados](#)

Organizar listas de opções restritas gerenciando valores inativos

Desative ou reative de maneira prática os valores em listas de opções restritas para acompanhar as necessidades comerciais mutáveis sem excluir valores antes que você esteja pronto para isso. Agora você pode retirar um valor de uma lista de opções restrita gradualmente, sem prejudicar os registros existentes que usam esse valor de lista de opções. Quando tiver certeza de que não precisa mais desse valor para registros futuros, você poderá simplesmente excluí-lo. Esse processo otimizado funciona para listas de opções globais e todas as outras listas de opções restritas personalizadas. Listas de opções globais estão disponíveis somente no Salesforce Classic. Todas as outras listas de opções restritas estão disponíveis tanto no Salesforce Classic quanto no Lightning Experience.



Nota: Esta versão contém uma versão beta de listas de opções globais com qualidade de produção, mas com limitações conhecidas.

Quando você desativa um valor, ele deixa de aparecer na lista de opções em que os usuários selecionam um valor ao criar ou editar um registro. Entretanto, os registros que já têm esse valor o retêm.

Digamos que você queira ocultar um valor de lista de opções para que os usuários não possam mais selecioná-lo. Primeiramente, navegue para a definição da lista de opções.

- No caso de uma lista de opções em um objeto, acesse a área de campos do objeto. Por exemplo, para uma lista de opções Conta: Em Configuração, insira *Conta* na caixa *Busca rápida* e, em seguida, selecione **Campos** em Contas.
- Para uma lista de opções global: Em Configuração, insira *lista de opções* na caixa *Busca rápida* e selecione **Listas de opções**.

Em seguida, acesse a página de detalhes da lista de opções. Impeça que o valor seja usado no futuro clicando em **Desativar** ao lado do seu nome.

Exemplo: Desativar um valor de lista de opções global

Global Picklist [Printable View](#) | [Help for this Page](#) ?

[« Back to List](#)

[Picklist Value Set \[5\]](#) | [Inactive Picklist Values \[0\]](#) | [Fields Where Used \[2\]](#)

Global Picklist Detail [Edit](#) [Delete](#)

▼ **Information**

Label	Device Type
Developer Name	Device_Type
Description	

[Edit](#) [Delete](#)

Picklist Value Set [New](#) [Reorder](#) [Replace](#) [Printable View](#) [Chart Colors](#) ▼

Action	Values	Default	Chart Colors	Modified By
Edit Del Deactivate	Monitor	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Optical Mouse	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	External Drive	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 8:02 PM
Edit Del Deactivate	Headset	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 8:12 PM
Edit Del Deactivate	Keyboard	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 10:12 PM

Inactive Picklist Values

No Inactive Picklist Values values defined.

Fields Where Used

Field Label	Object	Data Type	Controlling Field
Device Type	Account	Picklist	
Device Type Multiple	Account	Picklist (Multi-Select)	

O valor é movido para a seção Valores de lista de opções inativos. Se subsequentemente você decidir que precisa do valor, clique em **Ativar** ao lado do nome do valor.

Exemplo: Valor de lista de opções global inativo

Global Picklist [Printable View](#) | [Help for this Page](#) ?

[« Back to List](#)

[Picklist Value Set \[4\]](#) | [Inactive Picklist Values \[1\]](#) | [Fields Where Used \[2\]](#)

Global Picklist Detail [Edit](#) [Delete](#)

▼ **Information**

Label	Device Type
Developer Name	Device_Type
Description	

[Edit](#) [Delete](#)

Picklist Value Set [New](#) [Reorder](#) [Replace](#) [Printable View](#) [Chart Colors](#) ▼

Action	Values	Default	Chart Colors	Modified By
Edit Del Deactivate	Monitor	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	Optical Mouse	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 1/22/2016 2:07 PM
Edit Del Deactivate	External Drive	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 8:02 PM
Edit Del Deactivate	Headset	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 8:12 PM

Inactive Picklist Values

Action	Values	Chart Colors	Modified By
Del Activate	Keyboard	Assigned dynamically	Aaron Fixalot , 3/28/2016 10:08 PM

Fields Where Used

Field Label	Object	Data Type	Controlling Field
Device Type	Account	Picklist	
Device Type Multiple	Account	Picklist (Multi-Select)	

 **Nota:** Em listas de opções irrestritas, você pode desativar valores efetivamente clicando em **Excluir** ao lado do nome do valor e selecionando **Manter valor antigo para registros existentes**.

Remover um valor de campo de lista de opções dos registros

Você não precisa mais daquele valor de lista de opções antigo poluindo seus dados de registro? Problema resolvido: agora há uma forma fácil de remover um valor de lista de opções de todos os registros na sua organização. Esse processo funciona com listas de opções padrão e personalizadas (restritas ou irrestritas). Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Na página Campos do objeto que usa a lista de opções, clique no nome da lista de opções.

Na seção Conjunto de valores da lista de opções, clique em **Excluir** ao lado do valor que deseja remover.

Localizar o valor de lista de opções a ser excluído

Account Custom Field
Desirability
[Back to Account Fields](#) [Help for this Page](#)

[Validation Rules](#) [0]

Custom Field Definition Detail [Edit](#) [Set Field-Level Security](#) [View Field Accessibility](#)

Field Information

Field Label	Desirability	Object Name	Account
Field Name	Desirability	Data Type	Picklist
API Name	Desirability__c		
Description			
Help Text			
Created By	Aaron Fixalot, 3/28/2016 3:50 PM	Modified By	Aaron Fixalot, 3/28/2016 3:50 PM

Picklist Options

Strictly enforce picklist values ☐

Controlling Field [\[New\]](#)

Field Dependencies [New](#) [Field Dependencies Help](#)

No dependencies defined.

Validation Rules [New](#) [Validation Rules Help](#)

No validation rules defined.

Picklist Value Set [New](#) [Reorder](#) [Replace](#) [Printable View](#) [Chart Colors](#) [Picklist Value Set Help](#)

Action	Values	Default	Chart Colors	Modified By
Edit Del	High	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot, 3/28/2016 3:50 PM
Edit Del	Medium	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot, 3/28/2016 3:50 PM
Edit Del	Low	☐	Assigned dynamically	Aaron Fixalot, 3/28/2016 3:50 PM

Para remover completamente o valor dos registros existentes, selecione **Substituir valor nos registros por valor em branco**. Essa opção também remove o valor do campo de lista de opções que os usuários veem.

Substituir por um valor em branco para remover dos registros

Find and Replace Value
Desirability [Help for this Page](#)

Globally replace an existing value in a picklist with a new value. Choose a replacement value below to apply to any records that contain the deleted value. If you choose not to replace the value, the picklist no longer contains the deleted value but records containing that value still display it.

Delete value 'Low' from picklist and...

☐ Replace value on records with High
 ☒ Replace value on records with blank value
 ☐ Keep old value for existing records

[Save](#) [Cancel](#)

Configuração do Lightning Experience

A utilização do Lightning Experience foi facilitada com algumas melhorias de navegação em Configuração. Você pode editar objetos e ver detalhes de objetos com menos cliques. No Gerenciador de objetos, você pode ver todas as páginas de registro personalizadas criadas para esse objeto e qual página de registro está ativa. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

[Controlar quais usuários migrarão imediatamente quando o Lightning Experience for ativado](#)

Nós ouvimos você! Antes de ativar o Lightning Experience, você deve ser capaz de decidir quem migrará imediatamente para a nova interface e quem permanecerá no Salesforce Classic. Agora você pode fazer essas escolhas com a nova opção **Mudar usuários para o Lightning Experience** no Assistente de migração do Lightning Experience. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Editar objetos diretamente do menu Configuração do Lightning Experience](#)

Agora é possível editar objetos e ver detalhes de objetos com menos cliques. Na página inicial do objeto e nas páginas de registro, é possível selecionar Editar objeto no menu Configuração para ir diretamente para a página de detalhes desse objeto. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

[Exibir as páginas de registro do Lightning no Gerenciador de objetos](#)

Adicionamos uma lista relacionada Páginas de registro do Lightning a todos os objetos que têm suporte à edição de página de registro no Lightning App Builder. Você pode ver todas as páginas de registro personalizadas criadas para esse objeto e determinar qual página de registro está ativa. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Controlar quais usuários migrarão imediatamente quando o Lightning Experience for ativado

Nós ouvimos você! Antes de ativar o Lightning Experience, você deve ser capaz de decidir quem migrará imediatamente para a nova interface e quem permanecerá no Salesforce Classic. Agora você pode fazer essas escolhas com a nova opção **Mudar usuários para o Lightning Experience** no Assistente de migração do Lightning Experience. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Todos os usuários de perfil padrão continuarão recebendo a permissão "Usuário do Lightning Experience" quando você ativar o Lightning Experience. Mas agora você pode virar a chave com confiança, sabendo que apenas os usuários desejados mudarão de interface imediatamente. Todos os demais continuarão trabalhando no Salesforce Classic até estarem prontos para fazer a mudança por conta própria.

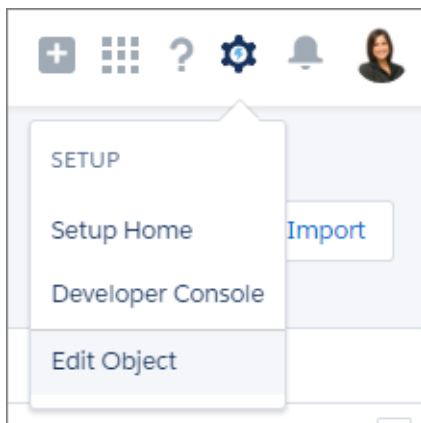
CONSULTE TAMBÉM:

[Dar as boas-vindas a seus usuários no Lightning Experience](#)

[Ajuda do Salesforce: Configurar usuários para o Lightning Experience \(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão\)](#)

Editar objetos diretamente do menu Configuração do Lightning Experience

Agora é possível editar objetos e ver detalhes de objetos com menos cliques. Na página inicial do objeto e nas páginas de registro, é possível selecionar Editar objeto no menu Configuração para ir diretamente para a página de detalhes desse objeto. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.



A opção de menu Editar objeto está disponível somente para objetos listados no Gerenciador de objetos no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Recursos do Lightning Experience nesta versão](#)

Exibir as páginas de registro do Lightning no Gerenciador de objetos

Adicionamos uma lista relacionada Páginas de registro do Lightning a todos os objetos que têm suporte à edição de página de registro no Lightning App Builder. Você pode ver todas as páginas de registro personalizadas criadas para esse objeto e determinar qual página de registro está ativa. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

[Criar e editar páginas de registro do Lightning Experience \(disponível ao público em geral\)](#)

[Recursos do Lightning Experience nesta versão](#)

Importação de dados

Estamos aposentando as ferramentas legadas de importação de dados; portanto, comece a usar o Assistente de importação de dados. Estamos introduzindo melhorias incrementais para ajudar nessa transição.

NESTA SEÇÃO:

[Ferramentas legadas de importação de dados serão aposentadas em fevereiro de 2017](#)

Se você ainda usa os assistentes de importação individuais para contas, contatos, leads, contas pessoais, soluções e objetos personalizados, comece a usar o Assistente de importação de dados. No Spring '17, essas ferramentas de importação não estarão mais disponíveis. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Disponível em: **Todas** as edições, exceto **Database.com**

A sua edição determina os tipos de objetos que você pode importar.

[Melhorias no Assistente de importação de dados para correspondência por ID externo](#)

Para qualquer objeto, você pode especificar um campo de ID externo para que o Assistente de importação de dados localize registros existentes que correspondam aos dados de importação. Se sua importação estiver apenas adicionando novos registros, o Assistente de importação de dados ignorará as linhas do arquivo de importação que contêm valores correspondentes ao campo de ID externo. Se sua importação estiver atualizando registros existentes, o Assistente de importação de dados usará os dados do arquivo de importação para atualizar os registros correspondentes no Salesforce. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Melhorias no Assistente de importação de dados para notificações por email](#)

Quando você importa dados usando o Assistente de importação de dados, o arquivo CSV enviado por você é enfileirado para processamento. Quando a importação é concluída, nós lhe enviamos uma notificação por email. Expandimos o assunto do email para incluir o nome do arquivo CSV e o número de linhas de registro que ele contém. Agora você pode identificar rapidamente a qual importação o email se refere. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Ferramentas legadas de importação de dados serão aposentadas em fevereiro de 2017

Se você ainda usa os assistentes de importação individuais para contas, contatos, leads, contas pessoais, soluções e objetos personalizados, comece a usar o Assistente de importação de dados. No Spring '17, essas ferramentas de importação não estarão mais disponíveis. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Por enquanto, você ainda pode acessar as ferramentas legadas de importação de dados na página Assistente de importação de dados. Em Configuração, insira *Assistente de importação de dados* na caixa *Busca rápida* e, em seguida, selecione **Assistente de importação de dados**. Em seguida, clique em **Ferramentas legadas de importação de dados**. Adicionamos lembretes nas páginas dos assistentes de importação de dados legados informando que eles estarão indisponíveis em fevereiro de 2017.

Use as ferramentas legadas de importação de dados somente quando necessário durante a transição da sua organização para o Assistente de importação de dados. Você pode fazer sugestões e votar em melhorias para o Assistente de importação de dados no [IdeaExchange](#).

Como o Assistente de importação de dados se comporta de forma diferente das ferramentas legadas de importação de dados, você deve orientar seus usuários e confirmar que eles têm as permissões necessárias. Por exemplo, arquivos CSV que funcionam com as ferramentas legadas de importação de dados nem sempre funcionam com o Assistente de importação de dados. Às vezes o Assistente de importação de dados requer mais campos no arquivo de importação para garantir que os dados dos registros estejam completos na sua organização do Salesforce. Além disso, diferentemente de algumas ferramentas legadas de importação de dados, o Assistente de importação de dados não pode importar contatos, leads e contas pessoais no mesmo arquivo de importação.

CONSULTE TAMBÉM:

[Trailhead:Gerenciamento de dados](#)

[Lista de reprodução de vídeos:Série de instruções sobre importação de dados](#)

[Ajuda do Salesforce:Importação de registros](#)

Melhorias no Assistente de importação de dados para correspondência por ID externo

Para qualquer objeto, você pode especificar um campo de ID externo para que o Assistente de importação de dados localize registros existentes que correspondam aos dados de importação. Se sua importação estiver apenas adicionando novos registros, o Assistente de importação de dados ignorará as linhas do arquivo de importação que contêm valores correspondentes ao campo de ID externo. Se sua importação estiver atualizando registros existentes, o Assistente de importação de dados usará os dados do arquivo de importação para atualizar os registros correspondentes no Salesforce. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Anteriormente, a correspondência por ID externo estava disponível somente ao importar soluções ou objetos personalizados. Agora a opção está disponível independentemente do objeto para o qual você está importando registros.

Se o objeto tem vários campos de ID externo, você pode especificar o campo a ser usado para a correspondência. Anteriormente, o Assistente de importação de dados tomava essa decisão por você.

Um ID externo é um campo personalizado que tem o atributo de ID externo, indicando que contém identificadores de registro exclusivos de um sistema externo ao Salesforce. Quando você seleciona essa opção, o Assistente de importação de dados detecta os registros existentes no Salesforce com IDs externos correspondentes aos do arquivo de importação. Essa operação não diferencia maiúsculas de minúsculas. Por exemplo, há uma correspondência entre "ABC" e "abc". No entanto, se o campo de ID externo também tiver o atributo Exclusivo que diferencia maiúsculas de minúsculas, as letras maiúsculas e minúsculas não serão consideradas idênticas.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Importação de registros](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Melhorias no Assistente de importação de dados para notificações por email

Quando você importa dados usando o Assistente de importação de dados, o arquivo CSV enviado por você é enfileirado para processamento. Quando a importação é concluída, nós lhe enviamos uma notificação por email. Expandimos o assunto do email para incluir o nome do arquivo CSV e o número de linhas de registro que ele contém. Agora você pode identificar rapidamente a qual importação o email se refere. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Importação de registros](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Fluxo de trabalho visual

Além de algumas melhorias disponíveis ao público em geral, como o tratamento de valores percentuais, estamos implementando dois pilotos excelentes! Um é para adicionar fluxos a qualquer página do Lightning e outro para criar sua própria experiência de tempo de execução de fluxo. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Volte a confiar nos valores percentuais em variáveis sObject de fluxo \(atualização crítica\)](#)

Você adicionou cálculos especiais ao seu fluxo para obter o resultado certo para um campo de porcentagem? Essa atualização crítica permite que você remova essas correções alternativas.

[Acessar campos de proprietário de objetos cruzados no fluxo](#)

Alguns campos têm relacionamentos com mais de um objeto. Chamamos esses relacionamentos de *polimórficos*. Por exemplo, se você tiver filas ativadas para casos, o proprietário de um caso poderá ser um usuário ou uma fila. Se você estiver atravessando de um caso para seu ID de proprietário, adicione uma sintaxe especial para identificar o objeto que está sendo designado como "Proprietário".

[Proporcionar o poder dos fluxos aos usuários do Lightning Experience e do Salesforce1 \(piloto\)](#)

Finalmente esse dia chegou! Estamos implantando um componente de fluxo para o Lightning App Builder. Agora é possível adicionar fluxos a qualquer página do Lightning – páginas de aplicativos, páginas de registro e páginas iniciais.

[Personalizar a aparência de entrevistas de fluxo \(piloto\)](#)

Nesta versão, estamos realizando um piloto de novos recursos da API REST que fornecem acesso total a fluxos e suas entrevistas. Use a API REST para personalizar a experiência de tempo de execução do fluxo como preferir.

Volte a confiar nos valores percentuais em variáveis sObject de fluxo (atualização crítica)

Você adicionou cálculos especiais ao seu fluxo para obter o resultado certo para um campo de porcentagem? Essa atualização crítica permite que você remova essas correções alternativas.

Anteriormente, nossos cálculos de valores percentuais nem sempre funcionavam conforme esperado. Implementamos uma correção parcial na última versão. Nesta versão, estamos implementando o restante da correção como uma atualização crítica. Por quê? Nós sabemos que muitos de vocês têm correções em vigor para garantir que o fluxo seja calculado corretamente. Como nossa alteração torna esses procedimentos alternativos desnecessários, esta é a sua chance de testar como o estado atual dos cálculos de porcentagem funciona para os seus fluxos.

É assim que você pode esperar que os valores percentuais se comportem após a ativação dessa atualização crítica:

Quando você...	O valor...	Exemplo
Passa um valor numérico para um campo de porcentagem de uma variável sObject	Não muda	100 permanece 100. Quando você salva esse valor em um registro novo ou existente, o valor percentual é 100%.
Passa o valor de um campo de porcentagem de uma variável de sObject para o campo de porcentagem de outra variável sObject	Não muda	100 permanece 100. Quando você salva esse valor em um registro novo ou existente, o valor percentual é 100%.
Referencia o campo de porcentagem de uma variável sObject em uma fórmula ¹	Divide por 100	100 se torna 1. Quando você salva esse valor em um registro novo ou existente, o valor percentual é 1%.

¹Se você estiver salvando esse valor em um registro novo ou existente do Salesforce, recomendamos multiplicá-lo por 100. Como sempre, teste diferentes permutações do seu fluxo para ter certeza de que os cálculos estão funcionando corretamente.

Teste esta atualização crítica

Recomendamos testar a atualização crítica em um sandbox. Se você tiver que trabalhar em sua organização de produção, faça isso fora dos horários de pico.

1. Identifique os fluxos que lidam com campos de porcentagem em variáveis sObject.
2. Ative esta atualização crítica.
3. Em seus fluxos, identifique qualquer procedimento alternativo que você tenha adicionado para controlar o cálculo de valores percentuais e ajuste-os ao novo comportamento. O procedimento alternativo recomendado era multiplicar os valores de campos de porcentagem de sObject por 100.
4. Teste cada fluxo para ter certeza de que os resultados com a atualização crítica estão corretos.

Acessar campos de proprietário de objetos cruzados no fluxo

Alguns campos têm relacionamentos com mais de um objeto. Chamamos esses relacionamentos de *polimórficos*. Por exemplo, se você tiver filas ativadas para casos, o proprietário de um caso poderá ser um usuário ou uma fila. Se você estiver atravessando de um caso para seu ID de proprietário, adicione uma sintaxe especial para identificar o objeto que está sendo designado como "Proprietário".

Para referenciar um campo em um registro relacionado, use esta sintaxe.

```
{!sObjectVariable.polymorphicObjectName1:specificObjectName2.fieldName}
```

onde:

- *sObjectVariable* é o nome exclusivo da variável sObject a partir da qual você deseja iniciar.
- *polymorphicObject* é o nome de API referente a um relacionamento polimórfico para o tipo de objeto *sObjectVariable*.
- *specificObjectName* é o nome de API para o objeto que você deseja selecionar no relacionamento polimórfico.
- *fieldName* é o nome do campo ao qual você deseja fazer referência no último objeto da expressão. Todos os nomes de API de campo personalizado terminam com __c.

Relacionamentos suportados

Como nem todo relacionamento é polimórfico, recomendamos usar sintaxe polimórfica somente quando você sabe que o campo pode estar vinculado a vários objetos. Há suporte para os relacionamentos a seguir.

- `Case.Source`
- `FeedItem.CreatedBy`
- `Object.Owner`

Onde *Object* permite definir Owner como um usuário ou uma fila. Não há suporte para `Group.Owner` e `Queue.Owner`.



Exemplo: `{!sObj_Case.Owner:User.Id}` referencia o ID do usuário que é proprietário do caso, ao passo que `{!sObj_Case.Owner:Queue.Id}` referencia o ID da fila que é proprietária do caso. Sempre é possível adicionar a referência polimórfica depois de várias travessias (`{!sObj_Case.Account.Owner:User.Id}`) ou no meio de uma referência (`{!sObj_Case.Owner:User.Manager.Id}`).

Proporcionar o poder dos fluxos aos usuários do Lightning Experience e do Salesforce1 (piloto)

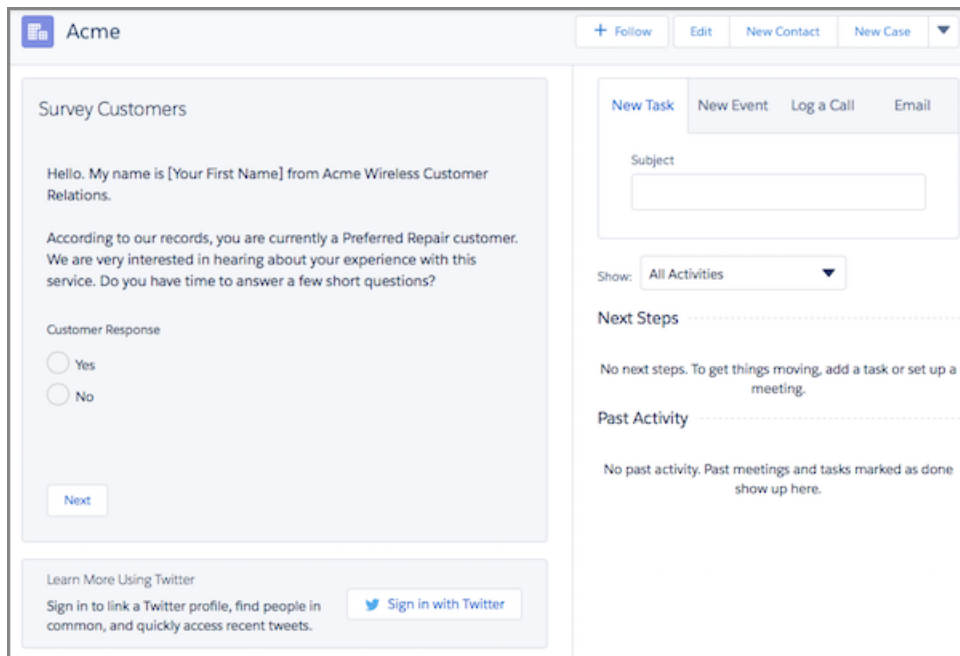
Finalmente esse dia chegou! Estamos implantando um componente de fluxo para o Lightning App Builder. Agora é possível adicionar fluxos a qualquer página do Lightning – páginas de aplicativos, páginas de registro e páginas iniciais.

 **Nota:** Fornecemos o componente Fluxo do Lightning a clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. O componente Fluxo do Lightning não estará disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões referentes ao componente Fluxo do Lightning no [IdeaExchange](#).

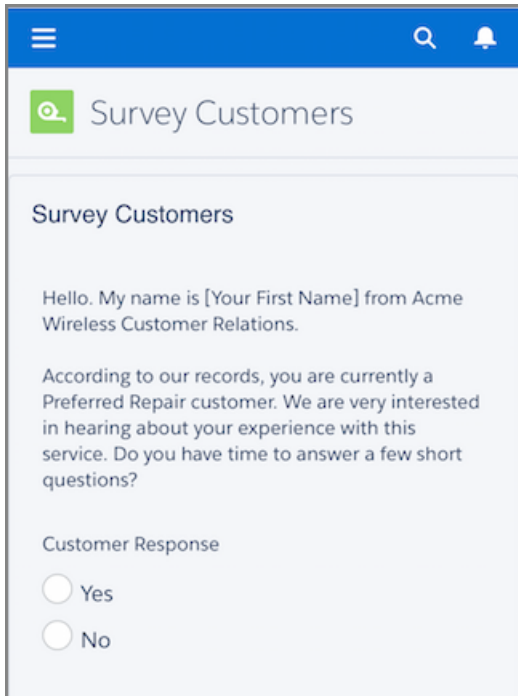
Quando estiver no programa piloto, você poderá adicionar o componente de fluxo às suas páginas do Lightning como qualquer outro componente.

Talvez o seu fluxo precise do ID do registro em que está operando, mas não se preocupe! As páginas de registro enviarão o ID para o seu fluxo automaticamente caso você tenha a variável de entrada de texto correta configurada.

 **Exemplo:** É assim que um fluxo chamado Clientes da pesquisa aparece quando está integrado a uma página de registro no Lightning Experience e a uma página de aplicativo no Salesforce1.



The screenshot displays a Salesforce Lightning Experience interface for a user named 'Acme'. The main content area is titled 'Survey Customers' and contains a survey form. The form includes a greeting: 'Hello. My name is [Your First Name] from Acme Wireless Customer Relations.' followed by a message: 'According to our records, you are currently a Preferred Repair customer. We are very interested in hearing about your experience with this service. Do you have time to answer a few short questions?'. Below this, there is a section for 'Customer Response' with two radio buttons: 'Yes' and 'No'. A 'Next' button is located at the bottom of the survey form. At the bottom of the page, there is a section for 'Learn More Using Twitter' with a 'Sign in with Twitter' button. The right sidebar contains a 'New Task' button, a 'Subject' input field, a 'Show' dropdown menu set to 'All Activities', and sections for 'Next Steps' and 'Past Activity'.



The screenshot shows a mobile application interface for a survey titled "Survey Customers". At the top, there is a blue header bar with a menu icon, a search icon, and a notification bell icon. Below the header, the title "Survey Customers" is displayed next to a green icon. The main content area has a light blue background and contains the following text:

Survey Customers

Hello. My name is [Your First Name] from Acme Wireless Customer Relations.

According to our records, you are currently a Preferred Repair customer. We are very interested in hearing about your experience with this service. Do you have time to answer a few short questions?

Customer Response

☐ Yes

☐ No

Personalizar a aparência de entrevistas de fluxo (piloto)

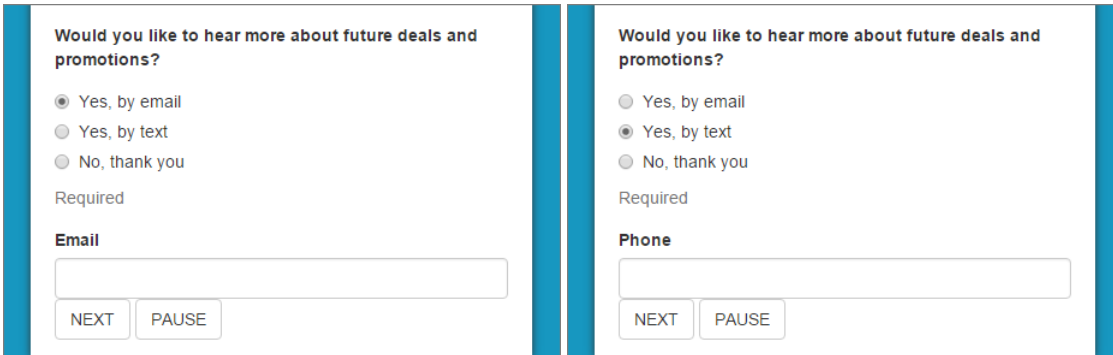
Nesta versão, estamos realizando um piloto de novos recursos da API REST que fornecem acesso total a fluxos e suas entrevistas. Use a API REST para personalizar a experiência de tempo de execução do fluxo como preferir.

 **Nota:** A API REST de fluxo está disponível atualmente para clientes selecionados por meio de um programa piloto. Para ser indicado para participar deste programa piloto, entre em contato com a Salesforce. Podem ser apresentados termos e condições adicionais para que você participe do programa piloto. É importante ressaltar que programas piloto estão sujeitos a mudanças e, por isso, não podemos garantir a aceitação nesse programa piloto nem fornecer um cronograma específico para a ativação desse recurso. Serviços ou recursos não lançados mencionados neste documento, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas não estão disponíveis atualmente, podendo não ser fornecidos no prazo ou simplesmente não ser fornecidos. Os clientes que adquirirem nossos serviços devem tomar a decisão de compra com base nos recursos disponibilizados atualmente.

Aqui estão algumas coisas que você pode fazer com essa API:

- Aplicar a identidade visual da sua empresa
- Criar layouts de duas colunas
- Criar botões de opção, em vez de exigir que os usuários selecionem uma opção e cliquem em **Avançar**
- Renderizar telas dinâmicas

 **Exemplo:** Nesta tela dinâmica, o segundo campo muda com base na resposta ao primeiro campo. Se você selecionar **Sim, por email**, o segundo campo solicitará o seu endereço de email. Se você selecionar **Sim, por texto**, o segundo campo solicitará o seu número de telefone.



CONSULTE TAMBÉM:

[Novos recursos: Fluxos e entrevistas de fluxo \(piloto\)](#)

Dados externos

Anteriormente conhecido como Lightning Connect, o Salesforce Connect expande suas opções para interagir com dados armazenados fora da sua organização do Salesforce. Fizemos melhorias nas pesquisas de objetos externos e na interface de usuário.

NESTA SEÇÃO:

[Você diz que não faz diferença, eu digo Salesforce Connect](#)

O Lightning Connect agora se chama Salesforce Connect, e o adaptador do Salesforce agora é chamado de adaptador entre organizações. Enquanto estávamos atualizando a interface de usuário para refletir os novos nomes, também fizemos uma faxina no texto. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Controlar se um objeto externo é pesquisável](#)

Agora você pode decidir se deseja permitir que os usuários localizem os registros de um objeto externo por meio de pesquisas globais SOSL e do Salesforce. Para cada objeto externo, selecione ou desmarque a nova opção `Permitir pesquisa`. Para tornar as pesquisas mais rápidas em sua organização, desative a pesquisa de objetos externos que seus usuários não precisam pesquisar. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Use e procure seus hífen](#)

Os hífen não são mais removidos das strings de consulta de pesquisa que os adaptadores OData do Salesforce Connect enviam para sistemas externos. Agora os usuários que pesquisam strings incluindo hífen no Salesforce podem localizar registros de objetos externos mais relevantes. Caso você tenha configurado o seu sistema externo para lidar com a ausência de hífen nas strings de consulta de pesquisa, certifique-se de que a inclusão de hífen não provocará resultados inesperados em suas pesquisas. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

O Salesforce Connect está disponível em: **Developer Edition** e, por um custo extra, em: Edições **Enterprise, Performance e Unlimited**

O Files Connect para origens de dados externas baseadas em nuvem está disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

O Files Connect para origens de dados externas locais está disponível por um custo extra em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Carregar listas relacionadas separadamente com menos cliques

Na versão Winter '16, adicionamos uma configuração da interface de usuário para carregar separadamente listas relacionadas de objetos externos. Para economizar cliques, adicionamos dependências óbvias entre essa configuração e a configuração para carregar separadamente listas relacionadas de objetos padrão e personalizados. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Você diz que não faz diferença, eu digo Salesforce Connect

O Lightning Connect agora se chama Salesforce Connect, e o adaptador do Salesforce agora é chamado de adaptador entre organizações. Enquanto estávamos atualizando a interface de usuário para refletir os novos nomes, também fizemos uma faxina no texto. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

A maioria das melhorias de texto ocorrem na ajuda em nível de campo e nas mensagens de erro – que esperamos que você nunca veja. No entanto, talvez você perceba nossas alterações nestes três campos das páginas Origem de dados externa em Configuração.

- Permitir criação, edição e exclusão — Agora essa opção é Objetos externos graváveis.
- Incluir em pesquisas do Salesforce — Agora essa opção é Ativar pesquisa.
- Compatibilidade especial — Agora o valor padrão é Nenhum.

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer Edition**

Disponível por um custo extra em: Edições

Enterprise, Performance e Unlimited

External Data Source Edit: External Payroll [Help for this Page](#)

Connect to another Salesforce org or a third-party database or content system.

Save Save and New Cancel

External Data Source External Payroll ⓘ

Name external_payroll ⓘ

Type **Salesforce Connect** OData 2.0 ⓘ

Parameters

URL https://services.example.org/Payroll.svc ⓘ

Connection Timeout (Seconds) 120 ⓘ

Writable External Objects ☒ ⓘ

High Data Volume ☐ ⓘ

Request Row Counts ☒ ⓘ

Enable Search ☒ ⓘ

Format AtomPub ⓘ

Server Driven Pagination ☐ ⓘ

Compress Requests ☐ ⓘ

Custom Query Option for Salesforce Search ⓘ

Special Compatibility **None** ⓘ

Authentication

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Definir origens de dados externas](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Controlar se um objeto externo é pesquisável

Agora você pode decidir se deseja permitir que os usuários localizem os registros de um objeto externo por meio de pesquisas globais SOSL e do Salesforce. Para cada objeto externo, selecione ou desmarque a nova opção `Permitir pesquisa`. Para tornar as pesquisas mais rápidas em sua organização, desative a pesquisa de objetos externos que seus usuários não precisam pesquisar. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Por padrão, a pesquisa é desativada para novos objetos externos. Entretanto, é possível validar e sincronizar uma origem de dados externa para criar objetos externos automaticamente. A sincronização sempre ativa a pesquisa no objeto externo quando a pesquisa está ativada na origem de dados externa e vice-versa.

Quando o Summer '16 se tornar disponível na sua organização, o Salesforce inicialmente selecionará a opção `Permitir pesquisa` para objetos externos existentes. Entretanto, se a pesquisa estiver desativada na origem de dados externa associada, esses objetos externos não serão pesquisáveis mesmo assim. Para incluir um objeto externo em pesquisas SOSL e do Salesforce, ative a pesquisa tanto no objeto externo quanto na origem de dados externa.

External Object Definition: Employees

Standard Fields [2] | Custom Fields & Relationships [18] | Page Layouts [1] | Field Sets [0] | Compact Layouts [1] | Search Layouts [0] | Buttons, Links, and Actions [0] | Related User Licenses [0]

External Object Definition Detail [Edit] [Delete]

Singular Label	Employees	Description	Employees
Plural Label	Employees	Name Field	External ID
Object Name	Employees	Deployment Status	In Development
API Name	Employees__x	Allow Search	☒ If selected, also enable search on the external data source.
External Data Source	External Payroll		
Table Name	Employees		

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Definir objetos externos](#)

[Ajuda do Salesforce: Definir origens de dados externas](#)

[Ajuda do Salesforce: Diretrizes para tornar a pesquisa mais rápida](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Use e procure seus hífens

Os hífens não são mais removidos das strings de consulta de pesquisa que os adaptadores OData do Salesforce Connect enviam para sistemas externos. Agora os usuários que pesquisam strings incluindo hífens no Salesforce podem localizar registros de objetos externos mais relevantes. Caso você tenha configurado o seu sistema externo para lidar com a ausência de hífens nas strings de consulta de pesquisa, certifique-se de que a inclusão de hífens não provocará resultados inesperados em suas pesquisas. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Anteriormente, quando as pesquisas SOSL e no Salesforce incluíam objetos externos, os adaptadores OData removiam todos os caracteres de pontuação ASCII antes de enviar a string de consulta de

EDIÇÕES

O Salesforce Connect está disponível em: **Developer Edition** e, por um custo extra, em: **Edições Enterprise, Performance e Unlimited**

pesquisa para os sistemas externos. Como muitos de vocês têm hífen relevantes para a pesquisa nos seus dados, alteramos o nosso comportamento.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Considerações sobre pesquisa para Salesforce Connect — adaptador OData 2.0](#)

[Ajuda do Salesforce: Considerações sobre pesquisa para Salesforce Connect — adaptador OData 4.0](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

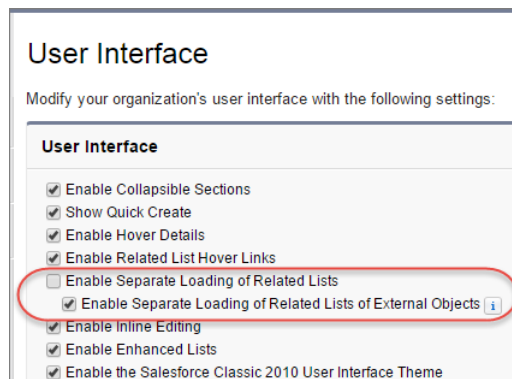
Carregar listas relacionadas separadamente com menos cliques

Na versão Winter '16, adicionamos uma configuração da interface de usuário para carregar separadamente listas relacionadas de objetos externos. Para economizar cliques, adicionamos dependências óbvias entre essa configuração e a configuração para carregar separadamente listas relacionadas de objetos padrão e personalizados. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Adicionamos estas dependências.

Se você fizer isto...	Faremos isto...
Selecionar Ativar carregamento separado de listas relacionadas	Selecionar Ativar carregamento separado de listas relacionadas de objetos externos
Desmarcar Ativar carregamento separado de listas relacionadas de objetos externos	Desmarcar Ativar carregamento separado de listas relacionadas

Para indicar visualmente as dependências, recuamos a configuração que se aplica a objetos externos.



CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Personalizar as configurações da interface de usuário](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Outras alterações na personalização

Tenha mais flexibilidade com ações, controle o acesso dos usuários a sessões com conjuntos de permissões e obtenha mais detalhes sobre o acesso dos usuários a registros na página de detalhes de compartilhamento.

NESTA SEÇÃO:

[Edições do Salesforce otimizadas para Force.com](#)

Algumas edições do Salesforce incluem mais recursos do que nunca. Além disso, alguns limites foram ampliados. Confira o que mudou.

[Substituir uma ação de exibição por uma página do Visualforce e uma página do Lightning](#)

Anteriormente, não era possível ter uma substituição de ação de página do Lightning e uma substituição de ação de página do Visualforce ou s-control definidas ao mesmo tempo para a ação Exibir em um objeto. Em vez disso, você precisava remover uma substituição para poder definir a outra. Agora não é mais necessário fazer isso.

[Alterações na variável global \\$Action](#)

Leads, Casos e objetos de entidade personalizados não estão disponíveis para o valor ChangeOwner da variável global \$Action.

[Conceder acesso com base em sessões de usuário ativadas](#)

Você tem toda a capacidade necessária para gerenciar o acesso dos usuários a sessões sem alterar os perfis de usuário. Crie um conjunto de permissões baseado em sessão para conceder acesso durante uma sessão de usuário ativada individual.

[Usuários da equipe de conta e da equipe de oportunidade aparecem separadamente nas páginas de compartilhamento](#)

Usuários de uma equipe de conta ou de uma equipe de oportunidade aparecem separadamente nas páginas de compartilhamento em organizações que têm equipes de conta ou equipes de oportunidade ativadas. Esse comportamento ocorre mesmo quando o usuário tem acesso a uma conta ou oportunidade porque é proprietário do registro ou dos registros associados.

[Verificar se os registros enviados em segundo plano são encaminhados para o processo de aprovação correto \(atualização crítica\)](#)

Quando registros são enviados para aprovação, o Salesforce verifica automaticamente se o registro atende aos critérios de entrada para o processo de aprovação. Essa atualização crítica faz o mesmo para o usuário que faz o envio quando os registros são enviados nos bastidores garantindo que o usuário possa fazer o envio.

Edições do Salesforce otimizadas para Force.com

Algumas edições do Salesforce incluem mais recursos do que nunca. Além disso, alguns limites foram ampliados. Confira o que mudou.

Consulte [Edições do Salesforce otimizadas para suprir as suas necessidades comerciais](#).

EDIÇÕES

Disponível em: **Professional, Enterprise e Unlimited Editions**

Substituir uma ação de exibição por uma página do Visualforce e uma página do Lightning

Anteriormente, não era possível ter uma substituição de ação de página do Lightning e uma substituição de ação de página do Visualforce ou s-control definidas ao mesmo tempo para a ação Exibir em um objeto. Em vez disso, você precisava remover uma substituição para poder definir a outra. Agora não é mais necessário fazer isso.

Você pode ter uma substituição de ação do Visualforce ou s-control e uma substituição de ação de página do Lightning definidas ao mesmo tempo para a ação Exibir no mesmo objeto.

No Lightning Experience, a substituição de ação de página do Lightning é exibida. No Salesforce Classic, a substituição de ação do Visualforce ou s-control é exibida.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Substituições do Visualforce também disponíveis em: Edições **Contact Manager, Group e Professional**

Alterações na variável global \$Action

Leads, Casos e objetos de entidade personalizados não estão disponíveis para o valor ChangeOwner da variável global \$Action.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Contact Manager e Developer**

Conceder acesso com base em sessões de usuário ativadas

Você tem toda a capacidade necessária para gerenciar o acesso dos usuários a sessões sem alterar os perfis de usuário. Crie um conjunto de permissões baseado em sessão para conceder acesso durante uma sessão de usuário ativada individual.

 **Nota:** Os conjuntos de permissões baseados em sessão estão disponíveis atualmente como uma Visualização para o desenvolvedor.

 **Importante:** Não é possível instalar um pacote gerenciado com um conjunto de permissões que exija ativação de sessão em uma organização de cliente sem esse recurso.

Em um conjunto de permissões baseado em sessão, é possível conceder acesso a determinados recursos durante um tipo de sessão predefinido. Por exemplo, digamos que sua organização tenha um objeto personalizado chamado Sala de conferência. Um aplicativo móvel chamado Sincronização de sala de conferência tem acesso de leitura e atualização ao objeto. Crie um conjunto de permissões para permitir atualizações do objeto somente quando o aplicativo móvel Sincronização de sala de conferência ativar a sessão do usuário.

Ou digamos que você tenha um aplicativo da Web que acessa informações confidenciais. Por segurança, você deseja limitar o acesso dos usuários a certos tipos de sessões por um período de tempo predeterminado. Você pode criar um conjunto de permissões baseado em sessão que seja ativado somente quando os usuários se autenticarem no ambiente usando um token. Quando o token expirar, o usuário deverá se reautenticar para acessar novamente o aplicativo.

Quando os conjuntos de permissões baseados em sessão estiverem ativados na sua organização, observe a caixa de seleção Ativação de sessão necessária ao examinar a página Criação de conjunto de permissões. Para ativar um conjunto de permissões baseado em sessão, use suas habilidades de codificação e confira o objeto SessionPermSetActivation em [Novos objetos](#) para aprender mais.

EDIÇÕES

Disponível em: **Developer** Edition

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para adicionar ou remover registros de ativação de conjuntos de permissões baseados em sessão:

- "Gerenciar ativação de conjunto de permissões de sessão"

Para usar a API do Salesforce:

- "API ativada"

Permission Set
Create

Save Cancel

Enter permission set information ! = Required Information

Label

API Name

Description

Session Activation Required ☒

Select the type of users who will use this permission set

Who will use this permission set? If you plan to assign this permission set to multiple users with different licenses, choose "None--". If only users with one type of license will use this permission set, choose the same license that's associated with them.

User License

Save Cancel

Depois de criar um conjunto de permissões baseado em sessão e atribuir um usuário, você poderá ver a atribuição na página de detalhes do usuário. Observe que as atribuições do conjunto de permissões baseado em sessão aparecem em uma lista relacionada diferente da lista dos outros conjuntos de permissões.

Edit Sharing Reset Password Login Freeze

Permission Set Assignments Edit Assignments [Permission Set Assignments Help](#)

Action	Permission Set Label	Date Assigned
Del	IdentifyConnectPSL	4/1/2016

Permission Set Assignments: Activation Required Edit Assignments [Permission Set Assignments: Activation Required Help](#)

Action	Permission Set Label	Date Assigned
Del	Exec Conference Rm Permission	4/1/2016

NESTA SEÇÃO:

[Filtrar a exibição de lista de conjunto de permissões por critérios de ativação de sessão](#)

Para ver facilmente quais tipos de conjuntos de permissões você tem, crie exibições de lista para seus conjuntos de permissões que exigem ativação de sessão.

Filtrar a exibição de lista de conjunto de permissões por critérios de ativação de sessão

Para ver facilmente quais tipos de conjuntos de permissões você tem, crie exibições de lista para seus conjuntos de permissões que exigem ativação de sessão.

Você pode configurar uma exibição de lista para filtrar por conjuntos de permissões que exijam ativação de sessão.

Permission Sets
Edit View

Save Save As Delete Cancel

Step 1. Enter View Name ! = Required Information

View Name

Created By Admin User, 2/10/2016 10:59 AM Last Modified By Admin User, 4/1/2016 4:57 PM

Step 2. Specify Filter Criteria

Setting	Operator	Value
Session Activation Required	equals	True

[Add Row](#) [Clear All Rows](#)

Esse tipo de filtro é útil quando você tem vários conjuntos de permissões em sua organização e deseja ver quais deles exigem ativação de sessão.

Usuários da equipe de conta e da equipe de oportunidade aparecem separadamente nas páginas de compartilhamento

Usuários de uma equipe de conta ou de uma equipe de oportunidade aparecem separadamente nas páginas de compartilhamento em organizações que têm equipes de conta ou equipes de oportunidade ativadas. Esse comportamento ocorre mesmo quando o usuário tem acesso a uma conta ou oportunidade porque é proprietário do registro ou dos registros associados.

Se um usuário é membro de uma equipe de conta ou de uma equipe de oportunidade, ele é listado separadamente na página Detalhes de compartilhamento e na página Motivos para acesso.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Sharing Detail
Acme

This page lists the users, groups, roles, and territories that have sharing access to **Acme**. Click **Expand List** to view all users who have access to it.

View: **All** | [Edit](#) | [Create New View](#)

A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R | S | T | U | V | W | X | Y | Z | Other | **All**

User and Group Sharing						
Action	Type	Name ↑	Account Access	Opportunity Access	Case Access	Reason
Edit Del	User	Admin User	Read Only	Private	Private	Associated record owner or sharing
Edit Del	User	Nina Gupta	Read/Write	Private	Read Only	Account Team
Edit Del	User	Nina Gupta	Read Only	Private	Private	Associated record owner or sharing
Edit	User	Noah Larkin	Full Access	Private	Private	Owner

Para ver a página Detalhes de compartilhamento, abra o registro de conta ou oportunidade e clique em **Compartilhamento**. Para exibir a página Motivos para acesso, na página Detalhes de compartilhamento, clique em **Expandir lista** e, em seguida, no link **Por quê** ao lado do usuário.

Anteriormente, se um usuário tinha acesso a uma conta ou oportunidade por um ou mais dos motivos a seguir, o usuário aparecia apenas uma vez nas páginas de compartilhamento com o nível de acesso mais alto.

- Na equipe de conta ou equipe de oportunidade
- Proprietário da conta ou oportunidade
- Era proprietário ou tinha acesso a registros associados
- Tinha acesso de compartilhamento explícito à conta ou oportunidade

Verificar se os registros enviados em segundo plano são encaminhados para o processo de aprovação correto (atualização crítica)

Quando registros são enviados para aprovação, o Salesforce verifica automaticamente se o registro atende aos critérios de entrada para o processo de aprovação. Essa atualização crítica faz o mesmo para o usuário que faz o envio quando os registros são enviados nos bastidores garantindo que o usuário possa fazer o envio.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

Quando um usuário clica no botão **Enviar para aprovação** em um registro, o Salesforce escolhe o primeiro processo de aprovação em que:

- O registro atende aos critérios de entrada, e
- O usuário que está enviando é um remetente permitido

Anteriormente, quando você enviava um registro em segundo plano – usando uma linha de código, o Process Builder ou um fluxo — o Salesforce selecionava o primeiro processo de aprovação em que o registro atendia aos critérios de entrada. Ele não verificava se o usuário que enviava o registro (ou o usuário fornecido por meio do `submitterId`) era um remetente permitido. Isso muda com esta atualização crítica.

Quando você ativar essa atualização crítica e uma personalização (como um processo ou uma classe do Apex) enviar um registro para aprovação, o Salesforce selecionará o primeiro processo de aprovação em que o registro atende aos critérios de entrada e o ID do remetente corresponde a um remetente permitido.

Para testar essa atualização crítica nas personalizações da sua organização:

1. Revise todas as personalizações implementadas que enviam registros para aprovação em segundo plano.
 - Processos
 - Fluxos
 - Classes do Apex
 - Chamadas de API
2. Observe se cada personalização define o ID do remetente. Se isso não acontecer, ela presume que o usuário atual seja o remetente.
3. Em cada processo de aprovação que a personalização pode chamar, atualize a lista de remetentes permitidos para incluir os IDs de usuários que podem ser usados para enviar o registro.
4. Ative a atualização crítica e teste suas personalizações para verificar se elas enviem registros para o processo de aprovação adequado.

Segurança e identidade: Mais medidas de segurança, mais cobertura de criptografia, mais facilidade para alternar entre organizações

Aprimoramos o gerenciamento da autenticação de dois fatores, fornecemos mais medidas de segurança para verificação de identidade e agora exigimos o protocolo HTTPS para login. A criptografia agora suporta o Lightning Experience e protege mais campos e dados em uma quantidade ainda maior de aplicativos. Além disso, seus usuários podem alternar facilmente entre organizações com o alternador de usuário.

NESTA SEÇÃO:

[Autenticação e identidade](#)

Você pode socorrer seus usuários durante emergências de autenticação de dois fatores fornecendo a eles um código de verificação temporário. No Lightning Experience, um usuário com vários nomes de usuário na mesma organização do Salesforce ou em organizações diferentes pode alternar facilmente entre eles com o alternador de usuário.

[Criptografia de plataforma Shield](#)

Seus usuários agora obtêm todos os benefícios da Criptografia de plataforma Shield no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em dispositivos móveis com o Salesforce1. A quantidade dos seus aplicativos essenciais que agora oferecem suporte a dados criptografados aumentou, e você pode criptografar campos personalizados em pacotes gerenciados.

[Outras alterações](#)

Consulte esta seção para obter mais informações sobre mudanças que afetam a segurança, incluindo melhorias na segurança de login, a ferramenta Verificação de integridade e as políticas de segurança de transações.

Autenticação e identidade

Você pode socorrer seus usuários durante emergências de autenticação de dois fatores fornecendo a eles um código de verificação temporário. No Lightning Experience, um usuário com vários nomes de usuário na mesma organização do Salesforce ou em organizações diferentes pode alternar facilmente entre eles com o alternador de usuário.

NESTA SEÇÃO:

[Resolver o problema de usuários em dificuldades gerando um código de verificação temporário](#)

Gere um código temporário de verificação de identidade para usuários que esqueceram, perderam ou não conseguem acessar por qualquer outra razão acessar o dispositivo que geralmente usam para autenticação de dois fatores. O usuário poderá efetuar login e continuar produtivo e você não terá que enfraquecer a segurança da sua organização ou comunidade do Salesforce removendo a exigência de autenticação de dois fatores. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Delegar tarefas de gerenciamento de autenticação de dois fatores](#)

Uma nova permissão permite delegar algumas tarefas de suporte de autenticação de dois fatores a usuários que não são administradores do Salesforce. Todos os usuários com a permissão "Gerenciar usuários" também têm a nova permissão e você não pode removê-la desses usuários. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Nome da permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores" alterado](#)

Para maior clareza, mudamos o nome da permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores" para "Gerenciar autenticação de dois fatores na API". Essa alteração de nome distingue esta permissão da nova permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário". Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Simplificar a navegação do Salesforce com o alternador de usuário](#)

Com o alternador de usuário, os usuários agora podem navegar facilmente pelo Salesforce quando possuem vários nomes de usuário na mesma organização ou em diferentes organizações do Salesforce. Eles selecionam sua foto do perfil para ver uma lista de nomes de usuário disponíveis para navegação. O usuário não precisa mais abrir uma nova guia, inserir um URL de login e depois inserir seu nome de usuário. O alternador de usuário está ativado por padrão. Os administradores podem desativá-lo para evitar que uma organização apareça em outros alternadores ou para evitar que o alternador seja exibido na organização atual. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

[Notificações por email para que os usuários confirmem os métodos de verificação adicionados](#)

Quando um método de verificação de identidade é adicionado à conta de um usuário, o usuário recebe um email. A notificação por email aumenta a segurança das contas de usuários. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Ver como seus usuários estão confirmando sua identidade](#)

Agora ficou mais fácil proteger sua organização ou comunidade do Salesforce com autenticação de dois fatores adicionando ferramentas que mostram como seus usuários estão confirmando sua identidade. Sabendo quem não está usando seus métodos de verificação preferidos, você pode refinar a sua estratégia de distribuição e enviar comunicações apenas às pessoas corretas. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Manter verificação de identidade em dispositivos públicos ou compartilhados](#)

Agora, quando os usuários fazem login no Salesforce e verificam sua identidade em um dispositivo que não é privado, eles podem ajudar a manter sua organização segura nos alertando. Peça aos seus usuários que desmarquem a opção "Não perguntar novamente" que aparece na página de verificação de identidade quando usam um dispositivo ou navegador compartilhado. Quando essa opção é desmarcada, continuamos solicitando a verificação de identidade sempre que alguém efetua login desse navegador ou dispositivo. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Segurança da sessão aprimorada para intercâmbios de token OAuth 1.0

Quando um aplicativo conectado solicita acesso aos dados do Salesforce por meio da interface de usuário durante um intercâmbio de token OAuth 1.0, o Salesforce valida a solicitação e envia um ID de sessão de curta duração que é válido somente para `frontdoor.jsp`. Anteriormente, o ID da sessão podia ser usado na API e era elegível para extensões de validade. Para desativar esse recurso, entre em contato com a Salesforce. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Novo parâmetro `X_ReadOnlyMode` em respostas OAuth 2.0

Os usuários têm acesso somente leitura ao Salesforce durante divisões, migrações de instância, alternâncias de instância e outros eventos de manutenção. Como administrador, você pode usar o novo parâmetro `X_ReadOnlyMode` para determinar se um token de atualização ou de acesso será adquirido enquanto a organização estiver em modo de leitura e gravação ou em modo somente leitura. Os tokens de acesso obtidos durante o modo somente leitura são usados somente para operações de leitura. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Obter relatórios de tipo de login mais específicos no Histórico de login

Quando os usuários usam login único (SSO) de um provedor de autenticação para acessar sua organização do Salesforce por meio de um serviço de atendimento ao cliente ou portal do parceiro, fornecemos entradas mais detalhadas no Histórico de login. Anteriormente, esses tipos de login eram registrados como Portal de atendimento ao cliente e Portal do parceiro, respectivamente. Agora eles são registrados como SSO de terceiro de portal de atendimento ao cliente e SSO de terceiro de portal do parceiro. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Roteamento de ponto final para logins na interface de usuário não é mais suportado

Estamos alterando nosso roteamento de ponto final para fornecer melhor desempenho e maior disponibilidade para nossos pontos finais dedicados de login na interface de usuário. Anteriormente, você podia usar `www.salesforce.com/login.jsp` como um ponto final de login na interface de usuário, sendo então roteado para a instância de login correta. A partir de 25 de junho de 2016, estamos removendo o roteamento interno e você precisará alterar seus pontos finais de login na interface de usuário de `www.salesforce.com/login.jsp` para `https://login.salesforce.com/login.jsp`. Essa mudança se aplica apenas ao tráfego de login na interface de usuário. Fazer o login a partir de um navegador clicando em **Login** ainda funciona. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Rótulos de verificação de identidade e email estão mais fáceis de entender

Para refletir os aprimoramentos recentes nos nossos procedimentos de verificação de identidade, mudamos alguns rótulos na interface de usuário e fizemos uma pequena revisão no email que seus usuários recebem ao verificar suas identidades. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Resolver o problema de usuários em dificuldades gerando um código de verificação temporário

Gere um código temporário de verificação de identidade para usuários que esqueceram, perderam ou não conseguem acessar por qualquer outra razão acessar o dispositivo que geralmente usam para autenticação de dois fatores. O usuário poderá efetuar login e continuar produtivo e você não terá que enfraquecer a segurança da sua organização ou comunidade do Salesforce removendo a exigência de autenticação de dois fatores. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

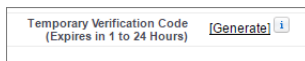
Em Comunidades, configure esse recurso na organização pai do Salesforce. As Comunidades têm suporte somente no Salesforce Classic.

Por exemplo, um usuário que recebe um código de verificação de um aplicativo em um celular um dia esquece o celular em casa. Você fornece ao usuário um código temporário que é válido por apenas oito horas. No dia seguinte, o usuário retorna ao trabalho com o celular e recebe um código de verificação do aplicativo móvel, como de costume.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Administradores e usuários não administradores do Salesforce com a permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário" podem gerar códigos de verificação temporários. Para obter um código, vá até a página Detalhes avançados do usuário desse usuário. Localize Código de verificação temporário e clique em **Gerar**.



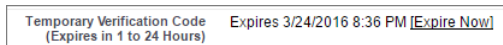
Caso ainda não tenha uma sessão com segurança de alta garantia, você precisará confirmar a sua identidade para completar a geração do código. A verificação da sua identidade garante que somente usuários autorizados possam gerar um código de verificação temporário.

Quando o Salesforce exibir o código, forneça-o imediatamente ao usuário. Depois que retornar à página de detalhes do usuário, você não conseguirá visualizar o código novamente. O código pode ser usado diversas vezes até expirar. Ele é válido somente quando inserido em uma tela de verificação de identidade que solicita um código de verificação temporário.



Nota: Quando você inclui um método de verificação de identidade em uma conta de usuário por meio da geração de um código de verificação temporário, o usuário recebe um email. Para parar de enviar emails aos usuários quando métodos de verificação de identidade são adicionados às suas contas, entre em contato com a Salesforce.

Para remover um código antes do prazo de expiração, clique em **Expirar agora** na página Detalhes avançados do usuário do usuário em questão.



CONSULTE TAMBÉM:

[Delegar tarefas de gerenciamento de autenticação de dois fatores](#)

[Ajuda do Salesforce: Autenticação de dois fatores](#)

[Ajuda do Salesforce: Modificar configurações de segurança da sessão](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Delegar tarefas de gerenciamento de autenticação de dois fatores

Uma nova permissão permite delegar algumas tarefas de suporte de autenticação de dois fatores a usuários que não são administradores do Salesforce. Todos os usuários com a permissão "Gerenciar usuários" também têm a nova permissão e você não pode removê-la desses usuários. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Usuários com a permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário" podem:

- Gerar códigos de verificação temporários para usuários que não conseguem acessar o dispositivo que normalmente utilizam para a autenticação de dois fatores.
- Desconectar métodos de verificação de identidade de contas de usuário quando um usuário perde ou substitui um dispositivo.
- Exibir as atividades de verificação de identidade de usuários na página Histórico de verificação de identidade.
- Exibir o relatório Métodos de verificação de identidade clicando em um link na página Histórico de verificação de identidade.
- Criar exibições de lista de usuários mostrando quais métodos de verificação de identidade os usuários registraram.

Algumas ações exigem que os usuários estabeleçam primeiramente uma sessão com segurança de alta garantia, geralmente completando uma autenticação de dois fatores.

Você pode atribuir a nova permissão a usuários que não possuem a permissão "Gerenciar usuários". Por exemplo, atribua a permissão à equipe de suporte interna da sua empresa.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**



Exemplo: Você atribui a nova permissão aos membros do Help Desk de funcionários da sua empresa. Um de seus usuários, Inder, liga para o Help Desk na sexta-feira para informar que seu celular corporativo está inoperante. Inder geralmente conclui a autenticação de dois fatores usando o aplicativo móvel Salesforce Authenticator para responder a uma notificação por push em seu celular. Como não consegue ligar o celular, ele não pode acessar o aplicativo. Kimi, membro da equipe de Help Desk, verifica o badge de funcionário de Inder para confirmar sua identidade e gera um código temporário para ele. Ela configura o código para ser válido por oito horas. Em todos os seus logins na sexta-feira, Inder usa o código em vez de responder a uma notificação por push do Salesforce Authenticator. Ele também envia seu celular ao Help Desk para reparo.

Na segunda-feira, Kimi diz a Inder que precisa disponibilizar a ele um novo celular, porque seu antigo não pode ser consertado. Antes de dar a Inder o novo celular, ela navega para a sua página de detalhes do usuário, encontra Registro por aplicativo: Salesforce Authenticator e clica em **Desconectar**. Como o Salesforce Authenticator também gera senhas únicas, ela clica em **Desconectar** ao lado de Registro por aplicativo: Gerador de senha única. Agora, quando instalar o Salesforce Authenticator em seu novo celular, Inder poderá reconectar o aplicativo à sua conta do Salesforce. Depois de conectar o aplicativo, ele poderá usá-lo para autenticação de dois fatores, exatamente como fazia com o celular que parou de funcionar.

CONSULTE TAMBÉM:

[Resolver o problema de usuários em dificuldades gerando um código de verificação temporário](#)

[Ajuda do Salesforce: Autenticação de dois fatores](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Nome da permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores" alterado

Para maior clareza, mudamos o nome da permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores" para "Gerenciar autenticação de dois fatores na API". Essa alteração de nome distingue esta permissão da nova permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário". Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Você pode atribuir a permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na API" somente a usuários que possuam a permissão "Gerenciar usuários". Usuários com as permissões "Gerenciar usuários" e "Gerenciar autenticação de dois fatores na API" também têm a permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário", que não pode ser excluída.

Usuários com a permissão podem executar tarefas de autenticação de dois fatores na API acessando, criando ou atualizando objetos padrão como TwoFactorInfo.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

CONSULTE TAMBÉM:

[Delegar tarefas de gerenciamento de autenticação de dois fatores](#)

[Ajuda do Salesforce: Autenticação de dois fatores](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Simplificar a navegação do Salesforce com o alternador de usuário

Com o alternador de usuário, os usuários agora podem navegar facilmente pelo Salesforce quando possuem vários nomes de usuário na mesma organização ou em diferentes organizações do Salesforce. Eles selecionam sua foto do perfil para ver uma lista de nomes de usuário disponíveis para navegação. O usuário não precisa mais abrir uma nova guia, inserir um URL de login e depois inserir seu nome de usuário. O alternador de usuário está ativado por padrão. Os administradores podem desativá-lo para evitar que uma organização apareça em outros alternadores ou para evitar que o alternador seja exibido na organização atual. Esse recurso está disponível somente no Lightning Experience.

Você não está vendo um nome do usuário de que precisa? Clique em **Adicionar nome de usuário** para adicioná-lo à lista.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Modificar configurações de segurança da sessão](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Notificações por email para que os usuários confirmem os métodos de verificação adicionados

Quando um método de verificação de identidade é adicionado à conta de um usuário, o usuário recebe um email. A notificação por email aumenta a segurança das contas de usuários. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Em Comunidades, configure esse recurso na organização pai do Salesforce. As Comunidades têm suporte somente no Salesforce Classic.

A linha de assunto do email enviado aos usuários do Salesforce é "Um novo método de verificação foi adicionado à sua conta do Salesforce". Os membros da Comunidade recebem um email com o nome da comunidade em vez de Salesforce no assunto.

Os usuários recebem o email nos seguintes casos.

O usuário registra e verifica um número de celular.

O usuário pode confirmar sua identidade fornecendo um código recebido por mensagem de texto em seu celular. O usuário registra e verifica um número de celular durante o login ou em suas configurações pessoais.

O usuário conecta o aplicativo Salesforce Authenticator.

O usuário pode confirmar sua identidade respondendo a uma notificação por push enviada ao aplicativo Salesforce Authenticator instalado em seu dispositivo móvel. O usuário conecta o aplicativo durante o login, ao acessar um recurso restrito, como relatórios ou aplicativos conectados, ou na página Detalhes avançados do usuário em suas configurações pessoais.

O usuário conecta um aplicativo autenticador que gera um código de verificação.

O usuário pode confirmar sua identidade fornecendo um código, também chamado de senha única baseada em tempo (TOTP), gerado por um aplicativo instalado em seu dispositivo móvel ou desktop. Alguns exemplos de aplicativos autenticadores são o Salesforce Authenticator e o Google Authenticator. O usuário conecta o aplicativo durante o login, ao acessar um recurso restrito, como relatórios ou aplicativos conectados, ou na página Detalhes avançados do usuário em suas configurações pessoais.

Um administrador do Salesforce associa um segredo TOTP à conta do usuário.

Administradores com a permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na API" podem inserir um valor no campo SharedKey do objeto TwoFactorInfo.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Um administrador do Salesforce ou um usuário com a permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário" gera um código de verificação temporário para o usuário.

Os usuários poderão confirmar suas identidades com um código temporário quando não conseguirem acessar o dispositivo que geralmente utilizam para a autenticação de dois fatores.

Para parar de enviar emails aos usuários quando métodos de verificação de identidade são adicionados às suas contas, entre em contato com a Salesforce.



Exemplo: Um hacker faz login em uma conta do usuário e adiciona um método de verificação de identidade apontando para o dispositivo móvel do próprio hacker. O Salesforce envia uma notificação para o endereço de email na conta do usuário. O usuário pode então notificar um administrador do Salesforce ou da comunidade sobre a violação de segurança.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Ver como seus usuários estão confirmando sua identidade

Agora ficou mais fácil proteger sua organização ou comunidade do Salesforce com autenticação de dois fatores adicionando ferramentas que mostram como seus usuários estão confirmando sua identidade. Sabendo quem não está usando seus métodos de verificação preferidos, você pode refinar a sua estratégia de distribuição e enviar comunicações apenas às pessoas corretas. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Em Comunidades, use esse recurso na organização pai do Salesforce. As Comunidades têm suporte somente no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

NESTA SEÇÃO:[Exibir métodos de verificação de identidade do usuário](#)

Agora é possível ver, em uma exibição de lista de usuários, quais métodos de verificação os usuários registraram para autenticação. Dependendo do campo, você pode fazer alterações diretamente na exibição para não ter que visitar a página de detalhes de cada usuário para executar essas tarefas.

[Exibir e personalizar relatórios de verificação de identidade](#)

Adicionamos um relatório que mostra quais métodos de verificação de identidade seus usuários registraram. Também é possível criar relatórios personalizados para capturar padrões de registro de método e o histórico de verificação de identidade na sua comunidade ou organização do Salesforce.

Exibir métodos de verificação de identidade do usuário

Agora é possível ver, em uma exibição de lista de usuários, quais métodos de verificação os usuários registraram para autenticação. Dependendo do campo, você pode fazer alterações diretamente na exibição para não ter que visitar a página de detalhes de cada usuário para executar essas tarefas.

Os campos estão disponíveis a administradores e usuários não administradores do Salesforce com a permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário".

Para visualizar os métodos de verificação de identidade registrados em uma exibição de lista de usuários, crie ou edite uma exibição e adicione um ou mais dos novos campos (1).

Possui número móvel verificado

Indica se o usuário verificou um número de celular. O Salesforce pode enviar um texto com o código de verificação para o usuário nesse número.

Possui aplicativo de senha única

Indica se o usuário conectou um aplicativo autenticador que gera códigos de verificação, também conhecidos como senhas únicas baseadas em tempo. O usuário poderá confirmar a identidade inserindo um código gerado pelo aplicativo.

Possui Salesforce Authenticator

Indica se o usuário conectou o aplicativo móvel Salesforce Authenticator. O usuário poderá confirmar a identidade aprovando uma notificação enviada ao aplicativo.

Possui código temporário

Indica se o usuário possui um código de verificação temporário. Administradores ou usuários não administradores com a permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário" geram códigos temporários e definem quando o código expira.

Também é possível executar algumas tarefas de suporte da autenticação de dois fatores diretamente na exibição de lista (2). Por exemplo, você pode gerar ou expirar um código de verificação temporário ou desconectar um aplicativo autenticador móvel quando o usuário perde o acesso ao dispositivo móvel.

Identity Verification Methods

On this page you can create, view, and manage users.

In addition, download SalesforceA to view and edit user details, reset passwords, and perform other administrative tasks from your mobile devices: [iOS](#) | [Android](#)

View: [Identity Verification Methods](#) [Edit](#) [Create New View](#)

Action	Full Name	Username	Role	Active	Has Verified Mobile Number	Has One-Time Password App	Has Salesforce Authenticator	Has Temporary Code
Edit	Adams, Karen	reports@blitz.org		✓	☐	✓ Disconnect	✓ Disconnect	☐ Generate
Edit	Levin, Lalit	llewin@globalmedia.com		✓	✓	✓ Disconnect	☐	☐ Generate

Buttons: New User, Reset Password(s), Add Multiple Users

Os usuários do Salesforce Classic autorizados a enviar emails em massa podem personalizar as listas de destinatários realizando uma filtragem baseada nos novos campos.



Exemplo: Crie uma lista de usuários que ainda não conectaram o aplicativo móvel Salesforce Authenticator às suas contas. Em seguida, no Salesforce Classic, envie um email a esses usuários explicando como é fácil conectar o aplicativo. O email prepara os usuários para a distribuição da autenticação de dois fatores na sua organização ou comunidade.

CONSULTE TAMBÉM:

[Delegar tarefas de gerenciamento de autenticação de dois fatores](#)

[Resolver o problema de usuários em dificuldades gerando um código de verificação temporário](#)

[Ajuda do Salesforce: Desconectar o Salesforce Authenticator \(versão 2 ou posterior\) da conta de um usuário](#)

[Ajuda do Salesforce: Desconectar o aplicativo gerador de senha única de um usuário](#)

[Ajuda do Salesforce: Enviar email em massa no Salesforce Classic](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Exibir e personalizar relatórios de verificação de identidade

Adicionamos um relatório que mostra quais métodos de verificação de identidade seus usuários registraram. Também é possível criar relatórios personalizados para capturar padrões de registro de método e o histórico de verificação de identidade na sua comunidade ou organização do Salesforce.

Para exibir e personalizar o relatório Métodos de verificação de identidade, os usuários com a permissão "Gerenciar autenticação de dois fatores na interface de usuário" podem clicar no link na página Histórico de verificação de identidade em Configuração (1).

Identity Verification History

[Help for this Page](#)

Filter and display up to 20,000 of the most recent identity verification records.

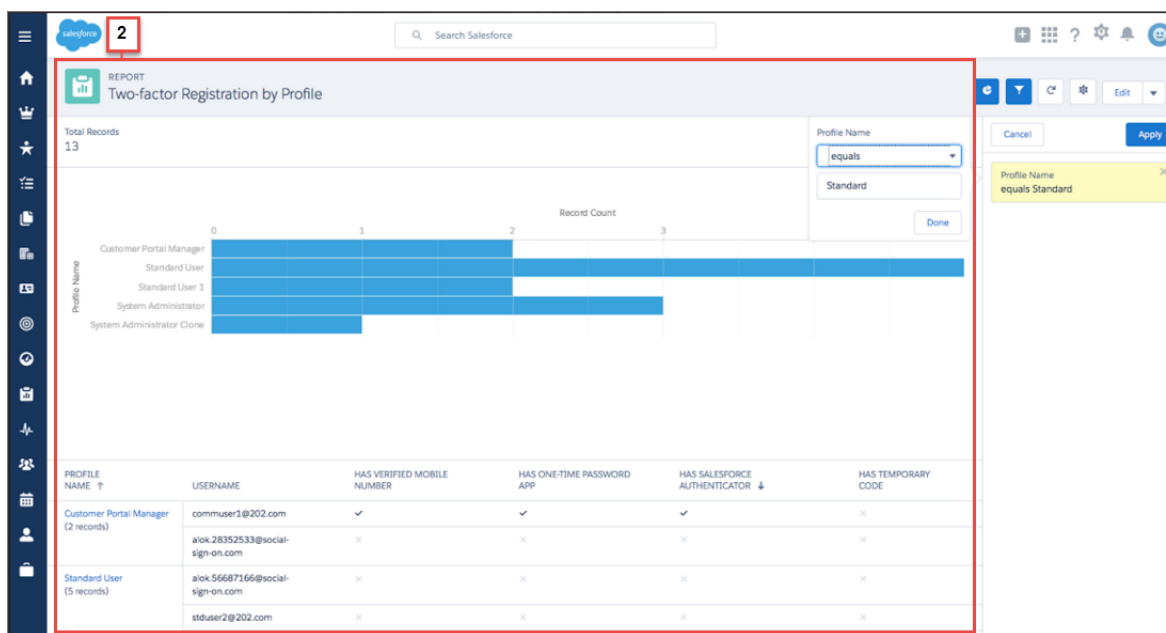
1

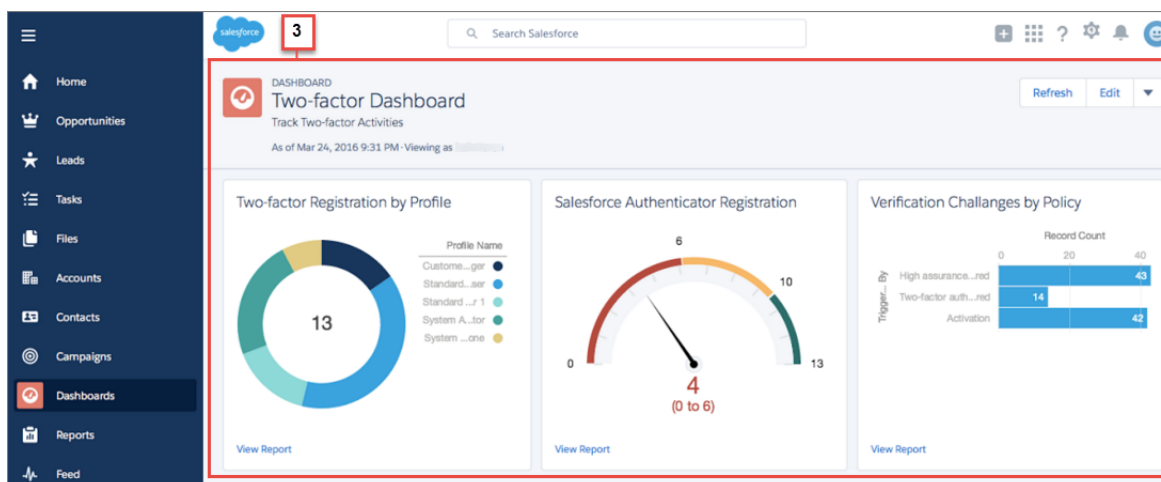
Location shows the approximate location of the user's IP address at the time of identity verification. To show more geographic information, such as approximate city and postal code, create a custom view to include those fields. Due to the nature of geolocation technology, the accuracy of geolocation fields (for example, country, city, postal code) may vary.

Want to see who's using Salesforce Authenticator and other identity verification methods? Go to the [Identity Verification Methods](#) report.

Usuários com a permissão "Exibir definição e configuração" também podem acessar o relatório a partir da pasta Relatórios administrativos em Relatórios.

Usuários com a permissão "Gerenciar usuários" podem criar relatórios e painéis personalizados para obter ainda mais informações sobre o histórico de verificação de identidade na organização ou comunidade. Por exemplo, crie um relatório que mostre o registro do método de verificação de identidade por perfil (2) ou um painel com gráficos mostrando o registro de método e os desafios de verificação por política da organização que os acionou (3).





CONSULTE TAMBÉM:

[Delegar tarefas de gerenciamento de autenticação de dois fatores](#)

[Ajuda do Salesforce: Saiba mais sobre relatórios](#)

[Ajuda do Salesforce: Criar um relatório](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

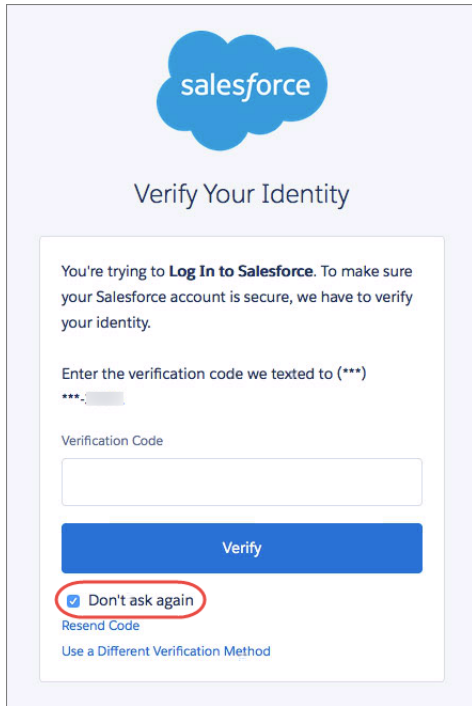
Manter verificação de identidade em dispositivos públicos ou compartilhados

Agora, quando os usuários fazem login no Salesforce e verificam sua identidade em um dispositivo que não é privado, eles podem ajudar a manter sua organização segura nos alertando. Peça aos seus usuários que desmarquem a opção "Não perguntar novamente" que aparece na página de verificação de identidade quando usam um dispositivo ou navegador compartilhado. Quando essa opção é desmarcada, continuamos solicitando a verificação de identidade sempre que alguém efetua login desse navegador ou dispositivo. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Quando os usuários efetuam login de um navegador ou aplicativo que nunca vimos antes e seus endereços IP de login estão fora de um intervalo de endereços IP confiáveis, pedimos que confirmem sua identidade. A página de verificação de identidade que seus usuários veem inclui uma opção para não ser solicitado novamente a confirmar a identidade. A opção é selecionada por padrão.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições



Quando fazem login de um dispositivo compartilhado ou público, como um terminal em uma biblioteca pública ou um café com Internet, os usuários podem desmarcar a caixa. Nesse caso, continuamos solicitando a confirmação de identidade nesse navegador ou dispositivo.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Verificar sua identidade](#)

[Ajuda do Salesforce: Ativações](#)

[Ajuda do Salesforce: Usar ativações](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Segurança da sessão aprimorada para intercâmbios de token OAuth 1.0

Quando um aplicativo conectado solicita acesso aos dados do Salesforce por meio da interface de usuário durante um intercâmbio de token OAuth 1.0, o Salesforce valida a solicitação e envia um ID de sessão de curta duração que é válido somente para `frontdoor.jsp`. Anteriormente, o ID da sessão podia ser usado na API e era elegível para extensões de validade. Para desativar esse recurso, entre em contato com a Salesforce. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Para obter um ID de sessão que pode ser usado diretamente, use o intercâmbio de token de acesso da API.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as**
edições

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Fluxo de autenticação OAuth 1.0.A](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Novo parâmetro X_ReadOnlyMode em respostas OAuth 2.0

Os usuários têm acesso somente leitura ao Salesforce durante divisões, migrações de instância, alternâncias de instância e outros eventos de manutenção. Como administrador, você pode usar o novo parâmetro `X_ReadOnlyMode` para determinar se um token de atualização ou de acesso será adquirido enquanto a organização estiver em modo de leitura e gravação ou em modo somente leitura. Os tokens de acesso obtidos durante o modo somente leitura são usados somente para operações de leitura. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Para determinar se sua organização está em modo somente leitura durante um fluxo OAuth, use o parâmetro `X_ReadOnlyMode` na resposta. Se o valor for `true`, a organização estará em modo somente leitura. Se o valor for `false`, a organização estará em modo de leitura e gravação.

Durante o modo somente leitura:

- Os tokens de acesso existentes expiram.
- Os tokens de atualização existentes podem ser usados pelos clientes para obter tokens de acesso somente leitura.
- Os tokens de atualização e acesso adquiridos durante o modo somente leitura expiram quando a organização sai do modo somente leitura.

Utilize o parâmetro de cabeçalho HTTP `X_ReadOnlyMode` para notificar os usuários quando o serviço do Salesforce estiver em modo somente leitura para manutenção planejada. Quando sua organização está em modo somente leitura, os usuários de desktop e do aplicativo de navegador móvel Salesforce1 veem um banner "Manutenção em andamento".

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para gerenciar, criar, editar e excluir aplicativos OAuth:

- "Gerenciar aplicativos conectados"

Obter relatórios de tipo de login mais específicos no Histórico de login

Quando os usuários usam login único (SSO) de um provedor de autenticação para acessar sua organização do Salesforce por meio de um serviço de atendimento ao cliente ou portal do parceiro, fornecemos entradas mais detalhadas no Histórico de login. Anteriormente, esses tipos de login eram registrados como Portal de atendimento ao cliente e Portal do parceiro, respectivamente. Agora eles são registrados como SSO de terceiro de portal de atendimento ao cliente e SSO de terceiro de portal do parceiro. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Roteamento de ponto final para logins na interface de usuário não é mais suportado

Estamos alterando nosso roteamento de ponto final para fornecer melhor desempenho e maior disponibilidade para nossos pontos finais dedicados de login na interface de usuário. Anteriormente, você podia usar `www.salesforce.com/login.jsp` como um ponto final de login na interface de usuário, sendo então roteado para a instância de login correta. A partir de 25 de junho de 2016, estamos removendo o roteamento interno e você precisará alterar seus pontos finais de login na interface de usuário de `www.salesforce.com/login.jsp` para `https://login.salesforce.com/login.jsp`. Essa mudança se aplica apenas ao tráfego de login na interface de usuário. Fazer o login a partir de um navegador clicando em **Login** ainda funciona. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Rótulos de verificação de identidade e email estão mais fáceis de entender

Para refletir os aprimoramentos recentes nos nossos procedimentos de verificação de identidade, mudamos alguns rótulos na interface de usuário e fizemos uma pequena revisão no email que seus usuários recebem ao verificar suas identidades. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Configurações pessoais: Redefinir minha chave de segurança

Simplificamos o texto que seus usuários veem quando redefinem seu token de segurança.

Configuração: Gerenciar usuários

Em Histórico de verificação de identidade, "Ativação de dispositivo" na coluna Acionado por foi alterado para "Ativação". Em Permissões do sistema, a permissão "Opção de confirmação de identidade baseado em email" agora é chamada de "Opção de verificação de identidade baseada em email". As descrições das permissões "Autenticação de dois fatores para logins da interface de usuário" e "Autenticação de dois fatores para logins da API" foram editadas.

Configuração: Controles de segurança

Em Ativações, o nome da seção IP de login ativado foi alterado para IP de login. Os parágrafos que apresentam essa seção e a seção Navegadores clientes ativados foram editados. Em Configurações de sessão, o nome da seção Confirmação de identidade foi alterado para Verificação da identidade e algumas outras referências a "confirmação" foram alteradas para "verificação". Também em Configurações de sessão, Ativação de dispositivo (na seção Níveis de segurança da sessão) agora é chamado simplesmente de Ativação.

Email de verificação de identidade

Fizemos breves alterações em algumas frases no email cuja linha de Assunto é "Verifique sua identidade no Salesforce".

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Criptografia de plataforma Shield

Seus usuários agora obtêm todos os benefícios da Criptografia de plataforma Shield no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em dispositivos móveis com o Salesforce 1. A quantidade dos seus aplicativos essenciais que agora oferecem suporte a dados criptografados aumentou, e você pode criptografar campos personalizados em pacotes gerenciados.

NESTA SEÇÃO:[Mais aplicativos funcionam com dados criptografados](#)

Agora o suporte de Criptografia de plataforma Shield não é mais limitado ao Lightning Experience. Tornamos possível o uso de dados criptografados em muitos dos seus aplicativos mais valiosos.

[Criptografar campos personalizados em pacotes gerenciados](#)

Ao instalar um pacote gerenciado na sua organização do Salesforce com Criptografia de plataforma Shield, você pode criptografar campos personalizados no pacote. Você pode criptografar qualquer pacote que pertença a um dos tipos de campo personalizado passíveis de criptografia.

[Criptografar campos de data personalizados](#)

Às vezes é importante proteger datas potencialmente confidenciais, como datas de nascimento ou datas em registros de saúde de pacientes. Caso esteja usando campos Data e Data/hora personalizados, agora você pode proteger esses dados com Criptografia de plataforma e uma chave de criptografia específica da sua organização. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Criptografar anexos e campos de artigos do Knowledge](#)

Artigos do Knowledge são uma ótima forma de compartilhar informações com seus clientes e colegas. Além de poder adicionar campos criptografados com Criptografia de plataforma a artigos do Knowledge, agora você também pode anexar arquivos criptografados a artigos do Knowledge. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Classificar registros em relatórios e painéis por campos criptografados](#)

Manter os dados do Salesforce seguros não significa que você não pode reportá-los efetivamente. Anteriormente, um campo criptografado não podia ser usado para classificar os registros em um relatório ou painel. Agora ele pode! Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Utilizar suas próprias chaves de criptografia \(piloto\)](#)

Você não quer que o Salesforce gere materiais de chave para você? Você tem suas próprias bibliotecas de criptografia, um sistema de gerenciamento de chaves corporativas ou um módulo de segurança de hardware (HSM)? Agora, você pode trazer suas próprias chaves ("bring your own key", BYOK) para as organizações do Salesforce a fim de aumentar o controle de segurança dos seus dados. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Criptografar seu índice de pesquisa \(piloto\)](#)

Os arquivos de índice, que oferecem suporte à pesquisa para os usuários, agora podem ser criptografados com a chave de criptografia da sua organização.

Mais aplicativos funcionam com dados criptografados

Agora o suporte de Criptografia de plataforma Shield não é mais limitado ao Lightning Experience. Tornamos possível o uso de dados criptografados em muitos dos seus aplicativos mais valiosos.

Health Cloud

Você pode usar Criptografia de plataforma Shield para proteger informações de saúde confidenciais no Health Cloud. Health Cloud é um aplicativo para melhorar os resultados do tratamento médico estimulando a criação de relacionamentos sólidos e colaborativos entre pacientes e profissionais de saúde.

Financial Services Cloud

A Criptografia de plataforma Shield protege dados no aplicativo Financial Services Cloud, nosso front-office reformulado para provedores de serviços financeiros.

Salesforce para Outlook

A criptografia funciona com o Salesforce para Outlook quando você concede aos usuários a permissão "Exibir dados criptografados" em perfis ou em conjuntos de permissões. Anteriormente, não era possível usar a Criptografia de plataforma Shield quando o Salesforce para Outlook estava sendo executado.

Marketing Cloud Connect

A versão mais recente do Marketing Cloud Connect (anteriormente Exact Target Salesforce Integration) agora oferece suporte à Criptografia de plataforma Shield. Consulte a [documentação do Marketing Cloud Connect](#) para obter mais detalhes.

Salesforce para Salesforce

O Salesforce para Salesforce permite que seus usuários façam login em uma organização e trabalhem com dados em outra organização conectada. Quando a Criptografia de plataforma Shield está ativada em ambas as organizações, os dados criptografados na organização de origem também são criptografados na organização de destino.

Sincronização da organização

O Organization Sync baseia-se no Salesforce para Salesforce para permitir que você configure uma organização do Salesforce secundária sincronizada para ser utilizada caso sua organização primária fique inativa. Quando ambas as organizações têm a Criptografia de plataforma Shield ativada, os dados que são criptografados na organização primária também são criptografados na organização de backup. Consulte [Organization Sync](#) para obter mais detalhes.

Criptografar campos personalizados em pacotes gerenciados

Ao instalar um pacote gerenciado na sua organização do Salesforce com Criptografia de plataforma Shield, você pode criptografar campos personalizados no pacote. Você pode criptografar qualquer pacote que pertença a um dos tipos de campo personalizado passíveis de criptografia.

Como administrador, isso pode aumentar a variedade de pacotes que você pode utilizar, porque mais pacotes estarão prontos para criptografia ao serem instalados. (Mas nem todos! Verifique com o fornecedor do aplicativo se o pacote é compatível com criptografia antes de instalá-lo.)

Se você é um fornecedor de aplicativos, deve estar preparado para oferecer suporte a clientes que criptografam campos personalizados utilizados pelo seu pacote.

CONSULTE TAMBÉM:

https://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=security_pe_overview_fields.htm

Criptografar campos de data personalizados

Às vezes é importante proteger datas potencialmente confidenciais, como datas de nascimento ou datas em registros de saúde de pacientes. Caso esteja usando campos Data e Data/hora personalizados, agora você pode proteger esses dados com Criptografia de plataforma e uma chave de criptografia específica da sua organização. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Quando você ativa a Criptografia de plataforma Shield para a sua organização, novos dados inseridos em campos de data personalizados são protegidos em repouso com a chave de criptografia da sua organização. (Você também pode aplicar a criptografia a valores existentes em campos Data e Data/hora personalizados. Entre em contato com o suporte da Salesforce para obter ajuda com isso.)

CONSULTE TAMBÉM:

https://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=security_pe_custom_fields.htm

Criptografar anexos e campos de artigos do Knowledge

Artigos do Knowledge são uma ótima forma de compartilhar informações com seus clientes e colegas. Além de poder adicionar campos criptografados com Criptografia de plataforma a artigos do Knowledge, agora você também pode anexar arquivos criptografados a artigos do Knowledge. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Para anexar arquivos criptografados, use um tipo de artigo que inclua um campo de arquivo. Você poderá então carregar arquivos criptografados, contanto que tenha a Criptografia de plataforma ativada para arquivos e anexos.

Classificar registros em relatórios e painéis por campos criptografados

Manter os dados do Salesforce seguros não significa que você não pode reportá-los efetivamente. Anteriormente, um campo criptografado não podia ser usado para classificar os registros em um relatório ou painel. Agora ele pode! Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.



Nota: Isso funciona apenas para relatórios e painéis.

CONSULTE TAMBÉM:

https://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=reports_builder_fields_groupings.htm

Utilizar suas próprias chaves de criptografia (piloto)

Você não quer que o Salesforce gere materiais de chave para você? Você tem suas próprias bibliotecas de criptografia, um sistema de gerenciamento de chaves corporativas ou um módulo de segurança de hardware (HSM)? Agora, você pode trazer suas próprias chaves ("bring your own key", BYOK) para as organizações do Salesforce a fim de aumentar o controle de segurança dos seus dados. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Você conhece a promessa da Salesforce: você é o proprietário dos seus dados porque nós nunca os acessamos. O uso de suas próprias chaves torna essa promessa ainda mais abrangente. Esse programa piloto permite que você crie segredos de locatário fora do Salesforce usando suas próprias bibliotecas de criptografia, seu sistema de gerenciamento de chaves corporativas ou seu módulo de segurança de hardware. Você concede acesso do mecanismo de gerenciamento de chaves da Criptografia de plataforma Shield a essas chaves, que podem ser criptografadas com uma chave pública autoassinada ou de certificado de autoridade de certificação (CA). Esse acesso pode ser revogado sob demanda por meio das ferramentas de Gerenciamento de chave em Configuração ou programaticamente por meio da API.

Você é o especialista nas necessidades de segurança da sua empresa e, com a possibilidade de utilizar suas próprias chaves, você está no comando. Seja qual for a sua resiliência de serviço ou postura de recuperação de desastres, nós o apoiaremos fornecendo a melhor segurança para os seus dados.



Nota: O recurso de utilização de suas próprias chaves está disponível por meio de um programa piloto. Para obter mais informações sobre como participar desse programa piloto, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

Criptografar seu índice de pesquisa (piloto)

Os arquivos de índice, que oferecem suporte à pesquisa para os usuários, agora podem ser criptografados com a chave de criptografia da sua organização.

Quando você pesquisa em bancos de dados e sistemas de arquivos, o mecanismo de pesquisa divide seu termo de pesquisa em partes menores e procura correspondências no índice. Agora, os arquivos nesse índice são criptografados usando uma chave de criptografia AES de 256 bits específica da organização. Isso nos permite estender a segurança em nível de Criptografia de plataforma Shield aos arquivos de índice de pesquisa específicos da organização.

A vantagem desse piloto é a sua facilidade: não há nada para os administradores configurarem e os usuários finais não veem nada de diferente na UI.



Nota: O recurso de índice de pesquisa criptografado está disponível por meio de um programa piloto. Para obter mais informações sobre como participar desse programa piloto, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

Outras alterações

Consulte esta seção para obter mais informações sobre mudanças que afetam a segurança, incluindo melhorias na segurança de login, a ferramenta Verificação de integridade e as políticas de segurança de transações.

NESTA SEÇÃO:

[O login no Salesforce requer HTTPS](#)

Para fazer login no Salesforce, agora é necessária uma conexão segura HTTPS. A substituição de HTTP por HTTPS ocorre sempre que você acessa `login.salesforce.com`.

[Rastrear dados do protocolo TLS e do pacote de criptografia para logins de usuário](#)

Prepare-se para a desativação do protocolo de criptografia TLS 1.0 pela Salesforce rastreando qual protocolo e pacote de criptografia seus usuários utilizam ao efetuar login. Quando você criar uma exibição de lista de Histórico de login em Configuração ou executar um relatório que inclua dados de login, adicione os campos Protocolo TLS e Conjunto de criptografia TLS. No Histórico de login, você também pode baixar um arquivo CSV listando somente os logins que usaram o protocolo TLS 1.0. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Novas organizações exigem TLS 1.1 ou posterior](#)

A partir desta versão, todas as organizações do Salesforce exigirão TLS 1.1 ou posterior para conexões de entrada ou de saída da organização. Quando você cria uma organização de sandbox, a organização herda os requisitos de TLS da sua organização de produção.

[Eliminar riscos nas políticas de acesso de login e configurações de site remoto com a verificação de integridade](#)

Identifique e elimine ainda mais lacunas de segurança diretamente a partir da página Verificação de integridade em Configuração. Além de políticas de senha, configurações de sessão e configuração de acesso à rede, agora você pode identificar e corrigir riscos de segurança nas políticas de acesso de login e configurações de site remoto. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Recuperar dados de segurança e risco facilmente com a API de verificação de integridade](#)

Estamos apresentando a API de verificação de integridade, que consiste em dois objetos somente leitura da API do conjunto de ferramentas: `SecurityHealthCheck` e `SecurityHealthCheckRisks`. Execute consultas SOQL para recuperar as configurações de segurança, riscos, pontuação da verificação de integridade e configurações de base do Salesforce da sua organização. Você pode adicionar essas informações aos seus sistemas de monitoramento de segurança e painéis para verificar se os diversos aplicativos Salesforce possuem a mesma postura de segurança.

[Acesso à verificação de integridade de segurança limitado aos administradores](#)

Por motivos de segurança, somente usuários com as permissões de usuário "Exibir definição e configuração" e "Modificar todos os dados" podem visualizar e editar informações na página Verificação de integridade em Configuração. Anteriormente, todos os usuários podiam ver a página Verificação de integridade. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Políticas padrão de segurança de transações expandidas](#)

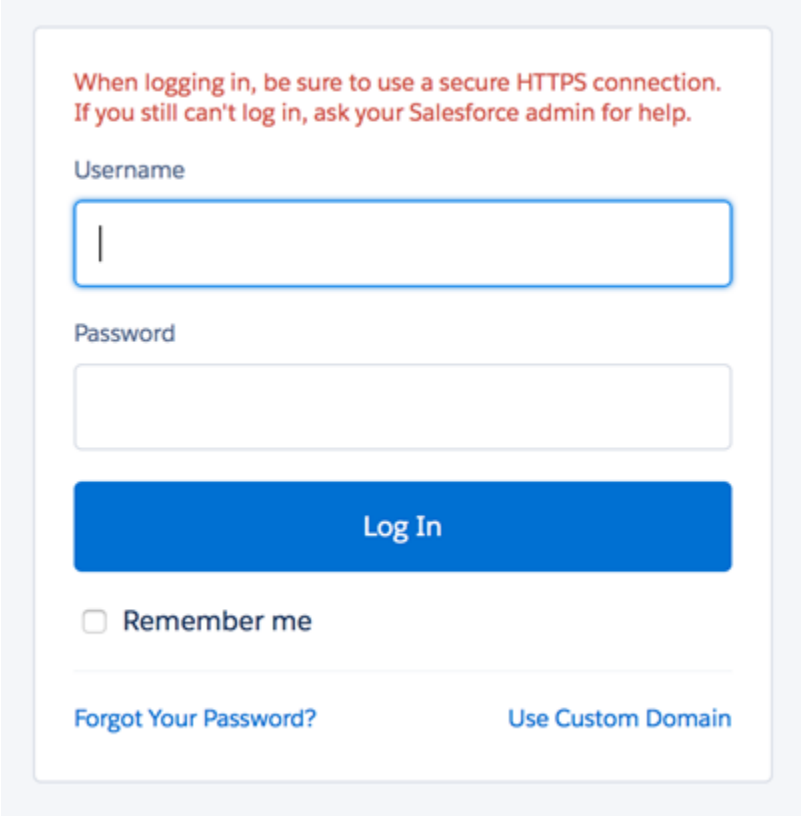
Alteramos o nome da política Exportação de leads do Data Loader para Exportação de dados de lead, que reflete os novos recursos da política. A política agora verifica se há downloads excessivos tanto do aplicativo Salesforce quanto da API. A nova versão também é acionada quando mais de 2.000 registros são baixados ou um download leva mais de um segundo. Anteriormente, ambas as condições precisavam ser verdadeiras para acionar a política.

O login no Salesforce requer HTTPS

Para fazer login no Salesforce, agora é necessária uma conexão segura HTTPS. A substituição de HTTP por HTTPS ocorre sempre que você acessa `login.salesforce.com`.

Quando você insere o URL `login.salesforce.com` no seu navegador, ele já redireciona para HTTPS. No entanto, os cenários em que você passa o nome de usuário e senha para `http://login.salesforce.com` retornam um erro.

Você receberá esse erro se tentar efetuar login por HTTP utilizando um URL que contenha um nome de usuário e senha na string de consulta. Esse erro também poderá ser exibido quando você tiver código HTML que publica em `http://login.salesforce.com` e passa um nome de usuário e senha.



Rastrear dados do protocolo TLS e do pacote de criptografia para logins de usuário

Prepare-se para a desativação do protocolo de criptografia TLS 1.0 pela Salesforce rastreando qual protocolo e pacote de criptografia seus usuários utilizam ao efetuar login. Quando você criar uma exibição de lista de Histórico de login em Configuração ou executar um relatório que inclua dados de login, adicione os campos Protocolo TLS e Conjunto de criptografia TLS. No Histórico de login, você também pode baixar um arquivo CSV listando somente os logins que usaram o protocolo TLS 1.0. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Em exibições, relatórios e arquivos CSV para download, os campos Protocolo TLS e Conjunto de criptografia TLS preenchidos referem-se a logins do Summer '16 ou posterior.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições

Quando os usuários baixam registros de seu próprio histórico de login das suas configurações pessoais, o arquivo CSV mostra qual protocolo TLS e conjunto de criptografia eles usaram. Os usuários não podem editar a exibição de lista para exibir os campos em sua página Histórico de login pessoal.

CONSULTE TAMBÉM:

[Artigo do Knowledge: A Salesforce está desativando a criptografia TLS 1.0](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Novas organizações exigem TLS 1.1 ou posterior

A partir desta versão, todas as organizações do Salesforce exigirão TLS 1.1 ou posterior para conexões de entrada ou de saída da organização. Quando você cria uma organização de sandbox, a organização herda os requisitos de TLS da sua organização de produção.

Entre em contato com o Suporte da Salesforce caso tenha uma nova organização e precise do TLS 1.0.

CONSULTE TAMBÉM:

[Artigo do Knowledge: A Salesforce está desativando a criptografia TLS 1.0](#)

Eliminar riscos nas políticas de acesso de login e configurações de site remoto com a verificação de integridade

Identifique e elimine ainda mais lacunas de segurança diretamente a partir da página Verificação de integridade em Configuração. Além de políticas de senha, configurações de sessão e configuração de acesso à rede, agora você pode identificar e corrigir riscos de segurança nas políticas de acesso de login e configurações de site remoto. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Em Configuração, insira *Verificação de integridade* na caixa Busca rápida e selecione **Verificação de integridade**.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Verificação de integridade de segurança](#)

[Ajuda do Salesforce: Como a pontuação da verificação de integridade é calculada?](#)

Recuperar dados de segurança e risco facilmente com a API de verificação de integridade

Estamos apresentando a API de verificação de integridade, que consiste em dois objetos somente leitura da API do conjunto de ferramentas: SecurityHealthCheck e SecurityHealthCheckRisks. Execute consultas SOQL para recuperar as configurações de segurança, riscos, pontuação da verificação de integridade e configurações de base do Salesforce da sua organização. Você pode adicionar essas informações aos seus sistemas de monitoramento de segurança e painéis para verificar se os diversos aplicativos Salesforce possuem a mesma postura de segurança.

Para obter informações de verificação de integridade através da API, você precisará de acesso administrativo e de linha de comando ao seu aplicativo Salesforce.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**



Exemplo: Esta consulta recupera a pontuação da verificação de integridade da sua organização e uma lista de configurações de alto risco.

```
SELECT Score, (SELECT RiskType, Setting, SettingGroup, OrgValue, StandardValue FROM
SecurityHealthCheckRisks WHERE RiskType=HIGH_RISK) FROM SecurityHealthCheck
```

CONSULTE TAMBÉM:

[Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas](#)

Acesso à verificação de integridade de segurança limitado aos administradores

Por motivos de segurança, somente usuários com as permissões de usuário "Exibir definição e configuração" e "Modificar todos os dados" podem visualizar e editar informações na página Verificação de integridade em Configuração. Anteriormente, todos os usuários podiam ver a página Verificação de integridade. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Em Configuração, insira *Verificação de integridade* na caixa Busca rápida e selecione **Verificação de integridade**.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Políticas padrão de segurança de transações expandidas

Alteramos o nome da política Exportação de leads do Data Loader para Exportação de dados de lead, que reflete os novos recursos da política. A política agora verifica se há downloads excessivos tanto do aplicativo Salesforce quanto da API. A nova versão também é acionada quando mais de 2.000 registros são baixados ou um download leva mais de um segundo. Anteriormente, ambas as condições precisavam ser verdadeiras para acionar a política.

As organizações criadas na versão Summer '16 recebem a implementação da política atualizada, mas as organizações existentes precisam de atualização. Se você ativou essa política, atualize-a.



Nota: O procedimento de atualização substitui a política existente e sobrescreve todas as personalizações. Se você personalizou sua política, reaplique as alterações após a atualização.

Você não altera as políticas existentes ou os nomes de classe para essa atualização, somente o Apex code. Veja aqui como atualizar sua política.

1. Em Configuração, insira *Segurança de transações* na caixa Busca rápida e selecione **Segurança de transações**.
2. Na coluna Política do Apex da página Políticas de segurança de transações, clique em **DataLoaderLeadExportCondition**. A página Detalhes da classe do Apex será aberta.
3. Clique em **Editar**. A página Editar classe do Apex será aberta, mostrando a implementação da política original.
4. Substitua toda a classe pelo seguinte código:

```
global class DataLoaderLeadExportCondition implements TxnSecurity.PolicyCondition {
    public boolean evaluate(TxnSecurity.Event e) {
        // The event data is a Map<String, String>.
        // We need to call the valueOf() method on appropriate data types
        // to use them in our logic.
        Integer numberOfRecords = Integer.valueOf(e.data.get('NumberOfRecords'));
        Long executionTimeMillis = Long.valueOf(e.data.get('ExecutionTime'));
        String entityName = e.data.get('EntityName');

        // Trigger the policy only for an export of leads, where we are downloading
```

```
// more than 2000 records or it took more than 1 second (1000ms).
if('Lead'.equals(entityName)){
    if(numberOfRecords > 2000 || executionTimeMillis > 1000){
        return true;
    }
}

// For everything else don't trigger the policy.
return false;
}
```

5. Reaplique as personalizações que você fez e clique em **Salvar**. Você retornará à página Detalhes da classe do Apex.
6. Para voltar à página Políticas de segurança de transações, clique em **Voltar à lista: Segurança de transações**.

Implantação: clonagem de sandboxes e mais sandboxes incluídos

Agora existem novas formas de implantar alterações na sua organização. As melhorias incluem clonagem de sandbox para sandbox (piloto) e uma quantidade muito maior de sandboxes para algumas edições.

NESTA SEÇÃO:

[Novo local de download da Ferramenta de migração do Force.com](#)

O local do link para download da Ferramenta de migração do Force.com mudou de Configuração para a seção Ferramentas no site de Desenvolvedores do Salesforce, de onde você pode baixar todas as ferramentas de desenvolvedores para o Salesforce. O link para download da ferramenta não está mais disponível na interface de usuário do Salesforce.

[Novo componente de conjunto de alterações](#)

Um novo componente está disponível para implantação.

[Melhorias no sandbox](#)

As melhorias no sandbox englobam um novo mecanismo de cópia de sandbox e licenças de sandbox ampliadas.

CONSULTE TAMBÉM:

[API de metadados: Tipos novos e alterados](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Novo local de download da Ferramenta de migração do Force.com

O local do link para download da Ferramenta de migração do Force.com mudou de Configuração para a seção Ferramentas no site de Desenvolvedores do Salesforce, de onde você pode baixar todas as ferramentas de desenvolvedores para o Salesforce. O link para download da ferramenta não está mais disponível na interface de usuário do Salesforce.

Faça download da Ferramenta de migração do Force.com na página [Ferramenta de migração do Force.com](#) em [Desenvolvedores do Salesforce](#).

EDIÇÕES

Disponível nas edições
Enterprise, **Performance**,
Unlimited e **Developer**

CONSULTE TAMBÉM:

[Ver links para download de ferramentas de desenvolvedor sem efetuar login](#)

Novo componente de conjunto de alterações

Um novo componente está disponível para implantação.

Os componentes disponíveis para um conjunto de alterações variam por edição. O componente a seguir agora está disponível para conjuntos de alterações.

Lista de opções global

Representa os metadados para uma lista de opções global: o conjunto de valores de lista de opções compartilhados que podem ser usados por campos de lista de opções personalizada.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Database.com**

Melhorias no sandbox

As melhorias no sandbox englobam um novo mecanismo de cópia de sandbox e licenças de sandbox ampliadas.

NESTA SEÇÃO:

[Obtenha mais sandboxes para brincar](#)

Algumas edições do Salesforce incluem mais sandboxes do que nunca. Confira o que mudou.

[Economia de tempo com clonagem de sandboxes \(piloto\)](#)

Agora você pode criar um sandbox clonando um sandbox existente em vez de usar a sua organização de produção como origem. Economize tempo preenchendo qualquer tipo de sandbox com um conjunto de dados e metadados escolhido anteriormente.

(Modelos de sandbox, que têm uma finalidade semelhante, estão disponíveis apenas para sandboxes Completos ou de Cópia parcial.)

A clonagem de sandbox para sandbox facilita o desenvolvimento iterativo, permitindo que você congele o desenvolvimento em um sandbox e recomece de onde parou em um sandbox novo. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Database.com**

Obtenha mais sandboxes para brincar

Algumas edições do Salesforce incluem mais sandboxes do que nunca. Confira o que mudou.

Consulte "[Sandboxes](#)" em "Limites ampliados para maior eficiência".

EDIÇÕES

Disponível em: **Professional, Enterprise e Unlimited Editions**

Economia de tempo com clonagem de sandboxes (piloto)

Agora você pode criar um sandbox clonando um sandbox existente em vez de usar a sua organização de produção como origem. Economize tempo preenchendo qualquer tipo de sandbox com um conjunto de dados e metadados escolhido anteriormente. (Modelos de sandbox, que têm uma finalidade semelhante, estão disponíveis apenas para sandboxes Completos ou de Cópia parcial.) A clonagem de sandbox para sandbox facilita o desenvolvimento iterativo, permitindo que você congele o desenvolvimento em um sandbox e recomece de onde parou em um sandbox novo. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Para clonar um sandbox, em Configuração, insira *Sandboxes* na caixa *Busca rápida* e, em seguida, selecione **Sandboxes > Novo sandbox**. No menu suspenso Criar de, selecione o nome do sandbox a ser clonado.

Quando o seu novo sandbox estiver pronto, você poderá gerenciá-lo da sua organização de produção, como qualquer outro sandbox.

Para clonar um sandbox usando a API do conjunto de ferramentas, especifique o ID de um SandboxInfo no novo campo `SourceId` no objeto `SandboxProcess`.

CONSULTE TAMBÉM:

[Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas](#)

[API do conjunto de ferramentas do Force.com: SandboxProcess](#)

Desenvolvimento: Crie o seu próprio aplicativo Salesforce

Quer você esteja usando o Visualforce, o Apex, componentes do Lightning ou as nossas APIs com sua linguagem de programação favorita, essas melhorias no Force.com o ajudarão a desenvolver excelentes aplicativos e integrações.

NESTA SEÇÃO:

[Depurando](#)

Use os novos recursos de depuração para eliminar problemas na sua organização do Salesforce. As alterações na depuração incluem uma interface de usuário mais eficiente para sinalizadores de rastreamento e níveis de depuração, melhorias no registro e a capacidade de gerenciar sessões do Depurador do Apex no Lightning Experience. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Tipos de metadados personalizados](#)

Use os novos recursos para criar, editar, proteger e controlar metadados personalizados.

[Visualforce](#)

Desenvolva aplicativos para personalizar sua organização usando o Visualforce, incluindo o Salesforce1 e outros aplicativos móveis. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. As melhorias nesta versão são voltadas para o aprimoramento do Visualforce para Lightning Experience.

[Apex Code \(Código do Apex\)](#)

Simplificamos os limites de salto de namespace e adicionamos uma página do Lightning para facilitar a visualização de resultados de testes do Apex. Também atualizamos a funcionalidade relacionada a aplicativos conectados, acesso a CORS, chamadas assíncronas e serialização.

[Componentes do Lightning](#)

A estrutura de Componente do Lightning é a base do Lightning Experience e do Salesforce1. Use a estrutura para criar aplicativos móveis e páginas no Lightning Experience, no Salesforce1, no Salesforce Classic e em comunidades. As melhorias introduzidas nesta versão são centradas na segurança e capacidade de suporte, com versões essenciais do LockerService e aplicação de erros de verificação de acesso. Esta versão também inclui suporte ao provedor de valor global `$Resource` e melhorias no Console do desenvolvedor que facilitam a criação de componentes e aplicativos para uso em diferentes contextos.

[API](#)

Expandimos as nossas APIs em todo o software, adicionando dados e objetos do conjunto de ferramentas, tipos de metadados, recursos REST e instruções SOSL na API versão 37.0. Também aprimoramos objetos, recursos REST e chamadas SOAP existentes e o suporte aos padrões do setor, como o compartilhamento de recurso entre origens (CORS).

[ISVforce](#)

As ferramentas ISVforce facilitam a criação, empacotamento e distribuição de aplicativos e componentes do Lightning. Agora você pode visualizar dados do AppExchange Checkout e comunicar-se com os clientes e membros da equipe sem esforço. Também atualizamos as páginas de login com identidade visual no Trailforce para proporcionar aos seus clientes uma experiência de login moderna e organizada.

[Ver links para download de ferramentas de desenvolvedor sem efetuar login](#)

Simplificamos a página Ferramentas em Configuração e facilitamos o acesso ao que você precisa. Essa página agora contém apenas três links e agrupa as ferramentas em categorias: uma lista abrangente de ferramentas e kits de ferramentas do Force.com, ferramentas de integração no AppExchange e ferramentas para administradores e desenvolvedores no AppExchange. As páginas referenciadas por esses links apresentam mais ferramentas do que a página Configuração oferecia e você pode acessá-las sem fazer login no Salesforce. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Depurando

Use os novos recursos de depuração para eliminar problemas na sua organização do Salesforce. As alterações na depuração incluem uma interface de usuário mais eficiente para sinalizadores de rastreamento e níveis de depuração, melhorias no registro e a capacidade de gerenciar sessões do Depurador do Apex no Lightning Experience. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

EDIÇÕES

Disponível em: **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions**

NESTA SEÇÃO:

[Gerenciar registros mais facilmente](#)

Já se foi a época de ficar caçando por toda a Configuração como configurar sinalizadores de rastreamento em usuários, classes do Apex e acionadores do Apex. Agora você pode criar todos os três tipos de sinalizador de rastreamento em um único local na Configuração: na página Registros de depuração. Ativar facilmente o registro de processos automatizados. E gerencie seus níveis de depuração na nova página Níveis de depuração em Configuração. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Exibir fusos horários em registros de depuração](#)

Os registros de depuração agora incluem informações de fuso horário para a data e hora da atividade. Anteriormente, não era possível identificar em um registro de depuração em qual fuso horário as atividades registradas ocorreram. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Exibir exceções de controlador do Visualforce nos registros de depuração](#)

Os registros de depuração agora incluem exceções geradas por controladores do Visualforce. As exceções de controlador do Visualforce já apareciam na interface de usuário do Salesforce, mas as exceções pareciam sucessos no registro de depuração. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

[Uso consistente de DebuggingHeader nas APIs](#)

Padronizamos DebuggingHeader em todas as APIs. Agora é possível fornecer um parâmetro `categories` nas APIs de SOAP, de metadados e de conjunto de ferramentas. O parâmetro `categories` é do tipo `LogInfo`. `LogInfo` é um mapeamento de `category` para `level`. Anteriormente, tanto `categories` quanto a enumeração `debugLevel` estavam disponíveis nas APIs de conjunto de ferramentas e metadados, mas somente `debugLevel` estava disponível na API SOAP.

[Gerenciar sessões do Depurador do Apex no Lightning Experience](#)

A página Depurador do Apex em Configuração agora está disponível no Lightning Experience. Você pode comprar licenças do Depurador do Apex para sua organização pai e compartilhá-las entre os usuários nos sandboxes da sua organização. Exiba e finalize sessões ativas da sua organização e seus sandboxes na página Depurador do Apex em Configuração. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Gerenciar registros mais facilmente

Já se foi a época de ficar caçando por toda a Configuração como configurar sinalizadores de rastreamento em usuários, classes do Apex e acionadores do Apex. Agora você pode criar todos os três tipos de sinalizador de rastreamento em um único local na Configuração: na página Registros de depuração. Ativar facilmente o registro de processos automatizados. E gerencie seus níveis de depuração na nova página Níveis de depuração em Configuração. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Para criar um sinalizador de rastreamento, em Configuração, insira *Registros de depuração* na caixa *Busca rápida*, selecione **Registros de depuração** e, em seguida, selecione **Novo** na seção Sinalizadores de rastreamento. Configure o registro no usuário do processo automatizado simplesmente escolhendo **Processo automatizado** no menu suspenso Tipo de entidade rastreada. O usuário do processo automatizado executa trabalhos em segundo plano, como o envio de convites do Chatter por email.

Você não precisa mais procurar em janelas de pesquisa para criar e modificar os níveis de depuração para seus sinalizadores de rastreamento. Gerencie todos os níveis de depuração na nova página Níveis de depuração em Configuração, usando o formato de exibição de lista que você conhece e adora.

A localização dos sinalizadores de rastreamento de acionador e classe do Apex existentes permanece inalterada. Para exibir os sinalizadores de rastreamento existentes para uma classe ou acionador do Apex, acesse a página de detalhes da classe ou do acionador. Para localizar essas páginas de detalhes, em Configuração, insira *Apex* na caixa *Busca rápida* e, em seguida, selecione **Classes do Apex** ou **Acionistas do Apex**. A coluna da exibição de lista *Tem sinalizadores de rastreamento* mostra quais classes ou acionadores têm sinalizadores de rastreamento. Para exibir, editar ou excluir sinalizadores de rastreamento, selecione o nome de uma classe ou acionador e, em seguida, selecione a guia **Sinalizadores de rastreamento**.

Exibir fusos horários em registros de depuração

Os registros de depuração agora incluem informações de fuso horário para a data e hora da atividade. Anteriormente, não era possível identificar em um registro de depuração em qual fuso horário as atividades registradas ocorreram. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Execution Log		
Timestamp	Event	Details
16:06:58:018	USER_INFO	[EXTERNAL]005D0000001bYPN devuser@.com Pacific Standard Time GMT-08:00
16:06:58:018	EXECUTION_STARTED	
16:06:58:018	CODE_UNIT_STARTED	[EXTERNAL] execute_anonymous_apex
16:06:58:023	HEAP_ALLOCATE	[72] Bytes:3
16:06:58:024	HEAP_ALLOCATE	[77] Bytes:152

Exibir exceções de controlador do Visualforce nos registros de depuração

Os registros de depuração agora incluem exceções geradas por controladores do Visualforce. As exceções de controlador do Visualforce já apareciam na interface de usuário do Salesforce, mas as exceções pareciam sucessos no registro de depuração. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Uso consistente de DebuggingHeader nas APIs

Padronizamos DebuggingHeader em todas as APIs. Agora é possível fornecer um parâmetro `categories` nas APIs de SOAP, de metadados e de conjunto de ferramentas. O parâmetro `categories` é do tipo `LogInfo`. `LogInfo` é um mapeamento de `category` para `level`. Anteriormente, tanto `categories` quanto a enumeração `debugLevel` estavam disponíveis nas APIs de conjunto de ferramentas e metadados, mas somente `debugLevel` estava disponível na API SOAP.

CONSULTE TAMBÉM:

[Cabeçalhos alterados](#)

Gerenciar sessões do Depurador do Apex no Lightning Experience

A página Depurador do Apex em Configuração agora está disponível no Lightning Experience. Você pode comprar licenças do Depurador do Apex para sua organização pai e compartilhá-las entre os usuários nos sandboxes da sua organização. Exiba e finalize sessões ativas da sua organização e seus sandboxes na página Depurador do Apex em Configuração. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.



Nota: Alguns serviços e assinaturas incluem esse recurso por um custo extra. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

[Notas de versão do Salesforce: Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Tipos de metadados personalizados

Use os novos recursos para criar, editar, proteger e controlar metadados personalizados.

NESTA SEÇÃO:

[Maior flexibilidade com campos de relacionamento para tipos de metadados personalizados \(piloto\)](#)

Os relacionamentos de metadados personalizados fornecem metadados adicionais sobre objetos e permitem fazer comparações diretas entre tipos de metadados personalizados diferentes.

[Suporte à lista de opções adicionado para tipos de metadados personalizados \(GA\)](#)

Agora há suporte total para campos de lista de opções personalizada em tipos de metadados personalizados. Use o tipo de campo de lista de opções sempre que tiver um conjunto finito de valores para um campo personalizado em um tipo de metadados personalizado.

EDIÇÕES

Disponível em: **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions**

Maior flexibilidade com campos de relacionamento para tipos de metadados personalizados (piloto)

Os relacionamentos de metadados personalizados fornecem metadados adicionais sobre objetos e permitem fazer comparações diretas entre tipos de metadados personalizados diferentes.

Assim como outros relacionamentos no Salesforce, os relacionamentos de metadados personalizados têm um domínio específico. Quando você cria um campo de relacionamento de metadados em um tipo, pode relacioná-lo a outro tipo de metadados personalizado ou ao objeto `EntityDefinition`.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Quando você cria um registro em um tipo de metadados personalizado que possui um campo de relacionamento, pode escolher a definição de entidade ou o tipo de metadados personalizado ao qual esse registro está relacionado.

O valor de um campo de relacionamento com o domínio EntityDefinition é um objeto personalizado ou qualquer um dos cinco objetos padrão suportados.



Nota: Os relacionamentos de metadados personalizados estão em fase piloto. Esse recurso está ativado por padrão nas organizações Developer Edition e de sandbox. Entre em contato com a Salesforce para ativar os relacionamentos de metadados personalizados em um ambiente de produção.

Suporte à lista de opções adicionado para tipos de metadados personalizados (GA)

Agora há suporte total para campos de lista de opções personalizada em tipos de metadados personalizados. Use o tipo de campo de lista de opções sempre que tiver um conjunto finito de valores para um campo personalizado em um tipo de metadados personalizado.

Por exemplo, digamos que sua empresa tenha três camadas de suporte diferentes para lidar com diferentes tipos de casos. Com a criação de um campo de lista de opções para essas camadas de suporte no seu tipo de metadados personalizado, você poderá criar registros de metadados personalizados mais rapidamente e com menos erros.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Visualforce

Desenvolva aplicativos para personalizar sua organização usando o Visualforce, incluindo o Salesforce1 e outros aplicativos móveis. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel. As melhorias nesta versão são voltadas para o aprimoramento do Visualforce para Lightning Experience.

A linguagem e os recursos aprimorados do Visualforce facilitam o desenvolvimento de aplicativos. Estas notas de versão explicam os novos recursos nessa versão. Para obter mais informações sobre os recursos afetados por essas melhorias, consulte o [Guia do desenvolvedor do Visualforce](#).

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

NESTA SEÇÃO:

[Visualforce para Lightning Experience está disponível para o público em geral](#)

Com esta versão, o Visualforce tem suporte integral no Lightning Experience.

[Configurar o título da página no Lightning Experience com o atributo title de <apex:page>](#)

Em versões anteriores do Lightning Experience, a configuração do título de página de uma página do Visualforce não tinha nenhum efeito. Nesta versão, você pode configurar o título da página usando o atributo `title` da marcação `<apex:page>`. Isso define o texto usado em janelas, guias e favoritos do navegador e melhora a experiência de uso do Lightning Experience em diversas guias.

[Correção de anomalias de renderização quando um namespace de SVG é adicionado à página](#)

Em versões anteriores, se você adicionava um gráfico SVG a uma página do Visualforce e a marcação para esse gráfico incluía um atributo `xmlns` referenciando o namespace para XML de SVG, isso provocava problemas significativos ao renderizar a página. Corrigimos o problema subjacente.

[Desativar DocTypes personalizados na marcação do Visualforce \(atualização crítica\)](#)

Essa atualização crítica altera as regras de marcação no Visualforce para não permitir mais o uso de docTypes personalizados.

Visualforce para Lightning Experience está disponível para o público em geral

Com esta versão, o Visualforce tem suporte integral no Lightning Experience.

Isso significa que todos os recursos do Visualforce estão disponíveis no Lightning Experience? Em uma palavra, não. Ainda há várias diferenças de comportamento que são resultantes de diferenças intrínsecas entre o Lightning Experience e o Salesforce Classic. Não esperamos que desapareçam, mas esperamos que evoluam conforme o Lightning Experience amadurece. Fique de olho neste canal.

Para obter um resumo das diferenças do Visualforce para Lightning Experience, consulte [O que não está disponível nos recursos de experiência do Lightning no Summer '16](#) em outra parte das notas de versão. Para começar a criar aplicativos para o Lightning Experience com todos os detalhes, consulte a trilha de Desenvolvimento do Lightning Experience no Trailhead.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: O que não está disponível no Lightning Experience](#)

[Trailhead: Visualforce e Lightning Experience](#)

Configurar o título da página no Lightning Experience com o atributo `title` de `<apex:page>`

Em versões anteriores do Lightning Experience, a configuração do título de página de uma página do Visualforce não tinha nenhum efeito. Nesta versão, você pode configurar o título da página usando o atributo `title` da marcação `<apex:page>`. Isso define o texto usado em janelas, guias e favoritos do navegador e melhora a experiência de uso do Lightning Experience em diversas guias.

Você também pode definir um título de página do Visualforce adicionando uma marcação HTML estática `<title>` à página. Embora o uso do atributo `title` da página geralmente seja preferível, o tratamento do título da página é o mesmo.

Finalmente, embora não seja um caso de uso primário, a configuração `title` da página, usando qualquer das duas técnicas, também afeta a página no aplicativo de navegador móvel Salesforce1. O título da página aparece na pilha do histórico e nas guias ou janelas do navegador. O título da página não aparece no aplicativo Salesforce1 para download.

Correção de anomalias de renderização quando um namespace de SVG é adicionado à página

Em versões anteriores, se você adicionava um gráfico SVG a uma página do Visualforce e a marcação para esse gráfico incluía um atributo `xmlns` referenciando o namespace para XML de SVG, isso provocava problemas significativos ao renderizar a página. Corrigimos o problema subjacente.

Especificamente, você teria encontrado esse problema ao adicionar marcação a uma página semelhante à que é mostrada a seguir.

```
<svg ... xmlns="http://www.w3.org/2000/svg" ... >
```

Os problemas de renderização resultantes podiam ter várias formas, mas nenhuma produzia resultados desejáveis.

O problema se tornou especialmente agudo com a introdução do [Salesforce Lightning Design System](#) (SLDS), que utiliza gráficos SVG para muitos elementos da interface de usuário. Como a receptividade ao SLDS foi *entusiástica*, queremos tirar esse obstáculo do seu caminho.

Desativar DocTypes personalizados na marcação do Visualforce (atualização crítica)

Essa atualização crítica altera as regras de marcação no Visualforce para não permitir mais o uso de docTypes personalizados.

Quando essa atualização crítica for ativada, você não poderá usar docTypes personalizados na marcação do Visualforce.

DocTypes personalizados nunca foram documentados ou suportados. Sua eliminação simplifica e otimiza o processamento do Visualforce.

Recomendamos que você teste essa atualização em um sandbox ou organização Developer Edition para verificar o comportamento correto de suas páginas do Visualforce antes de ativá-la em sua organização de produção.

Para ativar essa atualização crítica:

1. Em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**.
2. Clique em **Ativar** em "Desativar DocTypes personalizados na marcação do Visualforce".

Apex Code (Código do Apex)

Simplificamos os limites de salto de namespace e adicionamos uma página do Lightning para facilitar a visualização de resultados de testes do Apex. Também atualizamos a funcionalidade relacionada a aplicativos conectados, acesso a CORS, chamadas assíncronas e serialização.

Para obter informações detalhadas sobre essas melhorias, consulte o [Guia do desenvolvedor do Apex](#).

EDIÇÕES

Disponível em: **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions**

NESTA SEÇÃO:

[Limites de salto de namespace ampliados](#)

Boas notícias! Aumentamos o número de namespaces certificados exclusivos que podem ser chamados durante uma única transação do Apex.

[Tenha mais controle sobre os aplicativos conectados com o plugin Connected App aprimorado](#)

Ampliamos a classe `ApexConnectedAppPlugin` para lhe proporcionar mais controle sobre a forma de chamar o aplicativo conectado do Salesforce. Com o `ApexInvocationContext` enum, é possível saber qual protocolo de autenticação está chamando o aplicativo conectado. Você pode usar o método `modifySAMLResponse` para modificar a solicitação XML SAML antes que o IDP do Salesforce verifique e passe o certificado para o provedor de serviços de destino.

[Provisionar seus aplicativos conectados com confiança](#)

O provisionamento de usuários para o seu aplicativo conectado é fundamental para que ele seja adotado. Até agora, testar e gerenciar o processo de provisionamento de usuários era um desafio. Porém, isso mudou com a nova classe de utilitário de teste para criar testes automatizados. Use a classe `testConnectorUtil` para criar testes automatizados que simulam o provisionamento de usuários. Chame o método `createConnectedApp` a partir de um teste do Apex para criar uma instância do aplicativo conectado. Para gerenciar o processo de provisionamento, estendemos o objeto `UserProvisioningRequest` para lidar melhor com falhas de provisionamento.

[Exibir mais facilmente os resultados de testes do Apex](#)

A nova página Histórico de testes do Apex mostra todos os resultados de teste associados a uma execução de teste. A página mostra somente os resultados de testes executados de modo assíncrono. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

[A configuração de execuções de teste do Apex é executada com mais facilidade na API do conjunto de ferramentas](#)

Agora a chamada SOAP `runTestsAsynchronous()` da API do conjunto de ferramentas e o recurso de REST `/runTestsAsynchronous/` aceitam um parâmetro `testLevel`. O fornecimento de um valor de enumeração `TestLevelRunSpecifiedTests`, `RunLocalTests` ou `RunAllTestsInOrg` permite configurar execuções de teste de forma fácil e rápida. Esse parâmetro é obrigatório na chamada SOAP, embora seu valor possa ser `null`. Para o recurso de REST, o novo parâmetro é opcional.

[Executar consultas SOQL em PlatformAction com uma cláusula LIMIT](#)

Quando você executa uma consulta SOQL no Apex sem uma cláusula `LIMIT`, um `LIMIT` é adicionado automaticamente à consulta. No entanto, consultas no objeto `PlatformAction` que continham uma cláusula `LIMIT` estavam sendo rejeitadas. Eliminamos a restrição de cláusula `LIMIT` em consultas de `PlatformAction`. Agora é possível executar com êxito uma consulta SOQL contendo uma cláusula `LIMIT` no objeto `PlatformAction` no Apex.

[Simplificar o desenvolvimento de chamadas assíncronas usando credenciais nomeadas](#)

Agora é possível usar credenciais nomeadas em chamadas assíncronas de longa duração a partir do controlador de uma página do Visualforce. Uma credencial nomeada especifica o URL de um ponto final de chamada e os parâmetros de autenticação necessários em uma única definição. O Salesforce gerencia toda a autenticação de chamadas que especificam uma credencial nomeada como ponto final de chamada para que o seu Apex code não precise fazer isso. Também é possível ignorar as configurações de site remoto, que, do contrário, seriam necessárias em chamadas para sites externos, para o site definido na credencial nomeada. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e no Salesforce Classic.

[Suprimir valores nulos ao serializar objetos Apex](#)

A implementação atual do método `serialize` do Apex retorna valores `null` ao serializar objetos Apex para JSON. Agora adicionamos um método `serialize` com um sinalizador para suprimir valores `null`. Defina `suppressApexObjectNulls` como `true` para suprimi-los ao serializar objetos Apex para JSON.

[Usar CORS para acessar classes REST do Apex](#)

CORS (compartilhamento de recurso entre origens) é uma recomendação do W3C que permite aos navegadores da Web solicitar recursos de origens que não sejam a sua (solicitações entre origens). Por exemplo, usando CORS, um script JavaScript em `https://www.example.com` pode solicitar um recurso de `https://www.salesforce.com`. Agora o REST do Apex oferece suporte a CORS.

[Exibir o código esqueleto de classes globais do Apex em pacotes gerenciados instalados](#)

Agora é possível exibir o código esqueleto, que inclui construtores, métodos, variáveis e propriedades globais para classes globais do Apex, nos pacotes gerenciados instalados na sua organização. Anteriormente, quando exibia essas classes em Configuração, você via as assinaturas de método e construtor, mas em outros ambientes de desenvolvimento você via apenas `(oculto)`. Ainda é possível ver as assinaturas de método e construtor em Configuração. Agora você também pode exibir um esqueleto do código de classes globais no Console do desenvolvedor ou no seu IDE preferido. Também é possível ver o código esqueleto ao recuperar o corpo de uma classe gerenciada global usando metadados, SOAP ou a API do conjunto de ferramentas.

[Obter um mapa de campos de SObject preenchidos](#)

Adicionamos um método à classe `SObject` do Apex que aumenta a eficiência da iteração em campos que foram preenchidos na memória.

[Enumerações, exceções, interfaces e classes do Apex novas e alteradas](#)

Estas classes, métodos, constantes, enumerações, exceções e interfaces são novas ou foram alteradas.

[ConnectApi \(Chatter no Apex\)](#)

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Chatter no Apex. Nesta versão, você pode incluir um bloco de código nas suas publicações de feed, obter recomendações de artigos e muito mais.

Limites de salto de namespace ampliados

Boas notícias! Aumentamos o número de namespaces certificados exclusivos que podem ser chamados durante uma única transação do Apex.

Anteriormente, o limite durante uma única transação era 10. Eliminamos esse limite e adicionamos um limite cumulativo de salto de namespace.

Não há mais limite para o número de namespaces certificados que podem ser chamados em uma única transação. Entretanto, o número de operações que podem ser realizadas em cada namespace não deve exceder os limites por transação. Em vez do limite anterior, há um novo limite ao número cumulativo de operações que podem ser feitas entre namespaces em uma transação. Esse limite cumulativo é 11 multiplicado pelo limite por namespace. Por exemplo, se o limite por namespace para consultas SOQL for 100, uma única transação poderá realizar até 1.100 consultas SOQL. Nesse caso, o limite cumulativo é 11 multiplicado pelo limite por namespace, que é 100. Essas consultas podem ser realizadas em um número ilimitado de namespaces, contanto que nenhum namespace tenha mais de 100 consultas.

 **Nota:** Os limites que são compartilhados entre todos os namespaces, como o limite de tempo máximo de CPU, permanecem iguais. O novo limite cumulativo não afeta esses limites.

O novo limite de salto de namespace se aplica aos limites por namespace listados em [Controladores de execução e limites](#).

 **Nota:** Esses limites ampliados de salto de namespace se aplicam somente a namespaces em pacotes gerenciados certificados. Os namespaces em pacotes não certificados não têm limites de controlador separados. Os recursos que eles usam continuam contando em relação aos mesmos limites de controlador usados pelo código personalizado da sua organização.

Tenha mais controle sobre os aplicativos conectados com o plugin Connected App aprimorado

Ampliamos a classe `ApexConnectedAppPlugin` para lhe proporcionar mais controle sobre a forma de chamar o aplicativo conectado do Salesforce. Com o `ApexInvocationContext` enum, é possível saber qual protocolo de autenticação está chamando o aplicativo conectado. Você pode usar o método `modifySAMLResponse` para modificar a solicitação XML SAML antes que o IDP do Salesforce verifique e passe o certificado para o provedor de serviços de destino.

Provisionar seus aplicativos conectados com confiança

O provisionamento de usuários para o seu aplicativo conectado é fundamental para que ele seja adotado. Até agora, testar e gerenciar o processo de provisionamento de usuários era um desafio. Porém, isso mudou com a nova classe de utilitário de teste para criar testes automatizados. Use a classe `testConnectorUtil` para criar testes automatizados que simulam o provisionamento de usuários. Chame o método `createConnectedApp` a partir de um teste do Apex para criar uma instância do aplicativo conectado. Para gerenciar o processo de provisionamento, estendemos o objeto `UserProvisioningRequest` para lidar melhor com falhas de provisionamento.

O objeto `UserProvisioningRequest` estendido melhora o suporte à identificação, resolução e rastreamento de erros de provisionamento de usuários. Falhas no processo de provisionamento podem ocorrer por vários motivos, como interrupções da rede, tempo limite de sessões, problemas com permissões e bloqueio de registros. A solução de problemas em UPRs com falha é um processo iterativo: Repetir as ações que causaram a falha de `UserProvisioningRequest` (UPR), fazer uma alteração e, em seguida, solicitar ao mecanismo de provisionamento do Salesforce que tente novamente a UPR. Como cada UPR é uma transação independente, é possível que a nova tentativa cause uma falha com uma causa raiz diferente. Sendo assim, é difícil distinguir eventos de falha que você tratou de eventos que exijam mais ações.

Para facilitar a solução de problemas, você pode usar o campo `State` do objeto de UPR para marcar eventos com falha e excluí-los de relatórios de falha futuros. Por exemplo, se você tentar corrigir a causa da falha e solicitar que o mecanismo de provisionamento tente novamente a UPR, marque a UPR com falha como `Retried`. Se a ação referente ao destino foi concluída manualmente, marque-a como `Manually Completed`.

Dois novos campos foram adicionados ao objeto de UPR para dar suporte a esse recurso. Quando um evento de nova tentativa é criado, a UPR com falha é clonada e reenviada. O campo `ParentID` contém uma pesquisa da UPR com falha a ser usada para clonar a nova UPR. O campo `Retry Count` contém o número de novas tentativas que foram realizadas. É possível adicionar lógica de negócios personalizada ao campo, como, por exemplo, "Tentar novamente 5 vezes e, em seguida, parar e notificar o administrador".

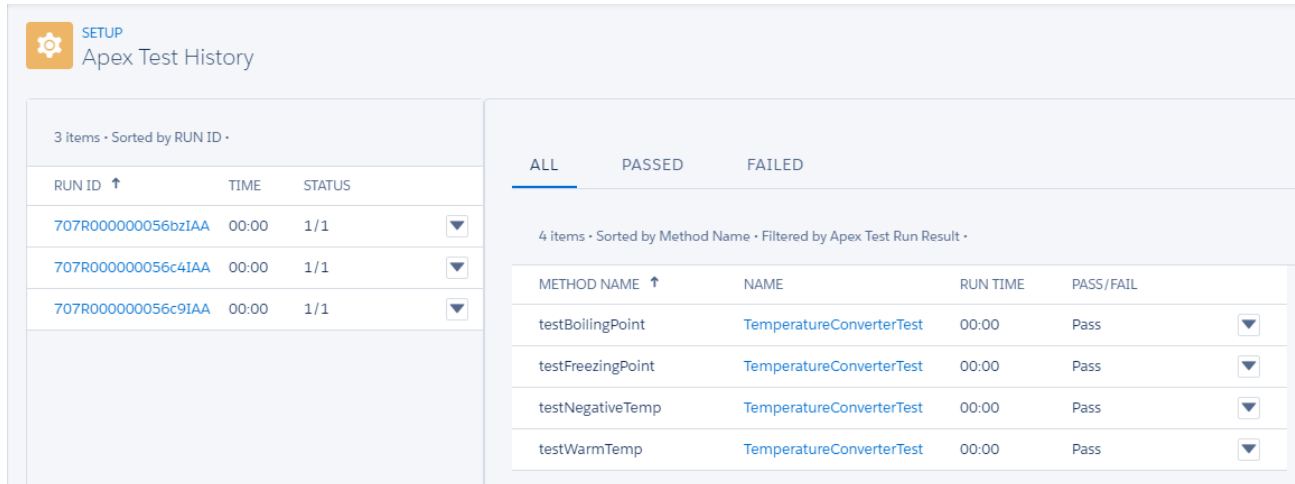
Exibir mais facilmente os resultados de testes do Apex

A nova página Histórico de testes do Apex mostra todos os resultados de teste associados a uma execução de teste. A página mostra somente os resultados de testes executados de modo assíncrono. Esse recurso está disponível apenas no Lightning Experience.

Em Configuração, insira *Apex* na caixa *Busca rápida* e selecione **Histórico de testes do Apex** para exibir todos os resultados de execuções de teste referentes à sua organização. Os resultados dos testes são mantidos por 30 dias após a execução ser concluída, a menos que sejam descartados.

A página Histórico de testes do Apex lista as execuções de teste por ID. Clique em um ID de execução de teste para exibir todos os métodos de teste para essa execução de teste. É possível filtrar os métodos de teste para mostrar métodos de teste aprovados, reprovados ou todos os métodos de teste de uma execução de teste específica.

Clique no nome da classe de teste para exibir mais detalhes sobre uma execução de teste específica.



3 items • Sorted by RUN ID •		
RUN ID ↑	TIME	STATUS
707R000000056bz1AA	00:00	1/1
707R000000056c41AA	00:00	1/1
707R000000056c91AA	00:00	1/1

4 items • Sorted by Method Name • Filtered by Apex Test Run Result •			
METHOD NAME ↑	NAME	RUN TIME	PASS / FAIL
testBoilingPoint	TemperatureConverterTest	00:00	Pass
testFreezingPoint	TemperatureConverterTest	00:00	Pass
testNegativeTemp	TemperatureConverterTest	00:00	Pass
testWarmTemp	TemperatureConverterTest	00:00	Pass

A configuração de execuções de teste do Apex é executada com mais facilidade na API do conjunto de ferramentas

Agora a chamada SOAP `runTestsAsynchronous()` da API do conjunto de ferramentas e o recurso de REST `/runTestsAsynchronous/` aceitam um parâmetro `testLevel`. O fornecimento de um valor de enumeração `TestLevelRunSpecifiedTests`, `RunLocalTests` ou `RunAllTestsInOrg` permite configurar execuções de teste de forma fácil e rápida. Esse parâmetro é obrigatório na chamada SOAP, embora seu valor possa ser `null`. Para o recurso de REST, o novo parâmetro é opcional.

CONSULTE TAMBÉM:

[Chamadas e métodos da API do conjunto de ferramentas](#)

[API do conjunto de ferramentas do Force.com: Recursos REST](#)

[API do conjunto de ferramentas do Force.com: Chamadas SOAP](#)

Executar consultas SOQL em PlatformAction com uma cláusula LIMIT

Quando você executa uma consulta SOQL no Apex sem uma cláusula LIMIT, um LIMIT é adicionado automaticamente à consulta. No entanto, consultas no objeto PlatformAction que continham uma cláusula LIMIT estavam sendo rejeitadas. Eliminamos a restrição de cláusula LIMIT em consultas de PlatformAction. Agora é possível executar com êxito uma consulta SOQL contendo uma cláusula LIMIT no objeto PlatformAction no Apex.

Simplificar o desenvolvimento de chamadas assíncronas usando credenciais nomeadas

Agora é possível usar credenciais nomeadas em chamadas assíncronas de longa duração a partir do controlador de uma página do Visualforce. Uma credencial nomeada especifica o URL de um ponto final de chamada e os parâmetros de autenticação necessários em uma única definição. O Salesforce gerencia toda a autenticação de chamadas que especificam uma credencial nomeada como ponto final de chamada para que o seu Apex code não precise fazer isso. Também é possível ignorar as configurações de site remoto, que, do contrário, seriam necessárias em chamadas para sites externos, para o site definido na credencial nomeada. Esse recurso está disponível no Lightning Experience e no Salesforce Classic.

Agora há suporte para credenciais nomeadas em chamadas assíncronas de serviços da Web que usam a classe `Continuation`. Anteriormente, havia suporte para credenciais nomeadas em chamadas de serviços da Web que eram executadas de forma assíncrona somente por meio de Apex enfileirável, ou seja, implementando a interface `Queueable`.

No seu código, especifique o URL da credencial nomeada em vez do URL do serviço de longa duração como o ponto final de chamada. Um URL de credencial nomeada contém o esquema `callout:`, o nome da credencial nomeada e um caminho opcional. Por exemplo: `callout:My_Named_Credential/some_path`.



Exemplo: O controlador Apex a seguir, que está associado a uma página do Visualforce, especifica uma credencial nomeada como ponto final de chamada.

```
public with sharing class ContinuationController {
    // Unique label corresponding to the continuation
    public String requestLabel;
    // Result of callout
    public String result {get;set;}
    // Callout endpoint as a named credential URL
    private static final String NAMED_CREDENTIAL_URL =
        'callout:My_Named_Credential/some_path';

    // Action method
    public Object startRequest() {
        // Create continuation with a timeout
        Continuation con = new Continuation(40);
        // Set callback method
        con.continuationMethod='processResponse';

        // Create callout request
        HttpRequest req = new HttpRequest();
        req.setMethod('GET');
        req.setEndpoint(NAMED_CREDENTIAL_URL);

        // Add callout request to continuation
        this.requestLabel = con.addHttpRequest(req);

        // Return the continuation
        return con;
    }

    // Callback method
    public Object processResponse() {
```

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponível em: **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com** Editions

```
// Get the response by using the unique label
HttpResponse response = Continuation.getResponse(this.requestLabel);
// Set the result variable that is displayed on the Visualforce page
this.result = response.getBody();

// Return null to re-render the original Visualforce page
return null;
}
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do desenvolvedor do Apex: Credenciais nomeadas como pontos finais de chamada](#)

[Guia do desenvolvedor do Apex: Fazer chamadas de longa duração a partir de uma página do Visualforce](#)

[Ajuda do Salesforce: Definição de uma credencial nomeada](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Suprimir valores nulos ao serializar objetos Apex

A implementação atual do método `serialize` do Apex retorna valores `null` ao serializar objetos Apex para JSON. Agora adicionamos um método `serialize` com um sinalizador para suprimir valores `null`. Defina `suppressApexObjectNulls` como `true` para suprimi-los ao serializar objetos Apex para JSON.

Usar CORS para acessar classes REST do Apex

CORS (compartilhamento de recurso entre origens) é uma recomendação do W3C que permite aos navegadores da Web solicitar recursos de origens que não sejam a sua (solicitações entre origens). Por exemplo, usando CORS, um script JavaScript em `https://www.example.com` pode solicitar um recurso de `https://www.salesforce.com`. Agora o REST do Apex oferece suporte a CORS.

Para acessar classes REST do Apex a partir de JavaScript em um navegador da Web, adicione a origem que está servindo o script à lista de permissões de CORS. Para adicionar uma origem à lista de permissões de CORS, em Configuração, insira *CORS* na caixa *Busca rápida* e, em seguida, selecione **CORS**. Clique em **Novo** e insira um padrão de URL de origem.

O padrão de URL de origem deve incluir HTTPS (a menos que você esteja usando seu localhost) e um nome de domínio, podendo, opcionalmente, incluir uma porta. Há suporte para o caractere curinga (*). que deve preceder um nome de domínio de segundo nível. Por exemplo, `https://*.example.com` adiciona todos os subdomínios de `example.com` à lista de aprovados.

Se um navegador compatível com CORS fizer uma solicitação a partir de uma origem na lista de permissões de CORS do Salesforce, o Salesforce retornará a origem no cabeçalho HTTP `Access-Control-Allow-Origin`. O Salesforce também retorna quaisquer cabeçalhos HTTP adicionais de CORS. Se a origem não estiver na lista de permissões, o Salesforce retornará o código de status HTTP 403.

Ainda é necessário passar um token OAuth com as solicitações que o requerem.

Exibir o código esqueleto de classes globais do Apex em pacotes gerenciados instalados

Agora é possível exibir o código esqueleto, que inclui construtores, métodos, variáveis e propriedades globais para classes globais do Apex, nos pacotes gerenciados instalados na sua organização. Anteriormente, quando exibia essas classes em Configuração, você via as assinaturas de método e construtor, mas em outros ambientes de desenvolvimento você via apenas (oculto). Ainda é possível ver as assinaturas de método e construtor em Configuração. Agora você também pode exibir um esqueleto do código de classes globais no Console do desenvolvedor ou no seu IDE preferido. Também é possível ver o código esqueleto ao recuperar o corpo de uma classe gerenciada global usando metadados, SOAP ou a API do conjunto de ferramentas.

Esta é uma amostra do que você verá ao abrir uma classe global do Apex em um pacote gerenciado instalado. Construtores, métodos, propriedades e campos não globais continuam não sendo mostrados.



Exemplo:

```
/*
This file is generated and isn't the actual source code for this
managed global class.
This read-only file shows the class's global constructors,
methods, variables, and properties.
To enable code to compile, all methods return null.
*/
global class MyClass {
    global Decimal myDec;
    global String myString {
        get;
        set;
    }
    global MyClass() {
    }
    global Integer myMethod(Integer arg1) {
        return null;
    }
}
```

Obter um mapa de campos de SObject preenchidos

Adicionamos um método à classe SObject do Apex que aumenta a eficiência da iteração em campos que foram preenchidos na memória.

Anteriormente, a iteração somente nos campos preenchidos de um SObject envolvia uma programação complicada. Por exemplo, se você consultava um SObject usando SOQL, não era fácil determinar quais campos eram retornados. No Summer '16, introduzimos um novo método na classe SObject que retorna um mapa de nomes de campos preenchidos e seus valores correspondentes:

```
Map<String, Object> getPopulatedFieldsAsMap()
```

O mapa retornado contém somente os campos que foram preenchidos na memória para a instância do SObject, facilitando a iteração nesses campos. Um campo é preenchido na memória nos casos a seguir.

- O campo foi consultado por uma instrução SOQL.
- O campo foi definido explicitamente antes da chamada do método `getPopulatedFieldsAsMap()`.

Os campos em objetos relacionados que são consultados ou definidos também são retornados no mapa.

O exemplo a seguir realiza uma iteração no mapa retornado pelo método `getPopulatedFieldsAsMap()` após uma consulta SOQL.

```
Account a = new Account();
a.name = 'TestMapAccount1';
insert a;
a = [select Id,Name from Account where id=:a.Id];
Map<String, Object> fieldsToValue = a.getPopulatedFieldsAsMap();

for (String fieldName : fieldsToValue.keySet()){
    System.debug('field name is ' + fieldName + ', value is ' +
        fieldsToValue.get(fieldName));
}

// Example debug statement output:
// DEBUG|field name is Id, value is 001R00000003EPPkIAO
// DEBUG|field name is Name, value is TestMapAccount1
```

Este exemplo realiza uma iteração no mapa retornado pelo método `getPopulatedFieldsAsMap()` depois que os campos no `SObject` são definidos explicitamente.

```
Account a = new Account();
a.name = 'TestMapAccount2';
a.phone = '123-4567';
insert a;
Map<String, Object> fieldsToValue = a.getPopulatedFieldsAsMap();

for (String fieldName : fieldsToValue.keySet()) {
    System.debug('field name is ' + fieldName + ', value is ' +
        fieldsToValue.get(fieldName));
}

// Example debug statement output:
// DEBUG|field name is Name, value is TestMapAccount2
// DEBUG|field name is Phone, value is 123-4567
// DEBUG|field name is Id, value is 001R00000003EPPpIAO
```

O exemplo a seguir mostra como usar o método `getPopulatedFieldsAsMap()` com objetos relacionados.

```
Account a = new Account();
a.name='TestMapAccount3';
insert a;
Contact c = new Contact();
c.firstname='TestContactFirstName';
c.lastName = 'TestContactLastName';
c.accountid = a.id;
insert c;

c = [SELECT id, Contact.Firstname, Contact.Account.Name FROM Contact
    where id=:c.id limit 1];
Map<String, Object> fieldsToValue = c.getPopulatedFieldsAsMap();

// To get the fields on Account, get the Account object
// and call getMapPopulatedFieldsAsMap() on that object.

a = (Account)fieldsToValue.get('Account');
```

```
fieldsToValue = a.getPopulatedFieldsAsMap();

for (String fieldName : fieldsToValue.keySet()) {
    System.debug('field name is ' + fieldName + ', value is ' +
        fieldsToValue.get(fieldName));
}

// Example debug statement output:
// DEBUG|field name is Id, value is 001R00000003EPPuIAO
// DEBUG|field name is Name, value is TestMapAccount3
```

Enumerações, exceções, interfaces e classes do Apex novas e alteradas

Estas classes, métodos, constantes, enumerações, exceções e interfaces são novas ou foram alteradas.

NESTA SEÇÃO:

[Nova classe do Apex](#)

Estas classes foram introduzidas nesta versão.

[Classes do Apex alteradas](#)

Estas classes existentes têm métodos ou constantes novos ou alterados.

Nova classe do Apex

Estas classes foram introduzidas nesta versão.

Classe **ConnectorTestUtil** no namespace **UserProvisioning**

A nova classe `UserProvisioning.ConnectorTestUtil` permite que os desenvolvedores criem classes de teste do Apex para os conectores usados pela solução de provisionamento de aplicativos conectados.

createConnectedApp (connectedAppName)

Cria uma instância de um aplicativo conectado para simular o provisionamento.

Classe **ReportFactWithSummaries** no namespace **Reports**

A nova classe `Reports.ReportFactWithSummaries` contém métodos que retornam informações sobre dados de relatório.

getAggregates ()

Retorna dados resumidos sobre um relatório, inclusive a contagem de registros.

getKey ()

Retorna o identificador exclusivo de um agrupamento de linhas ou colunas. Esse identificador pode ser usado para indexar valores de dados específicos em cada agrupamento.

toString ()

Retorna uma string.

Classes no namespace **Messaging**

Classe **RenderEmailTemplateBodyResult**

O novo `Messaging.RenderEmailTemplateBodyResult` contém métodos para renderizar modelos de email.

getErrors ()

Caso ocorra um erro durante o método `renderEmailTemplate`, um objeto `RenderEmailTemplateError` é retornado.

getMergedBody()

Retorna o texto do corpo renderizado com as referências de campo de mesclagem substituídas pelos dados de registro correspondentes.

getSuccess()

Indica se a operação foi bem-sucedida.

Classe `RenderEmailTemplateError`

A nova classe `messaging.RenderEmailTemplateError` contém métodos que representam um erro que o objeto `RenderEmailTemplateBodyResult` pode conter.

getFieldName()

Retorna o nome do campo de mesclagem no erro.

getMessage()

Retorna uma mensagem descrevendo o erro.

getOffset()

Retorna o deslocamento no texto do corpo fornecido em que o erro foi descoberto. Se não for possível determinar o deslocamento, será retornado -1.

getStatusCode()

Retorna um código de status da API do Salesforce.

Classes do Apex alteradas

Estas classes existentes têm métodos ou constantes novos ou alterados.

`Auth.AuthConfiguration`**Novo método****getAllowInternalUserLoginEnabled()**

Indica se a comunidade permite que usuários internos efetuem login usando a página de login da comunidade. Os administradores configuram o parâmetro **Permitir que usuários internos efetuem login diretamente na comunidade** na página Login e registro em Gerenciamento de comunidade. O valor padrão é desativado.

`Auth.ConnectedAppPlugin`**Novos métodos****authorize(userId, connectedAppId, isAdminApproved, context)**

Autoriza o usuário especificado para o aplicativo conectado. Se o aplicativo conectado estiver configurado para que os usuários se autoautoricem, essa chamada não será necessária.

customAttributes(userId, connectedAppId, formulaDefinedAttributes, context)

Define novos atributos para o usuário especificado. Caso o aplicativo conectado obtenha os atributos do usuário no ponto final `UserInfo` ou por meio de uma declaração SAML, use esse método para atualizar esses valores de atributo.

modifySAMLResponse(authSession, connectedAppId, samlResponse)

Modifica o XML gerado pelo Provedor de identidade de SAML (IDP) do Salesforce antes que seja enviado para o provedor de serviços.

refresh(userId, connectedAppId, context)

O Salesforce chama esse método durante uma troca de dados de atualização de token.

Dom.XmlNode**Novo método****insertBefore(newChild, refChild)**

Insere um novo nó filho antes do nó especificado.

Classe KnowledgeSuggestionFilter**Novo método****addTopic(topic)**

Especifica o tópico do artigo a ser retornado. Esse filtro é opcional.

Reports.StandardFilterInfoPicklist**Novos métodos****getLabel()**

Retorna o nome de exibição da lista de opções do filtro padrão.

getType()

Retorna o tipo da lista de opções do filtro padrão.

Classe Schema.DescribeSObjectResult**Novo método****isMruEnabled()**Retorna `true` se a funcionalidade de lista Usado mais recentemente (MRU) está ativada para o objeto e `false` se não está.**QuickAction.QuickActionDefaultsHandler****Novo método****newSendEmailQuickActionDefaults(contextId, replyToId)**Cria uma nova instância de `QuickAction.SendEmailQuickActionDefaults` para testar uma classe que implemente a interface `QuickAction.QuickActionDefaultsHandler`.**System.Crypto****Novo método****signXML(algorithmName, node, idAttributeName, certDevName, refChild)**

Insere o envelope de assinatura antes do nó filho especificado.

System.JSON**Novos métodos****serialize(objectToSerialize, suppressApexObjectNulls)**Suprime valores `null` ao serializar objetos Apex para conteúdo JSON.**serializePretty(objectToSerialize, suppressApexObjectNulls)**Suprime valores `null` ao serializar objetos Apex para conteúdo JSON e gera conteúdo recuado usando o formato pretty-print.**Classe System.Messaging****Novos métodos****renderEmailTemplate(whoId, whatId, bodies)**Retorna uma matriz de objetos `RenderEmailTemplateBodyResult`, sendo que cada um deles corresponde a um elemento na matriz de corpos de texto que é fornecida. Cada `RenderEmailTemplateBodyResult` fornece uma indicação de sucesso ou falha, juntamente com um código de erro ou o texto renderizado.

renderStoredEmailTemplate(templateId, whoId, whatId)

Renderiza um modelo de email de texto, personalizado, HTML ou do Visualforce que está no banco de dados para uma instância de `Messaging.SingleEmailMessage`.

System.SObject**Novo método****getPopulatedFieldsAsMap()**

Retorna um mapa de nomes de campos preenchidos e seus valores correspondentes. O mapa contém somente os campos que foram preenchidos na memória para a instância do `SObject`.

ConnectApi (Chatter no Apex)

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Chatter no Apex. Nesta versão, você pode incluir um bloco de código nas suas publicações de feed, obter recomendações de artigos e muito mais.

Muitas ações de recurso da API REST do Chatter são expostas como métodos estáticos em classes do Apex no namespace `ConnectApi`. Esses métodos usam outras classes `ConnectApi` para entrada e retorno de informações. O namespace `ConnectApi` é conhecido como *Chatter no Apex*.

No Apex, é possível acessar alguns dados do Chatter usando objetos e consultas SOQL. Entretanto, as classes `ConnectApi` expõem dados do Chatter de forma muito mais simples. Os dados são localizados e estruturados para exibição. Por exemplo, em vez de fazer muitas chamadas para acessar e montar um feed, é possível fazer isso com uma única chamada.



Nota: Para integrar aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Chatter e a Comunidades, use a [API REST do Chatter](#).

NESTA SEÇÃO:

[Classes do Chatter no Apex novas e alteradas](#)

[Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas](#)

[Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas](#)

[Enumerações do Chatter no Apex novas e alteradas](#)

Classes do Chatter no Apex novas e alteradas

Chatter

Esse método está na classe `ConnectApi.Chatter`.

Enviar um trabalho de resumo de email do Chatter

Use o novo método `submitDigestJob(period)` para enviar um trabalho de resumo de email do Chatter.

Para usar esse método, entre em contato com a Salesforce para ativar os resumos do Chatter somente por API.



Cuidado: A ativação de resumos do Chatter somente por API desativa os resumos agendados para a sua organização. É necessário chamar a API para que os usuários recebam os resumos.

Recomendamos o agendamento de trabalhos de resumo por meio da implementação da interface `Schedulable` do Apex com esse novo método. Por exemplo:

```
global class ExampleDigestJob1 implements Schedulable {
    global void execute(SchedulableContext context) {
```

```
        ConnectApi.Chatter.submitDigestJob (ConnectApi.DigestPeriod.DailyDigest) ;  
    }  
}
```

Serviços de email externos

Este método está na classe `ConnectApi.ExternalEmailService`.

Recuperar informações indicando se um serviço de email externo foi autorizado a enviar emails em nome de um usuário

Para recuperar as informações de OAuth de um usuário ao enviar emails por meio de uma conta de email externa, use o novo método `getUserOAuthInfo (landingpage)`.

Feeds

Esses métodos estão na classe `ConnectApi.ChatterFeeds`.

Incluir um bloco de código em uma publicação de feed

Para incluir um bloco de código em uma publicação de feed, use o método `postFeedElement (communityId, feedElement)` existente com as classes `ConnectApi.MarkupBeginSegmentInput` e `ConnectApi.MarkupEndSegmentInput` atualizadas.

Aprovar uma publicação de feed (beta)

 **Nota:** Esta versão contém uma versão beta do recurso de pré-moderação, ou seja, é um recurso de alta qualidade com [limitações conhecidas](#). Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo [Implementação de comunidade](#) da Comunidade de sucesso.

Para aprovar uma publicação de feed, use o novo método `setFeedEntityStatus (communityId, feedElementId, status)` com a nova classe `ConnectApi.StatusCapabilityInput`.

Somente usuários com a permissão "Pode aprovar publicação de feed" podem definir o status de um elemento de feed.

Obter perguntas relacionadas (beta)

 **Nota:** Esta versão contém uma versão beta de perguntas relacionadas, ou seja, é um recurso de alta qualidade com [limitações conhecidas](#). Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre perguntas relacionadas no grupo [Implementação de comunidade](#) da Comunidade de sucesso.

Para obter perguntas relacionadas a uma pergunta de contexto, use o novo método `getRelatedPosts (communityId, feedElementId, filter, maxResults)`, onde `feedElementId` é um ID de pergunta.

Esse método tem um método de teste de conjunto correspondente.

Recomendações

Esses métodos estão na classe `ConnectApi.Recommendations`.

Obter recomendações de artigos

Use estes métodos existentes para obter recomendações de artigos.

- `getRecommendationForUser (communityId, userId, action, objectId)` — Retorna a recomendação para o usuário de contexto da ação e ID de objeto especificados.
- `getRecommendationsForUser (communityId, userId, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)` — Retorna o usuário, grupo, arquivo, artigo, registro, tópico e recomendações personalizadas e estáticas para o usuário de contexto.
- `getRecommendationsForUser (communityId, userId, action, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)` — Retorna as recomendações para o usuário de contexto da ação especificada.
- `getRecommendationsForUser (communityId, userId, action, objectCategory, contextAction, contextObjectId, maxResults, channel)` — Retorna as recomendações para o usuário de contexto da ação e categoria de objeto especificadas.

Cada método tem um método de teste de conjunto correspondente.

Rejeitar uma recomendação de artigo

Use este método existente para rejeitar uma recomendação de artigo.

- `rejectRecommendationForUser (communityId, userId, action, objectId)` — Rejeita a recomendação para o usuário de contexto da ação e ID de objeto especificados.

Tópicos

Esse método está na classe `ConnectApi.Topics`.

Fornecer uma lista de sugestões de tópicos para atribuir a um registro ou item de feed para melhorar futuras sugestões de tópicos

Para fornecer uma lista de tópicos sugeridos para atribuir a um registro ou item de feed, use o método `reassignTopicsByName (communityId, recordId, topicNames)` existente com a classe `ConnectApi.TopicNamesInput` atualizada.

Zonas

Esses métodos estão na classe `ConnectApi.Zones`.

Usuários convidados podem pesquisar em zonas

Caso a sua comunidade permita acesso sem login, estes métodos estão disponíveis para usuários convidados. Estes métodos retornam informações às quais o usuário convidado tenha acesso.

- `searchInZone (communityId, zoneId, q, filter)`
- `searchInZone (communityId, zoneId, q, filter, pageParam, pageSize)`
- `searchInZone (communityId, zoneId, q, filter, language)`

Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas

Feeds

`ConnectApi.MarkupBeginSegmentInput`

A propriedade `markupType` dessa classe de entrada oferece suporte a um novo valor `Code`. Os segmentos de marcação com um `markupType Code` podem incluir somente segmentos de texto.

`ConnectApi.MarkupEndSegmentInput`

A propriedade `markupType` dessa classe de entrada oferece suporte a um novo valor `Code`.

ConnectApi.StatusCapabilityInput (beta)

Essa nova classe de entrada é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput` e tem uma propriedade, `feedEntityStatus`, que especifica o status do item de feed. Os valores são:

- `PendingReview` — O item de feed ainda não está aprovado e, portanto, não está publicado ou visível.
- `Published` — O item de feed está aprovado e visível.

Tópicos**ConnectApi.TopicNamesInput**

A nova propriedade `topicSuggestions` lista tópicos sugeridos para serem atribuídos a um item de feed ou registro a fim de melhorar futuras sugestões de tópicos.

Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas**Chatter****ConnectApi.DigestJob**

Essa nova classe de saída tem uma propriedade, `period`, que especifica o período de tempo incluído em um resumo de email do Chatter.

Serviços de email externos**Classe ConnectApi.OauthProviderInfo**

Essa nova classe de saída tem estas propriedades:

- `authorizationUrl` — O URL usado para autorização.
- `name` — O nome do provedor de serviços OAuth.

Classe ConnectApi.UserOauthInfo

Essa nova classe de saída tem estas propriedades:

- `availableExternalEmailService` — O provedor de serviços OAuth disponível.
- `isAuthenticated` — Especifica se o usuário está autenticado (`true`) ou não (`false`).

Feeds**ConnectApi.FeedElementCapabilities**

Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `interactions` — Se um elemento de feed tem esse recurso, ele tem informações sobre as interações de usuário.
- `status (beta)` — Se um elemento de feed tem esse recurso, ele tem um status que determina sua visibilidade.

ConnectApi.InlineImageSegment

A nova propriedade `fileExtension` é a extensão da imagem inline, como "gif".

ConnectApi.InteractionsCapability

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Ela tem uma propriedade, `count`, que é o número de visualizações individuais, curtidas e comentários em uma publicação de feed.

ConnectApi.MarkupBeginSegment

A propriedade `markupType` dessa classe de saída oferece suporte a um novo valor `Code`.

ConnectApi.MarkupEndSegment

A propriedade `markupType` dessa classe de saída oferece suporte a um novo valor `Code`.

ConnectApi.RelatedFeedPost (beta)

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.ActorWithId` e uma superclasse de `ConnectApi.RelatedQuestion`. Ela tem estas propriedades:

- `score` — Pontuação da publicação de feed relacionada que indica o seu grau de proximidade em relação à publicação de feed de contexto.
- `title` — Título da publicação de feed relacionada.

ConnectApi.RelatedFeedPosts (beta)

Essa nova classe de saída tem uma propriedade, `relatedFeedPosts`, que é uma coleção de publicações de feed relacionadas.

ConnectApi.RelatedQuestion (beta)

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.RelatedFeedPost`. Ela tem uma propriedade, `hasBestAnswer`, que indica se a pergunta possui uma melhor resposta.

ConnectApi.StatusCapability (beta)

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Ela tem estas propriedades:

- `feedEntityStatus` — Especifica o status do item de feed. Os valores são:
 - `PendingReview` — O item de feed ainda não está aprovado e, portanto, não está publicado ou visível.
 - `Published` — O item de feed está aprovado e visível.
- `isApprovableByMe` — Especifica se o usuário atual pode alterar o status do item de feed de `PendingReview` para `Published`.

Grupos**ConnectApi.Photo**

A nova propriedade `mediumPhotoUrl` é o URL da foto de tamanho médio (a largura padrão é 160 pixels) do grupo.

Celular**ConnectApi.Features**

Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `activityReminderNotificationsEnabled` — Especifica se as notificações de lembrete de tarefa estão ativadas para a sua organização.
- `offlineEditEnabled` — Especifica se as permissões de objeto offline estão ativadas para clientes móveis do aplicativo Salesforce1 para download.

Recomendações**ConnectApi.ArticleSummary**

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.ActorWithId`. Ela tem estas propriedades:

- `articleType` — Tipo do artigo do Knowledge.
- `lastPublishedDate` — Última data de publicação do artigo do Knowledge.
- `rating` — A classificação do artigo.
- `summary` — Resumo do conteúdo do artigo do Knowledge.
- `title` — Título do artigo do Knowledge.

- `urlName` — Nome do URL do artigo do Knowledge.

Perfis de usuário

`ConnectApi.Photo`

A nova propriedade `mediumPhotoUrl` é o URL da foto do perfil de tamanho médio (a largura padrão é 160 pixels).

Enumerações do Chatter no Apex novas e alteradas

Para obter informações completas sobre essas enumerações, consulte Enumerações de `ConnectApi` no *Guia do desenvolvedor do Apex*.

`ConnectApi.DigestPeriod`

Essa nova enumeração especifica o período de tempo incluído em um resumo de email do Chatter.

- `DailyDigest` — O email inclui até 50 das publicações mais recentes do dia anterior.
- `WeeklyDigest` — O email inclui até 50 das publicações mais recentes da semana anterior.

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`

Essa enumeração tem estes novos valores.

- `Interactions` — O elemento de feed contém informações sobre interações de usuário.
- `Status` — O elemento de feed tem um status que determina sua visibilidade.

`ConnectApi.FeedEntityStatus`

Essa nova enumeração tem estes valores.

- `PendingReview` — O item de feed ainda não está aprovado e, portanto, não está publicado ou visível.
- `Published` — O item de feed está aprovado e visível.

`ConnectApi.MarkupType`

Essa enumeração tem um novo valor, `Code`, que é uma marcação de código.

`ConnectApi.RecommendationExplanationType`

Essa enumeração tem estes novos valores.

- `ArticleViewedTogether` — Artigos que frequentemente são vistos juntamente com o registro que o usuário de contexto acabou de ver.
- `ArticleViewedTogetherWithViewers` — Artigos que frequentemente são vistos juntamente com outros registros que o usuário de contexto vê.

`ConnectApi.RecommendationType`

Essa enumeração tem um novo valor, `articles`, porque agora artigos podem ser recomendados.

`ConnectApi.RelatedFeedPostType`

Essa nova enumeração tem estes valores.

- `Answered` — Perguntas relacionadas que têm pelo menos uma resposta.
- `BestAnswer` — Perguntas relacionadas que têm uma melhor resposta.
- `Generic` — Perguntas relacionadas que têm respostas ou uma melhor resposta.
- `Unanswered` — Perguntas relacionadas que não têm respostas.

`ConnectApi.SocialNetworkProvider`

Essa enumeração tem estes novos valores.

- `Klout`
- `Rypple`

Componentes do Lightning

A estrutura de Componente do Lightning é a base do Lightning Experience e do Salesforce1. Use a estrutura para criar aplicativos móveis e páginas no Lightning Experience, no Salesforce1, no Salesforce Classic e em comunidades. As melhorias introduzidas nesta versão são centradas na segurança e capacidade de suporte, com versões essenciais do LockerService e aplicação de erros de verificação de acesso. Esta versão também inclui suporte ao provedor de valor global `$Resource` e melhorias no Console do desenvolvedor que facilitam a criação de componentes e aplicativos para uso em diferentes contextos.

Use componentes prontos para utilização ou crie seus próprios componentes com JavaScript, HTML, CSS, Apex ou qualquer código ativado para a web.

O AppExchange para Componentes fornece componentes criados por parceiros do Salesforce, ou você pode publicar seus próprios componentes.

Para obter mais informações, consulte o [Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning](#).

EDIÇÕES

Disponível para uso em:
Edições **Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer**

Criar componentes do Lightning usando a UI nas
Enterprise, Performance, Unlimited, Developer
Editions ou em um sandbox.

NESTA SEÇÃO:

[Aplicar erros de verificação de acesso \(atualização crítica\)](#)

Essa atualização crítica aplica violações de verificação de acesso aos recursos do Lightning. Anteriormente, as violações de acesso apenas geravam avisos. A aplicação aprimorada da verificação de acesso proporciona aos autores de componentes maior controle sobre como seus componentes são usados.

[Melhorar a segurança com o LockerService \(atualização crítica\)](#)

LockerService é uma arquitetura de segurança nova e eficiente para componentes do Lightning que é uma atualização crítica para esta versão. O LockerService melhora a segurança isolando componentes individuais do Lightning em seus próprios contêineres. O LockerService também promove práticas recomendadas que melhoram a capacidade de suporte do seu código, permitindo o acesso apenas a APIs suportadas e eliminando o acesso a componentes internos não publicados da estrutura.

[Preparar componentes do Lightning para LockerService com a CLI do Salesforce Lightning](#)

Use a CLI do Lightning, uma ferramenta de linting de código, para validar seu código para utilização na arquitetura de segurança LockerService. A CLI do Lightning é um plug-in do Heroku Toolbelt que faz uma varredura do seu código para verificar se há problemas específicos do Lightning. Essa ferramenta é extremamente útil para preparar código do Lightning para ativação do LockerService.

[Depurar componentes do Lightning com o Salesforce Lightning Inspector](#)

Depurar pode ser difícil! O Salesforce Lightning Inspector lhe proporciona uma percepção mais precisa do que está acontecendo em segundo plano quando você está desenvolvendo componentes do Lightning.

[Criar componentes do Lightning com configurações no Console do desenvolvedor](#)

As configurações facilitam a criação de um componente ou aplicativo para uma finalidade específica, como uma página do Lightning ou uma página de comunidades do Lightning, ou um item de navegação no Lightning Experience ou no Salesforce1. O painel Novo pacote do Lightning no Console do desenvolvedor oferece uma opção de configurações de componente quando você cria um pacote de aplicativos ou um componente do Lightning.

[Referenciar recursos estáticos com o provedor de valor global `\$Resource`](#)

O provedor de valor global `$Resource` permite referenciar imagens, folhas de estilo e código JavaScript que você carregou em recursos estáticos. O uso de `$Resource` lhe permite referenciar ativos por nome, sem se preocupar com os detalhes escabrosos de URLs ou caminhos de arquivo. Você pode usar `$Resource` na marcação de componentes do Lightning e em código JavaScript controlador e auxiliar.

Tokens de design do Lightning (disponível ao público em geral)

Capture os valores essenciais de seu design visual em tokens nomeados. Defina os valores dos tokens apenas uma vez e reutilize-os em todos os seus recursos CSS de componentes do Lightning. Os tokens tornam mais fácil garantir a consistência do seu design e ainda mais fácil fazer atualizações à medida que seu design evolui.

Comportamento mais intuitivo para ações canceláveis

Uma ação cancelável em fila para ser enviada ao servidor agora é cancelada caso o componente que criou a ação não seja mais válido, ou seja, `cmp.isValid() == false`. Anteriormente, uma ação cancelável na fila era cancelada caso uma ação cancelável subsequente fosse adicionada à fila. O novo componente para cancelar ações é mais intuitivo e previsível, porque o único fator para cancelar ações é o componente que cria a ação.

Melhorar as mensagens em nível de aplicativo com toasts eficientes e acessíveis

Incremente as mensagens pop-up do seu aplicativo com novos atributos no evento de API `force:showToast`. A nova entidade toasts foi desenvolvida para aplicativos móveis e de desktop e inclui suporte a novos recursos e design aprimorado da interface de usuário. O Salesforce fornece esse atributo para exibir toasts aprimorados no Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Outras alterações em componentes do Lightning

Fizemos alterações adicionais em componentes do Lightning.

Componentes do Lightning alterados

Estes componentes foram alterados.

Eventos do Lightning alterados

Estes eventos foram alterados.

Aplicar erros de verificação de acesso (atualização crítica)

Essa atualização crítica aplica violações de verificação de acesso aos recursos do Lightning. Anteriormente, as violações de acesso apenas geravam avisos. A aplicação aprimorada da verificação de acesso proporciona aos autores de componentes maior controle sobre como seus componentes são usados.

Na versão Spring '16, avisamos que uma aplicação mais rígida estaria chegando na versão Summer '16. Agora chegou o dia dessa atualização crítica, que permite testar o novo comportamento, mas também concede tempo para corrigir qualquer erro de verificação de acesso.

Você pode controlar o acesso aos seus aplicativos, interfaces, componentes, atributos e eventos por meio do atributo de sistema `access` nestas marcações:

- `<aura:application>`
- `<aura:interface>`
- `<aura:component>`
- `<aura:attribute>`
- `<aura:event>`

O valor padrão para esses recursos é `access="public"`, o que significa que os recursos estão disponíveis somente dentro do mesmo namespace.

Esse componente de amostra tem acesso global.

```
<aura:component access="global">
  ...
</aura:component>
```


Violações de acesso

Se seu código acessar um recurso, como um componente ou um atributo, que não tenha um atributo de sistema `access` que permita acesso a ele, o código não será executado ou retornará `undefined`. Você também verá uma mensagem de erro no console do seu navegador se tiver ativado o modo de depuração. A aplicação de verificação de acesso é uma atualização crítica nesta versão. Se você não fizer a atualização, continuará a ver mensagens de aviso no console do navegador em vez de erros.



Nota: Falhas de verificação de acesso para eventos ainda não são aplicadas. Elas aparecerão como avisos no console do navegador se você tiver ativado o modo de depuração. A estrutura aplicará essas verificações de acesso a eventos de forma mais rígida em uma versão posterior; portanto, você não deve ignorá-las.

Correção de erros de verificação de acesso

Você pode corrigir erros de verificação de acesso usando uma ou mais destas técnicas.

- Adicione atributos de sistema `access` apropriados aos recursos de sua propriedade.
- Remova referências em seu código a recursos que não estão disponíveis.
- Certifique-se de que o atributo que você está acessando existe e que você está usando a ortografia correta, com diferenciação de maiúsculas e minúsculas.

O acesso a um atributo indefinido ou a um atributo privado aciona a mesma mensagem de violação de acesso, porque o contexto do acesso não sabe se o atributo é indefinido ou privado.

- Use `$A.getCallback()` para encapsular o código que acessa um componente fora do ciclo de vida de renderização normal, como, por exemplo, em uma chamada `setTimeout()` ou `setInterval()` ou em uma Promessa ES6.

`$A.getCallback()` preserva o contexto da execução atual e concede o nível de acesso correto ao código assíncrono. Caso contrário, a estrutura perde o contexto e permite o acesso apenas a recursos globais.

Ativar a atualização crítica

Recomendamos que você teste essa atualização em um sandbox ou em uma organização Developer Edition para verificar o comportamento correto antes de ativá-la em sua organização de produção.

Para ativar essa atualização crítica:

1. Em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**.
2. Para "Aplicar verificações de acesso a componentes do Lightning", clique em **Ativar**.

Para obter mais informações sobre o atributo de sistema `access`, consulte o [Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning](#).

Melhorar a segurança com o LockerService (atualização crítica)

LockerService é uma arquitetura de segurança nova e eficiente para componentes do Lightning que é uma atualização crítica para esta versão. O LockerService melhora a segurança isolando componentes individuais do Lightning em seus próprios contêineres. O LockerService também promove práticas recomendadas que melhoram a capacidade de suporte do seu código, permitindo o acesso apenas a APIs suportadas e eliminando o acesso a componentes internos não publicados da estrutura.

O LockerService aplica diversos recursos de segurança em seu código.

Aplicação do modo estrito JavaScript ES5

O modo estrito JavaScript ES5 é ativado implicitamente. Não é necessário especificar `"use strict"` em seu código. A aplicação inclui a declaração de variáveis com a palavra-chave `var` e outras práticas recomendadas de codificação em JavaScript. As bibliotecas que seus componentes usam também devem operar no modo estrito.

Contenção de acesso ao DOM

Um componente pode atravessar apenas os elementos de DOM e de acesso criados por esse componente. Esse comportamento evita o padrão desaconselhável de atingir elementos de DOM de propriedade de outros componentes.

Política de segurança de conteúdo (CSP) mais rígida

O LockerService torna a CSP mais rígida para eliminar a possibilidade de ataques de script entre sites removendo as palavras-chave `unsafe-inline` e `unsafe-eval` de scripts em linha (`script-src`).



Nota: Como o IE11 não é compatível com CSP, recomendamos o uso de outros navegadores compatíveis para aumentar a segurança.

Restrições a referências globais

O LockerService aplica restrições a referências globais. Você pode acessar objetos intrínsecos, como `Array`. O LockerService fornece versões seguras de objetos não intrínsecos, como `window`. As versões seguras de objetos controlam de forma automática e transparente o acesso ao objeto e suas propriedades.

Use a ferramenta CLI do Salesforce Lightning para inspecionar seu código e verificar se há problemas específicos do Lightning.

Acesso apenas a métodos de estrutura de API JavaScript com suporte

Somente métodos de estrutura de API JavaScript publicados e suportados podem ser acessados. Esses métodos são publicados no aplicativo de documento de referência em `https://yourDomain.lightning.force.com/auradocs/reference.app`. Anteriormente, métodos não suportados eram acessíveis, o que expunha o código ao risco de interrupção quando os métodos não suportados eram alterados ou removidos.

Não usar `instanceof`

Quando o LockerService é ativado, o operador `instanceof` deixa de ser confiável devido à possível presença de várias janelas ou quadros. Para determinar um tipo de variável, use `typeof` ou um método JavaScript padrão, como `Array.isArray()`.

Ativar a atualização crítica

O LockerService é uma atualização crítica para esta versão.

Recomendamos que você teste esta atualização em um sandbox ou em uma organização Developer Edition para verificar o comportamento correto de seus componentes antes de ativá-la em sua organização de produção.

Para ativar essa atualização crítica:

1. Em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**.
2. Para "Ativar segurança do LockerService no Lightning", clique em **Ativar**.
3. Atualize a página do navegador para prosseguir com o LockerService ativado.



Nota: O LockerService é ativado automaticamente para:

- Novas organizações criadas após a versão Summer '16
- Todas as organizações Developer Edition
- Todas as organizações existentes sem componentes do Lightning personalizados

Caso você não veja essa atualização crítica em sua organização, o LockerService foi ativado automaticamente. A ativação automática ocorre no período de 24 horas após a liberação.

Preparar componentes do Lightning para LockerService com a CLI do SalesforceLightning

Use a CLI do Lightning, uma ferramenta de linting de código, para validar seu código para utilização na arquitetura de segurança LockerService. A CLI do Lightning é um plug-in do Heroku Toolbelt que faz uma varredura do seu código para verificar se há problemas específicos do Lightning. Essa ferramenta é extremamente útil para preparar código do Lightning para ativação do LockerService.

A CLI do Lightning é uma ferramenta de linting de código baseada no projeto de código aberto ESLint. Como o ESLint, ela sinaliza problemas que localiza em seu código. A CLI do Lightning alerta sobre problemas específicos relacionados ao LockerService. Os problemas sinalizados incluem código de componentes do Lightning incorreto, uso de APIs do Lightning não suportadas ou privadas e diversos problemas gerais de codificação de JavaScript. A CLI do Lightning é instalada no Heroku Toolbelt e usada na linha de comando.

Para obter mais detalhes sobre o uso e a instalação, consulte o *Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning*.

CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: CLI do SalesforceLightning](#)

[Projeto ESLint](#)

Depurar componentes do Lightning com o Salesforce Lightning Inspector

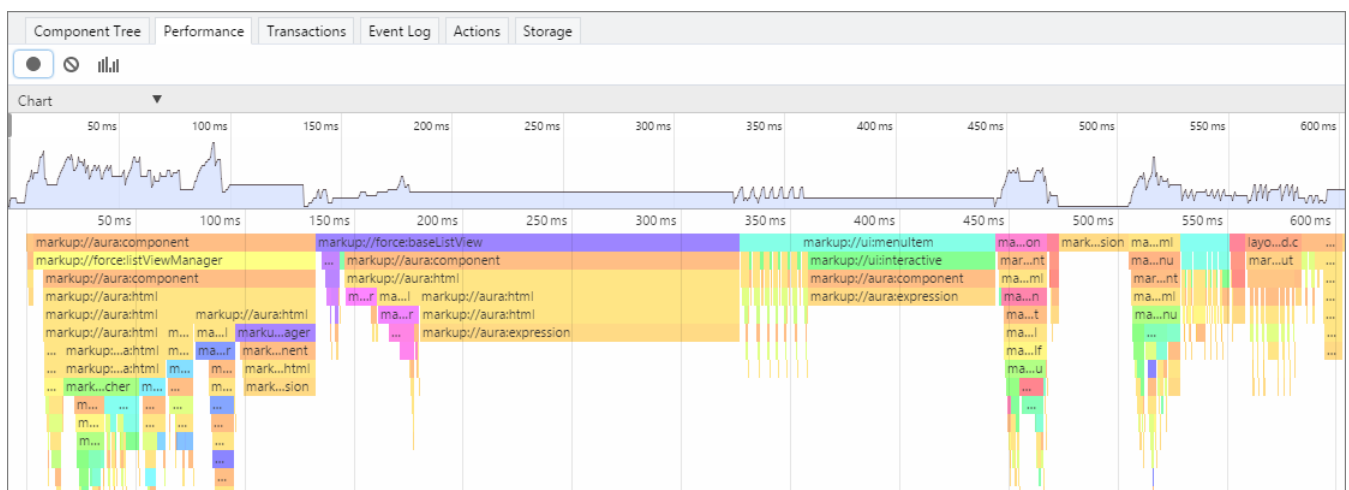
Depurar pode ser difícil! O Salesforce Lightning Inspector lhe proporciona uma percepção mais precisa do que está acontecendo em segundo plano quando você está desenvolvendo componentes do Lightning.

O Salesforce Lightning Inspector é uma extensão do Google Chrome DevTools que ajuda a depurar componentes do Lightning e medir o desempenho dos componentes.

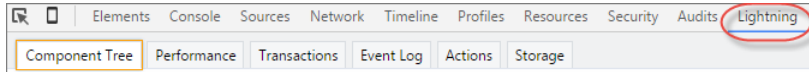
Lançamos essa extensão em fevereiro de 2016. Dê uma olhada, se ainda não tiver feito isso!

A extensão o ajudará a:

- Navegar pela árvore de componentes em seu aplicativo e inspecionar componentes e seus elementos DOM associados.
- Identificar gargalos de desempenho examinando um gráfico de hora de criação do componente.
- Depurar interações de servidor mais rapidamente monitorando e modificando respostas.
- Testar a tolerância a falhas do seu aplicativo simulando condições de erro ou respostas a ações descartadas.
- Rastrear a sequência de acionamento e tratamento de eventos de uma ou mais ações.



A extensão para Chrome adiciona uma guia Lightning ao menu DevTools. Use as subguias para inspecionar diferentes aspectos do seu aplicativo.



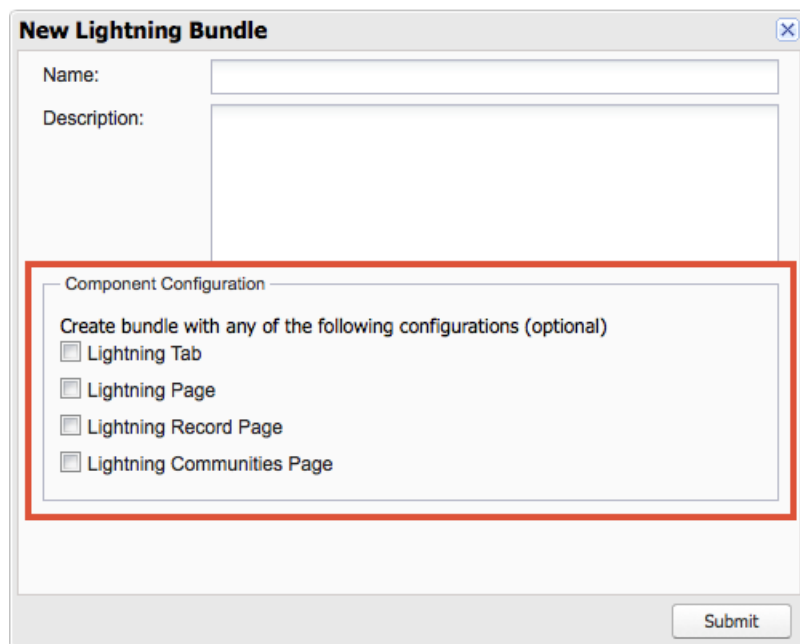
Para obter mais detalhes sobre o uso e a instalação, consulte o [Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning](#).

Criar componentes do Lightning com configurações no Console do desenvolvedor

As configurações facilitam a criação de um componente ou aplicativo para uma finalidade específica, como uma página do Lightning ou uma página de comunidades do Lightning, ou um item de navegação no Lightning Experience ou no Salesforce1. O painel Novo pacote do Lightning no Console do desenvolvedor oferece uma opção de configurações de componente quando você cria um pacote de aplicativos ou um componente do Lightning.

O uso de configurações é opcional. Você pode usá-las em qualquer combinação, incluindo todas ou nenhuma.

As configurações adicionam as interfaces necessárias para oferecer suporte ao uso do componente no contexto desejado. Por exemplo, quando você escolhe a configuração **Guia do Lightning**, seu novo componente inclui `implements="force:appHostable"` no fragmento de código do componente.



Uma configuração está disponível para pacotes de aplicativos do Lightning. A configuração **Aplicativo de dependência Lightning Out** cria um aplicativo de dependência Lightning Out vazio. Ela adiciona `extends="ltnng:outApp"` ao fragmento de código de aplicativo gerado.

As configurações a seguir estão disponíveis para criar um componente.

- **Guia do Lightning** — Cria um componente para ser usado como um elemento de navegação no Lightning Experience ou no Salesforce1. Adiciona `implements="force:appHostable"` ao fragmento de código de componente gerado.
- **Página do Lightning** — Cria um componente a ser usado em páginas do Lightning ou no Lightning App Builder. Adiciona `implements="flexipage:availableForAllPageTypes"` e `access="global"` ao fragmento de código de componente gerado.

- **Página de registro do Lightning** — Cria um componente para uso em uma página inicial de registro no Lightning Experience. Adiciona `implements="flexipage:availableForRecordHome, force:hasRecordId"` e `access="global"` ao fragmento de código de componente gerado.
- **Página de comunidades do Lightning** — Cria um componente que está disponível para arrastar e soltar no Community Builder. Adiciona `implements="forceCommunity:availableForAllPageTypes"` e `access="global"` ao fragmento de código de componente gerado.

Para obter mais detalhes sobre como criar componentes dos vários tipos, consulte o *Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning*.

CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Adicionar componentes do Lightning ao Lightning Experience](#)

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Configurar componentes para páginas do Lightning e o Lightning App Builder](#)

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Configurar componentes para páginas iniciais de registro do Lightning Experience](#)

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Configurar componentes para comunidades](#)

Referenciar recursos estáticos com o provedor de valor global `$Resource`

O provedor de valor global `$Resource` permite referenciar imagens, folhas de estilo e código JavaScript que você carregou em recursos estáticos. O uso de `$Resource` lhe permite referenciar ativos por nome, sem se preocupar com os detalhes escabrosos de URLs ou caminhos de arquivo. Você pode usar `$Resource` na marcação de componentes do Lightning e em código JavaScript controlador e auxiliar.

Para referenciar um recurso específico na marcação de componente, use `$Resource.resourceName` em uma expressão. Inclua folhas de estilo CSS ou bibliotecas JavaScript em um componente usando a marcação `<ltng:require>`. Para obter uma referência a um recurso estático em código JavaScript, use `A.get('$Resource.resourceName')`.

Para obter mais informações e exemplos, consulte o *Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning*.

CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: \\$Resource](#)

[Ajuda do Salesforce: Recursos estáticos](#)

Tokens de design do Lightning (disponível ao público em geral)

Capture os valores essenciais de seu design visual em tokens nomeados. Defina os valores dos tokens apenas uma vez e reutilize-os em todos os seus recursos CSS de componentes do Lightning. Os tokens tornam mais fácil garantir a consistência do seu design e ainda mais fácil fazer atualizações à medida que seu design evolui.

Na versão anterior, os tokens de design estavam disponíveis como uma pré-visualização para o desenvolvedor. Temos o prazer de informar que agora eles estão disponíveis ao público em geral e ativados para todas as organizações.

Além disso, você pode criar mais de um arquivo de tokens em uma organização. Permitimos até que você atribua nomes diferentes de "defaultTokens", mas somente tokens definidos em `defaultTokens` estão disponíveis para seus componentes do Lightning. Se solte... mas respeitando as restrições de nomenclatura de todos os pacotes do Lightning. OK, talvez não seja nada muito espetacular. Ainda assim é uma festa.

Crie pacotes de tokens adicionais para conter grupos lógicos de tokens. Em seguida, traga-os para `defaultTokens` usando o atributo `extends`. Isso permite tratar seus pacotes de tokens adicionais exatamente como se fossem tokens padrão.

CONSULTE TAMBÉM:

[Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: Estilização com tokens de design](#)

Comportamento mais intuitivo para ações canceláveis

Uma ação cancelável em fila para ser enviada ao servidor agora é cancelada caso o componente que criou a ação não seja mais válido, ou seja, `cmp.isValid() == false`. Anteriormente, uma ação cancelável na fila era cancelada caso uma ação cancelável subsequente fosse adicionada à fila. O novo componente para cancelar ações é mais intuitivo e previsível, porque o único fator para cancelar ações é o componente que cria a ação.

Uma ação cancelável é enviada ao servidor e executada normalmente, a menos que o componente que criou a ação fique inválido antes que a resposta da ação retorne do servidor.

Uma ação não cancelável sempre é enviada ao servidor e não pode ser cancelada na fila. No entanto, caso a resposta da ação retorne do servidor e o componente associado agora seja inválido, o estado da ação é definido como `ABORTED`.

Uma ação enviada mas ainda não retornada do servidor será concluída, mas somente a lógica de retorno de chamada associada aos estados `ABORTED` (`action.getState() === "ABORTED"`) será executada. Isso permite que os componentes, opcionalmente, registrem uma mensagem ou realizem uma limpeza caso tenham uma ação cancelada.

Melhorar as mensagens em nível de aplicativo com toasts eficientes e acessíveis

Incremente as mensagens pop-up do seu aplicativo com novos atributos no evento de API `force:showToast`. A nova entidade toasts foi desenvolvida para aplicativos móveis e de desktop e inclui suporte a novos recursos e design aprimorado da interface de usuário. O Salesforce fornece esse atributo para exibir toasts aprimorados no Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições

O desenvolvimento de toasts aprimorados proporciona mensagens mais convenientes e flexíveis.

- Agora um toast pode oferecer várias ações ao usuário. Anteriormente, havia apenas uma ação por toast.
- Você pode usar toasts pré-configurados ou personalizar o estilo de suas mensagens de toast.
- Quando vários toasts são gerados, eles são empilhados para que o usuário possa vê-los consecutivamente.

 **Nota:** No momento, os toasts se empilham somente no Lightning Experience.

- As mensagens são totalmente acessíveis.

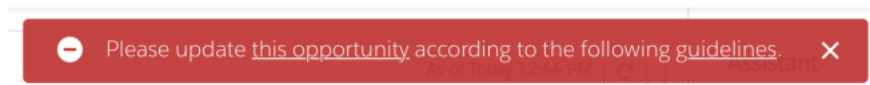
Não há alterações nos toasts em nível de componente.

 **Nota:** O evento `force:hideToast` não funciona com os novos toasts.

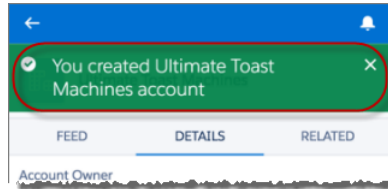
Empilhamento de mensagens de toast



Mensagem de toast com várias ações



Mensagem de toast no aplicativo de navegador móvel Salesforce1



Para ver informações e exemplos de `force:showToast`, consulte o *Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning*.

Outras alterações em componentes do Lightning

Fizemos alterações adicionais em componentes do Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Marcação em estilo mais legível com a expressão `join`

A marcação pode ficar confusa quando você especifica os nomes das classes a serem aplicadas com base nos valores de atributo do componente. Tente usar uma expressão `join` para tornar a marcação mais legível.

Usar métodos JavaScript padrão em vez de `instanceof`

O operador `instanceof` não é confiável devido à possível presença de diversas janelas ou quadros. Para determinar um tipo de variável, use `typeof` ou um método JavaScript padrão, como `Array.isArray()`.

Listas de opções têm uma aparência atualizada

As listas de opções no Lightning Experience foram atualizadas para corresponder à aparência de outros menus na UI.

Marcação em estilo mais legível com a expressão `join`

A marcação pode ficar confusa quando você especifica os nomes das classes a serem aplicadas com base nos valores de atributo do componente. Tente usar uma expressão `join` para tornar a marcação mais legível.

Este exemplo define os nomes das classes com base nos valores de atributo do componente. É legível, mas é fácil esquecer os espaços entre os nomes das classes.

```
<li class="{! 'calendarEvent ' +
  v.zoomDirection + ' ' +
  (v.past ? 'pastEvent ' : '') +
  (v.zoomed ? 'zoom ' : '') +
  (v.multiDayFragment ? 'multiDayFragment ' : '')}">
  <!-- content here -->
</li>
```

Às vezes, uma marcação que não é dividida em várias linhas pode embaralhar sua vista ou fazer você xingar baixinho.

```
<li class="{! 'calendarEvent ' + v.zoomDirection + ' ' + (v.past ? 'pastEvent ' : '') +
  (v.zoomed ? 'zoom ' : '') + (v.multiDayFragment ? 'multiDayFragment ' : '')}">
```

```
<!-- content here -->
</li>
```

Tente usar uma expressão `join` em vez disso para facilitar a leitura da marcação. Este exemplo de uso da expressão `join` define `'` como o primeiro argumento para que não ele não precise ser especificado em argumento subsequente na expressão.

```
<li
  class="{! join(' ',
    'calendarEvent',
    v.zoomDirection,
    v.past ? 'pastEvent' : '',
    v.zoomed ? 'zoom' : '',
    v.multiDayFragment ? 'multiDayFragment' : ''
  )}">
  <!-- content here -->
</li>
```

Você também pode usar uma expressão `join` para estilização dinâmica.

```
<div style="{! join(';',
  'top:' + v.timeOffsetTop + '%',
  'left:' + v.timeOffsetLeft + '%',
  'width:' + v.timeOffsetWidth + '%'
)}">
  <!-- content here -->
</div>
```

Usar métodos JavaScript padrão em vez de `instanceof`

O operador `instanceof` não é confiável devido à possível presença de diversas janelas ou quadros. Para determinar um tipo de variável, use `typeof` ou um método JavaScript padrão, como `Array.isArray()`.

Listas de opções têm uma aparência atualizada

As listas de opções no Lightning Experience foram atualizadas para corresponder à aparência de outros menus na UI.

Componentes do Lightning alterados

Estes componentes foram alterados.

ui:inputCurrency

Ao inserir um número em um campo de moeda, é possível usar os atalhos `k`, `m`, `b` ou `t` para indicar milhares, milhões, bilhões ou trilhões. Por exemplo, se você digitar `100k`, o valor aparecerá como `100.000`. No entanto, esses atalhos não são suportados em critérios de filtro.

ui:inputDate

Esse componente exibe um selecionador de data nativo em telefones celulares e tablets Android e iOS. Aplicativos da web em execução em telefones celulares e tablets usam um campo de entrada do tipo `date`. Essa alteração não se aplica a telefones celulares e tablets Windows nem a aplicativos da web exibidos no Internet Explorer.

O atributo `value` foi alterado do tipo `Date` para o tipo `String`, que corresponde a uma data no formato `aaaa-mm-dd`.

ui:inputDateTime

Esse componente exibe um selecionador de data e hora nativo em telefones celulares e tablets Android e iOS. Aplicativos da web em execução em telefones celulares e tablets usam um campo de entrada do tipo `datetime-local`. Essa alteração não se aplica a telefones celulares e tablets Windows nem a aplicativos da web exibidos no Internet Explorer.

O atributo `value` foi alterado do tipo `Date` para o tipo `String`, que corresponde a um formato de data e hora UTC.

ui:inputNumber

Números são formatados automaticamente depois de serem digitados. Por exemplo, se você digitar 50000, o valor aparecerá como 50.000. Além disso, ao inserir um número, é possível usar os atalhos `k`, `m`, `b` ou `t` para indicar milhares, milhões, bilhões ou trilhões. Por exemplo, se você digitar 100k, o valor aparecerá como 100.000. No entanto, esses atalhos não são suportados em critérios de filtro.

ui:menuList

As teclas de seta para a direita e para a esquerda não fazem mais a movimentação por itens de menu. Para se movimentar pelos itens de menu usando seu teclado, use as teclas de seta para baixo e para cima.

ui:menuTriggerLink

O atributo `title` não é mais usado como texto oculto para tecnologias auxiliares.

ui:outputRichText

Esse componente exibe URLs e endereços de email em campos de rich text como hiperlinks.

ui:outputTextArea

Esse componente exibe URLs e endereços de email em campos de texto simples com várias linhas como hiperlinks.

Eventos do Lightning alterados

Estes eventos foram alterados.

force:showToast

Exibe uma notificação toast com uma mensagem. O atributo a seguir agora é obrigatório.

message

Especifica a mensagem a ser exibida.

Os atributos a seguir agora são globais.

mode

O modo de toast, que controla como os usuários podem descartar o toast. O padrão é `dismissible`, que exibe o botão de fechamento.

Valores válidos:

- `dismissible`: Permanece visível até você pressionar o botão fechar ou até `duration` ter transcorrido, o que ocorrer primeiro.
- `pester`: Permanece visível até `duration` ter transcorrido. Nenhum botão de fechamento é exibido.
- `sticky`: Permanece visível até você pressionar os botões de fechamento.

tipo

O tipo de toast, que pode ser `error`, `warning`, `success` ou `info`. O padrão é `other`, que tem o estilo de um toast `info` e não exibe um ícone, a menos que isso seja especificado pelo atributo `key`.

API

Expandimos as nossas APIs em todo o software, adicionando dados e objetos do conjunto de ferramentas, tipos de metadados, recursos REST e instruções SOSL na API versão 37.0. Também aprimoramos objetos, recursos REST e chamadas SOAP existentes e o suporte aos padrões do setor, como o compartilhamento de recurso entre origens (CORS).

EDIÇÕES

Disponível em: Edições
**Developer, Enterprise,
Unlimited e Performance**

NESTA SEÇÃO:

[Alterações de WSDL como preparação para códigos de erro estendidos](#)

Se você examinar os arquivos WSDL da sua organização, poderá perceber que alteramos os elementos Error e ApiFault e adicionamos dois elementos novos, ExtendedErrorCode e ExtendedErrorDetails. Fizemos isso como preparação para a inclusão de códigos de erro estendidos em versões futuras. Esses códigos fornecerão detalhes específicos sobre erros, ajudando a identificar e eliminar incômodos erros de API. Não se preocupe, as alterações não prejudicarão o seu código existente.

[Objetos novos e alterados](#)

Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

[SOSL](#)

A Linguagem de pesquisa de objeto do Salesforce (SOSL) inclui duas novas instruções: formatação localizada para campos numéricos e suporte expandido para alias e snippets.

[API REST](#)

A API REST inclui vários recursos novos e alterados.

[API SOAP](#)

A API SOAP inclui chamadas alteradas e cabeçalhos alterados.

[API REST do Chatter](#)

Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Chatter. Nesta versão, você pode incluir blocos de código em suas publicações de feed, obter recomendações de artigos, atualizar seus registros e muito mais.

[API REST de relatórios e painéis](#)

As melhorias na API REST de relatórios e painéis lhe fornecem acesso a metadados de painel e componentes de painel.

[API em massa](#)

A API em massa inclui suporte ao compartilhamento de recurso entre origens (CORS) e aprimoramentos para BigObjects.

[API de streaming](#)

A API de streaming inclui streaming de PushTopic durável e filtros para assinaturas de PushTopic.

[API do conjunto de ferramentas](#)

A API do conjunto de ferramentas inclui novos namespaces, objetos novos e alterados e comportamento alterado.

[API de metadados: Tipos novos e alterados](#)

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

[API do Salesforce Console \(kit de ferramentas de integração\)](#)

O kit de ferramentas inclui métodos novos e atualizados que permitem personalizar um console programaticamente. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Alterações de WSDL como preparação para códigos de erro estendidos

Se você examinar os arquivos WSDL da sua organização, poderá perceber que alteramos os elementos `Error` e `ApiFault` e adicionamos dois elementos novos, `ExtendedErrorCode` e `ExtendedErrorDetails`. Fizemos isso como preparação para a inclusão de códigos de erro estendidos em versões futuras. Esses códigos fornecerão detalhes específicos sobre erros, ajudando a identificar e eliminar incômodos erros de API. Não se preocupe, as alterações não prejudicarão o seu código existente.

Objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

NESTA SEÇÃO:

[Novos objetos](#)

Estes objetos são novos.

[Objetos alterados](#)

Estes objetos foram alterados.

Novos objetos

Estes objetos são novos.

AccountContactRelation

Representa um relacionamento entre um contato e uma ou mais contas.

ApexTestResultLimits

Captura os limites de teste do Apex utilizados para uma execução de método de teste específica. Uma instância desse objeto é associada a cada objeto `ApexTestResult`.

ApexTestRunResult

Contém informações resumidas sobre todos os métodos de teste que foram executados em um trabalho específico do Apex.

BackgroundOperationResult

Armazena mensagens de erro geradas ao importar dados para um `BigObject` usando a API em massa.

DataAssessmentFieldMetric

Representa informações resumidas sobre campos correspondentes, em branco e divergentes nos registros de conta de uma organização em comparação com os registros no Data.com.

DataAssessmentMetric

Representa um resumo das estatísticas de campos correspondentes e não correspondentes nos seus registros de conta em comparação com os registros de conta do Data.com.

DataAssessmentValueMetric

Resume o número de campos correspondentes nos seus registros de conta em comparação com os registros de conta do Data.com.

EmailMessageRelation

Representa um relacionamento entre um `EmailMessage` e um ou mais registros, incluindo contatos, leads, usuários e contas pessoais. Esse objeto está disponível em organizações com Email avançado ativado (o padrão) ou que usam Email to Case. Para obter mais informações, consulte [Email avançado: Usar email para acionar processos comerciais e exibir emails mais intuitivamente](#).

EntityMilestone

Representa um marco — uma etapa necessária em um processo de suporte ao cliente — em um registro. No Summer '16, o suporte a marcos de objeto está disponível somente para ordens de serviço.

LinkedArticle

Representa um artigo do Knowledge anexado a um registro. No Summer '16, artigos vinculados podem ser anexados somente a ordens de serviço e itens de linha de ordem de serviço.

LinkedArticleFeed

Representa um único item de feed em um artigo do Knowledge vinculado.

LinkedArticleHistory

Representa o histórico de alterações realizadas em campos rastreados em um artigo do Knowledge vinculado.

PresenceConfigDeclineReason

Representa as configurações de um motivo de recusa que um usuário de presença fornece ao recusar trabalho.

PresenceDeclineReason

Representa um motivo de recusa no Omni-Channel que os agentes podem selecionar ao recusar solicitações de trabalho.

SessionPermSetActivation

(Conjuntos de permissões baseados em sessão estão disponíveis atualmente como uma Visualização para o desenvolvedor.)



Importante: Pacotes gerenciados com conjuntos de permissões que exigem ativação de sessão não podem ser instalados nas organizações de cliente sem esse recurso.

O objeto SessionPermSetActivation representa uma atribuição de conjunto de permissões ativada durante uma sessão de usuário individual. Quando um objeto SessionPermSetActivation é inserido em um conjunto de permissões, um evento de ativação é acionado, possibilitando a aplicação das configurações de permissão à sessão específica do usuário.

TwoFactorMethodsInfo

Armazena informações sobre os métodos de verificação de identidade que um usuário registrou.

TwoFactorTempCode

Armazena informações sobre o código temporário de verificação de identidade do usuário.

Objetos alterados

Estes objetos foram alterados.

Objetos alterados que afetam versões anteriores da API

Esse objeto foi alterado na API versão 37.0 e afeta versões anteriores da API.

Usuário

O objeto Usuário tem um novo campo.

- O campo `UserPreferencesSortFeedByComment` especifica o valor de dados utilizado para classificar o feed de um usuário. Quando é `true`, o feed é classificado pela atividade de comentário mais recente. Quando é `false`, o feed é classificado por data de publicação.

Objetos alterados

Estes objetos foram alterados na API versão 37.0.

Feed de *objeto*

Cinco campos de conteúdo foram removidos de todos os objetos de feed. Para associar conteúdo a um feed, use FeedAttachment.

- `ContentData`
- `ContentDescription`
- `ContentFileName`

- `ContentSize`
- Tipo de conteúdo

As informações sobre o conteúdo que estavam disponíveis anteriormente no feed de objeto podem ser recuperadas de `ContentVersion`.

AccountTeamMember

Agora o atributo `layoutable` é verdadeiro.

Agora o campo `AccountAccessLevel` pode ser criado e atualizado.

O objeto `AccountTeamMember` tem cinco campos novos.

- O campo `CaseAccessLevel` representa o nível de acesso do membro da equipe aos casos relacionados à conta.
- O campo `ContactAccessLevel` representa o nível de acesso do membro da equipe aos contatos relacionados à conta.
- O campo `OpportunityAccessLevel` representa o nível de acesso do membro da equipe às oportunidades relacionadas à conta.
- O campo `PhotoUrl` representa a imagem do perfil de usuário do membro da equipe.
- O campo `Title` representa o título do membro da equipe.

AccountShare

Se uma conta for compartilhada com um usuário porque ele está na equipe da conta, a conta sempre terá um registro de compartilhamento separado para esse usuário. O valor de `RowCause` no registro de compartilhamento é `Team`. Anteriormente, se um usuário tinha acesso a uma conta para um ou mais dos seguintes valores de `RowCause`, os registros no objeto `AccountShare` eram comprimidos em um registro com o nível de acesso mais alto.

- `ImplicitParent`
- `Manual`
- `Proprietário`
- `Equipe`

ActivityHistory

O objeto `ActivityHistory` tem um novo campo.

`AlternateDetailId` — O ID de um registro ao qual a atividade está relacionada e que contém mais detalhes sobre a atividade. Por exemplo, uma atividade pode estar relacionada a um registro `EmailMessage`.

ApiEvent

O campo `RecordData` foi adicionado ao objeto `ApiEvent`. `RecordData` armazena uma string JSON que representa os metadados dos registros consultados em uma organização. Esses metadados incluem o número de resultados de uma consulta por tipo de entidade e os IDs de entidade. Esse campo está disponível como parte do programa piloto do ID de registro.

AgentWork

O objeto `AgentWork` tem três novos campos.

- `ActiveTime` — A quantidade de tempo em que o agente trabalhou ativamente no item de trabalho. Rastreia quando o item está aberto e em foco no console do agente.
- `DeclineReason` — O motivo fornecido para a recusa da solicitação de trabalho por um agente.
- `HandleTime` — O período de tempo em que o item de trabalho permaneceu com status aberto. Calculado por `Closed Time - Accepted Time`.

ApexTestQueueItem

O objeto `ApexTestQueueItem` tem um novo campo.

`TestRunResultId` — O ID do objeto `ApexTestRunResult` associado.

ApexTestResult

O objeto `ApexTestResult` tem dois novos campos.

- `ApexTestRunResultId` — O ID do `ApexTestRunResult` que representa toda a execução de teste.
- `RunTime` — O tempo gasto na execução do método de teste, em segundos.

Além disso, agora é possível criar, excluir e atualizar objetos `ApexTestResult`, e todos os campos no objeto `ApexTestResult` agora podem ser criados e atualizados.

Patrimônio

O campo `AssetRootId` foi renomeado para `RootAssetId`.

Comunidade (zona)

O objeto Comunidade (Zona) tem quatro campos.

- `CanCreateCase` — Indica se os usuários podem fazer perguntas privadas na zona. É representado na interface de usuário por uma opção **Ativar perguntas privadas** na página de detalhes da zona.
- `DataCategoryName` — A categoria de dados associada à zona. É representada na interface de usuário por uma opção **Categoria de dados para tópicos de nível superior** na página de detalhes da zona.
- `HasChatterService` — Indica se o Chatter Answers está disponível na zona. É representado na interface de usuário por uma opção **Ativar para Chatter Answers** na página de detalhes da zona.
- `IsPublished` — Indica se a zona está disponível em portais. É representado na interface de usuário por uma opção **Mostrar no portal** na página de detalhes da zona.

AuthSession

Esse objeto tem um novo campo.

`IsCurrent` — Se `true`, indica que a sessão é um membro da família de sessões atual do usuário.

CollaborationGroup

O objeto Grupo de colaboração tem um novo campo.

- `MediumPhotoUrl` — O URL da foto cortada em tamanho maior.

ContractLineItem

O objeto Item de linha de contrato tem dois novos campos que permitem fazer de um item de linha de contrato o pai de outro.

- `ParentContractLineItemId` — Representa o item de linha pai de um item de linha de contrato. Também é possível usar a lista relacionada Itens de linha de contrato filhos nos layouts de item de linha para criar itens de linha filhos.
- `RootContractLineItemId` — (Somente leitura) Representa o item de linha de nível superior em uma hierarquia de itens de linha de contrato. Dependendo da posição de um item de linha de contrato na hierarquia, sua raiz pode ser igual ao seu pai.

DatacloudCompany

Esse objeto tem campos novos.

- `FullAddress` — O endereço completo de uma empresa, incluindo rua, cidade, estado e CEP.
- `SicCodeDesc` — O código numérico SIC e a descrição de uma empresa.
- `Website` — O URL padrão da página inicial de uma empresa.

DashboardComponent

O objeto `DashboardComponent` tem um novo campo.

- `CustomReportId` — O ID do relatório que fornece dados para o componente de painel. Exige a permissão de usuário "Gerenciar relatórios e painéis privados".

EmailMessage

Essas alterações se aplicam a organizações com Email avançado ativado (o padrão) ou que usam Email to Case. Para obter mais informações, consulte [Email avançado: Usar email para acionar processos comerciais e exibir emails mais intuitivamente](#).

O objeto `EmailMessage` tem os seguintes campos novos:

- **ToIds** — Uma matriz de strings de IDs de contato, lead ou usuário que são os destinatários de Para na mensagem de email. Esse campo `JunctionIdList` é vinculado ao relacionamento filho `EmailMessageRelation`.
- **CcIds** — Uma matriz de strings de IDs de contato, lead ou usuário que são os destinatários de CC na mensagem de email. Esse campo `JunctionIdList` é vinculado ao relacionamento filho `EmailMessageRelation`.
- **BccIds** — Uma matriz de strings de IDs de contato, lead ou usuário que são os destinatários de BCC na mensagem de email. Esse campo `JunctionIdList` é vinculado ao relacionamento filho `EmailMessageRelation`.
- **RelatedToId** — `RelatedToId` representa objetos não humanos, como contas, oportunidades, campanhas, casos ou objetos personalizados. `RelatedTolds` são polimórficos. Isso significa que um `RelatedToId` é equivalente ao ID de um objeto relacionado. O rótulo é ID Relacionado a.

Agora o campo `Status` pode ser atualizado.

Os seguintes atributos do objeto `EmailMessage` foram alterados:

- Agora o atributo `layoutable` é verdadeiro.
- Agora o atributo `updateable` é verdadeiro.

EventLogFile

O objeto `EventLogFile` tem os seguintes campos novos:

- **Interval** — Reservado para uso futuro.
- **Sequence** — Reservado para uso futuro.

Dois novos valores foram adicionados ao tipo de evento `Login`.

- **CIPHER_SUITE** — O conjunto de criptografia TLS usado para o login. Os valores são nomes de conjuntos de criptografia em estilo OpenSSL com hífens como delimitadores. Para obter mais informações, consulte o [Kit de ferramentas de criptografia OpenSSL e SSL/TLS](#).
- **TLS_PROTOCOL** — O protocolo TLS usado para o login.

Um novo valor `Console` foi adicionado ao campo `EventType` em `EventLogFile`. Os eventos de console contêm informações sobre o desempenho e o uso de consoles de serviço do Salesforce.

FeedComment

O objeto `FeedComment` tem um novo campo.

SystemModstamp — (Somente leitura) Um [campo do sistema](#) que armazena valores de data e hora para cada registro.

FeedItem

O objeto `FeedItem` tem um novo campo.

Status — Especifica se um item de feed está publicado e visível a todos os que têm acesso ao feed.

-  **Nota:** Esta versão contém uma versão beta do recurso de pré-moderação, ou seja, é um recurso de alta qualidade com [limitações conhecidas](#). Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo [Implementação de comunidade](#) da Comunidade de sucesso.

LiveChatTranscript

O objeto `LiveChatTranscript` tem um novo campo.

- **VisitorNetwork** — O provedor de serviços ou de rede que o visitante do bate-papo usou para o bate-papo.

LoginHistory

As regras de acesso desse objeto foram alteradas. Agora usuários sem a permissão "Gerenciar usuários" podem acessar seus próprios registros de histórico de login. O objeto também tem três novos campos.

- `CipherSuite`—O conjunto de criptografia TLS usado para o login. Os valores são nomes de conjuntos de criptografia em estilo OpenSSL com hífen como delimitadores. Para obter mais informações, consulte o [Kit de ferramentas de criptografia OpenSSL e SSL/TLS](#).
- `CountryIso` — O código ISO 3166 do país em que o endereço IP do usuário está fisicamente localizado. Para obter mais informações, consulte [Códigos de país – ISO 3166](#)
- `TlsProtocol`—O protocolo TLS usado para o login.

NavigationMenuItem

O objeto `NavigationMenuItem` tem um novo campo.

`TargetPrefs`— Se `Type` é `ExternalLink`, determina se um item do menu de navegação é aberto na mesma guia.

Rede

O objeto `Rede` tem um novo campo.

`OptionsAllowInternalUserLogin` — Especifica se os usuários internos podem efetuar login com suas credenciais internas na página de login da comunidade.

NetworkActivityAudit

O campo de lista de opções `Action` inclui novos valores.

- `ModerationRuleReview` — Uma regra de moderação enviou conteúdo gerado por membro para ser revisado e aprovado por um moderador.
- `ModerationRuleFreeze` — Uma regra de moderação congelou um membro porque ele criou conteúdo com frequência excessiva dentro de um período de tempo específico.
- `ModerationRuleNotify` — Uma regra de moderação notificou os moderadores porque um membro criou conteúdo com frequência excessiva dentro de um período de tempo específico.

Além disso, o objeto `NetworkActivityAudit` agora rastreia registros `ContentVersion`.

OpenActivity

O objeto `OpenActivity` tem um novo campo.

`AlternateDetailId` — O ID de um registro ao qual a atividade está relacionada e que contém mais detalhes sobre a atividade. Por exemplo, uma atividade pode estar relacionada a um registro `EmailMessage`.

OpportunityShare

Se uma oportunidade for compartilhada com um usuário porque ele está na equipe da oportunidade, a oportunidade sempre terá um registro de compartilhamento separado para esse usuário. O valor de `RowCause` no registro de compartilhamento é `Team`. Anteriormente, se um usuário tinha acesso a uma oportunidade para um ou mais dos seguintes valores de `RowCause`, os registros no objeto `OpportunityShare` eram comprimidos em um registro com o nível de acesso mais alto.

- `Manual`
- `Proprietário`
- `Equipe`

OpportunityTeamMember

O objeto `OpportunityTeamMember` tem um novo campo.

- O campo `Title` representa o título do membro da equipe.

PermissionSet

O objeto `PermissionSet` tem um novo campo:

- `HasActivationRequired` — Indica se o conjunto de permissões requer uma sessão ativa associada (`true`) ou não (`false`).

PresenceUserConfig

O objeto `PresenceUserConfig` tem três novos campos.

- `OptionsIsDeclineReasonEnabled` — Indica se agentes podem selecionar um motivo para recusar solicitações de trabalho.
- `OptionsIsDisconnectSoundEnabled` — Indica se um som é emitido quando agentes são desconectados do Omni-Channel.
- `OptionsIsRequestSoundEnabled` — Indica se um som é emitido para indicar solicitações de trabalho recebidas.

Ponto final

O objeto `Período` tem um novo campo.

- O campo `FullyQualifiedLabel` representa o nome completo do período na UI. Por exemplo, "Setembro, ano fiscal 2016".

PermissionSet

O objeto `PermissionSet` tem um novo campo:

- `HasActivationRequired` — Indica se o conjunto de permissões requer uma sessão ativa associada (`true`) ou não (`false`).

ServiceContract

O objeto `Contrato de serviço` tem dois novos campos que permitem fazer de um contrato de serviço o pai de outro.

- `ParentServiceContractId` — Representa o contrato de serviço pai de um contrato de serviço. Também é possível usar a lista relacionada `Contratos de serviço filhos` em layouts de contrato de serviço para criar contratos de serviço filhos.
- `RootServiceContractId` — (Somente leitura) Representa o contrato de serviço de nível superior em uma hierarquia de contratos de serviço. Dependendo da posição de um contrato de serviço na hierarquia, sua raiz pode ser igual ao seu pai.

SlaProcess

O novo campo `SObjectType` representa o tipo de registro em que o processo de direito pode ser executado: `Caso` ou `Ordem de serviço`. Seu rótulo na interface de usuário é `Tipo de processo de direito`.

TopicAssignment

Agora é possível atribuir tópicos a arquivos e notas usando o `EntityID` do `ContentDocument` e o `TopicID` do tópico. A atribuição de tópicos a `ContentDocument` é ativada por padrão e requer somente acesso de leitura ao arquivo.

TwoFactorInfo

O campo `Type` tem um novo valor de lista de opções, `HOTP`. Esse valor é reservado para uso futuro.

Usuário

O objeto `Usuário` tem três novos campos.

- `UserPreferencesHideEndUserOnboardingAssistantModal` — Reservado para uso futuro.
- `UserPreferencesHideLightningMigrationModal` — Reservado para uso futuro.
- `UserPreferencesHideSfxWelcomeMat` — Controla se o usuário vê a mensagem de novo usuário do Lightning Experience. Essa mensagem dá aos usuários as boas-vindas à nova interface e fornece instruções passo a passo descrevendo como voltar ao Salesforce Classic.

VerificationHistory

Os campos a seguir foram alterados.

- `Activity` — Foi adicionado um novo valor de lista de opções, `TempCode`. Esse valor indica que o usuário tentou gerar um código de verificação temporário.
- `VerificationMethod` — Foram adicionados dois novos valores de lista de opções, `Hotp` e `TempCode`. O valor `Hotp` é reservado para uso futuro. O valor `TempCode` indica que um usuário utilizou um código de verificação temporário para confirmar a identidade.

WorkBadgeDefinition

O novo campo `IsRewardBadge` indica se `WorkBadgeDefinition` é uma badge de recompensa (`true`) ou não (`false`).

WorkOrder

O objeto `WorkOrder` tem os seguintes campos novos:

- `BusinessHoursId` — Representa o horário comercial seguido pela ordem de serviço.
- `IsClosed` — Indica se a ordem de serviço foi fechada.
- `IsStopped` — Indica se um marco na ordem de serviço foi pausado.
- `RootWorkOrderId` — (Somente leitura) Representa a ordem de serviço de nível superior em uma hierarquia de ordens de serviço. Dependendo da posição de uma ordem de serviço na hierarquia, sua raiz pode ser igual ao seu pai.
- `SlaExitDate` — Representa a data em que a ordem de serviço sai de um processo de direito.
- `SlaStartDate` — Representa a data em que a ordem de serviço entra em um processo de direito.
- `StopStartDate` — Representa a data em que um marco foi pausado.

WorkOrderLineItem

O novo campo somente leitura `RootWorkOrderLineItemId` representa o item de linha de nível superior em uma hierarquia de itens de linha de ordem de serviço. Dependendo da posição de um item de linha na hierarquia, sua raiz pode ser igual ao seu pai.

SOSL

A Linguagem de pesquisa de objeto do Salesforce (SOSL) inclui duas novas instruções: formatação localizada para campos numéricos e suporte expandido para alias e snippets.

NESTA SEÇÃO:[Usar alias em mais instruções](#)

Agora `FORMAT()`, `toLabel()` e `convertCurrency()` oferecem suporte ao uso de alias. O uso de alias fornece um meio de identificar o campo quando você processa os resultados da consulta no seu código.

[Aplicar formatação localizada a campos numéricos](#)

Use `FORMAT()` com `FIND` para aplicar formatação localizada a campos padrão e personalizados de números, data, hora e moeda.

[Snippets disponíveis para mais objetos](#)

Além de artigos, adicione snippets a `Case`, `CaseComment`, `FeedItem`, `FeedComment`, `Idea` e `IdeaComment` usando `WITH SNIPPET`. Os snippets fornecem aos usuários mais contexto sobre o registro nos resultados da pesquisa por meio da inclusão de um trecho do conteúdo nos resultados. Com os snippets, os usuários têm mais facilidade para identificar o conteúdo que estão procurando nos resultados da pesquisa quando o termo de pesquisa não está incluído no campo de resumo.

[Retornar metadados em respostas](#)

Use `WITH Metadata` para retornar metadados, como rótulo e nome de entidade, na resposta.

[Filtrar pesquisas de produtos por ID de catálogo de preços](#)

Use `WITH PricebookId` para restringir os resultados da pesquisa de produtos por um único ID de catálogo de preços.

Usar alias em mais instruções

Agora `FORMAT()`, `toLabel()` e `convertCurrency()` oferecem suporte ao uso de alias. O uso de alias fornece um meio de identificar o campo quando você processa os resultados da consulta no seu código.

Por exemplo:

```
FIND {Acme} RETURNING Account (AnnualRevenue, convertCurrency (AnnualRevenue) AliasCurrency)
```

Aplicar formatação localizada a campos numéricos

Use `FORMAT()` com `FIND` para aplicar formatação localizada a campos padrão e personalizados de números, data, hora e moeda.

Por exemplo:

```
FIND {Acme} RETURNING Account (Id, LastModifiedDate, FORMAT (LastModifiedDate) FormattedDate)
```

Snippets disponíveis para mais objetos

Além de artigos, adicione snippets a `Case`, `CaseComment`, `FeedItem`, `FeedComment`, `Idea` e `IdeaComment` usando `WITH SNIPPET`. Os snippets fornecem aos usuários mais contexto sobre o registro nos resultados da pesquisa por meio da inclusão de um trecho do conteúdo nos resultados. Com os snippets, os usuários têm mais facilidade para identificar o conteúdo que estão procurando nos resultados da pesquisa quando o termo de pesquisa não está incluído no campo de resumo.

Por exemplo:

```
FIND {San Francisco} IN ALL FIELDS RETURNING FeedItem, FeedComment WITH SNIPPET
(target_length=120)
```

Retornar metadados em respostas

Use `WITH Metadata` para retornar metadados, como rótulo e nome de entidade, na resposta.

Para incluir metadados na resposta, use o valor `LABELS`, que retorna o rótulo de exibição dos campos retornados nos resultados da pesquisa. Por exemplo:

```
FIND {Acme} RETURNING Account (Id, Name) WITH METADATA='LABELS'
```

Um exemplo da parte de metadados na resposta:

```
{
  "metadata" : {
    "entityLabelMetadata" : [ {
      "entityName" : "Account",
      "entityFieldLabels" : [ {
        "name" : "Id",
        "value" : "Account ID"
      }, {
        "name" : "Name",
        "value" : "Account Name"
      }
    ]
  }
}
```

Filtrar pesquisas de produtos por ID de catálogo de preços

Use `WITH PricebookId` para restringir os resultados da pesquisa de produtos por um único ID de catálogo de preços.

Por exemplo:

```
Find {laptop} RETURNING Product2 WITH PricebookId = '01sxx0000002MffAAE'
```

API REST

A API REST inclui vários recursos novos e alterados.

Novos recursos: Fluxos e entrevistas de fluxo (piloto)

Você já quis desenvolver a sua própria experiência de tempo de execução para o Visual Workflow? Esta é a sua chance. Estamos fornecendo dois recursos para descrever fluxos e três recursos para descrever e manipular entrevistas.



Nota: A **API REST de tempo de execução de fluxo** está disponível atualmente para clientes seletos por meio de um programa piloto. Para ser indicado para participar deste programa piloto, entre em contato com a Salesforce. Podem ser apresentados termos e condições adicionais para que você participe do programa piloto. É importante ressaltar que programas piloto estão sujeitos a mudanças e, por isso, não podemos garantir a aceitação nesse programa piloto nem fornecer um cronograma específico para a ativação desse recurso. Serviços ou recursos não lançados mencionados neste documento, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas não estão disponíveis atualmente, podendo não ser fornecidos no prazo ou simplesmente não ser fornecidos. Os clientes que adquirirem nossos serviços devem tomar a decisão de compra com base nos recursos disponibilizados atualmente.

Fluxos

```
/vXX.X/process/flows
```

Lista definições de fluxo ativas na sua organização.

Fluxo específico

```
/vXX.X/process/flows/FlowName
```

Lista informações resumidas sobre um fluxo específico

Entrevistas pausadas

```
/vXX.X/process/interviews
```

Lista entrevistas pausadas que podem ser retomadas pelo usuário em execução.

Nova entrevista

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName
```

Inicia uma entrevista de fluxo.

Entrevista específica

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName/guid
```

Continua, pausa ou finaliza uma entrevista em andamento ou retoma uma entrevista pausada.

CONSULTE TAMBÉM:

[Personalizar a aparência de entrevistas de fluxo \(piloto\)](#)

Recursos alterados: informações básicas de SObject, descrição de SObject e descrição global

Adicionamos o campo `mrUEnabled` às respostas desses recursos. Esse campo indica se a funcionalidade de lista Usado mais recentemente (MRU) está ativada para o objeto (`true`) ou não (`false`).

Recurso alterado: Linhas de SObject por ID externo

Como um caso especial, agora é possível usar esse recurso para criar um registro realizando POST para `/vXX.X/objects/SObjectName/Id` na API versão 37.0 ou posterior. Esse padrão representa o uso de `Id` como o campo de ID externo especificado e `null` como o valor. Isso é útil quando você está escrevendo código para fazer inserção e atualização de vários registros por IDs externos diferentes e não quer solicitar um recurso separado.

Recurso alterado: Pesquisa parametrizada

O recurso inclui um novo wrapper no corpo da resposta, suporte para alias e formatação no parâmetro `fields`, dois novos parâmetros e suporte expandido para snippets.

Novo wrapper `searchRecords` no corpo da resposta.

Uma nova marcação `searchRecords` é delimita o conteúdo nas respostas. Por exemplo:

```
{
  "searchRecords" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "Contact",
      "url" : "/services/data/v36.0/objects/Contact/003xx000004TraiAAC"
    },
    "Id" : "003xx000004TraiAAC",
    "FirstName" : "Smith",
    "LastName" : "Johnson"
  }, {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v36.0/objects/Account/001xx000003DHXnAAO"
    },
    "Id" : "001xx000003DHXnAAO",
    "NumberOfEmployees" : 100
  } ]
}
```



Nota: Devido a essa alteração, certifique-se de que pode analisar a nova sintaxe de resposta antes de atualizar para a API versão 37.0.

Uso de alias e nova função `format` disponíveis em `fields` para GET e POST

A função `format` aplica formatação localizada a campos padrão e personalizados de números, data, hora e moeda.

Há suporte a alias em `fields` para `toLabel`, `convertCurrency` e `format`. Por exemplo:

```
{
  ...
  "subjects": [ { "name": "Opportunity", "fields": [ "Id", "format(Amount) AliasAmount" ] } ]
  ...
}
```

Novo parâmetro `metadata`

Especifica se metadados são retornados na resposta. Por padrão, não são retornados metadados. Exemplo de resposta com metadados:

```
{
  "searchRecords" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v35.0/objects/Account/001D000000IqhSLIAZ"
```

```

    },
    "Id" : "001D000000IqhSLIAZ",
  }, {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v35.0/subjects/Account/001D000000IomazIAB"
    },
    "Id" : "001D000000IomazIAB",
  } ],
  "metadata" : {
    "entityLabelMetadata" : [ {
      "entityName" : "Account",
      "entityFieldLabels" : [ {
        "name" : "Id",
        "value" : "Account ID"
      }, {
        "name" : "Name",
        "value" : "Account Name"
      } ]
    } ]
  } ]
}

```

Novo parâmetro **pricebookId**

Filtra os resultados da pesquisa de produtos por meio de um ID de catálogo de preços referente apenas ao objeto Product2. O ID de catálogo de preços deve estar associado ao produto que você está procurando. Por exemplo:

```
?q=laptop&subject=product2&pricebookId=01sxx0000002MffAAE
```

snippet para mais objetos

Além de artigos, adicione snippets a Case, CaseComment, FeedItem, FeedComment, Idea e IdeaComment usando snippet.

Recurso alterado: Itens relevantes

Adicionamos o parâmetro `lastUpdatedId` ao cabeçalho de resposta. O parâmetro fornece um código exclusivo que pode ser usado em chamadas subsequentes para comparar os resultados de um conjunto de resultados completo com os resultados nessa lista de respostas. Cada novo conjunto de resultados possui parâmetros `lastUpdatedId` separados.

Por exemplo:

```
lastUpdatedId: 102959935
newResultSetSinceLastQuery: true
```

Recurso alterado: Artigos sugeridos de SObject para caso

O parâmetro `categories` substitui `categoryid`. O parâmetro `categories` é o par nomeado de um grupo de categorias de dados e um nome de API de categoria de dados (não um título de categoria) para artigos desejados. Use a sintaxe `categories={"Group": "Category"}`. Além disso, adicionamos o parâmetro `topics`, que lista o tópico dos artigos retornados.

O novo parâmetro `categories` substitui `categoryId`

Considere a possibilidade de codificar caracteres no URL. Por exemplo:

```
categories=%7B%22Regions%22%3A%22Asia%22%2C%22Products%22%3A%22Laptops%22%7D
```

Para várias categorias, especifique vários pares de grupos de categorias de dados e categorias de dados. Por exemplo:

```
categories={"Regions":"Asia","Products":"Laptops"}
```

Novo parâmetro `topics`

Por exemplo, `topics=outlook&topics=email`.

Recurso alterado: Pesquisar correspondências de título de artigo sugerido

Adicionamos o parâmetro `topics`, que lista o tópico dos artigos retornados.

Por exemplo:

```
topics=outlook&topics=email
```

Acessar informações sobre limite de chamadas OData por hora

Agora, quando você consulta o recurso Limites, ele retorna o valor máximo e restante de chamadas OData por hora para a sua organização.

Limites para setores

É possível recuperar, no máximo, 200 registros em uma solicitação, em vez dos 2.000 registros documentados anteriormente.

API SOAP

A API SOAP inclui chamadas alteradas e cabeçalhos alterados.

Chamadas alteradas

Estas chamadas foram alteradas na API versão 37.0.

`describeGlobal()` e `DescribeGlobalResult`

Adicionamos o campo `mruEnabled`, que indica se a funcionalidade de lista Usado mais recentemente (MRU) está ativada para o objeto (`true`) ou não (`false`).

`describeFlexiPages()` e `DescribeFlexiPageResult`

O campo `ObjectType` não está mais reservado para uso futuro. Para dar suporte à disponibilidade geral de criação e edição de páginas de registro no Lightning Experience, esse campo representa o objeto ao qual uma FlexiPage está associada.

Agora o campo `type` oferece suporte aos seguintes valores:

- `HomePage` — Representa uma página do Lightning usada para substituir a página inicial no Lightning Experience.
- `RecordPage` — Representa uma página do Lightning usada para substituir uma página de registro de objeto no Lightning Experience.

search() e SearchResult

Adicionamos a propriedade `searchResultsMetadata`. A propriedade inclui metadados, como nome de objeto e rótulos de campo, para os registros retornados. Os metadados serão retornados somente se forem especificados na solicitação usando `WITH METADATA` e o valor `LABELS` na string de pesquisa SOSL. Por exemplo:

```
FIND {Acme} RETURNING Account WITH METADATA='LABELS'
```

Cabeçalhos alterados

Estes cabeçalhos foram alterados na API versão 37.0.

DebuggingHeader

Padronizamos `DebuggingHeader` em todas as APIs. Agora é possível fornecer um parâmetro `categories` nas APIs de SOAP, de metadados e de conjunto de ferramentas. O parâmetro `categories` é do tipo `LogInfo`. `LogInfo` é um mapeamento de `category` para `level`. Anteriormente, tanto `categories` quanto a enumeração `debugLevel` estavam disponíveis nas APIs de conjunto de ferramentas e metadados, mas somente `debugLevel` estava disponível na API SOAP.

Caso prefira não trocar, você pode continuar usando a enumeração `debugLevel`. Entretanto, recomendamos que você aproveite a maior granularidade oferecida por `categories`.

Caso decida continuar usando `debugLevel`, acrescentamos os níveis de registro `Profiling`, `Callout` e `Detail` a essa enumeração. Anteriormente, esses valores estavam disponíveis nas APIs de conjunto de ferramentas e metadados, mas não na API SOAP.

Também atualizamos toda a documentação de `DebuggingHeader`. Cá entre nós: os documentos não refletiam a estrutura antiga nem a estrutura nova desse cabeçalho. (Som triste de trombone.)

OwnerChangeOptions

O tipo `EnforceNewOwnerHasReadAccess` foi adicionado ao campo `ChangeOwnerOption`. Quando verdadeiro, esse tipo exige que o novo proprietário do registro tenha pelo menos acesso de leitura ao registro.

API REST do Chatter

Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Chatter. Nesta versão, você pode incluir blocos de código em suas publicações de feed, obter recomendações de artigos, atualizar seus registros e muito mais.



Nota: Para criar experiências personalizadas do Chatter e de Comunidades no Salesforce, use [ConnectApi \(Chatter no Apex\)](#).

NESTA SEÇÃO:

[Recursos da API REST do Chatter novos e alterados](#)

[Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados](#)

[Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados](#)

Recursos da API REST do Chatter novos e alterados**Chatter****Controla quando os resumos de email do Chatter são enviados.**

Para controlar quando os resumos de email do Chatter são enviados, faça uma solicitação POST para o novo recurso `/chatter/digests` com a nova Entrada de trabalho de resumo ou o parâmetro `period`.

Para usar esse recurso, entre em contato com a Salesforce para ativar os resumos do Chatter somente por API.



Cuidado: A ativação de resumos do Chatter somente por API desativa os resumos agendados para a sua organização. É necessário chamar a API para que os usuários recebam os resumos.

Clean

Atualizar registros com uma regra de atualização

Para atualizar registros com uma regra de atualização, faça uma solicitação POST para `/clean` com o ID da regra de atualização e os IDs dos registros a serem atualizados.

Obter os serviços de dados associados às regras de atualização ativas de uma organização

Para obter os serviços de dados associados às regras de atualização ativas de uma organização, faça uma solicitação GET para o novo recurso `/clean/data-services`.

Obter métricas dos serviços de dados associados às regras de atualização ativas de uma organização

Para obter as métricas dos serviços de dados associados às regras de atualização ativas de uma organização, faça uma solicitação GET para o novo recurso `/clean/data-services/dataServiceId/metrics`.

Obter o status das regras de atualização ativas de um registro

Para obter o status das regras de atualização ativas de um registro, faça uma solicitação GET para o novo recurso `/clean/recordId/rules/statuses`.

Serviços de email externos

Recurso de serviços de email externos

Para ir à página de apresentação que é acessada inicialmente pelo usuário quando envia emails por meio de uma conta externa, faça uma solicitação GET para `/authenticated-email-service` ao concluir o processo de autorização OAuth.

Feeds

Incluir um bloco de código em uma publicação de feed

Para incluir um bloco de código em uma publicação de feed, faça uma solicitação POST para o recurso `/chatter/feed-elements` existente com a Entrada de segmento de mensagem atualizada: Início da marcação e entrada de segmento de mensagem: Corpos de solicitação de fim da marcação.

Acessar o recurso de interações de um elemento de feed

Para acessar o recurso de interações de um elemento de feed, faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/interactions`.

Acessar o recurso de status de um elemento de feed (beta)



Nota: Esta versão contém uma versão beta do recurso de pré-moderação, ou seja, é um recurso de alta qualidade com [limitações conhecidas](#). Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo [Implementação de comunidade](#) da Comunidade de sucesso.

Para acessar o recurso de status de um elemento de feed, faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/status`.

Aprovar uma publicação de feed (beta)



Nota: Esta versão contém uma versão beta do recurso de pré-moderação, ou seja, é um recurso de alta qualidade com [limitações conhecidas](#). Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie

sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo [Implementação de comunidade](#) da Comunidade de sucesso.

Para aprovar uma publicação de feed, faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/status` com a nova Entrada do recurso de status ou o parâmetro `feedEntityStatus` definido como `Published`.

Somente usuários com a permissão "Pode aprovar publicação de feed" podem definir o status de um elemento de feed.

Obter perguntas relacionadas (beta)



Nota: Esta versão contém uma versão beta de perguntas relacionadas, ou seja, é um recurso de alta qualidade com limitações conhecidas. Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre perguntas relacionadas no grupo [Implementação de comunidade](#) da Comunidade de sucesso.

Para obter perguntas relacionadas a uma pergunta de contexto, faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/related-posts`, onde `feedElementId` é um ID de pergunta.

Arquivos

Obter tópicos atribuídos a um arquivo

Para obter tópicos atribuídos a um arquivo, faça uma solicitação GET ao recurso `/connect/records/recordId/topics` existente, onde `recordId` é um ID de arquivo.

Atribuir tópicos a um arquivo

Para atribuir tópicos a um arquivo, faça uma solicitação POST para o recurso `/connect/records/recordId/topics` existente com a Entrada de atribuição de tópico.

Substituir tópicos atribuídos a um arquivo

Para substituir todos os tópicos atribuídos a um arquivo por tópicos diferentes, faça uma solicitação PUT para o recurso `/connect/records/recordId/topics` existente com a Entrada de nomes de tópico.

Remover tópicos de um arquivo

Para remover um tópico de um arquivo, faça uma solicitação DELETE para o recurso `/connect/records/recordId/topics` existente com o parâmetro `topicId`.

Recomendações

Obter recomendações de artigos

Para obter recomendações de artigos, faça uma solicitação GET para estes recursos existentes.

- `/chatter/users/userId/recommendations`
- `/chatter/users/userId/recommendations/view`
- `/chatter/users/userId/recommendations/view/articles`
- `/chatter/users/userId/recommendations/view/kA0`
- `/chatter/users/userId/recommendations/view/recommendedArticleId`

Excluir uma recomendação de artigo

Para excluir uma recomendação de artigo, faça uma solicitação DELETE para o recurso

`/chatter/users/userId/recommendations/action/objectId` existente, onde *action* é *view* e *objectId* é *recommendedArticleId*.

Tópicos**Fornecer uma lista de sugestões de tópicos para atribuir a um item de feed ou registro para melhorar futuras sugestões de tópicos**

Para fornecer uma lista de tópicos sugeridos para atribuição a um item de feed ou registro, faça uma solicitação PUT para o recurso `/connect/records/recordId/topics` existente com a Entrada de nomes de tópico atualizada.

Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados**Consultas assíncronas (piloto)****Entrada de consulta assíncrona**

A nova propriedade `targetValueMap` é um mapeamento de valores literais para campos do objeto de destino.

Chatter**Entrada de trabalho de resumo**

Esse novo corpo de solicitação tem apenas uma propriedade, `period`, que especifica o período de tempo incluído em um resumo de email do Chatter.

Clean**Entrada de atualização**

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `cleanRuleId` — O ID de 18 caracteres da regra de atualização usada para atualizar registros.
- `cleanType` — O tipo, gerado pelo sistema, de operação de atualização usado pela regra de atualização. Um destes valores:
 - `BulkClean` — Atualiza todos os registros existentes aplicáveis à regra de atualização especificada.
 - `Incremental` — Atualiza somente registros que não têm o status `Sincronizado` ou `Revisado`.
 - `Manual` — Atualiza manualmente os registros com a regra de atualização especificada.
 - `Perpetual` — Atualiza automaticamente os registros salvos com a regra de atualização especificada.
- `entityIds` — Os IDs de 18 caracteres dos registros a serem atualizados usando a regra de atualização.
- `requestId` — O ID gerado pelo sistema da solicitação de atualização.

Feeds**Entrada de segmento de mensagem: Início da marcação**

A propriedade `markupType` desse corpo de solicitação oferece suporte a um novo valor `Code`. Os segmentos de marcação com um `markupType Code` podem incluir somente segmentos de texto.

Entrada de segmento de mensagem: Fim da marcação

A propriedade `markupType` desse corpo de solicitação oferece suporte a um novo valor `Code`.

Entrada do recurso de status (beta)

Esse novo corpo de solicitação tem uma única propriedade, `feedEntityStatus`, que especifica o status do item de feed. Os valores são:

- `PendingReview` — O item de feed ainda não está aprovado e, portanto, não está publicado ou visível.
- `Published` — O item de feed está aprovado e visível.

Tópicos**Entrada de nomes de tópico**

A nova propriedade `topicSuggestions` lista tópicos sugeridos para serem atribuídos a um item de feed ou registro a fim de melhorar futuras sugestões de tópicos.

Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados**Consultas assíncronas (piloto)****Consultas assíncronas**

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `message` — Uma mensagem para o usuário.
- `targetValueMap` — Um mapeamento de valores literais para campos do objeto de destino.

Chatter**Trabalho de resumo**

Esse novo corpo de resposta tem apenas uma propriedade, `period`, que especifica o período de tempo incluído em um resumo de email do Chatter.

Clean**Serviço de dados da regra de atualização**

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `cleanDataServiceId` — ID do serviço de dados associado a uma regra de atualização para um registro.
- `dataServiceMasterLabel` — Rótulo mestre do serviço de dados associado a uma regra de atualização para um registro.

Coleção de serviços de dados de regra de atualização

Esse novo corpo de resposta tem apenas uma propriedade, `dataServiceRecords`, que é uma coleção de serviços de dados associados a todas as regras de atualização ativas de uma organização.

Métricas do serviço de dados da regra de atualização

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `cleanRuleErrorsUrl` — URL em que os erros de atualização do serviço de dados podem ser baixados.
- `cleanRuleId` — ID da regra de atualização que usa o serviço de dados.
- `cleanRuleName` — Nome da regra de atualização que usa o serviço de dados.
- `entityName` — Nome do tipo de registro associado ao serviço de dados.
- `errorCount` — Número de registros com erros de atualização referentes à regra de atualização.
- `matchedRecords` — Número de registros com status de regra de atualização `Sincronizado`, `Diferente` ou `Ignorado`.

- `processedRecords` — Número de registros processados pela regra de atualização.
- `totalRecords` — Total de registros disponíveis para processamento pela regra de atualização.

Coleção de métricas dos serviços de dados de regra de atualização

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `cleanMetricRecords` — Lista de métricas dos serviços de dados associados a todas as regras de atualização ativas em uma organização.
- `metricDate` — Data de geração das métricas.
- `metricUri` — URL da API de métrica de atualização.

Resultado de atualização de registro

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `cleanStatus` — Status da regra de atualização utilizada para atualizar o registro.
- `datasourceKey` — Chave da origem de dados externa usada para atualizar o registro.

Coleção de resultados de atualização de registro

Esse novo corpo de resposta tem apenas uma propriedade, `cleanRecord`, que é uma coleção de resultados da atualização de registros com regras de atualização.

Status da regra de atualização

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `dataServiceName` — Serviço de dados associado à regra de atualização.
- `lastCleanDate` — Data da última atualização do registro com a regra de atualização.
- `needCompare` — Indica se há diferenças de valor de campo entre o registro do Salesforce e o registro correspondente no serviço de dados.
- `ruleId` — ID da regra de atualização.
- `ruleName` — Nome da regra de atualização.
- `status` — Status da regra de atualização. Para obter mais informações e valores disponíveis, consulte "Status das regras do Data.com Clean" na Ajuda do Salesforce.
- `statusId` — ID do status da regra de atualização.

Coleção de status de regra de atualização

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `cleanStatusRecords` — Coleção de status de atualização das regras de atualização de um registro.
- `entityId` — ID do registro.
- `statusUri` — URI do status de atualização.

Serviços de email externos

Usuário OAuth

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades:

- `availableExternalEmailService` — O provedor de serviços OAuth disponível.
- `isAuthenticated` — Especifica se o usuário está autenticado (`true`) ou não (`false`).

Provedor OAuth

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades:

- `authorizationUrl` — O URL usado para autorização.
- `name` — O nome do provedor de serviços OAuth.

Feeds

Página de comentários

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página ou `null` se não há próxima página.

Recursos de elemento de feed

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `interactions` — Se um elemento de feed tem esse recurso, ele tem informações sobre as interações de usuário.
- `status` (beta) — Se um elemento de feed tem esse recurso, ele tem um status que determina sua visibilidade.

Página de elemento de feed

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página ou `null` se não há próxima página.

Recurso de interações

Esse novo corpo de resposta tem apenas uma propriedade, `count`, que é o número de visualizações individuais, curtidas e comentários em uma publicação de feed.

Página de curtidas

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página ou `null` se não há próxima página.
- `previousPageToken` — Token que identifica a página anterior ou `null` se não há página anterior.

Segmento de mensagem: Imagem inline

A nova propriedade `fileExtension` é a extensão da imagem inline, como "gif".

Segmento de mensagem: Início da marcação

A propriedade `markupType` desse corpo de resposta oferece suporte a um novo valor `Code`.

Segmento de mensagem: Fim da marcação

A propriedade `markupType` desse corpo de resposta oferece suporte a um novo valor `Code`.

Publicação de feed relacionada (beta)

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `id` — ID de 18 caracteres da publicação de feed relacionada.
- `motif` — Ícone que identifica a publicação de feed relacionada. O símbolo também pode conter a cor base do objeto.
- `mySubscriptions` — Se o usuário de contexto está seguindo o item, contém informações sobre a assinatura. Caso contrário, retorna `null`.
- `name` — Nome da publicação de feed relacionada.
- `score` — Pontuação da publicação de feed relacionada que indica o seu grau de proximidade em relação à publicação de feed de contexto.
- `title` — Título da publicação de feed relacionada.
- `type` — O valor é `RelatedQuestion`.
- `url` — URL da publicação de feed relacionada.

Coleção de publicações de feed relacionadas (beta)

Esse novo corpo de resposta tem apenas uma propriedade, `relatedFeedPosts`, que é uma coleção de publicações de feed relacionadas.

Pergunta relacionada (beta)

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `hasBestAnswer` — Indica se a pergunta possui uma melhor resposta.
- `id` — ID de 18 caracteres da pergunta relacionada.
- `motif` — Ícone que identifica a pergunta relacionada. O símbolo também pode conter a cor base do objeto.
- `mySubscriptions` — Se o usuário de contexto está seguindo o item, contém informações sobre a assinatura. Caso contrário, retorna `null`.
- `name` — Nome da pergunta relacionada.
- `score` — Pontuação da publicação de feed relacionada que indica o seu grau de proximidade em relação à publicação de feed de contexto.
- `title` — Título da publicação de feed relacionada.
- `type` — O valor é `RelatedQuestion`.
- `url` — URL da pergunta relacionada.

Recurso de status (beta)

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `feedEntityStatus` — Especifica o status do item de feed. Os valores são:
 - `PendingReview` — O item de feed ainda não está aprovado e, portanto, não está publicado ou visível.
 - `Published` — O item de feed está aprovado e visível.
- `isApprovableByMe` — Especifica se o usuário atual pode alterar o status do item de feed de `PendingReview` para `Published`.

Arquivos**Detalhe do arquivo**

A nova propriedade `topics` é uma coleção de tópicos atribuídos ao arquivo.

Grupos**Foto**

A nova propriedade `mediumPhotoUrl` é o URL da foto de tamanho médio (a largura padrão é 160 pixels) do grupo.

Mensagens**Coleção de resumos de conversas**

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página ou `null` se não há próxima página.

Coleção de mensagens

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.

- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página ou `null` se não há próxima página.

Celular

Recursos

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `activityReminderNotificationsEnabled` — Especifica se as notificações de lembrete de tarefa estão ativadas para a sua organização.
- `offlineEditEnabled` — Especifica se as permissões de objeto offline estão ativadas para clientes móveis do aplicativo Salesforce1 para download.

Recomendações

Resumo do artigo

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `articleType` — Tipo do artigo do Knowledge.
- `id` — ID de 18 caracteres do artigo do Knowledge.
- `lastPublishedDate` — Última data de publicação do artigo do Knowledge.
- `motif` — Ícones pequenos, médios e grandes indicando que o objeto é um artigo do Knowledge. O símbolo também pode conter a cor base do objeto.
- `mySubscription` — Se o usuário de contexto está seguindo esse artigo, contém informações sobre a assinatura. Caso contrário, retorna `null`.
- `name` — Nome do artigo.
- `rating` — A classificação do artigo.
- `summary` — Resumo do conteúdo do artigo do Knowledge.
- `title` — Título do artigo do Knowledge.
- `type` — O valor é `KnowledgeArticle`.
- `url` — O URL do artigo do Knowledge.
- `urlName` — Nome do URL do artigo do Knowledge.

Recomendação

Agora a propriedade `entity` desse corpo de resposta oferece suporte a corpos de resposta de Resumo do artigo.

Usuários

Foto

A nova propriedade `mediumPhotoUrl` é o URL da foto do perfil de tamanho médio (a largura padrão é 160 pixels).

Página do usuário

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `currentPageToken` — Token que identifica a página atual.
- `nextPageToken` — Token que identifica a próxima página ou `null` se não há próxima página.
- `previousPageToken` — Token que identifica a página anterior ou `null` se não há página anterior.

API REST de relatórios e painéis

As melhorias na API REST de relatórios e painéis lhe fornecem acesso a metadados de painel e componentes de painel.

Novo recurso: Descrição do painel

A API REST de relatórios e painéis inclui um novo recurso que retorna metadados do painel.

URI do recurso	Método HTTP suportado	Descrição
Descrição do painel <code>services/data/v2.0/analytics/dashboard/{dashboardID}/describe</code>	OBTER	Retorna metadados do painel especificado, incluindo componentes de painel, filtros, layout e o usuário em execução.

Para obter mais informações sobre essas propriedades, consulte o [Guia do desenvolvedor da API REST de relatórios e painéis](#).

Recurso alterado: Resultados de painel

Obtenha detalhes sobre componentes de painel especificados usando uma solicitação POST para o recurso Resultados de painel na API REST de relatórios e painéis.

A API REST de relatórios tem os novos métodos descritos a seguir.

URI do recurso	Novo método HTTP	Corpo da solicitação	Descrição
Resultados de painel <code>services/data/v2.0/analytics/dashboard/{dashboardID}/results</code>	PUBLICAR	<pre>{ "componentIds": ["01aR000000005aT4IAI", "01aR000000005aT5IAI"] }</pre>	Retorna detalhes sobre componentes de painel especificados no corpo da solicitação.

Para obter mais informações sobre esses métodos, consulte o [Guia do desenvolvedor da API REST de relatórios e painéis](#).

API em massa

A API em massa inclui suporte ao compartilhamento de recurso entre origens (CORS) e aprimoramentos para BigObjects.

NESTA SEÇÃO:

[Usar CORS para acessar a API em massa](#)

CORS (compartilhamento de recurso entre origens) é uma recomendação do W3C que permite aos navegadores da Web solicitar recursos de origens que não sejam a sua (solicitações entre origens). Por exemplo, usando CORS, um script JavaScript em `https://www.example.com` pode solicitar um recurso de `https://www.salesforce.com`. Agora a API em massa oferece suporte a CORS.

[A API em massa para BigObjects valida dados na importação](#)

A API em massa para BigObjects foi aprimorada para realizar validação de dados e fornecer mensagens de erro significativas.

Usar CORS para acessar a API em massa

CORS (compartilhamento de recurso entre origens) é uma recomendação do W3C que permite aos navegadores da Web solicitar recursos de origens que não sejam a sua (solicitações entre origens). Por exemplo, usando CORS, um script JavaScript em `https://www.example.com` pode solicitar um recurso de `https://www.salesforce.com`. Agora a API em massa oferece suporte a CORS.

Para acessar essa API a partir de JavaScript em um navegador da Web, adicione a origem que está servindo o script à lista de permissões de CORS. Para adicionar uma origem à lista de permissões de CORS, em Configuração, insira `CORS` na caixa **Busca rápida** e, em seguida, selecione **CORS**. Clique em **Novo** e insira um padrão de URL de origem.

O padrão de URL de origem deve incluir HTTPS (a menos que você esteja usando seu localhost) e um nome de domínio, podendo, opcionalmente, incluir uma porta. Há suporte para o caractere curinga (*), que deve preceder um nome de domínio de segundo nível. Por exemplo, `https://*.example.com` adiciona todos os subdomínios de `example.com` à lista de aprovados.

Se um navegador compatível com CORS fizer uma solicitação a partir de uma origem na lista de permissões de CORS do Salesforce, o Salesforce retornará a origem no cabeçalho HTTP `Access-Control-Allow-Origin`. O Salesforce também retorna quaisquer cabeçalhos HTTP adicionais de CORS. Se a origem não estiver na lista de permissões, o Salesforce retornará o código de status HTTP 403.

Ainda é necessário passar um token OAuth com as solicitações que o requerem.

A API em massa para BigObjects valida dados na importação

A API em massa para BigObjects foi aprimorada para realizar validação de dados e fornecer mensagens de erro significativas.

 **Nota:** Esse recurso está disponível para clientes seletos por meio de um programa piloto. Para ser indicado para participar deste programa piloto, entre em contato com a [salesforce.com](https://www.salesforce.com). Podem ser apresentados termos e condições adicionais para que você participe do programa piloto.

Agora a API em massa valida dados no momento da importação e gera uma mensagem de erro para a primeira ocorrência de dados inválidos em qualquer linha do arquivo de dados. Isso facilita a identificação de dados que não foram importados e do motivo específico para a falha de importação.

As mensagens de erro são gravadas em um novo BigObject chamado `BackgroundOperationResult`. O campo `Message` armazena o texto da mensagem de erro. O campo `ParentId` armazena o ID do lote usado para importar os dados.

A validação realizada depende do tipo dos dados que estão sendo importados.

- **Texto** — O comprimento da string de entrada deve ser menor ou igual ao comprimento do campo de texto correspondente no objeto de destino.
- **Número** — Os dados de entradas devem ser números cuja escala e precisão sejam compatíveis com o campo de número correspondente no objeto de destino.
- **ID** — Os dados de entrada devem ser um ID válido de 15 ou 18 caracteres.
- **DateTime** — os dados de entrada devem ser um valor `dateTime` válido no formato aprovado.
- **Pesquisa** — O valor de pesquisa deve ser um ID válido com 15 ou 18 caracteres.

Após a importação de quaisquer dados, é possível verificar se ocorreram erros consultando o objeto `BackgroundOperationResult`. Por exemplo, esta consulta retorna detalhes de todos os erros dos dados cujo ID de lote é `751xx0000000060AAQ`.

```
SELECT CreatedById, CreatedDate, Id, Message, MessageType, ParentId FROM
BackgroundOperationResult WHERE ParentId = "751xx0000000060AAQ"
```

API de streaming

A API de streaming inclui streaming de PushTopic durável e filtros para assinaturas de PushTopic.

NESTA SEÇÃO:

[Repetir eventos com streaming de PushTopic durável \(disponível para o público geral\)](#)

Agora é possível repetir eventos de streaming baseados em PushTopic! O Salesforce armazena eventos por 24 horas; portanto, é possível recuperar eventos armazenados durante esse período. Nesta versão, expandimos o suporte ao streaming durável para incluir eventos PushTopic, além de eventos genéricos.

[Aplicar filtros a assinaturas PushTopic](#)

Restrinja as notificações de evento PushTopic a um conjunto significativo adicionando critérios de filtro ao URI de assinatura.

Repetir eventos com streaming de PushTopic durável (disponível para o público geral)

Agora é possível repetir eventos de streaming baseados em PushTopic! O Salesforce armazena eventos por 24 horas; portanto, é possível recuperar eventos armazenados durante esse período. Nesta versão, expandimos o suporte ao streaming durável para incluir eventos PushTopic, além de eventos genéricos.

A estrutura de eventos da API de streaming separa os produtores de eventos dos consumidores de eventos. Com isso, um assinante pode recuperar eventos a qualquer momento e não fica limitado a ouvir os eventos no momento em que são enviados.

Ponto final único

Use o ponto final da API de streaming para repetir notificações de evento referentes a eventos PushTopic duráveis. Esse ponto final também se aplica a eventos genéricos duráveis.

```
https://Salesforce_Instance/cometd/37.0/
```



Nota: O suporte a streaming durável nesse ponto final é introduzido na API versão 37.0. Se você usa streaming genérico durável na versão 36.0, recomendamos que atualize para a versão 37.0 e use esse ponto final em vez de

```
https://Salesforce_Instance/cometd/replay/36.0/.
```

Numeração de evento

Um ID numérico é atribuído a cada evento transmitido. Os IDs são incrementados e não há garantia de que sejam contíguos para eventos consecutivos. É garantido que cada ID seja mais alto que o ID do evento anterior. Por exemplo, o evento seguinte ao evento com ID 999 pode ter um ID 1.025. O ID é exclusivo para a organização e o canal. Os IDs de eventos excluídos não são reutilizados.

O ID é adicionado no campo `replayId` da mensagem de notificação. Por exemplo, esta mensagem de JSON mostra o campo `replayId` no objeto de evento referente a um evento PushTopic.

```
{
  "clientId": "2t80j2hcog29sdh9ihjd9643a",
  "data": {
    "event": {
      "createdDate": "2016-03-29T16:40:08.208Z",
      "replayId": 13,
      "type": "created"
    },
    "subject": {
      "Website": null,
      "Id": "001D000000KnaXjIAJ",
      "Name": "TicTacToe"
    }
  }
},
```

```
"channel":"/topic/TestAccountStreaming"
}
```

 **Nota:** O formato de data do valor do campo `createdDate` foi alterado para ser consistente com o formato de data usado no aplicativo Salesforce. Agora a parte da hora termina com um sufixo `Z` em vez de `+0000`. Ambos os sufixos indicam um fuso horário UTC.

Repetição de eventos

O assinante pode escolher quais eventos deseja receber – por exemplo, todos os eventos dentro do período de retenção ou a partir de um evento específico. O padrão é receber somente os novos eventos enviados após a assinatura. Os eventos fora do período de retenção de 24 horas são descartados.

Este diagrama geral mostra como os consumidores de eventos podem ler um fluxo de eventos usando diferentes opções de repetição.

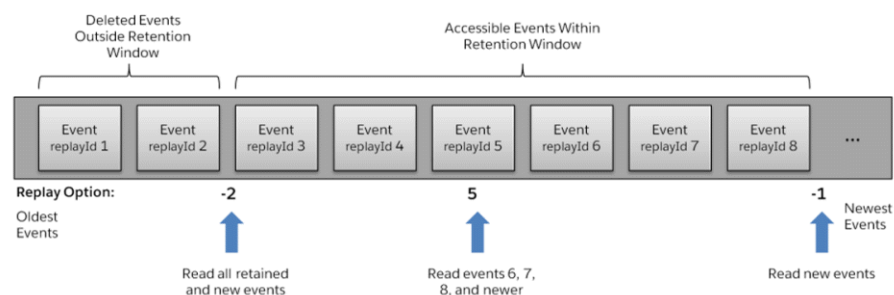


Tabela 3: Opções de repetição

Opção de repetição	Descrição
ID de reprodução	O assinante recebe todos os eventos após o evento especificado por seu valor <code>replayId</code> .
-1	O assinante recebe novos eventos transmitidos após a assinatura do cliente.
-2	O assinante recebe todos os eventos, inclusive eventos passados que estejam dentro do período de retenção de 24 horas e novos eventos enviados após a assinatura.

Extensão de CometD

O mecanismo de repetição é implementado em uma extensão de CometD fornecida pela Salesforce. Um exemplo da extensão é fornecido em JavaScript e outro em Java. Por exemplo, é possível registrar a extensão em JavaScript da seguinte forma.

```
// Register streaming extension
var replayExtension = new cometdReplayExtension();
replayExtension.setChannel(<Canal de streaming para assinatura>);
replayExtension.setReplay(<Opção de repetição de eventos>);
cometd.registerExtension('myReplayExtensionName', replayExtension);
```

Para obter um exemplo do Visualforce que usa a extensão de CometD em JavaScript, consulte a [Demonstração de streaming durável no Salesforce](#) no GitHub. Uma [apresentação passo a passo desse exemplo](#) é fornecida na versão Summer '16 do [Guia do desenvolvedor da API de streaming](#).

Para extensões de cliente CometD para repetir eventos em Java e JavaScript, consulte <https://github.com/developerforce/StreamingReplayClientExtensions>.

Aplicar filtros a assinaturas PushTopic

Restrinja as notificações de evento PushTopic a um conjunto significativo adicionando critérios de filtro ao URI de assinatura.

Especifique os critérios de filtro em uma expressão anexada ao URI de assinatura da seguinte forma:

`/topic/ChannelName?<expressão>`

`ChannelName` é o canal e `<expressão>` é a expressão contendo uma ou mais condições. Faça a junção de condições com o operador `&`. Há suporte apenas para o operador `&`. Use esta sintaxe para a `<expressão>`.

`?fieldA=valueA&fieldB=valueB&...`

Inclua cada campo usado em uma condição de filtro na consulta PushTopic. O operador `&` atua como o operador OR lógico, ou seja, uma correspondência de eventos de registro ocorre quando qualquer das condições é verdadeira.

 **Nota:** Se você usar um ID nos critérios de filtro, use o formato de ID de 18 caracteres; não há suporte para IDs de 15 caracteres.

 **Exemplo:** Essa assinatura retorna notificações de evento referentes a registros cujo setor é Energia *ou* a cidade de entrega é São Francisco.

```
/topic/myChannel?Industry='Energy'&ShippingCity='San Francisco'
```

A consulta PushTopic para essa assinatura inclui os campos `Industry` e `ShippingCity`.

API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui novos namespaces, objetos novos e alterados e comportamento alterado.

O [Guia do desenvolvedor da API do conjunto de ferramentas do Force.com](#) contém todas as informações sobre a API do conjunto de ferramentas.

NESTA SEÇÃO:

[Novos namespaces da API do conjunto de ferramentas](#)

A API do conjunto de ferramentas inclui dois novos namespaces, resultando em um total de quatro namespaces. Depois de gerar novamente o WSDL da API do conjunto de ferramentas e utilizá-lo na sua plataforma de desenvolvimento, você poderá usar todos os quatro namespaces e os novos sObjects e campos da API versão 37.0.

[Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas](#)

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

[Chamadas e métodos da API do conjunto de ferramentas](#)

A API do conjunto de ferramentas adicionou um campo às respostas de todos os recursos e chamadas de descrição.

Novos namespaces da API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui dois novos namespaces, resultando em um total de quatro namespaces. Depois de gerar novamente o WSDL da API do conjunto de ferramentas e utilizá-lo na sua plataforma de desenvolvimento, você poderá usar todos os quatro namespaces e os novos sObjects e campos da API versão 37.0.

O novo namespace `subject.tooling.soap.sforce.com` contém os sObjects da API do conjunto de ferramentas e usa o prefixo `ens`. O novo namespace `fault.tooling.soap.sforce.com` contém os objetos de tratamento de erros da API do conjunto de ferramentas e usa o prefixo `fns`. Ambos os namespaces contêm objetos que eram definidos no namespace `tns` (`urn:tooling.soap.sforce.com`) na API versão 36.0 ou anterior.

Os clientes criados com base na API versão 36.0 ou anterior ainda podem usar os namespaces `tns` e `mnns` para acessar sObjects e objetos de tratamento de erros.

CONSULTE TAMBÉM:

[API do conjunto de ferramentas do Force.com: Objetos e namespaces da API do conjunto de ferramentas](#)

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

Novos objetos

ApexTestResultLimits

Captura os limites de teste do Apex utilizados para uma execução de método de teste específica. Uma instância desse objeto é associada a cada objeto `ApexTestResult`.

ApexTestRunResult

Contém informações resumidas sobre todos os métodos de teste que foram executados em um trabalho específico do Apex.

Certificado

Representa um certificado usado para assinaturas digitais que confirmam que as solicitações vêm da sua organização. Os certificados são usados para login único autenticado com um site externo ou quando sua organização é usada como provedor de identidade.

OperationLog

Representa operações de longa duração ou assíncronas acionadas e rastreadas por meio da API do conjunto de ferramentas.

OpportunitySplitType

Representa os rótulos e o comportamento de cada tipo de divisão. Esse objeto é somente leitura na API do conjunto de ferramentas e está disponível somente quando as vendas em equipe e as divisões de oportunidades estão ativadas.

PermissionSetTabSetting

Representa as configurações de uma guia para um perfil ou conjunto de permissões. Use `PermissionSetTabSetting` para manipular a visibilidade da guia em perfis e conjuntos de permissões.

RemoteProxy

Representa um conjunto de configurações de site remoto que permitem acessar um site externo a partir do Salesforce. Use `RemoteProxy` ao acessar sites externos chamados por páginas do Visualforce, chamadas do Apex ou códigos JavaScript usando `XmlHttpRequest` em um S-Control ou botão personalizado. Para ser acessível, um site externo deve ter suas configurações definidas com `RemoteProxy` ou registradas na página Configurações de site remoto.

SecurityHealthCheck

Representa a pontuação da verificação de integridade da sua organização. A pontuação indica o nível de conformidade das configurações de segurança da sua organização com os valores recomendados pela Salesforce no padrão de linha de base.

SecurityHealthCheckRisks

Representa os valores de configuração de segurança da sua organização, os riscos e os valores de configuração recomendados pela Salesforce.

Objetos alterados**ApexTestQueueItem**

O campo a seguir foi adicionado.

TestRunResultId

O ID do objeto ApexTestRunResult associado.

ApexTestResult

Os campos a seguir foram adicionados.

ApexTestRunResultId

O ID do objeto ApexTestRunResult que representa toda a execução de teste.

RunTime

O tempo necessário para a execução do método de teste, em segundos.

Além disso, agora é possível criar, excluir e atualizar objetos ApexTestResult, e todos os campos no objeto ApexTestResult agora podem ser criados e atualizados.

EntityDefinition

Os campos a seguir foram adicionados.

DeploymentStatus

Especifica o status de implantação da entidade. Controla se um objeto personalizado e sua guia personalizada, suas listas relacionadas e seus relatórios associados ficam visíveis para usuários que não são administradores.

Descrição

A descrição da entidade. Uma descrição significativa facilita a diferenciação de objetos personalizados quando são exibidos em uma lista.

IsActivityTrackable

Se for `true`, atividades como tarefas e eventos de calendário agendados associados ao objeto personalizado poderão ser rastreadas. Pode ser ativado somente para objetos personalizados.

IsFieldHistoryTracked

Se for `true`, sua organização poderá rastrear alterações em campos de registros de objetos personalizados. Dados de histórico estão disponíveis para a geração de relatórios, de modo que os usuários possam criar facilmente relatórios de trilha de auditoria. Pode ser ativado somente para objetos personalizados.

IsMruEnabled

Indica se a funcionalidade de lista Usado mais recentemente (MRU) está ativada para o objeto especificado.

IsReportingEnabled

Se for `true`, os dados nos registros do objeto personalizado ficarão disponíveis para relatórios. Pode ser ativado somente em objetos personalizados.

FlexiPage

Agora os seguintes campos do sistema estão disponíveis: `SystemModstamp` e `CreatedDate`.

Os campos a seguir foram atualizados.

parentFlexiPage

Esse campo não está mais reservado para uso futuro. Ele representa o nome da FlexiPage cujo comportamento é herdado pela página atual.

SubjectType

Esse campo não está mais reservado para uso futuro. Para dar suporte à disponibilidade geral de criação e edição de páginas de registro no Lightning Experience, esse campo representa o objeto ao qual uma FlexiPage está associada.

Tipo

Agora o campo `type` oferece suporte aos seguintes valores:

- `Homepage` — Representa uma página do Lightning usada para substituir a página inicial no Lightning Experience.
- `RecordPage` — Representa uma página do Lightning usada para substituir uma página de registro de objeto no Lightning Experience.

ModerationRule

Agora o campo `action` oferece suporte ao valor `Review`. Esse valor pode ser usado para configurar regras de pré-moderação de comunidade envolvendo a revisão de conteúdo gerado pelos membros.



Nota: Esta versão contém uma versão beta do recurso de pré-moderação, ou seja, é um recurso de alta qualidade com [limitações conhecidas](#). Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo [Implementação de comunidade](#) da Comunidade de sucesso.

SandboxProcess

Os campos a seguir foram adicionados.

SandboxOrganization

O ID da organização criada pelo processo de cópia.

SourceId

O ID de `SandboxInfo` do qual esse sandbox é um clone. Permite clonar ou atualizar um sandbox a partir de outro sandbox.

CONSULTE TAMBÉM:

[Recuperar dados de segurança e risco facilmente com a API de verificação de integridade](#)

Chamadas e métodos da API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas adicionou um campo às respostas de todos os recursos e chamadas de descrição.

Atualizações gerais**Campo `mruEnabled` nos resultados de descrição**

Adicionamos o campo `mruEnabled` às respostas de todos os recursos e chamadas de descrição. Esse campo indica se a funcionalidade de lista Usado mais recentemente (MRU) está ativada para o objeto (`true`) ou não (`false`).

Chamadas SOAP**`runTestsAsynchronous()`**

Na API versão 37.0 ou posterior, a chamada `runTestsAsynchronous()` usa um parâmetro `testLevel` obrigatório. O valor desse parâmetro pode ser `null`. Os valores permissíveis de enum de `TestLevel` são:

`RunSpecifiedTests`

Somente os testes especificados são executados.

RunLocalTests

Todos os testes em sua organização são executados, exceto os testes originários de pacotes gerenciados instalados.

Ao usar esse valor, omita os identificadores de testes específicos.

RunAllTestsInOrg

Todos os testes são executados. Os testes incluem todos os testes em sua organização, incluindo testes de pacotes gerenciados.

Ao usar esse valor, omita os identificadores de testes específicos.

Para usar `TestLevel.RunLocalTests` ou `TestLevel.RunAllTestsInOrg`, especifique `classids` e `suiteids` como `null`.

Este exemplo mostra a estrutura de uma chamada de uma classe que chama o ponto final `runTestsAsynchronous`.

```
conn.runTestsAsynchronous(classids, suiteids, maxFailedTests, testLevel.value)
```

Recursos REST

/runTestsAsynchronous/ e /runTestsSynchronous/

Na API versão 37.0 ou posterior, o verbo `GET` não está mais disponível para `/runTestsAsynchronous/` ou `/runTestsSynchronous/`. `GET` ainda está disponível na API versão 36.0 ou anterior. Na API versão 37.0 ou posterior, use somente `POST`.

Na API versão 37.0 ou posterior, `/runTestsAsynchronous/` usa um parâmetro `testLevel` opcional. Quando você não fornece um valor de `testLevel`, usamos `RunSpecifiedTests`. Os valores permissíveis de `enum` de `TestLevel` são:

RunSpecifiedTests

Somente os testes especificados são executados.

RunLocalTests

Todos os testes em sua organização são executados, exceto os testes originários de pacotes gerenciados instalados.

Ao usar esse valor, omita os identificadores de testes específicos.

RunAllTestsInOrg

Todos os testes são executados. Os testes incluem todos os testes em sua organização, incluindo testes de pacotes gerenciados.

Ao usar esse valor, omita os identificadores de testes específicos.

API de metadados: Tipos novos e alterados

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

Novos tipos de metadados

GlobalPicklist

Representa os metadados de uma lista de opções global ou o conjunto de valores de lista de opções compartilhados que podem ser usados por campos de lista de opções personalizada. (Por outro lado, os campos de lista de opções personalizada que são baseados em uma lista de opções global são do tipo `Picklist`.) Esse tipo estende o tipo de metadados `Metadata` e herda seu campo `fullName`.

GlobalPicklistValue

Representa a definição de um valor usado em uma lista de opções global. Os campos de lista de opções personalizada podem herdar o conjunto de valores de lista de opções de uma lista de opções global. Esse tipo estende o tipo de metadados `Metadata` e herda seu campo `fullName`.

OrgPreferenceSettings

Representa as configurações exclusivas de preferência da organização em uma organização do Salesforce.

SearchSettings

Representa as configurações de pesquisa de uma organização.

Novos tipos de campo de metadados**FieldType**

Um valor `MetadataRelationship` foi adicionado a `FieldType` para dar suporte a relacionamentos de metadados personalizados.

Tipos e campos de metadados atualizados

Estes tipos de metadados foram alterados ou tiveram campos adicionados ou alterados.

Certificado

O campo a seguir foi adicionado.

expirationDate

A data em que esse certificado expira e deixa de ser utilizável. Em certificados autoassinados, se `keySize` for 2048 bits, a data de expiração será de um ano após a criação do certificado. Se `keySize` for 4096 bits, a data de expiração será de dois anos após a criação do certificado. Em arquivos assinados por CA, `expirationDate` é atualizada para a data de expiração do certificado assinado quando uma cadeia de certificados assinados é carregada. O formato de data é AAAA-MM-DD.

Comunidade (zona)

O campo a seguir foi adicionado.

chatterAnswersFacebookSsoUrl

Somente leitura. O URL de login do Facebook, baseado no provedor de autenticação do Facebook selecionado nas configurações do Chatter Answers. Esse campo estará disponível somente se o Chatter Answers e o login único do Facebook para o Chatter Answers estiverem ativados.

CustomField

O campo a seguir foi adicionado.

globalPicklist

Se esse campo personalizado for uma lista de opções baseada em uma lista de opções global, `globalPicklist` será o nome da lista de opções global cujo conjunto de valores é herdado por essa lista de opções. Uma lista de opções personalizada baseada em uma lista de opções global é restrita. Para adicionar ou remover valores, é necessário editar a lista de opções global.

CustomObject

Agora o campo `enableSearch` oferece suporte a objetos externos.

CustomTab

O campo a seguir foi adicionado.

actionOverrides

Uma lista das substituições de ações atribuídas à guia.

EntitlementProcess

O campo a seguir foi adicionado.

SObjectType

Indica o tipo de registro em que o processo de direito pode ser executado. No Summer '16, os processos de direitos têm dois tipos possíveis: Caso e Ordem de serviço.

FlexiPage

O campo `parentFlexiPage` não está mais reservado para uso futuro. Ele representa o nome da FlexiPage cujo comportamento é herdado pela página atual.

O campo `subjectType` não está mais reservado para uso futuro. Para dar suporte à disponibilidade geral de criação e edição de páginas de registro no Lightning Experience, esse campo representa o objeto ao qual uma FlexiPage está associada.

Agora o campo `type` oferece suporte aos seguintes valores:

- `CommAppPage` — Uma página do Lightning que representa uma página personalizada em uma comunidade, conforme criada no Community Builder.
- `HomePage` — Representa uma página do Lightning usada para substituir a página inicial no Lightning Experience.
- `RecordPage` — Representa uma página do Lightning usada para substituir uma página de registro de objeto no Lightning Experience.

ForecastingSettings

Os campos a seguir foram adicionados.

isAmount

Esse campo somente leitura indica se o tipo de previsão é baseado em valores de receita. O valor de `isAmount` sempre é o oposto do valor de `isQuantity`.

isAvailable

Esse campo somente leitura indica se o tipo de previsão pode ser usado atualmente na organização. Por exemplo, o tipo de previsão de divisões de receita não pode ser usado em uma organização que não tenha divisões de oportunidade ativadas.

isQuantity

Esse campo somente leitura indica se o tipo de previsão é baseado em quantidades de produto. O valor de `isQuantity` sempre é o oposto do valor de `isAmount`.

masterLabel

Este campo somente leitura indica o rótulo da UI para o tipo de previsão.

OpportunityListFieldsLabelMappings

Uma lista somente leitura de nomes de API e rótulos de UI para todos os campos no objeto Oportunidade.

OpportunityListFieldsUnselectedSettings

Os campos *não* selecionados para aparecer no painel de oportunidades da página de previsão para o tipo de previsão.

KnowledgeSettings

O campo a seguir foi adicionado.

suggestedArticles

Representa os metadados de gerenciamento de configurações para que os campos de caso sugiram artigos para casos.

Layout

O campo a seguir foi adicionado ao subtipo `AnalyticsCloudComponentLayoutItem`.

showSharing

Se for definido como `true` e o painel for compartilhável, o painel mostrará o ícone Compartilhar. Os usuários poderão clicar no ícone para abrir a caixa de diálogo Compartilhar e publicar ou fazer download a partir do painel. Se for definido como `false`, o painel não mostrará o ícone Compartilhar.

ModerationRule

Agora o campo `action` oferece suporte ao valor `Review`. Esse valor pode ser usado para configurar regras de pré-moderação de comunidade envolvendo a revisão de conteúdo gerado pelos membros.



Nota: Esta versão contém uma versão beta do recurso de pré-moderação, ou seja, é um recurso de alta qualidade com [limitações conhecidas](#). Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo [Implementação de comunidade](#) da Comunidade de sucesso.

Rede

O campo a seguir foi adicionado.

navigationLinkSet

Representa o menu de navegação em uma comunidade. Um menu de navegação é constituído por itens em que os usuários podem clicar para ir a outras partes da comunidade.

PermissionSet

O campo a seguir foi adicionado.

hasActivationRequired

Indica se o conjunto de permissões requer uma sessão ativa associada (`true`) ou não (`false`).

O campo a seguir foi atualizado.

rótulo

Agora esse campo é obrigatório.

Lista de opções

O campo a seguir foi adicionado.

restrictedPicklist

Indica se a lista de valores da lista de opções é restrita. Em uma lista de opções restrita, somente um administrador pode adicionar ou alterar valores; os usuários não podem carregar nem remover valores por meio da API. Por padrão, esse valor é `false`.

PicklistValue

Agora `PicklistValue` estende `GlobalPicklistValue` em vez de `Metadata`. Além disso, os campos a seguir foram removidos de `PicklistValue` e movidos para `GlobalPicklistValue`.

cor

A cor atribuída ao valor da lista de opções quando ele é usado em gráficos em relatórios e painéis. A cor está em formato hexadecimal; por exemplo, `#FF6600`. Se uma cor não for especificada, ela será atribuída dinamicamente durante a geração do gráfico.

padrão

Obrigatório. Indica se esse valor é a seleção padrão para a lista de opções global e as listas de opções personalizadas que compartilham seu conjunto de valores de lista de opções. Por padrão, esse campo é definido como `true`.

descrição

A descrição do valor da lista de opções global. É útil incluir uma descrição de um valor da lista de opções global para que o motivo da sua criação possa ser rastreado. Limitar: 255 caracteres.

Perfil

O campo a seguir foi adicionado.

profileActionOverrides

Uma lista das substituições de ações da página inicial do Lightning Experience que são atribuídas a esse perfil. Quando um usuário efetua login com um perfil, uma atribuição de `ProfileActionOverride` correspondente tem precedência sobre as substituições existentes para a guia Início especificadas em `ActionOverride`.

ProfileTabVisibility

O campo a seguir foi alterado.

visibilidade

Na versão 36.0 e anteriores, `Hidden` era retornado somente se a `visibilidade` tivesse sido configurada usando a API. Se tivesse sido definida como `Hidden` no perfil do Salesforce, a API não retornava um valor de visibilidade. Na versão 37.0 e posteriores, quando a visibilidade da guia é configurada como oculta, a API retorna `Hidden`, independentemente de como o valor foi definido.

Traduções

O campo a seguir foi adicionado.

globalPicklists

Uma lista de traduções de lista de opções global. O conjunto de valores de uma lista de opções globais é herdado por todos os campos de lista de opções personalizada que são baseados nele.

API do Salesforce Console (kit de ferramentas de integração)

O kit de ferramentas inclui métodos novos e atualizados que permitem personalizar um console programaticamente. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Para obter mais informações (somente em inglês) sobre o kit de ferramentas, consulte o [Guia do desenvolvedor do kit de ferramentas de integração do Salesforce Console](#).

Os métodos a seguir são novos ou foram alterados na API versão 37.0.

declineAgentWork

O método `declineAgentWork` tem um novo argumento.

- `declineReason` — O motivo fornecido para a recusa da solicitação de trabalho pelo agente.

getServicePresenceStatusId

O método `getServicePresenceStatusId` tem duas novas propriedades na resposta.

- `statusName` — O nome do status de presença.
- `statusAptName` — O nome da API do status de presença.

setServicePresenceStatus

O método `setServicePresenceStatus` tem duas novas propriedades na resposta.

- `statusName` — O nome do status de presença.
- `statusAptName` — O nome da API do status de presença.

sforce.console.ConsoleEvent.PRESENCE.STATUS_CHANGED

O evento de console `STATUS_CHANGED` tem dois acréscimos à carga útil. Esses acréscimos aparecem em versões novas e existentes do evento.

- `statusName` — O nome do status de presença.
- `statusAptName` — O nome da API do status de presença.

sforce.console.ConsoleEvent.PRESENCE.WORKLOAD_CHANGED

Novo evento de console do Omni-Channel. Acionado quando a carga de trabalho de um agente muda. Isso inclui o recebimento de novos itens de trabalho, a recusa de itens de trabalho e o fechamento de itens no console. Também é acionado quando há uma alteração na capacidade ou na configuração de presença de um agente ou quando o agente fica offline no widget Omni-Channel. A carga útil inclui as propriedades a seguir.

- `ConfiguredCapacity` — A capacidade configurada para o agente.
- `PreviousWorkload` — A carga de trabalho do agente antes da alteração.
- `NewWorkload` — A nova carga de trabalho do agente após a alteração.

EDIÇÕES

Salesforce Console disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

ISVforce

As ferramentas ISVforce facilitam a criação, empacotamento e distribuição de aplicativos e componentes do Lightning. Agora você pode visualizar dados do AppExchange Checkout e comunicar-se com os clientes e membros da equipe sem esforço. Também atualizamos as páginas de login com identidade visual no Trialforce para proporcionar aos seus clientes uma experiência de login moderna e organizada.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições
**Enterprise, Performance,
Unlimited e Developer**

NESTA SEÇÃO:

Transformar dados do AppExchange Checkout em percepções e ações

O Checkout Management App (CMA) traz a eficiência do Salesforce para o AppExchange Checkout. Um belo painel exibe visualmente os dados do AppExchange Checkout, facilitando a visualização do desempenho de suas ofertas. Notificações por email automatizadas mantêm os clientes e membros da equipe informados sempre que ocorre alguma atividade em suas ofertas. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Em breve para sites de login com identidade visual: Uma aparência moderna e organizada

Não há nada errado com o estilo retrô, mas já faz tempo que o modelo de site de login com identidade visual do Trialforce não renova o visual. Por isso, atualizamos o modelo para que ele combine com a experiência de login moderna e organizada do site do Salesforce. Assim como antes, você pode personalizar o modelo para que ele combine com a sua marca. Agora, o modelo utiliza um design responsivo, para que o seu site fique bem em qualquer dispositivo. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

Criptografar campos personalizados em pacotes gerenciados

Ao instalar um pacote gerenciado na sua organização do Salesforce com Criptografia de plataforma Shield, você pode criptografar campos personalizados no pacote. Você pode criptografar qualquer pacote que pertença a um dos tipos de campo personalizado passíveis de criptografia.

Transformar dados do AppExchange Checkout em percepções e ações

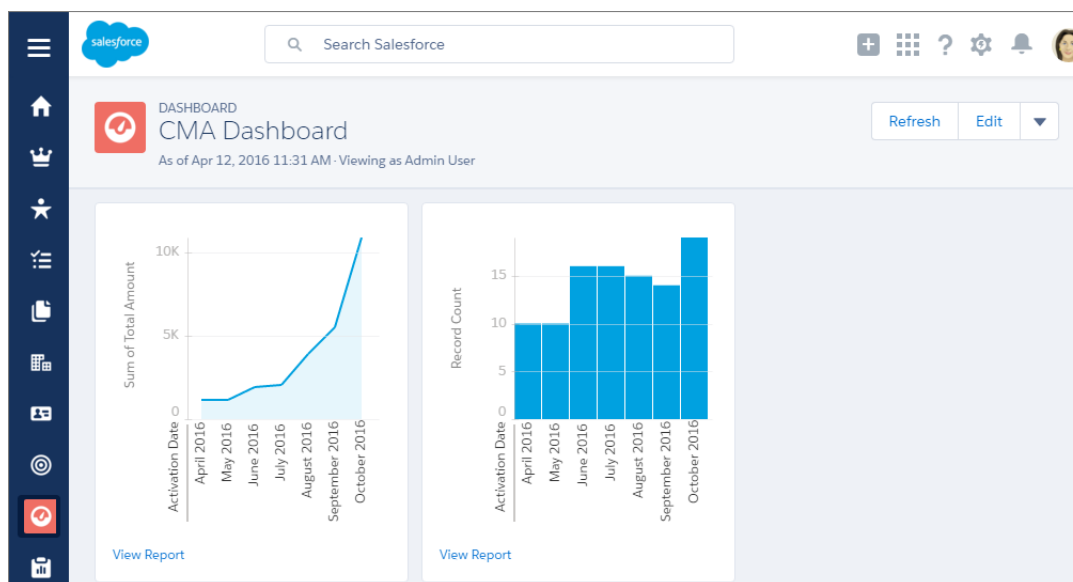
O Checkout Management App (CMA) traz a eficiência do Salesforce para o AppExchange Checkout. Um belo painel exibe visualmente os dados do AppExchange Checkout, facilitando a visualização do desempenho de suas ofertas. Notificações por email automatizadas mantêm os clientes e membros da equipe informados sempre que ocorre alguma atividade em suas ofertas. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.



Nota: O Checkout Management App está disponível somente em inglês para parceiros elegíveis da Salesforce. Para obter mais informações sobre o Programa de parceiro, incluindo os requisitos de elegibilidade, visite <https://partners.salesforce.com>.

Anteriormente, para obter dados de assinatura e faturamento referentes a ofertas do AppExchange, você precisava sair da sua organização do Salesforce. E como tornar esses dados úteis? Bem, isso era com você. Não é mais. O Checkout Management App combina seus recursos favoritos do Salesforce — como painéis, relatórios e automação — com dados do AppExchange Checkout, como assinaturas, faturas e transações.

O painel lhe proporciona uma visão geral dos seus dados.

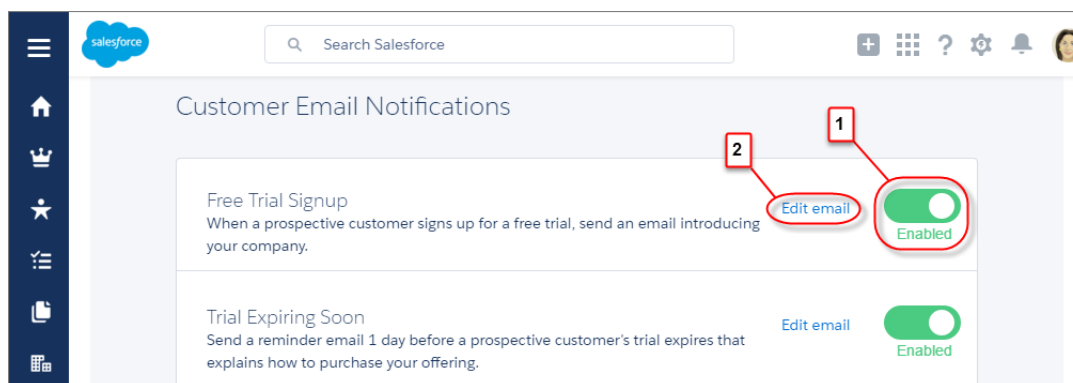


O painel é pré-configurado para mostrar:

- Receita por mês, para que o desempenho financeiro esteja sempre em destaque
- Novos assinantes por mês, para que seja fácil ver onde o crescimento está ocorrendo
- Plano de assinatura por unidade, para que você saiba quais configurações fazem sucesso com os clientes
- Status de assinatura por mês, para que você possa acompanhar as avaliações, compras e renovações

Você também pode personalizar o painel usando ferramentas padrão do Salesforce. Para obter uma visualização detalhada dos seus dados, exiba os registros individuais de plano de assinatura, assinatura, fatura e transação.

Para poupar tempo na comunicação com as partes interessadas, o CMA pode enviar notificações por email nas situações mais comuns para um parceiro, como avisos de renovação. Ative as notificações por email conforme necessário (1) e, em seguida, personalize-as para refletir a identidade da sua empresa (2). Sem paciência para personalizar? Não se preocupe — em cada modelo, oferecemos um conteúdo padrão acessível e informativo.



O Checkout Management App funciona apenas para ofertas vendidas usando o AppExchange Checkout. Além disso, é necessário ter o License Management App (LMA) instalado na organização. Para obter mais informações sobre o Checkout Management App, consulte o [Guia do ISVforce](#).

CONSULTE TAMBÉM:

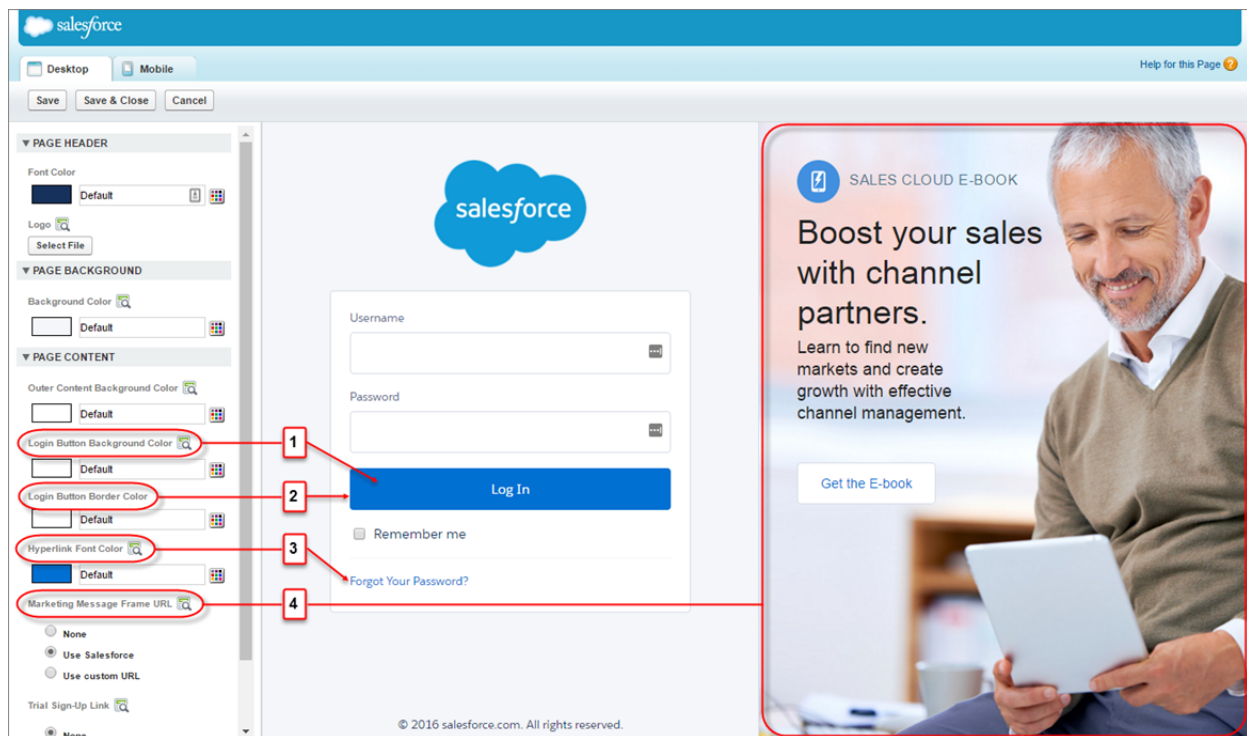
[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Em breve para sites de login com identidade visual: Uma aparência moderna e organizada

Não há nada errado com o estilo retrô, mas já faz tempo que o modelo de site de login com identidade visual do Salesforce não renova o visual. Por isso, atualizamos o modelo para que ele combine com a experiência de login moderna e organizada do site do Salesforce. Assim como antes, você pode personalizar o modelo para que ele combine com a sua marca. Agora, o modelo utiliza um design responsivo, para que o seu site fique bem em qualquer dispositivo. Esse recurso está disponível somente no Salesforce Classic.

O modelo renovado inclui novos elementos que podem ser personalizados.

- Cores de segundo plano (1) e de borda (2) do botão de login
- Cor da fonte dos hiperlinks (3)
- Quadro da mensagem de marketing exibindo conteúdo da Web responsivo na metade direita da página de login (4)



Para otimizar a aparência do site, retiramos do modelo alguns elementos personalizáveis. Por exemplo, não é mais possível adicionar uma imagem de segundo plano personalizada ou um hiperlink de logotipo.

Quando você receber a versão Summer '16, seu site existente será atualizado para o novo modelo. Se o seu site tiver sido personalizado, tentaremos transferir as personalizações para o novo modelo. Para elementos novos, aplicaremos valores padrão do Salesforce. Revise

o seu site em um sandbox do Summer '16 para garantir que tudo esteja de acordo com o esperado em termos de aparência e funcionamento.

Para obter mais informações sobre sites de login do Salesforce com identidade visual, consulte o [Guia do ISVforce](#).

Criptografar campos personalizados em pacotes gerenciados

Ao instalar um pacote gerenciado na sua organização do Salesforce com Criptografia de plataforma Shield, você pode criptografar campos personalizados no pacote. Você pode criptografar qualquer pacote que pertença a um dos tipos de campo personalizado passíveis de criptografia.

Como administrador, isso pode aumentar a variedade de pacotes que você pode utilizar, porque mais pacotes estarão prontos para criptografia ao serem instalados. (Mas nem todos! Verifique com o fornecedor do aplicativo se o pacote é compatível com criptografia antes de instalá-lo.)

Se você é um fornecedor de aplicativos, deve estar preparado para oferecer suporte a clientes que criptografam campos personalizados utilizados pelo seu pacote.

Ver links para download de ferramentas de desenvolvedor sem efetuar login

Simplificamos a página Ferramentas em Configuração e facilitamos o acesso ao que você precisa. Essa página agora contém apenas três links e agrupa as ferramentas em categorias: uma lista abrangente de ferramentas e kits de ferramentas do Force.com, ferramentas de integração no AppExchange e ferramentas para administradores e desenvolvedores no AppExchange. As páginas referenciadas por esses links apresentam mais ferramentas do que a página Configuração oferecia e você pode acessá-las sem fazer login no Salesforce. Esse recurso está disponível tanto no Lightning Experience quanto no Salesforce Classic.

Mas o que nós fizemos com os seus links? Não se preocupe, esses recursos ainda estão disponíveis.

- Nossas ferramentas com suporte da Salesforce estão na página [Ferramentas e kits de ferramentas](#) em Desenvolvedores do Salesforce, juntamente com várias outras ferramentas e bibliotecas.
- O Console do desenvolvedor continua sob o seu nome no Salesforce Classic ou no menu de acesso rápido () no Lightning Experience.
- As ferramentas com suporte de parceiros que antes eram referenciadas por links diretos agora podem ser encontradas nas páginas do AppExchange para as quais fornecemos links agora, juntamente com outros recursos poderosos. Movemos esses links para a página [Ferramentas de integração do AppExchange](#).
 - [Jitterbit Cloud Data Loader para Salesforce](#)
 - [Dataloader.io](#)
 - [Informatica Cloud Data Wizard](#)
 - [WebSphere Cast Iron Data Loader](#)
- E o nosso amado Force.com Explorer? Não se preocupe, ele está na página [Ferramentas e kits de ferramentas](#) — onde é listado sob seu apelido ultrassecreto, "Workbench".

Entretanto, não sabemos quem mexeu no seu queijo. Você terá que descobrir isso sozinho.

CONSULTE TAMBÉM:

[Novo local de download da Ferramenta de migração do Force.com](#)

Marketing

O Marketing Cloud é a principal plataforma para atrair clientes com uma experiência de cliente impecável. Com ele, você cria uma exibição única dos dados de alavancagem de clientes, provenientes de qualquer fonte, para planejar e otimizar experiências de cliente exclusivas com base em seus objetivos comerciais. Entregue conteúdo personalizado em qualquer canal e dispositivo no momento mais adequado e meça o impacto de cada interação sobre seus negócios para poder otimizar sua abordagem em tempo real e entregar resultados melhores.

Para obter mais informações, consulte as Notas de versão do Marketing Cloud.

Salesforce em geral: códigos geográficos automáticos e correção ortográfica otimizada

O Spring '16 melhora a experiência geral do Salesforce oferecendo códigos geográficos automáticos para os endereços dos registros e otimizando a experiência da correção ortográfica.

NESTA SEÇÃO:

[Edições do Salesforce otimizadas](#)

Algumas edições do Salesforce incluem mais recursos do que nunca. Além disso, alguns limites foram ampliados. Confira o que mudou.

[Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11 \(atualização crítica\)](#)

Esta atualização crítica desativa o acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 usando o Microsoft Internet Explorer versão 11.

[Obter códigos geográficos automaticamente para endereços \(disponível ao público em geral\)](#)

Ajude suas equipes de vendas e marketing a localizar clientes em potencial nas proximidades, atribuir territórios e campanhas e muito mais! Tudo isso é muito fácil com códigos geográficos. Com apenas alguns cliques, você pode configurar e ativar as regras de atualização de código geográfico para a sua organização. Em seguida, os códigos geográficos serão adicionados aos endereços em contas, contatos e leads novos e existentes. Você pode configurar regras de atualização de código geográfico somente no Salesforce Classic.

[O Corretor ortográfico do Salesforce foi substituído pela correção ortográfica baseada em navegador](#)

Como parte do nosso esforço para modernizar a experiência do Salesforce e seguir as práticas recomendadas para a verificação ortográfica, estamos removendo o Corretor ortográfico e recomendando o uso da funcionalidade de correção ortográfica do seu navegador. A alteração afeta apenas o Salesforce Classic, já que o Corretor ortográfico estava disponível somente no Salesforce Classic. A correção ortográfica baseada em navegador está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

[Alterar o proprietário de um registro mais facilmente no Lightning Experience](#)

Agora seus usuários podem alterar o proprietário de um registro a partir de mais lugares no Lightning Experience. A ação de alteração do proprietário está disponível no painel de destaques do registro, na barra de ações e como um ícone no campo Proprietário em todos os registros em que o usuário tenha permissão para alterar o proprietário.

[Atalhos para campos de moeda e número no Lightning Experience](#)

Ao inserir um valor monetário ou qualquer outro tipo de número, é possível usar os atalhos **k**, **m**, **b** e **t** para indicar milhares, milhões, bilhões ou trilhões. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

[Dar as boas-vindas a seus usuários no Lightning Experience](#)

Quando entram no Lightning Experience, os usuários são recebidos com uma mensagem de boas-vindas à nova interface. E se os usuários ainda não estiverem prontos para explorar o Lightning Experience? Sem problema: nós fornecemos instruções pop-up passo a passo descrevendo como voltar ao Salesforce Classic.

[Nome da edição no Lightning Experience](#)

A edição da organização do Salesforce agora pode ser encontrada na página de informações da empresa. No Salesforce Classic, a edição continua sendo mostrada na guia do navegador e na página Perfil da empresa.

[Dinamizar seu trabalho com mensagens eficientes no aplicativo](#)

As mensagens pop-up acabam de ficar mais eficiente, ajudando usuários a processar e atuar em atualizações com menos cliques. Quando diversas mensagens são geradas, elas são empilhadas para que os usuários possam abordá-las consecutivamente. E agora as mensagens podem incluir várias ações para que os usuários precisem interagir com menos mensagens. O Salesforce fornece novos atributos de API para suportar mensagens avançadas no Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

[Apresentação mais útil de mensagens de erro interno](#)

Esperamos que seus usuários nunca vejam uma mensagem de erro interno. Mas, para essas raras ocasiões, atualizamos a aparência e o conteúdo dessas mensagens para que usuários não técnicos consigam entender melhor a situação. E, opcionalmente, os usuários agora podem usar a própria mensagem para nos enviar informações sobre o que estavam fazendo antes que o erro ocorresse. Isso nos ajuda a tornar essas ocorrências ainda mais escassas. Então, obrigado! Esse recurso está disponível no Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

Edições do Salesforce otimizadas

Algumas edições do Salesforce incluem mais recursos do que nunca. Além disso, alguns limites foram ampliados. Confira o que mudou.

Consulte [Edições do Salesforce otimizadas para suprir as suas necessidades comerciais](#).

EDIÇÕES

Disponível em: **Professional, Enterprise e Unlimited Editions**

Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11 (atualização crítica)

Esta atualização crítica desativa o acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 usando o Microsoft Internet Explorer versão 11.

A Salesforce está aposentando o suporte ao uso do Lightning Experience e do aplicativo de navegador móvel Salesforce1 com o Microsoft Internet Explorer versão 11 (IE11) na Data da ativação automática. No Summer '16, a Plataforma do Lightning adiciona uma arquitetura de segurança nova e avançada. Esses avanços dependem de diversos padrões de segurança que estão incluídos em navegadores modernos. Infelizmente, o Internet Explorer 11 não suporta esses padrões.

Consulte "[Aposentadoria do suporte de acesso ao Lightning Experience e o aplicativo de navegador móvel Salesforce1 usando o Microsoft Internet Explorer versão 11](#)" para obter mais detalhes.



Nota: O acesso aos aplicativos Salesforce1 para download não é afetado pela remoção do IE11 e por essa atualização crítica.

Se você não ativar essa atualização crítica agora:

- Os usuários do Lightning Experience verão uma notificação quando acessarem o Lightning Experience usando o IE11. Essa notificação informará que o IE11 não será suportado no futuro.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as edições**

Se você tiver sua própria estratégia para a transição dos usuários do IE11, selecione a opção **Desativar a notificação de remoção do suporte do Lightning Experience IE11** na seção **Interface de usuário** em Configuração.

- Os usuários do navegador móvel Salesforce1 não serão afetados.

Recomendamos que você teste essa atualização em um sandbox ou em uma organização Developer Edition para verificar o comportamento dos navegadores que sua organização suporta antes de ativá-la em sua organização de produção.

Para ativar essa atualização crítica:

1. Em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa *Busca rápida* e selecione **Atualizações críticas**.
2. Clique em **Ativar** para "Desativar acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do Microsoft Internet Explorer 11".

CONSULTE TAMBÉM:

[O Lightning Experience dá adeus ao Internet Explorer 11](#)

Obter códigos geográficos automaticamente para endereços (disponível ao público em geral)

Ajude suas equipes de vendas e marketing a localizar clientes em potencial nas proximidades, atribuir territórios e campanhas e muito mais! Tudo isso é muito fácil com códigos geográficos. Com apenas alguns cliques, você pode configurar e ativar as regras de atualização de código geográfico para a sua organização. Em seguida, os códigos geográficos serão adicionados aos endereços em contas, contatos e leads novos e existentes. Você pode configurar regras de atualização de código geográfico somente no Salesforce Classic.

 **Importante:** Códigos geográficos são adicionados a registros usando a tecnologia Data.com. No entanto, uma licença do Data.com *não* é necessária para usar esse recurso.

Os códigos geográficos identificam uma localização usando latitude e longitude. Os códigos geográficos também têm uma classificação de precisão associada. Os códigos geográficos são adicionados aos campos pré-existentes de latitude e longitude em contas, contatos e leads. O campo de precisão também é preenchido. Por padrão, esses campos não estão visíveis em registros, mas há várias maneiras de verificá-los, inclusive usando [campos de fórmula personalizados](#) e consultando a API do Salesforce.

Os códigos geográficos são adicionados apenas para alguns endereços padrão.

- Endereço de cobrança em contas
- Endereço de entrega em contas
- Endereço de correspondência em contatos
- Endereço em leads

Contas pessoais não são suportadas.

 **Exemplo:** Você adiciona uma conta com valor *One Market Street, San Francisco, CA 94105-5188, United States* no campo *Endereço de cobrança*. Ao salvar essa conta, os valores dos campos *BillingLatitude*, *BillingLongitude* e *BillingGeocodeAccuracy* são adicionados.

- 37,793819 para *BillingLatitude*
- -122,395089 para *BillingLongitude*
- *Endereço** para *BillingGeocodeAccuracy*

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

*Uma classificação de precisão de **Endereço** significa que a latitude e a longitude representam um ponto que está no mesmo edifício que o endereço no registro.

NESTA SEÇÃO:

[Configurar regras de atualização de código geográfico](#)

As regras de atualização de código geográfico do Data.com podem ser configuradas e ativadas em poucas etapas. Em seguida, os códigos geográficos são adicionados automaticamente a contas, contatos e leads existentes. Novas contas, contatos e leads obtêm essas informações quando são salvos.

CONSULTE TAMBÉM:

[Aprimorar leads automaticamente com informações essenciais sobre a empresa \(disponível ao público geral\)](#)

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

Configurar regras de atualização de código geográfico

As regras de atualização de código geográfico do Data.com podem ser configuradas e ativadas em poucas etapas. Em seguida, os códigos geográficos são adicionados automaticamente a contas, contatos e leads existentes. Novas contas, contatos e leads obtêm essas informações quando são salvos.



Importante: Códigos geográficos são adicionados a registros usando a tecnologia Data.com. No entanto, uma licença do Data.com *não* é necessária para usar esse recurso.

1. Em Configuração, insira *Regras de limpeza* na caixa Busca rápida e selecione **Regras de limpeza**.
2. Edite uma regra de atualização de código geográfico. Há quatro regras de atualização de código geográfico disponíveis.
3. Revise suas configurações da regra de atualização.

Editar Regra de Limpeza
Contact Geo Clean Rule for Mailing Address [Help for this Page](#)

Clean Rule Edit Save Cancel

Clean Rule Details Required Information

Name: Contact Geo Clean Rule for Mailing Address

Description: Cleans Mailing Address geocode information for contacts

Object: Contact

Data Service: Data.com Geo

Clean Rule Settings

You can manually clean individual records at any time. New and updated records are automatically cleaned when they're saved. Additionally, you can choose to clean all existing records when the rule is activated or saved.

☒ Clean all records when this rule is activated or saved

When records are cleaned:

☒ Bypass Triggers

☒ Bypass Workflow Rules

☒ Do not update last modified information

Save Cancel

4. Salve a regra.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

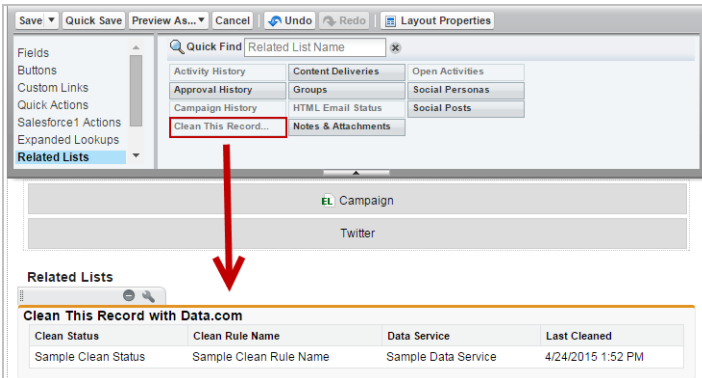
Disponível em: Edições **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** e **Developer**

PERMISSÕES DO USUÁRIO

Para configurar e ativar regras de atualização:

- "Personalizar aplicativo"

- Ative a regra.
Se a opção **Atualizar todos os registros** quando essa regra for ativada ou salva for selecionada, códigos geográficos serão adicionados automaticamente a todos os registros existentes. Novos registros recebem códigos geográficos automaticamente quando são salvos. Os valores de código geográfico existentes são substituídos.
- Repita esse processo para as outras regras de atualização de código geográfico.
- No Salesforce Classic, para poder verificar o status de atualização das regras de atualização de código geográfico, adicione a lista relacionada **Atualizar esse registro com o Data.com** ao layout de página para contas, contatos e leads. (No Lightning Experience, essa etapa não é necessária!)



O Corretor ortográfico do Salesforce foi substituído pela correção ortográfica baseada em navegador

Como parte do nosso esforço para modernizar a experiência do Salesforce e seguir as práticas recomendadas para a verificação ortográfica, estamos removendo o Corretor ortográfico e recomendando o uso da funcionalidade de correção ortográfica do seu navegador. A alteração afeta apenas o Salesforce Classic, já que o Corretor ortográfico estava disponível somente no Salesforce Classic. A correção ortográfica baseada em navegador está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

O Corretor ortográfico funcionava em certas áreas de texto no Salesforce. No lugar dele, você pode usar nos campos de texto o recurso de correção ortográfica integrado a qualquer navegador compatível. Assim como o Corretor ortográfico, a correção ortográfica baseada em navegador não funciona em certos recursos do Salesforce, como o Chatter Desktop e a edição inline de casos. Ative a correção ortográfica baseada em navegador por meio das configurações do navegador.

Nas áreas de rich text padrão, a correção ortográfica baseada em navegador funciona nos mesmos campos em que o Corretor ortográfico funcionava. (Há alguns campos de rich text padrão em que nenhuma ferramenta de correção ortográfica funciona.) Se você tem campos de rich text personalizados, você tem sorte. A correção ortográfica baseada em navegador funciona em todos os campos de rich text personalizados.

Os navegadores compatíveis dependem do software utilizado: Salesforce Classic ou Lightning Experience. Consulte [Navegadores compatíveis](#) para obter mais detalhes. Confira também os [Requisitos do aplicativo Salesforce1 móvel](#) para saber quais são os navegadores móveis compatíveis.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições



Nota: O Microsoft® Internet Explorer versão 9 não possui correção ortográfica integrada. A Microsoft não oferece mais suporte ao Internet Explorer versão 9.

CONSULTE TAMBÉM:

[Ajuda do Salesforce: Requisitos do aplicativo Salesforce1 móvel](#)

Alterar o proprietário de um registro mais facilmente no Lightning Experience

Agora seus usuários podem alterar o proprietário de um registro a partir de mais lugares no Lightning Experience. A ação de alteração do proprietário está disponível no painel de destaques do registro, na barra de ações e como um ícone no campo Proprietário em todos os registros em que o usuário tenha permissão para alterar o proprietário.

CONSULTE TAMBÉM:

[Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente](#)

[Salesforce1: Alterar o proprietário de um registro](#)

Atalhos para campos de moeda e número no Lightning Experience

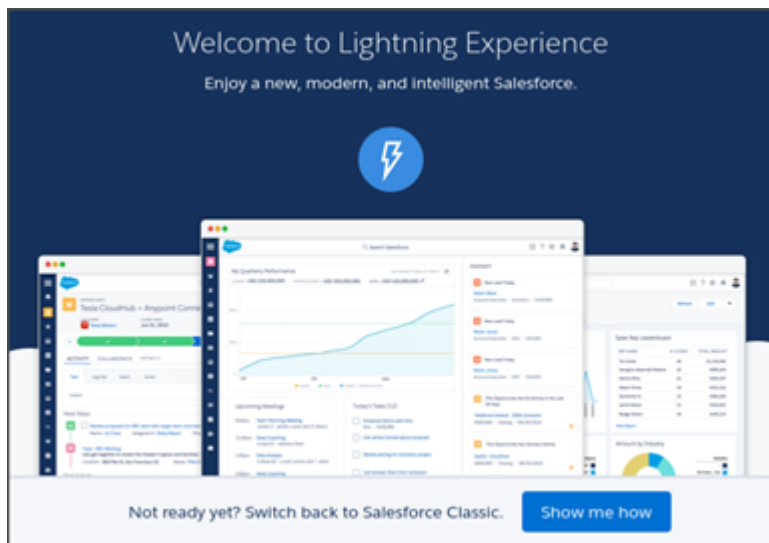
Ao inserir um valor monetário ou qualquer outro tipo de número, é possível usar os atalhos **k**, **m**, **b** e **t** para indicar milhares, milhões, bilhões ou trilhões. Esse recurso está disponível no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce1 móvel.

Por exemplo, se você inserir `100k`, o valor aparecerá como `100.000` no editor de meta no gráfico de desempenho da página inicial do Lightning Experience. De forma semelhante, esses atalhos podem ser usados em qualquer campo de moeda ou de número, como o campo `Valor` na página de edição de registro Oportunidade. No entanto, esses atalhos não são suportados em critérios de filtro.

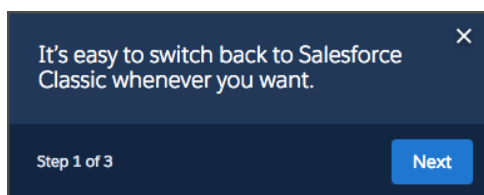
Dar as boas-vindas a seus usuários no Lightning Experience

Quando entram no Lightning Experience, os usuários são recebidos com uma mensagem de boas-vindas à nova interface. E se os usuários ainda não estiverem prontos para explorar o Lightning Experience? Sem problema: nós fornecemos instruções pop-up passo a passo descrevendo como voltar ao Salesforce Classic.

Após a versão Summer '16, a mensagem de boas-vindas será exibida uma única vez a cada usuário que migrar para o Lightning Experience ou que já esteja trabalhando na nova interface.



Clicando em **Mostre-me como**, o usuário é guiado pelas etapas necessárias para retornar ao Salesforce Classic diretamente a partir da nova interface.



 **Nota:** Depois que você ativar o Lightning Experience, novos usuários adicionados ao Salesforce não verão a mensagem de boas-vindas.

Nome da edição no Lightning Experience

A edição da organização do Salesforce agora pode ser encontrada na página de informações da empresa. No Salesforce Classic, a edição continua sendo mostrada na guia do navegador e na página Perfil da empresa.

Você pode verificar a sua edição na página Informações da empresa.

1. Em Configuração, insira as *Informações sobre a empresa* na caixa Busca rápida e selecione **Informações sobre a empresa**.
2. **Edição da organização** aparece no canto inferior direito.

EDIÇÕES

Disponível no Salesforce Classic e no Lightning Experience

Disponível em: **Todas** as edições

Dinamizar seu trabalho com mensagens eficientes no aplicativo

As mensagens pop-up acabam de ficar mais eficiente, ajudando usuários a processar e atuar em atualizações com menos cliques. Quando diversas mensagens são geradas, elas são empilhadas para que os usuários possam abordá-las consecutivamente. E agora as mensagens podem incluir várias ações para que os usuários precisem interagir com menos mensagens. O Salesforce fornece novos atributos de API para suportar mensagens avançadas no Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas** as edições

Mensagens empilhadas

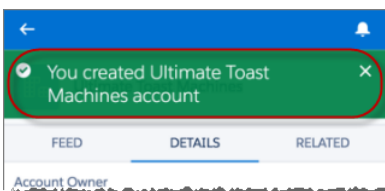


Nota: No aplicativo de navegador móvel Salesforce1, diversas mensagens são exibidas sequencialmente, em vez de empilhadas umas sobre as outras.

Mensagem incluindo várias ações



Mensagem de toast no aplicativo de navegador móvel Salesforce1



CONSULTE TAMBÉM:

[Melhorar as mensagens em nível de aplicativo com toasts eficientes e acessíveis](#)

Apresentação mais útil de mensagens de erro interno

Esperamos que seus usuários nunca vejam uma mensagem de erro interno. Mas, para essas raras ocasiões, atualizamos a aparência e o conteúdo dessas mensagens para que usuários não técnicos consigam entender melhor a situação. E, opcionalmente, os usuários agora podem usar a própria mensagem para nos enviar informações sobre o que estavam fazendo antes que o erro ocorresse. Isso nos ajuda a tornar essas ocorrências ainda mais escassas. Então, obrigado! Esse recurso está disponível no Lightning Experience e no aplicativo de navegador móvel Salesforce1.

EDIÇÕES

Disponível em: **Todas as** edições

Atualizações críticas: Nova arquitetura de segurança introduzida para componentes do Lightning

Esta versão inclui uma atualização crítica que afeta os usuários que acessam o Lightning Experience ou o Salesforce1 a partir do IE11. Além disso, se você usa componentes do Lightning, Visualforce, fluxos ou aprovações, ela inclui atualizações críticas que provavelmente afetarão suas personalizações.

Para garantir uma transição sem problemas, cada atualização crítica tem um período de adesão opcional que termina na data da ativação automática exibida na página Atualizações críticas em Configuração. Durante esse período, você pode ativar e desativar manualmente a atualização quantas vezes precisar para avaliar o impacto sobre a sua organização e modificar as personalizações afetadas. Após o período de adesão opcional, a atualização é ativada automaticamente. Para ver mais detalhes, consulte [Atualizações críticas](#).

Segurança aprimorada com LockerService

LockerService é uma arquitetura de segurança nova e eficiente para componentes do Lightning que é uma atualização crítica para esta versão. O LockerService melhora a segurança isolando componentes individuais do Lightning em seus próprios contêineres. O LockerService também promove práticas recomendadas que melhoram a capacidade de suporte do seu código, permitindo o acesso apenas a APIs suportadas e eliminando o acesso a componentes internos não publicados da estrutura.

Melhorar a segurança com o LockerService para comunidades

Essa atualização crítica ativa a segurança do LockerService para componentes do Lightning somente em comunidades. Ela é separada da atualização crítica geral do LockerService, que ativa a aplicação das medidas de segurança do LockerService em toda a organização do Salesforce, mas não em comunidades.

Aplicação de erros de verificação de acesso

Essa atualização crítica aplica violações de verificação de acesso aos recursos do Lightning. Anteriormente, as violações de acesso apenas geravam avisos. A aplicação aprimorada da verificação de acesso proporciona aos autores de componentes maior controle sobre como seus componentes são usados.

Desativação do acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 a partir do IE11

Esta atualização crítica desativa o acesso ao Lightning Experience e ao aplicativo de navegador móvel Salesforce1 usando o Microsoft Internet Explorer versão 11.

Desativação de DocTypes personalizados na marcação do Visualforce

Essa atualização crítica altera as regras de marcação no Visualforce para não permitir mais o uso de docTypes personalizados.

Confie em valores de porcentagem em variáveis de sObject de fluxo novamente

Você adicionou cálculos especiais ao seu fluxo para obter o resultado certo para um campo de porcentagem? Essa atualização crítica permite que você remova essas correções alternativas.

Confirmação de que registros enviados em segundo plano são encaminhados para o processo de aprovação correto

Quando registros são enviados para aprovação, o Salesforce verifica automaticamente se o registro atende aos critérios de entrada para o processo de aprovação. Essa atualização crítica faz o mesmo para o usuário que faz o envio quando os registros são enviados nos bastidores garantindo que o usuário possa fazer o envio.

Outros produtos da Salesforce

desk.com

Desk.com é um aplicativo de suporte ao cliente completo para pequenas empresas e equipes em crescimento.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse o [Blog de atualizações do produto Desk.com](#).

Heroku

Heroku é uma plataforma de aplicativo baseada em nuvem para criar e implantar aplicativos da web.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse o [Registro de alterações do Heroku](#).

ÍNDICE

A

API REST para setores 375

C

Chatter 258

Chatter Answers 245

Clean

lead 274

Regras

274

configuração 274

lead 274

Código geográfico

Configuração 405

Data.com 405

Registros 405

Console do Salesforce 163–165

Console do Salesforce Console Serviço 162

Continuidade dos negócios 174

Contratos de serviço 172

D

Data.com

código geográfico 405

endereço 405

Latitude 405

Longitude 405

E

emails e anexos do Outlook

registros do Salesforce relacionados a vendas, adicionar a
99–102

F

Feed do caso 166

Field Service Lightning 152

G

Gerenciamento de direito 171

Gerenciamento de direitos 153

K

Knowledge

ordens de serviço 159

L

Lead 274

Lightning Experience

navegadores compatíveis 42

navegadores suportados 42

requisitos 42

Lightning para Outlook

emails e anexos, adicionar a registros do Salesforce 99–102

registros relacionados a vendas, exibir no Outlook Web App
e no Outlook 2013 99–102

Limpar regras

Configuração 274

M

Manutenção 174

N

Navegadores

configurações 41–43

recomendações 41–43

requisitos 41–43

suporte limitado 41–43

versões suportadas 41–43

O

Omni-Channel 157–158

Ordens de serviço 150, 153–154, 161, 171

P

Patrimônios 172–173

R

Recursos REST 375

S

Salesforce Knowledge 158–161

Salesforce Service Cloud 148

Salesforce1 176–178, 181–183, 188–189, 192–198, 200–202, 204

Sincronização da organização 174

SOS 174–175, 204