

Myyntityökalujen määrittäminen ja ylläpito

Käyttöopas, Winter '17



Tämän asiakirjan englanninkielinen versio on etusijalla sen käännettyyn versioon nähden.

© Copyright 2000–2016 salesforce.com, inc. Kaikki oikeudet pidätetään. Salesforce on salesforce.com, inc.:in rekisteröity tavaramerkki, samoin kuin muut nimet ja tavaramerkit. Muut mainitut tavaramerkit saattavat olla vastaavien omistajiensa tavaramerkkejä.

SISÄLTÖ

Myyntityökalujen määrittäminen ja ylläpito	1
Myyntiominaisuuksien määrittäminen ja ylläpito	1
Käyttäjien myyntien kohteina olevien ihmisten ja organisaatioiden hallinta	3
Myyntin vaihtoehtojen määrittäminen	131
Salesforce-integroidun sähköpostin määrittäminen	322
Salli käyttäjien käyttää Salesforcea Microsoft®-sähköpostisovelluksesta tai Google-kalenterista™	365
Voicen määrittäminen	438
Määritä Work.com	443
Hallitse Work.com-ominaisuuksia	474
Hakemisto	496

Myyntityökalujen määrittäminen ja ylläpito

Myyntiominaisuuksien määrittäminen ja ylläpito

Auta myyntiedustajiasi myymään asiakkaille entistä enemmän. Tutustu Salesforcen keskeisimpiin myyntiominaisuuksiin, myyntiedustajien tuottavuusominaisuuksiin ja Microsoft-sähköpostien integrointiin.

Keskeisimmät myyntiominaisuudet

Keskeisimmät myyntiominaisuudet auttavat myyntiedustajia hallitsemaan perusteita: asiakkaitaan, yhtiösi tarjoamia tuotteita ja palveluita sekä paljon muuta.

Tilit, yhteyshenkilöt ja liidit

- Ota käyttöön uutiset, logot ja tilien automaattinen täydennys (vain Lightning Experience)
- Yhteyshenkilöt useisiin tileihin -ominaisuuden määrittäminen
- Henkilötilien ottaminen käyttöön
- Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit -ominaisuuden ottaminen käyttöön

Liidit ja kampanjat

- Liidien luonnin oletusasetusten määrittäminen
- Liidien kohdistussääntöjen määrittäminen
- Automaattisen vastauksen sääntöjen määrittäminen
- Kampanjan vaikutukset määrittäminen

Mahdollisuudet

- Myyntipolun määrittäminen

Tarjoukset ja tilaukset

- Tarjousten ottaminen käyttöön
- Tilausten määrittäminen

Tuotteet ja hintakirjat

- Tuoteaikataulujen ottaminen käyttöön
- Automaattisen hinnan aktivoinnin määrittäminen

Ennusteet

- Yhteistyöennustamisen määrittäminen

Aluehallinta 2.0

- Organisaatiosi myyntialueiden toteutus ja hallinta

Identtisten tietueiden hallinta

- Identtisten tietueiden hallinnan määrittäminen Salesforcessa

Data.com

- Data.com Clean -päivitystoiminnon toteutus

- [Data.com Prospector -tuotteen toteutus](#)

Work.com

- [Work.com-ominaisuuksien ottaminen käyttöön](#)
- [Työsuoritusarviointien määrittäminen](#)
- [Työsuoritusarviointien arvosanojen määrittäminen](#)
- [Taidot ja keuhut -ominaisuuden mukauttaminen](#)

Myyntiedustajien tuottavuusominaisuudet

Myyntiedustajien tuottavuusominaisuudet parantavat keskeisimpiä ominaisuuksia sallimalla myyntiedustajien ajoittaa tapahtumia, kommunikoida sähköpostitse ja paljon muuta.

Huomautukset

- [Huomautusten määrittäminen](#)

Toiminnot

- [Tapahtumien, kalenterien ja tehtävien määrittäminen](#)
- [Jaettujen kalenterien määrittäminen Salesforce Classicissa](#)

Salesforce-sähköposti

- [Sähköpostimallien määrittäminen ja hallinta](#)

Microsoft-sähköpostien integrointi

Käytä Salesforcea suoraan Microsoft-sähköpostisovelluksista, liitä tärkeitä sähköposteja Salesforce-tietueisiin ja synkronoi tietoja molempien järjestelmien välillä.

- [Lightning for Outlook](#)
- [Lightning Sync](#)
- [Salesforce for Outlook](#)

Käyttäjien myyntien kohteina olevien ihmisten ja organisaatioiden hallinta

Tilien hallinta

Henkilötilien ottaminen käyttöön

 **Note:** Tämä julkaisu sisältää Lightning Experiencen henkilötilien beta-version, joka on tuotantolaatua, mutta jolla on tunnettuja rajoituksia. Lisätietoja on kohdassa Lightning Experiencen rajoitukset.

 **Tärkeää:** Kun henkilötilit on otettu käyttöön, niitä ei voi poistaa käytöstä. Tästä syystä suosittelemme, että nykyiset asiakkaat luovat sandboxin esikatsellakseen, miten henkilötilit vaikuttavat heidän organisaatioonsa.

Tee seuraavat toimet ennen aloittamista:

- Luo vähintään yksi tietuetyyppi tileille.
- Myönnä yhteyshenkilöiden lukuoikeus profiileille, joilla on tilien lukuoikeus.
- Varmista, että yhteyshenkilöiden organisaationlaajuinen oletusjakoasetus on määritetty ylätasoon ohjaamaksi.

Kun olet suorittanut alustavat vaiheet, ota yhteyttä Salesforceen ottaaksesi henkilötilit käyttöön.

Sitten:

1. Siirry henkilötilien objektin hallinta-asetusten Tietuetyypit-osioon.
2. Kohdista henkilötili-tietuetyypit profiileille, jotka tarvitsevat henkilötilejä.

 **Note:** Henkilötilit kuluttavat sekä tilien että yhteyshenkilöiden tallennustilaa, koska jokainen henkilötili koostuu yhdestä tilistä sekä yhdestä yhteyshenkilöstä. Saatat tarvita lisää tallennustilaa, kun otat henkilötilit käyttöön, joten sinun tulisi arvioida tallennustilan käyttösi.

Tilien asetukset

Täydennä tilejäsi hierarkiatiedoilla, uutisilla, logoilla, automaattisella täytöllä jne.

Löydät nämä asetukset Määrytykset-valikon Tiliasetukset-sivulta.

Asetus	Kuvaus
Näytä Tarkastele hierarkiaa -linkki	Näyttää linkin tilihierarkiaan tilin lisätiedoissa. Sen avulla myyntiedustajat voivat nähdä tilin ja sen ylätasoon tilin väliset suhteet. Tilihierarkia on käytettävissä Salesforce Classicissa.

EDITION-VERSIOIT

Yritystililt ovat käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Yritystililt ovat käytettävissä: **kaikissa** versioissa.

Henkilötililt ovat käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Henkilötililt ovat käytettävissä **Enterprise Edition-, Performance Edition-, Unlimited Edition- ja Developer Edition** -versioissa

KÄYTTJÄOIKEUDET

Henkilötilien ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

KÄYTTJÄOIKEUDET

Tiliasetusten muuttaminen

- Sovelluksen mukautusoikeus

Asetus	Kuvaus
Ota uutiset käyttöön	Tarjoaa myyntiedustajille ajankohtaisia uutisista yhdysvaltalaisista lähteistä. Uutisia näytetään tileissä, yhteyshenkilöissä, liideissä, mahdollisuuksissa sekä Lightning Experiencen ja Salesforce1-sovelluksen aloitussivuilla. Varmista, että Uutiset-komponentti näkyy sivuasettelussasi.
Ota tilien automaattinen täyttö käyttöön	Näyttää Tilin nimi -kentässä yhdysvaltalaisia yhtiöitä, kun myyntiedustaja syöttää tietoja. Myyntiedustajat voivat valita ehdotetun yhtiön luettelosta, mikä tekee uusien yritystilien luomisesta helpompaa. Tilien automaattinen täyttö on käytettävissä Lightning Experiencessä.
Ota tilien logot käyttöön	Näyttää yhdysvaltalaisen tilien yhtiöiden logot, jos sellaisia on saatavilla. Uudet logot saattavat korvata sosiaalisista profiileista saadut logot. Logot näytetään myös tilien ehdotuksissa. Tilien logot ovat käytettävissä Lightning Experiencessä ja Salesforce1-sovelluksessa.
Yhteyshenkilöt useisiin tileihin	Sallii käyttäjien liittää yhteyshenkilön useisiin tileihin. Kun tämä otetaan käyttöön, suorita ylimääräiset määrittämiset . Yhteyshenkilöt useisiin tileihin -ominaisuus on käytettävissä Lightning Experiencessä, Salesforce Classicissa ja Salesforce1-sovelluksessa.

Tilitiimien hallinta

Käyttäjät voivat lisätä tilitiimin jäseniä tileihin. Tilitiimit muistuttavat mahdollisuustiimejä. Ne ovat samojen tilien parissa työskentelevien käyttäjien joukkoja, jotka määrittävät kunkin käyttäjän roolin ja myöntävät tarkkoja käyttöoikeustasoja tiliin ja siihen liittyviin tietueisiin.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Tilitiimien ottaminen käyttöön](#)

Ota tilitiimit käyttöön Salesforcassa, jotta myyntiedustajiesi on helppo tehdä yhteistyötä tilien parissa.

[Tilitiimien roolien mukauttaminen](#)

Kullakin tilitiimin jäsenellä on kyseisessä tilissä rooli, kuten asiakkuuspäällikkö tai myyntiedustaja. Mukauta tilitiimisi rooleja Salesforcassa seurataksesi tiimin jäsenien työnkuvia yhtiössäsi.

[Tilitiimien käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita](#)

Ota huomioon nämä tärkeät seikat ennen kuin poistat tilitiimit käytöstä.

KATSO MYÖS:

[Tilitiimien ottaminen käyttöön](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Tilitiimien ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tiimin roolien määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tilitiimien ottaminen käyttöön

Ota tilitiimit käyttöön Salesforcessa, jotta myyntiedustajiesi on helppo tehdä yhteistyötä tilien parissa.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Tilitiimit* ja valitse **Tilitiimien asetukset**.
2. Muuta asetuksia tarpeen mukaan.
3. Tallenna muutoksesi.

KATSO MYÖS:

[Tilitiimien hallinta](#)

Tilitiimien roolien mukauttaminen

Kullakin tilitiimin jäsenellä on kyseisessä tilissä rooli, kuten asiakkuuspäällikkö tai myyntiedustaja. Mukauta tilitiimisi rooleja Salesforcessa seurataksesi tiimin jäsenien työnkuvia yhtiössäsi.



Varoitus:

- Tilitiimit jakavat roolit mahdollisuustiimien. Jos siis poistat tilitiimin roolin, sitä ei voi enää käyttää mahdollisuustiimin roolina.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Tiimin roolit* ja valitse Tilitiimit-osioista **Tiimin roolit**.
2. Muokkaa tiimiroolien valintaluetteloarvoja tarvittaessa.
3. Tallenna muutoksesi.
4. Jos haluat päivittää muutetun valintaluetteloarvon kaikkiin tiedostoihisi, kirjoita **Pikahaku**-kenttään *Korvaa tiimin roolit* ja valitse **Korvaa tiimin roolit**.

KATSO MYÖS:

[Tilitiimien hallinta](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilitiimien ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tiimin roolien määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tiimin roolien määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tilitiimien käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita

Ota huomioon nämä tärkeät seikat ennen kuin poistat tilitiimit käytöstä.

- Tilitiimien poistaminen käytöstä poistaa samalla pysyvästi tilitiimit kaikista tileistä, käyttäjien oletusarvoiset tilitiimit ja kaikkien sivuasetteluiden Tilitiimi-viiteluettelon.
- Ei voi poistaa tilitiimejä organisaatiosi käytöstä, mikäli tiimin jäseniin viitataan Apexissa. Jos esimerkiksi Apex-koodi viittaa `Tiimin jäsen` -kenttään (koodissa `AccountTeamMember`), tilitiimejä ei voi poistaa käytöstä.

KATSO MYÖS:

[Tilitiimien hallinta](#)

Suhderyhmien hallinta

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilitiimien poistaminen käytöstä:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Yhteyshenkilöiden ja yhteyshenkilöiden roolien määrittäminen

Yhteyshenkilön jakosääntöjen luominen

Yhteyshenkilön jakosäännöt voivat perustua tietueen omistajaan tai muuhun ehtoon, mukaan lukien tietuetyyppi ja tiettyjen kenttien arvot. Voit määrittää enintään 300 yhteyshenkilöiden jakosääntöä, mukaan lukien enintään 50 ehtoihin perustuva jakosääntöä.

1. Jos olet suunnitellut lisääväsi julkisia ryhmiä jakosääntöösi, varmista, että asianmukaiset julkiset ryhmät on jo luotu.
2. Kirjoita Määritykset-valikon `Pikahaku`-kenttään *Jakoasetukset* ja valitse **Jakoasetukset**.
3. Napsauta Yhteyshenkilön jakosäännöt -luettelosta **Uusi**.
4. Syötä **Otsikon nimi** ja **Säännön nimi**. Otsikko on jakosäännön otsikko, joka näytetään käyttöliittymässä. Säännön nimi on API:n ja hallittavien pakettien käyttämä yksilöllinen nimi.
5. Anna **Kuvaus**. Tämä kenttä kuvaa jakosäännön. Se on valinnainen ja voi sisältää enintään 1 000 merkkiä.
6. Valitse säännön tyyppi.
7. Tee seuraavat toimenpiteet valitsemastasi sääntötyypistä riippuen:
 - **Tietueen omistajaan perustuva** — Määritä omistajina seuraavan ryhmän jäsenet -riville käyttäjät, joiden tietueet jaetaan: Valitse alusvetoluettelosta luokka ja toisesta alusvetoluettelosta käyttäjäjoukko (tai hakukentästä, jos organisaatiossasi on yli 200 jonoa, ryhmää, roolia tai aluetta).
 - **Perustuu ehtoihin** — Määritä kenttä-, operaattori- ja arvo-ehdot, joita tietueen tulee vastata, jotta se lisättäisiin jakosääntöön. Käytettävissä olevat kentät riippuvat valitusta objektista ja arvo on aina tarkka numero tai merkkijono. Voit muuttaa suodattimien välistä AND (JA) -oletussuhdetta valitsemalla **Lisää suodatinlogiikkaa...**

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Jakosääntöjen luominen:

- Jakamisen hallintaoikeus



Note: Jos haluat käyttää kenttää, jota ehtoihin perustuvat jakosäännöt eivät tue, voit luoda työnkulkusäännön tai Apex-käynnistimen kopioimaan kentän arvon teksti- tai numerokenttään ja käyttää kyseistä kenttää ehtona.

- Määritä **Jako kohde**-riviltä käyttäjät, jotka saavat käyttöoikeudet tietoihin: valitse ensimmäisestä alasetteluettelosta luokka ja toisesta alasetteluettelosta tai hakukentästä käyttäjäjoukko.
- Valitse jako-oikeus käyttäjille.

Käyttöoikeusasetukset	Kuvaus
Vain luku	Käyttäjät voivat tarkastella tietueita, mutta eivät päivitä niitä.
Luku/kirjoitus	Käyttäjät voivat tarkastella ja päivittää tietueita.

- Valitse **Tallenna**.

Yhteyshenkilöt useisiin tileihin -ominaisuuden määrittäminen

Salli myyntiedustajiesi seurata asiakkaidensa ja asiakkaiden yritysten välisiä suhteita helposti. Yhteyshenkilö useisiin tileihin -ominaisuus on helppo määrittää, ja se sallii myyntiedustajien liittää yhden yhteyshenkilötietueen useisiin tileihin.

Jos poistat Yhteyshenkilöt useisiin tileihin -ominaisuuden käytöstä, pidä mielessäsi, että myös kaikki epäsuorat tili-yhteyshenkilö-suhteet poistetaan. Yhteyshenkilön ja sen ensisijaisen tilin suhde säilytetään.

- Jos käytät jo tili-yhteyshenkilö-rooleja tai muuta liitosobjektin sisältävää mukautettua ratkaisua, [tutustu näiden ratkaisujen ja Yhteyshenkilöt useisiin tileihin -ominaisuuden välisiin eroavaisuuksiin](#).
- Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Tiliasetukset* ja valitse **Tiliasetukset**.
- Valitse **Salli käyttäjien liittää yhteyshenkilö useisiin tileihin**.
- Jos haluat käyttää mukautettuja kenttiä kerätäksesi suhteisiin liittyviä ainutlaatuisia tietoja — esimerkiksi parhaan ajan soittaa yhteyshenkilölle — nyt on hyvä aika määrittää ne. Tili-yhteyshenkilö-suhteiden objektin hallinta-asetuksista:
 - Lightning Experiencessa, avaa **Kentät suhteet**.
 - Salesforce Classicissa, avaa **Kentät**.
- Varmista, että tili-yhteyshenkilö-suhteiden sivuasettelusi sisältää asiaankuuluvat kentät. Siirry tili-yhteyshenkilö-suhteiden objektin hallinta-asetusten **Sivuasettelut**-osioon.
- Lisää Liittyvät yhteyshenkilöt -viiteluettelo tilien sivuasetteluihin, joita myyntiedustajasi käyttävät. Koska Liittyvät yhteyshenkilöt -viiteluettelo sisältää automaattisesti kaikki suorat yhteyshenkilöt, voit poistaa Yhteyshenkilöt-viiteluettelon tiliesi sivuasetteluista.

Vihje: Näet tilin suorat yhteyshenkilöt helposti lisäämällä Liittyvät yhteyshenkilöt -viiteluettelo Suora-kentän.
- Lisää Liittyvät tilit -viiteluettelo yhteyshenkilöiden sivuasetteluihin, joita myyntiedustajasi käyttävät.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä: **Contact Manager Edition**-, **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Yhteyshenkilö useisiin tileihin -ominaisuuden ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sivuasetteluiden tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Sivuasetteluiden muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus



Vihje: Näet yhteyshenkilön ensisijaisen tilin helposti lisäämällä Liittyvät tilit -viiteluetteloon Suora-kentän.

8. Jos käytät henkilötilejä, lisää Liittyvät tilit -viiteluettelo henkilötilien sivuasetteluihin, joita myyntiedustajasi käyttävät. Sinun täytyy tehdä tämä Salesforce Classicissa.
9. Päätä, haluatko estää toimintoja vaikuttamasta automaattisesti yhteyshenkilön ensisijaiseen tiliin. Jos haluat, siirry Määritykset-valikon Toimintojen asetukset -sivulle ja poista **Siirrä toiminnot yhteyshenkilön ensisijaiseen tiliin** -vaihtoehdon valinta.
10. Jos haluat tarkastella yhteyshenkilöiden ja tilien suhteita, luo mukautettuja raporttityyppejä.

KATSO MYÖS:

[Mukautettujen raporttityyppien luominen tili-yhteyshenkilö-suhteille](#)

Yhteyshenkilöt useisiin tileihin -ominaisuuden vertaaminen muihin vaihtoehtoihin

Kun sallit käyttäjiesi liittää yhden yhteyshenkilön useisiin tileihin, he voivat valvoa ihmisten ja heidän yhtiöidensä välisiä suhteita helpommin. Jos käytät jo kuitenkin tili-yhteyshenkilö-rooleja tai muuta liitosobjektin sisältävää mukautettua ratkaisua, alla on yhteenveto näiden ratkaisujen ja Yhteyshenkilöt useisiin tileihin -ominaisuuden välisistä eroavaisuuksista.

Ominaisuus tai toiminto	Yhteyshenkilöt useisiin tileihin	Tili-yhteyshenkilö-roolit	Mukautettu liitosobjekti
Vakio-objektit	✓	✓	
Mukautetut kentät	✓		✓
Mukautetut asetukset	✓		✓
Tietuetyypit			✓
Kenttähistoria			✓
Vahvistussäännöt			✓
Työnkulku			✓
Prosessien rakennusohjelma			✓
Kulku	✓		✓
Käynnistimet			✓
Mukautetut toiminnot			✓
Käytettävissä API:sta	✓	✓	✓
Yksi viiteluettelo	✓		
Useita suhderivejä tietokannassa		✓	✓
Lasketaan tallennusrajoituksiin			✓

EDITION-VERSIOIT

Yhteyshenkilöt useisiin tileihin -ominaisuus on saatavilla: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Yhteyshenkilöt useisiin tileihin -ominaisuus on saatavilla: **Contact Manager Edition**-, **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Ominaisuus tai toiminto	Yhteyshenkilöt useisiin tileihin	Tili-yhteyshenkilö-roolit	Mukautettu liitosobjekti
Jako- ja objekti oikeudet	Johdettu tilistä ja yhteyshenkilöstä	Johdettu tilistä	Määritetty itsenäisesti
Raportointi	Mukautetut raporttityypit	Vakioraporttityypit Mukautetut raporttityypit	Mukautetut raporttityypit
käyttöliittymä	Salesforce Classicissa Lightning Experiencessä Salesforce1	Salesforce Classicissa Salesforce1 (Yhteyshenkilön roolit -viiteluettelossa olevat tietueet ovat kuitenkin Vain luku -muotoisia eikä Rooli-kenttä ole käytettävissä.)	Salesforce Classicissa Lightning Experiencessä Salesforce1

Mukautettujen raporttityyppien luominen tili-yhteyshenkilö-suhteille

Jos olet ottanut Yhteyshenkilöt useisiin tileihin -ominaisuuden käyttöön, suorita raportteja, jotka esittävät yhteyshenkilöiden ja tilien välisiä suhteita. Määritä ensin mukautettuja raporttityyppejä, jotta myyntipäälliköt ja muut tiimin jäsenet voivat luoda tarvitsemiaan raportteja.

1. Varmista, että tunnet mukautetut raporttityypit sekä niiden luomiseen ja ylläpitämiseen tarvittavat yleiset toimenpiteet.
2. Luo mukautettuja raporttityyppejä asiaankuuluvilla objektisuhteilla ja muokkaa niitä tarvittaessa. Alla on joitakin esimerkkejä mukautetuista raporttityypeistä, jotta pääset alkuun.

Raporttityyppi	Sallii tiimin jäsenten suorittaa raportteja, joissa näytetään	A (ensisijainen objekti)	B	C	Muista myös
Liittyvät yhteyshenkilöt	Kaikki tileihin liittyvät suorat ja epäsuorat yhteyshenkilöt.	Tilit	Yhteyshenkilön suhteet		Lisää Suora- ja Koko nimi -kentät Yhteyshenkilön suhteet -sivuasetteluun.
Liittyvät tilit	Kaikki yhteyshenkilöihin liittyvät suorat ja epäsuorat tilit.	Yhteyshenkilöt	Tilin suhteet		

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Contact Manager Edition**-, **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettujen raporttityyppien luominen ja päivittäminen:

- Mukautettujen raporttityyppien hallintaoikeus

Mukautettujen raporttityyppien poistaminen:

- Kaikkien tietojen muokkaus oikeus

Raporttityyppi	Sallii tiimin jäsenten suorittaa raportteja, joissa näytetään	A (ensisijainen objekti)	B	C	Muista myös
Liittyvät yhteys henkilöt	Kaikki tileihin liittyvät suorat ja epäsuorat yhteys henkilöt, sekä viimeaikaiset toiminnot.	Tilit	Yhteys henkilön suhteet	Toiminnot	

- Ota käyttöön raporttityypit, joiden käytön haluat sallia.
- Ilmoita myyntitiimeillesi, että he voivat luoda raportteja käyttämällä näitä mukautettuja raporttityyppejä.

KATSO MYÖS:

[Yhteys henkilöt useisiin tileihin -ominaisuuden määrittäminen](#)

Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit -ominaisuuden ottaminen käyttöön

Paranna käyttäjäsi pääsyä sosiaalisiin tietoihin ottamalla käyttöön Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit -ominaisuuden organisaatiollesi tai Salesforce1-sovellukselle.

Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit -ominaisuus ja kaikki sosiaaliset verkostot ovat oletusarvoisesti käytettävissä Spring '12 -julkaisun jälkeen luoduissa organisaatioissa. Jos organisaatiosi on luotu ennen sitä, sinun täytyy ottaa ominaisuus käyttöön manuaalisesti.



Note: Jos Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit -ominaisuus on jo käytössä, mutta käyttäjäsi eivät näe jotakin sosiaalista verkostoa, katso lisätietoja kohdasta Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit -ominaisuuden vianmääritys.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Sosiaaliset tilit* ja valitse **Sosiaaliset tilit ja yhteyshenkilöt -asetukset**.
2. Valitse **Ota sosiaaliset tilit ja yhteyshenkilöt käyttöön**.
3. Valitse sosiaaliset verkostot, joita organisaatiosi käyttäjät voi käyttää. Kaikki sosiaaliset verkot on valittu oletusarvoisesti.
Salesforce Lightning Experiencessa ja Salesforce1-mobiilisovelluksessa käyttäjät voivat käyttää vain Twitter-verkostoa, vaikka muita verkostoja olisikin käytössä.
4. Napsauta **Tallenna**.
5. Jos haluat sallia Twitterin käytön Salesforce1-sovelluksessa, lisää Twitter-kortti tilien, yhteyshenkilöiden tai liidien sivuasetteluun Mobiilikortit-osioon.
6. Ilmoita käyttäjillesi, että he voivat mukauttaa Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit -ominaisuutta omiin tarkoituksiinsa.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Yritystililt ovat käytettävissä: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

Henkilötililt ovat käytettävissä: **Enterprise Edition-, Performance Edition-, Unlimited Edition- ja Developer Edition** -versioissa

Yhteyshenkilöt ovat käytettävissä **kaikissa** Edition-versioissa paitsi **Database.com**

Liidit ovat käytettävissä: **Group Edition-, Professional Edition-, Enterprise Edition-, Unlimited Edition- ja Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit -ominaisuuden ottaminen käyttöön, määrittäminen ja käytöstä poistaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Asiakasportaalin käyttöönottamisessa yhteyshenkilölle ja hallinnassa huomioitavia asioita

Ota huomioon muutama tärkeä seikka ennen kuin otat asiakasportaalin käyttöön yhteyshenkilöille. Käytä sitten suositeltuja käytäntöjä ylläpitääksesi yhteystietojasi.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Enterprise Edition-, Performance Edition-, Unlimited Edition- ja Developer Edition**-versioissa

Asiakasportaalin ottaminen käyttöön yhteyshenkilöille

- Ennen kuin otat yhteyshenkilön käyttöön asiakasportaalissa, varmista, että yhteyshenkilön tilin omistaja on liitetty organisaatiosi rooliin.
 - Jos käyttäjä on kumppanikäyttäjä *sekä* asiakaskäyttäjä, hänelle tarvitaan kaksi yhteyshenkilötietuetta, jotta hän saa erilliset käyttäjänimet ja salasana molempiin portaaleihin.
 - Yhteyshenkilö voi olla joko itsepalvelukäyttäjä ja kumppanikäyttäjä *tai* asiakaskäyttäjä.
-  **Note:** Itsepalveluportaali ei ole käytettävissä uusille organisaatioille Spring '12 -julkaisusta alkaen. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä pääsy itsepalveluportaaliin.
- Kaikki itsepalvelukäyttäjän luomat tai omistamat tiedot voivat olla näkyvissä samaan yhteyshenkilöön liitetyle kumppani- tai asiakaskäyttäjälle.
 - Käyttäjän `Lempinimi` on oletusarvoisesti käyttäjän sähköpostialias, ellet määritä toisin. Jos käyttäjän `Sähköposti` on esimerkiksi "bvirtanen@yritys.com", käyttäjän `Lempinimi` muuttuu oletusarvoisesti arvoon "bvirtanen", kun napsautat **Tallenna**.
 - Kun otat yhteyshenkilön käyttöön asiakasportaalille tilistä ensimmäistä kertaa, yhteyshenkilö kohdistetaan asiakaskäyttäjän rooliin, joka sisältää yhteyshenkilön tilin nimen. Voit päivittää yhteyshenkilön portaalirooliin myöhemmin. (Tämä käytös ei koske raskaan portaalin käyttäjiä, koska heillä ei ole rooleja eikä heitä sisällytetä roolihierarkiaan).

Asiakasportaalin hallinta yhteyshenkilöille

- Muokkaa käyttöönotetun yhteyshenkilön käyttöoikeutta asiakasportaaliksi. Napsauta **Ulkoisen käyttäjän hallinta** ja valitse **Näytä asiakaskäyttäjä**.
- Yhdistä asiakasportaalille käyttöönotetut yhteyshenkilöt.
- Muuta yhteyshenkilön tilää.
- Varmista, että pidät yhteyshenkilöidesi käyttöoikeudet asiakasportaaliksi ajan tasalla kumoamalla käyttöoikeuksia tarvittaessa.
- Voit poistaa yhteyshenkilöitä vain, jos ne on poistettu asiakasportaalista. Ei-aktiivisia portaalikäyttäjiä ei voi poistaa.

Asiakasportaalin ottaminen käyttöön yhteyshenkilöille ja henkilötileille

Jos haluat sallia asiakkaiden käyttää Salesforce-asiakasportaalia, ota asiakkaan yhteyshenkilö- tai henkilötilitietue käyttöön asiakaskäyttäjänä.

1. Napsauta yhteyshenkilön tai henkilötilin lisätietosivulta **Ulkoisen käyttäjän hallinta** ja valitse sitten **Ota asiakaskäyttäjä käyttöön**.
2. Tarkista yleiset tiedot ja paikkamäärytykset ja syötä puuttuvat tiedot. Asiakkaan **Käyttäjänimi** on oletusarvoisesti asiakkaan sähköposti.
3. Valitse portaalikäyttäjän lisenssi. Valitsemasi käyttäjälisenssi määrittää käyttöoikeusjoukot sekä käyttäjäprofiili- ja roolihierarkia-asetukset, joita voit valita asiakaskäyttäjälle. Lisätietoja on kohdassa Asiakasportaalin käyttäjälisenssit
4. Valitse **Luo uusi salasana** ja ilmoita välittömästi käyttäjälle lähettääksesi asiakasportaalin käyttäjänimen ja salasanan asiakkaalle sähköpostitse.

Jos Salesforce-organisaatiosi käyttää useita asiakasportaaleja, asiakaskäyttäjät voivat käyttää kaikkia heidän profiileihinsa kohdistettuja asiakasportaaleja yhdellä käyttäjänimellä ja salasanalla. Lisätietoja on kohdassa Uusien asiakasportaalien luominen.

5. Valitse **Tallenna**.
6. Jos haluat suorittaa vianmäärittäksen tai vahvistaa portaalin kokoonpanon, napsauta yhteyshenkilön lisätietosivulta **Ulkoisen käyttäjän hallinta** ja valitse **Kirjaudu portaaliin käyttäjänä**. Uusi selainikkuna avautuu ja kirjaudut portaaliin sisään kumppanikäyttäjänä.

Voit kumota asiakaskäyttäjien aktivointeja tarvittaessa.

KATSO MYÖS:

[Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit -ominaisuuden ottaminen käyttöön](#)

Itsepalvelun ottaminen käyttöön yhteyshenkilöille ja henkilötileille

Jos haluat asiakkaan käyttävän itsepalveluportaalia, ota itsepalvelu käyttöön asiakkaan yhteyshenkilö- tai henkilötilitietueelle. Itsepalvelukäyttäjä voi tarkastella itsepalveluportaaliissa vain hänen tilitietueeseensa liittyviä tapauksia.

 **Note:** Itsepalveluportaali ei ole käytettävissä uusille organisaatioille Spring '12 -julkaisusta alkaen. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä pääsy itsepalveluportaaliin.

1. Napsauta yhteyshenkilön tai henkilötilin lisätietosivulta **Ota käyttöön itsepalvelu**.
2. Tarkista yleiset tiedot ja paikkamäärytykset ja syötä puuttuvat tiedot. Huomaa, että asiakkaan itsepalvelun **Käyttäjänimi** on oletusarvon mukaan sama kuin hänen sähköpostiosoitteensa.
3. Jos haluat tehdä asiakkaasta itsepalvelun tehokäyttäjän, valitse **Tehokäyttäjä**-valintaruutu. Tehokäyttäjät voivat tarkastella tapausten tietoja, lisätä niihin kommentteja ja ladata liitetiedostoja kaikille tapauksille, joita heidän yhtiöstään lähetetään.
4. Voit lähettää itsepalvelun käyttäjänimen ja salasanan asiakkaalle sähköpostitse valitsemalla **Luo uusi salasana** ja ilmoita välittömästi käyttäjälle.
5. Valitse **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Asiakaskäyttäjien ottaminen käyttöön tai sisäänkirjautuminen portaalikäyttäjänä:

- Asiakaskäyttäjään liittyvän tilin muokkausoikeus

JA

"Itsepalvelu käyttäjien muokkaus"

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Itsepalvelukäyttäjien ottaminen käyttöön:

- "Itsepalvelu käyttäjien muokkaus"

Yhteyshenkilöroolien määrittäminen

Yhteyshenkilöroolit määrittävät, mikä työnkuva kullakin yhteyshenkilöllä on tilin, tapauksen, sopimuksen tai mahdollisuuden parissa. Käyttämällä yhteyshenkilörooleja myyntitiimisi tietää aina, kehen ottaa yhteyttä ja milloin. Määritä yhteyshenkilöroolit jokaiselle tuetulle objektille, jonka kanssa haluat käyttää niitä. Voit määrittää käytettävät roolit ja miten ne näytetään myyntiedustajillesi.



Tärkeää: Salesforce Classicissa yhteyshenkilöroolit ovat käytettävissä tileille, mahdollisuuksille, tapauksille ja sopimuksille. Ne käyttäytyvät lähestulkoon samalla tavalla jokaiselle käytettävissä oleville objektille, mutta toimivat itsenäisesti. Tästä syystä sinun täytyy määrittää ja käyttää niitä erikseen jokaiselle objektille. Lightning Experiencessä yhteyshenkilöroolit ovat käytettävissä vain mahdollisuuksille ja sopimuksille.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Yhteyshenkilöroolit* ja valitse yhteyshenkilöroolit, jotka haluat määrittää.
2. Muokkaa valintaluetteloarvoja tarvittaessa. Voit jopa lisätä uusia arvoja ja lisätä arvoille värejä, jotka näytetään kaavioissa.
3. Tallenna muutoksesi.
4. Lisää Yhteyshenkilön roolit -viiteluettelo haluamaasi sivuasetteluun.
Jos olet esimerkiksi luomassa yhteyshenkilörooleja mahdollisuuksille, lisää Yhteyshenkilön roolit -viiteluettelo mahdollisuuksien sivuasetteluihin, joita myyntiedustajasi käyttävät.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa.

Salli käyttäjien luoda yksityisiä yhteyshenkilöitä

Yksityiset yhteyshenkilöt ovat yhteyshenkilöitä, jotka eivät liity mihinkään tiliin. Jos haluat sallia käyttäjiesi luoda yksityisiä yhteyshenkilöitä, säädä yhteyshenkilöiden sivuasetteluitasi siten, että **Tilin nimi** -kenttä ei ole pakollinen.

Yhteyshenkilöt, joita ei ole liitetty tiliin, ovat aina yksityisiä riippumatta organisaatiosi jakomallista. Ennen kuin sallit yksityiset yhteyshenkilöt, ota huomioon niiden huono puoli: ne on helppo unohtaa, koska ne on piilotettu kaikilta käyttäjiltä, paitsi omistajalta ja järjestelmänvalvojalta.

1. Siirry yhteyshenkilöiden objektin hallinta-asetusten Sivuasettelut-osioon.
2. Valitse asettelu, jota haluat muokata.
3. Etsi asettelusta **Tilin nimi** -kenttä ja siirrä kursorisi sen ylle. Napsauta sitten jakoavainkuvaketta nähdäksesi kentän ominaisuudet.
4. Poista valinta **Pakollinen**-valintaruudusta.
5. Vahvista muutoksesi.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sivuasetteluiden mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sivuasetteluiden tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Organisaatiosi datan laadun parantaminen

Korkealaatuinen data on tärkeää yhtiön menestyksen kannalta. Korkealaatuinen data tarkoittaa, tietueesi ovat täydellisiä ja ajankohtaisia, että sinulla on oikeanlaiset yhteydet sinua kiinnostaviin yrityksiin ja että saatavillasi on tiedot, joita tarvitset diilien sulkemiseksi ja liiketoimintasi laajentamiseksi. Lyhyesti sanottuna korkealaatuinen data sallii sinun ymmärtää, sopeutua, keskittyä ja toimia kirurgin tarkkuudella. Data.com tarjoaa kattavan valikoiman tuotteita, jotka antavat yhtiöllesi korkealaatuista dataa silloin, kun se sitä tarvitsee. Näin kulutat vähemmän aikaa tietojen syöttämiseen ja päivittämiseen ja enemmän aikaa liiketoimintasi kasvattamiseen.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Data.com Prospector -tuotteen määrittäminen](#)

Salli myyntiedustajiesi prospektoida yhtiöille, liideille ja yhteyshenkilöille suoraan Salesforcesta. Tee näin määrittämällä ja ottamalla käyttöön Data.com Prospector.

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

Yhtiösi menestys riippuu datasi laadusta. Haluatko kuluttaa vähemmän aikaa tietojen syöttämiseen ja päivittämiseen ja enemmän aikaa liiketoimintasi kasvattamiseen? Määritä ja ota Data.com Clean käyttöön saadaksesi kattavia ja ajankohtaisia Salesforce-tietueita.

[Tiliesi data-arvioinnin pyytäminen](#)

Aloita järkevien päätösten tekeminen tiliesi datan laadulle — pyydä Data.com Clean -data-arviointia. Arviointi tarjoaa yhteenvedon tilidatasi kokonaisvaltaisesta laadusta sekä analyysin tilien tärkeimmistä kentistä. Se ei muuta organisaatiossasi olevaa dataa.

Data-arvioinnit ovat saatavilla Yhdysvalloissa ja Kanadassa sijaitseville organisaatioille. Data-arvioinnit ovat saatavilla nykyisille Data.com Clean -asiakkaille. Suosittelemme käyttämään sen sijaan AppExchange-pakettia Data.com Clean Reports.

[Data.com Social Key -ominaisuuden määrittäminen](#)

Salli myyntiedustajiesi hakea yhteyshenkilöidensä ja liidiensä sosiaalisia profiileja. Tee näin määrittämällä ja ottamalla käyttöön Data.com Social Key.

Data.com Prospector -tuotteen määrittäminen

Salli myyntiedustajiesi prospektoida yhtiöille, liideille ja yhteyshenkilöille suoraan Salesforcesta. Tee näin määrittämällä ja ottamalla käyttöön Data.com Prospector.

Tärkeää: Sinun täytyy kohdistaa Data.com-lisenssi suoraan käyttäjälle, jotta hän voi lisätä ja tuoda tiedostoja Data.com:ista.

TÄSSÄ OSIOSSA:

1. [Data.com Clean -päivitystoiminnon ottaminen käyttöön Data.com Prospector -tuotteelle](#)
Salli käyttäjien päivittää tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueita manuaalisesti. Voit päivittää jopa tietueita, jotka lisättiin toisesta lähteestä. Clean-päivitystoiminto on automaattisesti käytössä, kun käytät Data.com Prospector -tuotetta. Sen avulla voit päivittää tili- tai liiditietueisiin linkitettyjä D&B-yhtiötietueita manuaalisesti.
2. [Data.com Prospector -tuotteen määrittäminen](#)
Data.com Prospector tarjoaa Dun & Bradstreet -tilitietojen ja -liiditietojen perusjoukon, muun muassa D-U-N-S-numero, NAICS-koodi, Kauppatyyli ja paljon muuta. Alla on ohjeet tuotteen käyttöönottamiseksi.
3. [Data.com Prospector -tuotteen määrittäminen](#)
Data.com Prospector tarjoaa sinulle Dun & Bradstreet -kenttiä tileille ja liideille, joita lisäät Salesforceen Data.com:ista.
4. [Data.com-hakutulosten ja niihin liittyvien ominaisuuksien käyttöoikeuksien hallinta](#)
Käytä **Lisää Salesforceen-** ja **Vie tulokset** -vaihtoehtoja rajoittaaksesi, mitä käyttäjät voivat tehdä Data.com-hakutuloksilla Data.com-ominaisuuksissa, jotka käyttävät hakutuloksia.
5. [Data.com-hakutuloksissa ja -viennissä olevien Älä ota yhteyttä -asetusten noudattaminen](#)
Voit estää joitakin yhteystietoja näkymästä Data.com-hakutuloksissa ja -vientitiedostoissa.
6. [Data.com API -toiminnallisuuden ottaminen käyttöön tai pois käytöstä](#)
Data.com API toiminnallisuus ei ole oletusarvoisesti otettu käyttöön.

KATSO MYÖS:

[Miten Data.com-käyttäjätyypit, -lisenssit ja -tietuerajoitukset toimivat?](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Data.com:in käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Data.com-käyttäjien käyttöön ottaminen:

- Sisäisten käyttäjien hallintaoikeus

AppExchange-pakettien asentaminen:

- AppExchange-pakettien latausoikeus

Data.com-käyttäjien määrittäminen

Anna käyttäjille käyttöoikeudet Data.com:iin ja aseta heidän tietueiden lisäysrajat, jotta he saisivat parhaan hyödyn Data.com:n runsaasta asiakkuustietokannasta, yhteystiedoista ja liideistä. Salesforcea tai Data Loaderin kautta määritettävien Data.com-käyttäjien enimmäismäärä riippuu omistamiesi Data.com-lisenssien määrästä.

 **Tärkeää:** Sinun täytyy kohdistaa Data.com-lisenssi suoraan käyttäjälle, jotta hän voi lisätä ja tuoda tiedostoja Data.com:ista.



Opastus: Data.com-käyttäjien määrittäminen

1. Kirjoita Määrittelyt-valikon *Pikahaku*-kenttään *Käyttäjät* ja valitse **Käyttäjät**.
2. Napsauta käyttäjän vierestä **Muokkaa**.
3. Valitse Data.com-käyttäjätyyppi. (Voit tarkastella Data.com-käyttäjien tyyppejä sivulla 19).
4. Valitse käyttäjälle Data.com kuukausittaisen käyttäjärajoitus.
5. Tallenna käyttäjä.

 **Vihje:** Voit myös käyttää Apex Data Loaderia ottaaksesi Data.com-käyttäjiä käyttöön. Valitse Data.com-käyttäjätyyppi ja määritä kuukausittainen lisäysrajoitus tarvittaessa. Jos haluat tehdä niin, vie käyttäjätietueesi .csv -tiedostoon, muuta käyttöönotettavien käyttäjien tarvittavia kenttiä ja tuo .csv -tiedosto sitten Salesforceen. Käyttäjä-objektista vietävät kentät ovat LastName, FirstName, UserPermissionsJigsawProspectingUser, JigsawImportLimitOverride ja UserPreferencesJigsawListUser. Lisätietoja Käyttäjä-objektin käyttämisestä on asiakirjassa *Object Reference for Salesforce and Force.com*.

KATSO MYÖS:

[Miten Data.com-käyttäjättyypit, -lisenssit ja -tietuerajoitukset toimivat?](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Data.com:in suorittaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Data.com-käyttäjien käyttöön ottaminen:

- Sisäisten käyttäjien hallintaoikeus

AppExchange-pakettien asentaminen:

- AppExchange-pakettien latausoikeus

Miten Data.com-käyttäjätyypit, -lisenssit ja -tietuerajoitukset toimivat?

Käyttäjätyypit, lisenssit ja tietueiden lisäysrajoitukset määrittävät, ketkä käyttäjät voivat käyttää Data.com:ia ja mitä Data.com-käyttäjät voivat tehdä.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Data.com-lisenssitietojen, lisättävissä olevien tietueiden ja rajoitusten tarkastaminen](#)

Tarkastele tärkeitä lisenssitietoja, lisättävissä olevien tietueiden määrää ja rajoituksia Määritykset-valikon Data.com-lisenssit ja -rajoitukset -sivulta. Tällä sivulla näytetään myös Data.com:in päivittämiset API-rajoitukset.

[Miten Data.com Prospector -lisenssit toimivat?](#)

Data.com Prospector -käyttäjälisenssit sallivat käyttäjien hakea tilejä ja yhteyshenkilöitä Data.com-palvelusta ja lisätä niitä tietueina Salesforceen. Käyttäjille on kohdistettavissa kaksi lisenssityyppiä — Data.com User ja Data.com List User— joilla on molemmilla omat erityispiirteensä.

[Miten Data.com Clean -lisenssit toimivat?](#)

Jos organisaatiosi käyttää Data.com Prospector -tuotetta, sen lisenssit omistajat käyttäjät voivat päivittää manuaalisesti tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueita, joihin heillä on käyttöoikeus. Jos organisaatiosi on ostanut Data.com Clean -tuotteen, voit myös suorittaa automatisoituja töitä päivittääksesi tietueita. Lisäksi kaikki Salesforce -käyttäjät (muutkin kuin Data.com Prospector -lisenssin omistavat käyttäjät) voivat päivittää tietueita manuaalisesti.

KATSO MYÖS:

[Data.com-käyttäjien määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Data.com-lisenssitietojen, lisättävissä olevien tietueiden ja rajoitusten tarkastaminen

Tarkastele tärkeitä lisenssitietoja, lisättävissä olevien tietueiden määrää ja rajoituksia Määritykset-valikon Data.com-lisenssit ja -rajoitukset -sivulta. Tällä sivulla näytetään myös Data.com:in päivittämiset API-rajoitukset.

Tärkeää: Data.com API-rajoitukset -osio sisältää tietoja Data.com Match API- ja Data.com Search API -kutsuista. Näet täsmävien kutsujen tiedot vain, jos organisaatiollasi on Data.com Clean. Näet hakukutsujen tiedot vain, jos sinulle on kohdistettu Data.com Prospector -käyttäjälisenssi.



Opastus: Data.com-lisenssitietojen tarkastaminen

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Lisenssit ja rajoitukset* ja valitse **Lisenssit ja rajoitukset**.

Tarkasta käyttäjien lisäämien tai viemien tietueiden määrä Kaikki Data.com-käyttäjät -sivulta. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Prospector-käyttäjät* ja valitse

Prospector-käyttäjät. Jos organisaatiosi voi käyttää mukautettuja raporttityyppejä, voit myös käyttää Data.com-käyttö-objektia luodaksesi raportin, joka näyttää yksityiskohtaisemmat käyttötiedot.

KATSO MYÖS:

[Miten Data.com-käyttäjätyyppit, -lisenssit ja -tietuerajoitukset toimivat?](#)

Miten Data.com Prospector -lisenssit toimivat?

Data.com Prospector -käyttäjälisenssit sallivat käyttäjien hakea tilejä ja yhteyshenkilöitä Data.com-palvelusta ja lisätä niitä tietueina Salesforceen. Käyttäjille on kohdistettavissa kaksi lisenssityyppiä — Data.com User ja Data.com List User — joilla on molemmilla omat erityispiirteensä.

Tärkeää: Sinun täytyy kohdistaa Data.com-lisenssi suoraan käyttäjälle, jotta hän voi lisätä ja tuoda tiedostoja Data.com:ista.

Data.com-käyttäjä

Data.com-käyttäjät voivat lisätä tai viedä rajallisen määrän tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueita kuukaudessa. Tietueiden määrä per lisensoitu käyttäjä on oletusarvoisesti 300. Tämä käyttäjäkohtainen tietueiden lisäysrajoitus nollautuu keskiyöllä kuukauden ensimmäisenä päivänä (organisaatiosi aikavyöhykkeen perusteella) riippumatta sopimuksesi alkamispäivästä. Käyttämättömät tietueiden lisäykset vanhennevat kunkin kuukauden lopussa, eli niitä *ei* siirretä seuraavalle kuulle tai hyvitetä. Voit valita kullekin käyttäjälle *kuukausittaisen Data.com-lisäysrajoituksen*. Tämä osoittaa, kuinka monta tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietuetta käyttäjä voi lisätä joka kuukausi.

Voit valita organisaatiosi rajoituksen määrän kenelle tahansa käyttäjälle tai kaikille käyttäjille, mutta kun organisaation kuukausirajoitus täytyy, käyttäjät eivät voi lisätä enää tietueita.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com-määrittysivujen tarkastelu-oikeus

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa



Esimerkki: Universal Telco -yhtiön myyntiosastolla on 14 myyntiedustajaa ja he ostavat 20 Data.com Prospector -lisenssiä, joissa tietueiden lisäyksen kuukausittainen rajoitus on 300. Tämä tarkoittaa, että organisaation Data.com-käyttäjät voivat lisätä yhteensä jopa 6 000 tietuetta per kuukausi. Universal Telco -yhtiön pääkäyttäjä jakaa Data.com-käyttäjien tietueiden kuukausittaiset lisäysrajoitukset seuraavalla tavalla.

- Kymmenellä myyntiedustajalla on kullakin 300 tietueen rajoitus
- Kahdella myyntiedustajalla on kullakin 500 tietueen rajoitus
- Kahdella myyntiedustajalla on kullakin 1 000 tietueen rajoitus

Data.com List User -lisenssi

Data.com List User -käyttäjät voivat lisätä tai viedä rajallisen määrän tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueita kuukaudessa. Käyttämättömät tietueiden lisäykset vanhenevat kunkin kuukauden lopussa, eli niitä *ei* siirretä seuraavalle kuulle. Kun kuukausirajoitus on täynnä, List User -käyttäjät kuluttavat lisättävien tietueiden määrää poolista, joka on yhteinen organisaation kaikille List User -käyttäjille. Käyttämättömät poolin lisäykset vanhenevat vuosi ostoksen jälkeen. Vain Data.com List User -käyttäjät voivat käyttää organisaation yhteisrajoitusta. Jos Data.com-käyttäjä haluaa käyttää organisaation yhteisrajoitusta, sinun täytyy muuttaa hänet Data.com List User -käyttäjäksi.



Esimerkki: Universal Telcon markkinointiosastolla on neljä markkinointiedustajaa. Jokaisella edustajalla on Data.com Prospector -lisenssi ja kaikki ovat Data.com List User -käyttäjiä. Universal Telco ostaa riittävän määrän kuukaudessa lisättäviä tietueita, jotta jokainen Data.com-käyttäjä voi lisätä kuukaudessa oletusarvoisesti 300 tietuetta. Universal Telco ostaa myös 5 000 tietueen lisäpoolin. Tämä tarkoittaa, että joka kerta, kun myyntiedustaja käyttää kuukausirajoituksensa täyteen, hän voi alkaa käyttää yhteistä rajoitusta. Yhteensä kaikki neljä myyntiedustajaa voivat lisätä 5 000 tietuetta poolista. Yksi edustaja saattaa lisätä 2 500 tietuetta, jolloin yksi tai useampi kolmesta muusta käyttäjästä voi lisätä vielä 2 500 tietuetta.

KATSO MYÖS:

[Miten Data.com-käyttäjätyypit, -lisenssit ja -tietuerajoitukset toimivat?](#)

Miten Data.com Clean -lisenssit toimivat?

Jos organisaatiosi käyttää Data.com Prospector -tuotetta, sen lisenssit omistajat käyttäjät voivat päivittää manuaalisesti tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueita, joihin heillä on käyttöoikeus. Jos organisaatiosi on ostanut Data.com Clean -tuotteen, voit myös suorittaa automatisoituja töitä päivittääksesi tietueita. Lisäksi kaikki Salesforce -käyttäjät (muutkin kuin Data.com Prospector -lisenssin omistavat käyttäjät) voivat päivittää tietueita manuaalisesti.

Määrytykset-valikossa olevalla Data.com-lisenssien ja -rajoitusten sivulla näytetään käyttäjät, jotka voivat päivittää tietueita, sekä voiko organisaatiosi käyttää automaattisia päivitystöitä.



Note: Jos organisaatiosi on ostanut vain Data.com Prospector -tuotteen, vain lisenssin omistavat käyttäjät voivat päivittää tietueita.

KATSO MYÖS:

[Miten Data.com-käyttäjätyypit, -lisenssit ja -tietuerajoitukset toimivat?](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Data.com Clean -päivitystoiminnon ottaminen käyttöön Data.com Prospector -tuotteelle

Salli käyttäjien päivittää tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueita manuaalisesti. Voit päivittää jopa tietueita, jotka lisättiin toisesta lähteestä. Clean-päivitystoiminto on automaattisesti käytössä, kun käytät Data.com Prospector -tuotetta. Sen avulla voit päivittää tili- tai liiditietueisiin linkitettyjä D&B-yhtiötietueita manuaalisesti.



Note:

- Jos olet ostanut Data.com Clean -tuotteen, voit päivittää tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueita manuaalisesti *ja automatisoiduilla töillä*. Voit myös käyttää automatisoituja töitä päivittääksesi tili- tai liiditietueisiin linkitettyjä D&B-yhtiötietueita. Lisätietoja on kohdassa [Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#).
- Clean-päivitystoiminnon ottaminen käyttöön *ei* päivitä tietueitasi välittömästi. Voit poistaa toiminnon käytöstä napsauttamalla **Poista käytöstä**.

- Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Päivitystoiminnon asetukset* ja valitse **Päivitystoiminnon asetukset**.
- Varmista, että Data.com Clean on otettu käyttöön.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Huomioonotettavaa Mukautetussa Data.com kartoituksessa ja Salesforce kentissä](#)

Mukautetut kartoitukset vievät Data.com arvot Salesforce asiakuudessa, yhteystiedoissa ja liidikentissä sinne, minne ne haluat. Varmista ennen aloittamista, että ymmärrät miten kartoittaminen toimii, mitä valmisteluja tulisi tehdä ja minkälaisia tuloksia sinun tulisi odottaa.

[Identtisten Data.com-tietueiden sallimisessa Salesforcessa huomioitavia asioita](#)

Jakomallia käyttävät organisaatiot saattavat haluta sallia Data.com-käyttäjien lisätä identtisiä tili-, yhteyshenkilö- tai liiditietueita Salesforceen.

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com Clean -tuotteen ottaminen käyttöön tai pois käytöstä:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Huomioonotettavaa Mukautetussa Data.com kartoituksessa ja Salesforce kentissä

Mukautetut kartoitukset vievät Data.com arvot Salesforce asiakkuudessa, yhteystiedoissa ja liidikentissä sinne, minne ne haluat. Varmista ennen aloittamista, että ymmärrät miten kartoittaminen toimii, mitä valmisteluja tulisi tehdä ja minkälaisia tuloksia sinun tulisi odottaa.

Kaikki Data.com-kentät eivät ole käytettävissä kaikille Salesforce-kentille. Uuden Salesforce-kentän täytyy olla samaa tietotyyppiä kuin oletuskenttä ollakseen kartoitettava kenttä. Esimerkiksi *Kuvaus*-kenttä voidaan kartoittaa pitkän tekstialueen kenttään, jossa on yli 1 000 merkkiä.

Mukautettuja kenttäkartoituksia käytetään, kun:

- Data.com-tietueita lisätään Salesforce:en
- Salesforce-tietueita täsmätään Data.com-tietueiden kanssa ja päivitetään manuaalisesti tai automatisoiduilla töillä

Varmista ennen kenttien kartoittamista, että ymmärrät mahdolliset lopputulokset ja niihin liittyvät suoritettavat toimet.

- Kenttien kartoittaminen tai kartoitusten päivittäminen pakottaa täyden synkronoinnin Data.com:in kanssa: käyttöön otettujen CRM-objektien (tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien) kaikki tietueet päivitetään, vaikka yhtään tietuetta ei olisikaan muutettu.
- Data.com -kenttäkartoitukset saattavat aiheuttaa ristiriitoja Salesforce -kenttämukautuksiin (kuten hyväksymisiin, työnkulusääntöihin tai Apex-käynnistimiin), joita käytät tileille, yhteyshenkilöille, liideille tai D&B Yritystietueille. Tarkastele ja muokkaa mukautuksiasi tarvittaessa, jotta ne toimivat kartoitusten tarjoamien arvojen kanssa.
- Voit ohittaa yksittäisten Data.com-kenttien kartoituksia, mutta ohitettujen kenttien arvoja ei lisätä, viedä tai lasketa mukaan tietueen päivitystilan laskentaan.
- Salesforce- ja Data.com-tietueiden täsmäämiseen käytettävän kentän kartoituksen ohittaminen tai muuttaminen saattaa muuttaa joidenkin tietueiden päivitystilaksi **Ei löytenyt**.
- Tilitietueiden *D-U-N-S-numero*-kentän kartoituksen ohittaminen tai muuttaminen johtaa siihen, että kaikki tilityöt käyttävät Data.com-täsmäyspalvelua *D-U-N-S-numero*-kentän sijaan täsmätäkseen tilitietueet.
- Jos kartoitat kenttiä ja asetat myös Clean -töiden ominaisuudet merkittäväksi, automaattitäydennettäväksi tai ylikirjoitettaviksi Salesforce -kentiksi, näet myös kaikki *custom-mapped* -kentät asettaessasi näitä ominaisuuksia. Oletusarvoiset kartoitukset (kuten Data.com *Puhelin* -kentästä Salesforce *Puhelin* -kenttään) eivät ilmesty.
- Jos viet Data.com-hakutuloksia, Excel-tiedostosi sarakkeiden otsikoissa näytetään kartoitettujen kenttien nimet. Jos esimerkiksi kartoitat Data.com:in *Puhelin*-kentän Yhteyshenkilö-objektin *Matkapuhelin*-kenttään, yhteyshenkilöiden otsikkona näytetään "Matkapuhelin", eikä "Puhelin".
- Jos kartoitat Data.com-kenttiä, joissa ei ole arvoja, jotkin Salesforce-tietueiden päivitystila saattaa palautua arvoon **Ei löytenyt**.
- Jos kartoitat Data.com-kentän mukautettuun Salesforce-kenttään, päivitystoiminnon vertaussivulla näytetään mukautetun kentän otsikko.
- Jos haluat seurata kenttäkartoitusten muutoksia, löydät ne määrityslokihistoriasta. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikaku*-kenttään *Näytä määritysloki* ja valitse **Näytä määritysloki**.

TÄSSÄ OSISSA:

[Oletusarvoiset kenttäkartoitukset Data.com:ista Salesforceen](#)

Kun lisäät tietueita Data.com Prospector -tuotteella tai päivität niitä Data.com Clean -päivitystoiminnolla, jotkin Salesforce-kentät saavat arvoja Data.com:ista. Salesforce-pääkäyttäjät voivat mukauttaa näitä kenttäkartoituksia.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

[Kenttien oletusarvoiset kenttäkartoitukset Data.com:ista Salesforceen](#)

Voit luoda mukautettuja kartoituksia asettaaksesi Data.com-arvoja tiettyihin Salesforce-kenttiin.

KATSO MYÖS:

[Oletusarvoiset kenttäkartoitukset Data.com:ista Salesforceen](#)

[Kenttien oletusarvoiset kenttäkartoitukset Data.com:ista Salesforceen](#)

[Kännistimien ja työnkulkusääntöjen Clean-yhteensopivuuden tarkastaminen](#)

Oletusarvoiset kenttäkartoitukset Data.com:ista Salesforceen

Kun lisäät tietueita Data.com Prospector -tuotteella tai päivität niitä Data.com Clean -päivitystoiminnolla, jotkin Salesforce-kentät saavat arvoja Data.com:ista. Salesforce-pääkäyttäjät voivat mukauttaa näitä kenttäkartoituksia.

Oletuskentät ovat käytettävissä objektin **Sivuasettelut > Kentät** -osiossa.

Tilit

Data.com-kenttä	Tilikenttä
Vuosituotto (Annual Revenue) (Yhdysvaltain dollareissa)*	Vuosituotto
Yhtiön kuvaus (Company Description)	Kuvaus
D-U-N-S-numero (D-U-N-S Number)	D-U-N-S-numero
Faksinumero (Facsimile Number)	Faksi
Toimipaikan tyyppi (Location Type)	Tilin toimipaikka
Postiosoite (Mailing Address)**	Toimitusosoite
Työntekijöiden määrä yhteensä (Number of Employees-Total)	Työntekijät
Omistajuuden tyyppin osoitin (Ownership Type Indicator)	Omistajuus
Ensisijainen osoite (Primary Address)	Laskutusosoite
Yhtiön ensisijainen nimi (Primary Business Name)	Tilin nimi
Ensisijainen NAICS-koodi (Primary NAICS Code)	NAICS-koodi
Ensisijainen NAICS-kuvaus (Primary NAICS Description)	NAICS-kuvaus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce
Classicissa

Käytettävissä Data.com
Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition-
(ei Liidi-objektia), **Group
Edition-, Professional
Edition-, Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition**
-versioissa

Käytettävissä Data.com
Clean -lisenssillä:
**Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition**
-versioissa

Data.com-kenttä	Tilikenttä
Ensisijainen SIC-koodi (Primary SIC Code)	SIC-koodi
Ensisijainen SIC-kuvaus (Primary SIC Description)	SIC-kuvaus
Ensisijainen kauppatyyli (Primary Tradestyle)	Kauppatyyli
Puhelinnumero (Telephone Number)	Puhelin
Tikkerisymboli	Tikkerisymboli
URL	Web-sivusto
Aloitusvuosi	Aloitusvuosi

 **Vihje:** Kaikki Data.com-kenttiä ei kartoiteta oletusarvoisesti Tilit-sivulle. Jos haluat kartoittaa lisää Data.com-kenttiä tilikenttiin, katso lisätietoja kohdasta [Data.com:in ja Salesforcen välisten kenttäkartoitusten mukauttaminen](#) sivulla 26 ja tarkasta uudet kartoitettavat kentät uusimmista julkaisuohjeistamme.

Yhteyshenkilöt

D&B-kenttä	Yhteyshenkilökenttä
Ensisijainen osoite (Primary Address)	Postiosoite
Yhtiön ensisijainen nimi (Primary Business Name)	Tilin nimi

Liidit

D&B-kenttä	Liidikenttä
Vuosituotto (Annual Revenue)* (Yhdysvaltain dollareissa)	Vuosituotto
Yhtiön kuvaus (Company Description)	Kuvaus
D-U-N-S-numero (D-U-N-S Number)	Yhtiön D-U-N-S-numero
Työntekijöiden määrä yhteensä (Number of Employees-Total)	Työntekijöiden määrä
Ensisijainen osoite (Primary Address)	Osoite
Yhtiön ensisijainen nimi (Primary Business Name)	Yritys

* Et voi käyttää Data.com:in Vuosituotto (Annual Revenue) -kenttää. Sitä käytetään vain Salesforcen Vuosituotto -kentän päivittämiseen.

**Data.com Clean ei käytä Postiosoite (Mailing Address) -kentän kartoitusta tileille. Se käyttää vain Ensimmäinen osoite (Primary Address) -arvoa tilien päivittämiseen.

KATSO MYÖS:

[Kenttien oletusarvoiset kenttäkartoitukset Data.com:ista Salesforceen](#)

[Oletusarvoiset kenttäkartoitukset Data.com:ista Salesforceen](#)

Kenttien oletusarvoiset kenttäkartoitukset Data.com:ista Salesforceen

Voit luoda mukautettuja kartoituksia asettaaksesi Data.com-arvoja tiettyihin Salesforce-kenttiin.



Opastus: Data.com:in ja Salesforceen välisen kenttäkartoituksen mukauttaminen

Mukautettuja kenttäkartoituksia käytetään, kun:

- Data.com-tietueita lisätään Salesforceen
- Salesforce-tietueita täsmätään Data.com-tietueiden kanssa ja päivitetään manuaalisesti tai automatisoiduilla töillä

Varmista ennen kenttäkartoitusten muuttamista, että [ymmärrät miten kartoittaminen toimii, mitä valmisteluja tulisi tehdä ja minkälaisia tuloksia sinun tulisi odottaa](#).

Note: Kaikki Data.com-kentät eivät ole käytettävissä kaikille Salesforce-kentille. Uuden Salesforce-kentän täytyy olla samaa tietotyyppiä kuin oletuskenttä ollakseen kartoitettava kenttä. Esimerkiksi Kuvaus-kenttä voidaan kartoittaa pitkän tekstialueen kenttään, jossa on yli 1 000 merkkiä.

1. Kirjoita Määritykset-valikkoon sen objektin nimi, johon haluat kartoittaa Data.com-kentät, esimerkiksi **Tilit**, ja valitse **Kentät**.
2. Napsauta sen objektin Mukautetut kentät ja suhteet -osiosta **Uusi**, johon haluat kartoittaa kentät, esimerkiksi **Tilit: Mukautetut kentät ja suhteet**.
3. **Vihje:** Sinun kannattaa luoda kaikki kentät objektiin, johon olet lisäämässä kenttiä, ennen kuin kartoitat ne **Data.com-hallinta**-sivulta.

Noudata uuden mukautetun kentän ohjattua toimintoa. Kun olet valmis, muista napsauttaa **Tallenna**.

4. Napsauta Määritykset-valikosta **Data.com-hallinta** ja napsauta **Kenttäkartoitus**.
5. Etsi kartoitettava kenttä ja valitse mukautettu kartoitus sen viereisestä luettelosta.
6. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Oletusarvoiset kenttäkartoitukset Data.com:ista Salesforceen](#)

[Huomioonotettavaa Mukautetussa Data.com kartoituksessa ja Salesforce kentissä](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com:in käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Data.com-käyttäjien ottaminen käyttöön:

- Sisäisten käyttäjien hallintaoikeus

AppExchange-pakettien asentaminen:

- AppExchange-pakettien latausoikeus

Identtisten Data.com-tietueiden sallimisessa Salesforceassa huomioitavia asioita

Jakomallia käyttävät organisaatiot saattavat haluta sallia Data.com-käyttäjien lisätä identtisiä tili-, yhteyshenkilö- tai liiditietueita Salesforceen.

Pidä seuraavat asiat mielessäsi, kun määrität identtisten tietueiden valintoja.

- Tietueet ovat identtisiä, jos niillä on sama Data.com-tunnusnumero Data.com-avain-kentässä. Tämä sisältää tietueet, jotka lisättiin Data.com:ista sekä yhteyshenkilöinä että liideinä.
- Voit sallia identtiset tietueet objektiokohtaisesti koko organisaatiolle, et yksittäisille käyttäjille. Jos kuitenkin haluat estää käyttäjää tai profiilia lisäämästä identtisiä tietueita, voit luoda käynnistimen.
- Tietueet, jotka ovat jo Salesforceassa, on merkitty vihreällä pisteellä (●) hakutuloksissa. Kuka tahansa Data.com-käyttäjä voi lisätä näitä tietueita uudelleen, jos organisaatiosi sallii identtiset tietueet niiden objektille.
- Tietueet, jotka on lisätty Salesforceen Data.com:ista, on merkitty sinisellä valintamerkillä (✔) hakutuloksissa. Kuka tahansa Data.com-käyttäjä voi lisätä näitä tietueita uudelleen, jos organisaatiosi sallii identtiset tietueet niiden objektille. Tietueen lisääminen vaikuttaa sallittuun kokonaismäärään vain ensimmäisellä kerralla, kun se lisätään Salesforceen: identtisten tietueiden lisääminen *ei* vaikuta sallittuun kokonaismäärään.
- Jos Data.com-valintasi on määritetty sallimaan identtiset tietueet, mutta organisaatiosi käyttää myös identtisyysääntöjä, jotka estävät identtisten tietueiden luomisen, identtisyysääntö määrittää, sallitaanko vai estetäänkö identtinen tietue.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Data.com Prospector -tuotteen määrittäminen

Data.com Prospector tarjoaa Dun & Bradstreet -tilitietojen ja -liiditietojen perusjoukon, muun muassa D-U-N-S-numero, NAICS-koodi, Kauppatalyly ja paljon muuta. Alla on ohjeet tuotteen käyttöönottamiseksi.



Note: Voit tarkastaa organisaatiosi käyttämän Data.com Prospector -tuotteen kirjoittamalla Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Lisenssit ja rajoitukset* ja valitsemalla **Lisenssit ja rajoitukset**. Tarkista Lisenssit ja rajoitukset -sivun Data.com Prospector -lisenssit -osio.

1. Varmista, että olet [ottanut Data.com:in käyttöön](#).
2. [Ota käyttöön Data.com Clean](#), jonka avulla käyttäjäsi voivat päivittää tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueita manuaalisesti.
3. [Määritä tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien sivuasettelut](#) tarvitsemillasi painikkeilla ja kentillä.
4. Jos käytössäsi on Enterprise Edition, Unlimited Edition tai Performance Edition, sinun täytyy [päivittää kenttätason suojaukset](#), jotta käyttäjäsi näkevät D&B-kentät.

Määrityksien parhaat käytännöt

Jos luot vahvistussääntöjä tuotteen tarjoamille kentille, kyseiset säännöt yritetään suorittaa, vaikka lopettaisitkin tuotteen käyttämisen. Poista tässä tapauksessa käytöstä kaikki vahvistussäännöt, jotka käyttävät tällaisia kenttiä. Data.com Prospector -kentät on kuvattu ohjeen aiheissa "Tilikentät" ja "Liidikentät".

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com Premium Prospector -tuotteen käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Data.com Prospector -tuotteen määrittäminen

Data.com Prospector tarjoaa sinulle Dun & Bradstreet -kenttiä tileille ja liideille, joita lisäät Salesforceen Data.com:ista.



Note: Voit tarkastaa organisaatiosi käyttämän Data.com Prospector -tuotteen kirjoittamalla Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Lisenssit ja rajoitukset* ja valitsemalla **Lisenssit ja rajoitukset**. Tarkista Lisenssit ja rajoitukset-sivun Data.com Prospector -lisenssit-osio.

Alla on ohjeet Data.com Prospector -tuotteen määrittämiseen.

1. Varmista, että olet [ottanut Data.com Prospector -tuotteen käyttöön](#).
2. [Vahvista, että Data.com Clean on käytössä, jotta käyttäjäsi voivat päivittää tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueita manuaalisesti.](#)
3. [Määritä tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien sivuasettelut tarvitsemillasi painikkeilla ja kentillä.](#)
4. Jos käytössäsi on Professional Edition-, Enterprise Edition, Unlimited Edition- tai Performance Edition, sinun täytyy [päivittää kenttätason suojauksesi, jotta käyttäjäsi näkevät D&B-kentät](#).
5. Lisää D&B-yhtiöt-välilehti käyttäjäprofiileihisi.
6. Varmista, että profiileilla on D&B-yhtiöiden luku- ja poisto-oikeudet valittuna Vakio-objektien käyttöoikeudet -osiossa.
7. (Valinnaista) Olemme luoneet D&B-yhtiö-tietueille oletusarvoisen asettelun, mutta saatat haluta käyttää parannettua sivuasetteluiden editoria mukauttaaksesi sivuasettelua.

Määityksien parhaat käytännöt

- Voit sallia käyttäjäsi tarkastella ja poistaa D&B-yhtiö-tietueita. Teet tämän kohdistamalla käyttöoikeuksia vakiomuotoisille ja mukautetuille profiileille.

Vakioprofiilit: kohdista käyttöoikeus **Poista D&B-yhtiö-tietueita** valmiiksi kohdistetun **Lue D&B-yhtiö-tietueita** -käyttöoikeuden lisäksi.

Mukautetut profiilit: kohdista molemmat käyttöoikeudet, sekä **Lue D&B-yhtiö-tietueita** että **Poista D&B-yhtiö-tietueita**.

- Jos luot vahvistussääntöjä tuotteen tarjoamille kentille, kyseiset säännöt yritetään suorittaa, vaikka lopettaisitkin tuotteen käyttämisen. Poista tässä tapauksessa käytöstä kaikki vahvistussäännöt, jotka käyttävät tällaisia kenttiä. Data.com Prospector -kentät on kuvattu ohjeen aiheissa "Tilikentät" ja "Liidientät".

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com Premium Prospector -tuotteen käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Data.com-hakutulosten ja niihin liittyvien ominaisuuksien käyttöoikeuksien hallinta

Käytä **Lisää Salesforceen**- ja **Vie tulokset** -vaihtoehtoja rajoittaaksesi, mitä käyttäjät voivat tehdä Data.com-hakutuloksilla Data.com-ominaisuuksissa, jotka käyttävät hakutuloksia.

Painikevalinnat-asetuksen alla olevat valintaruudut määrittävät, ovatko tietyt Data.com Prospector -ominaisuudet näkyvissä organisaatiosi käyttäjille.

 **Varoitus:** Painikevalintojen muuttaminen vaikuttaa kaikkiin **Hae yhteyshenkilöitä**- ja **Hae tilejä** -ominaisuuksiin sekä Salesforce Classicissa että Lightning Experiencessä.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Prospector-valinnat* ja valitse **Prospector-valinnat**.
2. Poista piilotettavien kohteiden valinnat ja valitse näytettävät kohteet sivun **Painikevalinnat**-osiosta.
3. Napsauta **Tallenna**.

TÄSSÄ OSIASSA:

[Varmista, että näet Data.com Prospecting Insights -ominaisuuden](#)

Onko sinulla jo Data.com Prospector -lisenssi, mutta et näe Katso lisää syvällisiä tietoja -painiketta tilien lisätietosivuilla? Varmista, että olet ottanut Uutiset-ominaisuuden käyttöön.

[Hanki lisää yhteyshenkilöitä -painikkeen ottaminen käyttöön Lightning Experiencessä olemassa olevalle organisaatiolle](#)

Hanki lisää yhteyshenkilöitä -painike näytetään tilin lisätietosivulla vain, kun **Painikevalinnat** on valittuna **Data.com Prospector -valinnoissa**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä: **Contact Manager Edition**- (ei Liidi-objektia), **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com:in käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Varmista, että näet Data.com Prospecting Insights -ominaisuuden

Onko sinulla jo Data.com Prospector -lisenssi, mutta et näe Katso lisää syvällisiä tietoja -painiketta tilien lisätietosivuilla? Varmista, että olet ottanut Uutiset-ominaisuuden käyttöön.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Tili* ja napsauta **Tiliasetukset**.
2. Valitse **Muokkaa**.
3. Valitse **Ota uutiset käyttöön**.
4. Tallenna muutoksesi.

Hanki lisää yhteyshenkilöitä -painikkeen ottaminen käyttöön Lightning Experiencessä olemassa olevalle organisaatiolle

Hanki lisää yhteyshenkilöitä -painike näytetään tilin lisätietosivulla vain, kun **Painikevalinnat** on valittuna **Data.com Prospector -valinnoissa**.

Onko sinulla jo Data.com Prospector -lisenssi, mutta et näe **Hanki lisää yhteyshenkilöitä** -painiketta tilien lisätietosivuilla? Varmista, että **Painikevalinnat** on valittu **Data.com Prospector -valinnoissa**.

Voit näyttää **Hanki lisää yhteyshenkilöitä** -painikkeen organisaatiosi tilien lisätietosivuilla seuraavalla tavalla.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Prospector-valinnat* ja siirry **Painikevalinnat**-osioon.
2. Valitse **Lisää Salesforceen** -vaihtoehto **Hae yhteyshenkilöitä**- ja **Hae tilejä** -osioille.
3. Napsauta **Tallenna**.

Data.com-hakutuloksissa ja -viennissä olevien Älä ota yhteyttä -asetusten noudattaminen

Voit estää joitakin yhteystietoja näkymästä Data.com-hakutuloksissa ja -vientitiedostoissa.

Voit varsinkin piilottaa tai poistaa seuraavat:

- Sähköposti- ja puhelinnumero-arvot Salesforce:ssa olevista yhteyshenkilö- ja liiditietueista, joissa on valittuna **Älä soita** tai **Sähköpostin kielletty**; sekä
- Sähköposti-arvot kaikista yhteyshenkilö- ja liiditietueista, joissa on kanadalainen osoite (Kanadan yksityisyydensuojavaatimusten täyttämiseksi)

Esimerkki: Sinulla on Salesforce:ssa liidi henkilölle Salla Laaksonen ja tietueen **Älä soita** -valintaruutu on valittuna. Kun haet Salla Laaksosta yhteyshenkilönä Data.com-välilehdestä, hänen tietueensa näytetään hakutulosten luettelossa ja se on merkitty jo Salesforce:ssa olevaksi (●). **Puhelin**-kenttä on piilotettu hakutulosten luettelosta ja Sallan yhteystietokortista. Jos viet tietueen, sen **Puhelin**-kenttä on tyhjä .csv-tiedostossa.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Prospector-valinnat* ja valitse **Prospector-valinnat**.
2. Valitse Kunnioita **Älä ota yhteyttä** -asetuksia ja Kanadan yksityisyydensuojavaatimuksia.
Jos tietueessa on **Älä soita** tai **Sähköpostin kielletty** valittuna, sen **Puhelin**- tai **Sähköposti**-kentän arvot on peitetty hakutuloksissa ja yhteyshenkilökortissa ja kentät ovat tyhjiä .csv-tiedostoissa, joita luodaan tietueiden viennin yhteydessä. Kanadalaisen osoitteen sisältävien tietueiden **Sähköposti**-arvot piilotetaan hakutuloksista sekä yhteyshenkilökortista ja näytetään tyhjänä .csv-tiedostoissa, jotka luodaan tietueita vietäessä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com:in käyttöönnotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Data.com API -toiminnallisuuden ottaminen käyttöön tai pois käytöstä

Data.com API toiminnallisuus ei ole oletusarvoisesti otettu käyttöön.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Data.com-hallinta* ja valitse **API-asetukset**.
2. Valitse tai poista valinta **Salli Data.com API-käyttö** -valintaruudusta.
3. Tallenna sivu.

Ohjeita salliaksesi käyttäjiesi kerätä yhtiöitä, yhteyshenkilöitä ja liidejä Data.com Prospectorilla

Tarjoamme kaksi Data.com Prospector -versiota. Molemmat sallivat sinun hakea ja lisätä tietoja Data.com:ista: Tutustu molempien versioiden käyttöön-ohjeisiin.



Note: Jos haku palauttaa suuren määrän tuloksia, et näe tietoja sivun 10 jälkeen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakastukeen ottaaksesi käyttöön rajoittamattoman näkymän.

- Jos lisäät yli 200 liidiä Salesforceen kerralla, mitään organisaatiosi liidien kohdistussääntöjä ei suoriteta. Varmista, että liidien kohdistussääntösi suoritetaan neuvomalla käyttäjäsi rajoittamaan lisäyksenä alle 200 liidiin kerralla.
- Jos organisaatiosi käyttää vahvistussääntöjä Data.com:iin kartoitetuissa kentissä, kumoa sääntöjen aktivointi tai varmista, että ne vastaavat Data.com-kenttien nimiä, jotta vältyt virheiltä lisätessäsi tietueita.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager- (ei Liidi-objektia), **Group-**, **Professional-**, **Enterprise-**, **Performance-** ja **Unlimited-**versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Data.com-tietueiden lisäysvirheiden ratkaiseminen

Jos virheet estävät sinua lisäämästä Data.com-tietueita Salesforceen, tarjoamme virhelokin csv.-tiedostona, joka auttaa sinua ratkaisemaan tietueiden lisäysvirheet.

Virhelokin tarjoamistapa riippuu siitä, mitä yritit tehdä. Jos yritit lisätä:

- alle 200 tietuetta, näet viestin, jossa on linkki Tiedostot-välilehdessä olevaan virhelokiin.
 - yli 200 tietuetta, saat sähköpostin, jossa on linkki Tiedostot-välilehdessä olevaan virhelokiin.
 - kuinka montaa tietuetta tahansa, saat virhelokin sähköpostitse liitteenä, jos sinulla *ei ole* Chatter-sovellusta käytössä.
1. Avaa tietueiden lisäämiseen liittyvä virheloki, tarkasta virheet ja toimi jollakin seuraavista tavoista.
 - Jos näet identtisiin tietueisiin liittyviä virheitä, sinun ei tarvitse tehdä mitään. *Identtisten* tietueiden virheet tarkoittavat, että tietueet ovat jo olemassa Salesforcea, joten sinun ei tarvitse lisätä niitä uudelleen. Jos Data.com-valintasi on määritetty sallimaan identtiset tietueet, virheloki ei sisällä *identtisiin* tietueisiin liittyviä virheitä. Jos Data.com-valintasi on määritetty sallimaan identtiset tietueet, mutta organisaatiosi käyttää myös identtisyysääntöjä, jotka estävät identtisten tietueiden luomisen, identtisyysääntö määrittää, sallitaanko vai estetäänkö identtinen tietue. Identtisyysäännön estämät tietueet näytetään virhelokissa.
 - Jos näet virheitä, jotka liittyvät organisaatiosi mukautettuihin kokoonpanoihin, kuten käynnistimiin, vahvistussääntöihin tai työnkulkuun, ilmoita asiasta pääkäyttäjällesi, koska hänen täytyy ehkä korjata kyseiset kokoonpanot.
 - Jos organisaatiosi käyttää Osavaltio- ja Maa-valintaluetteloita ja näet käytettävissä oleviin osavaltioihin ja maihin liittyviä virheitä, ilmoita asiasta pääkäyttäjällesi, joka voi lisätä valintaluetteloon tarvittavan osavaltion tai maan.
 - Jos näet muita virheitä, ota yhteyttä pääkäyttäjääsi, jonka täytyy ehkä ottaa yhteyttä Salesforce-asiakastukeen.
 2. Kun pääkäyttäjäsi on ratkaissut virheet, yritä lisätä Data.com-tietueita uudelleen Salesforceen.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilien lisääminen
 Data.com:ista:

- Tilien luontioikeus

Yhteyshenkilöiden lisääminen Data.com:ista:

- Yhteyshenkilöiden luontioikeus

Data.com-yhteyshenkilöiden lisääminen tilistä:

- Tilien lukuoikeus JA yhteyshenkilöiden luontioikeus

Data.com-yhteyshenkilöiden lisääminen liideinä:

- Liidien luontioikeus

Mukautetun raporttityypin luominen artikkelien, yhteyshenkilöiden tai liidien päivitystiedoille

Luo mukautettuja raporttityyppejä tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien päivitystietoja varten. Mukautetut Päivitystiedot-raporttityypit auttavat sinua näkemään useiden tietueiden päivitystilat yhdessä raportissa. Käytä näitä tietoja havaitaksesi tiedoissasi ilmentyviä kuvioita ja trendejä ja hallitaksesi tai muokataksesi tietueidesi päivitystapaa.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Raporttityypit* ja valitse **Raporttityypit**.
2. Valitse **Uusi mukautettu raporttityyppi**.
3. Ensisijainen objekti: valitse *Tilit*, *Yhteyshenkilöt* tai *Liidit* —mistä objektista haluatkaan raportoida — ja määritä muut pakolliset kentät.
4. Luokka: valitse joko *Tilit ja yhteyshenkilöt* tai *Liidit*.
5. Napsauta **Seuraava**.
6. Liitä Päivitystieto-objekti (Tilin päivitystiedot, Yhteyshenkilön päivitystiedot tai Liidin päivitystiedot) valitsemaasi ensisijaiseen objektiin. Valitse oletusarvo **A:sta B:hen** -suhde -asetukselle.
7. Valitse käyttöönoton tila.
8. Napsauta **Tallenna**.

Nyt voit luoda uusiin mukautettuihin raporttityyppeihisi perustuvia mukautettuja raportteja.

KATSO MYÖS:

[Raportointi Salesforce-tietueista, joilla on tietty Data.com -päivitystila](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettujen raporttityyppien luominen ja päivittäminen:

- Mukautettujen raporttityyppien hallintaoikeus

Mukautettujen raporttityyppien poistaminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Miten Salesforce ja Data.com-tietueita täsmätään?

Jos päivität Salesforce:n tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietojasi Data.com-päivitystoiminnolla, on tärkeää ymmärtää miten Salesforce-tietueitasi verrataan ja täsmätään Data.com-tietueisiin.



Vihje: Yksityiskohtaiset tiedot Data.com-täsmäyspalveluksen täsmäyspalvelun toiminnasta, mukaan lukien graafinen yleiskatsaus ja kattavia esimerkkejä, löytyvät dokumentaatiostamme [Data.com Record Matching in Salesforce](#).

Katso demo: [Täsmäyssääntöjen ymmärtäminen](#)

Salesforce- ja Data.com-tietueita voidaan verrata ja täsmätä kahdella tavalla.

- Manuaalisesti, kun käyttäjä napsauttaa **Päivitä** yksittäisestä tili-, yhteyshenkilö- tai liiditietueesta.
- Päivitystoilla, jotka yrittävät täsmätä automaattisesti kaikkia tili-, yhteyshenkilö- tai liiditietueita.

Automatisoidut päivitystyöt ovat käytettävissä vain organisaatioissa, jotka ovat ostaneet Data.com Clean -tuotteen. *Manuaalinen* päivitys on kaikkien lisensoitujen Data.com Prospector -käyttäjien käytettävissä.

Kun Salesforce-tietue päivitetään ensimmäisen kerran — joko manuaalisesti tai automatisoidulla työllä — täsmäyspalvelu hakee samankaltaisia tietueita Data.com:ista. Se tutkii kunkin tietueen kenttäarvoja ja hakee tarpeeksi identtisiä tai samankaltaisia tietoja osoittaakseen, että molemmat tietueet esittävät samaa entiteettiä (eli samaa tiliä, yhteyshenkilöä tai liidiä). Jos Data.com löytää vastaavuuden, tietueet linkitetään yhteen `Data.com-ava-in`-kentän numeroarvolla.

Yhteyshenkilö- ja liiditietueet täsmätään täsmäyspalvelun avulla joka kerta, kun Salesforce-tietue päivitetään. Tilitietueet täsmätään (tai haetaan) `D-U-N-S-numero`-kentän perusteella joka kerta, kun Salesforce-tietue päivitetään. Jos `D-U-N-S-numero`-kenttä on tyhjä, vastaavuutta etsitään täsmäyspalvelun avulla. Jos Salesforce-tietue muuttuu merkittävästi, täsmäyspalvelu saattaa etsiä parempaa vastaavuutta muista Data.com-tietueista tietueen seuraavalla päivityskerralla.



Note:

- Jos haluat täsmätä tilitietueita uudelleen täsmäyspalvelun avulla `D-U-N-S-numero`sta riippumatta, ota yhteyttä Salesforce-asiakastukeen. Tällöin joillakin tilitietueilla saattaa kuitenkin on Data.com-päivitystilana **Ei löytynyt**.
- Jos kartoitit `D-U-N-S-numero`-kentän uudelleen tai ohitit sen kartoituksen, tai jos organisaatiosi osti Data.com-tuotteen ennen 16. joulukuuta 2011, tilitietueiden täsmäämisessä käytetään automaattisesti täsmäyspalvelua.

Yhteyshenkilö- ja liiditietueiden tärkeimmät kentät ovat:

- Nimi
- Sähköposti

Pyri käyttämään suoraa sähköpostiosoitetta äläkä ryhmäosoitetta, kuten `info@org.com`. (Identtiset sähköpostiarvot käynnistävät täsmätään lähes aina, elleivät tietueiden muut arvot ole ristiriitaisia). **Huomautus:** Data.com ei tallenna sähköposteja, jotka saattavat sisältää henkilökohtaisia yhteystietoja, kuten Gmail- tai Yahoo-sähköposteja.

- Tilin nimi yhteyshenkilöille; Yhtiö liideille.
- Nimike
- Puhelin

Tilitietueiden tärkeimmät kentät ovat:

- Tilin nimi
 - Varmista, että tilin nimi ei sisällä asiaankuulumatonta tekstiä, kuten numeroita (1002), erikoismerkkejä (!#@#) tai tarpeettomia sanoja. (Nämä symbolit ovat hyväksyttäviä, jos yhtiösi nimi sisältää niitä).

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

- Vältä käyttämästä maiden ja osavaltioiden nimiä arvoina, elleivät ne ole osa yhtiösi nimeä.
- Jos tilin nimi sisältää useamman kuin yhden sanan, esimerkiksi *DSGI Business (PC World Business)* kokeile molempia.
- Jos tilin nimi on myös verkkosivusto (kuten *salesforce.com*), kokeile jättää toimialue pois (.com yms.).
- Laskutusosoite
 - Käytä täydellistä osoitetta, jos mahdollista.
 - Yritä määrittää arvo Maa-kentälle. Tämä optimoi täsmäystapasi.
 - Yritä määrittää arvo Osavaltio- tai Postinumero-kentälle.
 - Jos tiedät tilin kadun nimen, mutta et katunumeroa, käytä vain kadun nimeä. Kadun nimi ilman katunumeroa on parempi kuin ei mitään.
- Web-sivusto
- Puhelin

Ohjeita D&B-yhtiötietueiden käyttämiseen

Tutustu näihin ohjeisiin, jotta organisaatiosi saa kaiken hyödyn irti D&B-yhtiötietueista, jotka sisältävät yli 100 kenttää täynnä toimialoihin, talouteen ja kilpailuun liittyviä tietoja Dun & Bradstreet® -palvelusta.

- Jos organisaatiollasi on Data.com Prospector tai Data.com Clean, voit käyttää DandBCompany-objektia, joka tarjoaa Dun & Bradstreet -dataa Salesforceen lisäämillesi tileille ja liideille.
- Varmista, että D&B-yhtiöt-välilehti on lisätty käyttäjäprofileihin. Näin käyttäjät voivat käyttää kaikkien D&B-yhtiötietueiden luetteloa. D&B-yhtiöt-välilehti sisältää luettelon kaikista D&B-yhtiötietueista, joita sinulla on Salesforce:ssa.
- Jos haluat sallia käyttäjiesi poistaa D&B-yhtiötietueita, sinun täytyy luoda käyttöoikeusjoukko, jossa on *D&B-yhtiötietueiden poisto-oikeus* ja *D&B-yhtiötietueiden luku-oikeus*, ja kohdistaa se käyttäjille. Sinun täytyy myös ehkä lisätä **Poista**-painike sivuasetteluihin.
- Jos yhtiölläsi on lisäksi käytössä Data.com Clean, voit käyttää automatisoituja töitä D&B-yhtiötietueidesi päivittämiseen.
- Lisää **Päivitä**-painike D&B-yhtiötietueiden sivuasetteluihin, jotta voit päivittää D&B-yhtiötietueita manuaalisesti saadaksesi niille ajankohtaista dataa Dun & Bradstreet -palvelusta. Voit myös käyttää automatisoituja töitä D&B-yhtiötietueiden päivittämiseen.
- Tilitietueisiin linkitettyjä D&B-yhtiötietueita ei päivitetä niiden tilitietueiden kanssa.
- Jos muutoin kuin Data.com:ista lisättyä (esimerkiksi automaattisesti luotuja) tilejä tai liidejä vastaava D&B-yhtiötietue on olemassa, se lisätään Salesforceen ja linkitetään tili- tai liiditietueeseen, kun tietue päivitetään ensimmäisen kerran.
- SIC8-koodikenttiä (esimerkiksi *Ensisijainen SIC8-koodi*) ei päivitetä, kun olemassa olevat D&B-yhtiötietueet päivitetään — joko manuaalisesti tai osana työtä. Nämä kentät täytetään vain, kun D&B-yhtiötietue luodaan. Jos haluat hankkia SIC8-koodiarvot olemassa olevalle D&B-yhtiötietueelle, voit poistaa tietueen ja päivittää sitten siihen liittyvän. Tämä luo

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

D&B-yhtiöiden käyttöön otto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

D&B-yhtiötietueen uudelleen, sisältäen SIC8-koodikenttien arvot. Voit hankkia SIC8-arvot myös Data.com Search API:sta ja lisätä ne D&B-yhtiötietueeseen.

KATSO MYÖS:

[Sivusetteluiden määrittäminen Data.com Prospector- ja Data.com Clean -tuotteille](#)

D&B-yhtiökentät

Jos lisäät tai päivität tilin tai liidin Data.com Prospector- tai Data.com Clean -tuotteella, liidille tai tilille luodaan ja linkitetään automaattisesti D&B-yhtiötietue D&B-yhtiö-kentän kautta. Napsauta D&B-yhtiö-kentän linkkiä avataksesi siihen liittyvän D&B-yhtiötietueen, jossa on yli 100 kenttää täynnä toimialoihin, talouteen ja kilpailuun liittyviä tietoja Dun & Bradstreet® -palvelusta. Tällä tavalla organisaatiosi saa integroidun pääsyn Dun & Bradstreetin luotettuun ja globaaliin yhteystietojen tietokantaan suoraan Salesforcesta.

 **Esimerkki:** Jos lisäät Starbucksia koskevan tilitietueen Data.com:ista ja avaat tietueen, D&B-yhtiö-kentän arvo on *Starbucks Corporation*. Arvo on alleviivattu, koska se on linkki. Napsauta linkkiä avataksesi Starbucks Corporation:in D&B-yhtiötietueen.

 **Esimerkki:** Jos päivität Googlea koskevan tilitietueen Data.com Clean -päivitystoiminnolla — joko manuaalisesti tai töillä — ja avaat tietueen, D&B-yhtiö-kentän arvo on *Google*. Arvo on alleviivattu, koska se on linkki. Napsauta linkkiä avataksesi Googlen D&B-yhtiötietueen.

 **Note:** Joidenkin D&B-kenttien otsikot eroavat objektien kenttien otsikoista, joihin ne on kartoitettu. Esimerkiksi tilitietueiden *Tilin toimipaikka* -kenttä on kartoitettu linkitetyn D&B-yhtiö-tietueen *Toimipaikan tyyppi* -kenttään. Katso oletusarvoisten kartoitusten luettelo kohdasta [Oletusarvoiset kenttäkartoitukset Data.com:istaSalesforceen](#) sivulla 24.

Kenttä	Kuvaus
Vuosittainen myyntimäärä (Annual Sales Volume)	Vuosittainen kokonaismyyntimäärä päätoimiston paikallisessa valuutassa. Dun & Bradstreet seuraa julkisesti kaupattujen yhtiöiden, Global Ultimates -yhtiön, Domestic Ultimates -yhtiön ja joidenkin päätoimistojen tuottotietoja. Dun & Bradstreet ei tarjoa näitä tietoja haaratoimistoille.
Vuosittaisen myyntimäärän osoitin (Annual Sales Volume Indicator)	Vuositaisen myyntimäärän luotettavuus. Käytettävissä olevat arvot ovat <i>Actual number, Low, Estimated (for all records), Modeled (for non-US records)</i> . Tyhjä arvo osoittaa, että tietoja ei ole saatavilla.
Yhtiön kuvaus (Company Description)	Yhtiön lyhyt kuvaus, joka voit sisältää tietoja sen historiasta, tuotteista, palveluista ja sen vaikutuksesta tiettyyn toimialaan. Näiden tietojen tarjoaja on Hoover's.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Kenttä	Kuvaus
Väärinkäytön riski (Delinquency Risk)	Todennäköisyys sille, että yhtiö maksaa huomattavasti myöhässä sovittuihin ehtoihin nähden. Riskitaso perustuu kaupalliselle luottoluokitukselle ja vaihtelee pienestä riskistä suureen riskiin. Tämä tunnetaan myös markkinoiden seulontana. Käytettävissä olevat arvot ovat <i>High risk of delinquency</i> , <i>Low risk of delinquency</i> ja <i>Moderate risk of delinquency</i> . Dun & Bradstreet tarjoaa nämä tiedot vain yhdysvaltalaisille ja kanadalaisille organisaatioille.  Tärkeää: Käytä näitä tietoja vain markkinoinnin esiseulontaan.
Domestic Ultimate Business Name (Korkeimman kansallisen tytäryhtiön nimi)	Ensisijainen nimi korkeimmalle kansalliselle tytäryhtiölle, joka on määritetty maakohtaisesti organisaation yhtiörakenteen sisällä.
Korkeimman kansallisen tytäryhtiön D-U-N-S-numero (Domestic Ultimate D-U-N-S Number)	D-U-N-S-numero korkeimmalle kansalliselle tytäryhtiölle, joka on määritetty maakohtaisesti organisaation yhtiörakenteen sisällä.
D-U-N-S-numero (D-U-N-S Number)	Data Universal Numbering System (D-U-N-S) -numero on yksilöllinen, 9-lukuinen numero, joka annetaan kaikille Dun & Bradstreet -tietokannassa oleville yhtiöiden toimipaikoille, joilla on yksilöllinen, erillinen ja erityinen toiminta. Teollisuusalat ja organisaatiot ympäri maailmaa käyttävät D-U-N-S-numeroita globaalina standardina yhtiöiden tunnistamiseen ja seuraamiseen.
Faksinumero (Facsimile Number)	Yhtiön faksinumero
Viides NAICS-koodi (Fifth NAICS Code)	NAICS-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Lisätietoja on kohdassa Primary NAICS Code .
Viides NAICS-kuvaus (Fifth NAICS Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen NAICS-koodin perusteella. Lisätietoja on kohdassa Primary NAICS Description .
Viides SIC8-koodi (Fifth SIC8 Code)*	SIC-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Enimmäiskoko on 8 merkkiä.
Viides SIC8-kuvaus (Fifth SIC8 Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella. Enimmäiskoko on 80 merkkiä.
Viides SIC-koodi (Fifth SIC Code)	SIC-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Lisätietoja on kohdassa Primary SIC Code .
Viides SIC-kuvaus (Fifth SIC Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella. Lisätietoja on kohdassa Primary SIC Description .
Viides kauppatyyli (Fifth Tradestyle)	Organisaation käyttämä ylimääräinen kauppatyyli. Lisätietoja on kohdassa Primary Tradestyle .

Kenttä	Kuvaus
FIPS MSA -koodi (FIPS MSA Code)	Federal Information Processing Standards (FIPS)- ja Metropolitan Statistical Area (MSA) -koodit tunnistavat organisaation sijainnin. Yhdysvaltain budjettiasioista vastaava virasto (US Office of Management and Budget) on määrittänyt MSA-koodit. Dun & Bradstreet tarjoaa nämä tiedot vain yhdysvaltalaisille organisaatioille.
FIPS MSA -koodin kuvaus (FIPS MSA Code Description)	Lyhyt kuvaus organisaation FIPS MSA -koodista . Dun & Bradstreet tarjoaa nämä tiedot vain yhdysvaltalaisille organisaatioille.
Neljäs NAICS-koodi (Fourth NAICS Code)	NAICS-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Lisätietoja on kohdassa Primary NAICS Code .
Neljäs NAICS-kuvaus (Fourth NAICS Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen NAICS-koodin perusteella. Lisätietoja on kohdassa Primary NAICS Description .
Neljäs SIC8-koodi (Fourth SIC8 Code)*	SIC-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Enimmäiskoko on 8 merkkiä.
Neljäs SIC8-kuvaus (Fourth SIC8 Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella. Enimmäiskoko on 80 merkkiä.
Neljäs SIC-koodi (Fourth SIC Code)	SIC-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Lisätietoja on kohdassa Primary SIC Code .
Neljäs SIC-kuvaus (Fourth SIC Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella. Lisätietoja on kohdassa Primary SIC Description .
Neljäs kauppatyyli (Fourth Tradestyle)	Organisaation käyttämä ylimääräinen kauppatyyli. Lisätietoja on kohdassa Primary Tradestyle .
Fortune 1000 -sijoitus (Fortune 1000 Rank)	Yhtiön Fortune 1000 -sijoitus numerona. Null-arvo tai tyhjä arvo tarkoittaa, että yhtiö ei ole Fortune 1000 -yhtiö.
Maantieteellisten koordinaattien tarkkuus (Geocode Accuracy)	Sijainnin maantieteellisten koordinaattien tarkkuuden taso verrattuna fyysiseen osoitteeseen. Käytettävissä olevat arvot ovat <i>Rooftop level, Street level, Block level, Census tract level, Mailing address level, ZIP code level, Geocode could not be assigned, Places the address in the correct city, Not matched, Not matched, Street intersection, PO BOX location</i> ja <i>Non-US rooftop accuracy</i> .
Korkeimman globaalin yksikön nimi (Global Ultimate Business Name)	Ensisijainen nimi organisaation yhtiörakenteen korkeimmalle yksikölle, joka saattaa valvoa haaratoimistoja ja tytäryhtiöitä.
Korkeimman globaalin yksikön D-U-N-S-numero (Global Ultimate D-U-N-S Number)	D-U-N-S-numero organisaation yhtiörakenteen korkeimmalle yksikölle, joka saattaa valvoa haaratoimistoja ja tytäryhtiöitä.

Kenttä	Kuvaus
Vienti/tuonti (Import/Export)	Määrittää sen, tuoko yhtiö tuotteita ja palveluita, vie tuotteita ja palveluita ja/tai toimii tuotealalla.
Kansainvälinen suuntanumero (International Dialing Code)	Kansainvälisiin puheluihin tarvittava koodi.
Leveysaste (Latitude)	Maantieteellinen koordinaatti, joka määrittää pisteen sijainnin maapallon pinnalla pohjois-etelä-suunnassa. Käytä longitude (pituusaste) -arvon kanssa määrittääksesi tarkan sijainnin, jota käytetään sitten Geocode Accuracy -kentän arvioimiseen.
Lainalainen rakenne (Legal Structure)	Tunnistaa organisaation lainalaisen rakenteen. Käytettävissä olevat arvot ovat <i>Cooperative</i> , <i>Nonprofit organization</i> , <i>Local government body</i> , <i>Partnership of unknown type</i> ja <i>Foreign company</i> .
Paikallisen valuutan koodi (Local Currency Code)	Valuutta, jolla yhtiön myyntimäärä ilmaistaan. Arvojen täysi luettelo löytyy Dun & Bradstreetin ylläpitäältä Optimizer Resources -sivulta.
Paikallisen valuutan ISO-koodi (Local Currency ISO Code)	Yhtiön paikallisen valuutan esittämiseen käytetty koodi. Kansainvälinen standardisoimisjärjestö (ISO) tarjoaa tämän tiedon ja se perustuu kolmikirjaimisiin valuuttakoodeihin. Esimerkiksi USD on Yhdysvaltain dollarin ISO-koodi.
Toimipaikan omistajuuden osoitin (Location Ownership Indicator)	Osoittaa, omistaako vai vuokraako yhtiö sen toimitilat.
Toimipaikan tyyppi (Location Type)	Tunnistaa yhtiön organisaatiotilan. Käytettävissä olevat arvot ovat <i>Single location</i> , <i>Headquarters/Parent</i> ja <i>Branch</i> .
Leveysaste (Longitude)	Maantieteellinen koordinaatti, joka määrittää pisteen sijainnin maapallon pinnalla itä-länsi-suunnassa. Käytä latitude (leveysaste) -arvon kanssa määrittääksesi tarkan sijainnin, jota käytetään sitten Geocode Accuracy -kentän arvioimiseen.
Postiosoite (Mailing Address)	Osoite, johon yhtiön posti saapuu. Jos postiosoite on sama kuin ensisijainen osoite, tämä kenttä on tyhjä.
Markkinasegmentoinnin klusteri (Marketing Segmentation Cluster)	22 erillistä ja toisensa poissulkevaa profiilia, jotka on luotu Dun & Bradstreet -tietojen klusterianalyysistä yhdysvaltalaisille organisaatioille. Käytettävissä olevat arvot ovat <i>High-Tension Branches of Insurance/Utility Industries</i> , <i>Rapid-Growth Large Businesses</i> , <i>Labor-Intensive Giants</i> , <i>Spartans</i> , <i>Main Street USA</i> . Dun & Bradstreet tarjoaa nämä tiedot vain yhdysvaltalaisille organisaatioille.
Vähemmistön omistama -osoitin (Minority-Owned Indicator)	Osoittaa, onko organisaatio vähemmistöryhmän edustajan omistama tai ohjaama. Dun & Bradstreet tarjoaa nämä tiedot vain yhdysvaltalaisille organisaatioille.

Kenttä	Kuvaus
Kansallinen tunnistenumero (National Identification Number)	Tunnistenumero, jota käytetään joissakin maissa yhtiöiden rekisteröintiin ja verojen keräämiseen. Tämä kenttä ei koske yhdysvaltalaisia organisaatioita.
Kansallinen tunnistejärjestelmä (National Identification System)	Tunnistaa käytetyn National identification number -numeron tyypin. Arvojen täysi luettelo löytyy Dun & Bradstreetin ylläpitäältä Optimizer Resources -sivulta.
Yhtiön perheenjäsenten määrä (Number of Business Family Members)	Organisaation sisäisten perheenjäsenten määrä maailmanlaajuisesti, mukaan lukien korkein globaali yksikkö, sen tytäryhtiöt (jos sellaisia on) ja sen haaratoimistot (jos sellaisia on).
Työntekijöiden määrä globaalisti (Number of Employees-Global)	Työntekijöiden kokonaismäärä Global Ultimate:lla, joka on organisaation yhtiörakenteen korkein yksikkö ja saattaa valvoa haaratoimistoja ja tytäryhtiöitä.
Työntekijöiden määrä toimipaikassa (Number of Employees-Location)	Työntekijöiden määrä tietyssä toimipaikassa, esimerkiksi haaratoimistossa.
Työntekijöiden määrä toimipaikassa -osoitin (Number of Employees-Location Indicator)	Number of Employees—Location -kentän lukuarvon luotettavuus. Käytettävissä olevat arvot ovat <i>Actual number, Low, Estimated (for all records), Modeled (for non-US records)</i> . Tyhjä arvo osoittaa, että tietoja ei ole saatavilla.
Työntekijöiden määrä yhteensä (Number of Employees-Total)	Yhtiön työntekijöiden kokonaismäärä, mukaan lukien kaikki tytäryhtiöt ja haaratoimistot. Tämä tieto on saatavilla vain tietueissa, joilla on <i>Headquarter/Parent</i> -arvo Location Type -kentässä.
Työntekijöiden määrä yhteensä -osoitin (Number of Employees-Total Indicator)	Number of Employees-Total -kentän lukuarvon luotettavuus. Käytettävissä olevat arvot ovat <i>Actual number, Low, Estimated (for all records), Modeled (for non-US records)</i> . Tyhjä arvo osoittaa, että tietoja ei ole saatavilla.
Toiminta lopetettu -osoitin (Out of Business Indicator)	Osoittaa, onko määritetyssä osoitteessa toimiva yhtiö lopettanut toimintansa.
Omistajuuden tyyppin osoitin (Ownership Type Indicator)	Osoittaa, onko yhtiö julkisessa vai yksityisessä omistuksessa. Julkisesti kaupattujen yhtiöiden tytäryhtiöillä on arvo <i>Private</i> , ellei niitä kaupata itsenäisesti.
Emoyhtiön nimi (Parent Company Business Name)	Emoyhtiön tai päätoimiston ensisijainen nimi.
Emoyhtiön D-U-N-S-numero (Parent Company D-U-N-S Number)	Emoyhtiön tai päätoimiston D-U-N-S-numero .
Ensisijainen osoite (Primary Address)	Osoite, jossa yhtiö fyysisesti sijaitsee. Tilietueissa kenttä on <i>Laskutusosoite</i> .

Kenttä	Kuvaus
Yhtiön ensisijainen nimi (Primary Business Name)	Yhtiön ensisijainen tai rekisteröity nimi.
Ensisijainen NAICS-koodi (Primary NAICS Code)	6-lukuinen North American Industry Classification System (NAICS) -koodi on yhtiöiden ja hallitusten käyttämä standardi, joka luokittelee yhtiöt niiden taloustoiminnan perusteella kerätäkseen, analysoidakseen ja julkaistakseen Yhdysvaltain talouteen liittyviä tietoja. Arvojen täysi luettelo löytyy Dun & Bradstreetin ylläpitämältä Optimizer Resources -sivulta.
Ensisijainen NAICS-kuvaus (Primary NAICS Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen NAICS-koodin perusteella.
Ensisijainen SIC-koodi (Primary SIC Code)	4-lukuista Standard Industrial Classification (SIC) -koodia käytetään liiketoimintalaitosten luokitteluun toimialan perusteella. Arvojen täysi luettelo löytyy Dun & Bradstreetin ylläpitämältä Optimizer Resources -sivulta.
Ensisijainen SIC-kuvaus (Primary SIC Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella.
Ensisijainen kauppatyyli (Primary Tradestyle)	Organisaation muu kuin laillinen nimi, jota organisaatio voi käyttää liiketoiminnan harjoittamiseen. Samanlainen kuin "Doing business as" tai "DBA".
Työntekijöitä viime vuonna (Prior Year Employees)	Työntekijöiden määrä viime vuodelta.
Viime vuoden tuotto (Prior Year Revenue)	Viime vuoden vuosituotto.
Toinen SIC8-koodi (Second SIC8 Code)*	SIC-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Enimmäiskoko on 8 merkkiä.
Toinen SIC8-kuvaus (Second SIC8 Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella. Enimmäiskoko on 80 merkkiä.
Toinen NAICS-koodi (Second NAICS Code)	NAICS-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Lisätietoja on kohdassa Primary NAICS Code .
Toinen NAICS-kuvaus (Second NAICS Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen NAICS-koodin perusteella. Lisätietoja on kohdassa Primary NAICS Description .
Toinen SIC-koodi (Second SIC Code)	SIC-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Lisätietoja on kohdassa Primary SIC Code .
Toinen SIC-kuvaus (Second SIC Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella. Lisätietoja on kohdassa Primary SIC Description .
Toinen kauppatyyli (Second Tradestyle)	Organisaation käyttämä ylimääräinen kauppatyyli. Lisätietoja on kohdassa Primary Tradestyle .

Kenttä	Kuvaus
Kuudes NAICS-koodi (Sixth NAICS Code)	NAICS-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Lisätietoja on kohdassa Primary NAICS Code .
Kuudes NAICS-kuvaus (Sixth NAICS Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen NAICS-koodin perusteella. Lisätietoja on kohdassa Primary NAICS Description .
Kuudes SIC8-koodi (Sixth SIC Code)*	SIC-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Enimmäiskoko on 8 merkkiä.
Kuudes SIC8-kuvaus (Sixth SIC8 Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella. Enimmäiskoko on 80 merkkiä.
Kuudes SIC-koodi (Sixth SIC Code)	SIC-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Lisätietoja on kohdassa Primary SIC Code .
Kuudes SIC-kuvaus (Sixth SIC Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella. Lisätietoja on kohdassa Primary SIC Description .
Pieni yhtiö -osoitin (Small Business Indicator)	Osoittaa onko yhtiö todettu pieneksi yritykseksi Yhdysvaltain hallituksen Small Business Administration -toimielimen mukaan. Dun & Bradstreet tarjoaa nämä tiedot vain yhdysvaltalaisille organisaatioille.
Pörssi (Stock Exchange)	Yhtiön ticker symbol -kentän vastaava pörssi. Esimerkki: NASDAQ tai NYSE.
Tytäryhtiö-osoitin (Subsidiary Indicator)	Osoittaa, omistaako toinen organisaatio yli 50 prosenttia yhtiöstä.
S&P 500	Arvo on tosi (true) tai epätosi (false). Jos <code>true</code> , yhtiö on listattu S&P 500 -indeksiin. Jos <code>false</code> , yhtiötä ei ole listattu S&P 500 -indeksiin.
Puhelinnumero (Telephone Number)	Yhtiön ensisijainen puhelinnumero.
Kolmas NAICS-koodi (Third NAICS Code)	NAICS-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Lisätietoja on kohdassa Primary NAICS Code .
Kolmas NAICS-kuvaus (Third NAICS Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen NAICS-koodin perusteella. Lisätietoja on kohdassa Primary NAICS Description .
Kolmas SIC8-koodi (Third SIC Code)*	SIC-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Enimmäiskoko on 8 merkkiä.
Kolmas SIC8-kuvaus (Third SIC8 Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella. Enimmäiskoko on 80 merkkiä.
Kolmas SIC-koodi (Third SIC Code)	SIC-lisäkoodi, jota käytetään organisaation tarkempaan luokitteluun sen toimialan mukaan. Lisätietoja on kohdassa Primary SIC Code .

Kenttä	Kuvaus
Kolmas SIC-kuvaus (Third SIC Description)	Lyhyt kuvaus organisaation toimialasta sen SIC-koodin perusteella. Lisätietoja on kohdassa Primary SIC Description .
Kolmas kauppatyyli (Third Tradestyle)	Organisaation käyttämä ylimääräinen kauppatyyli. Lisätietoja on kohdassa Primary Tradestyle .
Tikkerisymboli (Ticker Symbol)	Lyhenne, jota käytetään tunnistamaan tietyn osakekannan julkisesti kaupatut osuudet. Tunnetaan myös osakekantasymbolina.
URL	Organisaation web-sivuston ensisijainen osoite.
Yhdysvaltalainen verotunnuksen numero (US Tax ID Number)	Yhtiön tunnistenumero, jota Yhdysvaltain verotoimisto (Internal Revenue Service, IRS) käyttää verolakien hallinnassa. Tunnetaan myös Federal Taxpayer Identification Number -numerona. Dun & Bradstreet tarjoaa nämä tiedot vain yhdysvaltalaisille organisaatioille.
Naisen omistama -osoitin (Woman-Owned Indicator)	Osoittaa onko yli 50 prosenttia yhtiöstä naisen omistuksessa. Dun & Bradstreet tarjoaa nämä tiedot vain yhdysvaltalaisille organisaatioille.
Perustamisvuosi (Year Started)	Yhtiön perustamisvuosi tai vuosi, kun nykyinen omistaja tai hallintoelin otti yhtiön hallintaansa. Jos yhtiön perustamis- tai hankintavuotta ei ole saatavilla, Dun & Bradstreet -tietueen luontivuotta käytetään sen sijaan. Dun & Bradstreet ei tarjoa näitä tietoja haaratoimistoille.

* Saatavilla vain Data.com Prospector -lisenssillä.

Data.com-hallinnan yleisimmät kysymykset

Lue vastauksia joihinkin Data.com-hallintaa koskeviin yleisimpiin kysymyksiin.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Mistä näen organisaationi käyttämän Data.com-tuotteen?](#)

[Mihin Salesforce-kenttiin Data.com Clean vaikuttaa?](#)

Kun käytät Data.com Clean -päivitystoimintoa Salesforce-tietueen päivittämiseen joko manuaalisesti tai automatisoiduilla töillä, tietueen kentät päivitetään Data.com-tiedoilla.

[Mitä tuotetta organisaationi tulisi käyttää tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueiden päivittämiseen?](#)

[Mitä minun tulisi tehdä, jos Data.com-käyttäjäni saavuttavat lisäysrajoituksensa ja tarvitsemme lisää prospektointikapasiteettia?](#)

[Voinko estää Data.com Clean -päivitystöitä päivittämästä tietueita automaattisesti?](#)

[Miksi näen viestin "Sinulla on rajallinen käyttöoikeus tietoihin, joten et voi päivittää tätä tietuetta täysin"?](#)

[Kuinka usein kaikki tilini, yhteyshenkilöni, liidini ja D&B-yhtiöni päivitetään Data.com Clean -töillä?](#)

Mistä näen organisaationi käyttämän Data.com-tuotteen?

Näet sen Data.com:in Lisenssit ja rajoitukset -sivulta. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään

Lisenssit ja rajoitukset ja valitse **Lisenssit ja rajoitukset**. Jos organisaatiosi on

ostanut Data.com Corporate Prospector -tuotteen, näet tekstin "Corporate" tämän sivun osion yläpalkissa. Jos organisaatiosi on ostanut Data.com Premium Prospector -tuotteen, näet yläpalkissa tekstin "Premium".

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Mihin Salesforce-kenttiin Data.com Clean vaikuttaa?

Kun käytät Data.com Clean -päivitystoimintoa Salesforce-tietueen päivittämiseen joko manuaalisesti tai automatisoiduilla töillä, tietueen kentät päivitetään Data.com-tiedoilla.

 Note:

- Jos käytät mukautettuja Data.com:ista–Salesforceen-kenttäkartoituksia organisaatiossasi, päivitystoiminto saattaa vaikuttaa muihin kenttiin kuin mitä alla on lueteltu.
- Jos näet jonkin alla olevista viesteistä, ota yhteyttä Salesforce-pääkäyttäjääsi. Sinulla on rajallinen käyttöoikeus tietoihin, joten et voi päivittää tätä tietuetta täysin tai sinulla on rajallinen käyttöoikeus tilikenttiin, joten et voi päivittää kaikkia tässä näytettyjä kenttiä.

Tilikentät

Kaikki seuraavat kentät ovat käytettävissä tilien päivitystöiden ja Tilien yhtiötiedot -päivityssäännön kanssa.

Tilin nimi	Toimiala
Tilin toimipaikka	NAICS-koodi
Vuosituotto	NAICS-kuvaus
Laskutusosoite	Omistus
Päivitystila	Puhelin
D&B-yhtiö	SIC-koodi
Data.com-avain	SIC-kuvaus
D-U-N-S-numero (D-U-N-S Number)	Tikkerisymboli
Kuvaus	Kauppatyyli
Työntekijät	Web-sivusto
Faksi	Aloituvuosi

Yhteyshenkilökentät

Kaikki seuraavat kentät ovat käytettävissä yhteyshenkilöiden päivitystöiden kanssa.

Päivitystila	Postiosoite
Data.com-avain	Puhelin
Sähköposti	Työnimike
Nimi	

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Liidikentät

Kaikki seuraavat kentät ovat käytettävissä liidien päivitystöiden kanssa. Tähtimerkki (*) osoittaa kentät, jotka ovat käytettävissä Liidien yhtiötiedot -päivityssäännön kanssa.

Osoite	Sähköposti
Vuosituotto*	Toimiala*
Päivitystila	Nimi
Yritys	Työntekijöiden määrä*
Yhtiön D-U-N-S-numero*	Puhelin
D&B-yhtiö*	Nimike
Data.com-avain	

Mitä tuotetta organisaationi tulisi käyttää tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueiden päivittämiseen?

Sinulla on useita vaihtoehtoja. Lisätietoja Data.com-tuotevalikoimasta ja kunkin tuotteen tarjoamista päivitysvaihtoehdoista on kohdassa Korkealaatuisten datan hankkiminen oikealla hetkellä suoraan Salesforceen.

Ota yhteyttä Salesforce-tukeen, jos tarvitset apua organisaatiosi Clean-päivitystoiminnossa.

Mitä minun tulisi tehdä, jos Data.com-käyttäjäni saavuttavat lisäysrajoituksensa ja tarvitsemme lisää prospektointikapasiteettia?

Jos sinun täytyy ostaa enemmän lisenssejä Data.com-käyttäjille, ota yhteyttä Salesforce-asiakkuuspäällikköösi.

KATSO MYÖS:

[Miten Data.com-käyttäjättyypit, -lisenssit ja -tietuerajoitukset toimivat?](#)

Voinko estää Data.com Clean -päivitystöitä päivittämästä tietueita automaattisesti?

Kyllä vain. Noudata vain [näitä ohjeita](#).

KATSO MYÖS:

[Estä Data.com Clean -töitä päivittämästä tietueita](#)

Miksi näen viestin "**Sinulla on rajallinen käyttöoikeus tietoihin, joten et voi päivittää tätä tietuetta täysin**"?

Jos et voi muokata jotain tili-, yhteyshenkilö- tai liiditietueen kenttää, näet tämän viestin, kun päivität tietuetta manuaalisesti Data.com Clean -päivitystoiminnolla. Voit yhä päivittää kenttiä, joita voit muokata.

Pyydä pääkäyttäjääsi varmistamaan, että voit muokata [päivitettäviä Salesforce-kenttiä päivittäessasi tietueita](#), D&B-kentät mukaan lukien. Se, miten pääkäyttäjäsi tekee tämän, riippuu yhtiösi käyttämästä Salesforce-versiosta.

- Varmista Contact Manager Edition- ja Group Edition -versioissa, että kentät ovat oikeassa sivuasettelussa.
- Varmista Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition -versioissa, että kenttien kenttätason suojaukseksi on valittu Näkyvissä.

Kuinka usein *kaikki* tilini, yhteyshenkilöni, liidini ja D&B-yhtiöni päivitetään Data.com Clean -töillä?

Voit valita töiden suoritusajan Päivitystyöt-sivulta. Töitä on kahta tyyppiä.

Täysi synkronointityö

Kaikki tietueet päivitetään, riippumatta niiden päivitystilasta.



Note: Jos työsi on määritetty jättämään ohitetut tietueet huomiotta, *Ohitettu*-päivitystilassa olevia tietueita ei päivitetä.

Asteittainen synkronointityö

Vain *Ei verrattu*-päivitystilassa olevat tietueet päivitetään.

Jos haluat suorittaa täyden synkronointityön, sinulla täytyy olla vähintään yhdelle viikonpäivälle ajoitettuja töitä.

Yhteyshenkilöiden ja liidien täysi synkronointityö suoritetaan 14 päivän välein kaikille kelpuutetuille tietueille.

D&B-yhtiötietueiden täysi synkronointityö suoritetaan 14 päivän välein. D&B-yhtiötietueet päivitetään vain täyden synkronointityön avulla.

Tilien täysien synkronointitöiden suoritustiheys riippuu valitsemastasi täsmäyspalvelusta ja siitä, sisältävätkö tilien *Yhtiön D-U-N-S-numero*-kentät arvon. Tileille, joilla *on* D-U-N-S-numero, suoritetaan täysi synkronointityö 14 päivän välein riippumatta täsmäyspalvelusta. Tileille, joilla *ei ole* D-U-N-S-numeroa, sovelletaan seuraavaa taulukkoa.

Täsmäyspalvelu	Kuinka usein täysi synkronointityö suoritetaan tileille, joilla <i>ei ole</i> D-U-N-S-numeroa?
Data.com-täsmäys	14 päivän välein
DUNSRight-täsmäys	30 päivän välein  Note: Sinun täytyy asettaa <i>Täysi synkronointi</i> seuraavan työn yhteydessä -vaihtoehdoksi Päivitystyöt-sivulla <i>Käytössä</i> joka kerta, kun haluat suorittaa täyden synkronointityön tileille, joilla ei ole D-U-N-S-numeroa. Kun täysi synkronointityö on suoritettu, vaihtoehto on jälleen <i>Ei käytössä</i> , ja se voidaan asettaa uudelleen <i>Käyttöön</i> vasta 30 päivää edellisen täyden synkronointityön jälkeen.

KATSO MYÖS:

[Data.com-päivitystöiden ajoittaminen](#)

[Salesforce-tilitietueidesi täyden synkronoinnin ajoittaminen Data.com Clean -päivitystoiminnolla](#)

Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen

KÄYTTÄJAOIKEUDET

Data.com Clean -päivitystoiminnon käyttöönotto:	Sovelluksen mukautusoikeus
Data.com Clean -käyttäjien ottaminen käyttöön:	Sisäisten käyttäjien hallintaoikeus
Käynnistimien määrittäminen:	Apex-laadintaoikeus
Työnkulkusääntöjen määrittely:	Sovelluksen mukautusoikeus
AppExchange-pakettien asentaminen:	AppExchange-pakettien latausoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition
 -versioissa

Yhtiösi menestys riippuu datasi laadusta. Haluatko kuluttaa vähemmän aikaa tietojen syöttämiseen ja päivittämiseen ja enemmän aikaa liiketoimintasi kasvattamiseen? Määritä ja ota Data.com Clean käyttöön saadaksesi kattavia ja ajankohtaisia Salesforce-tietueita.



Note: Jos käytössäsi on Data.com Prospector sekä Data.com Clean, katso lisätietoja kohdasta [Data.com Prospector -tuotteen määrittäminen](#) sivulla 16.

TÄSSÄ OSIOSSA:

- [Varmista, että Data.com Clean on käytössä](#)
Opettele ottamaan Data.com Clean käyttöön, jotta voit aloittaa Salesforce-organisaatiosi tietueiden pitämisen ajan tasalla.
- [Sivuasetteluiden määrittäminen Data.com Prospector- ja Data.com Clean -tuotteille](#)
Kun otat Data.com Prospector- ja Data.com Clean -ominaisuudet käyttöön, salli käyttäjiesi käyttää niitä lisäämällä painikkeita ja kenttiä tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien sivuasetteluihisi. Jos käytössäsi on Data.com Prospector tai Data.com Clean, voit lisätä D&B-yhtiöiden sivuasetteluihisi painikkeen, jolla käyttäjäsi voivat päivittää linkitettyjä D&B-yhtiötietueita.
- [Kenttätason suojauksen määrittäminen Data.com:ille](#)
Jos käytössäsi on Data.com Prospector tai Data.com Clean, voit tarkastella tilitietueissa useita D&B-kenttä. Nämä kentät sisällytetään mukaan, kun käyttäjät päivittävät tietueita manuaalisesti. Määritä kenttätason suojaus varmistaaksesi, että käyttäjäsi voivat lukea ja muokata kenttiä ja niiden arvoja, ja että ne näkyvät tilikortissa.
- [Data.com Clean -valintojesi määrittäminen ja tilien täsmäyspalvelun valitseminen](#)
Päivitystoiminnon valinnat sallivat sinun määrittää, minkä objektien tietueita haluat päivittää ja miten. Valintoihin sisältyy tilien päivittämiseen käytetyn täsmäyspalvelun valitseminen.
- [Data.com Clean -töiden määrittäminen](#)
Jos organisaatiollasi on Data.com Clean -lisenssi, voit määrittää automatisoituja töitä päivittämään tietueesi.
- [Käynnistimien ja työnkulkusääntöjen Clean-yhteensopivuuden tarkastaminen](#)
Jos organisaatiosi käyttää Clean-päivitystoiminnolle käyttöönotetuissa objekteissa (Tili, Yhteyshenkilö, Liidi tai D&B-yhtiö) käynnistimiä tai työnkulkusääntöjä, tarkasta käynnistimet ja työnkulut ja harkitse niiden säätämistä tai ohittamista, jotteivät käyttäjät kohtaisi odottamattomia tuloksia, kun tietueita päivitetään.
- [Luettelonäkymien määrittäminen Data.com Clean -päivitystoiminnolle](#)
Ennen kuin Data.com Clean -käyttäjäsi voivat päivittää tietueita luettelosta, sinun täytyy lisätä **Päivitystila**-kenttä organisaatiosi luettelonäkymiin.

8. [Data.com-päivityssääntöjen määrittäminen](#)

Auta myynti- ja markkinointitiimejäsi ylläpitämään hyviä suhteita asiakkaisiin ja tavoittelemaan lupaavimpia liidejä ja mahdollisuuksia. Täydennä Salesforce-tilejäsi, -yhteyshenkilöitäsi ja -liidejäsi automaattisesti uusimmilla tiedoilla. Tämä kaikki tapahtuu Data.com-päivityssääntöjen avulla.

9. [Raportointi Salesforce-tietueista, joilla on tietty Data.com -päivitystila](#)

Luo mukautettu raportti näyttämään Salesforcen tili-, yhteyshenkilö- tai liiditietueita, joilla on tietty päivitystila (esimerkiksi Erilainen).

Varmista, että Data.com Clean on käytössä

Opettele ottamaan Data.com Clean käyttöön, jotta voit aloittaa Salesforce-organisaatiosi tietueiden pitämisen ajan tasalla.

Data.com Clean varmistaa, että CRM-tietueesi ovat aina ajan tasalla. Voit käyttää päivitystoimintoa kaikkien tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueidesi kanssa — vaikka niitä ei olisikaan lisätty Data.com:ista. Kun ostat Data.com:in, Clean otetaan automaattisesti käyttöön. Voit määrittää automatisoituja päivitystöitä ja käyttäjät voivat päivittää yksittäisiä tietueita manuaalisesti tai päivittää tietuejoukkoja luettelonäkymästä.

Clean-tuotteen ottaminen käyttöön sallii Clean-ominaisuuksien käytön Salesforce-organisaatiossasi.

Valinnat- ja **Työt**-linkit ilmestyvät Määrittäminen-valikon Päivitystoiminto-osioon.



Note: Clean-päivitystoiminnon ottaminen käyttöön *ei* päivitä tietueitasi välittömästi. Voit poistaa toiminnon käytöstä napsauttamalla **Poista käytöstä**.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Päivitystoiminnon asetukset* ja valitse **Päivitystoiminnon asetukset**.
2. Varmista, että Data.com Clean on otettu käyttöön.

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com Clean -tuotteen ottaminen käyttöön tai pois käytöstä:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sivuasetteluiden määrittäminen Data.com Prospector- ja Data.com Clean -tuotteille

Kun otat Data.com Prospector- ja Data.com Clean -ominaisuudet käyttöön, salli käyttäjiesi käyttää niitä lisäämällä painikkeita ja kenttiä tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien sivuasetteluihisi. Jos käytössäsi on Data.com Prospector tai Data.com Clean, voit lisätä D&B-yhtiöiden sivuasetteluihisi painikkeen, jolla käyttäjäsi voivat päivittää linkitettyjä D&B-yhtiötietoja.



Note: Jos käytössäsi on Professional Edition, lisää *kaikki* saatavilla olevat Data.com-kentät ja -painikkeet kunkin objektin (tilit, yhteyshenkilöt, liidit ja D&B-yhtiöt) sivuasetteluun. Mukautetut sivuasettelut eivät ole käytettävissä Professional Edition -versiossa.

- Siirry tilien objektin hallinta-asetusten Sivuasettelut-osioon.
 - Muokkaa sivuasetteluiden luettelosta sivuasetteluita, joita Data.com Prospector- tai Data.com Clean -käyttäjäsi tulevat käyttämään.
 - Napsauta Tilin sivuasettelu -sivun sivuelementtien luokkien luettelosta **Kentät**.
 - Vedä **Päivitystila**-kenttä sivun kohtaan, jossa haluat sen näytettäväksi.
 - Jos käytössäsi on Data.com Prospector, lisää D&B-kentät, jotka haluat käyttäjiesi näkevän. Näihin sisältyy **Tilin sivusto**, **D-U-N-S-numero**, **NAICS-koodi**, **Kauppapyly** ja monia muita. Täydellinen luettelo tilitietueissa käytettävistä olevista D&B-kentistä on kohdassa **Tilientiedot**.
-  **Vihje:** Suosittelemme, että luot osion D&B-kentille ja ryhmität ne siinä. Luo osio vetämällä **Osio**-elementti **Kentät**-ryhmästä paikalleen sivulle.
- Jos haluat käyttäjien pystyvän päivittämään D&B Yritystietoja, lisää **Päivitä** -painike D&B Yrityssivun asetteluihin.
 - Jos käytät Data.com Reports AppExchange -paketissa tarjottua Do Not Auto-Update (Älä päivitä automaattisesti) -vahvistussääntöä, lisää **Data.com Does Not Auto-Update** (Data.com ei päivitä automaattisesti) -kenttä.
 - Napsauta sivuelementtien luokkien luettelosta **Painikkeet**. Vedä **Päivitä**-, **Hae yhteystietoja**-, **Prospecting Insights**- ja **Yhtiöhierarkia** -painikkeet paikoilleen sivulle.
* Saatavilla vain Data.com Prospector -lisenssillä
 - Napsauta **Tallenna**.
 - Siirry liidien objektin hallinta-asetuksista Sivuasettelut-osioon.
 - Toista vaiheet lisätäksesi **Päivitystila**-kentän ja **Päivitä**-painikkeen Liidi-sivuasetteluihisi.
 - Jos käytössäsi on Data.com Prospector, lisää **Yhtiön D-U-N-S-numero**- ja **D&B-yhtiö**-kentät.
 - Jos käytät Data.com Reports AppExchange -paketissa tarjottua Do Not Auto-Update (Älä päivitä automaattisesti) -vahvistussääntöä, lisää **Data.com Does Not Auto-Update** (Data.com ei päivitä automaattisesti) -kenttä.
 - Siirry yhteyshenkilöiden objektin hallinta-asetusten Sivuasettelut-osioon.
 - Toista vaiheet lisätäksesi **Päivitystila**-kentän ja **Päivitä**-painikkeen Yhteyshenkilö-sivuasetteluihisi. (Yhteyshenkilöt eivät sisällä D&B-kenttiä).
 - Jos käytät Data.com Reports AppExchange -paketissa tarjottua Do Not Auto-Update (Älä päivitä automaattisesti) -vahvistussääntöä, lisää **Data.com Does Not Auto-Update** (Data.com ei päivitä automaattisesti) -kenttä.
 - Jos käytössäsi on Data.com Prospector, siirry D&B-yhtiöiden objektin hallinta-asetusten Sivuasettelut-osioon.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sivuasetteluiden mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sivuasetteluiden tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

18. Lisää Hae Global Ultimate D-U-N-S -painike.**KATSO MYÖS:**[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)[Estä Data.com Clean -töitä päivittämästä tietueita](#)**Kenttätason suojauksen määrittäminen Data.com:ille**

Jos käytössäsi on Data.com Prospector tai Data.com Clean, voit tarkastella tilietueissa useita D&B-kenttä. Nämä kentät sisällytetään mukaan, kun käyttäjät päivittävät tietueita manuaalisesti. Määritä kenttätason suojaus varmistaaksesi, että käyttäjäsi voivat lukea ja muokata kenttiä ja niiden arvoja, ja että ne näkyvät tilikortissa.

Määritä kenttätason suojaus näille kentille:

- Tilin toimipaikka
- D&B-yhtiö (vain Data.com Prospector)
- D-U-N-S-numero
- NAICS-koodi
- NAICS-kuvaus
- Omistajuus
- SIC-koodi
- Tikkerisymboli
- Kauppatyyli
- Aloitusvuosi

Kenttätason suojauksen voi määrittää usealla eri tavalla (esimerkiksi profiililla tai käyttöoikeusjoukolla). Tässä tapauksessa kenttätason suojausta tarvitaan kuitenkin vain 10 kentälle. Siksi suosittelemme, että aloitat näillä kentillä ja valitset Data.com-käyttäjien käyttäjäprofiilit.

1. Siirry tilien hallinta-asetusten Kentät-osioon.
2. Napsauta kentän otsikkoa avataksesi sen lisätietosivun.
3. Napsauta kunkin kentän lisätietosivulta **Määritä kenttätason suojaus**. Valitse **Näkyvissä** kaikille profiileille, jonka käyttäjien lukevat ja muokkaavat kenttiä. Jos haluat esimerkiksi Vakiokäyttäjä-profiilin käyttäjien käyttävän Data.com Clean -päivitystoimintoa, valitse **Näkyvissä** kyseiselle profiilille.



Note: Data.com Clean ylläpitää näitä kenttiä. Tästä syystä niiden tekeminen muokattavaksi asettamalla kenttätason suojaus arvoon **Näkyvissä** saattaa luoda väärin täsmättyjä tietoja, kun päivitystyö suoritetaan.

KATSO MYÖS:[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)**EDITION-VERSIOIT**

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kenttätason suojauksen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Data.com Clean -valintojesi määrittäminen ja tilien täsmäyspalvelun valitseminen

Päivitystoiminnon valinnat sallivat sinun määrittää, minkä objektien tietueita haluat päivittää ja miten. Valintoihin sisältyy tilien päivittämiseen käytetyn täsmäyspalvelun valitseminen.

Jos Salesforce-organisaatiollasi ei ole Data.com Clean -lisenssiä, et voi tehdä valintoja töille.

1. Tutustu tilien päivittämiseen käytettävän täsmäyspalvelun valitsemisen [ohjeisiin](#).
2. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Valinnat* ja valitse Päivitystoiminto-osiosta **Valinnat**.
3. Valitse tilien päivittämiseen käytettävä täsmäyspalvelu. Jos valitset D&B DUNSRight™ -täsmäyspalvelun, säädä luottamuskoodiasi tarvittaessa.
D&B:n luottamuskoodi pisteyttää Data.com-vastaavuusehdokkaat vertaamalla niitä tietueeseesi, asteikolla 1:stä (erilainen) 10:een (identtinen tai lähes identtinen) Emme täsmää *automaattisesti* mitään Data.com-tietueita, joiden koodi on tätä valintaa alhaisempi. Jos useampi tietue ylittää valintasi, täsmäämme parhaiten vastaavan tietueen. Kun päivität joitakin tietueita *manuaalisesti*, voit valita vastaavuuden esimääritetyn luottamuskoodimme (5) ja valitsemasi koodin väliltä.
4. Tutustu töiden valintojen määrittämisen [ohjeisiin](#).
5. Valitse **Ota päivitystyöt käyttöön** -valintaruutu kullekin objektille, jonka tietueet haluat puhdistaa. Jos sinulla on Data.com Clean -lisenssi ja haluat päivittää D&B-yhtiötietueita, valitse **Ota päivitystyöt käyttöön** kohteelle **D&B-yhtiöt** -valintaruutu.
6. Valitse Clean-valintasi kullekin käyttöönottamallesi objektille.
7. Tallenna valintasi.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Ohjeita tilien täsmäyspalvelun valitsemiseen](#)

Jos käytät Data.com Prospector- tai Data.com Clean -tuotetta, voit valita täsmäyspalvelun, jota organisaatiosi käyttää tilitietueiden päivittämiseen. On tärkeää ymmärtää jokainen palvelu, sen päivitystavat ja siihen liittyvät asiat ennen palvelun valintaa.

[Ohjeita Data.com Clean -töiden valintoihin](#)

Tutustu valintoihin, joita voit tehdä ennen Data.com Clean -töidesi määrittämistä.

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

[Data.com Clean -töiden määrittäminen](#)

[Ohjeita tilien täsmäyspalvelun valitsemiseen](#)

[Ohjeita Data.com Clean -töiden valintoihin](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition
-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com:in käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Ohjeita tilien täsmäyspalvelun valitsemiseen

Jos käytät Data.com Prospector- tai Data.com Clean -tuotetta, voit valita täsmäyspalvelun, jota organisaatiosi käyttää tilittietueiden päivittämiseen. On tärkeää ymmärtää jokainen palvelu, sen päivitystavat ja siihen liittyvät asiat ennen palvelun valintaa.

Käytettävissä olevat täsmäyspalvelut ovat:

Data.com-täsmäys

Data.com:in oma täsmäysteknologia, joka täsmää Tilin nimi-, Laskutusosoite-, Web-sivusto- ja Puhelin-kenttien perusteella.

Data.com-täsmäyspalvelua käytetään aina, kun päivitettävillä tileillä on käypä D-U-N-S-numero, vaikka DUNSRight-täsmäyspalvelu olisi valittu.

D&B DUNSRight™ -täsmäys

D&B:n omistama datan laadun varmistustekniikka, joka käyttää tarkkaa prosessia tietojen normalisoimiseksi ja D&B-yhtiötietueiden täsmäämiseksi tilittietueisiin. Prosessi käyttää myös D&B-luottamuskoodia, joka arvioi Data.com-vastaavuusedokkaat vertaamalla niitä tietueeseen, asteikolla 1:stä (erilainen) 10:een (identtinen tai lähes identtinen). Lisäksi D&B tarjoaa kirjainarvosanan yksittäisille kentille. Lisätietoja D&B DUNSRight -täsmäyksestä on [D&B Entity Matching](#) -asiakirjassa.

Määrite	Data.com-täsmäys	DUNSRight™-täsmäys
Oletusarvoinen täsmäyspalvelu	✓	
Sisältää D&B-luottamuskoodin		✓
Tukee laajaa kansainvälistä täsmäystä ¹		✓
Tukee muita kuin englanninkielisiä maita		✓
Vaatii oletuskartoituksen D-U-N-S-numero-kentälle		✓

¹D&B DUNSRight -täsmäys tarjoaa täsmättäviä tietueita yli 200 maalle enemmän kuin Data.com-täsmäys. DUNSRight-täsmäys ei tue näitä maita ja alueita: Amiraliteettisaaret; Ahvenanmaa; Antarktis; Ascension; Bonaire; Bouvet'nsaari; Brittiläinen Intian valtameren alue; Carolinesaaret; Kookossaaret (Keelingsaaret); Kuuba; Curaçao; Ranskan eteläiset territoriot; Guernsey; Heard ja McDonaldinsaaret; Mansaari; Jersey; Korean demokraattinen kansantasavalta; Mayotte; Mikronesian liittovaltio; Midwaysaaret; Mongolia; Niue; Palau; Miehitetyt palestiinalaisalueet; Pitcairn; Saint Barthélemy; Saint Eustatius ja Saba; Saint Martin (Ranskan osa); Sint Maarten (Alankomaiden osa); Etelä-Georgia; South Eteläiset sandwichsaaret; Svalbard ja Jan Mayen; Itä-Timor; Turkin Kypros; Yhdysvaltain pienet erillisaaret; Wake; Wallis ja Futuna; Länsi-Sahara.

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

[Data.com Clean -töiden ajoittamisessa huomioitavia asioita](#)

[Ohjeita Data.com Clean -töiden valintoihin](#)

[Data.com Clean -töiden määrittäminen](#)

[Data.com Clean -valintojesi määrittäminen ja tilien täsmäyspalvelun valitseminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Ohjeita Data.com Clean -töiden valintoihin

Tutustu valintoihin, joita voit tehdä ennen Data.com Clean -töidesi määrittämistä.

- Data.com Clean tarjoaa kolme vaihtoehtoa tietojesi päivittämiseen töiden avulla. Voit tehdä seuraavia toimia töiden avulla:
 - Merkitse kaikki eroavaisuudet per tietueainoastaan tunnistaaksesi kentät, joiden arvot eroavat Data.com-arvoista
 - Merkitse eroavaisuudet ja täytä tyhjät kentät automaattisesti per tietue tunnistaaksesi kentät, joiden arvot eroavat toistaan ja täyttääksesi tyhjät kentät Data.com-arvoilla.
 - Mukauta asetuksia kenttä kentältä.
- Jos valitset Mukauta-vaihtoehdon mille tahansa objektille, voit:
 - Merkitä Salesforce-tietueidesi kenttiä, joilla on eri arvot kuin täsmätyillä Data.com-tietueilla.
 - Merkitä Salesforce-tietueidesi eri arvoja ja täyttää tyhjät kentät automaattisesti Data.com-arvoilla.
 - Kirjoittaa Salesforce-tietueiden eri kenttäarvojen päälle Data.com-arvoilla. Jos korvaat Salesforce-tietueiden arvoja, määritä historian seuranta niiden kentille.
- Voit valita Vain merkintä- tai Merkitse ja täytä automaattisesti -valinnat koko tietueille tai kenttäkohtaisesti. Voit asettaa ylikirjoitusasetukset kenttäkohtaisesti.
- Jos käytössäsi on Data.com Clean, voit myös päivittää tileihin ja liideihin linkitetyt D&B-yhtiötietueet. D&B-yhtiötietueiden päivitystyöt täyttävät automaattisesti tai korvaavat D&B-yhtiötietueiden kenttien arvoja, mutta eivät muuta linkitettyjen tili- tai liiditietueiden dataa.
- Valintasi otetaan käyttöön seuraavan ajoitetun päivitystyön suorituksen yhteydessä ja käyttäjät näkevät mahdolliset merkinnät päivittäessään tietueita manuaalisesti.
- Jos haluat tehdä kertaluontoisen uudelleentäsmäyksen täsmäyspalvelun vaihtamisen jälkeen, voit poistaa D-U-N-S-numeron manuaalisesti tietueista pakottaaksesi täsmäyspalvelun täsmäämään kyseiset tietueet uudelleen. Huomaa, että tämä saattaa vaikuttaa vastaavuuksien arvosanoihin.
- Emme suosittele mukautetun kentän kartoittamista tai kartoituksen ohittamista kummassakaan täsmäyspalvelussa.
- Muunnettuja liidejä ei sisällytetä liidien päivitystöihin.
- Jos valitset, että päivitystyöt voivat kirjoittaa kentän päälle ja käyttäjä antaa tietueen kentälle *väärä*-merkinnän, työt eivät kirjoita kyseisen tietueen kyseisen kentän päälle.
- Henkilötilejä ei sisällytetä tilien ja yhteyshenkilöiden päivitystöihin.

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

[Data.com Clean -töiden määrittäminen](#)

[Data.com Clean -valintojesi määrittäminen ja tilien täsmäyspalvelun valitseminen](#)

[Ohjeita tilien täsmäyspalvelun valitsemiseen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-
Enterprise Edition-
Performance Edition- ja
Unlimited Edition
 -versioissa

Data.com Clean -töiden määrittäminen

Jos organisaatiollasi on Data.com Clean -lisenssi, voit määrittää automatisoituja töitä päivittämään tietueesi.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Data.com Clean -töiden ajoittamisessa huomioitavia asioita](#)

Ota huomioon muutama seikka, kun ajoitat tietueitasi päivitettäväksi automaattisesti Clean-päivitystöillä.

[Data.com-päivitystöiden ajoittaminen](#)

Pidä tietueidesi päivitystilat ajan tasalla ajoittamalla automatisoituja töitä verrataksesi tietueitasi Data.com-tietueiden kanssa. Työt ovat käytettävissä vain organisaatioissa, joilla on Data.com Clean -lisenssi.

[Salesforce-tilitietueidesi täyden synkronoinnin ajoittaminen Data.com Clean -päivitystoiminnolla](#)

Jos käytät D&B DUNSRight™ -täsmäyspalvelua, voit ajoittaa tilitietueillesi täyden synkronoinnin Data.com:in kanssa päivitystöidesi seuraavalla suorituskerralla. Täysi synkronointi vertaa kaikkia tilitietueitasi Data.com-tietueisiin ja saattaa löytää vastaavuuksia tietueille, joita ei täsmäty aiempien töiden yhteydessä.

[Estä Data.com Clean -töitä päivittämästä tietueita](#)

Voit estää tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueiden päivittämisen Data.com-tiedoilla automaattisten päivitystöiden yhteydessä.

[Data.com Clean -päivitystöiden historian tarkasteleminen](#)

Voit tarkastella nykyisiä töitäsi ja käyttää töiden virhelokeja Data.com Clean -päivitystöiden historiataulukosta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition -versioissa

Data.com Clean -töiden ajoittamisessa huomioitavia asioita

Ota huomioon muutama seikka, kun ajoitat tietueitasi päivitettäväksi automaattisesti Clean-päivitystöillä.

! Tärkeää: Jos olet määrittänyt käynnistimien suorituksia tili-, yhteyshenkilö- tai liiditietueiden päivitysten yhteydessä ja käynnistimesi suorittavat SOQL-kyselyitä, nämä kyselyt saattavat häiritä objektien päivitystöitä. Apex-käynnistimiesi (yhteensä) eivät voi ylittää 200 SOQL-kyselyä per erä. Jos ne ylittävät, objektin työ epäonnistuu. Lisäksi, jos käynnistimesi ovat @future-metodeja, niissä voi olla enintään 10 @future-kutsua per erä.

- Työt ovat käytettävissä vain organisaatioissa, joilla on Data.com Clean -lisenssi.
- Sinulla täytyy olla vähintään yhdelle viikonpäivälle ajoitettuja töitä, jotta ne suoritettaisiin.
- Työt käsittelevät vain käyttöön otettujen objektien tietueet.
- Täysi synkronointityö päivittää kaikki tietueet riippumatta niiden päivitystilasta. *Asteittainen synkronointityö päivittää vain tietueet, joiden päivitystila on Ei verrattu.*
- Kun täysi synkronointityö suoritetaan, se suoritetaan asteittaisen synkronointityön sijaan.
- Jos olet ajoittanut täyden synkronointityön, se suoritetaan, vaikka yksikään tietue ei olisi muuttunut.
- Töiden välinen ajanjakso lasketaan edellisen työn lopusta seuraavan työn alkuun.
- Työt asetetaan jonoon ajoitusasetuksiesi mukaan ja ne suoritetaan itsenäisesti tileille, yhteyshenkilöille ja liideille. Jos käytössäsi on Data.com Social Key, työt suorittavat myös prosessin, joka hakee ja liittää sosiaaliset viitteet yhteyshenkilöillesi ja liideille.
- Työn kesto riippuu useista eri tekijöistä, mukaan lukien valitsemastasi täsmäyspalvelusta (tilien töille), montako tietuetta työsi päivittää ja Salesforcen yleisestä suorituskvyydestä. Data.com-täsmäyksellä työt päivittävät 3 000 000 tietuetta päivässä. DUNSRight™-täsmäyksellä työt päivittävät 750 000 tietuetta päivässä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition -versioissa

- Käytä sandbox-ympäristöäsi testataksesi automatisoituja päivitystöitä ennen kuin suoritat niitä tuotanto-organisaatiossasi oikeilla tiedoilla. Kun Data.com Clean -päivitystoiminto on tarjottu tuotanto-organisaatiossasi, päivitä sandboxisi, jotta niissä on samat käyttöoikeudet ja tiedot. Noudata sitten kohdan [Data.com Clean käyttöönotto](#) ohjeita määrittääksesi päivitystoiminnon sandboxissasi. Jos kaikki toimii oikein sandbox-ympäristössäsi, noudata samoja käyttöönotto-ohjeita tuotanto-organisaatiossasi.
- Sandbox-ympäristössä ajoitetut työt erääntyvät 30 päivän jälkeen.
- Suosittelemme parhaiden tulosten aikaansaamiseksi, että sisällytät kelvolliset arvot Maa- ja Osavaltio/provinssi-kentille.
- Suosittelemme, että ajoitat tili-, yhteyshenkilö- ja liiditiedoillesi säännöllisen varmuuskopioinnin ennen töiden ajoittamista. Tämä on aina hyvä käytäntö ja jos Salesforce-tietueesi täsmätään joskus väärin, voit aina palata aiempiin versioihin.
- Määritä kenttien historiatietojen seuranta tileille, yhteyshenkilöille ja liideille. Kenttien historiatietojen seuranta auttaa sinua tunnistamaan kenttien arvojen muutokset ja seuraamaan muutosten tekijöitä ja ajankohtia. Jos käytät kenttien historiatietojen seurantaa, varmista, että lisäät Tilihistoria-, Yhteyshenkilöhistoria- ja Liidihistoria-luettelot kyseisten objektien vastaaviin sivuasetteluihin.
- Työt eivät käsittele henkilötilitietueita.
- Tilien yhtiötiedot -sääntö on ristiriidassa päivitystöiden kanssa. Lisätietoja ristiriitojen välttämistä on kohdassa [Yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittämisessä huomioitavia asioita](#).

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

[Data.com Clean -töiden määrittäminen](#)

[Ohjeita tilien täsmäyspalvelun valitsemiseen](#)

Data.com-päivitystöiden ajoittaminen

Pidä tietueidesi päivitystilat ajan tasalla ajoittamalla automatisoituja töitä verrataksesi tietueitasi Data.com-tietueiden kanssa. Työt ovat käytettävissä vain organisaatioissa, joilla on Data.com Clean -lisenssi.

1. Tutustu ennen töiden ajoittamista [huomioitaviin asioihin](#).
2. Kirjoita Määriykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Työt** ja valitse Päivitystoiminto-osiosta **Työt**.
3. Valitse viikonpäivät, jolloin haluat suorittaa työt.
4. Valitse haluamasi alkamisaika.



Note: Työt suoritetaan itsenäisesti, joten tarkat alkamisajat saattavat vaihdella.

5. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

[Data.com Clean -töiden määrittäminen](#)

[Data.com Clean -töiden ajoittamisessa huomioitavia asioita](#)

[Data.com Clean -päivitystöiden historian tarkasteleminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com-päivitystöiden ajastaminen ja työhistorian tarkasteleminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Salesforce-tilitietueidesi täyden synkronoinnin ajoittaminen Data.com Clean -päivitystoiminnolla

Jos käytät D&B DUNSRight™ -tasmäyspalvelua, voit ajoittaa tilitietueillesi täyden synkronoinnin Data.com:in kanssa päivitystöidesi seuraavalla suorituskerralla. Täysi synkronointi vertaa kaikkia tilitietueitasi Data.com-tietueisiin ja saattaa löytää vastaavuuksia tietueille, joita ei täsmätty aiempien töiden yhteydessä.

Vaihtoehto poistetaan käytöstä täyden synkronoinnin jälkeen. Voit ottaa sen uudelleen käyttöön ja ajoittaa toisen täyden synkronoinnin 30 päivän välein. Ilmoitamme sinulle, kun täysi synkronointi on käynnissä ja kuinka kauan edellisestä täydestä synkronoinnista on kulunut.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Työt** ja valitse Data.com-valikosta **Työt**.
2. Napsauta **Täysi synkronointi seuraavan työn yhteydessä** -vaihtoehdon viereistä painiketta muuttaaksesi täyden synkronoinnin asetukseksi **Käytössä**.
Kun pyydetty täysi synkronointi käynnistyy, painikkeen tekstiksi muuttuu **Ei käytössä**.

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

[Data.com Clean -töiden määrittäminen](#)

Estä Data.com Clean -töitä päivittämästä tietueita

Voit estää tili-, yhteyshenkilö- ja liiditietueiden päivittämisen Data.com-tiedoilla automaattisten päivitystöiden yhteydessä.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Estä Data.com Clean -töitä päivittämästä tietueita Ohitettu-päivitystilalla](#)

Käytä Data.com Clean -töiden **Ohitetut tietueet** -valintaa varmistaaksesi, etteivät työt päivitä tietueita, joiden **Päivitystila** on **Ohitettu**. Tämä on suositeltu menetelmä, kun haluat estää töitä päivittämästä tietueita.

[Estä Data.com Clean -töitä päivittämästä tietueita mukautetuilla kentillä ja vahvistussäännöillä](#)

Käytä mukautettua kenttää tunnistaaksesi tietueet, joita et halua päivitettävän automaattisesti. Luo sitten vahvistussääntö, joka käskee töitä ohittamaan nämä tietueet.

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -töiden määrittäminen](#)

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

[Voinko estää Data.com Clean -päivitystöitä päivittämästä tietueita automaattisesti?](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition
-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com-päivitystöiden ajastaminen ja työhistorian tarkasteleminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition
-versioissa

Estä Data.com Clean -töitä päivittämästä tietueita **Ohitettu**-päivitystilalla

Käytä Data.com Clean -töiden **Ohitetut tietueet** -valintaa varmistaaksesi, etteivät työt päivitä tietueita, joiden **Päivitystila** on **Ohitettu**. Tämä on suositeltu menetelmä, kun haluat estää töitä päivittämästä tietueita.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Valinnat** ja valitse Päivitystoiminto-osiosta **Valinnat**.
2. Valitse tili-, yhteyshenkilö- ja liiditöiden Työn ohituksen asetukset -osiosta **Ohitetut tietueet**.
3. Tallenna valintasi.
4. Valitse **Päivitystila**-asetukseksi **Ohitettu** tietueille, joita et halua töiden päivittävän.
 **Vihje:** Voit käyttää Salesforce API:a, Data Loaderia tai Apex-käynnistintä määrittääksesi **Päivitystila**-arvon useille tietueille.
5. Luo Apex-käynnistin varmistaaksesi, että **Ohitettu**-tilassa olevien tietueiden **Päivitystila**-asetus ei muutu tietueita päivitettäessä.
Kun tietue päivitetään, käynnistin asettaa **Päivitystila**-asetukseksi uudelleen **Ohitettu**. Tällöin työt eivät päivitä tietuetta.

KATSO MYÖS:

[Estä Data.com Clean -töitä päivittämästä tietueita mukautetuilla kentillä ja vahvistussäännöillä](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition
-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Töiden valintojen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Apex-luokkien ja -käynnistimien luominen:

- Apex-laadintaoikeus

Estä Data.com Clean -töitä päivittämästä tietueita mukautetuilla kentillä ja vahvistussäännöillä

Käytä mukautettua kenttää tunnistaaksesi tietueet, joita et halua päivitettävän automaattisesti. Luo sitten vahvistussääntö, joka kääntää töitä ohittamaan nämä tietueet.

! Tärkeää: Jos luot vahvistussäännön estämääksesi automaattisia päivityksiä, pidä nämä suositellut käytännöt mielessä.

Tämä vahvistussääntö luo syötteitä ja niihin liittyviä viestejä Data.com Clean -päivitystöiden lokeihin, mutta työsi saattavat lisäksi luoda muita syötteitä ja virheitä, joten muista tarkistaa työlokisi huolellisesti.

1. Luo mukautettu kenttä jokaiselle objektille, jossa on tietueita, joita et halua päivittää automaattisilla päivitystöillä.

Tässä esimerkki mukautetun kentän määrittelemisestä.

Kenttä	Arvo tai Valinta
Kenttätyyppi	Valintaruutu
Kentän otsikko	<i>Data.com ei päivitä automaattisesti</i>
Oletusarvo	Valitsematon
Kuvaus	<i>Estää automaattisia Clean -töitä päivittämästä kenttiä täsmäavilla Data.com-tietuearvoilla</i>
Ohjeteksti	<i>Data.com Clean -päivitystyöt eivät päivitä tämän tietueen kenttiä automaattisesti.</i>

2. Luo vahvistussääntö, joka estää päivittämästä tietueita, joissa on Data.com ei päivitä automaattisesti (tai muu mukautetulle kentälle antamasi nimi) valittuna.

Tässä esimerkki objektien vahvistussäännön määrittelystä.

Kenttä	Arvo tai valinta
Säännön nimi	<i>Block_autoupdate_from_Data_com</i>
Kuvaus	<i>Tietueen esto automatisoitujen päivitystöiden automaattisille kenttärvojen päivityksille.</i>
Virhe-ehdokaava (tileille)	(MUKAUTETUN KENTTÄSI API-NIMI) && (\$User.Alias = "autocln") && (ISCHANGED(DunsNumber) ISCHANGED(NumberOfEmployees) ISCHANGED(AnnualRevenue) ISCHANGED(TickerSymbol) ISCHANGED(Website) ISCHANGED(Industry) ISCHANGED(Ownership)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:

Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition

-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettujen kenttien luominen ja muuttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kentän vahvistussääntöjen määrittäminen tai muuttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kentän vahvistussääntöjen tarkasteleminen:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kenttä	Arvo tai valinta
	<pre> ISCHANGED(BillingCity) ISCHANGED(BillingCountry) ISCHANGED(BillingState) ISCHANGED(BillingStreet) ISCHANGED(BillingPostalCode) ISCHANGED(Phone) ISCHANGED(Fax) ISCHANGED(Site) ISCHANGED(Tradestyle) ISCHANGED(YearStarted) ISCHANGED(Sic) ISCHANGED(SicDesc) ISCHANGED(NaicsCode) ISCHANGED(NaicsDesc) ISCHANGED(Description)) </pre>
Virhe-ehdokaava (yhteyshenkilöille)	<pre> (MUKAUTETUN KENTTÄSI API-NIMI) && (\$User.Alias = "autocln") && (ISCHANGED(Title) ISCHANGED(Email) ISCHANGED(Phone) ISCHANGED(MailingStreet) ISCHANGED(MailingCity) ISCHANGED(MailingState) ISCHANGED(MailingCountry) ISCHANGED(MailingPostalCode)) </pre>
Virhe-ehdokaava (Liideille)	<pre> (MUKAUTETUN KENTTÄSI API-NIMI) && (\$User.Alias = "autocln") && (ISCHANGED(Company) ISCHANGED(Title) ISCHANGED(Email) ISCHANGED(Phone) ISCHANGED(Street) ISCHANGED(City) ISCHANGED(State) ISCHANGED(PostalCode) ISCHANGED(Country) ISCHANGED(NumberOfEmployees) ISCHANGED(AnnualRevenue) ISCHANGED(Industry) ISCHANGED(CompanyDunsNumber)) </pre>
Virheviesti	<i>Data.com Clean -päivitystyöt eivät päivittäneet tämän tietueen kenttiä automaattisesti.</i>

3. Avaa tietueet, joita et halua päivitettävän automaattisesti, ja valitse Älä päivitä automaattisesti (tai muu mukautetulle kentälle antamasi nimi).

Kun automatisoidut työt suoritetaan, näet työlokissa tämän viestin kaikille tietueille, joita ei päivitetty: "This record has been excluded from automated field updates from Data.com Clean jobs." (Data.com Clean -päivitystyöt eivät päivittäneet tämän tietueen kenttiä automaattisesti).



Vihje: Voit käyttää Data Loaderia tai mukautettua käynnistintä valitaksesi tämän valintaruudun useille tietueille.

KATSO MYÖS:

[Estä Data.com Clean -töitä päivittämistä tietueita Ohitettu-päivitystilalla](#)

Data.com Clean -päivitystöiden historian tarkasteleminen

Voit tarkastella nykyisiä töitäsi ja käyttää töiden virhelokeja Data.com Clean -päivitystöiden historiataulukosta.



Tärkeää: Jos käytät Älä päivitä automaattisesti -vahvistussääntöä estääksesi Data.com Clean -päivitystöitä päivittämistä valittuja tietueita automaattisesti, varmista, että ymmärrät sen aiheuttamat vaikutukset päivitystöiden lokeihin. Sääntö luo syötteitä ja niihin liittyviä viestejä työlokeihin, mutta työsi saattavat lisäksi luoda muita syötteitä ja virheitä. Muista siis tarkistaa työlokisi huolellisesti. Vahvistussääntö on saatavilla AppExchange-paketista Data.com Reports.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Työt** ja valitse **Työt**.
 2. Tarkastele töiden lisätietoja Päivitystoiminnon työhistoria -osiossa.
 3. Jos työssä ilmeni virheitä tietueita käsiteltäessä, napsauta linkkiä joko **Erävirheet**- tai **Entiteettivirheet**-sarakeesta ladataksesi .csv-työlokiedoston.
- Säilytämme työlokeja 21 päivän ajan.

Alla on taulukon sarakkeiden määritelmät.

Sarakkeen otsikko	Määritelmä
Päiväys	Päivämäärä, jolloin työ suoritettiin.
Lähetysaika	Aika, jolloin työ lähetettiin työjonoon. Työt suoritetaan itsenäisesti, joten tämä ei välttämättä ole työn todellinen suoritus aika.
Työn tyyppi	Työn tyyppi: tileille, D&B-yhtiöille, yhteyshenkilöille tai liideille. Tilitöitä on useita eri tyyppisiä. Tili (Data.com-täsmäys): Tilitietueiden täsmäykseen käytettiin Data.com-täsmäyspalvelua. Tili (DUNSRight-täsmäys): Tilitietueiden täsmäämiseen käytettiin DUNSRight-täsmäyspalvelua. Tili (D-U-N-S-numeron haku): Jos D-U-N-S-numero-kenttä oli määritetty, sitä käytettiin tilitietueiden täsmäämiseen (tai hakemiseen).

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition-
 -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com-päivitystöiden ajastaminen ja työhistorian tarkasteleminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sarakkeen otsikko	Määritelmä
Työn tila	Työn tila: Jonossa: työ on jonossa odottamassa suoritusta. Tässä tilassa olevien töiden Lähetysaika-sarakkeessa näytetään viiva (–). Valmistellaan: työtä valmistellaan suoritusta varten. Käsitellään: työ on käsittelyssä. Valmis: työ on suoritettu loppuun (virheillä tai ilman). Epäonnistui: työn suorittaminen epäonnistui. Keskeytetty: työ keskeytettiin suorittamista ennen tai sen aikana.
Tietueet	Työn käsittelemien Salesforce-tietueiden kokonaismäärä.
Täsmätty	Data.com-tietueisiin työn täsmäämien Salesforce-tietueiden kokonaismäärä.
Täsmäämätön	Salesforce-tietueiden määrä, joita työ ei täsmännyt Data.com-tietueiden kanssa.
Ei-aktiivinen	Salesforce-tietueiden määrä, joiden tila on Ei-aktiivinen Data.com:issa.
Erävirheet	Työn suorituksen aikana ilmenneiden erävirheiden määrä. Viiva osoittaa, että virheitä ei ollut tai tietoja ei ole. Jos työ tuottaa erävirheiden työlokin, napsauta linkkiä ladataksesi ja avataksesi sen .csv-tiedoston.
Entiteettivirheet	Työn suorituksen aikana ilmenneiden entiteettivirheiden määrä. Viiva osoittaa, että virheitä ei ollut tai tietoja ei ole. Jos työ tuottaa entiteettivirheiden työlokin, napsauta linkkiä ladataksesi ja avataksesi sen .csv-tiedoston. Näet selityksen mahdollisesta entiteettivirheestä, joka aiheutui tietueen tallentamisen epäonnistumisesta, esimerkiksi vahvistussäännön epäonnistumisesta. Entiteettivirheet johtuvat usein vahvistussääntöjen epäonnistumisista tai pakollisen kentän säännön rikkomisesta. Jos virheelle on selitys, se näytetään. Työn aikana virheen aiheuttaneen tietueen yksilöllinen tunnus. Avaa tietue liittämällä 15-merkin tunnus Salesforce-instanssiin URL-osoitteeseen. Esimerkki: https://na1.salesforce.com/0013000000hKBTq.

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

[Data.com Clean -töiden määrittäminen](#)

Käynnistimien ja työnkulkusääntöjen Clean-yhteensopivuuden tarkastaminen

Jos organisaatiosi käyttää Clean-päivitystoiminnolle käyttöön otetuissa objekteissa (Tili, Yhteyshenkilö, Liidi tai D&B-yhtiö) käynnistimiä tai työnkulkusääntöjä, tarkasta käynnistimet ja työnkulut ja harkitse niiden säätämistä tai ohittamista, jotteivät käyttäjät kohtaisi odottamattomia tuloksia, kun tietueita päivitetään.

1. Jos käytät käynnistimiä manuaalisesti puhdistetuissa tai päivitystöiden puhdistamissa objekteissa, siirry objektin hallinta-asetusten Käynnistimet-osioon.
2. Avaa ja tutki jokaista käynnistintä varmistaaksesi, että järjestelmäsi tai käyttäjäsi eivät kohtaa odottamattomia tuloksia, kun tietueita puhdistetaan. Jos huomaat, että yksi tai useampi käynnistin saattaisi aiheuttaa odottamattomia tuloksia, voit säätää näitä käynnistimiä. Jos käytät Clean töitä ja löydät useita käynnistimiä, jotka saattavat aiheuttaa odottamattomia tuloksia, harkitse käynnistimien ohittamista, kun työt suoritetaan. Voit valita tämän vaihtoehdon Clean-valinnat-sivulta: Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Valinnat* ja valitse Päivitystoiminto-osioista **Valinnat**.
3. Jos käytät työnkulkuja, kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Työnkulkusäännöt* ja valitse **Työnkulkusäännöt**.
4. Avaa ja tutki jokaista työnkulkusääntöä varmistaaksesi, että järjestelmäsi tai käyttäjäsi eivät kohtaa odottamattomia tuloksia, kun tietueita puhdistetaan. Jos huomaat, että yksi tai useampi työnkulkusääntö saattaisi aiheuttaa odottamattomia tuloksia, voit säätää näitä sääntöjä. Jos käytät Clean töitä ja löydät useita sääntöjä, jotka saattavat aiheuttaa odottamattomia tuloksia, harkitse työnkulkusääntöjen ohittamista, kun työt suoritetaan. Voit valita tuon vaihtoehdon Clean valinnat -sivulta. Voit valita tämän vaihtoehdon Clean-valinnat-sivulta: Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Valinnat* ja valitse Päivitystoiminto-osioista **Valinnat**.
5. Tarkista aina tulokset, kun olet käyttänyt käynnistimiä ja työnkulkusääntöjä ennen kuin seuraava Clean -työ suoritetaan kyseiselle objektille.



Esimerkki: Organisaatiollasi on käynnistin, joka luo ja kohdistaa tehtävän joka kerta, kun liiditietue päivitetään. Jos puhdistat liidejä Clean -töillä, käyttäjäsi saattavat saada odotettua enemmän tehtäviä. Saatat tällöin haluta säätää käynnistintä, jolloin tehtäviä luodaan ja kohdistetaan vain kun tehtäviä *muokataan manuaalisesti* tai *puhdistetaan Salesforce käyttäjien toimesta*. Voit tarkastaa tietueen edellisen päivittäjän kentästä *Edellinen muokkaaja*. Viimeksi Clean -työn päivittämät tietueet näyttävät tuossa kentässä merkinnän *Data.com Clean*, ja käyttäjien päivittämät tietueet on merkitty heidän etu- ja sukunimillään.

KATSO MYÖS:

[Yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittämisessä huomioitavia asioita](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com Clean -päivitystoiminnon käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Data.com Premium Prospector -tuotteen käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Käynnistimien määrittäminen:

- Apex-laadintaoikeus

Työnkulkusääntöjen määrittely:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Luettelonäkymien määrittäminen Data.com Clean -päivitystoiminnolle

Ennen kuin Data.com Clean -käyttäjäsä voivat päivittää tietueita luettelosta, sinun täytyy lisätä Päivitystila-kenttä organisaatiosi luettelonäkymiin.

1. Napsauta sen objektin (Tilit, Yhteyshenkilöt tai Liidit) välilehteä, jonka tietueita haluat päivittää luettelostasi.



Note: Jos organisaatiosi käyttää DUNSRight-täsmäystä tilitietueiden päivittämiseen, tilitietueita ei voi päivittää luettelonäkymästä.

2. Valitse näkymä alasetteloluettelosta ja napsauta **Muokkaa**.
3. Selaa Käytettävissä olevat kentät -luetteloa löytääksesi Päivitystila-kentän ja lisää se Valitut kentät -luetteloon.
Päivitä-painike lisää automaattisesti luettelonäkymään.
4. Jos käytät Data.com Social Key -ominaisuutta, voit lisätä yhteyshenkilöiden luettelonäkymään myös käyttöönottamiesi sosiaalisten verkostojen (LinkedIn®, Twitter tai Facebook) kentät. Sosiaalisten verkostojen kentät eivät ole käytettävissä liidien luettelonäkymässä.

KATSO MYÖS:

[Data.com Clean -päivitystoiminnon määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition
-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettujen luettelonäkymien luominen:

- Luettelossa olevan tietuetyypin lukuoikeudet

Julkisten luettelonäkymien luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Julkisten luettelonäkymien hallintaoikeus

Data.com-päivityssääntöjen määrittäminen

Auta myynti- ja markkinointitiimejäsä ylläpitämään hyviä suhteita asiakkaisiin ja tavoittelemaan lupaavimpia liidejä ja mahdollisuuksia. Täydennä Salesforce-tilejäsä, -yhteyshenkilöitäsä ja -liidejäsä automaattisesti uusimmilla tiedoilla. Tämä kaikki tapahtuu Data.com-päivityssääntöjen avulla.

TÄSSÄ OSIOSSA:

Mitä ovat päivityssäännöt?

Päivityssääntösi pitävät tietosi putipuhtaina, kattavina ja ajankohtaisina. Sinun täytyy vain määrittää ja aktivoida organisaatiosi Data.com-päivityssääntösi. Tämän jälkeen tietueitasi verrataan automaattisesti datapalveluun sen varalta, että niille olisi saatavilla uusia tietoja. Tietueesi päivitetään uusilla tiedoilla päivityssääntöjen asetusten perusteella. Päivityssääntöjen avulla korkealaatuisen datan ylläpito on lasten leikkiä!

Geokoodien hankkiminen automaattisesti osoitteille

Auta myynti- ja markkinointitiimejäsä löytääksesi lähistöllä olevia potentiaalisia asiakkaita, kohdistamaan alueita ja kampanjoita ja tekemään paljon muuta! Kaikki tämä on lasten leikkiä geokoodien avulla. Voit hankkia geokoodit tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien osoitteille vain muutamalla napsautuksella.

Liidien täydentäminen tärkeillä yhtiötiedoilla automaattisesti

Auta myynti- ja markkinointidustajiesä lähestymään lupaavimpia liidejä ja kohdistamaan heidät välittömästi oikeisiin alueisiin ja kampanjoihin. Jos sinulla on Data.com Clean -lisenssi, voit täydentää liidejäsä helposti arvokkailla yhtiötiedoilla, kuten vuosituotto, toimiala, D-U-N-S-numero ja työntekijöiden määrä.

Ohjeita päivityssääntöjesi suorituskyyvyn tarkastamiseen

Haluatko tietää, kuinka tehokkaasti Data.com Clean toimii organisaatiollesi? Tärkeimmät päivitystoiminnon tiedot -sivu näyttää päivityssääntöjesi täsmäysuhteet. Näet kuinka monta prosenttia käsitellyistä tietueista Data.com täsmäsi datapalvelussa olevaan tietueeseen. Kun tietue täsmätään, se päivitetään uusimmilla tiedoilla.

Vakiomuotoiset Data.com-päivityssäännöt

Tärkeitä tietoja koskien vakiomuotoisia päivityssääntöjä, kuten miten ne toimivat ja mihin kenttiin ne vaikuttavat.

Data.com-päivityssääntöjen tilat

Jos olet aktivoinut Data.com-päivityssääntöjä, näet niiden tilan tietueissa. Tämä tila osoittaa, kuinka tietueen dataa verrataan datapalveluun.

Mitä ovat päivityssäännöt?

Päivityssääntösi pitävät tietosi putipuhtaina, kattavina ja ajankohtaisina. Sinun täytyy vain määrittää ja aktivoida organisaatiosi Data.com-päivityssääntösi. Tämän jälkeen tietueitasi verrataan automaattisesti datapalveluun sen varalta, että niille olisi saatavilla uusia tietoja. Tietueesi päivitetään uusilla tiedoilla päivityssääntöjen asetusten perusteella. Päivityssääntöjen avulla korkealaatuisen datan ylläpito on lasten leikkiä!

Päivityssäännöt ovat Data.com Clean -ominaisuus, mutta et tarvitse Data.com-lisenssiä kaikkien päivityssääntöjen käyttämiseen. Esimerkiksi geokoodien päivityssäännöt ovat kaikkien käytettävissä! Päivityssäännöt ovat erillään muista päivitystoiminnon ominaisuuksista, mutta ne voivat päivittää samoja tietueita kuin muut ominaisuudet, kuten päivitystyöt.

Mutta miten nämä salaperäiset päivityssäännöt oikein toimivat?

Se on yksinkertaista! Päivityssäännöt määrittävät, miten Salesforce-tietueesi päivitetään.

Kun päivität tietueet päivitystoiminnolla, vertaat sitä datapalvelusta saatavaan vastaavaan tietueeseen. Jos uusia tietoja on saatavilla, voit lisätä niitä tietueeseesi. Päivityssääntö hoitaa koko prosessin. Joka kerta, kun tietue päivitetään, päivityssääntö määrittää:

- Päivityksessä käytettävän datapalvelun, mukaan lukien lähteen, johon tietueitasi verrataan sekä prosessit, jotka tarkastavat, vastaavatko tietueesi datalähteestä saatuja tietueita
- Päivitettävän objektin
- Kentät, joilla tietueesi täsmätään datapalvelusta saataviin tietueisiin
- Kentät, jotka päivitetään, kun vastaavuus löytyy
- Miten tietueiden kentät päivitetään (esimerkiksi Salesforce-kenttien arvot korvataan datapalvelusta saatavilla tiedoilla)
- Suoritetaanko käynnistimiä ja työnkulkusääntöjä tietueiden päivityksen aikana



Note: Jotkin päivityssäännöt määritetään vain arvioimaan dataasi. Nämä "Vain arviointi" -säännöt ainoastaan tarkastavat, onko tietueillesi saatavilla uusia tietoja ja kertovat, kuinka paljon niistä hyötyisit.

Kun aktivoit päivityssäännön, se ryhtyy heti toimiin. Olemassa olevat tietueet tarkastetaan sen varalta, että niille olisi saatavilla uusia tietoja. Uudet tietueet tarkastetaan, kun ne tallennetaan. Jos uusia tietoja on saatavilla, tietue päivitetään päivityssääntöjen asetusten perusteella.



Esimerkki: Sinulla on sovellus, joka kohdistaa liidit alueisiin niiden osoitteiden leveys- ja pituusasteiden perusteella. Sinulla on kuitenkin yksi ongelma: Liidiesi osoitteilla ei ole ajankohtaisia leveys- ja pituusasteita Salesforcea. Älä huoli! Sinun tarvitsee vain määrittää ja aktivoida *Geokoodit liidin osoitteelle* -päivityssääntö. Tällöin geokooditiedot lisätään automaattisesti kaikkiin olemassa oleviin ja uusiin liideihin. Alla on tämän säännön yhteenveto.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Geokoodien päivityssäännöt ovat käytettävissä:

Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition-, Unlimited Edition- ja Developer Edition -versioissa

Muut päivityssäännöt ovat käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:

Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition -versioissa

Määrite	Arvo
Nimi	Geokoodit liidin osoitteelle
Datapalvelu	Data.com Geo
Objekti	Liidi
Päivitetty kentät	Osoite-kenttään liittyvät leveysaste-, pituusaste- ja tarkkuuskentät: - Latitude - Longitude - GeocodeAccuracy  Note: Näitä kenttiä ei voi lisätä sivuasetteluun. Voit kuitenkin tarkastella niitä käyttämällä mukautettuja kaavakenttiä tai Salesforce API -kyselyä.
Miten kentät päivitetään	Ylikirjoitus
Päivitetäänkö kaikki tietueet, kun sääntö aktivoidaan tai tallennetaan?	Kyllä
Ohitetaanko käynnistimet?	Kyllä
Ohitetaanko työnkulkusäännöt?	Kyllä
Älä päivitä edellisen muokkauksen tietoja	Kyllä

KATSO MYÖS:

[Data.com-päivityssääntöjen määrittäminen](#)

[Vakiomuotoiset Data.com-päivityssäännöt](#)

Geokoodien hankkiminen automaattisesti osoitteille

Auta myynti- ja markkinointitiimejäsi löytääksesi lähistöllä olevia potentiaalisia asiakkaita, kohdistamaan alueita ja kampanjoita ja tekemään paljon muuta! Kaikki tämä on lasten leikkiä geokoodien avulla. Voit hankkia geokoodit tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien osoitteille vain muutamalla napsautuksella.

 **Tärkeää:** Geokoodit lisätään tietueisiin Data.com-teknologian avulla. Tämän ominaisuuden käyttäminen *ei* kuitenkaan vaadi Data.com-lisenssiä.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Geokoodien päivityssääntöjen määrittämisessä huomioitavia asioita](#)

Tutustu näihin huomautuksiin ennen kuin lisäät geokooditietoja Salesforce-tileihin, -yhteyshenkilöihin ja -liideihin geokoodien Data.com-päivityssäännöillä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Geokoodien päivityssääntöjen määrittäminen

Voit määrittää Data.com:in geokoodien päivityssääntöjä muutamalla helpolla vaiheella. Sen jälkeen olemassa oleviin tileihisi, yhteyshenkilöihisi ja liideihisi lisätään automaattisesti geokooodeja. Uudet tilit, yhteyshenkilöt ja liidit saavat nämä tiedot, kun ne tallennetaan.

Ohjeita geokoodien päivityssääntöjen määrittämiseen

Noudata näitä tärkeitä ohjeita, kun lisäät geokooditietoja Salesforce-tietueisiin automaattisesti Data.com:illa.

Geokoodien päivityssääntöjen päivitystilän tarkastaminen

Data.com:in geokoodien päivityssäännöt lisäävät automaattisesti geokooodeja tiliesi, yhteyshenkilöiden ja liidiesi osoitteille. Voit tarkastaa, käsiteltiinkö yksittäinen tietue geokoodien päivityssäännöllä sekä käsittelyn tilan. Jos haluat testata tätä päivityssääntöä, voit päivittää tietueen manuaalisesti sen avulla. Muista: Päivityssäännöt päivittävät tietueesi automaattisesti, joten tietueen päivittäminen manuaalisesti ei ole tarpeen.

Geokoodien lisäämisen tietueisiin vahvistaminen

Koska geokoodikenttiä ei tavallisesti näytetä tietueissa, sinun täytyy suorittaa muutama toimenpide vahvistaaksesi, että geokoodit lisättiin Salesforce-tietueisiin geokoodien Data.com-päivityssäännöllä.

Geokoodikentät

Geokooditiedot tunnistavat sijainnin leveysasteen, pituusasteen ja tarkkuuden perusteella. Geokoodikentät ovat käytettävissä tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien vakimuotoisille osoitteille Salesforcea. Geokoodikenttiä ei näytetä tietueissa, mutta niitä voi tarkastella Salesforce API:lla.

Geokoodien päivityssääntöjen määrittämisessä huomioitavia asioita

Tutustu näihin huomautuksiin ennen kuin lisäät geokooditietoja Salesforce-tileihin, -yhteyshenkilöihin ja -liideihin geokoodien Data.com-päivityssäännöllä.



Tärkeää: Geokoodit lisätään tietueisiin Data.com-teknologian avulla. Tämän ominaisuuden käyttäminen *ei* kuitenkaan vaadi Data.com-lisenssiä.

- Kun geokooditietoja lisätään tietueisiin:
 - Geokooditietojen kentissä olevat arvot korvataan.
 - SystemModStamp-kenttä päivitetään aina. Tarkasta kaikki tätä kenttää käyttävät integraatiot varmistaaksesi, että ne eivät muutu.
 - LastModifiedDate- ja LastModifiedById- kenttiä *ei päivitetä*. Tämä on oletusasetus. Voit muuttaa sitä, kun päivität geokoodien päivityssääntöjäsi.
- Geokooditietoja ei näytetä tietueissa. Niitä voi kuitenkin tarkastella Salesforce API:lla. Lisäksi voit luoda mukautettuja kenttiä kaavojen avulla näyttääksesi geokooditietojen kenttiä tietueissa.
- Päivityssääntöihin liittyviä tilatietoja ei voi kopioida sandboxiin tai sandboxista. Oletetaan esimerkiksi, että aktivoit `Geokoodit liidin osoitteelle` -päivityssääntösi tuotanto-organisaatiossasi ja geokooditiedot lisätään onnistuneesti kaikkiin olemassa oleviin liideihisi. Tämän johdosta `Geokoodit liidin osoitteelle` -päivityssäännön tila jokaiselle liidille on `Synkronoitu`. Et voi kopioida tietueiden tilatietoja sandboxiisi. Jos haluat tilatiedot sandboxiisi, sinun täytyy aktivoida päivityssääntösi ja käsitellä tietueesi sandboxissasi.
- Henkilötilejä ei tueta tällä hetkellä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KATSO MYÖS:

[Geokoodien päivityssääntöjen määrittäminen](#)

Geokoodien päivityssääntöjen määrittäminen

Voit määrittää Data.com:in geokoodien päivityssääntöjä muutamalla helpolla vaiheella. Sen jälkeen olemassa oleviin tileihin, yhteyshenkilöihin ja liideihin lisätään automaattisesti geokodeja. Uudet tilit, yhteyshenkilöt ja liidit saavat nämä tiedot, kun ne tallennetaan.

Tärkeää: Geokoodit lisätään tietueisiin Data.com-teknologian avulla. Tämän ominaisuuden käyttäminen *ei* kuitenkaan vaadi Data.com-lisenssiä.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Päivitystoiminnon säännöt* ja valitse **Päivitystoiminnon säännöt**.
2. Muokkaa geokoodien päivityssääntöä. Geokoodien päivityssääntöjä on neljä. Lisätietoja on kohdassa [Vakiomuotoiset Data.com-päivityssäännöt](#).
3. Tarkasta päivityssääntöjesi asetukset.

Edit Clean Rule
Contact Geo Clean Rule for Mailing Address

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. Tallenna sääntö.
5. Aktivoi sääntö.
Jos Päivitä kaikki tietueet, kun tämä sääntö aktivoidaan tai tallennetaan on valittuna, geokoodit lisätään automaattisesti kaikkiin olemassa oleviin tietueisiin. Uudet tietueet saavat geokoodit automaattisesti, kun ne tallennetaan. Olemassa olevat geokoodiarvot korvataan.
6. Toista tämä prosessi muille geokoodien päivityssäännöille.
7. Jos haluat voida tarkastaa geokoodien päivityssääntöjen päivitystilan Salesforce Classicissa, lisää Päivitä tämä tietue Data.com:illa -viiteluettelo tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien sivuasetteluihin. (Tämä vaihe ei ole tarpeen Lightning Experiencessä!)

EDITION-VERSIOIT

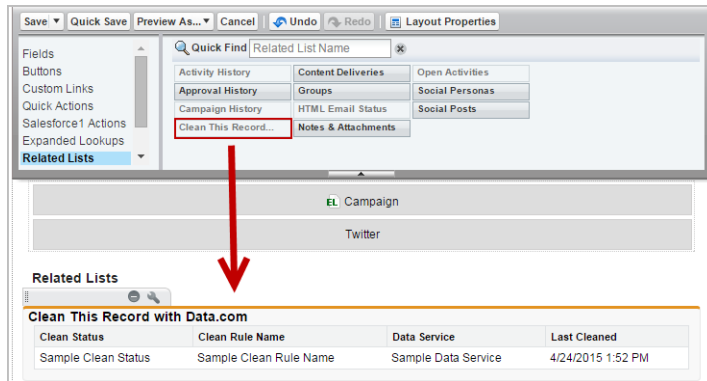
Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Päivityssääntöjen määrittäminen ja aktivointi:

- Sovelluksen mukautusoikeus



KATSO MYÖS:

- [Geokoodien päivityssääntöjen määrittämisessä huomioitavia asioita](#)
- [Geokoodien päivityssääntöjen päivitystilan tarkastaminen](#)
- [Geokoodien lisäämisen tietueisiin vahvistaminen](#)
- [Geokoodikentät](#)

Ohjeita geokoodien päivityssääntöjen määrittämiseen

Noudata näitä tärkeitä ohjeita, kun lisäät geokooditietoja Salesforce-tietueisiin automaattisesti Data.com:illa.

- Tärkeää:** Geokoodit lisätään tietueisiin Data.com-teknologian avulla. Tämän ominaisuuden käyttäminen *ei* kuitenkaan vaadi Data.com-lisenssiä.
- Kun geokooditietoja lisätään tietueeseen geokoodien Data.com-päivityssäännöillä, tietueen viimeksi muokattu tieto ei päivitetä. Tämä estää vaikutukset organisaatiosi automatisoiduille prosesseille. Jos haluat päivittää viimeksi muokatut tiedot, poista geokoodien päivityssäännöistä valinta **Älä päivitä edellisen muokkauksen tietoja**.
- Jos haluat sallia käyttäjiesi lisätä geokoodeja manuaalisesti tietueisiin käyttämällä geokoodien päivityssääntöjä, sinun täytyy määrittää geokoodi- ja tarkkuus-kenttien kenttätason suojaus siten, että käyttäjät voivat päivittää niitä.

KATSO MYÖS:

- [Geokoodien päivityssääntöjen määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Geokoodien päivityssääntöjen päivitystilan tarkastaminen

Data.com:in geokoodien päivityssäännöt lisäävät automaattisesti geokoodeja tiliesi, yhteyshenkilöiden ja liidiesi osoitteille. Voit tarkastaa, käsiteltiinkö yksittäinen tietue geokoodien päivityssäännöllä sekä käsittelyn tilan. Jos haluat testata tätä päivityssääntöä, voit päivittää tietueen manuaalisesti sen avulla. Muista: Päivityssäännöt päivittävät tietueesi automaattisesti, joten tietueen päivittäminen manuaalisesti ei ole tarpeen.

Tärkeää: Geokoodit lisätään tietueisiin Data.com-teknologian avulla. Tämän ominaisuuden käyttäminen *ei* kuitenkaan vaadi Data.com-lisenssiä.

1. Avaa tietue, jonka haluat tarkastaa.
2. Tarkasta tietueen geokoodien päivityssäännön tila. Jos olet esimerkiksi tarkastamassa liidiä, tarkastat Geokoodit liidin osoitteelle -päivityssäännön tilan. Salesforce Classicissa löydät tämän tilan Päivitä tämä tietue Data.com:illa -osiesta. (Jos et löydä Päivitä tämä tietue -osiota, pyydä Salesforce-pääkäyttäjääsi lisäämään se sivuasetteluusi). Napsauta Lightning Experiencessä Tarkasta päivitystila -pikatoimintoa nähdäksesi päivityssääntöjen tilat.
3. Jos haluat päivittää tietueen manuaalisesti, napsauta geokoodien päivityssäännöstä **Päivitä**.

The screenshot shows the 'Lead Detail' page for a lead named Sarah Loehr. At the bottom, there is a section titled 'Clean This Record with Data.com'. Within this section, there is a table with columns: Action, Clean Status, Clean Rule Name, Data Service, and Last Cleaned. The first row shows a 'Clean' button (highlighted with a red box), a status of 'Not Compared', a rule name 'Lead Geo Clean Rule for Address', a data service 'Data.com Geo Location', and a last cleaned date of 'Never'.

Jos tietueesi vastaa geokoodin datapalvelussa olevaa tietuetta, geokoodikenttiin lisätään arvot ja niiden vanhat arvot korvataan. Päivityssäännön **Päivitystila** muutetaan. Jos et voi päivittää tietuetta manuaalisesti, pyydä pääkäyttäjääsi määrittämään kenttätason suojaus geokoodi- ja tarkkuuskentille, jotta voit päivittää ne.

Note: Jos muutat tietueen osoitetta, päivityssäännön **Päivitystila**-arvoksi muuttuu **Ei verrattu**, kunnes tietue päivitetään uudelleen. Onneksi tietue päivitetään automaattisesti uudelleen lähes välittömästi geokoodien päivityssääntöjen ansoista!

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilien päivittäminen geokoodien päivityssäännöllä:

- Tilien muokkausoikeus

Yhteyshenkilöiden päivittäminen geokoodien päivityssäännöllä:

- Yhteyshenkilöiden muokkausoikeus

Liidien päivittäminen geokoodien päivityssäännöllä:

- Liidien muokkausoikeus

Geokoodien lisäämisen tietueisiin vahvistaminen

Koska geokoodikenttiä ei tavallisesti näytetä tietueissa, sinun täytyy suorittaa muutama toimenpide vahvistaaksesi, että geokoodit lisättiin Salesforce-tietueisiin geokoodien Data.com-päivityssäännöllä.

Tärkeää: Geokoodit lisätään tietueisiin Data.com-tekniikan avulla. Tämän ominaisuuden käyttäminen ei kuitenkaan vaadi Data.com-lisenssiä.

Vihje: Voit lisätä geokoodikenttiä sivuasetteluihin käyttämällä [mukautettuja kaavakenttiä](#).

1. Tarkasta geokoodien säännön päivitystila.
 - a. Avaa tietue.
 - b. Tarkasta geokoodien säännön päivitystila, joka löytyy Päivitä tämä tietue -osiosta.

The screenshot shows the 'Contact Detail' page for a contact named Howard Jones. At the bottom, there is a section titled 'Clean This Record with Data.com'. Within this section, there is a table with the following data:

Action	Clean Status	Clean Rule Name	Data Service	Last Cleaned
Clean	In Sync	Contact Geo Clean Rule for Mailing Address	Data.com Geo	Just now

Jos geokoodien säännön päivitystilaksi on asetettu **Synkronoitu**, tietue sisältää datapalvelusta saadut ajankohtaiset geokooditiedot. Jos näet muun tilan, voit päivittää tietueen manuaalisesti napsauttamalla **Päivitä**.

2. Varmista Salesforce API:n avulla, että geokoodikentät sisältävät arvot.
 - a. Hae tietueen Tunnus-kentän arvo.
 - b. Käytä Tunnus-arvoa kyselläkseen osoitekentät ja geokoodikentät. (Voit myös kysellä kaikkia tietueita tai objektin *x* ensimmäistä tietuetta).

Esimerkki: Salesforce Object Query Language (SOQL) -kysely yhteyshenkilöille

```
SELECT Name, Email, MailingAddress, MailingCity, MailingState, MailingCountry,
MailingLatitude, MailingLongitude, MailingGeocodeAccuracy
FROM Contact
WHERE Id IN ('003D000000QRoqW', '003R0000001ySoG', '003D000000QRoqU');
```

- c. Varmista, että geokoodikentät sisältävät arvot.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Salesforce API:n käyttäminen:

- API käytössä

Geokoodikentät

Geokooditiedot tunnistavat sijainnin leveysasteen, pituusasteen ja tarkkuuden perusteella. Geokoodikentät ovat käytettävissä tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien vakiomuotoisille osoitteille Salesforcea. Geokoodikenttiä ei näytetä tietueissa, mutta niitä voi tarkastella Salesforce API:lla.

Objekti	Vakio-osoite	Geokoodikentät
Tili	Laskutusosoite	- BillingLatitude - BillingLongitude - BillingGeocodeAccuracy
Tili	Toimitusosoite	- ShippingLatitude - ShippingLongitude - ShippingGeocodeAccuracy
Yhteyshenkilö	Postiosoite	- MailingLatitude - MailingLongitude - MailingGeocodeAccuracy
Liidi	Osoite	- Latitude - Longitude - GeocodeAccuracy

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Tarkkuusarvot

Tarkkuus kertoo sinulle enemmän leveys- ja pituusasteen sijainneista. Esimerkiksi zip (Postinumero) tarkoittaa, että leveys- ja pituusaste osoittavat pisteeseen, joka on osoitteen postinumeroalueen keskellä. Tällöin tarkastelle katuosoitteelle ei löytynyt vastinetta.

Tarkkuusarvo	Kuvaus
Address	Samassa rakennuksessa
NearAddress	Osoitetta lähellä
Block	Korttelin keskipiste
Street	Kadun keskipiste
ExtendedZip	Laajennetun postinumeroalueen keskipiste
Zip	Postinumeroalueen keskipiste
Neighborhood	Kaupunginosan keskipiste
City	Kaupungin keskipiste
County	Piirikunnan keskipiste
State	Osavaltion keskipiste

Tarkkuusarvo	Kuvaus
Unknown	Tälle osoitteelle ei löytynyt vastinetta

Liidien täydentäminen tärkeillä yhtiötiedoilla automaattisesti

Auta myynti- ja markkinointiedustajiesi lähestymään lupaavimpia liidejä ja kohdistamaan heidät välittömästi oikeisiin alueisiin ja kampanjoihin. Jos sinulla on Data.com Clean -lisenssi, voit täydentää liidejäsi helposti arvokkailla yhtiötiedoilla, kuten vuosituotto, toimiala, D-U-N-S-numero ja työntekijöiden määrä.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittämisessä huomioitavia asioita](#)

Ota huomioon muutama seikka, kun käytät Data.com Clean -päivityssääntöjä lisätäksesi yhtiötietoja automaattisesti Salesforce-liideihin ja -tileihin.

[Yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittäminen](#)

Data.com:in yhtiötietojen päivityssääntöjen avulla voit lisätä kaikkiin olemassa oleviin ja uusiin Salesforce-tileihisi ja -liideihisi arvokkaita yhtiötietoja, kuten vuosituoton, D-U-N-S-numeron ja työntekijöiden määrän.

[Ohjeita yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittämiseen](#)

Noudata näitä tärkeitä ohjeita, kun käytät Data.com Clean -päivityssääntöjä Salesforce-tiliesi ja -liidiesi automaattiseen täydentämiseen.

[Yhtiötietojen säännöllä käsiteltävien tietueiden päivitystilan tarkastaminen Lightning Experiencessä](#)

Voit tarkastaa, onko yksittäinen tietue käsitelty yhtiötietojen päivityssäännöllä. Jos haluat testata sääntöä, voit päivittää tietueen manuaalisesti. Muista: Päivityssäännöt päivittävät tietueesi automaattisesti, joten tietueen päivittäminen manuaalisesti ei ole tarpeen.

[Yhtiötietojen säännöllä käsiteltävien tietueiden päivitystilan tarkastaminen Salesforce Classicissa](#)

Voit tarkastaa, onko yksittäinen tietue käsitelty yhtiötietojen päivityssäännöllä. Jos haluat testata sääntöä, voit päivittää tietueen manuaalisesti. Muista: Päivityssäännöt päivittävät tietueesi automaattisesti, joten tietueen päivittäminen manuaalisesti ei ole tarpeen.

Yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittämisessä huomioitavia asioita

Ota huomioon muutama seikka, kun käytät Data.com Clean -päivityssääntöjä lisätäksesi yhtiötietoja automaattisesti Salesforce-liideihin ja -tileihin.

Suosittellemme käyttämään AppExchange-pakettia arviointivaihtoehdon sijaan

Yhtiötietojen säännöt sisältävät vaihtoehdot, jolla voit päivittää datasi tai luoda vain luku -muotoisen arvioinnin. Arviointivaihtoehto voi kuitenkin tuottaa odottamattomia tuloksia Data.com Clean -asiakkaille. Jos olet Clean-asiakas, suosittelemme käyttämään sen sijaan [AppExchange-pakettia Data.com Clean Reports](#).

Ristiriidat nykyisten päivitysasetusten kanssa

Liidien yhtiötiedot -säännön käyttäminen ei vaikuta nykyisiin Data.com Clean -töihin, joita suoritat. *Tilien* yhtiötiedot -sääntö aiheuttaa kuitenkin ristiriidan päivitystöiden kanssa. Voit välttää ristiriidoilta ja hämmennykseltä alla kuvatulla tavalla:

- Kumoa päivitystöiden aktivointi tileiltä.
- Poista tilien sivuasettelusta päivitystöihin liittyvät elementit: Päivitä-painike ja Päivitystila-kenttä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition -versioissa

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition -versioissa

Käynnistimet, työnkulut ja työntöilmoitukset

Tarkasta käynnistimien, työnkulujen ja työntöilmoitusten asetuksesi ennen yhtiötietojen säännön aktivointia. Yhtiötietojen säännön käyttäminen saattaa vaikuttaa näihin mekanismeihin.

Säätöjä Salesforce Classic -käyttäjille

Jos haluat sallia Salesforce Classic -käyttäjien tarkastaa tietueen päivitystilan ja päivittää sen manuaalisesti, säädä liidien tai tilien sivuasettelua. Lisää asetteluun Päivitä tämä tietue Data.com-palvelulla -viiteluettelo.

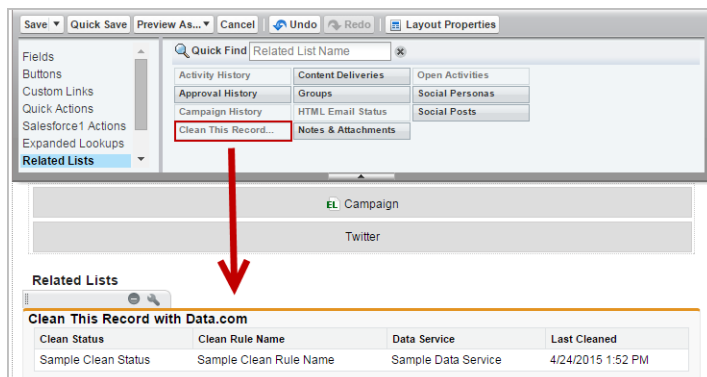
KATSO MYÖS:

[Yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittäminen](#)

Yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittäminen

Data.com:in yhtiötietojen päivityssääntöjen avulla voit lisätä kaikkiin olemassa oleviin ja uusiin Salesforce-tileihisi ja -liideihisi arvokkaita yhtiötietoja, kuten vuosituoton, D-U-N-S-numeron ja työntekijöiden määrän.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Päivitystoiminnon säännöt* ja valitse **Päivitystoiminnon säännöt**.
2. Napsauta määritettävän yhtiötietojen säännön vierestä **Muokkaa**.
3. Tarkasta säännön asetukset. Jos haluat lisätä yhtiötietoja kaikkiin tämänhetkisiin tileihin ja liideihin, valitse **Päivitä kaikki tietueet, kun tämä sääntö aktivoidaan tai tallennetaan**.
4. Tallenna sääntö.
5. Aktivoi sääntö.
Jos valitsit vaihtoehdon, joka päivittää kaikki tietueet, kun sääntö aktivoidaan tai tallennetaan, Salesforce tarkastaa välittömästi, onko nykyisille tietueillesi saatavilla uutta dataa. Uusille tietueille Salesforce tarkastaa, onko niille saatavilla uutta dataa, kun ne tallennetaan. Uutta dataa lisätään vain tyhjiin kenttiin — Salesforce ei koskaan kirjoita sinun datasi päälle.
6. Vain Salesforce Classic: Jos haluat sallia käyttäjiä tarkastaa Liidien yhtiötiedot -päivityssäännön tilan, lisää Päivitä tämä tietue Data.com-palvelulla -viiteluettelo tilien tai liidien sivuasetteluun.



EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition-
 -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Päivityssääntöjen määrittäminen ja aktivointi:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sivuasetteluiden muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

KATSO MYÖS:

[Yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittämisessä huomioitavia asioita](#)

[Data.com-päivityssääntöjen määrittäminen](#)

[Yhtiötietojen säännöillä käsiteltävien tietueiden päivitystilän tarkastaminen Salesforce Classicissa](#)

Ohjeita yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittämiseen

Noudata näitä tärkeitä ohjeita, kun käytät Data.com Clean -päivityssääntöjä Salesforce-tiliesi ja -liidiesi automaattiseen täydentämiseen.

Säästöjä Salesforce Classic -käyttäjille

Jos haluat sallia Salesforce Classic -käyttäjien tarkastaa tietueen päivitystilän ja päivittää sen manuaalisesti, säädä liidien tai tilien sivuasettelu. Lisää asetteluun Päivitä tämä tietue Data.com-palvelulla -viiteluettelo.

Tietueita manuaalisesti päivittävien käyttäjien käyttöoikeudet**D&B-yhtiö-objektin käyttöoikeudet**

Varmista, että käyttäjillä on D&B-yhtiö-objektin luku- ja luontioikeudet. Kun käyttäjä päivittää tietueen, sääntö luo siihen liittyvän D&B-yhtiötietueen (jos sellaista ei ole).

Tilikenttien käyttöoikeudet

Säädä kenttätason suojausta Tilien yhtiötiedot -sääntöä varten myöntämällä käyttäjille käyttöoikeudet tilikenttiin, jotka sisältävät säännön tarjoamaa dataa.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition -versioissa

Tilin nimi	Työntekijät	SIC-koodi
Tilin toimipaikka	Faksi	SIC-kuvaus
Vuosituotto	Toimiala	Tikkerisymboli
Laskutusosoite	NAICS-koodi	Toiminimi
Yhtiön D-U-N-S-numero	NAICS-kuvaus	Aloitusvuosi
D&B-yhtiö	Omistajuus	Web-sivusto
Kuvaus	Puhelin	

Liidikenttien käyttöoikeudet

Säädä kenttätason suojausta Liidien yhtiötiedot -sääntöä varten myöntämällä käyttäjille käyttöoikeudet seuraaviin liidikenttiin.

- Vuosituotto
- D&B-yhtiö
- Yhtiön D-U-N-S-numero
- Toimiala
- Työntekijöiden määrä

 **Note:** Professional Edition -versiossa hallitset kenttätason suojausta sivuasetuksilla.

KATSO MYÖS:

[Yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittäminen](#)

Yhtiötietojen säännöillä käsiteltävien tietueiden päivitystilan tarkastaminen Lightning Experience

Voit tarkastaa, onko yksittäinen tietue käsitelty yhtiötietojen päivityssäännöllä. Jos haluat testata sääntöä, voit päivittää tietueen manuaalisesti. Muista: Päivityssäännöt päivittävät tietueesi automaattisesti, joten tietueen päivittäminen manuaalisesti ei ole tarpeen.

Käytettävissä: Lightning Experience

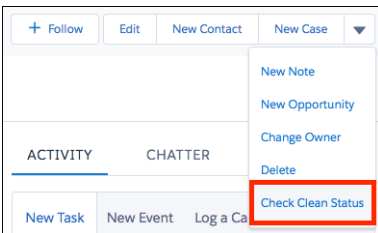
Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilien ja liidien päivittäminen:

- Tilien ja liidien muokkausoikeus

1. Avaa tarkastettava tili tai liidi.
2. Napsauta toimintovalikosta **Tarkasta päivitystila**.



3. Napsauta **Päivitä**.

Clean Rule Status				
CLEAN RULE NAME	DATA SERVICE	LAST CLEANED	STATUS	
Company Info for Accounts	Data.com Companies	a day ago	 Different	Clean

Ikkunassa näytetään päivitystä edeltävä ja sen jälkeinen päivitystila.

Jos tili- tai liiditietue vastaa datapalvelussa olevaa tietuetta, kaikki tyhjät kentät täytetään automaattisesti. Yhtiötietojen säännöt eivät korvaa tietueissasi olevaa dataa. Jos uusi data ei vastaa olemassa olevaa dataasi, voit tarkastaa ja valita haluamasi datan manuaalisesti. Päivityssäännön tila päivitetään.

Jos muutat yhtä tai useampaa kenttää, joita sääntö käyttää tietueen täsmäämiseen tai päivittämiseen, päivitystilaksi muuttuu **Ei verrattu**, kunnes tietue tallennetaan ja päivitetään uudelleen.



Note: Jos päivität tilin Yhtiön D-U-N-S-numero -kentän arvon päivittäessäsi tietueita manuaalisesti, poista D&B-yhtiö-kentän arvo. Muutoin Clean ei voi lisätä näiden kahden kentän päivitettyjä arvoja tai linkittää oikeaa D&B-yhtiötietuetta tiliin.

Yhtiötietojen säännöillä käsiteltyjen tietueiden päivitystilan tarkastaminen Salesforce Classicissa

Voit tarkastaa, onko yksittäinen tietue käsitelty yhtiötietojen päivityssäännöllä. Jos haluat testata sääntöä, voit päivittää tietueen manuaalisesti. Muista: Päivityssäännöt päivittävät tietueesi automaattisesti, joten tietueen päivittäminen manuaalisesti ei ole tarpeen.

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilien ja liidien päivittäminen:

- Tilien ja liidien muokkausoikeus

1. Avaa tarkastettava tili tai liidi.
2. Napsauta **Päivitä**.

The screenshot shows the 'Lead Detail' page in Salesforce Classic. At the bottom, there is a section titled 'Clean This Record with Data.com'. Inside this section, there is a table with columns: Action, Clean Status, Clean Rule Name, Data Service, and Last Cleaned. The first row shows a 'Clean' button (highlighted with a red box), a status of 'Not Compared', the rule name 'Data.com Companies for Leads Clean Rule', the data service 'Data.com Companies for Leads', and the last cleaned date 'Never'.

Jos tili- tai liiditietue vastaa datapalvelussa olevaa tietuetta, kaikki tyhjät kentät täytetään automaattisesti. Yhtiötietojen säännöt eivät korvaa tietueissasi olevaa dataa. Jos uusi data ei vastaa olemassa olevaa dataasi, voit tarkastaa ja valita haluamasi datan manuaalisesti. Päivityssäännön tila päivitetään.

Jos muutat yhtä tai useampaa kenttää, joita sääntö käyttää tietueen täsmäämiseen tai päivittämiseen, päivitystilaksi muuttuu **Ei verrattu**, kunnes tietue tallennetaan ja päivitetään uudelleen.



Note: Jos päivität tilin Yhtiön D-U-N-S-numero -kentän arvon päivittäessäsi tietueita manuaalisesti, poista D&B-yhtiö-kentän arvo. Muutoin Clean ei voi lisätä näiden kahden kentän päivitettyjä arvoja tai linkittää oikeaa D&B-yhtiötietuetta tiliin.

3. Tarkista tietueen päivitystila. Katso tila Päivitä tämä tietue Data.com-palvelulla -osiosta. (Jos et löydä tätä osiota, pyydä Salesforce-pääkäyttäjääsi lisäämään se sivuasetteluusi).

KATSO MYÖS:

[Vakiomuotoiset Data.com-päivityssäännöt](#)

Ohjeita päivityssääntöjesi suorituskyvyn tarkastamiseen

Haluatko tietää, kuinka tehokkaasti Data.com Clean toimii organisaatiollesi? Tärkeimmät päivitystoiminnon tiedot -sivu näyttää päivityssääntöjesi täsmäysuhteet. Näet kuinka monta prosenttia käsitellyistä tietueista Data.com täsmäsi datapalvelussa olevaan tietueeseen. Kun tietue täsmätään, se päivitetään uusimmilla tiedoilla.

- **Virheet**-sarake näyttää tietueiden käsittelyn aikana ilmenneiden virheiden määrän. Virhe tapahtuu, jos käsiteltyä tietuetta ei voida päivittää käynnistimen, työnkulkusäännön, identtisyysäännön tai vahvistussäännön takia. Napsauta virheiden määrää ladataksesi tiedoston, joka sisältää jokaisen virheellisen tietueen tunnuksen ja siihen liittyvän virheviestin. Tietueesta on nähtävillä vain sen viimeisin virhe. **Virheet**-sarake sisältää enintään 10 000 virhettä per päivityssääntö.
- Tietoja ei näytetä päivityssäännöille, jotka aktivoitiin alle 24 tuntia sitten.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Geokoodien päivityssäännöt ovat käytettävissä:

Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition-,
Unlimited Edition- ja
Developer Edition
-versioissa

Muut päivityssäännöt ovat käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:

Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition
-versioissa

Vakiomuotoiset Data.com-päivityssäännöt

Tärkeitä tietoja koskien vakiomuotoisia päivityssääntöjä, kuten miten ne toimivat ja mihin kenttiin ne vaikuttavat.

Oletusarvoinen nimi	Datapalvelu	Objekti	Miten kenttiä päivitetään	Täsmäyvät kentät	Päivitetyt kentät
Geokoodit tilin laskutusosoitteelle	Data.com Geo	Tili	Ylikirjoitus	Laskutusosoite	• BillingState • BillingCountry • BillingCity Leveysaste, pituusaste- ja tarkkuusarvoja ei näytetä tietueissa.
Geokoodit tilin toimitusosoitteelle	Data.com Geo	Tili	Ylikirjoitus	Toimitusosoite	• ShippingState • ShippingCountry • ShippingCity Leveysaste, pituusaste- ja

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Geokoodien päivityssäännöt ovat käytettävissä:

Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition-,
Unlimited Edition- ja
Developer Edition
-versioissa

Muut päivityssäännöt ovat käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:

Professional Edition-,
Enterprise Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition
-versioissa

Oletusarvoinen nimi	Datapalvelu	Objekti	Miten kenttiä päivitetään	Täsmäävät kentät	Päivitetyt kentät
					tarkkuusarvoja ei näytetä tietueissa.
Geokoodit yhteyshenkilön postiosoitteelle	Data.com Geo	Yhteyshenkilö	Ylikirjoitus	Postiosoite	• ~~MailingLatitude~~ • ~~MailingLongitude~~ • ~~MailingAccuracy~~ Leveysaste, pituusaste- ja tarkkuusarvoja ei näytetä tietueissa.
Geokoodit liidin osoitteelle	Data.com Geo	Liidi	Ylikirjoitus	Osoite	• Leveysaste (Latitude) • Leveysaste (Longitude) • ~~GeocodeAccuracy~~ Leveysaste, pituusaste- ja tarkkuusarvoja ei näytetä tietueissa.
Liidien yhtiötiedot (käytettävissä vain Data.com Clean-lisenssillä)	Data.com Companies for Leads	Liidi	Tyhjät kentät täytetään. Erilaiset tietueet merkitään. Merkityt tietueet täytyy tarkastaa manuaalisesti.	• Yritys • Sähköposti • Osoite • Yhtiön D-U-N-S-numero • Web-sivusto	• Vuosituotto (Yhdysvaltain dollareissa) • Yhtiön D-U-N-S-numero • D&B-yhtiö • Työntekijöiden määrä • Toimiala
Tilien yhtiötiedot	Data.com-yhtiöt	Tili	Sääntö sisältää vaihtoehdot, joilla voi luoda Vain luku-muotoisen arvioinnin tai päivittää tietueet uudella datalla. Jos valitset tietueiden päivitysvaihtoehdon, tyhjät kentät	• D-U-N-S-numero • Nimi • Puhelin • Laskutusosoite • Web-sivusto	• Tilin nimi • D-U-N-S-numero • D&B-yhtiö • Työntekijät • Vuosituotto • Tikkerisymboli • Web-sivusto • Toimiala • Omistajuus

Oletusarvoinen nimi	Datapalvelu	Objekti	Miten kenttiä päivitetään	Täsmäävät kentät	Päivitetyt kentät
			täytetään ja eroavaisuuksia sisältävät tietueet merkitään. Merkityt tietueet täytyy tarkastaa manuaalisesti.		- Laskutusosoite - Puhelin - Faksi - Tilin toimipaikka - Toiminimi - Aloitusvuosi - SIC-koodi - SIC-kuvaus - NAICS-koodi - NAICS-kuvaus - Kuvaus

KATSO MYÖS:

[Data.com-päivityssääntöjen määrittäminen](#)

[Mitä ovat päivityssäännöt?](#)

[Yhtiötietojen päivityssääntöjen määrittäminen](#)

Data.com-päivityssääntöjen tilat

Jos olet aktivoinut Data.com-päivityssääntöjä, näet niiden tilan tietueissa. Tämä tila osoittaa, kuinka tietueen dataa verrataan datapalveluun.

Puhdas-tila	Määritelmä	API-arvo
 Ei verrattu	Salesforce-tietuetta ei ole verrattu datapalveluun.	Odottaa
 Synkronoitu	Salesforce-tietue vastaa datapalvelussa olevaa tietuetta ja päivityssäännön kattamissa kentissä on identtiset arvot.	InSync
 Tarkistettu	Salesforce-tietue vastaa datapalvelussa olevaa tietuetta, mutta kaikkia vastaavan tietueen arvoja ei hyväksytty. Vain päivityssäännön kattamia kenttiä käytetään tilan määrittämiseen.	Tarkistettu
 Erilainen	Salesforce-tietue vastaa datapalvelussa olevaa tietuetta, mutta päivityssäännön kattamissa kentissä on eri arvoja eikä eroavaisuuksia ole vielä tarkastettu.	Erilainen

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Geokoodien päivityssäännöt ovat käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Muut päivityssäännöt ovat käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Puhdas-tila	Määritelmä	API-arvo
 Ei löytynyt	Salesforce-tietueesta ei ole vastaavia tietueita Data.com-tietueessa.	Ei löytynyt
 Ohitettu	Salesforce-tietuetta ei voitu verrata tai päivittää vahvistus- tai käynnistinvirheen vuoksi.	Ohitettu

Raportointi Salesforce-tietueista, joilla on tietty Data.com -päivitystila

Luo mukautettu raportti näyttämään Salesforcen tili-, yhteyshenkilö- tai liiditietueita, joilla on tietty päivitystila (esimerkiksi `Erilainen`).

Valitse Tili-, Yhteyshenkilö- ja Liidi-objekteista näytettävät kentät. Voit näyttää Salesforce- ja Data.com-tietueiden arvoja rinnakkain käyttämällä niihin liittyvien Päivitystiedot-objektien tietoja. Raporttitulokset saattavat auttaa sinua tunnistamaan syitä sille, miksi tietueilla saattaa olla tietty päivitystila. Käytä oppimaasi hallitaksesi tietueiden päivitystapaa organisaatiossasi.

Voit esimerkiksi luoda raportin näyttämään kaikki tietueet, joiden päivitystila on `Erilainen`, rinnakkain niiden kanssa täsmätyjen Data.com-tietueiden kanssa. Jos huomaat datassasi kuvioita, jotka aiheuttavat tämän tilan, voit luoda käynnistimiä tai API-mukautuksia säätämään dataasi, jotta useammat tietueesi olisivat `Synkronoitu`-tilassa.

Alla olevassa esimerkissä luodaan Yhteyshenkilöt päivitystilan mukaan -raportti.

- Ennen kuin voit luoda Yhteyshenkilöt päivitystilan mukaan -raportin, varmista, että organisaatiollasi on mukautettu raporttityyppi, jonka linkittää Yhteyshenkilö-objektin Yhteyshenkilöiden päivitystiedot -objektiin ja sallii molempien objektien kenttien raportoinnin.
- Luo raporttisi: napsauta Raportit-välilehteä ja sitten **Uusi raportti**.
- Valitse raporttityypiksi *Yhteyshenkilöt päivitystilan mukaan*.
- Napsauta **Luo**.
- Valitse ylätasoin Yhteyshenkilöt-objektista kentät, joista haluat raportoida. Voisit esimerkiksi valita seuraavat:
 - Yhteyshenkilön tunnus
 - Päivitystila
 - Koko nimi
 - Postiosoite
 - Puhelin
 - Sähköposti
- Valitse liittyvästä Yhteyshenkilön päivitystiedot -objektista kentät, jotka vastaavat Yhteyshenkilö-objektin kenttiä. Voisit valita yhteyshenkilöiden päivitystiedoille esimerkiksi seuraavat:
 - Yhteyshenkilön päivitystietojen tunnus
 - Etunimi
 - Sukunimi
 - Osoite
 - Puhelin

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Raporttien luominen, muokkaaminen ja poistaminen:

- Raporttien luonti- ja mukautusoikeus

JA

Raporttien rakennusohjelman käyttöoikeus

- Sähköposti
- Edellinen täsmäyspäivä

7. Lisää raporttiin kenttäsuodatin: Valitse kentäksi *Päivitystila*. Valitse operaattoriksi *on yhtä kuin* ja valitse arvoksi *Erilainen*.
8. Määritä jäljellä olevat kentät.
9. Tallenna raportti ja suorita se.
10. Tutki raporttia nähdäksesi, onko tiedoissasi kuvioita, joiden takia tiettyjen tietueiden päivitystila on *Erilainen*.

KATSO MYÖS:

[Mukautetun raporttityypin luominen artikkelien, yhteys henkilöiden tai liidien päivitystiedoille](#)

Data.com Clean -päivitystoiminnon suorituskyvyn määrittäminen

Data.com Clean -metriikat ja -analyysit kertovat sinulle miten organisaatiosi tilejä, yhteys henkilöitä ja liidejä on täsmätty ja päivitetty Data.com-tiedoilla, joten täsmäys- ja päivityssuhteiden säännöllinen tarkastaminen on tärkeä.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Metriikat* ja valitse Päivitystoiminto-osioista **Metriikat ja analysointi**.
2. Tarkista taulukon yläpuolella olevasta *Viimeksi laskettu* -kentästä edellisen laskennan aika.

 **Note:** Taulukoiden tiedot lasketaan päivittäin, mutta tallennamme ajan ja laskemme päivämäärän GMT-ajan mukaan, joten näytetty päivämäärä saattaa erota laskujen suorittamisen päivämäärästä, riippuen aika-asetuksista. Koska nämä tiedot lasketaan kerran päivässä, ne saattavat erota hieman Data.com-mittaristojen ja -raporttien tiedoista.

3. Tarkastele täsmäysten ja päivitysten tietoja Täsmäys- ja päivityssuhteet -osioista. Tiedot esittävät tietueet, jotka on täsmätty ja päivitetty sen jälkeen, kun organisaatiosi otti Data.com:in käyttöön. Alla on taulukon sarakkeiden määritelmät.

Sarake	Määritelmä
Tietueet	Data.com Clean -päivitystoiminnolle käyttöön otettu objekti: tilit, yhteys henkilöt tai liidit.  Note: Jos Salesforce-organisaatiosi käyttää henkilötilejä, <i>Yhteensä</i> - ja <i>Käsittely</i> -sarakkeiden arvot saattavat erota toisistaan. Henkilötilit sisältyvät kokonaismäärään, mutta Data.com-päivitystyöt eivät käsittele niitä.
Yhteensä	Organisaatiosi Salesforce-objektitietueiden (tilit, yhteys henkilöt tai liidit) kokonaismäärä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com Clean -päivitystoiminnon täsmäyssuhteiden tarkasteleminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sarake	Määritelmä
Käsitelty	Data.com-päivitystoiminnon käsittelemien Salesforce-tietueiden määrä tyypeittäin (tilit, yhteyshenkilöt tai liidit).
Täsmätty	Käsiteltyjen ja Data.com-tietueiden kanssa täsmättyjen Salesforce-tietueiden määrä tyypeittäin (tilit, yhteyshenkilöt tai liidit).
Päivitetty	Päivitettyjen Salesforce-tietueiden määrä tyypeittäin (tilit, yhteyshenkilöt tai liidit).

Sarake	Määritelmä
Tietueet	Data.com Clean -päivitystoiminnolle käyttöön otettu objekti: tilit, yhteyshenkilöt tai liidit.
Täsmäyssuhde (%-osuus käsitellyistä)	Data.com-tietueita vastaavien Salesforce-tietueiden prosenttiosuus tyypeittäin (tilit, yhteyshenkilöt tai liidit).
Päivityssuhde (%-osuus käsitellyistä)	Päivitettyjen Salesforce-tietueiden prosenttiosuus tyypeittäin (tilit, yhteyshenkilöt tai liidit).

KATSO MYÖS:

[Miten Salesforce ja Data.com-tietueita täsmätään?](#)[Ohjeita tilien täsmäyspalvelun valitsemiseen](#)

Moniko organisaatiosi tietueista tarvitsee parempaa dataa?

Data.com Data Assessments on Salesforce'n ilmainen AppExchange-paketti, joka kertoo, kuinka montaa organisaatiosi tietuetta Data.com voi tehostaa lisäämällä enemmän ja parempia tietoja. Se voi myös kertoa, kuinka monen tietueen tilaksi on valittu **Ei-aktiivinen** Data.com:issa sekä näyttää pyynnöstäsi, kuinka monta Salesforce-organisaatiosi tietueista vaikuttaa olevan muiden tietueiden kaksoiskappaleita.

Lisäksi Data.com Data Assessments näyttää luettelon tilien, yhteyshenkilöiden ja liidien kentistä ja osoittaa, kuinka monella tietueella on kentässä tyhjä arvo ja kuinka monen tietueen arvot eroavat Data.com:in arvoista (sinulla voi esimerkiksi olla 10 tilietuetta, joiden **Puhelin**-kentän arvo on tyhjä, tai viisi yhteyshenkilöä, joiden **Tilin nimi**-kenttä on tyhjä). Voit käyttää sitä päättääksesi, kannattaako sinun ostaa Data.com Clean, joka päivittää tyhjiä ja vanhentuneita arvoja sisältävät kentät. Jos Data.com Clean on jo käytössäsi, se voi auttaa sinua näyttämään saamasi arvon.

1. [Asenna Data.com Assessment -sovellus AppExchange-palvelusta.](#)
2. Valitse Force.com-sovellusvalikosta **Data.com Assessments** avataksesi Data Assessment -sovelluksen.
3. Napsauta Data.com-arviointi-välilehteä ja määritä valinnat arvioille.
4. Napsauta **Aloita arviointi**.
Kerromme sinulle, kuinka kauan oletamme arvioinnin kestävän. Valmistumisen laskenta perustuu 15 tietueen sekuntinopeuteen ja pyöristämme sen lähimpään tuntiin. Jos sinulla on siis esimerkiksi 200 000 tiliä, arviointisi kestää noin 3 tuntia ja 45 minuuttia. Arvioimme sen kestävän 4 tuntia.
5. Kun arviointi on valmis, valitse Force.com-sovellusvalikosta **Data.com Assessments**.
6. Napsauta Data.com-arviointi-välilehteä ja sitten Arvioinnit-välilehteä.
7. Napsauta **Näytä arvioinnit** haluamasi arvioinnin vierestä.
8. Selaa arviointien välilehtiä. Näet seuraavat tiedot.

Sarkain	Mitä se tarkoittaa
Yhteenveto	Jakaa arviointia varten analysoimamme tietuejoukon osiin. Tämä kertoo, kuinka montaa tietuetta voimme tehostaa paremmilla tiedoilla ja kuinka monesta tietueesta tulee todennäköisesti ei-aktiivisia Data.com:issa. Lisäksi se voi näyttää pyynnöstäsi, kuinka moni tietueistasi on todennäköisesti toisen tietueen kaksoiskappale. Voimme myös kertoa Data.com:in kanssa täsmätyjen ja täsmäämättömien tietueiden määrän.
Tilit	Jakaa täsmäämämme tilietueteet osiin ja näyttää tietueiden määrän ja prosenttisuuden tilan ja vastaavuusprosentin mukaan. Lisäksi tietoarvioinnit näyttävät tilikenttien luettelon ja osoittavat tietyille kentälle, kuinka monella tietueella on kentässä tyhjä arvo ja kuinka monen tietueen arvot eroavat Data.com:in arvoista (sinulla voi esimerkiksi olla 10 tilietuetta, joiden Puhelin -kentän arvo on tyhjä).
Yhteyshenkilöt	Jakaa täsmäämämme yhteyshenkilötietueet osiin ja näyttää tietueiden määrän ja prosenttisuuden tilan ja vastaavuusprosentin mukaan. Lisäksi tietoarvioinnit näyttävät yhteyshenkilökenttien luettelon ja osoittavat tietyille kentälle, kuinka monella tietueella on kentässä tyhjä arvo ja kuinka monen tietueen arvot eroavat Data.com:in arvoista (sinulla voi

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Pakettien asentaminen:

- Pakettien latausoikeus AppExchange-palvelusta

Data.com-tietoarvioinnin suorittaminen:

- Ei vaadittuja käyttöoikeuksia

Data.com-tietoarvioinnin tarkasteleminen:

- Ei vaadittuja käyttöoikeuksia

Sarkain	Mitä se tarkoittaa
	esimerkiksi olla viisi yhteyshenkilötietuetta, joiden <code>Tili</code> -kentän arvo on tyhjä).
Liidit	Jakaa täsmäämämme liiditietueet osiin ja näyttää tietueiden määrän ja prosenttiosuuden tilan ja vastaavuusprosentin mukaan. Lisäksi tietoarvioinnit näyttävät liidikenttien luettelon ja osoittavat tietylle kentälle, kuinka monella tietueella on kentässä tyhjä arvo ja kuinka monen tietueen arvot eroavat Data.com:in arvoista (sinulla voi esimerkiksi olla 12 liiditietuetta, joiden <code>Nimi</code> -kentän arvo on eri kuin Data.com:issa oleva arvo).
Täsmäämätön	Data.com:in täsmäysalgoritmi käyttää tärkeimpiä kenttiä toisiaan vastaavien tietueiden tunnistamiseen. Tämä välilehti näyttää kyseiset kentät sekä täsmäämättömissä tietueissasi olevien tyhjien kenttien määrän ja prosenttiosuuden. Käypien tietojen lisääminen näihin kenttiin todennäköisesti parantaa organisaatiosi täsmäystuloksia.
DUNSRight	Näyttää tilin odotetun vastaavuussuhteen käyttämällä D&B DUNSRight -täsmäystä. Täsmäyksen luottamuskoodi on numero väliltä 1–10, jossa 10 on tarkoin vastaavuus. Voit määrittää luottamustasolle kynnyksarvon, jolla tietueet luokitellaan Täsmätyt- tai Valitse vastaavuus -luokkaan. Täsmätyt tietueet lisätään automaattisesti automatisoituun päivitysprosessiisi. Voit lisätä Valitse vastaavuus -tietueita automatisoituun päivitysprosessiisi manuaalisesti.

Tiliesi päivitystilän tarkastaminen

Jos käytössäsi on Data.com Clean, voit tarkastaa kaikkien tiliesi päivitystilän suorittamalla yksinkertaisen raportin tileistä niiden päivitystilän perusteella.

- ❗ Tärkeää:** Jos tietueet on täsmätty väärin Data.com -tietueiden kanssa, harkitse tarkkaan, ennen kuin valitset **Merkitse erot ja täytä tyhjät kentät** automaattisesti -valinnan. Jos suuri määrä tietueita on täsmätty väärin, ota yhteyttä Salesforce-tukeen.
1. Napsauta Mittaristot-välilehteä ja valitse Data.com-analytiikat. Suorita Tilit päivitystilän mukaan -raportti.
Jos päivitystyösi on suoritettu onnistuneesti, tilisi ryhmitetään niiden päivitystila-arvojen mukaan.
 2. Hae raportista Salesforce-tietueet, joiden päivitystila on **Erilainen**. Avaa useita tietueita ja napsauta **Päivitä** tarkistaaksesi eroavaisuudet.
 3. Toista vertailuprosessi tietueilla, joiden päivitystila on **Ei löytynyt**.

KATSO MYÖS:

[Miten Salesforce ja Data.com-tietueita täsmätään?](#)

Data.com Reports AppExchange -paketin asentaminen ja käyttöönotto

Hanki lisäraporttien käyttöoikeus. Ne auttavat käyttäjiäsi analysoimaan asiakkuuksia, yhteystietoja ja liiditietoja.

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

On olemassa useita Data.com raporttipaketteja, jotka voit hankkia AppExchangesta. Asentamasi raporttipaketit riippuvat kiinnostuksen aiheistasi ja käyttämistäsi Data.com -tuotteista. Tässä on lista eri paketeista ja niiden asennusohjeista.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Prospector -lisenssillä:
Contact Manager Edition- (ei Liidi-objektia), **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä:
Professional Edition-, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Data.com-päivitystoiminnon käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

KÄYTTÄJOIKEUDET

Pakettien asentaminen:

- Pakettien latausoikeus AppExchange-palvelusta

Saatavilla AppExchange Reports -paketti	Sisältö	Huomioitavaa
Data.com Prospector Reports	Mittaristo ja siihen liitetyt raportit, joita myyntijohto ensisijaisesti käyttää nähdäkseen arvot, joita saa Data.com:sta, kuten muunnetut liidit, myyntiennusteet ja tuotto.	Asentaaksesi tämän paketin, organisaatiosi on käytettävä tuotetta Data.com Prospector.
Data.com Clean Reports	Mittaristo ja siihen liitetyt raportit, joita myyntitoiminnot ja siitä vastaavat käyttävät pitääkseen Salesforce -tiedot puhtaina.	Asentaaksesi tämän paketin, organisaatiosi on käytettävä tuotetta Data.com Clean.
Data.com-tietoarviointien suorittaminen	Mittaristo ja siihen liitetyt raportit käyttävät kattavia D&B yhtiötietoja antaakseen sinulle ja käyttäjillesi ensiluokkaisen näkymän asiakkuuksiisi, ja kehittämään myynnin suunnittelua ja liiketoimintastrategiaa.	Organisaatiollasi täytyy olla Data.com Prospector tai Data.com Clean, jotta se voi asentaa tämän paketin.
	Neuvoo, kuinka Data.com voi rikastaa tietojasi.	Organisaatiosi voi pyytää yhden kohdistuksen 30 päivän välein.

1. Siirry Data.com-raporttipakkaukseen, jonka haluat ladata.
2. Napsauta **Hanki se nyt**.
3. Asenna Data.com -raporttipakkaukset, joita haluat käyttää.
4. Jos organisaatiosi käytössä on Professional Edition, lisää nämä kentät sivuasetteluihisi. Jos et käytä sitä, näitä kenttiä ei sisällytetä raportteihisi.

Sivuasettelu	Kentät
Tili	Lisätty Data.com:ista
Yhteyshenkilö	Lisätty Data.com:ista
Liidi	Lisätty Data.com:ista
Mahdollisuus	Lisätty Data.com:ista

5. Ilmoita käyttäjillesi, mitkä Data.com -raporteista ja -mittaristoista ovat käytettävissä.

Tiliesi data-arvioinnin pyytäminen

Aloitaärkevien päätösten tekeminen tiliesi datan laadulle — pyydä Data.com Clean -data-arviointia. Arviointi tarjoaa yhteenvedon tilidatasi kokonaisvaltaisesta laadusta sekä analyysin tilien tärkeimmistä kentistä. Se ei muuta organisaatiossasi olevaa dataa. Data-arvioinnit ovat saatavilla Yhdysvalloissa ja Kanadassa sijaitseville organisaatioille. Data-arvioinnit ovat saatavilla nykyisille Data.com Clean -asiakkaille. Suosittelemme käyttämään sen sijaan AppExchange-pakettia Data.com Clean Reports.

TÄSSÄ OSIOSSA:

1. Tilien data-arvioinnin pyytäminen

Pyydä tilidatasi arviointia aktivoimalla Data.com Clean -toiminnon Tilien yhtiötiedot -päivityssääntö.

2. Tilien data-arvioinnin tulkitseminen

Data-arviointi sisältää kokonaisvaltaisen pisteytyksen datan laadulle, yhteenvedon Data.com:illa täsmättävistä ja päivitettävistä tietueista, sekä asiakassegmentointikaavioita toimialan, sijainnin, työntekijöiden määrän ja vuosituoton mukaan. Data-arvioinnit ovat saatavilla Yhdysvalloissa ja Kanadassa sijaitseville Salesforce-organisaatioille. Tämä ominaisuus on käytettävissä vain Lightning Experience:ssä.

Tilien data-arvioinnin pyytäminen

Pyydä tilidatasi arviointia aktivoimalla Data.com Clean -toiminnon Tilien yhtiötiedot -päivityssääntö.

Jos olet Data.com Clean-asiakas ja käytät Clean-päivitystöitä, suosittelemme käyttämään ilmaista AppExchange-pakettia [Data.com Clean Reports](#) data-arvioinnin pyytämisen sijaan.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Päivitystoiminnon säännöt* ja valitse **Päivitystoiminnon säännöt**.

2. Aktivoi Tilien yhtiötiedot -sääntö.

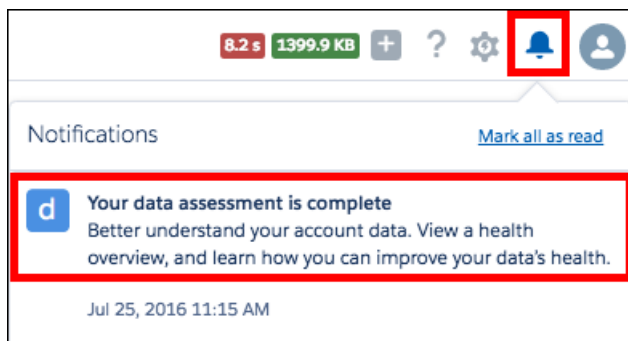
Säännön aktivointi vaatii, että hyväksyt data-arvioinnin sopimuksen ehdot.

❗ Tärkeää: Jos organisaatiollasi on enintään 100 tiliä, arvioinnin valmistumisesta ei lähetetä ilmoitusta.

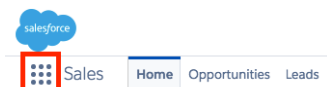
Jos organisaatiollasi on yli 100 tiliä, Salesforce ilmoittaa sinulle sähköpostitse ja Lightning Experience:n kautta, kun arviointisi on valmis.

EDITION-VERSIOIT

Saatavilla Lightning Experience:ssä ja Salesforce Classicissa: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa



Arviointi saattaa kestää yli 24 tuntia, riippuen organisaatiosi koosta. Kun arviointi on valmis, voit tarkastella sitä milloin tahansa valitsemalla Lightning Experience:n sovelluskäynnistimestä Data Assessment -sovelluksen.



Jos haluat jakaa arvioinnin organisaatiosi muiden käyttäjien kanssa, myönnä heille data-arvioinnin käyttöoikeus.

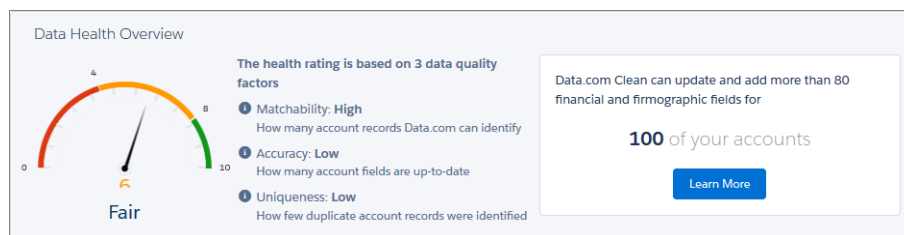
KATSO MYÖS:

[Tilien data-arvioinnin tulkitseminen](#)

Tilien data-arvioinnin tulkitseminen

Data-arviointi sisältää kokonaisvaltaisen pisteytyksen datan laadulle, yhteenvedon Data.com:illa täsmättävistä ja päivitettävistä tietueista, sekä asiakassegmentointikaavioita toimialan, sijainnin, työntekijöiden määrän ja vuosituoton mukaan. Data-arvioinnit ovat saatavilla Yhdysvalloissa ja Kanadassa sijaitseville Salesforce-organisaatioille. Tämä ominaisuus on käytettävissä vain Lightning Experiencessä.

Datan laatu



EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning Experiencessä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Datasi kokonaisvaltainen pisteytys lasketaan kolmen tekijän perusteella.

Täsmällisyys

Täsmällisyys tarkoittaa, miten helppoa CRM-tietueidesi pitäminen ajan tasalla ja kattavina Dun & Bradstreet -datalla on. Hyvin täsmällisissä CRM-tietueissa on usein helposti tunnistettavat avaintiedot, kuten osoitekentät ja yhtiön verkkosivusto. Korkeampi täsmällisyyspisteytys parantaa datasi kokonaislaadun pisteytystä.

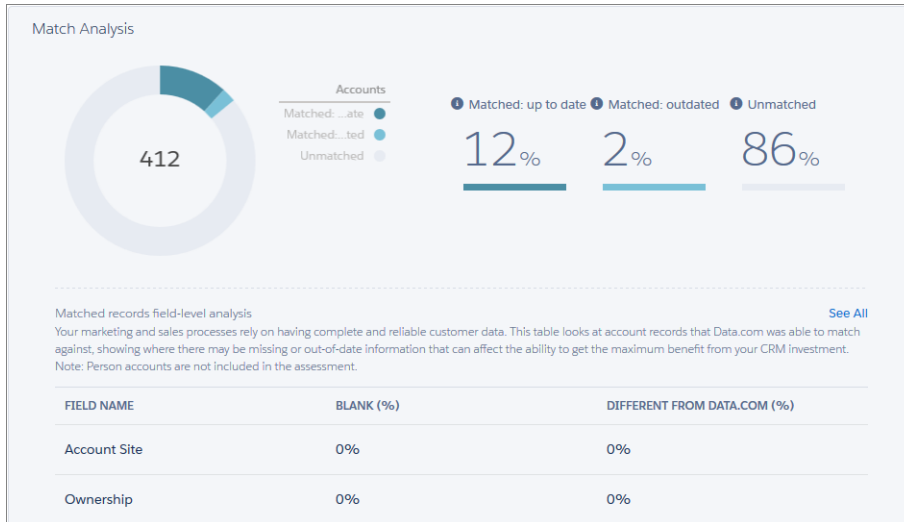
Tarkkuus

Tarkkuus mittaa prosenttiosuutta tilitetueistasi, jotka ovat kattavia ja ajankohtaisia verrattaessa Dun & Bradstreet -datajoukkoon. Jos arvokasta markkinointi- ja myyntidataa, kuten yhtiö- ja taloustietoja, puuttuu tai on vanhentunut, tietue ei ole kovin hyödyllinen. Korkeampi tarkkuuspisteytys parantaa datasi kokonaislaadun pisteytystä.

Yksilöitävyys

Yksilöitävyys perustuu täsmätyistä tietueista havaittujen identtisten tietueiden määrään. Identtisten tietueiden olemassaolo vaikuttaa kykyysi löytää ja raportoida tietoja sekä heikentää työntekijöiden tuottavuutta ja asiakastytyvääisyyttä. Korkeampi yksilöitävyyspisteytys parantaa datasi kokonaislaadun pisteytystä.

Täsmäsanalyysi



Täsmäysanalyysi tarjoaa yhteenvedon siitä, kuinka suuri osa tietueistasi voidaan täsmätä Dun & Bradstreet -datajoukon tietueisiin ja miten ajankohtaisia tietueidesi kenttäarvot ovat.

Täsmätyt ajankohtaiset

Prosenttiosuus tilitietueistasi, joissa kaikki kenttäarvot täsmäävät tarkalleen niitä vastaavien Dun & Bradstreet -tietueiden kenttäarvoja.

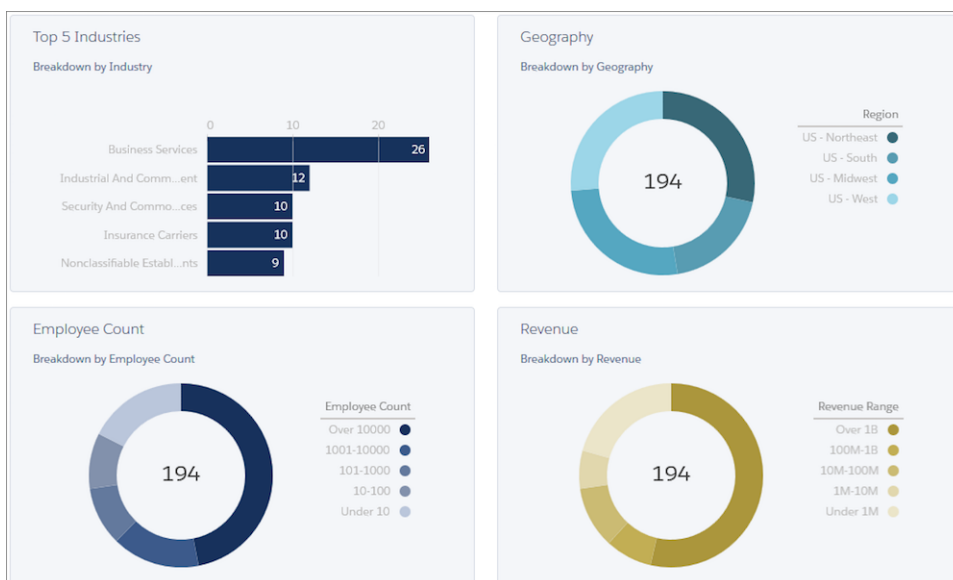
Täsmätyt vanhentuneet

Prosenttiosuus tilitietueistasi, jotka Data.com täsmäsi vastaaviin Dun & Bradstreet -tietueisiin, mutta joissa oli eri kenttäarvoja verrattaessa Dun & Bradstreet -tietueisiin.

Ei täsmätyt

Prosenttiosuus tilitietueistasi, joita Data.com ei onnistunut täsmäämään Dun & Bradstreet -datajoukkoon. Jos täsmäämättömien tietueidesi prosenttiosuus vaikuttaa korkealta, et välttämättä käytä vakiokenttiä, joiden perusteella täsmäämme tietueet. Ota yhteyttä Salesforce-asiakkuuspäällikkösi pyytääksesi räätälöityä data-arviointia.

Asiakassegmentointi



Asiakassegmentointikaaviot tarjoavat sinulle tilidatastasi yksityiskohtaisia, graafisia erittelyitä toimialan, maantieteellisen sijainnin, työntekijöiden määrän ja vuosituoton perusteella. Kaaviot näyttävät kenttiä, joille Data.com saattaa voida tarjota ajankohtaisempia ja tarkempia tietoja.

Toimiala

Viidellä suurimmalla toimialalla toimivien tilien määrä, toimialaluokituksen Standard Industrial Classification (SIC) -koodin perusteella.

Maantieteellinen sijainti

Tilien määrä tietyllä maantieteellisellä alueella. Maantieteelliset alueet perustuvat yhtiöiden ensisijaisiin Dun & Bradstreet -laskutusosoitteisiin.

Työntekijöiden määrä

Erittely tiliesi yhtiöiden työntekijöiden määrästä. Laskutoimissa käytetään yhtiöiden Dun & Bradstreet -dataa, ei Salesforce-tiliesi dataa.

Tuotto

Vuosituoton sisältävien tilien määrä, perustuen vuosittaisiin Dun & Bradstreet -myyntilukemiin.

KATSO MYÖS:

[Tilien data-arvioinnin pyytäminen](#)

Data.com Social Key -ominaisuuden määrittäminen

Salli myyntiedustajiesi hakea yhteyshenkilöidensä ja liidiensä sosiaalisia profiileja. Tee näin määrittämällä ja ottamalla käyttöön Data.com Social Key.

Tärkeää: Data.com Social Key ja Data.com Social Profile Match API eivät ole enää käytettävissä Summer '16 -julkaisun jälkeen. Tällöin sosiaalisten profiilien viitteitä, kuten LinkedIn®-viitteitä, ei lisätä enää Data.com-päivitystoiminnolla päivitettyihin tietueisiin. Et myöskään voi hakea sosiaalisten profiilien viitteitä Data.com Social Profile Match API:lla.

Jos et ole vielä tehnyt niin, [ota Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit -ominaisuus käyttöön ja valitse sosiaaliset verkostot, joista haluat näyttää sosiaalisia profiileja](#). Kun työt on suoritettu, näet niiden Social Key -työhistorian Määrittäminen-valikon Päivitystyöt-sivulta.

Salli käyttäjien jakaa tietoja kumppaneiden kanssa

Kumppaniportaalien yhteenveto

Voit luoda kumppaniportaaleja, joiden avulla voit hallita paremmin kumppaneitasi.

Kumppaniportaali kuvataan lyhyesti seuraavassa taulukossa:

Kumppaniportaalien	
Käyttötarkoitus	Tarjoaa liiketoimintakumppaneillesi pääsyn Salesforce-tietoihin, jotka olet määrittänyt heidän käyttöönsä
Käyttöliittymä	Sisältää mukautettavissa olevan osoita ja napsauta -editoria käyttävän käyttöliittymän sekä Salesforce-toimintoja, kuten käyttöoikeuksia, mukautettuja objekteja, jakosääntöjä ja Web-välilehtiä

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä Data.com Clean -lisenssillä: **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**- ja **Unlimited**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Social Key -ominaisuuden käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kumppaniportaalin	
Tuetut tietuetyypit	Tilit, yhteyshenkilöt, asiakirjat, ajatukset, liidit, mahdollisuudet, ratkaisut ja mukautetut objektit
Määrä	Saat lisätietoja ottamalla yhteyttä Salesforceen
Pääkäyttäjän asetukset	Pääkäyttäjät voivat • luoda kumppaniportaalin käyttäjänimiä ja salasanoja • hallita kumppaniportaalin käyttäjätietoja • Hallitse kumppaniportaalin käyttäjiä käyttöoikeuksien, roolien ja jakosääntöjen avulla
Käyttäjän asetukset	Kumppanikäyttäjät voivat päivittää omia käyttäjätietojaan

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

Kumppaniportaalin määrittäminen



Note: Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kumppaniportaalin määrittäminen:

1. Luo vähintään yksi portaali.

Kullekin portaalille tehtävät toimet:

a. Määritä asetukset ja viestimallit.

Ohjattu portaalin käyttöoikeuksien muuntotoiminto näkyy automaattisesti sen jälkeen, kun olet tallentanut ensimmäisen kerran asetukset ensimmäiselle portaalillesi, olipa se asiakasportaali tai kumppaniportaali. Voit käyttää tätä ohjattua toimintoa varmistaaksesi, ettei Salesforce-käyttäjien omistamia tietueita ja kansioita jaeta portaalikäyttäjille.

b. Mukauta fontteja ja värejä.

c. Mukauta käytettävissä olevia välilehtiä ja välilehtien järjestystä.

d. Määritä portaalien kielet.

2. Voit myös ottaa käyttöön Salesforce CRM Content-, Salesforce Knowledge-, Oikeutusten hallinta-, Ideat- tai Vastaukset-palvelut tarvittaessa.

3. Luo kumppaniprofiileja.

Kullekin kumppaniprofiilille tehtävät toimet:

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-**, **Performance-**, **Unlimited-** ja **Developer-**versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalin määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

a. Mukauta sivuasetteluja.

b. Mukauta luettelonäkymiä.

Luettelonäkymät, joiden näkyvyysasetukseksi on määritetty Tämä näkymä on kaikkien käyttäjien käytettävissä, ovat automaattisesti kaikkien kumppaniportaalin käyttäjien nähtävissä. On suositeltavaa luoda erityiset luettelonäkymät kaikille portaalikäyttäjien käytettävissä oleville objekteille ja kohdistaa portaalikäyttäjät vain niihin luettelonäkymiin, joiden käyttöoikeuden haluat portaalikäyttäjille antaa.

c. Mukauta hakuasetteluita.

Salesforce-organisaatiosi hakuasettelut ovat samat kuin kumppaniportaalisasi käytetyt hakuasettelut. Varmista, että portaalikäyttäjien käytettävissä olevien objektien haun asetteluissa on vain kenttiä, joiden haluat näkyvän portaalikäyttäjien hakutuloksissa.

4. Kohdista kumppaniprofiileja kumppaniportaaleihin.
5. Voit halutessasi ottaa kertakirjautumisen käyttöön.
6. Ota kirjautuminen käyttöön kussakin kumppaniportaalisasi.
7. Luo kumppanikäyttäjiä.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

Kumppaniportaalien luominen



Note: Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtää Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kun olet ottanut Salesforce-kumppaniportaalin käyttöön, voit luoda kumppaniportaaleja, jotka vastaavat asiakkaidesi erilaisia tarpeita.



Note: Voit luoda enintään 5 kumppaniportaalia organisaatiossasi. Sitä useammat vaativat tuotantoesimiehen hyväksynnän ja edellyttävät tarkkoja käyttötapauksia.

Kumppaniportaalin luominen:

1. Kirjoita Määrittelyt-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Valitse **Uusi**.
3. Määritä seuraavat vaihtoehdot:

Asetus

Nimi

Kuvaus

Kumppaniportaalin nimi, joka näkyy asiakasportaalin lisätieto- ja muokkaussivuilla sekä Kumppaniportaalin määrittelyt -sivulla. Kumppaniportaalin nimi ei näy portaalisivuilla, mutta se näkyy selaimen otsikkorivillä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalien luominen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Asetus	Kuvaus
	Portaalin nimi täytyy olla organisaatiosi yksilöivä, eikä se voi olla jo Asiakasportaalin tai kumppaniportaalin käytössä. Lisäksi saattaa esiintyä virhe, mikäli nimeät Asiakasportaalin "kumppaniportaali" asiakasportaaliksi.
Kuvaus	Kumppaniportaalin kuvaus, joka näkyy portaalin lisätieto- ja muokkaussivuilla. Kumppaniportaalin kuvaus ei näy portaalissa.
Ota kirjautuminen käyttöön	Antaa käyttäjille oikeuden kirjautua kumppaniportaaliiin. Suosittellemme, että et valitse tätä valintaruutua, ennen kuin olet määrittänyt portaalin kokonaan.  Note: Kun otat kumppaniportaalin käyttöön, oletusportaalille määritetään Ota kirjautuminen käyttöön -asetus. Käyttäjien tulee voida kirjautua kumppaniportaaliiin sekä olla käyttäjäprofiileissaan rajattujen IP-alueiden ja määritettyjen kirjautumisaikojen sisällä voidakseen palauttaa salasanansa.
Pääkäyttäjä	Valitse kumppaniportaalin oletuspääkäyttäjä napsauttamalla hakukuvaketta (). Kaikki kumppaniportaaliiin liittyvät sähköposti-ilmoitukset lähetetään tälle Salesforce-käyttäjälle. Kumppaniportaalin pääkäyttäjäksi voidaan valita vain käyttäjä, jolla on ulkoisten käyttäjien hallintaoikeus, sovelluksen mukautusoikeus ja käyttöoikeus Asiakirjat-kansioon, joka sisältää kumppaniportaalin Ylätunnisteen. Et voi poistaa sellaisen käyttäjän aktivointia, joka on valittu portaalin pääkäyttäjäksi.
Portaalin oletusasetukset	
Asetus	Kuvaus
Uloskirjautumis-URL	Sen Web-sivuston URL-osoite, joka näytetään, kun käyttäjät kirjautuvat ulos kumppaniportaalista, esimerkiksi http://www.acme.com . Jos uloskirjautumis-URL-osoitetta ei ole määritetty, portaalikäyttäjät siirretään uloskirjautumisen jälkeen kirjautumissivulle.
Näytä toimintojen vahvistus	Käyttäjät voivat tarkastella vahvistusviestejä suoritettuaan toiminnon kumppaniportaalissa. Kun käyttäjä on esimerkiksi luonut liidin kumppaniportaalissa, järjestelmä näyttää sanoman Liidi on luotu, jos tämä asetus on käytössä. Vahvistusviestit voivat auttaa käyttäjää ymmärtämään kumppaniportaalissa suorittamiaan toimintoja.

Portaalin oletusasetukset

Asetus	Kuvaus
HTML-viestien oletuskieli	Määrittää kielen, jolla portaalin HTML-viestit näytetään, jos portaalin HTML-viestien mukautettua kieltä ei ole määritetty. Tämä asetus on käytettävissä vain organisaatioissa, joissa on otettu käyttöön useita kieliä.

Sähköposti-ilmoitusten asetukset

Asetus	Kuvaus
Lähettäjän osoite	Sähköpostiosoite, josta kaikki kumppaniportaalin viestimallit lähetetään, esimerkiksi support@acme.com. Salesforce lähettää sähköposteja automaattisesti, mutta tämä sähköpostiosoite näytetään lähettäjän sähköpostiosoitteena portaalikäyttäjille. Jos portaalikäyttäjä vastaa viestimalliin, vastaus ohjataan tähän osoitteeseen.
Lähettäjän nimi	Nimi, joka liitetään Lähettjä-kentän sähköpostiosoitteeseen, esimerkiksi Acme-kumppanituki.
Uusi käyttäjämalli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään käyttäjänimi ja alkuperäinen salasana uusille kumppaniportaalin käyttäjille. Oletusarvon mukaan valmis malli on valittu automaattisesti. Tämän mallin tilaksi on valittava Käytettävissä.
Uusi salasanamalli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään uusi salasana olemassa oleville kumppaniportaalin käyttäjille, kun asetat heille uuden salasanan.
Kadonnut salasanamalli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään uusi salasana olemassa oleville kumppaniportaalin käyttäjille, kun he asettavat itse oman salasanaan valitsemalla kumppaniportaalin kirjautumissivulla Unohditko salasanasasi?
Vaihda omistaja portaalikäyttäjäksi -malli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään ilmoitus kumppaniportaalin käyttäjille, kun he saavat uuden tietueen omistajan portaalissa.

Ulkoasu ja käyttömahdollisuudet

Asetus	Kuvaus
Ylätunniste	Teksti- tai HTML-tiedosto, jonka avulla voit muokata kumppaniportaalin ylätunnisteen organisaatiosi tuotemerkin mukaiseksi. Napsauttamalla hakukuvaketta (🔍) voit valita Asiakirjat-välilehden julkiseen kansioon ladatun tiedoston. Ylätunniste- ja Alätunniste-hakukenttiin lisättävien tiedostojen yhteiskoko voi olla enintään 10 kt.

Ulkoasu ja käyttömahdollisuudet

Asetus	Kuvaus
	On suositeltavaa, ettet lisää portaaliin sekä ylätunnistetta <i>että</i> logoa, koska ne eivät välttämättä yhdessä näy oikein. Voit asettaa uloskirjautumislinkin minne tahansa otsikossa käyttämällä seuraavaa HTML-tunnistetta: "Kirjaudu ulos".
Alatunniste	Teksti- tai HTML-tiedosto, jonka avulla voit muokata kumppaniportaalin alatunnisteen organisaatiosi tuotemerkin mukaiseksi. Napsauttamalla hakukuvaketta (🔍) voit valita Asiakirjat-välilehden julkiseen kansioon ladatun tiedoston. Ylätunniste- ja Alatunniste-hakukenttiin lisättävien tiedostojen yhteiskoko voi olla enintään 10 kt.
Logo	Kuvatiedosto (.jpg, .gif, .png), jonka avulla voit muokata kumppaniportaalin ylätunnisteen vasemman reunan organisaatiosi tuotemerkin mukaiseksi. Napsauttamalla hakukuvaketta (🔍) voit valita Asiakirjat-välilehden julkiseen kansioon ladatun tiedoston, jonka asetukseksi on määritetty Ulkoisesti käytettävissä. Logo-hakukenttään valittavan tiedoston enimmäiskoko on 20 kt. On suositeltavaa, ettet lisää portaaliin sekä ylätunnistetta <i>että</i> logoa, koska ne eivät välttämättä yhdessä näy oikein.
Kirjautumisviesti	Teksti- tai HTML-tiedosto, jonka avulla voit muokata kumppaniportaalin kirjautumissivun, unohtuneen salasanan palautussivun ja salasanan muuttamissivun ylätunnisteen organisaatiosi tuotemerkin mukaiseksi. Napsauttamalla hakukuvaketta (🔍) voit valita Asiakirjat-välilehden julkiseen kansioon ladatun tiedoston. Kirjautumisviesti-hakukenttään valittavan tiedoston enimmäiskoko on 2 kt.  Note: Portaaliin kirjautumisen viestinä käytetyt Java -komentosarjat ja CSS -koodi poistetaan automaattisesti HTML -tiedostoista.

4. Valitse Tallenna.

 **Note:** Ota yhteyttä Salesforceen, jos haluat tietää, montako kumppaniportaalia voit aktivoida organisaatiossasi.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

Kumppaniportaalin fonttien ja värien määrittäminen

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Voit mukauttaa Salesforce-kumppaniportaalin fontteja ja värejä yrityksen tuotemerkkien mukaan. Portaalin fontit ja värit määritetään portaalin väriteemassa. Valitse ennalta määritetty väriteema ja mukauta se tarvittaessa yrityksen värien mukaiseksi. Voit tarkastella mukautettavia teeman määrittämiä valitsemalla **Tarkastele esimerkkejä**.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Valitse kumppaniportaalin nimi.
3. Valitse **Muuta portaalin fontit ja värit**.
4. Valitse väriteema avattavasta **Väriteema**-luettelosta. Voit luoda oman teeman valitsemalla avattavasta **Väriteema**-luettelosta Mukautettu. Luotu väriteema näkyy automaattisesti Esikatselu-osioissa.
5. Voit halutessasi mukauttaa valitun teeman värejä
 - kirjoittamalla heksadesimaaliarvon teeman määritteisiin tai
 - napsauttamalla teeman määritteen heksadesimaaliarvoa ja valitsemalla värin osoita ja valitse -muokkausohjelmasta.

Järjestelmä muuttaa mukautetun teeman nimeksi automaattisesti **Mukautettu**, kun teema tallennetaan. Voit mukauttaa seuraavat asetukset, jotka näkyvät mukauttamisen jälkeen automaattisesti Esikatselu-osioissa:

Välilehtien tyylit

Teeman määrite	Kuvaus
Nykyisen välilehden teksti	Käyttäjien valitseman välilehden tekstin väri.
Nykyisen välilehden tausta	Käyttäjien valitseman välilehden taustaväri.
Nykyisen välilehden reuna	Käyttäjien valitseman välilehden reunan väri.
Muiden välilehtien tekstit	Niiden välilehtien tekstin väri, joita käyttäjät eivät ole valinneet.
Muiden välilehtien taustat	Niiden välilehtien taustaväri, joita käyttäjät eivät ole valinneet.
Muiden välilehtien reunat	Niiden välilehtien reunan väri, joita käyttäjät eivät ole valinneet.
Välilehtipalkin tausta	Kaikkien välilehtien takana oleva taustaväri.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-, Performance-, Unlimited- ja Developer-**versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalin fonttien ja värien määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sivujen tyylit

Teeman määrite	Kuvaus
Sivun tausta	Portaalin taustaväri, lukuun ottamatta haku-, tietueeseen liittyvät luettelot-, viimeisimmät tietueet- ja ratkaisuluokat-osiota, asiakirjakansioita sekä avattavaa Luo uusi -luetteloa.
Teksti	Tekstin väri, koko ja fontti kaikissa portaalin osioissa lukuun ottamatta välilehtiä, painikkeita, otsikoita ja kenttien otsikoita. Voit halutessasi muuttaa kaikkien portaalin osioiden kokoa muuttamalla prosenttikentän arvoa. Lisäksi voit muuttaa kaikkien portaalin osioiden, paitsi välilehtien, painikkeiden, otsikoiden ja kenttien otsikoiden fonttia avattavasta luettelosta.
Kentän otsikon teksti	Tietueiden kenttien nimien tekstin väri. Voit halutessasi muuttaa tekstin fonttia avattavasta luettelosta.
Linkki	Kaikkien linkkien tekstin väri.
Linkin lisätiedot	Kaikkien linkkien tekstin väri, kun käyttäjä siirtää hiiren osoittimen linkin päälle.
Kentän erotin	Tietueen kentät erottavien viivojen väri.
Alareuna	Portaalin alareunan viivan väri.

Osioiden tyylit

Teeman määrite	Kuvaus
Ylätunnisteen tausta	Kaikkien otsikoiden taustaväri, mukaan lukien asiakirjakansioiden, valitun välilehden sekä haku-, viimeisimmät tietueet-, tietueeseen liittyvät luettelot- ja ratkaisuluokat-osioiden otsikot.
Osion ylätunnisteen teksti	Haku-, tietueeseen liittyvät luettelot-, viimeisimmät tietueet- ja ratkaisuluokat-osioiden ja asiakirjakansioiden tekstin väri ja fontti. Voit halutessasi muuttaa tekstin fonttia avattavasta luettelosta.
Vasen reuna	Haku-, tietueeseen liittyvät luettelot-, viimeisimmät tietueet- ja ratkaisuluokat-osioiden, asiakirjakansioiden sekä avattavan Luo uusi -luettelon vasemmalla puolella oleva reuna. Voit halutessasi muuttaa reunan paksuutta muuttamalla kuvapistekentän kuvapisteidien määrää. Voit myös valita reunaviivan tyylin avattavasta luettelosta.

Osioiden tyylit

Teeman määrite	Kuvaus
Oikea reuna	Haku-, tietueeseen liittyvät luettelot-, viimeisimmät tietueet- ja ratkaisuluokat-osioiden, asiakirjakansioiden sekä avattavan Luo uusi -luettelon oikealla puolella oleva reuna. Voit halutessasi muuttaa reunan paksuutta muuttamalla kuvapistekentän kuvapisteiden määrää. Voit myös valita reunaviivan tyylin avattavasta luettelosta.
Yläreuna	Haku-, tietueeseen liittyvät luettelot-, viimeisimmät tietueet- ja ratkaisuluokat-osioiden, asiakirjakansioiden sekä avattavan Luo uusi -luettelon yläpuolella oleva reuna. Voit halutessasi muuttaa reunan paksuutta muuttamalla kuvapistekentän kuvapisteiden määrää. Voit myös valita reunaviivan tyylin avattavasta luettelosta.
Alareuna	Haku-, tietueeseen liittyvät luettelot-, viimeisimmät tietueet- ja ratkaisuluokat-osioiden, asiakirjakansioiden sekä avattavan Luo uusi -luettelon alapuolella oleva reuna. Voit halutessasi muuttaa reunan paksuutta muuttamalla kuvapistekentän kuvapisteiden määrää. Voit myös valita reunaviivan tyylin avattavasta luettelosta.
Osion tausta	Haku-, tietueeseen liittyvät luettelot-, viimeisimmät tietueet- ja ratkaisuluokat-osioiden, asiakirjakansioiden sekä avattavan Luo uusi -luettelon taustaväri.

Luetteloiden tyylit

Teeman määrite	Kuvaus
Luettelon ylätunnisteen teksti	Luettelonäkymien sarakkeiden otsikoiksi valittujen kenttien nimien tekstin väri. Voit halutessasi muuttaa tekstin fonttia avattavasta luettelosta.
Ylätunnisteen alaviiva	Tietueeseen liittyvien luetteloiden ja luettelonäkymien sarakkeiden otsikoiden alla olevan viivan väri.
Eroin	Luettelonäkymän tietueiden välissä olevien viivojen väri.
Rivin korostus	Tietueen väri, kun käyttäjä siirtää hiiren tietueen päälle luettelonäkymässä.

6. Tallenna teeman arvojen muutokset valitsemalla **Tallenna**.



Vihje: Muutokset tulevat näkyviin, kun kumppaniportaalin käyttäjät päivittävät portaalisivun selaimessa. Tämän vuoksi on suositeltavaa päivittää portaalin väriteema silloin, kun kumppaniportaalin odotettu käyttäjämäärä on alhaisin.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

Kumppaniportaalin välilehtien mukauttaminen



Note: Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Mukautettujen objektien lisäksi kumppaniportaaliin voi näyttää seuraavat välilehdet:

- Tilit
- Vastaukset
- Artikkelit (vaatii Salesforce Knowledge -palvelun)
- tapaukset
- Yhteyshenkilöt
- Asiakirjat
- Ideat
- Liidit
- Mahdollisuudet
- Oikeutukset
- Palvelusopimukset
- Ratkaisut
- Salesforce CRM Content -välilehdet:
- raportit

Voit valita Salesforce-kumppaniportaaliin kirjautuneille käyttäjille näytettävät välilehdet ja muuttaa järjestystä, jossa välilehdet näytetään portaalikäyttäjille:

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Valitse kumppaniportaalin nimi.
3. Valitse **Mukauta portaalin välilehdet**.
4. Voit lisätä tai poistaa välilehtiä Valitut välilehdet -ikkunasta valitsemalla välilehden otsikon ja napsauttamalla **Lisää**- tai **Poista**-nuolta. Voit vaihtaa välilehtien järjestystä valitsemalla välilehden otsikon Valitut välilehdet -ikkunassa ja napsauttamalla **Ylös**- tai **Alas**-nuolta.
5. Valinnaisesti voit valita **Oletusarvoinen aloitusvälilehti** -luettelosta, mikä välilehti näytetään käyttäjille, kun he kirjautuvat portaaliin.
6. Valitse **Tallenna**.

Voit lisäksi määrittää käyttäjien käytettävissä olevat välilehdet muokkaamalla käyttäjien profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen välilehtiasetuksia.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalin välilehtien mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kumppaniportaalin välilehtien sivujen asettelua hallitaan sivujen portaaliin kohdistettujen profiilien sivujen asetteluiden avulla.

Voit muokata profiilin välilehden asettelua seuraavasti:

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Valitse kumppaniportaalin nimi.
3. Valitse muokattavan profiilin nimi Kohdistettujen profiilien luettelosta.
4. Valitse muokattavan vakio-objektin tai mukautetun objektin viereisten sivun asettelujen **Näytä kohdistus** -vaihtoehto.
5. Valitse **Muokkaa kohdistusta**.
6. Valitse uusi sivun asettelu muokattavan profiilin nimen vierestä.
7. Valitse **Tallenna**.

Kalenterin ja tapahtumien käyttöönotto aloitusvälilehdessä

Voit sallia kumppanikäyttäjille kalenterin ja ajoitettujen tapahtumien luettelon tarkastelun kumppaniportaalin aloitusvälilehdessä.

Kumppaniportaalin kalenteri ja tapahtumat toimivat seuraavia eroja lukuun ottamatta samoin kuin Salesforceen aloitusvälilehden kalenteri ja tapahtumat: oikeinkirjoituksen tarkistusta, tapahtumien päivitystä, tehostettuja luettelonäkymiä, vedä ja pudota -ajoitusta, kalenterin jakoa ja valinnan lisätietoja ei tueta kumppaniportaaliin.



Note: Kumppani voi nähdä ainoastaan kalenterit, jotka jaetaan:

- Muiden samalle tilille kohdistettujen kumppanikäyttäjien kanssa
- Heidän tilinsä kanavapäällikön kanssa

Portaalikäyttäjät voivat tarkastella tehtäviä ja tapahtumia kalenteristaan. Lisäksi portaalikäyttäjät, joilla on tapahtumien muokkaus-oikeus, voivat luoda, muokata ja poistaa tapahtumia.

Tervetulo-komponentin käyttöönotto aloitusvälilehdessä

Sisällyttä kumppaniportaalin Tervetulo-komponentti kumppaniportaalin käyttäjille kohdistettuun aloitussivun asetteluun. Kun käyttäjät kirjautuvat portaaliksi, he saavat tervetulo-komponentin, jossa on käyttäjän nimi, näiden kanavapäällikön nimi ja linkit näiden yritysten ja henkilökohtaisiin profiileihin. He voivat napsauttaa linkitettyä kanavapäällikön nimeä ja lähettää tälle sähköpostin. Kun portaalin käyttäjät muuttavat tietojään, järjestelmä päivittää automaattisesti heidän käyttäjätietueensa, mutta ei käyttäjien yhteystietotietoja.



Note: Kumppaniportaalin Tervetulo-komponentti on saatavilla myös Asiakasportaalien aloitussivulla. Se antaa kuitenkin tervetuloviestin käyttäjän nimellä.

Raportit-välilehden tarkastelun salliminen portaalikäyttäjille

Raportit-välilehden tarkastelu-oikeuden myöntäminen kaikille portaalikäyttäjille:

1. Anna portaalien käyttäjille käyttö-oikeus Salesforceen Raportit-välilehden kansioihin, jotka sisältävät ne raportit, jotka haluat käyttäjien suorittavan.
2. Aseta organisaation laajuisen jaon oletusmalliksi Yksityinen niille objekteille, joista haluat portaalien käyttäjien raportoivan.
3. Myönnä raporttien suoritus-oikeus portaalikäyttäjille.

Kun lisää Raportit-välilehden kumppaniportaaliin, portaalikäyttäjät:

- voivat suorittaa raportteja, mutta eivät voi mukauttaa raportteja tai suodattaa raporttien tuloksia
- voivat viedä raportteja Exceliin, jos heillä on raporttien vientioikeus.
- eivät saa käyttö-oikeutta Tallentamattomat julkiset raportit- tai Omat henkilökohtaiset mukautetut raportit -kansioihin

- saavat näyttöön virheilmoituksen riittämättömistä oikeuksista, jos heidän suorittamansa raportti sisältää objekteja, joiden tarkastelu-oikeutta heillä ei ole.

 **Note:** Raportit-välilehti on ainoastaan niiden kumppanikäyttäjien käytössä, joilla on Kultakumppani (Gold Partner) -lisenssi.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

Monikielisten HTML-viestien määrittäminen kumppaniportaaleille

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Jos organisaatiossa on otettu käyttöön useita kieliä, voit ladata HTML-viestejä millä tahansa Salesforce- tukemalla kielellä ja määrittää viestit näkymään portaalikäyttäjän kieliasetusten mukaisina. Voit esimerkiksi ladata suomenkielisen HTML-viestin, joka näytetään aloitusvälilehdessä suomen kieliasetusta käyttäville portaalikäyttäjille, sekä englanninkielisen HTML-viestin, joka näytetään aloitusvälilehdessä englannin kieliasetusta käyttäville portaalikäyttäjille.

Huomaa seuraavat asiat ennen monikielisten HTML-viestien määrittämistä:

- Ennen kuin voit lisätä monikielisen HTML-viestin portaaliin, sinun on ladattava HTML-muotoiltu tiedosto Asiakirjat-välilehden avulla.
- Vaikka ominaisuus olisi määritetty, portaalin HTML-viestejä ei näytetä Ideat-, Raportit-, Sisältö- tai Ratkaisut-välilehdissä.

Monikielisten HTML-viestien määrittäminen:

1. Jos haluat määrittää kumppaniportaalin näyttökielen, kirjoita Määitykset-valikon **Pikahaku-**kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Valitse muokattavan portaalin nimi.
3. Valitse Kohdistetut kielet -luettelosta **Lisää uusi kieli**.
4. Valitse kieli avattavasta **Kieli**-valintaluettelosta.
5. Napsauta hakukuvaketta () välilehden nimen vierestä ja valitse sitten HTML-viesti, joka näytetään kyseisessä välilehdessä. Voit toistaa tämän vaiheen kunkin sellaisen välilehden kohdalla, jossa haluat näyttää HTML-viestin.
6. Valitse **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-**, **Performance-**, **Unlimited-** ja **Developer**-versioissa

KÄYTTJÄOIKEUDET

Portaalien määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kumppaniportaalin asetukset

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kumppaniportaalin asetusten ja viestimallien muokkaaminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Valitse muokattavan portaalin nimi.
3. Valitse **Muokkaa**.
4. Määritä seuraavat vaihtoehdot:

Asetus	Kuvaus
Nimi	Kumppaniportaalin nimi, joka näkyy asiakasportaalin lisätieto- ja muokkaussivuilla sekä Kumppaniportaalin määritykset -sivulla. Kumppaniportaalin nimi ei näy portaalisivuilla, mutta se näkyy selaimen otsikkorivillä. Portaalisi nimi täytyy olla organisaatiosi yksilöivä, eikä se voi olla jo Asiakasportaalin tai kumppaniportaalin käytössä. Lisäksi saattaa esiintyä virhe, mikäli nimeät Asiakasportaalin "kumppaniportaali" asiakasportaaliksi.
Kuvaus	Kumppaniportaalin kuvaus, joka näkyy portaalin lisätieto- ja muokkaussivuilla. Kumppaniportaalin kuvaus ei näy portaalisissa.
Ota kirjautuminen käyttöön	Antaa käyttäjille oikeuden kirjautua kumppaniportaaliin. Suosittelemme, että et valitse tätä valintaruutua, ennen kuin olet määrittänyt portaalin kokonaan.  Note: Kun otat kumppaniportaalin käyttöön, oletusportaalille määritetään Ota kirjautuminen käyttöön -asetus. Käyttäjien tulee voida kirjautua kumppaniportaaliin sekä olla käyttäjäprofiileissaan rajattujen IP-alueiden ja määritettyjen kirjautumisaikojen sisällä voidakseen palauttaa salasanaansa.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalin asetusten muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Asetus	Kuvaus
Pääkäyttäjä	Valitse kumppaniportaalin oletuspääkäyttäjä napsauttamalla hakukuvaketta (🔍). Kaikki kumppaniportaaliin liittyvät sähköposti-ilmoitukset lähetetään tälle Salesforce-käyttäjälle. Kumppaniportaalin pääkäyttäjäksi voidaan valita vain käyttäjä, jolla on ulkoisten käyttäjien hallintaoikeus, sovelluksen mukautusoikeus ja käyttöoikeus Asiakirjat-kansioon, joka sisältää kumppaniportaalin Ylätunnisteen. Et voi poistaa sellaisen käyttäjän aktivointia, joka on valittu portaalin pääkäyttäjäksi.

Portaalin oletusasetukset

Asetus	Kuvaus
Uloskirjautumis-URL	Sen Web-sivuston URL-osoite, joka näytetään, kun käyttäjät kirjautuvat ulos kumppaniportaalista, esimerkiksi http://www.acme.com. Jos uloskirjautumis-URL-osoitetta ei ole määritetty, portaalikäyttäjät siirretään uloskirjautumisen jälkeen kirjautumissivulle.
Näytä toimintojen vahvistus	Käyttäjät voivat tarkastella vahvistusviestejä suoritettuaan toiminnon kumppaniportaalissa. Kun käyttäjä on esimerkiksi luonut liidin kumppaniportaalissa, järjestelmä näyttää sanoman Liidi on luotu, jos tämä asetus on käytössä. Vahvistusviestit voivat auttaa käyttäjää ymmärtämään kumppaniportaalissa suorittamiaan toimintoja.
HTML-viestien oletuskieli	Määrittää kielen, jolla portaalin HTML-viestit näytetään, jos portaalin HTML-viestien mukautettua kieltä ei ole määritetty. Tämä asetus on käytettävissä vain organisaatioissa, joissa on otettu käyttöön useita kieliä.

Sähköposti-ilmoitusten asetukset

Asetus	Kuvaus
Lähetäjän osoite	Sähköpostiosoite, josta kaikki kumppaniportaalin viestimallit lähetetään, esimerkiksi support@acme.com. Salesforce lähettää sähköposteja automaattisesti, mutta tämä sähköpostiosoite näytetään lähetäjän sähköpostiosoitteena portaalikäyttäjille. Jos portaalikäyttäjä vastaa viestimalliin, vastaus ohjataan tähän osoitteeseen.
Lähetäjän nimi	Nimi, joka liitetään Lähetäjä-kentän sähköpostiosoitteeseen, esimerkiksi Acme-kumppanituki.
Uusi käyttäjämalli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään käyttäjänimi ja alkuperäinen salasana uusille kumppaniportaalin käyttäjille. Esimerkkimalli on

Sähköposti-ilmoitusten asetukset

Asetus	Kuvaus
	valittu oletusarvoisesti automaattisesti. Tämän mallin tilaksi on valittava Käytettävissä.
Uusi salasananamalli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään uusi salasana olemassa oleville kumppaniportaalin käyttäjille, kun asetat heille uuden salasanan.
Kadonnut salasananamalli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään uusi salasana olemassa oleville kumppaniportaalin käyttäjille, kun he asettavat itse oman salasanan valitsemalla kumppaniportaalin kirjautumissivulla Unohditko salasanasasi?
Vaihda omistaja portaalikäyttäjäksi -malli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään ilmoitus kumppaniportaalin käyttäjille, kun he saavat uuden tietueen omistajan portaalissa.

Ulkoasu ja käyttömahdollisuudet

Asetus	Kuvaus
Ylätunniste	Teksti- tai HTML-tiedosto, jonka avulla voit muokata kumppaniportaalin ylätunnisteen organisaatiosi tuotemerkin mukaiseksi. Napsauttamalla hakukuvaketta () voit valita Asiakirjat-välilehden julkiseen kansioon ladatun tiedoston. Ylätunniste- ja Alatunniste-hakukenttiin lisättävien tiedostojen yhteiskoko voi olla enintään 10 kt. On suositeltavaa, ettet lisää portaaliin sekä ylätunnistetta <i>että</i> logoa, koska ne eivät välttämättä yhdessä näy oikein. Voit asetaa uloskirjautumislinkin minne tahansa otsikossa käyttämällä seuraavaa HTML-tunnistetta: "Kirjaudu ulos".
Alatunniste	Teksti- tai HTML-tiedosto, jonka avulla voit muokata kumppaniportaalin alatunnisteen organisaatiosi tuotemerkin mukaiseksi. Napsauttamalla hakukuvaketta () voit valita Asiakirjat-välilehden julkiseen kansioon ladatun tiedoston. Ylätunniste- ja Alatunniste-hakukenttiin lisättävien tiedostojen yhteiskoko voi olla enintään 10 kt.
Logo	Kuvatiedosto (.jpg, .gif, .png), jonka avulla voit muokata kumppaniportaalin ylätunnisteen vasemman reunan organisaatiosi tuotemerkin mukaiseksi. Napsauttamalla hakukuvaketta () voit valita Asiakirjat-välilehden julkiseen kansioon ladatun tiedoston, jonka asetukseksi on määritetty Ulkoisesti käytettävissä.

Ulkoasu ja käyttömahdollisuudet

Asetus	Kuvaus
	Logo-hakukenttään valittavan tiedoston enimmäiskoko on 20 kt. On suositeltavaa, ettet lisää portaaliin sekä ylätunnistetta <i>että</i> logoa, koska ne eivät välttämättä yhdessä näy oikein.
Kirjautumisviesti	Teksti- tai HTML-tiedosto, jonka avulla voit muokata kumppaniportaalin kirjautumissivun, unohtuneen salasanan palautussivun ja salasanan muuttamissivun ylätunnisteen organisaatiosi tuotemerkin mukaiseksi. Napsauttamalla hakukuvaketta () voit valita Asiakirjat-välilehden julkiseen kansioon ladatun tiedoston. Kirjautumisviesti-hakukenttään valittavan tiedoston enimmäiskoko on 2 kt.  Note: Portaaliin kirjautumisen viestinä käytetyt Java -komentosarjat ja CSS -koodi poistetaan automaattisesti HTML -tiedostoista.

5. Valitse Tallenna.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)[Kumppaniportaalin asetukset](#)

Kumppanikäyttäjien luominen



Note: Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kun olet luonut kumppanitilin, voit lisätä tilille kumppanikäyttäjiä yhteyshenkilötietueina. Kumppanikäyttäjät ovat Salesforce-käyttäjiä, joilla on rajoitetut, pääasiassa liidien hallintaan tarkoitetut käyttöoikeudet. Kumppanikäyttäjät kirjautuvat Salesforceen portaalin kautta.

Määritä portaalit ennen kumppanien luomista. Muuten kumppanikäyttäjät voivat yrittää kirjautua portaaliiin ennen kuin portaalit ovat valmiina.

Kumppanikäyttäjän luominen:

1. Avaa tarkasteltavaksi se kumppanitili, johon haluat luoda uuden kumppanikäyttäjän.
2. Luo kumppanikäyttäjälle uusi yhteyshenkilö. Valitse Yhteyshenkilöt-luettelosta **Uusi**. Kirjoita tarvittavat tiedot ja valitse **Tallenna**.
3. Napsauta yhteyshenkilön lisätietosivulta **Ulkoisten käyttäjien hallinta** ja valitse sitten **Ota kumppanikäyttäjä käyttöön**.
4. Muokkaa kumppanin käyttäjätietuetta.
5. Valitse **Tallenna**.

Kun kumppanikäyttäjä on luotu, kumppanitiliä ja kumppanikäyttäjää voidaan muokata erikseen. Kohteeseen tehdyt muutokset eivät heijastu toiseen kohteeseen.

Suorittaaksesi vianetsinnän tai vahvistaaksesi, että portaalit on määritetty oikein, napsauta yhteyshenkilön lisätietosivulta **Ulkoisten käyttäjien hallinta** ja valitse **Kirjaudu portaaliiin käyttäjänä**. Uusi selainikkuna avautuu ja kirjaudut portaaliiin automaattisesti sisään portaalikäyttäjänä.

Kumppanikäyttäjien luomisvihjeitä

Ota huomioon seuraavat seikat, kun luot kumppanikäyttäjää:

- Jos olet määrittänyt käyttäjälle valtuutetun pääkäyttäjän oikeudet, käyttäjä ei voi luoda ulkoista käyttäjää, ellei Kohdistettavat profiilit -luetteloon ole lisätty vähintään yhtä kumppaniprofiilia ja ellei käyttäjällä ole ulkoisten käyttäjien hallintaoikeutta.
- **Rooli**-alasvetovalikko on vain luku -muodossa, kun ensimmäisen kerran otat yhteyshenkilön käyttöön kumppanina tai asiakaskäyttäjänä tilillä. Seuraavan kerran, kun otat käyttöön yhteyshenkilön tällä tilillä asiakkaana tai kumppanikäyttäjänä, voit valita käyttäjälle **Roolin**.
- Kumppanikäyttäjälle käytettävissä olevat profiilit rajoittuvat kumppanikäyttäjäprofiiliin ja siitä kloonattuihin profiileihin. Toisin kuin vakiokäyttäjien tapauksessa, kumppanikäyttäjän rooli kohdistetaan automaattisesti tilin nimen mukaan. Kumppanikäyttäjän rooli on tilin omistajan roolin alainen, joten kaikki kumppanikäyttäjän roolin tiedot ovat mukana tilin omistajan roolissa. Pidä mielessä, että jos poistat portaalikäyttäjän käytöstä, hänen kumppanikäyttäjän roolinsa vanhenee eikä hänen tietojensa sisällytetä kumppanitilin rooliin.
- Kumppanikäyttäjää ja -yhteyshenkilöitä ei voi poistaa. Jos et halua kumppanikäyttäjän enää käyttävän portaalii, poista kumppanikäyttäjän aktiivointi.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppanikäyttäjien luominen, muokkaaminen tai aktivoinnin poistaminen:

- Ulkoisten käyttäjien hallintaoikeus

Yhteyshenkilöiden luominen:

- Yhteyshenkilöiden luontioikeus

Yhteyshenkilöiden tarkasteleminen:

- Yhteyshenkilöiden lukuoikeus

- Kumppaniyhteyshenkilöitä ei voi omistaa muu kuin kumppanitili.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

Ominaisuuksien ottaminen käyttöön kumppaniportaalissa

Tapausten ottaminen käyttöön kumppaniportaalissa

-  **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kun otat tapauksia käyttöön kumppaniportaalissa, voit kohdistaa tapaukset kumppanikäyttäjille suoraan tai kohdistus- ja eskalointisääntöjä käyttämällä. Kumppanikäyttäjät voivat muokata uusia tapauksia, lisätä tapauksen huomautuksia, kohdistaa tapauksia uudelleen, etsiä tapauksen ratkaisuja ja luoda tapauksiin. Kumppanikäyttäjät eivät voi muokata tapauksen huomautuksia, liittää omaisuuksia tapauksiin tai poistaa tapauksia.

-  **Note:** Kumppaniportaalin käyttäjien lisäämät tapauskommentit ovat julkisia ja kaikki tapausta tarkastelevat käyttäjät voivat nähdä ne.

Tapausten käyttöönottoaminen kumppaniportaalissa:

1. Lisää Tapaukset-välilehti luetteloon, jossa on [kumppaniportaalissa käytössä olevat välilehdet](#).
2. Vahvista kumppanikäyttäjän profiilissa, että tapausten välilehtiasetuksen arvo on **Oletus** käytössä.
3. Ota kumppanikäyttäjän profiilissa tapauksille käyttöön objektin luku-, luonti- ja muokkausoikeudet.

Kun olet ottanut tapaukset käyttöön kumppaniportaalissa, ota huomioon seuraavat vihjeet:

- Määritä tapauksen luontimalli, jotta kumppanikäyttäjät voivat lähettää sähköposti-ilmoituksen uusille yhteyshenkilöille, jotka on kohdistettu tapauksiin. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Tukiasetukset** ja valitse **Tukiasetukset**.
- Määritä tapaustiimin rooleja salliaaksesi kumppaniesi lisätä tapaustiimin jäseniä. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Tapaustiimin roolit** ja valitse **Tapaustiimin roolit**.
- Kun tarkastellaan tapaukseen liitettyä sähköpostia, **Sähköpostiviestiluettelo**, **Seuraava** ja **Edellinen**-linkit eivät ole käytettävissä kumppanikäyttäjille.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tapausten käyttöönottoaminen kumppanikäyttäjille:

- Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus

Salesforce CRM Content:in ottaminen käyttöön kumppaniportaalisissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Kumppaniportaalin määrittäminen ja päivittäminen:	Sovelluksen mukautusoikeus
Profiilien luominen ja muokkaaminen:	Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus
Kumppaniportaalin käyttäjien hallinta:	"Ulkoisten käyttäjien hallintaoikeus"
Salesforce CRM Content -kirjastojen käyttöoikeuksien luominen:	Salesforce CRM Content -hallintaoikeus OR Sisältöoikeuksien hallintaoikeus
Käyttäjien lisääminen Salesforce CRM Content -kirjastoon:	Salesforce CRM Content -hallintaoikeus OR Kirjaston hallinta valittuna kirjaston käyttöoikeuksissa

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-**, **Performance-**, **Unlimited-** ja **Developer**-versioissa

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Salesforce CRM Content on käytettävissä kumppaniportaalisissa. Kumppaniportaalien käyttäjille voidaan myöntää kahdentasoisia käyttöoikeuksia Salesforce CRM Content:iin:

- Portaalien käyttäjät, joilla ei ole Salesforce CRM Content -ominaisuuslisenssiä, voivat ladata, arvioida, kommentoida ja tilata sisältöjä, jos heillä on portaalien sisällön tarkastelu-oikeus. He eivät voi tarkastella mahdollisesti arkaluonteisia tietoja, kuten käyttäjänimiä, lataushistoriaa tai versiohistoriaa. Sisällöntoimitus ominaisuus ei ole käytettävissä portaalien käyttäjille.
- Portaalien käyttäjät, joilla on Salesforce CRM Content -ominaisuuslisenssi, voivat käyttää kaikkia Salesforce CRM Content -ominaisuuksia, jotka on mainittu heidän kirjastojen käyttöoikeuksissaan, esimerkiksi lisätä sisältöä, siirtää ja jakaa sisältöjä kirjastojen välillä ja poistaa sisältöä. He voivat myös tarkastella Salesforce CRM Content -raportteja. Sisällöntoimitus ominaisuus ei ole käytettävissä portaalien käyttäjille.

Salesforce CRM Content -palvelun ottaminen lisenssittömien käyttäjien käyttöön

Kun olet [ottanut käyttöön kumppaniportaalin](#), ota Salesforce CRM Content käyttöön portaaleissa alla kuvatulla tavalla. Toimi alla kuvatulla tavalla, jos et ole ostanut Salesforce CRM Content -ominaisuuslisenssiä portaalikäyttäjille.

1. Päivitä kloonatut Kumppanikäyttäjä-profiilisi:
 - a. Lisää käyttäjille portaalien sisällön tarkastelu-oikeus.
 - b. Muuta välilehden näkyvyysasetus Kirjastot-, Sisältö- ja Tilaukset-välilehdille Välilehti piilotettu -arvosta arvoon Oletus käytössä.
 - c. Voit kohdistaa päivitetyn profiilin kumppaniportaalien käyttäjille tarpeen mukaan.
2. Määritä portaalikäyttäjien oikeudet kussakin Salesforce CRM Content -kirjastossa luomalla yhden tai useamman kirjaston käyttöoikeuden.



Note: Kirjastojen käyttöoikeuksissa voidaan myöntää ainoastaan sellaisia oikeuksia, jotka käyttäjän ominaisuuslisenssi tai profiili sallii. Vaikka esimerkiksi **Merkitse sisältö** on kirjaston käyttöoikeuksiin liittyvä vaihtoehto, sen valitseminen ei anna sisällön tunnisteiden luomisoikeutta käyttäjille, joilla ei ole sisällön merkitsemiseen oikeuttavaa Salesforce CRM Content -ominaisuuslisenssiä.

3. Määritä kirjastot, joiden haluat olevan portaali käyttäjien käytössä. Varmista, ettei kyseisissä kirjastoissa ole luottamuksellista sisältöä.
4. Lisää portaalikäyttäjiä kirjastoihin. Portaalikäyttäjiä, joilla kumppanikäyttäjä-profiili tai sen kloonit, voidaan lisätä kirjastoon ainoastaan osana julkista ryhmää.
5. Lisää [Salesforce CRM Content -välilehdet](#) kuhunkin kumppaniportaaliin.



Note: Asiakirjat-välilehti ei ole Salesforce CRM Content -palvelun osa.

Salesforce CRM Content -palvelun ottaminen lisensoitujen käyttäjien käyttöön

Kun olet [ottanut käyttöön kumppaniportaalin](#), ota Salesforce CRM Content käyttöön portaalissa alla kuvatulla tavalla. Toimi näiden ohjeiden mukaan, jos olet ostanut portaalikäyttäjille Salesforce CRM Content -ominaisuuslisenssejä.

1. Päivitä kloonatut Kumppanikäyttäjä-profiilisi:
 - a. Vaihtoehtoisesti voit lisätä kirjastojen luontioikeuden, jos haluat portaalikäyttäjien pystyvän luomaan ja hallitsemaan uusia kirjastoja.
 - b. Muuta välilehden näkyvyysasetus Kirjastot-, Sisältö- ja Tilaukset-välilehdille Välilehti piilotettu -arvosta arvoon Oletus käytössä.
 - c. Kohdista päivitetty profiili kumppaniportaalin käyttäjille tarpeen mukaan.
2. Valitse **Salesforce CRM Content -käyttäjä** -valintaruutu kunkin kumppaniportaalin käyttäjän lisätietosivulla.
3. Määritä portaalikäyttäjien oikeudet kussakin Salesforce CRM Content -kirjastossa luomalla yhden tai useamman kirjaston käyttöoikeuden.



Note: Kirjastojen käyttöoikeuksissa voidaan myöntää ainoastaan sellaisia oikeuksia, jotka käyttäjän ominaisuuslisenssi tai profiili sallii. Vaikka esimerkiksi **Merkitse sisältö** on kirjaston käyttöoikeuksiin liittyvä vaihtoehto, sen valitseminen ei anna sisällön tunnisteiden luomisoikeutta käyttäjille, joilla ei ole sisällön merkitsemiseen oikeuttavaa Salesforce CRM Content -ominaisuuslisenssiä.

4. Määritä kirjastot, joiden haluat olevan portaali käyttäjien käytössä. Varmista, ettei kyseisissä kirjastoissa ole luottamuksellista sisältöä.
5. Lisää portaalikäyttäjiä kirjastoihin. Portaalikäyttäjiä, joilla kumppanikäyttäjä-profiili tai sen kloonit, voidaan lisätä kirjastoon ainoastaan osana julkista ryhmää.
6. Lisää [Salesforce CRM Content -välilehdet](#) kuhunkin kumppaniportaaliin.



Note: Asiakirjat-välilehti ei ole Salesforce CRM Content -palvelun osa.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

Sähköpostin käyttöönottoaminen kumppaniportaalisissa

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kun sähköposti otetaan käyttöön kumppaniportaalisissa, kumppanikäyttäjät voivat lähettää sähköpostia liittyvästä Toimintohistoria-luettelosta kumppaniportaalisissa. Kumppanikäyttäjä voi esimerkiksi napsauttaa **Lähetä sähköposti** -painiketta liidin liittyvästä Toimintohistoria-luettelosta lähettääkseen sähköpostin liidille ja kirjata sähköpostin liittyvään luetteloon.

Jos haluat sallia kumppanikäyttäjien lähettää sähköpostia kumppaniportaalista, anna heille sähköpostin lähetysoikeus. Jotta kumppanikäyttäjät voivat käyttää sähköpostimalleja, sinun täytyy tehdä mallit käytettäväksi heille.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalien ottaminen käyttöön](#)

Ideiden ottaminen käyttöön kumppaniportaalisissa

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kun olet määrittänyt kumppaniportaalisi, noudata alla olevia ohjeita ottaaksesi ideat käyttöön portaalisasi:

1. Jos haluat luoda aktiivisen ja portaalisissa näytettävän ideayhteisön, kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään **Ideat-vyöhykkeet** ja valitse **Ideat-vyöhykkeet**.
2. [Lisää Ideat-välilehti kumppaniportaliisi](#).
3. Jos organisaatiollasi on Ideat ja vastaukset -portaalien lisenssi, piilota Raportit-välilehti kumppaniportaalisissa. Muussa tapauksessa kumppaniportaalisi käyttäjille näytetään Riittämättömät oikeudet -viesti, kun ne napsauttavat Raportit-välilehteä.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalien ottaminen käyttöön](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Käyttöoikeuksien ottaminen käyttöön:

- Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalien määrittäminen ja päivittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Yhteisön luominen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Oikeuksien hallinnan ottaminen käyttöön Kumppaniportaaliassa

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Voit käyttää kumppaniportaalia tarjotaksesi kumppaneillesi käyttöoikeuden heidän oikeutuksiinsa, palvelusopimuksiinsa ja sopimusten rivi-kohteisiin.

Kun olet määrittänyt oikeuksien hallinnan ja ottanut käyttöön kumppaniportaalin, suorita seuraavat vaiheet lisätaksesi oikeuksien hallinnan portaaleihisi.

1. Päivitä kloonatut Kumppanikäyttäjä-profiilisi:
 - a. Sisällytä luku-oikeus oikeutuksiin, palvelusopimuksiin ja sopimuksen rivi-kohteisiin.
 - b. Voit myös sisällyttää [valtuutettujen kumppaniportaalin](#) pääkäyttäjien profiileille oikeuksien yhteyshenkilöiden luonti- ja poisto-oikeudet. Näin valtuutetut ulkoiset pääkäyttäjät voivat päivittää oikeuksien yhteyshenkilöitä.
 - c. Vahvista, että Oikeutukset- tai Palvelusopimukset-välilehtien näkyvyys on Oletus käytössä. Sopimuksen rivi-kohteet näytetään palvelusopimuksissa.
2. Valitse kumppaniportaalin lisätietosivun alaosasta **Muokkaa profiileja** ja aktivoi uusi profiili.
3. Mukauta tapauksen sivuasetteluita lisätaksesi Oikeutuksen nimi -hakukentän. Tämän avulla kumppanikäyttäjät voivat lisätä oikeutuksia tapauksiin.

 **Vihje:** Älä lisää seuraavia oikeutusprosessin kenttiä tapauksen sivun asetteluun portaalin käyttäjille, koska portaalien käyttäjien ei pitäisi käyttää sisäisiin tukiprosesseihin liittyviä tietoja: Oikeutusprosessin alkamisaika, Oikeutusprosessin päättymisaika, Pysäytetty ja Pysäytetty lähtien.

4. Voit myös mukauttaa tilien ja yhteyshenkilöiden luetteloita lisätaksesi Oikeutukset. Näin valtuutetut ulkoiset pääkäyttäjät voivat luoda oikeisiin oikeutuksiin liittyviä tapauksia.
5. Lisää Oikeutukset- tai Palvelusopimukset-välilehdet kumppaniportaaleihin.
6. Kohdista kloonatut profiilit kumppaniportaalien käyttäjille:
 - a. Jos haluat luoda uuden kumppaniportaalien käyttäjän, napsauta **Ulkoisten käyttäjien hallinta** ja valitse **Ota kumppanikäyttäjä käyttöön** yhteyshenkilön lisätietosivulta. Jos haluat päivittää olemassa olevan käyttäjän, napsauta **Ulkoisten käyttäjien hallinta** ja valitse **Näytä kumppanikäyttäjä**.
 - b. Valitse uudelle käyttäjälle kloonattu profiili **Profiili**-alasvetovalikosta. Jos käyttäjä on jo olemassa, valitse **Muokkaa** ja valitse sitten profiili.
 - c. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalien ottaminen käyttöön](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer** -versioissa, joissa on Service Cloud

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Kumppaniportaalien määrittäminen ja päivittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Profiilien luominen ja muokkaaminen:

- Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus

Portaalikäyttäjien hallinta:

- Ulkoisten käyttäjien hallintaoikeus

Kumppaniportaalin vastausten käyttöönotto

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Voit käyttää Kumppaniportaalia tarjotaksesi asiakkaille käyttöoikeuden Vastaukset-yhteisöön.

Vastausten käyttöönotto portaalisasi.

1. Määritä kumppaniportaalisi.

Huomaa, että kun mukautat portaalin fontteja ja värejä, vastaukset tukevat vain seuraavia muutoksia:

- Kaikki välilehtien tyylit
- Seuraavat sivutyylit:
 - Sivun tausta
 - Teksti
 - Linkki
 - Linkin lisätiedot

2. Määritä vastaukset ja varmista, että vastaukset-yhteisösi on määritetty näkymään kumppaniportaalissa.

3. Lisää Vastaukset-välilehti kumppaniportaaliiin.

4. Luo kumppaniportaalin käyttäjiä.

5. Jos haluat, että kumppaniportaalin käyttäjillä on erilaiset luokkaryhmän näkyvyysasetukset kuin tilin omistajalla, muuta kumppaniportaalin käyttäjän näkyvyysasetuksia.

Kumppaniportaalin käyttäjät perivät oletuksena roolit, jotka on kohdistettu heidän asiakkuuspäälliköilleen. Jos tilin omistajalla on esimerkiksi rooli CEO ja CEO:n roolilla on täysi käyttöoikeus kaikkiin tietoryhmän tietoluokkiin, jotka on kohdistettu vastauksiin, silloin Kumppaniportaalin käyttäjät voivat käyttää kaikkia tietämyskannan luokkia. Joissakin tapauksissa saatat haluta rajoittaa, mitä luokkia Kumppaniportaalin käyttäjät voivat käyttää.

6. Jos organisaatiollasi on Ideat ja vastaukset -portaalin lisenssi, piilota Raportit-välilehti kumppaniportaalissa. Muussa tapauksessa kumppaniportaalisi käyttäjille näytetään Riittämättömät oikeudet -viesti, kun ne napsauttavat Raportit-välilehteä.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-**, **Performance-**, **Unlimited-** ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalin määrittäminen ja päivittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Profiilien luominen ja muokkaaminen:

- Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus

Vastaukset-yhteisön luominen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kumppanikäyttäjien hallinta

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Kumppaniportaalin käyttäjien hallinta:	"Ulkoisten käyttäjien hallintaoikeus"
Profiilien luominen, muokkaaminen ja poistaminen:	Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus
Sivun asetteluiden luominen, muokkaaminen ja poistaminen:	Sovelluksen mukautusoikeus
Kenttätason suojauksen määrittäminen:	Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus JA Sovelluksen mukautusoikeus
Jakosääntöjen määrittäminen:	Jakamisen hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-**, **Performance-**, **Unlimited-** ja **Developer**-versioissa



Note: Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Koska Salesforce-kumppaniportaalin toiminnot ovat samankaltaisia kuin Salesforcen toiminnot, kumppaniportaalisi käyttäjien hallinta on melko samanlaista kuin Salesforce-käyttäjien hallinta.

Huomioi seuraavien asetusten vaikutus kumppaniportaalin käyttäjien hallintaan:

Kumppaniportaalin profiilit

Kumppaniportaalin käyttäjille kohdistamasi käyttöoikeudet määrittävät toiminnot, joita he voivat suorittaa organisaatiosi kumppaniportaalissa. Tällaisia toimintoja ovat muun muassa tapausten ja mukautettujen objektien tietueiden tarkasteleminen, luominen tai muokkaaminen. Kun otat kumppaniportaalin käyttöön, kumppanikäyttäjän profiili luodaan automaattisesti organisaatiolle. Kumppanikäyttäjän profiilia ei voi muokata.

Jos haluat, että kumppanikäyttäjät voivat kirjautua kumppaniportaaliiin, luo kumppaneille profiilit, jotka on kloonattu kumppanikäyttäjän profiilista. Varmista jokaiselle kloonatulle profiilille, että "Vain API-käyttäjä" -käyttöoikeus ei ole valittuna. Jos tämä käyttöoikeus on valittuna, profiiliin liitetty käyttäjä ei pysty kirjautumaan sisään kumppaniportaaliiin. Näiden profiilien kloonaminen tai käyttöoikeusjoukkojen luomien sallii sinun määrittää mitä portaalikäyttäjät voivat tehdä.

Kumppaniportaalin jakosäännöt

Kun otat kumppaniportaalisi käyttöön, seuraavat ryhmät ja jakosääntöluokka luodaan:

Ryhmä tai luokka	Kuvaus
Kaikki kumppaniportaalin käyttäjät -ryhmä	Sisältää kaikki organisaatiosi kumppaniportaalin käyttäjät
Kaikki sisäiset käyttäjät -ryhmä	Sisältää kaikki organisaatiosi Salesforce-käyttäjät
Roolien ja sisäisten aliroolien jakosääntöluokka	Sallii sinun luoda jakosääntöjä, joissa voit valita organisaatiosi tietyt Salesforce-käyttäjät rooleittain sekä kaikkia kyseisen roolin

Ryhmä tai luokka**Kuvaus**

alapuolella olevia käyttäjiä, pois lukien kaikki kumppaniportaalin roolit

Näiden ryhmien ja jakosääntöluokkien avulla voit helposti luoda jakosääntöjä, joiden avulla voit antaa kaikille kumppaniportaalin tai Salesforceen käyttäjille tiettyjen tietojen käyttöoikeudet. Voit myös luoda jakosääntöjä kumppaniportaalin käyttäjien ja Salesforce-käyttäjien välille, mutta et eri kumppanitileihin liittyvien kumppanikäyttäjien välille.

Jos Salesforce Knowledge on otettu käyttöön kumppaniportaaliassasi, portaalikäyttäjät voivat tarkastella artikkeleita luokkaryhmän näkyvyysasetuksien mukaisesti.

Kumppaniportaalin roolihierarkia

Portaalikäyttäjien roolihierarkia muodostuu tilistä ja sen yhteyshenkilöistä, kun otat käyttöön tilin ensimmäisen kumppaniportaalin käyttäjän. Tili lisätään roolihierarkiaan tilin omistavan käyttäjän alle. Aina kun lisäät yhteyshenkilön kumppaniportaalin käyttäjäksi, kyseinen käyttäjä kohdistetaan automaattisesti käyttäjärooliin tilin portaalin roolihierarkiassa. Portaalitilin roolien oletusarvoinen lukumäärä on kolme. Voit vähentää roolien määrää tai lisätä niiden määrää enintään kolmeen. Kumppanikäyttäjille voidaan määrittää yksi seuraavista rooleista:

- Johtaja
- Päällikkö
- Käyttäjä

Kumppanijohtajan rooli on roolihierarkiassa heti kanavapäällikön alapuolella. Kumppanipäällikön rooli on seuraavana kumppanijohtajan roolin alapuolella. Kumppanikäyttäjän rooli on seuraavana kumppanipäällikön roolin alapuolella. Kunkin roolin nimessä on myös kumppanitilin nimi. Jos kumppanitilin nimi on esimerkiksi Acme, roolien nimet ovat Acme Kumppanijohtaja, Acme Kumppanipäällikkö ja Acme Kumppanikäyttäjä. Jos kumppanitilin omistus siirretään toiselle kanavapäällikölle, kumppanikäyttäjän rooli siirretään roolihierarkian vastaavaan paikkaan.



Note: Ole varovainen roolihierarkian hallinnassa. Tiettyssä roolissa olevat kumppanikäyttäjät voivat aina tarkastella tai muokata kaikkia tietoja, jotka he jakavat hierarkiassa alapuolella olevien käyttäjien kanssa, tai tietoja, jotka ovat hierarkiassa alapuolella olevien käyttäjien omistuksessa, huolimatta siitä, mikä on organisaation käyttämä jakomalli. Voit hallita kumppanirooleja hallinnon raporttien avulla.

Eri portaalityyppejä sisältävillä tileillä on erillinen roolihierarkia kullekin portaalille. Järjestelmä liittää roolien nimiin portaalityypin, johon rooli liittyy. Jos tilillä A on esimerkiksi sekä kumppaniportaali että Asiakasportaali, Asiakasportaalin roolit nimetään tyyliin "Tilin A asiakaskäyttäjä" ja kumppaniportaalin roolit tyyliin "Tilin A kumppanikäyttäjä".

Kaikilla kumppanikäyttäjäroolien käyttäjillä on lukuoikeus kaikkiin portaalitilinsä alaisiin yhteyshenkilöihin, vaikka yhteyshenkilön jakomalli olisikin yksityinen. Kumppanikäyttäjillä on kaikkiin sellaisiin objekteihin liittyvien tehtävien luku- ja kirjoitusoikeus, joiden käyttöoikeus heillä on. Heillä on myös sellaisten tapahtumien lukuoikeus, jotka liittyvät objekteihin, joiden käyttöoikeus heillä on. Kumppaneilla on sama käyttöoikeus Salesforce Knowledge -artikkeleihin kuin tilinomistajalla.

Voit tarkastella kumppaniportaalin käyttäjille kohdistettuja rooleja luomalla mukautetun raportin, valitsemalla Hallinnon raportit, valitsemalla tietotyyppiä Käyttäjät ja lisäämällä raporttisarakkeisiin Rooli-sarakkeen.

Kumppaniportaalin roolien poistaminen

Kun poistat kumppaniportaalin rooleja, roolit nimetään uudelleen hierarkian ylläpitämiseksi. Jos esimerkiksi Päällikkö-rooli poistetaan hierarkiasta, jossa on roolit Johtaja, Päällikkö ja Käyttäjä, Johtaja-roolin nimeksi muutetaan Päällikkö, mutta sen tunnus pysyy ennallaan. Kun luot kumppaniportaalin roolin, uuden portaaliroolin hierarkia määritetään ja luodaan alhaalta ylös automaattisesti.

Voit poistaa useita rooleja kerralla suorituskyvyn parantamiseksi. Jos esimerkiksi useimmilla käyttäjilläsi on Käyttäjä-rooli, voit poistaa Johtaja- ja Päällikkö-roolit. Lisätietoja kumppaniroolien poistamisesta on [SOAP API Developer's Guide -oppaassa](#).

Tehokäyttäjän oikeudet

Käyttäjille voidaan kohdistaa tehokäyttäjän oikeudet. Tällöin he voivat käyttää tietoja, joiden omistaja on käyttäjä, jonka rooli hierarkiassa on sama tai alempana. Jos esimerkiksi kumppanipäälliköllä on tehokäyttäjän oikeudet, hän voi nähdä Kumppanipäällikkö- ja Kumppanikäyttäjä-roolien käyttäjien omistamia tietoja.

Kumppaniportaalin käyttäjälisenssit

Kumppaniportaalin käyttäjät eivät voi suorittaa kaikkia samoja toimintoja kuin Salesforce-käyttäjät, koska kumppaniportaalin käyttäjien käyttäjälisenssi on erikoistyyppinen.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

Tehokumppanikäyttäjäoikeuksien kohdistaminen

Kumppanikäyttäjille voidaan määrittää yksi seuraavista rooleista: Kumppanijohtaja, Kumppanipäällikkö tai Kumppanikäyttäjä (työntekijän rooli).

Tehokumppanikäyttäjän rooli	Voi käyttää
Kumppanijohtaja	Tietoja, joiden omistaja on kumppanikäyttäjä tai tehokumppanikäyttäjä, jonka rooli hierarkiassa on sama tai alempi (Päällikkö- ja Käyttäjä-roolit).
Kumppanipäällikkö	Tietoja, joiden omistaja on kumppanikäyttäjä tai tehokumppanikäyttäjä, jonka rooli hierarkiassa on sama tai alempi (Käyttäjä-roolit).
Kumppanikäyttäjä (työntekijän rooli)	Tietoja, joiden omistaja on kumppanikäyttäjä tai tehokumppanikäyttäjä, jolla on sama rooli (Käyttäjä-roolit).



Note: Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-, Performance-, Unlimited-** ja **Developer-**versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Portaalikäyttäjien luominen, muokkaaminen tai aktivoinnin poistaminen:

- Ulkoisten käyttäjien hallintaoikeus

Yhteyshenkilöiden luominen:

- Yhteyshenkilöiden luontioikeus

Yhteyshenkilöiden tarkasteleminen:

- Yhteyshenkilöiden lukuoikeus

Jos haluat ottaa tehokumppanikäyttäjäoikeuden käyttöön kumppaniportaalillesi, katso lisätietoja kohdasta [Tehokumppanikäyttäjäoikeuksien käyttöönotto](#).

- Kohdista tehokäyttäjän oikeuksia napsauttamalla kumppanitilin yhteyshenkilö-lisätietosivulta **Ulkoisten käyttäjien hallinta** ja valitsemalla **Ota tehokäyttäjän oikeudet käyttöön**.
- Poista tehokäyttäjän oikeudet napsauttamalla kumppanitilin yhteyshenkilö-lisätietosivulta **Ulkoisten käyttäjien hallinta** ja valitsemalla **Poista tehokäyttäjän oikeudet käytöstä**.

 **Esimerkki:** Ota seuraavat asiat huomioon:

- Tehokumppanikäyttäjät voivat käyttää tietoja, joiden omistajana on toinen kumppanikäyttäjä tai tehokumppanikäyttäjä, jonka rooli portaalin tilihierarkiassa on sama tai kyseisen roolin alapuolella, vaikka organisaationlaajuinen oletusasetus olisikin Yksityinen.
- Tehokumppanikäyttöoikeus koskee vain tapauksia, liidejä, mukautettuja objekteja ja mahdollisuuksia. Oletetaan, että on olemassa kaksi tehokumppanikäyttäjää, joilla on sama rooli saman tilin alaisena. Käyttäjä A omistaa muutaman mahdollisuuden ja käyttäjä B:llä on manuaalinen jako toiseen mahdollisuuteen. Tällöin käyttäjä A:lla on käyttöoikeus kaikkiin mahdollisuuksiin, mukaan lukien mahdollisuudet, joihin käyttäjällä B on käyttöoikeus.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

Kumppanikäyttäjien kokouspyyntöjen salliminen

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kun olet ottanut kumppaniportaali käyttöön ja määrittänyt Pyydä kokousta -ominaisuuden, suorita seuraavat vaiheet salliaksesi Kumppanikäyttäjiesi pyytää kokouksia yhteyshenkilöiden, liidien ja henkilötilien kanssa:

1. Mukautettujen Kumppanikäyttäjä-profiilien päivittäminen:
 - a. Sisällytä sähköpostien lähettämis-oikeus ja tapahtumien muokkausoikeus.
 - b. Vahvista, että Yhteyshenkilöt- ja Liidit-välilehtien näkyvyysasetus on Oletus: päällä.
2. Varmista, että mukautettu Kumppanikäyttäjä-profiili on aktiivinen ja kohdistettu Kumppanikäyttäjillesi.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-, Performance-, Unlimited-** ja **Developer-**versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Kumppaniportaalin määrittäminen ja päivittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Profiilien luominen ja muokkaaminen:

- Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus

Pyydä kokousta -ominaisuuden määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kumppanikäyttäjien hallinnan delegointi

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Voit valtuuttaa hallintaoikeuksien alijoukon ulkoisille käyttäjille, joilla on kumppanikäyttäjä-lisenssi. Valtuutetut ulkoiset pääkäyttäjät voivat suorittaa seuraavia tehtäviä heidän tiliinsä liittyville ulkoisille käyttäjille, mukaan lukien sekä asiakas- että kumppanikäyttäjät:

- Luoda ulkoisia käyttäjiä
- Muokata ulkoisia käyttäjiä
- Asettaa uusia salasanoja ulkoisille käyttäjille
- Poistaa nykyisten ulkoisten käyttäjien aktivointeja

 **Note:** Kun valtuutettu ulkoinen pääkäyttäjä poistaa portaalikäyttäjän aktivoinnin, pääkäyttäjä ei voi poistaa portaalikäyttäjää mistään tiimeistä, joissa käyttäjä on jäsenenä.

Sinun täytyy käyttää profiilien alkuperäistä käyttöliittymää myöntääksesi hallintaoikeuksia kumppanikäyttäjälle. Jos käytät parannettua profiilien käyttöliittymää, poista se hetkeksi käytöstä Käyttöliittymä-asetuksista suorittaaksesi tämän toimenpiteen loppuun.

Voit valtuuttaa kumppanikäyttäjälle hallintaoikeudet seuraavalla tavalla:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Profiilit*, valitse **Profiilit** ja napsauta mukautettua kumppaniprofiilia. Et voi muokata kumppanikäyttäjän profiilia.
2. Valitse **Muokkaa**.
3. Valitse **Valtuutettu ulkoinen pääkäyttäjä**.
4. Valitse **Tallenna**.
5. Napsauta Valtuutettujen ulkoisten käyttäjien profiilit -luettelosta **Muokkaa**.
6. Valitse ne ulkoisten käyttäjien profiilit, joiden hallintaoikeudet haluat antaa tälle profiilille. Ulkoinen valtuutettu pääkäyttäjä voi hallita ulkoisia Asiakasportaali-, kumppaniportaali tai Yhteisöt-profiilien käyttäjiä, kunhan profiilin käyttäjät kuuluvat samaan tiliin.
7. Napsauta **Tallenna**.

Valtuutetun ulkoisen pääkäyttäjän pääkäyttäjän muokattavissa olevien profiilien muuttaminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Profiilit*, valitse **Profiilit** ja napsauta mukautettua kumppaniprofiilia. Et voi muokata kumppanikäyttäjän profiilia.
2. Napsauta Valtuutettujen ulkoisten käyttäjien profiilit -luettelosta **Muokkaa**.
3. Valitse ne ulkoisten käyttäjien profiilit, joiden hallintaoikeudet haluat antaa tälle profiilille.
4. Napsauta **Tallenna**.

Valtuutetut portaalin pääkäyttäjät voivat napsauttaa **Ulkoisten käyttäjien hallinta** ja sitten **Näytä kumppanikäyttäjä** yhteyshenkilön lisätietosivulta tarkastellakseen ja muokata kumppaniportaalin käyttäjän lisätietoja:

- Napsauta **Muokkaa**-vaihtoehtoa, jos haluat muokata kumppaniportaalin käyttäjän tietoja.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalin käyttäjien hallinta:

- "Ulkoisten käyttäjien hallintaoikeus"

Profiilien luominen, muokkaaminen ja poistaminen:

- Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus

- Napsauta **Vaihda salasana** -vaihtoehtoa, jos haluat palauttaa kumppaniportaalin käyttäjän salasanan.
- napsauttaa **Muokkaa** ja poistaa valinta **Aktiivinen**-valintaruudusta käyttäjän aktivoinnin poistamiseksi.
- 🔍 **Note:** Valtuutetut kumppanikäyttäjän pääkäyttäjät voivat päivittää portaalikäyttäjiä kaikille tileille, joihin heidät on siirretty.

Vihjeitä valtuutetun portaalikäyttäjän hallinnan asettamisesta

Huomioi seuraavat seikat, kun asetat valtuutetun portaalikäyttäjän hallintaa:

- Niiden käyttäjien profilissa, joille annat valtuutettua portaalin hallintaoikeutta:
 - Lisää yhteyshenkilöiden luonti ja muokkausoikeudet, niin että valtuutetut portaalin pääkäyttäjät voivat luoda ja päivittää tileihinsä liittyviä yhteyshenkilöitä.
 - Aseta Tilit- ja Yhteyshenkilöt-välilehtien asetukset oletusarvoisesti päälle siten, että valtuutetut portaalin pääkäyttäjät voivat tarkastella Tilit- ja Yhteyshenkilöt-välilehtiä ja hallita helposti tileihinsä liittyviä yhteyshenkilöitä.
- [Lisää Tilit ja yhteyshenkilöt -välilehti portaaliin.](#)
- Aseta kenttätason suojaus ja sivuasettelut sellaisiksi, että valtuutetut portaalin pääkäyttäjät saavat käyttöoikeuden vain määrittämiisi tili-, yhteyshenkilö- ja tapauskenttiin.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön](#)

Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön

- 🔍 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Valitse **Muokkaa**.
3. Valitse **Ota käyttöön kumppaniportaali** -valintaruutu.
4. Valitse **Tallenna**.

- 🔍 **Note:** Kun olet ottanut kumppaniportaalin käyttöön, et voi poistaa sitä käytöstä. Voit kuitenkin estää käyttäjiä kirjautumasta kumppaniportaaliin. Lisätietoja on kohdassa [Kumppaniportaalin määrittäminen](#) sivulla 121.

Kun olet ottanut kumppaniportaalin käyttöön organisaatiossasi, voit sen [luoda yhden tai useamman kumppaniportaalin](#), jotka vastaavat asiakkaidesi erilaisia liiketoimintatarpeita.

- 🔍 **Note:** Voit luoda enintään 5 kumppaniportaalia organisaatiossasi. Sitä useammat vaativat tuotantoesimiehen hyväksynnän ja edellyttävät tarkkoja käyttötapauksia.

Kun otat kumppaniportaalin käyttöön, järjestelmä lisää organisaatioon automaattisesti seuraavat:

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: **Salesforce Classicissa**

Käytettävissä **Enterprise-, Performance-, Unlimited- ja Developer-**versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalin ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kumppanikäyttäjä-profiili

Voit määrittää kumppaniportaalin käyttäjille tästä profiilista kloonattuja profiileja. Varmista jokaiselle kloonatulle profiilille, että "Vain API-käyttäjä" -käyttöoikeus ei ole valittuna. Jos tämä käyttöoikeus on valittuna, profiiliin liitetty käyttäjä ei pysty kirjautumaan sisään kumppaniportaaliiin.

Tilitietueiden Ota käyttöön kumppanina -painike

Mahdollistaa kumppanitilin luomisen.

Yhteyshenkilötietueiden Ota käyttöön kumppaniportaalin käyttäjä- ja Näytä kumppaniportaalin käyttäjä -painikkeet

Mahdollistavat uuden kumppanikäyttäjän luomisen ja aiemmin luotujen kumppanikäyttäjien tarkastelemisen.

Kaikki kumppaniportaalin käyttäjät- ja Kaikki sisäiset käyttäjät -ryhmät sekä Roolit ja sisäiset aliroolit -jakosääntöluokka

Näiden ryhmien ja jakosääntöluokkien avulla voit helposti luoda jakosääntöjä, joiden avulla voit antaa kaikille kumppaniportaalin tai Salesforcen käyttäjille tiettyjen tietojen käyttöoikeudet.

Ryhmä tai luokka	Kuvaus
Kaikki kumppaniportaalin käyttäjät -ryhmä	Sisältää kaikki organisaatiosi kumppaniportaalin käyttäjät
Kaikki sisäiset käyttäjät -ryhmä	Sisältää kaikki organisaatiosi Salesforce-käyttäjät
Roolien ja sisäisten aliroolien jakosääntöluokka	Sallii sinun luoda jakosääntöjä, joissa voit valita organisaatiosi tietyt Salesforce-käyttäjät rooleittain sekä kaikkia kyseisen roolin alapuolella olevia käyttäjiä, pois lukien kaikki kumppaniportaalin roolit

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

Kumppaniportaalin määrittäminen

Note: Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalaa, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliansa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspalvelijasi saadaksesi lisätietoja.

Kun olet luonut kumppaniportaalin, voit mukauttaa sitä yrityksesi tarpeiden mukaan.

Kumppaniportaalaa mukauttamalla voit vastata eri kanavien tarpeisiin.

Kumppaniportaalin mukauttaminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Napsauta mukautettavan portaalin nimeä.
3. Määritä portaalin asetukset ja viestimallit.
4. Määritä portaalissa käytettävät fontit ja värit.
5. Määritä portaalissa käytettävissä olevat välilehdet.
6. Määritä kumppaniprofiilit portaalille.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-**, **Performance-**, **Unlimited-** ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Kumppaniportaalin määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

7. Määritä portaalien kielet.
8. Voit halutessasi lisätä Kumppaniportaalin Tervetuloa-komponentin portaalikäyttäjille kohdistettuihin aloitussivun asetteluihin. Tervetuloa-komponentti näyttää tervetuloviestin, jossa on käyttäjän nimi, näiden kanavapäällikön nimi ja linkit näiden yritys- ja henkilökohtaisiin profiileihin.
9. Voit halutessasi lisätä Kumppaniportaalin Saapuneet liidit -komponentin portaalikäyttäjille kohdistettuihin aloitussivun asetteluihin. Kun käyttäjät kirjautuvat portaaliin, he näkevät liidijonojensa luettelon liideistä. Käyttäjä voi napsauttaa liidin vierestä **Hyväksy** ottaakseen omistukseensa. He eivät näe liidin täydellisiä tietoja, kunnes napsauttavat **Hyväksy**.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

Kumppaniprofiilien määrittäminen kumppaniportaaleihin

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Portaalikäyttäjät voivat kirjautua ainoastaan profiiliinsa kohdistettuihin kumppaniportaaleihin. Profiilin määrittäminen kumppaniportaaliin:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Valitse kumppaniportaalin nimi.
3. Valitse **Muokkaa profiileja** määritettyjen profiilien osasta.
4. Valitse **Aktiivinen**-valintaruutu sen profiilin vierestä, jonka haluat määrittää portaalille.

Portaalikäyttäjä voi käyttää kaikkia profiiliinsa kohdistettuja kumppaniportaaleja yhdellä käyttäjätunnuksella ja salasalla.

Kohdistetut profiilit -osion **Käyttäjät**-kentässä näkyvät kaikkien kumppaniportaaliin kohdistettujen profiilien aktiivisten käyttäjien lukumäärät.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

Kumppaniportaalin parhaat toimintatavat

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniprofiilien määrittäminen kumppaniportaaleihin:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

Toteutusvihjeet

- Portaalikäyttäjät voivat kirjautua ainoastaan profiiliinsa kohdistettuihin kumppaniportaaleihin.
Portaalikäyttäjä voi käyttää kaikkia profiiliinsa kohdistettuja kumppaniportaaleja yhdellä käyttäjätunnuksella ja salasanalla.
Kohdistetut profiilit -osion Käyttäjät-kentässä näkyvät kaikkien kumppaniportaaliin kohdistettujen profiilien käyttäjämäärät.
- Jokaisen luomasi kumppaniportaalin kirjautumis-URL sisältää yksilöllisen tunnuksen, kuten `portalId=060D00000000Q1F`. Tämä tunniste on portaalin lisätietosivulla. Yksilöivä tunnus määrittää tietyn portaalin, jonka käyttöoikeus käyttäjällä on. Jos käyttäjä yrittää siirtyä kirjautumis-URL-osoitteeseen, joka ei sisällä yksilöivää tunnusta, järjestelmä ohjaa käyttäjän automaattisesti ensimmäisen luomasi kumppaniportaalin kirjautumis-URL-osoitteeseen. Huomaa, että portaalikäyttäjät voivat kirjautua sisään kumppaniportaaliin sisäänkirjautumissivulta, eivätkä Salesforcen sisäänkirjautumissivulta.
- Seuraavien osioiden määritykset koskevat sekä organisaatiota että kumppaniportaaleita:
 - Luettelonäkymät
 - haun asettelut
 - työkulkukälytykset.

Parhaat toimintatavat

- Koska voit mukauttaa kunkin kumppaniportaalin fontteja, värejä, sähköpostimalleja ja kirjautumisviestejä erikseen, voit muodostaa kumppaniportaalin kullekin organisaatiosi tukemalle kumppaniorganisaatiolle tai eri kumppanirooleille tai yhteisöille.
-  **Note:** Portaaliin kirjautumisen viestinä käytetyt Java -komentosarjat ja CSS -koodi poistetaan automaattisesti HTML -tiedostoista.
- Kumppaniportaalia ei voi poistaa, mutta käyttäjiä voi estää kirjautumasta kumppaniportaaliin poistamalla `Ota kirjautuminen käyttöön` -valintaruudun valinnan.
- Voit luoda useita kumppaniportaaleita, joiden avulla saman profiilin käyttäjille voidaan näyttää eri välilehtiä. Tämä edellyttää, että profiililla on käyttöoikeus jokaiseen näytettävään välilehteen.
- Voit asettaa roolien oletuslukumäärän kumppaniportaalin tileille. Tämä hyödyttää kumppaniportaaliasi pienentämällä käyttämättömien roolien määrää.
- Kun otat kumppaniportaalin käyttöön, oletusportaalille määritetään `Ota kirjautuminen käyttöön` -asetus. Voit poistaa kyseisen asetuksen käytöstä ja ottaa sen uudelleen käyttöön, kun kumppanikäyttäjät voivat kirjautua oletusportaaliiin.
- Ilmoita kumppanikäyttäjille, että he voivat tehdä kanavapäälliköstään objektin omistajan.
- Luo kumppanikäyttäjillesi aloitussivun asettelu, jossa on mukautettuja linkkejä usein käytettyihin toimintoihin.
- Sisällytä Kumppaniportaalin Tervetuloa-komponentti kumppaniportaalin käyttäjille kohdistettuun aloitussivun asetteluun. Kun käyttäjät kirjautuvat portaaliisi, he saavat tervetuloa-komponentin, jossa on käyttäjän nimi, näiden kanavapäällikön nimi ja linkit näiden yritys- ja henkilökohtaisiin profiileihin. He voivat napsauttaa linkitettyä kanavapäällikön nimeä ja lähettää tälle sähköpostin. Kun portaalin käyttäjät muuttavat tietojaan, järjestelmä päivittää automaattisesti heidän käyttäjätietueensa, mutta ei käyttäjien yhteystietotietueita.
- Mukauta aloitussivun Mukautetut linkit -komponenttia siten, että se sisältää linkit, joita kumppanikäyttäjät voivat käyttää, tai poistaa se aloitussivun asettelusta.
- Kumppanikäyttäjät eivät voi määrittää muistutuksia tehtäviin. Luo prosessi, jonka avulla he voivat hallita tehtäviään ilman muistutuksia.
- Voit lisätä [Kumppaniportaalin Saapuneet liidit-komponentin](#) kumppaniportaalin käyttäjille kohdistettuun aloitussivujen asetteluihin. Suosittelemme piilottamaan tärkeitä liidientät, kuten `Yrityksen nimi` ja `Liidin nimi` kumppaniportaalin käyttäjiltä, jotta he eivät ole nirsoja valitessaan hyväksyttäviä liidejä.

Vihjeitä kumppaniportaalin kanavapäälliköiden määrittämiseen



Note: Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-, Performance-, Unlimited- ja Developer-**versioissa

Kanavapäälliköt ovat sisäisiä käyttäjiä, jotka hallitsevat kumppaneita. Ennen kuin otat portaalin käyttöön, sinun tulee varmistaa, että kanavapäälliköillä on asianmukaiset käyttöoikeudet kumppanien hallintaan.

Kanavapäälliköiden määrittämisessä käytettävät pääalueet ovat profiilit ja roolit.

Kanavapäällikön roolit

Roolihierarkia määrittää, minkä tietojen käyttöoikeudet käyttäjillä on. Käyttäjät voivat aina tarkastella ja muokata omistamiaan tietueita. Lisäksi käyttäjät voivat aina tarkastella, muokata ja raportoida tietoja, jotka he jakavat roolihierarkiassa alapuolella olevien käyttäjien kanssa. Käyttäjät voivat myös muokata tietoja, jotka ovat roolihierarkiassa alapuolella olevien käyttäjien omistuksessa. Kanavapäällikön roolit ovat aina suoraan kumppanikäyttäjien roolien yläpuolella roolihierarkiassa, jolloin kanavapäälliköillä on kaikkien hallitsemiensa kumppanien omistamien tietojen käyttöoikeudet. Kun kumppanitilissä luodaan kumppanikäyttäjää, Salesforce määrittää kumppanikäyttäjän roolin automaattisesti kumppanitilin omistavan kanavapäällikön roolin alapuolelle. Voit helpottaa kanavapäälliköiden ja kumppanikäyttäjien hallintaa luomalla loogisen kanavapäällikön roolirakenteen.

Kanavapäällikköprofiilit

Profiilit määrittävät käyttäjien käyttöoikeudet, näytettävät sivun asettelut, käytössä olevat välilehdet ja tietuetyypit sekä muut asetukset. Voit luoda yksilöllisen profiilin, jonka asetukset on suunniteltu erityisesti kanavapäälliköille. Seuraavista vihjeistä on apua profiilin luomisessa:

Määritä seuraavat välilehdet kanavapäälliköiden käytettäväksi:

Liidit, Tilit, Yhteyshenkilöt, Mahdollisuudet, Asiakirjat ja Tuotteet. Jos aiot käyttää ratkaisuja tai mukautettuja objekteja, määritä myös ne kanavapäälliköiden käyttöön.

Kohdista tietuetyypit

Kohdista sopivat liiditietueen tyypit kanavapäällikköprofiileille.

Kohdista sivun asettelut

Kohdista sopivat sivun asettelut kanavapäällikköprofiileille. Varmista, että yhteydenottosivun asettelussa on **Ota käyttöön kumppaniportaaliin kirjautuminen-** ja **Näytä kumppaniportaalin käyttäjä** -painikkeet kanavapäälliköille.

Ota käyttöön kumppanien hallintaoikeus

Kun oikeus on otettu käyttöön, kanavapäälliköt voivat ottaa käyttöön uusia kumppanitilejä ja kumppanikäyttäjää.

Määritä Kumppanitili-kenttä kanavapäälliköille näkyväksi liideissä, tileissä ja mahdollisuuksissa

Näin kanavapäälliköt voivat seurata kumppanikäyttäjien aktiivisuutta luomalla luettelonäkymiä tai raportteja.

Määritä Edellinen siirtopäivä -kenttä kanavapäälliköille näkyväksi liideissä

Näin kanavapäälliköt voivat seurata kumppanikäyttäjien aktiivisuutta luomalla luettelonäkymiä tai raportteja.

Lisävihjeitä

- Luo kanavapäälliköille julkinen ryhmä. Ryhmän avulla voit suodattaa ja hallita asiakirjojen käyttöoikeuksia.

- Luo kanavapäälliköille liidijono. Voit käyttää jonoa liidien kohdistussäännöille.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

Kumppaniportaalin oletusviestimallit

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Voit määrittää kumppaniportaalin oletusviestimallit. Kumppaniviestintään käytetään oletusviestimalleja, ellei ole määrittänyt malleja erikseen tietyille portaaleille. Lisäksi jos kumppanikäyttäjälle määritetään useita portaaleja, oletusviestimalleja käytetään kyseisen käyttäjän kanssa käytävässä viestinnässä.

Kumppaniportaalin oletusviestimallien määrittäminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Valitse **Määritä kaikille portaaleille oletussähköpostimallit**.
3. Valitse **Muokkaa**.
4. Määritä seuraavat vaihtoehdot:

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalin oletusviestimallien muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sähköposti-ilmoitusten asetukset

Asetus	Kuvaus
Lähettäjän osoite	Sähköpostiosoite, josta kaikki kumppaniportaalin viestimallit lähetetään, esimerkiksi support@acme.com. Salesforce lähettää sähköposteja automaattisesti, mutta tämä sähköpostiosoite näytetään lähettäjän sähköpostiosoitteena portaalikäyttäjille. Jos portaalikäyttäjä vastaa viestimalliin, vastaus ohjataan tähän osoitteeseen.
Lähettäjän nimi	Nimi, joka liitetään Lähettjä-kentän sähköpostiosoitteeseen, esimerkiksi Acme-kumppanituki.
Uusi käyttäjämalli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään käyttäjänimi ja alkuperäinen salasana uusille kumppaniportaalin käyttäjille. Esimerkkinä on valittu oletusarvoisesti automaattisesti. Tämän mallin tilaksi on valittava Käytettävissä .
Uusi salasanimalli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään uusi salasana olemassa oleville kumppaniportaalin käyttäjille, kun asetat heille uuden salasanan.
Kadonnut salasanimalli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään uusi salasana olemassa oleville kumppaniportaalin käyttäjille, kun he asettavat itse oman

Sähköposti-ilmoitusten asetukset

Asetus	Kuvaus
	salasanansa valitsemalla kumppaniportaalin kirjautumissivulla Unohditko salasanasasi?
Vaihda omistaja portaalikäyttäjäksi -malli	Sähköpostimalli, jolla lähetetään ilmoitus kumppaniportaalin käyttäjille, kun he saavat uuden tietueen omistajan portaalissa.

5. Valitse **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)**Kumppaniportaalin Saapuneet liidit -komponentin mukauttaminen**

Note: Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Lisää Kumppaniportaalin Saapuneet liidit -komponentti aloitussivun asetteluihin, jotka on kohdistettu kumppaniportaalin käyttäjille. Kun käyttäjät kirjautuvat portaaliin, he näkevät liidijonojensa luettelon liideistä. Käyttäjä voi napsauttaa liidin vierestä **Hyväksy** ottaakseen omistukseensa. He eivät näe liidin täydellisiä tietoja, kunnes napsauttavat **Hyväksy**.



Note: Liidien saapuneet näyttää vain käyttäjän aloitussivun, kun liidejä odottaa hyväksyntää. Kun käyttäjä hyväksyy liidin, heistä tulee liidin omistajia ja liidit katoavat Liidien saapuneet -kansioista.

Kun olet lisännyt komponentin portaalikäyttäjille kohdistettujen aloitussivun asetteluihin, voit valita näytettävät sarakkeet:

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Napsauta kumppaniportaalin nimeä.
3. Napsauta **Mukauta Saapuneet liidit**.
4. Lisää, poista tai järjestä kenttiä Valitut kentät -luettelosta.



Note: Suosittelemme piilottamaan tärkeitä liidikenttiä, kuten Yrityksen nimi ja Liidin nimi, kumppaniportaali käyttäjiltä, jotta he eivät valitse hyväksyttäviä liidejä valikoivasti.

5. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)**EDITION-VERSIOIT**

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kumppaniportaalin Saapuneet liidit -komponentin käyttöönottoaminen ja mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tietoja kumppaniportaalin käyttäjähallinnasta

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-, Performance-, Unlimited-** ja **Developer-**versioissa

Kumppaniportaalien käyttäjiä on kahta eri tyyppiä – kanavapäälliköitä ja kumppanikäyttäjiä.

Kanavapäälliköt ovat sisäisiä käyttäjiä, jotka hallitsevat kumppaneita. Ennen kuin otat portaalin käyttöön, sinun tulee varmistaa, että kanavapäälliköillä on asianmukaiset käyttöoikeudet kumppanien hallintaan.

Kumppanikäyttäjät ovat Salesforce-käyttäjiä, joilla on rajoitetut käyttöoikeudet. He ovat organisaatiosi ulkopuolisia käyttäjiä, jotka myyvät tuotteitasi tai palveluitasi epäsuorien myyntikanavien kautta. Heidät on liitetty johonkin tiettyyn kumppanitiliin, heillä on rajoitetut käyttöoikeudet organisaatiosi tietoihin ja he kirjautuvat järjestelmään kumppaniportaalin kautta.

Lisenssityyppi määrittää lisenssikohtaisen organisaation tallennustilan sekä sen, mitä ominaisuuksia kumppanikäyttäjä voi käyttää portaalissa.

Gold Partner -lisenssityyppi	
Lisenssikohtainen tallennustila	5 Mt tietojen tallennustilaa käyttäjää kohti
Asiakirjat	Kyllä
Oma tiliprofiili	Kyllä
Liidit	Kyllä
Mukautetut objektit	Kyllä
Hyväksynnät	Kyllä. Käyttäjät voivat lähettää tietueita hyväksyttäväksi ja tarkastella hyväksymispyyntöjen tilaa tietueen lisätietosivun Hyväksymishistoria-luettelossa, mutta heitä ei voida kohdistaa hyväksyjiksi.
Tilit	Kyllä
Mahdollisuudet	Kyllä
Salesforce CRM Content (vain luku)	Kyllä
Raportit	Kyllä
Valtuutettu ulkoisen käyttäjän hallinta	Kyllä
Sähköpostista	Kyllä
Tapaukset	Kyllä

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

Portaaliroolin ja käyttäjän oletusten määrittäminen

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Voit määrittää nämä kumppaniportaaliroolien ja käyttäjien oletukset:

- [Määritä roolien oletuslukumäärä kumppaniportaalin tileille](#) sivulla 128
- [Ota käyttöön tehokumppanikäyttäjäoikeus](#) sivulla 129

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

Roolit Kumppaniportaali-tiliä kohti

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Voit asettaa roolien oletuslukumäärän kumppaniportaalin tileille. Tämä hyödyttää kumppaniportaaliasi pienentämällä käyttämättömien roolien määrää. Voit määrittää enintään kolme roolia. Järjestelmän oletusarvo on kolme.

Jos sinulla on esimerkiksi kolme roolia luotuna, kun tili on otettu käyttöön kumppaniportaaliin, mutta tarvitset vain yhden roolin uusille tileille, voit vähentää rooliesi määrän yhteen.

Roolien lukumäärän asettaminen kumppaniportaaliin kohden:

1. Kirjoita Määriykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Napsauta *Määritä portaaliroolin ja käyttäjän oletukset*.
3. Napsauta *Portaaliroolin ja käyttäjän oletukset* -sivulta **Muokkaa**.
4. Aseta *Roolien lukumäärä* avattavassa luettelossa roolien oletuslukumäärä kumppaniportaalin tiliä kohti.
5. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTJÄOIKEUDET

Roolien lukumäärän asettaminen portaaliin kohden

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tehokumppanikäyttäjäoikeuden käyttöönotto

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTJÄOIKEUDET

Roolien lukumäärän asettaminen portaaliin kohden:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Aiemmin luotujen portaaliin lukumäärä ei muutu tällä asetuksella.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

Tehokumppanikäyttäjöikeuksien käyttöönotto

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kumppaniportaalin täytyy olla käytössä tehokumppanikäyttäjöikeuksien käyttämiseksi.

Tehokumppanikäyttäjöikeuksien käyttöönottoaminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Kumppanit* ja valitse **Asetukset**.
2. Napsauta Kumppanisuhteiden hallinta-asetukset -sivulta **Määritä portaaliroolin ja käyttäjän oletukset**.
3. Napsauta **Muokkaa** ja valitse Ota käyttöön tehokumppanikäyttäjöikeus -valintaruutu.

Voit poistaa tehokumppanikäyttäjöikeuden käytöstä poistamalla Ota käyttöön tehokumppanikäyttäjöikeus -valintaruudun valinnan. Jos kuitenkin otat tämän ominaisuuden uudelleen käyttöön, kaikki käyttäjät, joille oli kohdistettu tehokumppanikäyttäjöikeus ennen ominaisuuden käytöstä poistamista, saavat tehokumppanikäyttäjöikeuden uudelleen automaattisesti. Lisätietoja on kohdassa [Tehokumppanikäyttäjöikeuksien kohdistaminen](#).

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise-**, **Performance-**, **Unlimited-** ja **Developer-**versioissa

KÄYTTJÄOIKEUDET

Tehokumppanikäyttäjöikeuksien käyttöönottoaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kumppanien toiminnan seuranta

 **Note:** Summer '13 -julkaisusta alkaen kumppaniportaali ei ole saatavilla organisaatioille, jotka eivät käytä sitä tällä hetkellä. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä täysi käyttöoikeus siihen. Jos sinulla ei ole kumppaniportaalia, mutta haluat jakaa tietueita ja tietoja helposti kumppaniesi kanssa, kokeile Yhteisöt-ominaisuutta.

Kumppaniportaaleja käyttävät organisaatiot voivat jatkaa kumppaniportaaliensa käyttämistä tai siirtyä Yhteisöt-ominaisuuden käyttämiseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakaspäällikköön saadaksesi lisätietoja.

Kumppanien toiminnan seuranta on tärkeää, koska sen avulla varmistetaan, että liidejäsi ja mahdollisuksiasi hallitaan tehokkaasti. Käyttämällä liidien ja mahdollisuuksien yhteydessä **Kumppanitili**-kenttää, voit luoda mukautettuja raportteja ja luettelonäkymiä, joiden avulla voit seurata kumppanikäyttäjien työskentelyä.

 **Vihje:** Voit sisällyttää luotavaan luettelonäkymään tai raporttiin kaikki kumppanitiliin liittyvät liidit tai mahdollisuudet käyttämällä ehtona "Kumppanitili eri suuri kuin" ja jättämällä suodattimen kolmannen kentän tyhjäksi.

Kumppanikäyttäjien toiminnan seuraamiseen liittyviä vihjeitä:

- Luo luettelonäkymiä, jotka ilmaisevat kumppanin liidien ja mahdollisuuksien toiminnot edellisen viikon ajalta.
- Luo mittaristo, joka ilmaisee edellisellä viikolla luotujen kumppaneiden omistamien liidien määrän.
- Luo luettelonäkymä kumppaneille kohdistetuista liideistä, joita ei ole päivitetty viime aikoina.
- Luo ennusteraportit kumppanikäyttäjän mahdollisuuksista.
- Käyttämällä liidin **Edellinen siirtopäivä** -kenttää voit hakea liidejä, joita ei ole käsitelty loppuun.
- Jos käytät mukautettavaa ennustamista, määritä käyttäjä ennustepäälliköksi kullekin ennustehierarkian kumppaniroolille. Ennustepäälliköksi määrittäminen tarkoittaa, että kaikkien kyseisen käyttäjän alapuolella ennustehierarkiassa olevien käyttäjien ennusteet lähetetään kyseiselle käyttäjälle.

 **Note:** Kun siirrät portaalikäyttäjiä tilien välillä, heidän roolinsa päivitetään, eli kun siirrät kumppanikäyttäjän toiseen tiliin:

- Jokaisen tilin mahdollisuudet lasketaan automaattisesti uudelleen Salesforceorganisaatiosi **ennustehierarkian** kautta.
- Kumppanikäyttäjän omistamat mahdollisuudet säilyvät edellisellä tilillä.

KATSO MYÖS:

[Kumppaniportaalin asetukset](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettujen luettelonäkymien luominen:

- Luettelossa olevan tietueityypin luku-oikeudet

Raporttien luominen, muokkaaminen, tallentaminen ja poistaminen:

- Raporttien suoritusoikeus

JA

Raportteihin sisältyvien tietueiden luku-oikeus

JA

Raporttien luonti- ja mukautusoikeus

Mittaristojen luominen, muokkaaminen ja poistaminen:

- Mittaristojen hallintaoikeus

Myyntin vaihtoehtojen määrittäminen

Enterprise-aluehallinta

Enterprise-aluehallinta auttaa sinua muodostamaan myyntialueet loogiseen mutta joustavaan rakenteeseen, joka yhdistää myyntiedustajat tileihin, joille he myyvät.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita. Salesforce-organisaatiosi voi käyttää Enterprise-aluehallintaa ja Yhteistyöennusteet-ominaisuutta samanaikaisesti, mutta niitä ei ole tällä hetkellä suunniteltu toimimaan yhdessä.

Salesforce:n alkuperäinen aluehallinta-ominaisuus sallii sinun myöntää käyttäjille tilien käyttöoikeuksia esimerkiksi postinumeron, toimialueen, tuoton tai yhtiöllesi tärkeän mukautetun kentän perusteella. Enterprise-aluehallinta parantaa alkuperäistä ominaisuutta aluetyypeillä, aluemalleilla ja aluemallin tiloilla. Näiden komponenttien avulla voit luoda ja esikatsella useiden alueiden rakenteita ja strategioita ennen kuin aktivoit ja otat käyttöön sinulle sopivimman. Enterprise-aluehallinta tarjoaa myös helpompia alueiden, tilien ja mahdollisuuksien välisiä kohdistuksia. Mukautetut raportit auttavat sinua organisoimaan aluemallisi mahdollisimman kattavaksi, arvioimaan alueiden tehokkuutta ja muokkaamaan malliasi tarvittaessa. Tiimisi voi suunnitella ja työstää aluemalliasi yhdessä Chatterin avulla.

Täydelliset ohjeet tämän ominaisuuden ottamiseksi käyttöön löytyvät *Enterprise Territory Management Implementation Guide* -toteutusoppaasta.

KATSO MYÖS:

[Enterprise-aluehallinnan toteutusopas](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Enterprise-aluehallinnan käsitteet

Lue lisää toiminnoista ja käsitteistä, jotka tekevät Enterprise-aluehallinnasta tehokkaan ja helppokäyttöisen. Näiden käsitteiden ymmärtäminen auttaa sinua muotoilemaan alueesi tehokkaammin.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Aluetyyppi](#)

Aluetyypit auttavat sinua organisoimaan alueesi yhtiöllesi tärkeiden ominaisuuksien perusteella. Jokaisella luomallasi alueella on oltava aluetyyppi. Aluetyyppejä käytetään *ainoastaan* alueiden organisoimiseen ja luomiseen: niitä ei näytetä aluemallien hierarkiassa.

[Aluetyypin prioriteetti](#)

Aluetyypin prioriteetin määrittäminen ja hallinta auttavat sinua valitsemaan luomillesi ja muokkaamillesi alueille oikean aluetyypin. Valmiita prioriteettivaihtoehtoja ei ole, joten organisaatiosi täytyy luoda ne itse. Esimerkiksi 001 voi osoittaa, että aluetyypin prioriteetti on korkein tai alhaisin. Varmista, että asteikkosi pystyy sopeutumaan myöhemmin lisäämiisi aluetyyppeihin.

[Alue](#)

Alueet organisoivat tilien ryhmiä ja tilejä käyttävät Salesforce-käyttäjät. Alueet luodaan aluetyypien perusteella.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Aluemalli

Aluemalli edustaa organisaatiosi täydellistä aluehallintajärjestelmää. Mallien avulla voit luoda ja esikatsella useita aluerakenteita sekä tilien ja käyttäjien erilaisia kohdistuksia ennen kuin aktivoit sinulle sopivimman mallin.

Aluehierarkia

Aluehierarkia näyttää mallin aluerakenteen ja toimii sen pääasiallisena käyttösjaintina. Aloita hierarkiasta käsin luodaksesi, muokataksesi ja poistaaksesi alueita, suorittaaksesi alueiden kohdistussääntöjä ja siirtyäksesi alueiden lisätietosivuille nähdäksesi niiden tiedot. Hierarkiasta käsin voit myös kohdistaa alueita mahdollisuuksiin, suorittaa kohdistussääntöjä mallitasolla sekä aktivoida tai arkistoida mallin.

Aluemallin tila

Aluemallin tila osoittaa, onko alue suunnitteluvaiheessa, aktiivisessa käytössä vai arkistoitu. Organisaatiollasi voi olla vain yksi aktiivinen aluemalli kerralla, mutta voit luoda ja ylläpitää useita malleja Suunnittelussa- tai Arkistoitu-tilassa työstääksesi niitä myöhemmin tai käyttääksesi niitä viitteenä.

Miten käyttöoikeudet vaikuttavat ominaisuuksien ja tietojen käyttöön Enterprise-aluehallinnassa?

Kun otat Enterprise-aluehallintaa käyttöön, varmista, että ymmärrät miten sen käyttöoikeudet vaikuttavat sen hallintaan ja tarjoavat pääsyn tietueisiin ja tietoihin.

Aluetyyppi

Aluetyypit auttavat sinua organisoimaan alueesi yhtiöllesi tärkeiden ominaisuuksien perusteella. Jokaisella luomallasi alueella on oltava aluetyyppi. Aluetyyppejä käytetään *ainoastaan* alueiden organisoimiseen ja luomiseen: niitä ei näytetä aluemallien hierarkiassa.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Voisit esimerkiksi luoda aluetyypin nimeltään *Universal Telco -tilit* ja luoda siitä sitten alueita, jotka sisältävät kyseisiä tilejä. Voisit myös luoda aluetyypin nimeltään *Yhdysvaltain maantiede* ja luoda siitä sitten osavaltioihin tai alueisiin perustuvia alueita.

Varmista aluetyyppejä luodessasi, että sen otsikko ja kuvaus kertoivat selkeästi, millaisia alueita tyyppin tulisi sisältää.

Aluetyypin prioriteetti

Aluetyypin prioriteetin määrittäminen ja hallinta auttavat sinua valitsemaan luomillesi ja muokkaamillesi alueille oikean aluetyypin. Valmiita prioriteettivaihtoehtoja ei ole, joten organisaatiosi täytyy luoda ne itse. Esimerkiksi 001 voi osoittaa, että aluetyypin prioriteetti on korkein tai alhaisin. Varmista, että asteikkosi pystyy sopeutumaan myöhemmin lisäämiisi aluetyyppeihin.

Kun luot uuden alueen, valitset sen tyyppin Alueen tyyppi -hakukentästä. Hakukentässä näet aluetyypille kohdistetun prioriteetin.



Esimerkki: Organisaatiosi käyttää aluetyypin prioriteettia vuoden myyntistrategiasi määrittämiseen. Jos organisaatiosi esimerkiksi odottaa saavansa mahdollisuuksia ensi vuonna enemmän Yhdysvaltain itärannikoilta kuin länsirannikolta, Itärannikko-alueetyypille annetaan prioriteetti 001 ja Länsirannikko-alueetyypille 005. Nämä prioriteetit auttavat aluetietueita luovia käyttäjiä valitsemaan oikean aluetyypin. Vuoden puolivälissä mahdollisuutes Suurien järvien alueella lisääntyvät odottamattomasti, joten luot uuden Suuret järvet -alueetyypin ja annat sille prioriteetin 003 myyntistrategiaasi tehtävien muutosten mukaisesti.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition-**versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition-**versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Alue

Alueet organisoivat tilien ryhmiä ja tilejä käyttävät Salesforce-käyttäjät. Alueet luodaan aluetyyppien perusteella.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Aluetietue näyttää sinulle kohdistetut käyttäjät, manuaalisesti kohdistetut tilit ja tilejä automaattisesti kohdistavat säännöt. Alueella voi olla sekä ylä- että alatasen alueita. Riippuen siitä, miten organisaatiosi käyttää tilejä, tili saattaa olla kohdistettuna useampaan kuin yhteen alueeseen.

Aluemalli

Aluemalli edustaa organisaatiosi täydellistä aluehallintajärjestelmää. Mallien avulla voit luoda ja esikatsella useita aluerakenteita sekä tilien ja käyttäjien erilaisia kohdistuksia ennen kuin aktivoit sinulle sopivimman mallin.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Kullakin aluemallilla on graafinen hierarkia. Hierarkia osoittaa mallisi alueiden rakenteen (mukaan lukien ylä- ja alatasen alueet) ja sallii sinun luoda, muokata ja poistaa alueita ja tarkastella niiden lisätietosivuja. Organisaatiosi voi luoda ja muokata kerralla enintään neljää aluemallia, mutta vain yksi malli voi olla aktiivinen kerralla. Aktivoi haluamasi malli viimeistelläkseen käyttäjien ja tilien kohdistamisen.

Aluehierarkia

Aluehierarkia näyttää mallin aluerakenteen ja toimii sen pääasiallisena käyttösijaintina. Aloita hierarkiasta käsin luodaksesi, muokataksesi ja poistaaksesi alueita, suorittaaksesi alueiden kohdistussääntöjä ja siirtyäksesi alueiden lisätietosivuille nähdäksesi niiden tiedot. Hierarkiasta käsin voit myös kohdistaa alueita mahdollisuuksiin, suorittaa kohdistussääntöjä mallitasolla sekä aktivoida tai arkistoida mallin.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

EDITION-VERSIOIT

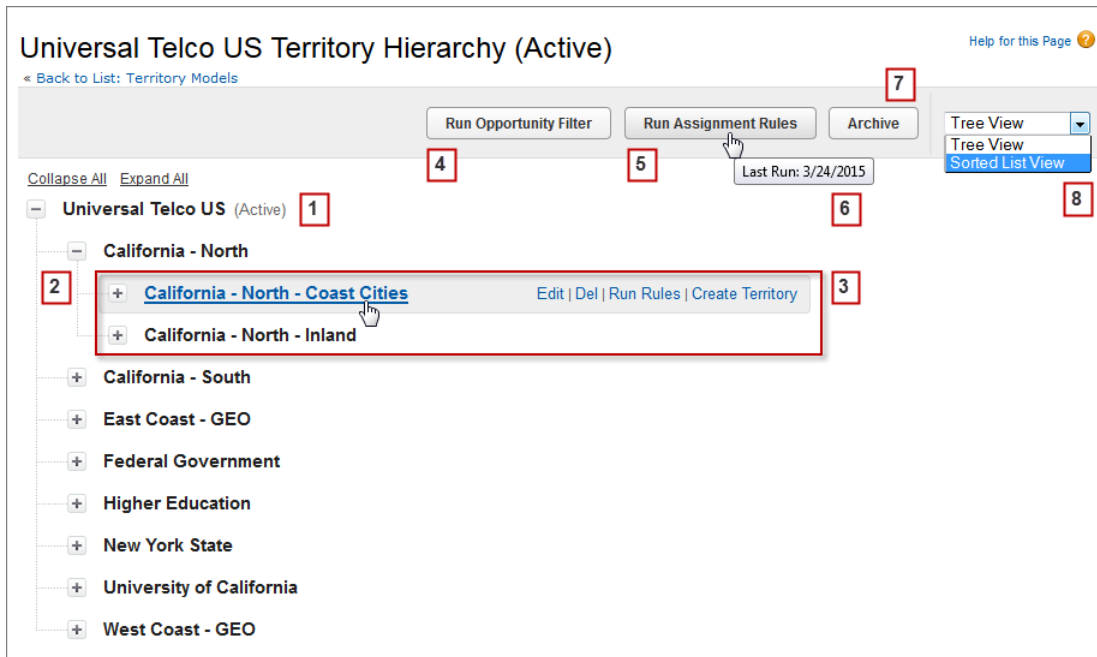
Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud



Aluemallin nimi ja tila näytetään hierarkian ylimmässä noodissa (1). Ylätason ja alitason alueet ovat sisäkkäin mallin nimen alla (2). Luo tai muokkaa uusia alitason alueita tai suorita niille kohdistussääntöjä (3). Luo suodatin, joka kohdistaa alueet mahdollisuuksiin (4). Suorita kohdistussääntöjä kaikille mallin alueille (5). Siirrä kursorisi sääntöjen ylle nähdäksesi niiden edellisen suoritusajan (6). Valitse mallin tilaksi *Aktiivinen* tai *Arkistoitu* (7). Siirry lajitellun luettelonäkymän ja hakemistonäkymän välillä (8).

Aluemallin tila

Aluemallin tila osoittaa, onko alue suunnitteluvaiheessa, aktiivisessa käytössä vai arkistoitu. Organisaatiollasi voi olla vain yksi *aktiivinen* aluemalli kerralla, mutta voit luoda ja ylläpitää useita malleja *Suunnittelussa*- tai *Arkistoitu*-tilassa työstääkseen niitä myöhemmin tai käyttäksesi niitä viitteenä.

Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Jotkin tilat vastaavat aluemallin elinkaarta ja muut osoittavat käsittelyvirheet, kun tiloja muutetaan.

Elinkaaritila

Suunnittelussa

Määritelmä

Oletusarvoinen tila luomillesi uusille aluemalleille. *Suunnittelussa*-vaihe sallii sinun esikatsella aluemallin hierarkiaa ennen aluemallin ottamista käyttöön. Käyttäjillä ei ole alueisiin liittyvää käyttöoikeutta *Suunnittelussa*-tilassa olevien mallien tileihin.

Aktiivinen

Aluemallin tila sen jälkeen, kun aktivoit aluemallin ja kaikki prosessit on suoritettu

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition**-versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa, joissa on Sales Cloud

Elinkaaritila**Määritelmä**

loppuun. Vain *yksi* Salesforce-organisaatiosi malli voi olla kerralla aktiivinen.

Aktiivinen-tilassa oleva malli sallii käyttäjien tarkastella mallin lisätietoja, kuten sen hierarkioita, alueita ja siihen kohdistettuja tilejä ja käyttäjiä. Aktiivisen mallin alueisiin kohdistetut käyttäjät voivat käyttää ja muokata tilejä, joihin heidät on kohdistettu kyseisessä mallissa.

Arkistoitu

Aluemallin tila sen jälkeen, kun arkistoit aluemallin ja kaikki prosessit on suoritettu loppuun. Arkistoitu malli ei tarjoa enää käyttöoikeuksia käyttäjille, mutta se sallii pääkäyttäjien tarkastella hierarkiaa ja sääntöjen kohdistuksia siten kuin ne oli määritetty mallin ollessa aktiivinen. Vain *aktiivinen* malli voidaan arkistoida ja arkistoituja malleja ei voi aktivoida uudelleen.

Kun arkistoit aluemallin tai poistat aktiivisesta mallista alueen, **Alue**-kenttä palautuu tyhjään arvoon mahdollisuustietueissa, joille alueet oli kohdistettu.

Virhe-tila**Määritelmä****Aktivointi epäonnistui**

Aktivoinnin aikana ilmeni virhe. Tarkasta Salesforce:ltä saamasi sähköposti saadaksesi lisätietoja.

Arkistointi epäonnistui

Arkistoinnin aikana ilmeni virhe. Tarkasta Salesforce:ltä saamasi sähköposti saadaksesi lisätietoja.

Miten käyttöoikeudet vaikuttavat ominaisuuksien ja tietojen käyttöön Enterprise-aluehallinnassa?

Kun otat Enterprise-aluehallintaa käyttöön, varmista, että ymmärrät miten sen käyttöoikeudet vaikuttavat sen hallintaan ja tarjoavat pääsyn tietueisiin ja tietoihin.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Varmista, että käyttöoikeudet tarjoavat käyttäjille asianmukaisen käyttöoikeustason. Saatat esimerkiksi haluta, että myyntitoimintojen päälliköt ja tietyt myyntipäälliköt voivat hallita alueita. Tällöin kohdistaisit heille alueiden hallintaoikeuden. Lisäksi kaikki tilien kohdistussääntöjä luovat käyttäjät tarvitsevat kaikkien tilien tarkastelu-oikeuden.

Käyttäjät, joiden tarvitsee:**Tarvitsevat nämä käyttöoikeudet, roolit tai omistajuuden:**

- Luoda aluemalleja ja niihin liittyviä tietueita (kuten aluetyyppejä)

Alueiden hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Käyttäjät, joiden tarvitsee:**Tarvitsevat nämä käyttöoikeudet, roolit tai omistajuuden:**

- Tarkastella ja hallita kaikissa tiloissa olevia aluemalleja: Suunnittelussa, Aktiivinen ja Arkistoitu
- Aktivoida, arkistoida, poistaa tai kloonata aluemalleja
- Tarkastella *kaikissa* tiloissa (Suunnittelussa, Aktiivinen ja Arkistoitu) oleviin malleihin sisältyvien alueiden tietoja alueeseen kohdistetuista tilitietueista

- Luoda tai muokata tilien kohdistussääntöjä

Alueiden hallintaoikeus JA kaikkien tilien tarkastelu-oikeus



Note: Tilien kohdistussäännöissä käytettävät kentät riippuvat tilin kenttätason suojausasetuksista, jos sellaisia on. Käyttäjällä voi esimerkiksi olla käyttöoikeudet tilien kohdistussääntöjen luomiseen, mutta hänen profiilinsa estää häntä tarkastelemasta Tili-objektin Vuosituotto-kenttää. Tällöin hän ei voi luoda tilien kohdistussääntöjä, jotka sisältävät kyseisen kentän.

- Tarkastella Salesforcen Määritykset-hakemistoa, mukaan lukien alueiden hallinta-asetuksia
- Tarkastella Aktiivinen-tilassa olevaa mallia, siihen liittyviä tietueita (kuten aluetyyppejä ja kohdistussääntöjä) ja muita elementtejä (kuten aluehierarkiaa)
- Tarkastella kaikkia Aktiivinen-tilassa olevaan aluemalliin kohdistettujen tilitietueiden nimiä
- Tarkastella vain Aktiivinen-tilassa oleviin malleihin sisältyvien alueiden tietoja alueeseen kohdistetuista tilitietueista

Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus



Note: Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus on oletusarvoisesti käytössä vakiokäyttäjän profiilissa.

Tarkastella Suunnittelussa- ja Aktiivinen-tiloissa olevien mallien tietoja raporteissa, joihin sisältyy alueet, kohdistetut tietueet tai säännöt

Alueiden hallintaoikeus

Kohdistaa alue mahdollisuuteen manuaalisesti

Mahdollisuuden tilin jako-oikeus. Käyttäjät, joilla on tilin jako-oikeus, voivat kohdistaa mahdollisuuteen minkä tahansa alueen. Käyttäjät, joilla ei ole jako-oikeutta, voivat kohdistaa vain alueen, joka on kohdistettu myös mahdollisuuden tiliin.



Note: Salesforce suosittelee alueiden manuaalisia kohdistuksia varten alueen tiliin kohdistettuja mahdollisuuksia, mutta jako-oikeuden omaavat käyttäjät voivat hakea ja kohdistaa kaikkia aktiivisen aluemallin alueita.

Kun mahdollisuuden kohdistetaan alue, mahdollisuus jaetaan kaikille Salesforce-käyttäjille, jotka on kohdistettu kyseisen alueen ylätasoon aluemallin hierarkiassa.

Salesforce-organisaatiosi myyntialueiden hallinta

Käytä Enterprise-aluehallintaa hallitaksesi ja ylläpitääksesi organisaatiosi myyntialueita. Luo aluetyppejä, laadi aluemalli sekä lisää ja testaa tilien kohdistussääntöjä. Kun olet tyytyväinen malliisi, aktivoi se ja kohdista käyttäjiä ja tilejä. Julkaise se organisaatiollesi, suorita raportteja arvioidaksesi sen vaikutukset ja säädä sitä tarvittaessa.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Ennen kuin aloitat aluemallisi laatimisen, suunnittele lähestymistapasi. Valitse organisoimiseen käytettävät ominaisuudet, kuten toimialue, vuosituotto tai sijaintitiedot, joilla organisaatiosi tilit jaetaan loogisiin ja liiketoiminnallisiin sopiviin osioihin.

TÄSSÄ OSIOSSA:

Enterprise-aluehallinnan ottaminen käyttöön

Winter '15 -julkaisusta alkaen pääkäyttäjät voivat ottaa Enterprise-aluehallinnan käyttöön uusissa Salesforce-organisaatioissa. Ennen Winter '15 -julkaisua luotujen organisaatioiden täytyy ottaa yhteyttä Salesforceen ottaakseen ominaisuuden käyttöön. Enterprise-aluehallintaa ei voi ottaa käyttöön organisaatioissa, joissa on käytössä Mukautettava ennustaminen -ominaisuus.

Enterprise-aluehallinnan asetusten määrittäminen

Määritä Enterprise-aluehallinnan asetukset.

Aluemallien työstäminen yhdessä Chatterissa

Ota Chatter-syöteseuranta käyttöön Aluemalli-objektille työstääksesi malleja yhdessä muiden kehittäjien kanssa suoraan mallitietueissa. Tiimisi voi lähettää toisilleen viestejä, vastata kommentteihin, liittää tiedostoja ja saada ilmoituksia, kun mallin tila muuttuu tai sen tärkeimpiä kenttiä päivitetään.

Aluemallin laatiminen

Aluemalli organisoii kaikki organisaatiosi aluehallintasuunnitelman elementit, mukaan lukien aluehierarkian, tilien kohdistukset ja käyttäjien kohdistukset. Pidä mallisi Suunnittelussa-tilassa laatiessasi hierarkiaasi, määrittäessäsi alueiden kohdistussääntöjä, lisätessäsi käyttäjiä alueisiin ja suorittaessasi sääntöjäsi nähdäksesi niiden kohdistamat tilit.

Yhden tai useamman alueen kohdistaminen manuaalisesti tiliin

Kohdista tiliin yksi tai useampi alue suoraan tilitietueesta käsin. Vain Suunnittelussa- tai Aktiivinen-tilassa oleviin malleihin kuuluvia alueita voidaan kohdistaa tileihin.

Yhden tai useamman kohdistussäännön kohdistaminen manuaalisesti alueeseen

Kohdista alueeseen yksi tai useampi kohdistussääntö suoraan aluetietueesta käsin. Käytettävissä olevat säännöt saadaan aluemallista, johon alue kuuluu.

Alueen kohdistaminen mahdollisuudelle

Voit seurata mahdollisuustietueesta aluetta, johon kohdistetut myyntiedustajat työskentelevät mahdollisuudelle. Jako-oikeutesi mahdollisuuteen kohdistettuun (ylätason) tiliin määrittää alueiden manuaaliset kohdistukset. Kun kohdistat mahdollisuudelle alueen, mahdollisuus jaetaan kaikille Salesforce-käyttäjille, jotka on kohdistettu kyseisen alueen ylätasoon aluemallin hierarkiassa.

Mahdollisuuden alueen kohdistussuodattimen suorittaminen

Mahdollisuuden aiheen kohdistussuodatin kohdistaa alueet automaattisesti mahdollisuuksiin Apex-luokan suodatuslogiikan perusteella.

Aluemallin kloonaminen

Kloonamalla aluemallin voit tehdä siitä kopion, jota voit käyttää testataksesi alueiden eri ominaisuuksia. Uusi malli sisältää alkuperäisen mallin alueet, kohdistussäännöt, käyttäjät ja manuaalisesti kohdistetut tilit. Vain Suunnittelussa-, Aktiivinen- tai Arkistoitu-tilassa olevia malleja voi kloonata. Kun kloonaus on tehty, uusi malli on Suunnittelussa-tilassa.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueiden hallinta:

- Alueiden hallintaoikeus

Käyttäjien kohdistaminen alueisiin

Kohdista käyttäjiä alueisiin, joissa he myyvät tuotteita ja palveluita. Voit kohdistaa käyttäjiä alueisiin, jotka kuuluvat **Aktiivinen-** tai **Suunnittelussa-**tilassa oleviin malleihin, mutta **Suunnittelussa-**tilassa olevissa malleissa tehdyt kohdistukset on tarkoitettu vain suunnittelutarkoituksiin: ne *eivät* vaikuta käyttäjien tietueiden käyttöoikeuksiin.

Alueiden käyttäjien tunnistaminen alueroolleilla

Pysy ajan tasalla käyttäjien toiminnoista alueissa luomalla alueroleja ja kohdistamalla niitä alueiden käyttäjille tarvittaessa. Käyttäjillä voi olla eri rooleja eri alueissa.

Aluemallin aktivoiminen

Kun olet tyytyväinen aluemallisi rakenteeseen ja siihen kohdistettuihin tileihin, olet valmis aktivoimaan sen. Muista, että voit säilyttää malleja myös **Suunnittelussa-** ja **Arkistoitu-**tilassa viimeistelläksesi ne myöhemmin tai käyttääksesi niitä viitteinä.

Enterprise-aluehallinnan käyttöoikeuksien määrittäminen pääkäyttäjille ja käyttäjille

Eräs tärkeä vaihe Enterprise-aluehallinnan määrittämisessä on varmistaa, että oikeilla käyttäjillä on käyttöoikeudet oikeisiin aluemallien elementteihin, tietueisiin ja tietue-elementteihin.

Kohdistussääntöjen suorittaminen alueelle

Suorita tilien kohdistussääntöjä mille tahansa alueelle, jolle on määritetty sääntöjä ja joka kuuluu **Suunnittelussa-** tai **Aktiivinen-**tilassa olevaan malliin. Jos alueesi on **Suunnittelussa-**tilassa, säännön suorittaminen sallii sinun *esikatsella* tilien kohdistuksia. Jos alueesi on **Aktiivinen-**tilassa säännön suorituksen aikana, tilit kohdistetaan alueisiin sääntöjesi perusteella.

Tarkasta, mitä alueita kohdistussääntö koskee

Jos kohdistat tilejä alueisiin sääntöjen avulla, sinun kannattaa tarkastaa, mitä alueita tietty sääntö koskee.

KATSO MYÖS:

[Enterprise-aluehallinnan käsitteet](#)

[Enterprise-aluehallinta](#)

Enterprise-aluehallinnan ottaminen käyttöön

Winter '15 -julkaisusta alkaen pääkäyttäjät voivat ottaa Enterprise-aluehallinnan käyttöön uusissa Salesforce-organisaatioissa. Ennen Winter '15 -julkaisua luotujen organisaatioiden täytyy ottaa yhteyttä Salesforceen ottaakseen ominaisuuden käyttöön. Enterprise-aluehallintaa ei voi ottaa käyttöön organisaatioissa, joissa on käytössä **Mukautettava ennustaminen** -ominaisuus.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita. Salesforce-organisaatiosi voi käyttää Enterprise-aluehallintaa ja Yhteistyöennusteet-ominaisuutta samanaikaisesti, mutta niitä ei ole tällä hetkellä suunniteltu toimimaan yhdessä.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku-**kenttään *Alueiden hallinta* ja valitse **Asetukset**.
2. Napsauta **Ota käyttöön Enterprise-aluehallinta**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Enterprise-aluehallinnan ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Enterprise-aluehallinnan asetusten määrittäminen

Määritä Enterprise-aluehallinnan asetukset.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

TÄSSÄ OSIOSSA:

Aluetietueiden oletusarvoisen käyttöoikeuden määrittäminen

Määritä *oletusarvoiset* asetukset, jotka määrittävät, miten käyttäjät voivat käyttää ja muokata määrittämiisi myyntialueisiin liittyviä tietueita. Voit muokata oletusasetusten tarjoamia käyttöoikeuksia, kun luot yksittäisen alueen tai muokkaat sellaista.

Suodattimeen perustuvan mahdollisuuden aluekohdistuksen ottaminen käyttöön

Ota käyttöön ja määritä alueiden kohdistaminen mahdollisuuksiin suodattimen perusteella.

Aluetietueiden oletusarvoisen käyttöoikeuden määrittäminen

Määritä *oletusarvoiset* asetukset, jotka määrittävät, miten käyttäjät voivat käyttää ja muokata määrittämiisi myyntialueisiin liittyviä tietueita. Voit muokata oletusasetusten tarjoamia käyttöoikeuksia, kun luot yksittäisen alueen tai muokkaat sellaista.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Tietueiden vakiomuotoiset käyttöoikeusasetukset koskevat tilejä ja mahdollisuuksia. Jos organisaatiosi käyttää yhteyshenkilöille ja tapauksille oletusarvoista sisäistä *Yksityinen*-käyttöoikeutta, voit määrittää myös kyseisten tietueiden käyttöoikeudet.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Alueiden hallinta* ja valitse **Asetukset**.
2. Valitse oletusarvoiset käyttöoikeustasot tileille ja mahdollisuuksille.
3. Valitse oletusarvoiset käyttöoikeustasot yhteyshenkilöille ja tapauksille tarvittaessa.
4. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Enterprise-aluehallinnan määrittäminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluemallin luominen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

Suodattimeen perustuvan mahdollisuuden aluekohdistuksen ottaminen käyttöön

Ota käyttöön ja määritä alueiden kohdistaminen mahdollisuuksiin suodattimen perusteella.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Alueiden hallinta* ja valitse **Asetukset**.
2. Ota käyttöön suodattimeen perustuva mahdollisuuden aluekohdistus.
3. Jos organisaatiosi käyttää Apex-koodin Salesforce-tarjoajia, luo ensin luokka ja palaa sitten tälle asetussivulle ja syötä luokan nimi: *OppTerrAssignDefaultLogicFilter*. Jos päätät käyttää omaa koodiasi Apex-luokassa, palaa tälle sivulle ja syötä luomasi luokan nimi.
4. Jos haluat suorittaa suodattimeen perustuvan mahdollisuuden aluekohdistuksen, kun mahdollisuuksia luodaan, valitse kyseinen vaihtoehto.
5. Tallenna asetuksesi.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Enterprise-aluehallinnan ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Aluemallien työstäminen yhdessä Chatterissa

Ota Chatter-syöteseuranta käyttöön Aluemalli-objektille työstääksesi malleja yhdessä muiden kehittäjien kanssa suoraan mallitietueissa. Tiimisi voi lähettää toisilleen viestejä, vastata kommentteihin, liittää tiedostoja ja saada ilmoituksia, kun mallin tila muuttuu tai sen tärkeimpiä kenttiä päivitetään.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Kun olet ottanut käyttöön ja määrittänyt Chatter-syöteseurannan, kaikki käyttäjät, joilla on aluemallin käyttöoikeus, voivat tehdä yhteistyötä mallin parissa Chatterissa. Tietuetta seuraavat käyttäjät näkevät siihen liittyviä päivityksiä omissa Chatter-syötteissään, kun seurattuja kenttiä päivitetään.

1. Varmista, että Chatter on otettu käyttöön organisaatiossasi.
2. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Syöteseuranta* ja valitse **Syöteseuranta**.
3. Valitse Aluemalli-objekti. Ota syöteseuranta käyttöön ja valitse aluemallin kentät, joita haluat seurata.
4. Napsauta **Tallenna**.
Chatter-syöte näytetään organisaatiosi aluemallien tietueiden ylälaidassa.
5. Muista kertoa muillekin aluemallien ylläpitäjille, että he voivat käyttää nyt Chatteria seurataksaan ja työstääkseen aluemalleja yhdessä suoraan mallien tietueissa.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Chatter-kenttäseurannan ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Chatter-viestin jakaminen aluemallin tietueessa:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

JA

Alueiden hallintaoikeus

Aluemallin laatiminen

Aluemalli organisoii kaikki organisaatiosi aluehallintasuunnitelman elementit, mukaan lukien aluehierarkian, tilien kohdistukset ja käyttäjien kohdistukset. Pidä mallisi **Suunnittelussa**-tilassa laatiessasi hierarkiaasi, määrittäessäsi alueiden kohdistussääntöjä, lisätessäsi käyttäjiä alueisiin ja suorittaessasi sääntöjäsi nähdäksesi niiden kohdistamat tilit.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita. Salesforce-organisaatiosi voi käyttää Enterprise-aluehallintaa ja Yhteistyöennusteet-ominaisuutta samanaikaisesti, mutta niitä ei ole tällä hetkellä suunniteltu toimimaan yhdessä.

TÄSSÄ OSIOSSA:

1. Aluetyyppien luominen

Aluetyyppien avulla voit luokitella ja määrittää yksittäisiä alueita. Aluetyyppien luominen on ensimmäinen vaihe laatiessasi aluemalliasi Salesforce:ssa.

2. Aluemallin tietueen luominen

Ensimmäinen vaihe aluemallisi laatisessa on luoda tietue, joka yhdistää muut elementit, mukaan lukien alueet sekä käyttäjien ja tilien kohdistukset. Kun luot aluemallin tietueen, Salesforce luo sille aluehierarkian.

3. Alueiden luominen

Luo alueita laatiessasi organisaatiosi aluemallia. Kun luot alueen, se näytetään aluemallin hierarkiassa.

4. Alueiden tilien kohdistusten luominen ja esikatselu

Kohdistat tilejä alueisiin joko luomalla automaattisia kohdistussääntöjä tai lisäämällä ne manuaalisesti. Säännöt voidaan määrittää koskemaan sekä ylä- että alatasen alueita. Manuaaliset kohdistukset koskevat vain alueita, joissa ne tehdään.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition**-versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluemallin laatiminen:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkasteluoikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

Aluetyyppien luominen

Aluetyyppien avulla voit luokitella ja määrittää yksittäisiä alueita. Aluetyyppien luominen on ensimmäinen vaihe laatiessasi aluemalliasi Salesforce:ssa.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Saatat esimerkiksi luoda aluetyyppejä kuten *Nimetyt tilit*, *Suorat tilit* ja *Päällekkäiset myynnit*.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Aluetyypit* ja valitse **Aluetyypit**.
2. Napsauta **Uusi aluetyyppi**.
3. Kirjoita otsikko ja kuvaus. Muista kertoa kuvauksessasi, millaisia alueita tyyppin tulisi sisältää.
4. Määritä aluetyypin prioriteetti.
5. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Aluetyypin prioriteetti](#)

Aluemallin tietueen luominen

Ensimmäinen vaihe aluemallisi laatimisessa on luoda tietue, joka yhdistää muut elementit, mukaan lukien alueet sekä käyttäjien ja tilien kohdistukset. Kun luot aluemallin tietueen, Salesforce luo sille aluehierarkian.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Organisaatiosi Salesforce-versio määrittää tuotanto- ja sandbox-organisaatioissa luotavien aluemallin määrän. Tämä rajoitus sisältää kloonaamalla luodut mallit.

Versio	Mallien määrä tuotanto-organisaatioissa	Mallien määrä sandbox-organisaatioissa
Developer Edition	4	4
Enterprise Edition	2	2
Performance Edition	4	4
Unlimited Edition	4	4

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Aluemallit* ja valitse **Aluemallit**.
2. Napsauta **Uusi aluemalli**.
3. Määritä otsikko- ja kuvauskentät.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluetyypin luominen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluemallin tietueen luominen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

4. Napsauta **Tallenna**.

Alueiden luominen

Luo alueita laatiessasi organisaatiosi aluemallia. Kun luot alueen, se näytetään aluemallin hierarkiassa.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Kukin aluemalli voi sisältää oletusarvoisesti enintään 1 000 aluetta.

1. Avaa aluemalli, johon haluat luoda alueen.
2. Valitse tarvittaessa alavetoluettelosta **Hakemistonäkymä** nähdäksesi mallin aluehierarkian, mukaan lukien olemassa olevat alueet.
3. Jos haluat luoda korkeimman tason alueen, siirrä kursorisi aluemallin nimen ylle ja napsauta **Luo alue**. Jos haluat alatasen alueen olemassa olevasta alueesta, siirrä kursorisi alueen nimen ylle ja napsauta **Luo alue**.
4. Määritä Uusi alue -sivulla uusi alue: anna sille kuvaava nimi ja valitse sen aluetyyppi. Jos alue vaatii tileille ja mahdollisuuksille *erilaiset* käyttöoikeudet kuin niiden *oletusarvoiset* käyttöoikeudet, määritä alueen käyttöoikeustasot.

5. Napsauta **Tallenna**.

Alueiden tilien kohdistusten luominen ja esikatselu

Kohdistat tilejä alueisiin joko luomalla automaattisia kohdistussääntöjä tai lisäämällä ne manuaalisesti. Säännöt voidaan määrittää koskemaan sekä ylä- että alatasen alueita. Manuaaliset kohdistukset koskevat vain alueita, joissa ne tehdään.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Ennen kuin aloitat tilien kohdistamisen malliisi, sinun tulisi tarkastaa kohdistukset suorittamalla kohdistussääntöjä ja niihin liittyviä raportteja mallin ollessa *Suunnittelussa*-tilassa. Kun olet tyytyväinen suunnittelemiisi tilien kohdistuksiin, muuta mallin tilaksi *Aktiivinen*. Suorita sitten kohdistussäännöt uudelleen, jotta alueesi sisältävät asiaan liittyvät tilit, jotka luotiin tai päivitettiin aktivointiprosessin aikana.

TÄSSÄ OSIOSSA:

Sääntöjen käyttäminen tilien kohdistamiseksi alueisiin

Luo ja suorita sääntöjä, jotka kohdistavat uusia ja muokattuja tilejä automaattisesti alueisiin. Sääntö tunnistaa yhden tai useamman alueen määrittämiseen käyttämistä ominaisuuksista ja kertoo Enterprise-aluehallinnalle, että nämä ominaisuudet sisältävät tilit tulee kohdistaa automaattisesti kyseiseen alueen. Jos alueesi on *Suunnittelussa*-tilassa, säännön suorittaminen sallii sinun *esikatsella* tilien kohdistuksia. Jos alueesi on *Aktiivinen*-tilassa säännön suorituksen aikana, tilit kohdistetaan alueisiin sääntöjesi perusteella.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueiden luominen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

JA

Alueiden hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Tilien kohdistaminen alueisiin manuaalisesti

Tilit, joita ei ole kohdistettu alueisiin säännöillä, voidaan kohdistaa manuaalisesti useisiin alueisiin, yksi alue kerrallaan. Manuaalinen kohdistaminen on hyödyllistä tileille, joilla on ainutlaatuisia ominaisuuksia ja joita ei tästä syystä voi kohdistaa säännöillä.

Alueisiin kohdistettujen tilien esikatselu

Ennen kuin aktivoit aluemallin, sinun tulisi tarkastaa ja vahvistaa sen alueisiin kohdistetut tilit. Esikatsele kohdistuksia suorittamalla kohdistussääntöjä, kun malli on *Suunnittelussa*-tilassa. Varmista myös manuaalisesti kohdistuksesi.

Tilille kohdistettujen alueiden käyttäjien tunnistaminen

Tilit ja käyttäjät kohdistetaan alueisiin erikseen, mutta kun tili on kohdistettu alueeseen, alueen käyttäjät voivat käyttää tiliä. Nämä käyttäjät voi tarkastaa helposti tilitietueesta.

Sääntöjen käyttäminen tilien kohdistamiseksi alueisiin

Luo ja suorita sääntöjä, jotka kohdistavat uusia ja muokattuja tilejä automaattisesti alueisiin. Sääntö tunnistaa yhden tai useamman alueen määrittämiseen käyttämistäsi ominaisuuksista ja kertoo Enterprise-aluehallinnalle, että nämä ominaisuudet sisältävät tilit tulee kohdistaa automaattisesti kyseiseen alueen. Jos alueesi on *Suunnittelussa*-tilassa, säännön suorittaminen sallii sinun *esikatsella* tilien kohdistuksia. Jos alueesi on *Aktiivinen*-tilassa säännön suorituksen aikana, tilit kohdistetaan alueisiin sääntöjesi perusteella.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.



Vihje: Suosittelemme, että *et* kohdistat sääntöä alueeseen, jos sääntö on toisen *jo* alueeseen *kohdistetun* säännön alitason sääntö. Jos haluat nähdä alueeseen liittyvät säännöt, avaa aluetietueen lisätietosivu ja tarkasta Tähän alueeseen kohdistetut kohdistussäännöt -viiteluettelo. Jos Käytä alitason alueissa -valinta on valittu säännölle, älä kohdistat sääntöä erikseen alitason alueisiin.

1. Avaa aluemallien hierarkiasta alue, jolle haluat luoda säännön.
2. Napsauta lisätietosivun Tälle alueelle määritetyt kohdistussäännöt -luettelosta **Uusi**.
3. **Note:** Jos organisaatiosi on ottanut Osavaltio- ja Maa-valintaluettelot käyttöön, alueiden kohdistussääntöjen, jotka käyttävät osavaltiota ehtona, täytyy käyttää sisältää-täsmäystä yhtä suuri kuin -täsmäyksen sijaan.
Kirjoita säännön muokkaussivulla uuden säännön nimi ja määritä sen valintaehdot.
4. Jos haluat soveltaa sääntöä nykyisen alueen alla oleviin alueisiin, valitse **Sovella alatason alueisiin** -valintaruutu.
5. Jos haluat suorittaa säännön aina, kun käyttäjä luo tilin tai muokkaa tiliä, valitse **Aktiivinen**-valintaruutu.
6. Napsauta **Tallenna** tallentaaksesi säännön ja palataksesi alueen lisätietosivulle.
7. (Valinnainen) Napsauta Tälle alueelle määritetyt kohdistussäännöt -luettelosta **Suorita säännöt**. Saat sähköposti-ilmoituksen, kun prosessi on suoritettu.



Esimerkki: Säännöt voivat toimia yhdessä alueissa ja alatason alueissa. Voit esimerkiksi luoda alueen Läntiset osavaltiot ja sen alatason alueiksi Washington, Oregon ja Kalifornia. Luot Läntiset osavaltiot -aluetietueesta säännön, joka kohdistaa Washingtonissa, Oregonissa ja Kaliforniassa sijaitsevat tilit kyseiseen alueeseen. Sovella sitten sääntöä alatason alueisiin ja luo Kalifornia-aluetietueesta sääntö, joka kohdistaa Kaliforniassa sijaitsevat tilit Kalifornia-alueeseen.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sääntöjen luominen alueisiin:

- Sovelluksen mukautusoikeus
- Alueiden hallintaoikeus

Sinun ei tarvitse määrittää Kalifornia-alueen alatasen alueille osavaltiota ehtoihin, jos merkitset Kalifornia-aluesäännön periytymään alatasen alueisiin. Sen sijaan voit käyttää tarkempia ehtoja, kuten postinumero tai toimiala.

KATSO MYÖS:

[Kohdistussääntöjen aktivointi ja soveltaminen jälkeläisalueisiin](#)

Tilien kohdistaminen alueisiin manuaalisesti

Tilit, joita ei ole kohdistettu alueisiin säännöillä, voidaan kohdistaa manuaalisesti useisiin alueisiin, yksi alue kerrallaan. Manuaalinen kohdistaminen on hyödyllistä tileille, joilla on ainutlaatuisia ominaisuuksia ja joita ei tästä syystä voi kohdistaa säännöillä.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Avaa aluemallien hierarkiasta alue, johon haluat kohdistaa yhden tai useamman tilin.
2. Napsauta alueen lisätietosivun Manuaalisesti kohdistetut tilit -luettelosta **Lisää tilejä** nähdäksesi luettelon organisaatiosi tileistä. Säädä luettelonäkymää tarvittaessa.
3. Valitse **Käytettävissä olevat** -luettelosta jokaisen kohdistettavan tilin valintaruutu. Jos sinun täytyy nähdä enemmän tietueita, napsauta luettelon alta **Enemmän**. Valitsemasi tilit näytetään Valitut-luettelossa.
4. Napsauta **Kohdista**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilien kohdistaminen manuaalisesti alueisiin:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

JA

Alueiden hallintaoikeus

Alueisiin kohdistettujen tilien esikatselu

Ennen kuin aktivoit aluemallin, sinun tulisi tarkastaa ja vahvistaa sen alueisiin kohdistetut tilit. Esikatsele kohdistuksia suorittamalla kohdistussääntöjä, kun malli on **Suunnittelussa**-tilassa. Varmista myös manuaalisesti kohdistuksesi.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.



Tärkeää: Tietojen laadun suojaamiseksi, et voi muokata aluetta, ennen kuin saat sähköpostivahvistuksen sääntöjen onnistuneesta suorituksesta. Jos sääntöjen suoritus epäonnistuu, noudata sähköpostissa olevia ohjeita ratkaistaksesi tiettyjä ongelmia.

1. Avaa sen aluemallin tietue, jonka kohdistettuja tilejä haluat esikatsella ja napsauta **Näytä hierarkia**.
2. Varmista, että mallin tila on **Suunnittelussa**.
3. Napsauta **Suorita kaikki säännöt**. Kun säännöt on suoritettu, ilmoitamme sinulle asiasta sähköpostitse. Käsittely saattaa kestää hetken, riippuen organisaatiosi koosta ja monimutkaisuudesta.
4. Avaa aluemallien hierarkiasta kukin malli ja siihen vaikuttavat kohdistussäännöt. Avaa myös mallit, joihin on kohdistettu tilejä manuaalisesti.
5. Napsauta alueen lisätietosivulta **Näytä tilit** nähdäksesi kohdistetut tilit. **Menetelmä**-sarake osoittaa miten kukin tili kohdistettiin: säännöllä vai manuaalisesti.



Note: Jos teet muutoksia alueen sääntöihin, sinun täytyy suorittaa säännöt uudelleen nähdäksesi muutokset. Tällöin saatat haluta suorittaa säännöt vain kyseiselle alueelle. Tee näin siirtymällä alueen lisätietosivun Alueelle määritetyt kohdistussäännöt -osioon ja napsauttamalla **Suorita säännöt**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluemallien tilien kohdistusten esikatseleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkasteluoikeus

JA

Alueiden hallintaoikeus

Tilille kohdistettujen alueiden käyttäjien tunnistaminen

Tilit ja käyttäjät kohdistetaan alueisiin erikseen, mutta kun tili on kohdistettu alueeseen, alueen käyttäjät voivat käyttää tiliä. Nämä käyttäjät voi tarkastaa helposti tilitietueesta.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Avaa tilitietue, johon on kohdistettu alueita.
2. Katso käyttäjät Alueisiin kohdistetut käyttäjät -viiteluettelosta.

 **Note:** Tämän viiteluettelon Muokkauspäivä-kenttä kertoo, milloin alueeseen liittyvää käyttäjätietuetta muokattiin viimeksi. Se saattaa osoittaa, milloin käyttäjä kohdistettiin alueeseen.

 **Esimerkki:** Kuusi myyntiedustajaa on kohdistettu Itärannikko-alueeseen. Koska myös XYZ Publishing on kohdistettu Itärannikko-alueeseen, alueen kuusi myyntiedustajaa näytetään XYZ Publishing -tilitietueen Alueisiin kohdistetut käyttäjät -viiteluettelossa.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aktiivinen-, Suunnittelu- tai Arkistoitu-tilassa olevien aluemallien ja tiliin kohdistettujen alueiden käyttäjien tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

JA

Alueiden hallintaoikeus

Aktiivinen-tilassa olevan aluemallin ja tiliin kohdistettujen alueiden käyttäjien tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Yhden tai useamman alueen kohdistaminen manuaalisesti tiliin

Kohdista tiliin yksi tai useampi alue suoraan tilitetueesta käsin. Vain **Suunnittelussa-** tai **Aktiivinen-**tilassa oleviin malleihin kuuluvia alueita voidaan kohdistaa tileihin.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Avaa tili, johon haluat kohdistaa alueita.
2. Napsauta tilin lisätietosivun Kohdistetut alueet -viiteluettelosta **Kohdista alueita** nähdäksesi luettelon organisaatiosi alueista. Sääda luettelonäkymää tarvittaessa.
3. Valitse aluemalli, joka sisältää liitettävät alueet.
4. Valitse **Käytettävissä olevat** -viiteluettelosta jokaisen kohdistettavan alueen valintaruutu. Jos sinun täytyy nähdä enemmän tietueita, napsauta luettelon alta **Enemmän**. Valitsemasi alueet näytetään Valitut-viiteluettelossa.
5. Napsauta **Kohdista**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition-**versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueiden kohdistaminen manuaalisesti tileihin:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
JA
Alueiden hallintaoikeus

Aktiivinen-, Suunnittelu- tai Arkistoitu-tilassa olevien aluemallien ja tiliin kohdistettujen alueiden tarkasteleminen:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
JA
Alueiden hallintaoikeus

Aktiivinen-tilassa olevan aluemallin ja tiliin kohdistettujen alueiden tarkasteleminen:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Yhden tai useamman kohdistussäännön kohdistaminen manuaalisesti alueeseen

Kohdista alueeseen yksi tai useampi kohdistussääntö suoraan aluetietueesta käsin. Käytettävissä olevat säännöt saadaan aluemallista, johon alue kuuluu.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Kullakin alueella voi olla enintään 15 kohdistussääntöä.

1. Avaa alue, johon haluat kohdistaa sääntöjä.
2. Napsauta alueen lisätietosivun **Tähän alueeseen kohdistetut kohdistussäännöt** -viiteluettelosta **Kohdista sääntöjä** nähdäksesi luettelon mallissa käytettävistä säännöistä.
3. Siirrä kursorisi **Käytettävissä**-viiteluettelossa olevien sääntöjen ylle nähdäksesi lisätietoja niiden ehdoista. Valitse alueeseen kohdistettavien sääntöjen viereiset valintaruudut. Jos sinun täytyy nähdä enemmän sääntöjä, napsauta luettelon alta **Enemmän**. Valitsemasi säännöt näytetään Valitut-viiteluettelossa.
4. Käytä valittuja sääntöjä kaikissa alitason alueissa, jos mahdollista.
5. Napsauta **Kohdista**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sääntöjen kohdistaminen alueeseen:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

Alueen kohdistaminen mahdollisuudelle

Voit seurata mahdollisuustietueesta aluetta, johon kohdistetut myyntiedustajat työskentelevät mahdollisuudelle. Jako-oikeutesi mahdollisuuteen kohdistettuun (ylätason) tiliin määrittää alueiden manuaaliset kohdistukset. Kun kohdistat mahdollisuudelle alueen, mahdollisuus jaetaan kaikille Salesforce-käyttäjille, jotka on kohdistettu kyseisen alueen ylätasoon aluemallin hierarkiassa.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Käyttäjät, joilla on mahdollisuuden tilin jako-oikeus, voivat kohdistaa *minkä tahansa* alueen aktiivisesta mallista mahdollisuuteen. Käyttäjät, joilla *ei ole* jako-oikeutta, voivat kohdistaa *vain* alueen, joka on kohdistettu *myös* mahdollisuuden tiliin. Salesforce suosittelee alueiden manuaalisia kohdistuksia varten alueen tiliin kohdistettuja mahdollisuuksia, mutta jako-oikeuden omaavat käyttäjät voivat hakea ja kohdistaa kaikkia aktiivisen aluemallin alueita.

1. Avaa mahdollisuustietue.
2. Valitse **Alue**-kentästä alue, jonka haluat kohdistaa.
3. Valitse mahdollisuustietue.

 **Esimerkki:** Utel.com-tilillä on kuusi mahdollisuutta ja kaksi aluetta (East Coast ja West Coast). He voivat kohdistaa East Coast -alueen, West Coast -alueen tai minkä tahansa muun alueen aktiivisessa mallissa mihin tahansa näistä kuudesta mahdollisuudesta. Eräällä heidän myyntiedustajistaan on yhteen mahdollisuuksista kohdistetun tilin käyttöoikeus, joten hän voi kohdistaa alueen kyseiseen mahdollisuuteen. Mitä tulee viiteen muuhun mahdollisuuteen, hänellä ei ole kohdistettujen tilien käyttöoikeuksia, joten hän voi kohdistaa niille vain alueen, joka on kohdistettu jo mahdollisuuteen kohdistetulle tilille.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueiden kohdistaminen manuaalisesti mahdollisuuksiin:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkasteluoikeus

JA

Alueiden hallintaoikeus

Mahdollisuuden alueen kohdistussuodattimen suorittaminen

Mahdollisuuden aiheen kohdistussuodatin kohdistaa alueet automaattisesti mahdollisuuksiin Apex-luokan suodatuslogiikan perusteella.

1. Avaa aktiivisen aluemallin hierarkia.
2. Napsauta **Suorita mahdollisuuden suodatin** käynnistääksesi työn, joka ottaa suodattimen käyttöön. Valitse sisällytettävät mahdollisuudet. Näytä enemmän vaihtoehtoja syöttääksesi ajanjakson.
3. Napsauta **Suorita mahdollisuuden suodatin**.
Saat sähköpostia, kun työ on suoritettu.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mahdollisuuden alueen kohdistussuodattimen suorittaminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

JA

Alueiden hallintaoikeus

Aluemallin kloonaminen

Kloonamalla aluemallin voit tehdä siitä kopion, jota voit käyttää testataksesi alueiden eri ominaisuuksia. Uusi malli sisältää alkuperäisen mallin alueet, kohdistussäännöt, käyttäjät ja manuaalisesti kohdistetut tilit. Vain **Suunnittelussa**-, **Aktiivinen**- tai **Arkistoitu**-tilassa olevia malleja voi kloonata. Kun kloonaus on tehty, uusi malli on **Suunnittelussa**-tilassa.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Kun kloonausprosessi on suoritettu, sen luoma uusi aluemalli on **Suunnittelussa**-tilassa.

1. Avaa aluemalli, jonka haluat kloonata.
2. Napsauta **Kloonaa**.
3. Määritä otsikko- ja kuvauskentät.
4. Napsauta **Tallenna**.

Mallin tila on **Kloonataan**, kun Salesforce käsittelee pyyntöäsi. Kloonaminen saattaa kestää jonkin aikaa, riippuen mallisi koosta ja monimutkaisuudesta. Kun prosessi on valmis, ilmoitamme sinulle asiasta sähköpostitse.

Käyttäjien kohdistaminen alueisiin

Kohdista käyttäjiä alueisiin, joissa he myyvät tuotteita ja palveluita. Voit kohdistaa käyttäjiä alueisiin, jotka kuuluvat **Aktiivinen**- tai **Suunnittelussa**-tilassa oleviin malleihin, mutta **Suunnittelussa**-tilassa olevissa malleissa tehty kohdistukset on tarkoitettu vain suunnittelutarkoituksiin: ne *eivät* vaikuta käyttäjien tietueiden käyttöoikeuksiin.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Avaa aluemallien hierarkiasta alue, johon haluat kohdistaa käyttäjiä.
2. Napsauta alueen lisätietosivun Kohdistetut käyttäjät -luettelosta **Käyttäjien hallinta**.
3. Valitse tai hae lisättäviä käyttäjiä Kohdista käyttäjiä -sivulta.
4. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluemallin kloonaminen:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Käyttäjien kohdistaminen alueisiin:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

Alueiden käyttäjien tunnistaminen alueroleilla

Pysy ajan tasalla käyttäjien toiminnoista alueissa luomalla alueroleja ja kohdistamalla niitä alueiden käyttäjille tarvittaessa. Käyttäjillä voi olla eri rooleja eri alueissa.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.



Esimerkki: Voit esimerkiksi luoda rooleja kuten Alueen omistaja, Myyntipäällikkö, Tuoteasiantuntija tai Myyntiedustaja.

TÄSSÄ OSIASSA:

[Valintaluettelon määrittäminen alueen käyttäjien rooleille](#)

Lisää aluesääntöjä UserTerritoryAssociation-objektin **Rooli** alueessa -valintaluetteloon, jotta voit valita rooleja alueen käyttäjille. Määrittämäsi Rooli alueessa -valintaluetteloa voidaan käyttää kaikissa **Aktiivinen**- tai **Suunnittelussa**-tilassa olevissa alueissa.

[Alueroolien kohdistaminen käyttäjille](#)

Kohdista alueroleja tunnistaaksesi käyttäjien roolit alueissa.

Valintaluettelon määrittäminen alueen käyttäjien rooleille

Lisää aluesääntöjä UserTerritoryAssociation-objektin **Rooli** alueessa -valintaluetteloon, jotta voit valita rooleja alueen käyttäjille. Määrittämäsi Rooli alueessa -valintaluetteloa voidaan käyttää kaikissa **Aktiivinen**- tai **Suunnittelussa**-tilassa olevissa alueissa.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Siirry käyttäjien alueiden liitännän objektin hallinta-asetuksista Kentät-osioon.
2. Napsauta **Rooli alueessa** ja sitten **Uusi**.
3. Syötä haluamasi valintaluetteloarvot ja napsauta **Tallenna**.
Syöttämäsi arvot voidaan nyt valita alueen Kohdistetut käyttäjät -muokkaussivun **Rooli** alueessa -valintaluettelosta.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Valintaluetteloiden määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Alueroolien kohdistaminen käyttäjille

Kohdista alueroleja tunnistaaksesi käyttäjien roolit alueissa.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Varmista, että olet luonut Rooli alueessa -valintaluettelon, jotta sinulla on käyttäjillesi valittavia rooleja.
2. Avaa sen alueen tietue, jossa haluat kohdistaa aluesääntöjä.
3. Napsauta Kohdistetut käyttäjät -luettelosta **Muokkaa** sen käyttäjän nimen vierestä, jolle olet kohdistamassa aluesääntöä.
4. Valitse käyttäjän aluerooli Rooli alueessa -valintaluettelosta.
5. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueroolien kohdistaminen käyttäjille:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

Aluemallin aktivoiminen

Kun olet tyytyväinen aluemallisi rakenteeseen ja siihen kohdistettuihin tileihin, olet valmis aktivoimaan sen. Muista, että voit säilyttää malleja myös Suunnittelussa- ja Arkistoitu-tilassa viimeistelläksesi ne myöhemmin tai käyttääksesi niitä viitteinä.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

 **Tärkeää:** Vain yksi organisaatiosi malleista voi olla Aktiivinen-tilassa kerralla ja voit aktivoida vain Suunnittelussa-tilassa olevia malleja. Kun aktivoit mallin, et voi palauttaa sitä Suunnittelussa-tilaan: voit asettaa sen vain Arkistoitu-tilaan.

1. Tarkasta tilien kohdistukset tarvittaessa ennen mallin aktivoimista.
2. Avaa aktivoitavan aluemallin tietue ja napsauta **Näytä hierarkia**.
3. Valitse **Aktivoi**.

Malli siirtyy Aktivoidaan-tilaan, kun Salesforce käsittelee pyyntöäsi. Aktivointi saattaa kestää jonkin aikaa, riippuen mallisi koosta ja monimutkaisuudesta. Kun prosessi on valmis, ilmoitamme sinulle asiasta sähköpostitse.

KATSO MYÖS:

[Aluemallin tila](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluemallin aktivoiminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

Enterprise-aluehallinnan käyttöoikeuksien määrittäminen pääkäyttäjille ja käyttäjille

Eräs tärkeä vaihe Enterprise-aluehallinnan määrittämisessä on varmistaa, että oikeilla käyttäjillä on käyttöoikeudet oikeisiin aluemallien elementteihin, tietueisiin ja tietue-elementteihin.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Varmista, että ymmärrät miten käyttöoikeudet vaikuttavat aluemallin ja tietueiden käyttöoikeuteen Enterprise-aluehallinnassa.
2. Kohdista käyttöoikeuksia tarvittaessa.
3. Lisää Kohdistetut alueet -luettelo tiliesi sivuasetteluihin. Tämä sallii pääkäyttäjien kohdistaa tileille automaattisesti alueita ja sallii käyttäjien tunnistaa, mitkä alueet on kohdistettu heidän tileilleen. Varmista, että viiteluettelo sisältää vakiomuotoisia ja mukautettuja kenttiä (jos sinulla on sellaisia), joita pääkäyttäjät ja käyttäjät voivat tarkastella.
4. Lisää Alueisiin kohdistetut käyttäjät -luettelo tiliesi sivuasetteluihin. Tämä luettelo näyttää pääkäyttäjille ja käyttäjille kaikki tiliin kohdistettuun alueeseen kohdistetut käyttäjät heidän käyttöoikeuksiansa mukaisesti. Varmista, että viiteluettelo sisältää vakiomuotoisia ja mukautettuja kenttiä (jos sinulla on sellaisia), joita pääkäyttäjät ja käyttäjät voivat tarkastella.
5. Lisää **Alue**-kenttä mahdollisuuksien sivuasetteluihin. Tämä kenttä sallii pääkäyttäjien ja myyntipäälliköiden kohdistaa mahdollisuuden tilille kohdistettujen alueiden luettelosta manuaalisesti alueen mahdollisuudelle. Lisää **Alueen nimi**- ja **Alueen kuvaus** -kentät mahdollisuuksien luettelonäkymiin ja raportteihin, jotta käyttäjät näkevät kohdistetut alueet niissä.
6. Lisää luomiasi mukautettuja painikkeita, linkkejä tai toimintoja alueiden sivuasetteluihin.

KATSO MYÖS:

[Miten käyttöoikeudet vaikuttavat ominaisuuksien ja tietojen käyttöön Enterprise-aluehallinnassa?](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Käyttäjioikeuksien kohdistaminen:

- Käyttäjien hallintaoikeus

Sivuasetteluiden luominen, muokkaaminen ja poistaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kohdistussääntöjen suorittaminen alueelle

Suorita tilien kohdistussääntöjä mille tahansa alueelle, jolle on määritetty sääntöjä ja joka kuuluu Suunnittelussa- tai Aktiivinen-tilassa olevaan malliin. Jos alueesi on Suunnittelussa-tilassa, säännön suorittaminen sallii sinun *esikatsella* tilien kohdistuksia. Jos alueesi on Aktiivinen-tilassa säännön suorituksen aikana, tilit kohdistetaan alueisiin sääntöjesi perusteella.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Avaa aluemallien hierarkia, johon aluemalli kuuluu.
2. Etsi hakemisto- tai luettelonäkymästä alue, jolle haluat suorittaa sääntöjä.
3. Luettelonäkymässä: napsauta **Suorita sääntöjä**. Hakemistonäkymässä: siirrä kursorisi alueen nimen ylle ja napsauta **Suorita sääntöjä**. Jos haluat tarkastella alueen tietueen lisätietoja, kuten sille kohdistettuja sääntöjä, *ennen* sen sääntöjen suorittamista, avaa tietue ja napsauta **Suorita sääntöjä** -painiketta Tälle alueelle kohdistetut kohdistussäännöt -viiteluettelosta.

Tarkasta, mitä alueita kohdistussääntö koskee

Jos kohdistat tilejä alueisiin sääntöjen avulla, sinun kannattaa tarkastaa, mitä alueita tietty sääntö koskee.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Aluemallit* ja valitse **Aluemallit** nähdäksesi luettelon organisaatiosi aluemalleista.
2. Etsi malli, jossa sääntö toimii, ja napsauta **Näytä säännöt** nähdäksesi luettelon kaikista malliin ja sen alueisiin liittyvistä säännöistä.
3. Napsauta säännön nimeä ja tarkasta sen alueet Kohdistetut alueet -viiteluettelosta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classic

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sääntöjen suorittaminen alueissasi:

- Sovelluksen mukautusoikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kohdistussäännön lisätietojen tarkasteleminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

Mukautettujen raporttityyppien luominen Enterprise-aluehallinnan raporteille

Enterprise-aluehallintaa käyttävät organisaatiot voivat suorittaa raportteja, jotka näyttävät tilien kohdistukset, käyttäjien kohdistukset ja paljon muuta. Määritä mukautettuja raporttityyppejä, jotta myyntipäälliköt ja muut käyttäjät voivat luoda tarvitsemaansa raportteja.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Varmista, että tunnet mukautetut raporttityypit sekä niiden luomiseen ja ylläpitämiseen tarvittavat yleiset toimenpiteet.
2. Luoda mukautettuja raporttityyppejä näille objekteille ja muokkaa niitä tarvittaessa. Salli kaikkien kenttien käyttö raporteissa. Lisää jokainen raportti Aluehallinta-raporttityypin luokkaan. Anna kullekin raporttityypille selkeä nimi ja kuvaus, jotta raportteja luovat käyttäjät voivat valita tarpeisiinsa sopivan raporttityypin.

Raportti (valittujen raporttien aiheet on linkitetty)	A (ensisijainen objekti)	B	C
Alueisiin kohdistetut tilit	Tilit	Alueet Valitse "A"-tietueilla täytyy olla niihin liittyviä "B"-tietueita.	–
Tilit, joita ei ole kohdistettu alueisiin	Tilit	Alueet Valitse "A"-tietueilla voi olla tai olematta niihin liittyviä "B"-tietueita.	–
Alueet, joihin on kohdistettu tilejä	Aluemallit	Alueet	Alueisiin kohdistetut tietueet Valitse "B"-tietueilla täytyy olla niihin liittyviä "C"-tietueita.
Alueet, joihin ei ole kohdistettu tilejä	Aluemallit	Alueet	Alueisiin kohdistetut tietueet Valitse "B"-tietueilla voi olla tai olematta niihin liittyviä "C"-tietueita.
Alueisiin kohdistetut käyttäjät	käyttäjät	Alueet Valitse "A"-tietueilla täytyy olla niihin	–

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettujen raporttityyppien luominen ja päivittäminen:

- Mukautettujen raporttityyppien hallintaoikeus

Mukautettujen raporttityyppien poistaminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Raportti (valittujen raporttien aiheet on linkitetty)	A (ensisijainen objekti)	B	C
		liittyviä "B"-tietueita.	
Käyttäjät, joita ei ole kohdistettu alueisiin	käyttäjät	Alueet Valitse "A"-tietueilla voi olla tai olematta niihin liittyviä "B"-tietueita.	—
Alueet, joihin on kohdistettu käyttäjiä	Aluemallit	Alueet	Käyttäjät Valitse "B"-tietueilla täytyy olla niihin liittyviä "C"-tietueita.
Alueet, joihin ei ole kohdistettu käyttäjiä	Aluemallit	Alueet	Käyttäjät Valitse "B"-tietueilla voi olla tai olematta niihin liittyviä "C"-tietueita.
Tiivistettävät tilitiedot alueittain	Tilit	Alueet Valitse Kullakin "A"-tietueella täytyy olla vähintään yksi siihen liittyvä "B"-tietue.	—

- Ota käyttöön raporttityypit, joita haluat käyttäjien voivan käyttää.
- Ilmoita käyttäjillesi, että he voivat luoda raportteja käyttämällä näitä mukautettuja raporttityyppejä.

Alueisiin kohdistetuista tileistä raportointinen

Hallitse myyntialueiden tilien kohdistuksia raporttoimalla, mitkä tilit on kohdistettu alueisiin. Tarkasta, mitkä tilit kuuluvat mihinkin alueisiin.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise Territory Management -ominaisuutta eivätkä aluehallinnan aiempia versioita.

1. Varmista, että organisaatiollasi on mukautettu raporttityyppi, joka yhdistää Tilit- ja Alueet-objektit. Sen tulisi määrittää, että Tilit-objektiin *täytyy* liittyä aluetietueita ja että kaikkia näiden objektien kenttiä voidaan käyttää raportoinnissa..
 2. Luo raporttisi: napsauta Raportit-välilehteä ja sitten **Uusi raportti**.
 3. Valitse Alueiden hallinta -luokasta tälle raportille luotu mukautettu raporttityyppi.
 4. Napsauta **Luo**.
 5. Varmista, että Tilit-objektin kenttä *Tilin nimi* ja Alueet-objektin kenttä *Otsikko* näytetään raportissa. Jos ne eivät näy, lisää ne.
 6. (Valinnainen) Suodata raportin tulokset. Jos haluat näyttää tietoja *vain Aktiivinen*-tilassa olevista aluemalleista, valitse *Suodattimet*-alasvetoluettelosta *Kenttäsuodatin*. Määritä suodatusvaihtoehdot näyttämään *Aluemalli: Otsikko on yhtä kuin <aktiivisen aluemallin nimi>* ja napsauta sitten **OK**. Jos haluat suodattaa tilin omistajuuden perusteella, valitse **Näytä**-kentästä *Omat tilit*, *Oman tiimin tilit* tai *Oman aluetiimin tilit*. Jos haluat suodattaa käyttäjän aluekohdistuksen perusteella, valitse *Omat alueet*.
-  **Tärkeää:** Jos aktivoit myöhemmin toisen aluemallin, muista päivittää aluemallin nimi tässä raportin muuttujassa.
7. Lisää muita kenttiä, jotka saattavat olla hyödyllisiä tässä raportissa.
 8. Tallenna raportti ja suorita se.
 9. (Valinnainen) Laadi yhteenveto Tilit-objektin kentästä *Tilin nimi* näyttääksesi kunkin tilin ja alueiden määrän, joihin se on kohdistettu.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Raporttien suorittaminen:

- Raporttien suoritusoikeus

Raporttien ajoittaminen:

- Raporttien ajoitusoikeus

Raporttien luominen, muokkaaminen ja poistaminen:

- Raporttien luonti- ja mukautusoikeus

JA

Raporttien rakennusohjelman käyttöoikeus

Raportointi alueista, joihin ei ole kohdistettu tilejä

Hallitse myyntialueisiin kohdistettuja tilejä raportoimalla, mihin aluemallien alueisiin ei ole kohdistettu tilejä.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise Territory Management -ominaisuutta eivätkä aluehallinnan aiempia versioita.

1. Varmista, että organisaatiollasi on mukautettu raporttityyppi, joka yhdistää Aluemallit-, Alueet- ja Alueisiin kohdistetut tietueet -objektit. Sen tulisi määrittää, että Alueet-objektiin *voi liittyä tai olla liittymättä* alueisiin kohdistettuja tietueita ja että kaikkia näiden objektien kenttiä voidaan käyttää raportoinnissa.
2. Luo raporttisi: napsauta Raportit-välilehteä ja sitten **Uusi raportti**.
3. Valitse Alueiden hallinta -luokasta tälle raportille luotu mukautettu raporttityyppi.
4. Napsauta **Luo**.
5. Varmista, että Aluemallit-objektin kenttä *Otsikko* ja Alueet-objektin kenttä *Otsikko* näytetään raportissa. Jos ne eivät näy, lisää ne.
6. Valitse Suodattimet-alasvetoluettelosta *Ristisuodatin*. Määritä suodatusvaihtoehdot näyttämään *Alueet, joissa ei ole alueilla kohdistettuja tietueita* ja napsauta sitten **OK**. Määritä suodatusvaihtoehdot näyttämään *Objekti on yhtä kuin Tili*.
7. Jos haluat näyttää tietoja *vain Aktiivinen*-tilassa olevista aluemalleista, valitse Suodattimet-alasvetoluettelosta *Kenttäsuodatin*. Määritä suodatusvaihtoehdot näyttämään *Tila on yhtä kuin Aktiivinen* ja napsauta sitten **OK**.
8. Lisää muita kenttiä, jotka saattavat olla hyödyllisiä tässä raportissa.
9. Tallenna raportti ja suorita se.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Raporttien suorittaminen:

- Raporttien suoritusoikeus

Raporttien ajoittaminen:

- Raporttien ajoitusoikeus

Raporttien luominen, muokkaaminen ja poistaminen:

- Raporttien luonti- ja mukautusoikeus

JA

Raporttien rakennusohjelman käyttöoikeus

Raportointi käyttäjistä, joita ei ole kohdistettu alueisiin

Hallitse myyntialueiden käyttäjien kohdistuksia raporttimalla, mitä käyttäjiä ei ole kohdistettu alueisiin.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise Territory Management -ominaisuutta eivätkä aluehallinnan aiempia versioita.

1. Varmista, että organisaatiollasi on mukautettu raporttityyppi, joka yhdistää Käyttäjät- ja Alueet-objektit. Sen tulisi määrittää, että Käyttäjät-objektiin *voi liittyä tai olla liittymättä* aluetietueita ja että kaikkia näiden objektien kenttiä voidaan käyttää raportoinnissa.
 2. Luo raporttisi: napsauta Raportit-välilehteä ja sitten **Uusi raportti**.
 3. Valitse Alueiden hallinta -luokasta tälle raportille luotu mukautettu raporttityyppi.
 4. Napsauta **Luo**.
 5. Varmista, että Käyttäjät-objektin kenttä *Koko nimi* ja Alueet-objektin kenttä *Otsikko* näytetään raportissa. Jos ne eivät näy, lisää ne.
 6. Valitse Suodattimet-alasvetoluettelosta *Ristisuodatin*. Määritä suodatusvaihtoehdot näyttämään *Käyttäjät ilman alueita* ja napsauta sitten **OK**.
 7. Jos haluat näyttää tietoja *vain Aktiivinen*-tilassa olevista aluemalleista, valitse Suodattimet-alasvetoluettelosta *Kenttäsuodatin*. Määritä suodatusvaihtoehdot näyttämään *Aluemalli: Otsikko on yhtä kuin <aktiivisen aluemallin nimi>* ja napsauta sitten **OK**.
-  **Tärkeää:** Jos aktivoit myöhemmin toisen aluemallin, muista päivittää aluemallin nimi tässä raportin muuttujassa.
8. Lisää muita kenttiä, jotka saattavat olla hyödyllisiä tässä raportissa.
 9. Tallenna raportti ja suorita se.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Raporttien suorittaminen:

- Raporttien suoritusoikeus

Raporttien ajoittaminen:

- Raporttien ajoitusoikeus

Raporttien luominen, muokkaaminen ja poistaminen:

- Raporttien luonti- ja mukautusoikeus

JA

Raporttien rakennusohjelman käyttöoikeus

Raportointi alueista, joihin on kohdistettu käyttäjiä

Hallitse myyntialueisiin kohdistettuja käyttäjiä nähdäksesi minkä aluemallien alueisiin käyttäjät on kohdistettu. Katso ketkä kohdistetut käyttäjät kuuluvat mihinkin alueisiin.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise Territory Management -ominaisuutta eivätkä aluehallinnan aiempia versioita.

1. Varmista, että organisaatiollasi on mukautettu raporttityyppi, joka yhdistää Aluemallit-, Alueet- ja Käyttäjät-objektit. Sen tulisi määrittää, että Käyttäjät-objektiin *täytyy* liittyä käyttäjätietueita ja että kaikkia näiden objektien kenttiä voidaan käyttää raportoinnissa.
2. Luo raporttisi: napsauta Raportit-välilehteä ja sitten **Uusi raportti**.
3. Valitse Alueiden hallinta -luokasta tälle raportille luotu mukautettu raporttityyppi.
4. Napsauta **Luo**.
5. Varmista, että Aluemallit-objektin *Otsikko*-kenttä, Alueet-objektin *Otsikko*-kenttä ja Käyttäjät-objektin *Koko nimi* -kenttä näytetään raportissa. Jos ne eivät näy, lisää ne.
6. Jos haluat näyttää tietoja *vain Aktiivinen*-tilassa olevista aluemalleista, valitse Suodattimet-alasvetoluettelosta *Kenttäsuodatin*. Määritä suodatusvaihtoehdot näyttämään *Tila on yhtä kuin Aktiivinen* ja napsauta sitten **OK**.
7. Lisää muita kenttiä, jotka saattavat olla hyödyllisiä tässä raportissa.
8. Tallenna raportti ja suorita se.
9. (Valinnainen) Laadi yhteenveto Alue-objektin *Otsikko*-kentästä näyttämään kukin alue, johon on kohdistettu käyttäjiä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Raporttien suorittaminen:

- Raporttien suoritusoikeus

Raporttien ajoittaminen:

- Raporttien ajoitusoikeus

Raporttien luominen, muokkaaminen ja poistaminen:

- Raporttien luonti- ja mukautusoikeus

JA

Raporttien rakennusohjelman käyttöoikeus

Raportointi tiivistettävistä tilikentistä alueittain

Mittaa alueen koko raportimalla tilin tietoja, joista voidaan tehdä yhteenveto, kuten vuosituotto tai työntekijöiden määrä.



Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise Territory Management -ominaisuutta eivätkä aluehallinnan aiempia versioita.

1. Varmista, että organisaatiollasi on mukautettu raporttityyppi, joka yhdistää Tilit- ja Alueet-objektit. Sen tulisi määrittää, että Tilit-objektiin täytyy liittyä vähintään yksi Alue-objektin tietue ja että kaikkia näiden objektien kenttiä voidaan käyttää raportoinnissa.
2. Luo raporttisi: napsauta Raportit-välilehteä ja sitten **Uusi raportti**.
3. Valitse Alueiden hallinta -luokasta tälle raportille luotu mukautettu raporttityyppi.
4. Napsauta **Luo**.
5. Valitse raportille *Matriisimuoto*.
6. Valitse Alueet-kenttien luettelosta *Otsikko*-kenttä. Vedä se luodaksesi riviryhmityksen.
7. Valitse Tilit-kenttien luettelosta *Tilin nimi* -kenttä. Vedä se luodaksesi riviryhmityksen.
8. Valitse Tilit-kenttien luettelosta tiivistettävät kentät, kuten *Vuosituotto* ja *Työntekijät*, näyttääksesi niiden kokonaissummat. Vedä ne tiivistettävien kenttien alueelle. Valitse pyydettäessä *Summa*-valintaruutu.
9. (Valinnainen) Suodata raportin tulokset. Jos haluat suodattaa tilin omistajuuden perusteella, valitse **Näytä**-kentästä *Omat tilit*, *Oman tiimin tilit* tai *Oman aluetiimin tilit*. Jos haluat suodattaa käyttäjän aluekohdistuksen perusteella, valitse *Omat alueet*.
10. Lisää muita kenttiä, jotka saattavat olla hyödyllisiä tässä raportissa.
11. Suorita raportti ja varmista, että se näyttää haluamasi tiedot oikeassa järjestyksessä.
12. Laadi yhteenveto Alueet-objektin *Otsikko*-kentän mukaan laskeaksesi kaikki tiivistettävät kentät yhteen alueen mukaan.
13. Voit tallentaa raportin.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Raporttien suorittaminen:

- Raporttien suoritusoikeus

Raporttien ajoittaminen:

- Raporttien ajoitusoikeus

Raporttien luominen, muokkaaminen ja poistaminen:

- Raporttien luonti- ja mukautusoikeus

JA

Raporttien rakennusohjelman käyttöoikeus

Aluemallin arkistointi

Aluemallin arkistointi poistaa sen käytöstä organisaatiostasi, mutta malli säilytetään aluemallien luettelosta, josta voit tarkastaa siihen liittyvät kohdistussäännöt ja sääntöjen luomat tilien ja alueiden väliset kohdistukset. Voit arkistoida vain **Aktiivinen**-tilassa olevan mallin. Kun olet arkistoinut mallin, et voi palauttaa sitä **Aktiivinen**- tai **Suunnittelussa**-tilaan.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Aluemallit* ja valitse **Aluemallit**.
2. Napsauta arkistoitavan aluemallin vierestä **Muokkaa**.
3. Valitse **Tila**-alasvetoluettelosta **Arkistoidaan**.
Malli siirtyy **Arkistoidaan**-tilaan, kun Salesforce käsittelee pyyntöäsi. Kun prosessi on suoritettu, mallin tilaksi muuttuu **Arkistoitu** ja sinulle lähetetään vahvistussähköposti. Tämä saattaa kestää hetken, riippuen organisaatiosi koosta ja monimutkaisuudesta.

Aluemallin poistaminen

Poista aluemalli, jos organisaatiosi ei käytä sitä enää alueiden hallintaan tai viitteenä. Et voi poistaa aktiivista aluetta: mallin täytyy olla **Suunnittelussa**- tai **Arkistoitu**-tilassa.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Aluemallin poistaminen poistaa myös siihen liittyvät alueet ja tilien kohdistukset. Et voi peruuttaa prosessia tai palauttaa poistettua mallia. Prosessi saattaa kestää useita tunteja, joten lähetämme sinulle sähköpostin, kun se suoritetaan loppuun.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Aluemallit* ja valitse **Aluemallit**.
2. Hae malli luettelosta. Tarkasta **Tila**-sarakkeessa oleva arvo varmistaaksesi, että mallin tila on **Suunnittelussa** tai **Arkistoitu**.
3. Napsauta **Poista**.
4. Tarkasta myöhemmin sähköpostistasi, että poistaminen on suoritettu loppuun.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition**-versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluemallin arkistointi:

- Alueiden hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition**-versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluemallin poistaminen:

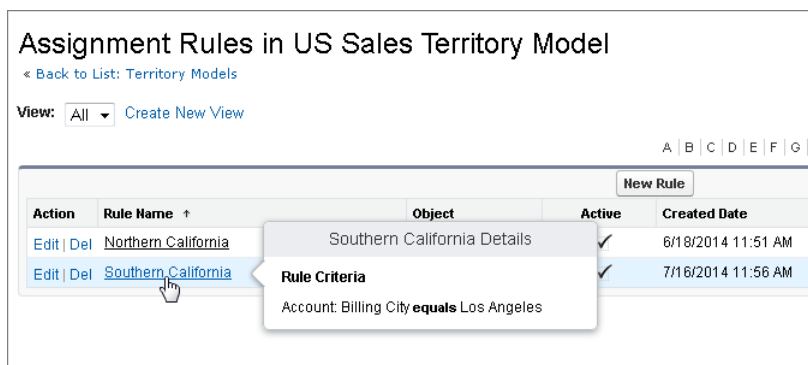
- Alueiden hallintaoikeus

Kohdistussääntöjen tarkasteleminen ja hallinta aluemallitasolla

Voit halutessasi tarkastella ja hallita tilien kohdistussääntöjä yleisellä tasolla. Aloita alueiden sääntöjen luominen, muokkaaminen tai tarkasteleminen aluemallin tietueesta. Sääntöjen mallitason luettelosta voit tarkastella sääntöjen ehtoja tai avata säännön tietueen nähdäksesi mihin alueisiin se on mahdollisesti kohdistettu.

Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Aluemallit** ja valitse **Aluemallit**.
2. Napsauta **Näytä säännöt** sen aluemallin vierestä, jonka sääntöjä haluat hallita.
3. Kohdistussäännöt-luettelonäkymästä voit luoda uuden säännön, avata säännön tietueen nähdäksesi sen lisätiedot tai siirtää kursori säännön nimen ylle nähdäksesi sen ehdot.



KATSO MYÖS:

[Tarkasta, mitä alueita kohdistussääntö koskee](#)

Kohdistussääntöjen aktivointi ja soveltaminen jälkeläisalueisiin

Kyky soveltaa kohdistussääntöä jälkeläisalueisiin on käytettävissä vain aluetasolla. Et voi soveltaa kohdistussääntöä jälkeläisiin aluemallitasolla. Tästä syystä näet vaihtoehdon soveltaa sääntöä jälkeläisalueisiin vain, jos käytät säännön tietuetta yksittäisestä alueesta.

Note: Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

Pidä tämä rajoitus mielessäsi ja luo sääntötietue tai muokkaa sitä asianmukaisesta sijainnista. Aluetietueesta aloittaminen tarjoaa sinulle eniten vaihtoehtoja. Muista aktivoida kaikki kohdistussäännöt, joita haluat käyttää: Ei-aktiiviset säännöt *eivät* vaikuta sellaisten liittyvien alueiden tai jälkeläisalueiden kohdistuksiin, joihin niitä on sovellettu.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition-**versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluemallien luominen tai hallinta:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
- JA
- Alueiden hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition-**versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

 **Esimerkki:** Oletetaan esimerkiksi, että sinulla on aluemalli Yhdysvallat, jonka hierarkiassa on kaksi aluetta: Itäiset osavaltiot ja Läntiset osavaltiot. Itäiset osavaltiot -alueelle on kohdistettu Itäisten osavaltioiden tilit -sääntö. Jos avaat Yhdysvallat-aluemallin tietueen, napsautat **Näytä säännöt** ja napsautat sitten **Muokkaa** muokataksesi Itäisten osavaltioiden tilit -säännön tietuetta, viimeiset vaiheet sallivat sinun aktivoida säännön.

Jos aloitat Itäiset osavaltiot -alueen tietueesta ja napsautat Itäisten osavaltioiden tilit -säännön tietueen vierestä **Muokkaa**, näet säännön aktivointivaiheen lisäksi ylimääräisen vaiheen, jonka avulla voit soveltaa sääntöä Itäiset osavaltiot -alueen jälkeläisiin.

Enterprise-aluehallinnan poistaminen käytöstä

Voit halutessasi poistaa Enterprise-aluehallinnan organisaatiosi käytöstä ja jakaa tietueita muilla tavoin.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat ainoastaan Enterprise-aluehallintaa eivätkä Aluehallinta-ominaisuuden aiempia versioita.

 **Tärkeää:** Jos poistat Enterprise-aluehallinnan käytöstä, käyttäjasi menettävät alueiden kohdistuksiin perustuvat tietueiden käyttöoikeudet eikä organisaatiollasi ole enää aluehallinnan tietojen käyttöoikeuksia. Jos otat Enterprise-aluehallinnan uudelleen käyttöön, saatat menettää joitakin tietoja, jotka olivat aiemmin saatavilla sen kautta.

1. Jos et ole jo tehnyt niin, [arkistoi aktiivinen aluemallisi](#) ennen Enterprise-aluehallinnan poistamista käytöstä.
2. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Alueiden hallinta* ja valitse **Asetukset**.
3. Napsauta **Poista Aluehallinta 2.0 käytöstä**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTJÄOIKEUDET

Enterprise-aluehallinnan poistaminen käytöstä:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Mukauta alueita auttaaksesi käyttäjiäsi hallitsemaan tilejä

Aluehallinnan ottaminen käyttöön

Ennen kuin otat Aluehallinta-ominaisuuden käyttöön, ota yhteyttä Salesforceen ja tarkasta, että organisaatiosi täyttää edellytykset.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Aluehallinta ei ole oletusarvoisesti käytössä Salesforceessa. Jos haluat ottaa aluehallinnan käyttöön organisaatiossasi, ota yhteyttä Salesforceen.

 **Note:** Alkuperäinen aluehallintaominaisuus on käytettävissä vain Mukautettavat ennusteet -ominaisuuden kanssa, eikä Yhteistyöennusteet-ominaisuus tue sitä. Jos alkuperäinen aluehallinta on käytössä, et voi käyttää Yhteistyöennusteet-ominaisuutta. Uutta Enterprise-aluehallintaa ei voi käyttää Mukautettavat ennusteet -ominaisuuden kanssa. Salesforce-organisaatiosi voi käyttää Enterprise-aluehallintaa ja Yhteistyöennusteet-ominaisuutta samanaikaisesti, mutta niitä ei ole tällä hetkellä suunniteltu toimimaan yhdessä.

Varmista ennen aluehallinnan käyttöönottoa, että seuraavat edellytykset täyttyvät:

- Organisaatiosi täytyy käyttää mukautettavia ennusteita aluehallinnan käyttöönottamiseksi. Lisätietoja siitä, onko mukautettavat ennusteet otettu käyttöön, on kohdassa Ovatko mukautettavat ennusteet käytössä?

Kun organisaatio täyttää ennakko vaatimuksen, aluehallinnan voi ottaa käyttöön seuraavasti:

1. Kirjoita Salesforcen Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään **Alue** ja valitse **Alueasetukset**.
2. Voit myös muuttaa Alueasetukset-sivulla olevia organisaation laajuisia aluehallinta-asetuksia. Lisätietoja on kohdassa [Aluehallinta-asetusten määrittäminen](#) sivulla 169.
3. Aluehallinnan käyttöönotossa on kaksi eri vaihtoehtoa, joiden avulla voi valita, säilytetäänkö vai poistetaan olemassa olevat ennustetiedot. Valitse siis joko **Ota aluehallinta käyttöön** tai **Ota käyttöön aluehallinta, joka mahdollistaa kokonaan uuden aluehierarkian luonnin**.

Ota aluehallinta käyttöön -painikkeen käynnistämät toiminnot

Kun napsautat Ota aluehallinta käyttöön -painiketta, järjestelmä kopioi organisaation ennustehierarkian ja ennustetiedot aluehierarkiaan seuraavasti:

- Järjestelmä määrittää organisaation nimen aluehierarkian huipuksi.
- Järjestelmä luo ennustehierarkian rooleja vastaavat alueet uuteen aluehierarkiaan.
- Roolien manuaalisen ennusteiden jakamisen asetukset kopioidaan uudelle alueelle. Lisätietoja manuaalisesta ennusteiden jakamisesta on kohdassa [Ennusteen jakaminen manuaalisesti](#) sivulla 318.
- Järjestelmä lisää aktiiviset Salesforce-käyttäjät rooliensa mukaisiin alueisiin.
- Mahdollisuudet kohdistuvat niiden omistajien alueeseen.
- Tilit eivät kohdistu mihinkään aluehierarkian osaan.
- Ennusteet toimivat niin kuin ennen aluehallinnan käyttöönottoa, kunnes lisäät tai muokkaat alueita.

Ota käyttöön aluehallinta, joka mahdollistaa kokonaan uuden aluehierarkian luonnin -painikkeen käynnistämät toiminnot

Painikkeen napsauttaminen vaikuttaa seuraavasti:

- Kaikki olemassa olevat ennustetiedot poistetaan.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Aluehallinnan ottaminen käyttöön:

- Alueiden hallintaoikeus

- Järjestelmä luo tyhjän aluehierarkian.

Tätä painiketta on syytä käyttää vain, kun Salesforceen määritetään uusi organisaatio, jolla ei ole entistä ennustehierarkiaa.



Varoitus: Ota käyttöön aluehallinta, joka mahdollistaa kokonaan uuden aluehierarkian luonnin -painikkeen napsauttaminen voi aiheuttaa **peruuttamattoman tietojen menetyksen**.

- Alueisiin liittyvien kenttien, sivun asettelujen ja käyttöoikeuksien määrittäminen:
 - Siirry objektien hallinta-asetuksista tilien Sivuasettelut-osioon ja lisää **Alue**- ja **Jätä pois alueen kohdistussäännöistä** -kentät tilien sivuasetteluihin. Voit määrittää jokaiselle tilien sivuasettelulle erikseen, voivatko käyttäjät suorittaa tilien kohdistussääntöjä, kun he tallentavat tilejä. Voit myös valita, suoritetaanko tilien kohdistussäännöt oletusarvoisesti, kun tilejä tallennetaan.
 - Siirry objektien hallinta-asetuksista mahdollisuuksien Sivuasettelut-osioon ja lisää **Alue**-kenttä mahdollisuuksien sivuasetteluihin.
 - Jos haluat tehdä käyttäjästä aluehierarkian valvojan, myönnä hänelle alueiden hallintaoikeus käyttöoikeusjoukoilla tai profiileilla. Jos käyttäjillä on ennen aluehallinnan käyttöönottoa ollut Sovelluksen mukautusoikeus, he saavat automaattisesti alueiden hallintaoikeuden.
- Aloita uuden aluehierarkiasi käyttö kirjoittamalla Määitykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Aluehierarkia** ja valitsemalla **Aluehierarkia**. Lisätietoja on kohdassa [Aluehierarkian määrittäminen](#) sivulla 170.

KATSO MYÖS:

[Aluehallinta-asetusten määrittäminen](#)

Aluehallinta-asetusten määrittäminen



Note: Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Asetusten avulla voi määrittää uusien alueiden tilien, yhteyshenkilöiden, mahdollisuuksien ja tapauksien oletuskäyttöoikeustasot sekä sen, voivatko ennustepäälliköt hallita alueita, jotka ovat aluehierarkiassa heitä alempana.

- Kirjoita Määitykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Alue** ja valitse **Alueasetukset**.
- Valitse tilien, yhteyshenkilöiden (koko organisaation oletusasetuksen mukaan), mahdollisuuksien ja tapausten oletuskäyttöoikeudet. Ne ovat oletusarvoisia käyttöoikeustasoja, kun uusi alue luodaan. Näiden kenttien kuvauksia voit katsoa kohdasta [Aluekentät](#) sivulla 173.



Note: Alueasetukset eivät vaikuta takautuvasti alueisiin, jotka on jo luotu.

Oletuskäyttöoikeustasot voi ohittaa yksittäisen alueen luonnissa tai muokkauksessa. Lisätietoja on kohdassa [Alueiden luominen](#) sivulla 172.

- Voit tarvittaessa valita **Ennustepäälliköt voivat hallita alueita** -valintaruudun. Kun valintaruutu on valittuna, ennustepäälliköt voivat hallita alialueita esimerkiksi hallitsemalla käyttäjiä ja lisäämällä manuaalisesti tilejä. He voivat myös hallita sellaisia alueita koskevia tilien kohdistussääntöjä, jotka ovat heidän välitöntä aluettaan alempana. Lisäksi

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueasetusten määrittäminen:

- Alueiden hallintaoikeus

ennustepäälliköt voivat lisätä alialueita välittömään alueeseensa ja sitä alempiin alueisiin. Ennustepäällikköjä koskevia lisätietoja on kohdassa [Ennustehierarkian ennustepäällikön valtuuttaminen](#) sivulla 316.

KATSO MYÖS:

- [Aluehallinnan ottaminen käyttöön](#)
- [Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)
- [Aluehierarkian määrittäminen](#)

Aluehierarkian määrittäminen



Note: Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.



Note: Jos olet **ottanut aluehallinnan käyttöön** napsauttamalla **Ota aluehallinta käyttöön** -painiketta, aluehierarkian perustana käytetään olemassa olevaa ennustehierarkiaa.

Käytä organisaatiosi aluehierarkiaa kirjoittamalla Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Aluehierarkia* ja valitsemalla **Aluehierarkia**. Hierarkiaan kuuluvien alueiden yhteydessä käytetään seuraavia termejä.

Pääalue

Pääalue on hierarkiassa jotakin aluetta seuraava ylempi alue. Kullakin alueella on hierarkiassa yksi pääalue. Ylätason alueella ei kuitenkaan ole pääaluetta.

Alialue

Alialue on hierarkiassa jotakin aluetta seuraava alempi alue. Pääalueella voi olla rajoittamaton määrä alialueita.

Sisaralue

Sisaralueilla on sama pääalue.

Voit vaihtaa aluehierarkian näkymää valitsemalla avattavasta valikosta jonkin seuraavista vaihtoehtoista:

Näytä puunäkymässä

Katso visuaalinen esitys alueidesi pää-alatason-suhteista. Valitse **Laajenna kaikki**, jos haluat nähdä kaikki alueet, tai valitse **Tiivistä kaikki**, jos haluat nähdä vain ylätason alueet. Yksittäisen solmun voi laajentaa tai kutistaa napsauttamalla pluskuvaketta (+) tai miinuskuvaketta (-).

Näytä lajitellussa luettelonäkymässä

Alueet näkyvät luettelossa, jonka voi lajitella aakkosjärjestyksessä alueen, pääalueen (**Esimies**) tai kuvauksen mukaan.

Saat kohteiden suodatetun luettelon näkyviin valitsemalla ennalta määritetyn luettelon Näkymä-alasvetoluettelosta tai napsauttamalla **Luo uusi näkymä** määrittääksesi omia mukautettuja näkymiä. Voit muokata luomaasi näkymää tai poistaa näkymän valitsemalla sen Näkymä-alasvetoluettelosta ja napsauttamalla **Muokkaa**.

Näytä luettelonäkymässä

Näet alueluettelon ja niiden aliruolit ryhmiteltyinä aakkosittain ylätason roolin nimen mukaan. Sarakkeita ei voi lajitella. Tämä näkymä ei ole käytettävissä hierarkioille, joissa on yli 1000 aluetta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueiden tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Alueiden muokkaaminen:

- Alueiden hallintaoikeus

TAI

Olet ennustepäällikkö. Ennustepäälliköt voivat hallita aluehierarkiassa heidän alapuolellaan työskentelevien käyttäjien alueita.

Kukin näkymä tarjoaa linkkejä, joiden avulla voit luoda, muokata ja poistaa alueita.

KATSO MYÖS:

[Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)

Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen

Alueen lisätietosivulla voi tarkastella ja muokata alueisiin liittyviä alueita, alueisiin kohdistettuja käyttäjiä ja alueisiin kuuluvia tilejä.



Note: Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Alueiden tarkasteleminen

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Aluehierarkia* ja valitse **Aluehierarkia**.
2. Valitse tarkasteltavan alueen nimi.

Alueeseen liittyvien alueiden tarkasteleminen

Alueen suhde aluehierarkian ylätasoon näkyy alueen lisätietosivun yläosassa olevassa **Hierarkia**-luettelossa. Sen alla olevassa **Rinnakkaiset**-luettelossa näytetään niiden alueiden nimet, joilla on sama pääalue kuin tarkasteltavalla alueella. Luetteloissa näkyviä alueita voi tarkastella napsauttamalla niiden nimiä. Alueen lisätietosivulla on myös **Alialueet**-luettelo. Lisätietoja on kohdassa [Alueeseen liittyvien luetteloiden käyttäminen](#) sivulla 172.

Alueiden muokkaaminen

Kun haluat päivittää jotakin aluetta, valitse **Muokkaa** ja muuta sitten haluamiasi kenttiä. Lisätietoja on kohdissa [Aluekentät](#) sivulla 173 ja [Mukautettujen aluekenttien luominen](#) sivulla 175.

Jos alueen muokkaaminen vaikuttaa suureen määrään tietoja, saat vahvistussähköpostin, kun toiminto on valmis.



Note: Kun muokkaat ryhmiä, rooleja tai alueita, jakosäännöt lasketaan automaattisesti uudelleen, jotta käyttöoikeuksia voidaan lisätä tai poistaa tarvittaessa.

Alueiden kloonaminen

Kloonaa-vaihtoehdolla voit luoda alueen, jolla on samat vakiokenttien ja mukautettujen kenttien arvot kuin alkuperäisellä alueella. Kloonatulla alueella on sama pääalue kuin alkuperäisellä alueella. Kohdistettuja käyttäjiä, tilien kohdistussääntöjä ja manuaalisesti kohdistettuja tilejä ei kuitenkaan voi kloonata.



Note: Jos sinulla on johonkin kenttään vain luku -oikeus, sen arvoa ei siirretä kloonattuun tietueeseen.

Alueeseen kohdistettujen tilien tarkasteleminen

Näytä tilit -vaihtoehdolla saat näkyviin luettelon tileistä, jotka kohdistuvat tarkasteltavaan alueeseen ja aluehierarkiassa sitä alempana oleviin alueisiin. Luettelossa näkyvät sekä manuaalisesti kohdistetut tilit että sääntöjen avulla kohdistetut tilit.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueiden tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Alueiden muokkaaminen:

- Alueiden hallintaoikeus TAI

Olet ennustepäällikkö. Ennustepäälliköt voivat hallita aluehierarkiassa heidän alapuolellaan työskentelevien käyttäjien alueita.

Alueeseen liittyvien luetteloiden käyttäminen

Alueen lisätietosivu sisältää seuraavat alueeseen liittyvät luettelot:

- **Kohdistetut käyttäjät** – Näyttää alueeseen kuuluvat käyttäjät. Lisätietoja on kohdassa [Käyttäjien hallinta alueilla](#) sivulla 176.
- **Perityt tilin kohdistussäännöt** – Näyttää aluetta koskevat tilin kohdistussäännöt, jotka on määritetty pääalueeseen. Lisätietoja on kohdassa [Tilien kohdistussääntöjen hallinta](#) sivulla 181.
- **Tähän alueeseen määritetyt tilin kohdistussäännöt** – Näyttää alueeseen määritetyt tilin kohdistussäännöt. Lisätietoja on kohdassa [Tilien kohdistussääntöjen hallinta](#) sivulla 181.
- **Manuaalisesti kohdistetut tilit** – Näyttää tilit, jotka on kohdistettu alueeseen manuaalisesti. Lisätietoja on kohdassa [Tilien kohdistaminen alueisiin manuaalisesti](#) sivulla 189.
- **Alialueet** – Näyttää alueet, jotka ovat aluehierarkiassa aluetta seuraavat alemmat alueet. Jos haluat luoda tälle alueelle alialueen, napsauta **Lisää alue**. Napsauta alueen nimeä avataksesi sen alitason alueen lisätietosivun.

KATSO MYÖS:

- [Aluehierarkian määrittäminen](#)
- [Aluehallinnan ottaminen käyttöön](#)
- [Ennustepäällikköjen lisääminen alueisiin](#)
- [Alueiden luominen](#)

Alueiden luominen

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Organisaatioon voi luoda enintään 500 aluetta. Uuden alueen luominen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Aluehierarkia* ja valitse **Aluehierarkia**.
2. Napsauta **Lisää alue**. Voit myös valita vaihtoehdon **Lisää alue** alueen lisätietosivun Alialueet-luettelosta.
3. Määritä uusi alue syöttämällä tai muuttamalla kenttiä. Aluekenttien kuvaukset voit nähdä kohdasta [Aluekentät](#) sivulla 173.

Alueiden pakolliset vakiokentät ovat **Otsikko**, **Alueen nimi** ja **Pääalue**. Alueilla voi olla myös mukautettuja kenttiä. Lisätietoja on kohdassa [Mukautettujen aluekenttien luominen](#) sivulla 175.
4. Lopeta valitsemalla **Tallenna** tai luo lisää alueita valitsemalla **Tallenna ja uusi**.

KATSO MYÖS:

- [Aluekentät](#)
- [Mukautettujen aluekenttien luominen](#)
- [Aluehierarkian määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueiden luominen:

- Alueiden hallintaoikeus
TAI
Olet ennustepäällikkö. Ennustepäälliköt voivat hallita aluehierarkiassa heidän alapuolellaan työskentelevien käyttäjien alueita.

Aluekentät



Note: Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Alueessa on seuraavat kentät aakkosjärjestyksessä.

Kentän nimi	Kuvaus
Tilin käyttöoikeus	Kenttä määrittää, millainen käyttöoikeus alueen jäsenillä on alueen tileihin: vain tarkastelu-oikeus, tarkastelu- ja muokkausoikeus tai tarkastelu-, muokaus-, siirto- ja poisto-oikeus.
Tapauksen käyttöoikeus	Kenttä määrittää, millainen käyttöoikeus alueen jäsenillä on alueen tileihin kuuluviin tapauksiin niiden omistajasta riippumatta: ei käyttöoikeutta, vain tarkastelu-oikeus tai tarkastelu- ja muokkausoikeus.
Rajoita mahdollisuuden kohdistus	Valitse tämä valintaruutu, jos haluat estää alueeseen kuuluvien mahdollisuuksien siirron alueelta ja sen alialueilta, kun tilien kohdistussääntöjä suoritetaan.
Yhteyshenkilön käyttöoikeus	Kenttä määrittää, millainen käyttöoikeustaso alueen jäsenillä on alueen tileihin kuuluviin yhteyshenkilöihin niiden omistajasta riippumatta: vaihtoehdot ovat ei käyttöoikeutta, vain tarkastelu-oikeus tai tarkastelu- ja muokkausoikeus.
Ennustepäällikkö	Kenttä määrittää käyttäjän, jolle järjestelmä lähettää alialueiden ja niitä alempien alueiden ennusteet. Kenttää voi muokata vain napsauttamalla Muuta -painiketta alueen lisätietosivulla. Ennustepäällikkö voi hallita hierarkian alempia alueita, jos Alueasetukset-sivulla määritetyt asetukset sen sallivat.
Otsikko	Nimi, jolla viitataan alueeseen millä tahansa käyttöliittymäsivulla.
Mahdollisuuden käyttöoikeus	Kenttä määrittää, millainen käyttöoikeus alueen jäsenillä on alueen tileihin kuuluviin mahdollisuuksiin niiden omistajasta riippumatta: ei käyttöoikeutta, vain tarkastelu-oikeus tai tarkastelu- ja muokkausoikeus.
Pääalue	Kenttä määrittää alueen, joka on aluehierarkiassa jotakin aluetta seuraava ylempi alue. Pääalueen

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueiden muokkaaminen:

- Alueiden hallintaoikeus TAI

Olet ennustepäällikkö. Ennustepäällikkö voi hallita aluehierarkiassa heidän alapuolellaan työskentelevien käyttäjien alueita.

Kentän nimi	Kuvaus
	on oltava olemassa oleva alue. Pääalueen voi valita hakukuvakkeen avulla.
Jakoryhmät	Kenttä on vain luku -tyyppinen, ja se näkyy vain alueen lisätietosivulla. Jokaista aluetta varten muodostuu kaksi jakoryhmää: toinen on aluetta varten ja toinen aluetta sekä sen alialueita varten. Valitse Alue, kun haluat nähdä alueen jakoryhmään kuuluvat käyttäjät. Valitse Alue ja alaiset, kun haluat nähdä alueen ja sen alialueiden jakoryhmään kuuluvat käyttäjät.  Note: Käyttäjät näkyvät ryhmän jäsenenä vain, kun ryhmää käytetään jakosäännöissä tai manuaalisessa tietuejaossa.
Alueen nimi	API:n ja hallittavien pakettien käyttämä yksilöivä nimi.
Alueen kuvaus	Kentässä näkyy alueen kuvaus.

KATSO MYÖS:

[Mukautettujen aluekenttien luominen](#)[Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)[Alueiden luominen](#)

Mukautettujen aluekenttien luominen

Alueita voi mukauttaa yrityksen tarpeisiin lisäämällä alueisiin enintään 500 mukautettua aluekenttää.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Siirry alueiden objektin hallinta-asetuksista Kentät-osioon. Tästä osiosta voi tarkastella vakiokenttien lisätietoja, luoda tai muokata mukautettuja kenttiä sekä määrittää kenttäriippuvuuksia.

 **Note:** Alueilla ei ole mukautettavia sivuasetteluja. Järjestelmä lisää uudet mukautetut kentät aakkosjärjestyksessä alueen lisätietosivun alaosaan.

KATSO MYÖS:

[Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)

[Alueiden luominen](#)

[Aluekentät](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettujen aluekenttien luominen tai muokkaaminen:

- Alueiden hallintaoikeus

TAI

Olet ennustepäällikkö. Ennustepäälliköt voivat hallita aluehierarkiassa heidän alapuolellaan työskentelevien käyttäjien alueita.

Alueiden poistaminen

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Voit poistaa vain sellaisia alueita, joilla ei ole alialueita. Kun alue poistetaan, seuraavat kohteet eivät enää liity alueeseen:

- kaikki käyttäjät riippumatta siitä, onko **Aktiivinen alueella** -valintaruutu valittuna
- kaikki tilit, onpa ne kohdistettu manuaalisesti tai tilien kohdistussääntöjen avulla
- kaikki mahdollisuudet.

Alueen poistaminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Aluehierarkia** ja valitse **Aluehierarkia**.
2. Valitse hierarkiassa poistettavan alueen vierestä **Poista**. Vaihtoehtoisesti valitse alueen nimi ja valitse sitten **Poista**.

 **Note:** Tilin tai mahdollisuuden palauttaminen roskakorista palauttaa aluekohdistuksen, mutta ei käynnistä tilin kohdistussääntöjen arviointia. Jos tilin kohdistussääntöjä on muutettu sillä aikaa, kun tietue on ollut roskakorissa, palautetussa tietueessa saattaa olla alueita, jotka eivät ole yhdenmukaisia uusien sääntöjen kanssa.

KATSO MYÖS:

[Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)
[Aluehierarkian määrittäminen](#)

Käyttäjien hallinta alueilla

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Alueella voi olla rajoittamaton määrä käyttäjiä, ja käyttäjä voidaan kohdistaa rajoittamattomaan määrään alueita.

Alueen käyttäjät voivat olla **Aktiivinen**- ja **Aktiivinen alueella** -tilassa.

Aktiivinen

Aktiivinen käyttäjä voi kirjautua Salesforceen.

Käyttäjillä, joiden aktivointi on poistettu, on edelleen mahdollisuuksia, ja he näkyvät ennusteissa sekä alueilla. Kun käyttäjien aktivointi poistetaan, järjestelmä jättää käyttäjien mahdollisuuksien ennusteiden korvaukset, säädettyjen kokonaismäärien korvaukset ja alaisten ennusteisiin liittyvät esimiehen korvaavat valinnat. Vaikka käyttäjän aktivointi on poistettu, käyttäjän esimies voi kuitenkin ottaa esimiehen korvaavat valinnat käyttöön käyttäjän ennusteissa. Rullaavat summat pidetään nykyisellään. Jos käyttäjä, jonka aktivointi on poistettu, aktivoidaan uudelleen myöhemmin, käyttäjä voi jatkaa työtä normaalisti. Jos "Salli ennusteet" -asetus on poistettu käytöstä käyttäjältä, jonka aktivointi on kumottu, käyttäjä poistetaan kaikista alueista, joihin hänet on kohdistettu.

Käyttäjät voivat määrittää aktivointitilansa muokkaamalla henkilökohtaisten tietojensa sivua henkilökohtaisista asetuksistaan.

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Alueiden poistaminen:

- Alueiden hallintaoikeus
TAI
Olet ennustepäällikkö. Ennustepäälliköi voivat hallita aluehierarkiassa heidän alapuolellaan työskentelevien käyttäjien alueita.

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Käyttäjien kohdistaminen alueisiin:

- Alueiden hallintaoikeus
JA
Käyttäjien hallintaoikeus

Aktiivinen alueella

Kun käyttäjän tilaksi on valittu alueen lisätietosivun asetus *Aktiivinen alueella*, käyttäjällä voi olla alueella avoimia mahdollisuuksia, suljettuja mahdollisuuksia tai ei lainkaan mahdollisuuksia. Jos *Aktiivinen alueella* -asetus ei ole valittuna, käyttäjä on siirretty tai poistettu alueelta, mutta hän edelleen omistaa alueella olevat mahdollisuutensa.

Henkilökohtaisten tietojesi sivulla oleva Alueet-luettelo näyttää alueet, joihin kuulut. Jos haluat tarkastella tätä viiteluetteloa kenelle tahansa käyttäjälle, kirjoita Määitykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Käyttäjät* ja valitse **Käyttäjät**.

Käyttäjien lisääminen alueisiin

Käyttäjien lisääminen alueeseen:

1. Valitse alueen lisätietosivulla **Lisää käyttäjiä**.
 2. Saat kohteiden suodatetun luettelon näkyviin valitsemalla *Näytä*-alasvetoluettelosta ennalta määritetyn luettelon tai napsauttamalla **Luo uusi näkymä** määrittääksesi omia mukautettuja näkymiä.
 3. Voit siirtää käyttäjiä Käytettävissä olevat käyttäjät- ja Valitut käyttäjät -luettelon välillä valitsemalla haluamasi Toiminto-sarakkeen valintaruudut tai poistamalla niiden valinnat. Lisäksi voit
 - tarkastella käyttäjiä napsauttamalla heitä vastaavia kirjaimia
 - tarkastella **Kaikki**-vaihtoehdon avulla käyttäjiä, jotka vastaavat käytettävän näkymän ehtoja
 - siirtää luettelosivulla näkyvät käyttäjät **valitse näkyvät** -linkin avulla linkin alla olevaan Valitut käyttäjät -luetteloon
 - siirtää käyttäjiä Käytettävissä olevat käyttäjät -luettelon ja Valitut käyttäjät -luettelon välillä napsauttamalla **poista näkyvät valinnat**- tai **poista kaikki valinnat** -linkkiä.
-  **Note:** Alueeseen jo määritetyt käyttäjät eivät näy Käytettävissä olevien käyttäjät -luettelossa, vaikka ne vastaisivatkin luettelonäkymäehtoja.
4. Kun kaikki alueeseen kohdistettavat käyttäjät ovat Valitut käyttäjät -luettelossa, valitse **Kohdistista**.

Käyttäjien poistaminen alueista

Voit poistaa käyttäjän alueesta ja valita, kuka saa hänen avoimet mahdollisuutensa, seuraavasti:

1. Valitse poistettavan käyttäjän nimen vierestä **Poista** alueen lisätietosivun Kohdistetut käyttäjät -luettelossa.
2. Valitse vastaanottaja käyttäjän mahdollisille avoimille mahdollisuuksille napsauttamalla *Uusi omistaja* -hakukuvaketta ()
3. Voit vaihtoehtoisesti jättää *Uusi omistaja* -kentän tyhjäksi. Tämä vaikuttaa seuraavasti:
 - Jos pääalueella on ennustepäällikkö, hän saa käyttäjän avoimet mahdollisuudet omistukseensa. Lisäksi ennustepäällikkö kohdistuu alueeseen niin, että *Aktiivinen alueella* -asetus ei ole valittuna.
 - Jos pääalueella ei ole ennustepäällikköä, käyttäjä pysyy alueella ja *Aktiivinen alueella* -asetus ei ole valittuna.
4. Valitse **Tallenna**.

Jos muutokset vaikuttavat hyvin suuriin tietomääriin, saat vahvistussähköpostin, kun toiminto on valmis.

Käyttäjien siirtäminen alueiden välillä

Käyttäjän ohjatun siirtotoiminnon avulla voi siirtää käyttäjän alueesta toiseen, valita käyttäjän omistukseen jäävät avoimet mahdollisuudet ja määrittää vastaanottajan käyttäjältä jääville avoimille mahdollisuuksille.

Käyttäjän siirtäminen toiseen alueeseen:

1. Valitse siirrettävän käyttäjän nimen vierestä **Siirrä** alueen lisätietosivun Kohdistetut käyttäjät -luettelossa.
 2. Valitse käyttäjän kohdealueen vierestä **Valitse**. Kohdealueen saa näkyviin tarvittaessa laajentamalla tai tiivistämällä aluehierarkian solmuja.
 3. Napsauttamalla **Uusi omistaja** -hakukuvaketta (🔍) voit valita käyttäjän, joka saa omistukseensa siirrettävältä käyttäjältä jäävät avoimet mahdollisuudet. Jatka valitsemalla **Seuraava**.

Jos ohitat tämän vaiheen ja jos et valitse vastaanottajaa, käyttäjän entisen alueen pääalueen ennustepäällikkö saa käyttäjältä jäävät avoimet mahdollisuudet automaattisesti. Siirrettävän käyttäjän mahdollisuudet pysyvät kuitenkin käyttäjän omistuksessa, jos käyttäjän entisen alueen pääalueella ei ole ennustepäällikköä.
 4. Valitse jokin käyttäjän avoimien mahdollisuuksien luettelonäkymä.
 5. Voit siirtää mahdollisuuksia Käytettävissä olevat mahdollisuudet- ja Valitut mahdollisuudet -luettelon välillä napsauttamalla **Valitse**- tai **Poista valinta** -linkkiä. Lisäksi voit
 - tarkastella mahdollisuuksia napsauttamalla niitä vastaavia kirjaimia
 - tarkastella **Kaikki**-vaihtoehdon avulla mahdollisuuksia, jotka vastaavat nykyisen näkymän ehtoja
 - siirtää nykyisellä luettelosivulla näkyvät mahdollisuudet **valitse näkyvät** -linkin avulla linkin alla olevaan Valitut mahdollisuudet -luetteloon
 - siirtää mahdollisuuksia Käytettävissä olevat mahdollisuudet- ja Valitut mahdollisuudet -luettelon välillä napsauttamalla **poista näkyvät valinnat** - tai **poista kaikki valinnat** -linkkiä.
 6. Kun kaikki käyttäjälle siirron jälkeen jäävät mahdollisuudet ovat Valitut mahdollisuudet -luettelossa, valitse **Siirrä**.

Jos muutokset vaikuttavat hyvin suuriin tietomääriin, saat vahvistussähköpostin, kun toiminto on valmis.
-  **Note:** Jos siirät ennustepäällikön alueesta, alueella ei ole enää ennustetta. Lisäksi järjestelmä poistaa aluetta koskevat mahdollisuuksien korvaukset, joiden luojat ovat aluehierarkiassa aluetta ylempänä olevia ennustepäälliköitä. Lisätietoja on kohdassa Mukautettavien ennusteiden korvaaminen.

KATSO MYÖS:[Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)[Ennustepäälliköiden lisääminen alueisiin](#)

Kohdistettujen käyttäjien luettelon tarkasteleminen

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Kohdistettujen käyttäjien luettelosivu näyttää luettelon käyttäjistä, jotka on kohdistettu valitulle alueelle. Tällä sivulla voit tarkastella yksityiskohtaisia tietoja, poistaa käyttäjiä alueista, siirtää käyttäjiä alueiden välillä ja käyttää muuta tietoa.

- Saat kohteiden suodatetun luettelon näkyviin valitsemalla **Näkymä**-alasvetoluettelosta ennalta määritetyn luettelon tai napsauttamalla **Luo uusi näkymä** määrittääksesi omia mukautettuja näkymiä. Oletusarvoinen **Näkymä** on viimeksi valitsemasi käyttäjän näkymä.
- Voit tarkastella käyttäjän lisätietoja napsauttamalla käyttäjänimeä.
- Napsauta **Poista** käyttäjänimen vierestä, jos haluat [poistaa käyttäjän alueesta](#).
- Napsauta **Siirrä** käyttäjänimen vierestä, jos haluat [siirtää käyttäjiä alueiden välillä](#).

KATSO MYÖS:

[Tilin kohdistussääntöjen hallinta](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

kohdistettujen käyttäjien tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Käyttäjän poistaminen tai siirtäminen:

- Alueiden hallintaoikeus
JA
Käyttäjien hallintaoikeus

Ennustepäällikköjen lisääminen alueisiin

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Ota huomioon seuraavat seikat ennen ennustepäällikön kohdistamista alueeseen:

- Alueella voi olla vain yksi ennustepäällikkö. Lisätietoja on kohdassa [Ennustehierarkian ennustepäällikön valtuuttaminen](#) sivulla 316.
- Järjestelmä lähettää alialueiden ja niitä alempien alueiden ennusteet ennustepäälliköille.
- Jos alueella ei ole ennustepäällikköä, alueella ei ole myöskään ennustetta.
- Ennustepäälliköt voivat vastaanottaa mahdollisuuksia, kun jonkin alueen käyttäjiä siirretään tai poistetaan.
- Ennustepäälliköt voivat vastaanottaa mahdollisuuksia myös silloin, kun tilien kohdistussääntöjä suoritetaan.
- Alueasetusten sivulla voi määrittää, että ennustepäälliköt voivat toimia hierarkiassa itseään alempana olevien alueiden valtuutettuina pääkäyttäjinä.

Alueen ennustepäällikön kohdistaminen tai vaihtaminen:

1. Valitse alueen lisätietosivulla olevan **Ennustepäällikkö**-kentän vierestä **Muuta**.
2. Määritä alueen ennustepäällikkö valitsemalla hänen nimensä avattavasta luettelosta.
Sen oikealla puolella olevassa aluehierarkian luokkanäkymässä näkyvät alialueet ja niitä alemmat alueet, joiden ennusteet järjestelmä lähettää ennustepäällikölle.
3. Lopeta valitsemalla **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Ennustehierarkian ennustepäällikön valtuuttaminen](#)

[Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)

[Aluehallinta-asetusten määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTJÄOIKEUDET

Ennustepäällikköjen kohdistaminen alueisiin:

- Käyttäjien hallintaoikeus
JA
Alueiden hallintaoikeus
JA
Sovelluksen mukautusoikeus

Tilin kohdistussääntöjen hallinta

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Voit luoda tilien kohdistussääntöjä, jotka automaattisesti siirtävät tilejä ja niihin liitettyjä mahdollisuuksia ja tapauksia alueisiin postinumeron, osavaltion, toimialan, tuoton, työntekijöiden määrän tai jonkin muun vakiotilienten tai mukautetun tilikentän perusteella. Kukin sääntö koostuu useista sääntömerkinnöistä, jotka määrittävät liidien tai tapausten kohdistustavan.

Tilien kohdistussääntöjä koskevat seuraavat ehdot:

- Alueella voi olla perittyjä tilien kohdistussääntöjä. Ne on luotu jollakin aluehierarkian ylemmällä tasolla, joten ne koskevat myös aluetta, joka ne on perinyt.
- Alueella voi olla paikallisesti määritettyjä tilien kohdistussääntöjä. Ne on luotu kyseisellä alueella.
- Jos alueella ei ole perittyjä tai paikallisesti määritettyjä tilien kohdistussääntöjä, alueella on vain [manuaalisesti lisättyjä](#) tilejä.
- Jos tili vastaa kaikkia perittyjä ja paikallisesti määritettyjä tilien kohdistussääntöjä hierarkian saman kaistan useille alueille, tili kohdistetaan alimpaan vastaavaan alueeseen.
- Jos tili vastaa alueen perittyjä tilien kohdistussääntöjä, mutta ei kaikkia alueen paikallisesti määritettyjä sääntöjä, tili ei kohdistu alueeseen. Tällöin järjestelmä kuitenkin arvioi tilin alueen alialueiden osalta.

Sinulla on esimerkiksi kolme aluetta:

- Alueella A on neljä sääntöä, jotka on merkitty arvolla "Käytä kaikissa alialueissa", ja se on alueen B päätiety.
- Alueella B on kolme sääntöä, jotka on merkitty arvolla "Käytä kaikissa alialueissa", ja se on alueen C päätiety.
 - Alueella C on kaksi sääntöä.

Jos kohdistat tilin, joka täsmää kaikkiin alueen A ja alueen C sääntöihin, mutta vain yhteen alueen B sääntöön, tili kohdistetaan alueeseen C. Jos alue B on kuitenkin merkitty "Käytä alialueissa", sitten tili kohdistetaan ainoastaan alueeseen A.

Tilin kohdistussääntöjen käyttäminen

Valitse alueen lisätietosivulla **Suorita säännöt**, kun haluat suorittaa aktiiviset perityt ja paikallisesti määritetyt säännöt organisaation kaikkien tilien osalta. Kaikkien alempien alueiden säännöt arvioidaan myös, eli kun suoritat ylätasoon alueen säännöt, koko hierarkian säännöt arvioidaan. Kun napsautat **Suorita säännöt** -painiketta, kaikkien liittyvien alueiden viereen tulee kuvake , joka ilmaisee sääntöjen käsittelyn olevan käynnissä. Kun käsittely on valmis, järjestelmä lähettää vahvistussähköpostin.

 **Note:** Aluetta ei voi muokata käsittelykuvakkeen ollessa näkyvässä, jotta tietojen laatu ei vaarannu.

Valitse alueen lisätietosivulla **Sääntöjen hallinta**, kun haluat avata Tilin kohdistussääntöjen hallinta -sivun. Sivulla voit luoda, muokata, esikatsella ja suorittaa tilin kohdistussääntöjä seuraavasti:

- Valitse **Uusi**, kun haluat luoda uuden säännön. Valitse **Muokkaa**, kun haluat muokata jotakin sääntöä. Lisätietoja on kohdassa [Tilien kohdistussääntöjen luominen ja muokkaaminen](#) sivulla 186.
- Valitse **Aktiivinen**-valintaruutu, kun haluat määrittää paikallisesti määritetyn säännön aktiiviseksi tai ei-aktiiviseksi. Aktiiviset tilien kohdistussäännöt arvioivat tilejä ja kohdistavat niitä alueisiin automaattisesti, kun
 - tili luodaan Salesforce-käyttöliittymällä, Force.com API:lla tai asiakassovelluksella, kuten Connect Offline.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilin kohdistussääntöjen hallinta:

- Alueiden hallintaoikeus TAI
Olet ennustepäällikkö. Ennustepäälliköt voivat hallita aluehierarkiassa heidän alapuolellaan työskentelevien käyttäjien alueita.

- tili tuodaan ohjatun tuontitoiminnon avulla
- tili luodaan liidin muunnoksen yhteydessä
- tiliä muokataan ja se tallennetaan, jos **Valitse oletusarvoisesti** -valintaruutu on valittu vaihtoehdolle **”Arvioi tämä tili aluesäännöillä tallennuksen yhteydessä”** -valintaruutu kohdassa **Asettelun ominaisuudet**. Jos tilin kohdistussääntö käynnistää mahdollisuuden omistajuuden muutoksen, sinulla täytyy olla mahdollisuuden siirto-oikeus.
- tili luodaan ja tallennetaan Force.com API:n kautta
- **Suorita säännöt** on valittu alueen lisätietosivulla (jos tilin **Jätä pois tilin kohdistussäännöistä** -valintaruutu ei ole valittuna)
- **Tallenna ja suorita säännöt** on valittu alueen tilin kohdistussääntöjen hallintasivulla (jos tilin **Jätä pois tilin kohdistussäännöistä** -valintaruutu ei ole valittuna)
- Identtiset tilit yhdistetään.
- Napsauta säännön nimeä, kun haluat tarkastella säännön aktiivista tilaa, ehtoja ja muita tietoja. Säännön lisätietosivulla voi muokata sääntöä tai poistaa tai kloonata sen.
- Valitse **Esikatselu**, kun haluat tarkastella tilejä, jotka kohdistuvat alueeseen ja sen alialueisiin, jos aktiiviseksi merkityt säännöt suoritetaan. Lisätietoja on kohdassa **Tilien kohdistusten esikatselu** sivulla 187.
- Valitse **Tallenna**, kun haluat tallentaa paikallisesti määritettyjen sääntöjen aktiivisen tilan.
- Valitse **Tallenna ja suorita säännöt**, kun haluat tallentaa paikallisesti määritettyjen sääntöjen aktiivisen tilan ja suorittaa sivulla näkyvät perityt ja paikallisesti määritetyt säännöt organisaation kaikkien tilien osalta. Tilien kohdistussääntöjen suoritus vaikuttaa roskakorissa oleviin tileihin.

Napsauta **Muokkaa** alueen lisätietosivulla vaihtaaksesi **Rajoita mahdollisuuden kohdistus** -valintaruudun. Jos kyseinen valintaruutu on valittuna, alueen mahdollisuudet pysyvät alueella tai sen alialueilla, kun suoritat tilin kohdistussäännöt. Huomaa seuraavat poikkeukset:

- Jos mahdollisuuden tili siirtyy vain alueen alialueeseen, mahdollisuus seuraa tiliä ja kohdistetaan uudelleen tilin uuteen alueeseen. Tämä pätee myös, jos tili siirtyy useisiin alueisiin ja vain yksi uusista alueista on alkuperäisen alueen alialue.
- Jos mahdollisuuden tili siirtyy alueen useampaan alialueeseen, mahdollisuuden aluekenttä jää tyhjäksi.
- Jos mahdollisuuden tili siirtyy täysin alueen ja sen alialueiden ulkopuolelle, mahdollisuuden aluekenttä jää tyhjäksi.

 **Vihje:** Voit myös hallita tilien kohdistussääntöjä käyttämällä Data Loaderia tai Web services API:a.

Tilin kohdistussäännöt ja mahdollisuudet

Useat tekijät määrittävät, kuinka tilin tilin kohdistussäännöt kohdistavat mahdollisuudet alueisiin, mukaan lukien:

- onko kyseiseen mahdollisuuteen liitetty tili jo kohdistettu yhdelle tai useammalle alueelle
- onko mahdollisuuden omistaja saman alueen jäsen kuin tili
- alueelle kohdistettujen käyttäjien määrä
- onko alueelle kohdistettu ennustepäällikkö

 **Note:** Jos olet päivittämässä tiliä, joka käynnistää aluehallintaa osana olevan tilin kohdistussäännön, sinulla täytyy olla mahdollisuuden siirto-oikeus, jos tilin kohdistussääntö muuttaa mahdollisuuden omistajaa.

Tilit, joilla on yksi alue

Jos mahdollisuuteen liitetty tili on kohdistettu yhdelle tai useammalle alueelle, käytä seuraavaa taulukkoa määrittämään, kuinka mahdollisuuden alue on kohdistettu:

Mahdollisuuden omistaja kuuluu samaan alueeseen kuin tili	Alueelle kohdistettujen käyttäjien määrä	Alueelle kohdistettu ennustepäällikkö	Tulokset
Kyllä	1	N/A	Mahdollisuus on kohdistettu samalle alueelle kuin tili. Mahdollisuuden omistaja ei ole vaihtunut.
Ei	1	N/A	Mahdollisuus on kohdistettu samalle alueelle kuin tili ja mahdollisuuden omistaja on alueen ainoa jäsen.
Ei	0	N/A	Mahdollisuus on kohdistettu samalle alueelle kuin tili ja mahdollisuuden omistaja on lisätty ei-aktiivisena jäsenenä alueelle. Mahdollisuuden omistaja ei muutu.
Kyllä	>1	Kyllä	Mahdollisuus on kohdistettu samalle alueelle kuin tili ja ennustepäälliköstä tulee mahdollisuuden omistaja.
Kyllä	>1	Ei	Mahdollisuus on kohdistettu samalle alueelle kuin tili. Mahdollisuuden omistajaa ei muuteta, jos hänellä on Aktiivinen alueessa -vaihtoehto valittuna alueen lisätietosivulla.
Ei	>1	Kyllä	Mahdollisuus on kohdistettu alueen ennustepäällikölle.
Ei	>1	Ei	Mahdollisuus on kohdistettu samalle alueelle kuin tili ja mahdollisuuden omistaja on lisätty ei-aktiivisena jäsenenä alueelle. Mahdollisuuden omistaja ei muutu.

Tilit, joilla on monta aluetta

Jos mahdollisuuteen liitetty tili on kohdistettu useammalle kuin yhdelle alueelle, käytä seuraavaa taulukkoa määrittämään, kuinka mahdollisuuden alue on kohdistettu:

Mahdollisuuden omistajan alueen jäsenyys	Tulokset
Mahdollisuuden omistajalla on yksi yhteinen alue tilin kanssa	Mahdollisuutta ei ole kohdistettu mihinkään alueeseen. Mahdollisuuden omistaja voi kohdistaa mahdollisuuden alueeseen, joka hänellä on yhteisenä tilin kanssa.
Mahdollisuuden omistajalla on enemmän kuin yksi yhteinen alue tilin kanssa	Mahdollisuutta ei ole kohdistettu mihinkään alueeseen. Mahdollisuuden omistaja voi kohdistaa mahdollisuuden mihin tahansa alueeseen, joka hänellä on yhteisenä tilin kanssa.
Mahdollisuuden omistajalla ei ole yhteisiä alueita tilin kanssa	Mahdollisuutta ei ole kohdistettu mihinkään alueeseen. Mahdollisuuden omistaja ei voi kohdistaa mahdollisuutta mihinkään alueeseen.

Alueiden kohdistaminen vakiokäyttäjille

Jos mahdollisuuden luoja on vakiokäyttäjä, Salesforce kohdistaa automaattisesti alueen uuteen mahdollisuuteen ainoastaan silloin, jos käyttäjällä ja tilillä on täsmälleen yksi yhteinen alue. Esimerkiksi James, joka on ainoastaan Westlake-alueelle kohdistettu vakiokäyttäjä, luo mahdollisuuden Filmcore, Inc. -tiliin, Filmcore, Inc. kuuluu Westlake-alueeseen ja yhteen muuhun alueeseen. Koska James ja Filmcore, Inc. omistavat täsmälleen yhden yhteisen alueen, uusi mahdollisuus kohdistetaan Westlake-alueelle. Jos James kuuluisi tilin muuhun alueeseen, mahdollisuutta ei olisi kohdistettu alueeseen.

Käytä seuraavaa taulukkoa määrittämään, milloin alue kohdistetaan vakiokäyttäjän luomaan mahdollisuuteen.

Käyttäjälle kohdistettujen alueiden määrä	Tilille kohdistettujen alueiden määrä	Mahdollisuuden omistaja kuuluu samaan alueeseen kuin tili	Tulokset
1	1	Kyllä	Mahdollisuus on kohdistettu yhteiselle alueelle.
>1	1	Kyllä	Mahdollisuus kohdistetaan tilin alueeseen, jos käyttäjä kuuluu tähän samaan alueeseen.
1	>1	Kyllä	Mahdollisuus kohdistetaan käyttäjän alueeseen, jos tili on liitetty tähän samaan alueeseen.
>1	>1	Kyllä	Mahdollisuutta ei ole kohdistettu mihinkään alueeseen. Mahdollisuuden omistaja voi kohdistaa mahdollisuuden mihin tahansa alueeseen, joka hänellä on yhteisenä tilin kanssa.
N/A	N/A	Ei	Mahdollisuutta ei ole kohdistettu mihinkään alueeseen.

Alueiden kohdistaminen pääkäyttäjille

Pääkäyttäjät ja käyttäjien hallintaoikeuden omistavat käyttäjät voivat tarkastella kaikkia alueita.

Jos käyttäjä on pääkäyttäjä, alueelle valtuutettu pääkäyttäjä tai käyttäjä, jolla on alueiden hallintaoikeudet, Salesforce kohdistaa automaattisesti alueen uuteen mahdollisuuteen ainoastaan silloin, jos pääkäyttäjällä, tilillä ja tilin päätilillä on täsmälleen yksi yhteinen alue. Jennifer on esimerkiksi pääkäyttäjä, joka hallitsee Northlake- ja Westlake-alueita. Hän luo mahdollisuuden Richmond Brothers -tilille. Richmond Brothers liittyy Northlake- ja Southlake-alueisiin. Richmond Brothers -tilillä on yksi päätili, Zyman Products, joka on kohdistettu Northlake- ja Eastlake-alueille. Koska Jenniferillä, Richmond Brothersilla ja Zyman Productsilla on yhteisenä ainoastaan Northlake-alue, uusi mahdollisuus kohdistetaan Northwest-alueelle. Jos Richmond Brothers tai Zyman Products kuuluisivat myös Westlake-alueeseen, mahdollisuutta ei olisi kohdistettu alueeseen.

Käytä seuraavaa taulukkoa määrittämään, milloin alue kohdistetaan pääkäyttäjän luomaan mahdollisuuteen.

Pääkäyttäjän hallinnoimien alueiden määrä	Tilille kohdistettujen alueiden määrä	Tilin päätilille (-tileille) kohdistettujen alueiden määrä	mahdollisuuden omistaja hallitsee aluetta kuin tili ja päätili (-tilit)	Tulokset
1	1	1	Kyllä	Mahdollisuus on kohdistettu yhteiselle alueelle.
>1	1	1	Kyllä	Mahdollisuus on kohdistettu yhteiselle alueelle.
1	>1	1	Kyllä	Mahdollisuus on kohdistettu yhteiselle alueelle.

Pääkäyttäjän hallinnoiminen alueiden määrä	Tilille kohdistettujen alueiden määrä	Tilin päätilille (-tileille) kohdistettujen alueiden määrä	mahdollisuuden omistaja hallitsee aluetta kuin tili ja päätili (-tilit)	Tulokset
1	1	>1	Kyllä	Mahdollisuus on kohdistettu yhteiselle alueelle.
>1	>1	1	Kyllä	Mahdollisuus kohdistetaan päätilin alueeseen, jos pääkäyttäjällä ja tilillä ei ole yhteisiä alueita. Mahdollisuuden omistaja voi manuaalisesti kohdistaa mahdollisuuden mihin tahansa alueeseen, joka hänellä on yhteisenä tilin kanssa.
1	>1	>1	Kyllä	Mahdollisuus kohdistetaan pääkäyttäjän alueeseen, jos tilillä ja tilin päätilillä (-tileillä) ei ole yhteisiä alueita. Mahdollisuuden omistaja voi manuaalisesti kohdistaa mahdollisuuden mihin tahansa alueeseen, joka hänellä on yhteisenä tilin kanssa.
>1	1	>1	Kyllä	Mahdollisuus kohdistetaan tilin alueeseen, jos pääkäyttäjällä ja tilin päätilillä (-tileillä) ei ole yhteisiä alueita. Mahdollisuuden omistaja voi manuaalisesti kohdistaa mahdollisuuden mihin tahansa alueeseen, joka hänellä on yhteisenä tilin kanssa.
>1	>1	>1	Kyllä	Mahdollisuus kohdistetaan pääkäyttäjän alueeseen, jos tilillä ja tilin päätilillä (-tileillä) ei ole yhteisiä alueita. Mahdollisuuden omistaja voi manuaalisesti kohdistaa mahdollisuuden mihin tahansa alueeseen, joka hänellä on yhteisenä tilin kanssa.
N/A	N/A	N/A	Ei	Mahdollisuutta ei ole kohdistettu mihinkään alueeseen.

KATSO MYÖS:

[Tilien kohdistussääntöjen luominen ja muokkaaminen](#)

[Tilien kohdistusten esikatselu](#)

[Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)

Tilien kohdistussääntöjen luominen ja muokkaaminen



Note: Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Alueella voi olla yhteensä enintään 15 aktiivista ja ei-aktiivista tilin kohdistussääntöä. Tilin kohdistussääntöjen luominen tai muokkaaminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Aluehierarkia* ja valitse **Aluehierarkia**.
2. Valitse muokattava alue.
3. Valitse Tilin kohdistussäännöt -luettelossa **Sääntöjen hallinta**.
4. Valitse **Uusi**, kun haluat luoda uuden tilin kohdistussääntöä. Jos haluat muokata jotakin tilin kohdistussääntöä, valitse **Muokkaa**.
5. Kirjoita sääntöjen nimi. Sääntöjen nimien on oltava yksilöiviä, ja niissä voi olla enintään 80 merkkiä.
6. Määritä suodatusehdot, jotka alueeseen liitettävien tilien on täytettävä.

Jos organisaatiossa käytetään useita kieliä, kirjoita ehdot organisaation oletuskielellä. Kun käytät valintaluetteloita suodatusehdon määrittämiseen, valitut arvot tallennetaan organisaation oletuskieleen. Jos muokkaat olemassa olevaa suodatusehtoa tai kopioit sen, aseta ensin Yrityksen tiedot -sivun **Oletuskieli** samaksi kuin, jota käytettiin alkuperäisessä suodatusehdossa. Muutoin suodatusehtoa ei ehkä arvioida odotettuna.

7. Valitse **Käytä kaikissa alialueissa** -ruutu, jos haluat käyttää sääntöä myös alialueissa.
8. Valitse **Aktiivinen** -ruutu, jos haluat ottaa sääntöä käyttöön. Järjestelmä ei koskaan suorita ei-aktiivisia sääntöjä.

Aktiiviset tilin kohdistussäännöt arvioivat tilejä ja kohdistavat niitä alueisiin automaattisesti, kun

- tili luodaan Salesforce-käyttöliittymällä, Force.com API:lla tai asiakassovelluksella, kuten Connect Offline.
- tili tuodaan ohjatun tuontitoiminnon avulla
- tili luodaan liidin muunnoksen yhteydessä
- tiliä muokataan ja se tallennetaan, jos **Valitse oletusarvoisesti** -valintaruutu on valittu vaihtoehdolle "Arvioi tämä tili aluesäännöillä tallennuksen yhteydessä" -valintaruutu kohdassa **Asettelun ominaisuudet**. Jos tilin kohdistussääntö käynnistää mahdollisuuden omistajuuden muutoksen, sinulla täytyy olla mahdollisuuden siirto-oikeus.
- tili luodaan ja tallennetaan Force.com API:n kautta
- **Suorita säännöt** on valittu alueen lisätietosivulla (jos tilin **Jätä pois tilin kohdistussäännöistä** -valintaruutu ei ole valittuna)
- **Tallenna ja suorita säännöt** on valittu alueen tilin kohdistussääntöjen hallintasivulla (jos tilin **Jätä pois tilin kohdistussäännöistä** -valintaruutu ei ole valittuna)
- Identtiset tilit yhdistetään.

9. Lopeta valitsemalla **Tallenna** tai tallenna sääntö ja aloita uuden sääntöjen määrittäminen valitsemalla **Tallenna ja uusi**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilin kohdistussääntöjen luominen tai muokkaaminen:

- Alueiden hallintaoikeus

TAI

Olet ennustepäällikkö. Ennustepäälliköt voivat hallita aluehierarkiassa heidän alapuolellaan työskentelevien käyttäjien alueita.



Vihje: Kun luot vähintään yhden alatasen alueita koskevan tilin kohdistussäännön aluehierarkian ylätasolle, voit muodostaa hierarkian, jossa kaikki tilit vastaavat ylätasen ehtoja ja jossa alialueet erottelevat tilejä tarkkojen ehtojen perusteella.

Jos organisaatio käyttää divisioonia, voit vastaavasti luoda hierarkian ylätasolle alialueitakin koskevan säännön, joka suodattaa tilejä divisioonittain.

KATSO MYÖS:

[Tilin kohdistussääntöjen hallinta](#)

[Tilien kohdistusten esikatselu](#)

[Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)

Tilien kohdistusten esikatselu



Note: Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Esikatsele ennen tilien kohdistussääntöjen suoritusta luettelo tileistä, jotka kohdistuvat alueeseen ja aluehierarkiassa sitä alempana oleviin alueisiin, jos aktiiviseksi merkityt säännöt suoritetaan:

1. Napsauta alueen lisätietosivulta **Sääntöjen hallinta > Esikatselu**.
2. Valitse **Tallenna**, kun haluat tallentaa sääntöjen aktiivisen tilan. Valitse **Tallenna ja suorita säännöt**, kun haluat tallentaa sääntöjen aktiivisen tilan ja suorittaa säännöt organisaation kaikkien tilien osalta.



Note: Tilien kohdistussääntöjen suoritus vaikuttaa roskakorissa oleviin tileihin.

KATSO MYÖS:

[Tilin kohdistussääntöjen hallinta](#)

[Tilien kohdistussääntöjen luominen ja muokkaaminen](#)

[Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition**-versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition**

-versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilien kohdistusten esikatselu alueilla:

- Alueiden hallintaoikeus TAI

Olet ennustepäällikkö. Ennustepäälliköt voivat hallita aluehierarkiassa heidän alapuolellaan työskentelevien käyttäjien alueita.

Perittyjen sääntöluetteloiden tarkasteleminen



Note: Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Perittyjen sääntöjen luettelosivu näyttää luettelon tilin kohdistussäännöistä, jotka valittu alue on perinyt. Tällä sivulla voit tarkastella tietoa säännöistä ja käyttää yksilöllisiin sääntöihin liittyviä tietoja.

- Saat kohteiden suodatetun luettelon näkyviin valitsemalla **Näkymä**-alasvetoluettelosta ennalta määritetyn luettelon tai napsauttamalla **Luo uusi näkymä** määrittääksesi omia mukautettuja näkymiä.
- Voit tarkastella säännön yksityiskohtia napsauttamalla säännön nimeä.

KATSO MYÖS:

[Tilien kohdistaminen alueisiin manuaalisesti](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition**

-versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Perittyjen sääntöjen tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkasteluoikeus

Tilien kohdistaminen alueisiin manuaalisesti

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta eivätkä Enterprise-aihehallintaa.

Tilien kohdistussääntöjen luomisen ja suorittamisen sijaan voit lisätä tilejä alueisiin myös manuaalisesti:

1. Valitse **Lisää tilejä** alueen lisätietosivun Manuaalisesti kohdistetut tilit -luettelosta.
2. Valitse näkymä avattavasta luettelosta tai valitse **Luo uusi näkymä**, jos haluat luoda uuden mukautetun näkymän.
3. Voit siirtää tilejä Käytettävissä olevat tilit -luettelon ja Valitut tilit -luettelon välillä napsauttamalla **Valitse-** tai **Poista valinta** -linkkiä. Lisäksi voit
 - tarkastella tilejä napsauttamalla niitä vastaavia kirjaimia
 - tarkastella **Kaikki**-vaihtoehdon avulla tilejä, jotka vastaavat käytettävän näkymän ehtoja
 - siirtää luettelosivulla näkyvät tilit **valitse näkyvät** -linkin avulla linkin alla olevaan Valitut tilit -luetteloon
 - siirtää tilejä Käytettävissä olevat tilit -luettelon ja Valitut tilit -luettelon välillä napsauttamalla **poista näkyvät valinnat** - tai **poista kaikki valinnat** -linkkiä.
4. Kun kaikki alueeseen manuaalisesti lisättävät tilit ovat Valitut tilit -luettelossa, valitse **Kohdista**.

 **Note:** Tilien lisääminen manuaalisesti ja tilien kohdistussääntöjen suorittaminen ovat toisistaan riippumattomia toimintoja. Manuaalisesti lisätty tili kuuluu alueeseen, kunnes tili poistetaan manuaalisesti. Kohdistussääntöjä ei voi estää lisäämästä samaa tiliä alueeseen.

KATSO MYÖS:

[Alueiden tarkasteleminen ja muokkaaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilien kohdistaminen alueisiin manuaalisesti:

- Alueiden hallintaoikeus
JA
Tilien muokkausoikeus
TAI

olet ennustepäällikkö, Ennustepäälliköt voivat hallita alueita -asetus on valittuna, työskentelet alueella, joka on aluehierarkiassa omaa asemaasi alempana, ja sinulla on tilien muokkausoikeus.

Myyntin vaihtoehtojen mukauttaminen

Mahdollisuuksien ja tuotteiden mukauttaminen

Ota kaikki hyöty irti mahdollisuuksista ja tuotteista määrittämällä nämä lisäominaisuudet.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Samanlaisten mahdollisuuksien ottaminen käyttöön ja määrittäminen](#)

Salli käyttäjien löytää suljettuja/voitettuja mahdollisuuksia, jotka muistuttavat heidän työstämäänsä mahdollisuutta, jotta he voivat saavat käsiinsä nopeasti tietoja avoimien diiliensä sulkemiseen.

[Helpota tuotteiden lisäämistä mahdollisuuksiin](#)

Määritä Salesforce kehottamaan käyttäjiä lisäämään tuotteita, kun he luovat mahdollisuuden. Kun valitset mahdollisuuksien asetuksista Kehota käyttäjiä lisäämään tuotteita mahdollisuuksiin -vaihtoehdon, uuden mahdollisuustietueen tallennuspainikkeessa lukee "Tallenna ja lisää tuote".

[Mahdollisuuksien päivitysmuistutusten ottaminen käyttöön](#)

Päivitettyjen mahdollisuuksien avulla saat tarkkoja ennusteita. Päivitysmuistutusten ottaminen käyttöön sallii esimiesten lähettää alaisilleen automaattisia sähköposteja, jotka sisältävät raportin tiimin avoimista mahdollisuuksista.

[Tuotehintojen aktivointi tai aktivoinnin kumoaminen samanaikaisesti niiden tuotteiden kanssa](#)

Määritä Salesforce siten, että kun aktivoit tuotteen tai kumoat sen aktivoinnin, kaikki siihen liittyvät hinnat aktivoidaan tai de-aktivoidaan samanaikaisesti.

[Mahdollisuuksien tuotteiden hinnan ja määrän muokkaamisen rajoittaminen](#)

Päätä, voivatko käyttäjät päivittää mahdollisuuksien Hinta- ja Määrä-kenttiä.

[Suuri sopimus -hälytysten aktivoiminen](#)

Organisaatio voi käyttää hälytyksiä, jotka lähettävät automaattisesti sähköposti-ilmoituksen suuria määriä sisältävistä mahdollisuuksista. Organisaatiossa voi ottaa käyttöön yhden mahdollisuushälytyksen. Hälytysviesti vastaa mahdollisuuden lisätietosisivua, jolla on valitun käyttäjän mukainen sivun asettelu ja kieli.

[Suuri sopimus -hälytysten mukauttaminen](#)

Organisaatio voi käyttää hälytyksiä, jotka lähettävät automaattisesti sähköposti-ilmoituksen suuria määriä sisältävistä mahdollisuuksista. Voit mukauttaa kyseistä hälytystä lähettämään sähköpostiviestin silloin, kun tietty mahdollisuus saavuttaa raja-arvon.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** Edition-versioissa ennen Summer '09 -julkaisua aktivoiduissa organisaatioissa

Käytettävissä: **Group Edition-, Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition-, Unlimited Edition- ja Developer Edition** -organisaatioissa, jotka aktivoitiin ennen Summer '09 -julkaisua

Samanlaisten mahdollisuuksien ottaminen käyttöön ja määrittäminen

Salli käyttäjien löytää suljettuja/voitettuja mahdollisuuksia, jotka muistuttavat heidän työstämäänsä mahdollisuutta, jotta he voivat saavat käsiinsä nopeasti tietoja avoimien diiliensä sulkemiseen.

Note:

- Haut on laadittu *OR*-lausuntoina. Tästä johtuen suljettujen/voitettujen mahdollisuuksien täytyy vastata vain yhtä ehtoa, jotta niitä kohdeltaisiin samanlaisina. Sisällytä useita hakusanoja parhaiden tulosten aikaansaamiseksi.
- Kun valitset Samanlaiset mahdollisuudet -viiteluettelossa näytettäviä mahdollisuuksien kenttiä, ota huomioon, että käyttäjät näkevät kaikki näyttämäsi kentät riippumatta jakosäännöistä tai käyttäjien käyttöoikeuksista.

1. Kirjoita Määrytykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Samana**laiset mah**dollisuudet* ja valitse **Samana***laiset mah**dollisuudet*.
2. Valitse **Muokkaa**.
3. Valitse *Ota samana**laiset mah**dollisuudet* käyttöön.
4. Valitse kentät tai viiteluettelot, joita haluat verrattavan samanlaisten mahdollisuuksien hauissa, ja napsauta sitten **Lisää**.
5. Valitse Samana
- laiset mahdollisuudet -viiteluettelossa näytettävät kentät.
6. Valitse **Tallenna**.
7. Varmista, että Samana
- laiset mahdollisuudet -viiteluettelo on lisätty mahdollisuuksien sivuasetteluun.

Helpota tuotteiden lisäämistä mahdollisuuksiin

Määritä Salesforce kehottamaan käyttäjiä lisäämään tuotteita, kun he luovat mahdollisuuden. Kun valitset mahdollisuuksien asetuksista *Kehota käyttäjiä lisäämään tuotteita mahdollisuuksiin* -vaihtoehdon, uuden mahdollisuustietueen tallennuspainikkeessa lukee "Tallenna ja lisää tuote".

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **kaikissa** Edition-versioissa ennen Summer '09 -julkaisua aktivoiduissa organisaatioissa

Käytettävissä: **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -organisaatioissa, jotka aktivoitiin ennen Summer '09 -julkaisua

KÄYTTÄJOIKEUDET

Samanlaisten mahdollisuuksien ottaminen käyttöön ja määrittäminen:

- "Sovelluksen mukautusoikeus"

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien päivitysmuistutusten ottaminen käyttöön

Päivitettyjen mahdollisuuksien avulla saat tarkkoja ennusteita. Päivitysmuistutusten ottaminen käyttöön sallii esimiesten lähettää alaisilleen automaattisia sähköposteja, jotka sisältävät raportin tiimin avoimista mahdollisuuksista.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Päivitysmuistutukset* ja valitse **Päivitysmuistutukset**.
2. Valitse **Muokkaa**.
3. Valitse Päivitysmuistutusten ottaminen käyttöön organisaatiossa.
4. Voit myös valita Aktivoi automaattisesti muistutukset käyttäjille, joilla on suoria raportteja ajoittaaksesi mahdollisuuden päivitysmuistutuksia kaikille käyttäjille, joilla on suoria raportteja,
5. Valitse **Tallenna**.
6. Jos et aktivoinut automaattisesti kaikkia käyttäjiä, joilla on alaisia, valitse ketkä käyttäjistä voivat ajoittaa mahdollisuuksien päivitysmuistutuksia. Kuka tahansa käyttäjä, jolla on alaisia, voidaan lisätä.
7. Valitse **Aktivoi**.
8. Ilmoita kyseisille käyttäjille, että he voivat aloittaa päivitysmuistutusten ajoittamisen alaisilleen.



Note: Jos tilin omistaja saa lähettää mahdollisuuksien päivitysmuistutuksia, tilin esimiehiksi kohdistetut kumppani- ja asiakasportaalikäyttäjät saavat muistutuksia, vaikka heillä ei olisikaan mahdollisuuden käyttöoikeutta. Estä näitä käyttäjiä vastaanottamasta muistutuksia poistamalla heidät Esimies-roolista.

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mahdollisuuden päivityksen muistutuksien käyttöönotto:

- Sovelluksen mukautusoikeus TAI käyttäjien hallintaoikeus

Mahdollisuuden päivitysmuistutuksien aktivoiminen tai poistaminen käytöstä:

- Käyttäjien hallintaoikeus

Tuotehintojen aktivointi tai aktivoinnin kumoaminen samanaikaisesti niiden tuotteiden kanssa

Määritä Salesforce siten, että kun aktivoit tuotteen tai kumoat sen aktivoinnin, kaikki siihen liittyvät hinnat aktivoidaan tai de-aktivoidaan samanaikaisesti.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Tuoteasetukset* ja valitse **Tuoteasetukset**.
2. Valitse Päivitä tuotetietueeseen liittyvien hintojen aktiivisuusmerkinnät automaattisesti, kun tuotetietueen aktiivisuusmerkintää muokataan.
3. Tallenna muutoksesi.

KATSO MYÖS:

[Mahdollisuuksien tuotteiden hinnan ja määrän muokkaamisen rajoittaminen](#)

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tuotehintojen automaattinen aktivointi tai aktivoinnin kumoaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Mahdollisuuksien tuotteiden hinnan ja määrän muokkaamisen rajoittaminen

Päätä, voivatko käyttäjät päivittää mahdollisuuksien **Hinta-** ja **Määrä-**kenttiä.

Vaikka **Myyntihinta-** ja **Määrä-**kentät ovat pakollisia, voit poistaa ne sivuasettelusta, jolloin ne täytetään oletusarvolla. Käyttäjät eivät enää näe näitä kenttiä eivätkä voi lisätä niihin tietoja.

Kun haluat varmistaa, että mahdollisuuden tuotteen hinta on sama kuin tuotteeseen liittyvässä hintakirjassa, poista **Myyntihinta-**kenttä mahdollisuuden tuotteiden sivun asettelusta.

Kun haluat käyttää kaikissa mahdollisuuden tuotteissa yksikköä yksi, poista **Määrä-**kenttä mahdollisuuden tuotteiden sivun asettelusta.



Note: Jos et voi poistaa kyseisiä kenttiä sivuasettelusta, ota yhteyttä Salesforceen, jotta voit ottaa tämän asetuksen käyttöön.

KATSO MYÖS:

[Tuotehintojen aktivointi tai aktivoinnin kumoaminen samanaikaisesti niiden tuotteiden kanssa](#)

Suuri sopimus -hälytysten aktivoiminen

Organisaatio voi käyttää hälytyksiä, jotka lähettävät automaattisesti sähköposti-ilmoituksen suuria määriä sisältävistä mahdollisuuksista. Organisaatiossa voi ottaa käyttöön yhden mahdollisuushälytyksen. Hälytysviesti vastaa mahdollisuuden lisätietosivua, jolla on valitun käyttäjän mukainen sivun asettelu ja kieli.

Ennen aloitusta voi olla tarpeen päättää, kenen käyttäjän sivun asettelua ja kieltä koskevat asetukset sisällytetään hälytyksiin. Tällä käyttäjällä on oltava kaikkien tietojen tarkastelu-oikeus.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku-**kenttään *Suuri sopimus -hälytys* ja valitse **Suuri sopimus -hälytys**.
2. Kirjoita hälytyksen nimi.
3. Määritä Käynnistintodennäköisyys ja Käynnistinsumma yritysvaluutoissa. Järjestelmä antaa mahdollisuushälytyksen mahdollisuuksista, joiden todennäköisyys ja summa ovat vähintään määritettyjen arvojen suuruisia. Hälytys käynnistyy vain sellaisista mahdollisuuksista, jotka vastaavat käynnistytyn todennäköisyyden ja määrän raja-arvoasetuksia.



Note: Mahdollisuus voi käynnistää suuren sopimuksen hälytyksen, vaikka sopimuksen valuutta on muu kuin yritysvaluutta. Järjestelmä muuntaa mahdollisuuden **Summan** yritysvaluutaksi ja vertaa summaa **Käynnistinsummaan**. Jos käytössä on laajennettu valuutanhallinta, järjestelmä käyttää päivittyjä valuuttakursseja.

4. Merkitse **Aktiivinen**-valintaruutu, jos haluat ottaa uuden hälytyksen käyttöön heti tallennuksen jälkeen.
5. Kirjoita **Lähetäjän sähköpostinimi**.
6. Kirjoita **Lähetäjän sähköpostiosoite**.



Note: Lähetäjän osoitteen täytyy olla jokin vahvistetuista organisaationlaajuisista sähköpostiosoitteistasi tai Salesforce-profiiliisi sisältyvä sähköpostiosoite.

7. Valitse käyttäjä, jonka mahdollisuuden sivun asettelua, kieltä ja valuutta-asetuksia sähköpostien sisältö noudattaa. Tällä käyttäjällä on oltava kaikkien tietojen tarkastelu-oikeus.

Jos organisaatio käyttää useita valuuttoja, hälytyksissä näkyvä summa on mahdollisuuden valuuttana. Jos mahdollisuuden valuutta ei ole sama kuin tässä vaiheessa valitun käyttäjän valuutta, sähköpostissa on molemmat valuutat.

Syötä sähköpostin vastaanottajat pilkuin erotettuina. Voit myös määrittää **Kopio-** ja **Piilokopio-**vastaanottajat voimassa olevien sähköpostiosoitteiden avulla.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Hinnan ja yksikön muokkaamisen rajoittaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Piilokopio:- kenttä ei ole käytettävissä, jos organisaatiossa on käytössä sähköpostin arkistointiosoitteet.

8. Merkitse **Ilmoita** mahdollisuuden omistajalle -ruutu, jos haluat hälytys-sähköpostien menevän myös mahdollisuuden omistajalle.

9. Napsauta **Tallenna**.



Note: Mahdollisuushälytys lähettää ilmoituksen, kun mahdollisuus saavuttaa raja-arvon ensimmäisen kerran. Näin ollen mahdollisuus, joka saavuttaa 90 prosentin todennäköisyyden, ei käynnistä lisähälytyksiä, jos todennäköisyys myöhemmin kasvaa. Mahdollisuus, joka on käynnistänyt hälytyksen ja sitten laskenut raja-arvon alle, voi kuitenkin käynnistää toisenkin hälytyksen, jos raja-arvo ylittyy uudelleen.

Connect offline -versiossa työskennellessäsi voit tehdä muutoksia mahdollisuuksiin, jotka käynnistävät hälytyksiä. Järjestelmä lähettää hälytysviestit, kun tiedot päivitetään.

KATSO MYÖS:

[Suuri sopimus -hälytysten mukauttaminen](#)

Suuri sopimus -hälytysten mukauttaminen

Organisaatio voi käyttää hälytyksiä, jotka lähettävät automaattisesti sähköposti-ilmoituksen suuria määriä sisältävistä mahdollisuuksista. Voit mukauttaa kyseistä hälytystä lähettämään sähköpostiviestin silloin, kun tietty mahdollisuus saavuttaa raja-arvon.

Raja-arvo koostuu mahdollisuuden summasta ja todennäköisyydestä. Voit esimerkiksi lähettää sähköpostin tiimillesi, kun 500 000 dollarin mahdollisuus on saavuttanut 90 % todennäköisyyden.

KATSO MYÖS:

[Suuri sopimus -hälytysten aktivoiminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Suuri sopimus -hälytysten aktivoiminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tuoteperheiden käyttäminen

Voit luokitella tuotteesi käyttämällä Tuoteperhe-valintaluetteloa. Jos esimerkiksi yrityksesi myy sekä laitteistoja että ohjelmistoja, voit luoda kaksi tuoteperhettä: Laitteistot ja Ohjelmistot.

Jos organisaatio käyttää mukautettavia ennusteita, käyttäjillä voi olla käytössään eri kiintiöt laitteisto- ja ohjelmistomyynteille. Käyttäjät voivat myös tarkastella laitteistotuotteiden mahdollisuuksien ennusteita erillään mahdollisuuksista, jotka sisältävät ohjelmistotuotteita.

Tuoteperheiden käytön aloittaminen:

- Voit sisällyttää Tuoteperhe-valintaluetteloon myynnissä olevien tuotteidesi eri luokkia mukauttamalla valintaluetteloa.
- Muokkaa jokaista hintakirjassa olevaa tuotetta ja valitse sopiva Tuoteperhe-arvo.
- Jos organisaatio käyttää mukautettavia ennusteita, määritä käyttäjille eri kiintiöt jokaiselle tuoteperheelle.
- Jos organisaatiossa on käytössä mukautettavat ennusteet, harkitse ennusteasetusten muuttamista näyttämään oletusarvon mukaan tietty ennusteen tuoteperheen arvo, kun käyttäjät valitsevat Ennusteet-välilehden.

Tuoteaikataulujen ottaminen käyttöön

Luo oletusarvoisia tuotto- ja määräaikatauluja tuotteille, jotka maksetaan tai toimitetaan erissä. Pääkäyttäjät voivat lisäksi ottaa käyttöön aikatauluasetuksia, joiden avulla käyttäjät voivat luoda aikatauluja mahdollisuuksien yksittäisille tuotteille.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Tuoteaikataulu* ja valitse **Tuoteaikataulujen asetukset**.
2. Ota määrä- ja tuottoaikataulut käyttöön organisaatiossa valitsemalla asianmukaiset valintaruudut. Huomaa, että aikataulutyypin poistaminen käytöstä poistaa automaattisesti kaikki aiemmin määritetyt aikataulutiedot tuotteista.

Aikataulutyypin määritelmät löytyvät kohdasta Tuotteiden, hintakirjojen ja aikataulujen yhteenveto.

3. Valitse kunkin käyttöön ottamasi aikataulutyypin osalta, otetaanko kyseinen tyyppi käyttöön automaattisesti hintakirjojen jokaisessa tuotteessa. Tämä asetusta valitsee *Määräaikataulut käytössä-* tai *Tuottoaikataulut käytössä-* valintaruudut automaattisesti hintakirjojen jokaisessa tuotteessa.
4. Valitse **Tallenna**.

Pääkäyttäjät voivat hallita aikatauluja tarkemmin tuotekohtaisesti määrittämällä, mitä aikataulutyyppejä käyttäjät voivat käyttää kunkin tuotteen yhteydessä.



Note: Aikataulujen ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä ei vaikuta arkistoituihin tuotteisiin.

Jos aikatauluihin viitataan Apex-koodissa, vain yksi aikataulujen tyypeistä (määrä tai tuotto) voidaan poistaa käytöstä. Jos Apex viittaa esimerkiksi aikatauluobjektiin (ilmaistaan koodissa tunnukseksi `OpportunityLineItemSchedule`), voit poistaa vain toisen aikataulutyypin käytöstä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tuoteperheiden muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Auta myyntiedustajia hallitsemaan kokouksiaan ja tehtäviään

Auta myyntiedustajiesi hallitsemaan tapahtumia ja tehtäviä yhdessä

Tarjoa myyntiedustajillesi tarkempi kuva heidän liideistään, yhteyshenkilöistään, mahdollisuuksistaan ja tileistään. Käytä yhdistettyjä toimintoasetuksia auttaaksesi heitä hallitsemaan ja seuraamaan kokouksia ja tehtäviä. Lightning Experience ja Salesforce Classic tarjoavat erilaisia vaihtoehtoja.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Toimintojen kirjoitusikunassa ja toimintojen aikajanassa huomioitavia asioita Lightning Experiencessä](#)

Joissakin Salesforce-organisaatioissa sivuasettelut tai tietuetyypit vaativat säätämistä, jotta toimintojen kirjoitusikunasta ei katoa välilehtiä. Jos mukautat toimintojen aikajanana kenttien näyttötapaa tai järjestystä, ota lisäksi huomioon tiettyjen kenttien toimintatavat.

[Toimintojen muistutusten määrityksissä huomioitavia asioita Salesforce Classicissa](#)

Jos poistat käytöstä valinnat, joilla käyttäjät valitsevat heille näytettävät tapahtumien ja tehtävien muistutukset, käyttäjien muistutusasetukset katoavat. Jos otat toimintojen muistutukset myöhemmin käyttöön, käyttäjät saavat muistutuksia vain toiminnoista, joita he luovat tai muokkaavat sen jälkeen.

[Jaetut toiminnot -ominaisuudessa huomioitavia asioita \(useita yhteyshenkilöitä toiminnossa\)](#)

Käytä Jaetut toiminnot -ominaisuutta salliaksesi käyttäjien liittää useita yhteyshenkilöitä kuhunkin tapahtumaan tai toimintoon sekä tarkastella avoimien toimintojen tietoja ja toimintohistoriaa yhteyshenkilön lisätietosivulla. Jos olet ottanut Jaetut toiminnot -ominaisuuden käyttöön tai se on käytössä oletusarvoisesti Salesforce-organisaatiossasi, et voi poistaa sitä käytöstä. Huomioi nämä seikat riippumatta siitä, otatko Jaetut toiminnot -ominaisuuden käyttöön.

[Ohjeita Jaetut toiminnot -ominaisuudelle \(useita yhteyshenkilöitä toiminnossa\)](#)

Jos haluat näyttää asiaan liittyviä yhteyshenkilöitä tapahtuman ja tehtävän muiden lisätietojen yhteydessä, sisällytä Nimi-viiteluettelo tapahtumien ja tehtävien lisätietosivujen asetteluihin.

KATSO MYÖS:

[Tapahtumien ja tehtävien yhteishallinnan mukautusvaihtoehdot](#)

Toimintojen kirjoitusikunassa ja toimintojen aikajanassa huomioitavia asioita Lightning Experiencessä

Joissakin Salesforce-organisaatioissa sivuasettelut tai tietuetyypit vaativat säätämistä, jotta toimintojen kirjoitusikunasta ei katoa välilehtiä. Jos mukautat toimintojen aikajanana kenttien näyttötapaa tai järjestystä, ota lisäksi huomioon tiettyjen kenttien toimintatavat.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Välilehtien näyttäminen toimintojen kirjoitusikunassa sivuasetteluja ja tietuetyyppejä säätämällä](#)

Joissakin Salesforce-organisaatioissa välilehtien näyttäminen toimintojen kirjoitusikunassa Lightning Experiencessä vaatii, että säädät joitakin asetuksia.

[Aikajanassa ja toimintojen viiteluetteloissa huomioitavia asioita](#)

Lightning Experience ei näytä toimintoja tukevien objektien lisätietosivuilla Avoimet toiminnot- tai Toimintohistoria-viiteluetteloita muiden viiteluetteloiden kanssa. Sen sijaan näet toimintojen aikajanana. Toimintoja tukeviin objekteihin sisältyy mahdollisuudet, liidit, tilit, yhteyshenkilöt, sopimukset sekä mukautetut objektit, joille otat toiminnot käyttöön.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning Experiencessä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

[Toimintojen aikajanien kenttien mukauttamisessa huomioitavia asioita](#)

Voit käyttää kompakteja asetteluja mukauttaaksesi toimintojen aikajanassa olevien kohteiden kenttien näyttötapaa ja järjestystä. Muista, että tietyt tarpeelliset kentät säilyvät aikajanalla, vaikka poistaisit ne asettelusta. Aikajanien kuvakkeita ei voi mukauttaa.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita tehtäväluettelon mukauttamiseen Lightning Experience:ssä](#)

Välilehtien näyttäminen toimintojen kirjoitusikkunassa sivuasetteluja ja tietuetyyppejä säätämällä

Joissakin Salesforce-organisaatioissa välilehtien näyttäminen toimintojen kirjoitusikkunassa Lightning Experience:ssä vaatii, että säädät joitakin asetuksia.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Puhelu-, Tehtävä- ja Tapahtuma-välilehtien määrittäminen toimintojen kirjoitusikkunassa Lightning Experience:ssä](#)

Puuttuuko Puhelu-, Tehtävä- tai Tapahtuma-välilehti mahdollisuuksien tai muiden Salesforce-organisaatiosi objektien toimintojen kirjoitusikkunasta? Tarkasta asetteluiden, tietuetyyppien ja käyttöoikeuksien asetuksesi.

[Sähköposti-toiminnon määrittäminen toimintojen kirjoitusikkunassa Lightning Experience:ssä](#)

Puuttuuko Sähköposti-toiminto mahdollisuuksien tai muiden Salesforce-organisaatiosi objektien toimintojen kirjoitusikkunasta? Tarkasta asetteluiden ja käyttöoikeuksien asetuksesi.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning Experience:ssä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Puhelu-, Tehtävä- ja Tapahtuma-välilehtien määrittäminen toimintojen kirjoitusikkunassa Lightning Experience:ssä

Puuttuuko Puhelu-, Tehtävä- tai Tapahtuma-välilehti mahdollisuuksien tai muiden Salesforce-organisaatiosi objektien toimintojen kirjoitusikkunasta? Tarkasta asetteluiden, tietuetyyppien ja käyttöoikeuksien asetuksesi.

1. Tarkasta objektin sivuasettelu — mahdollisuudet, liidit, tilit, yhteyshenkilöt tai mukautettu objekti, joka tukee toimintoja. Tarkasta, oletko lisännyt vastaavan toiminnon objektin sivuasetteluun Salesforce1- ja Lightning Experience-toiminnot -osioon.



Note: Objektisivu perii globaalin sivuasetteluun toiminnot, ellei ole mukauttanut objektin sivuasetteluun Salesforce1- ja Lightning Experience -toiminnot -osiossa olevia toimintoja.

2. Oletko luonut mukautetun tietuetyypin puheluille, tehtäville tai tapahtumille? (Tietuetyypit määrittävät tietueen asetteluun ja valintaluettelotarvot. Voit määrittää useita tietuetyyppejä käyttäjien valittavaksi, kun he luovat tapahtuman tai tehtävän). Tarkasta sivuasettelu, jonka olet liittänyt mukautettuun tietuetyyppiin. Varmista, että olet kohdistanut mukautetun tietuetyypin sitä vastaavaan toimintoon. Jos loit mukautetun tietuetyypin esimerkiksi puheluille, kohdista se Kirjaa puhelu lokiin -toimintoon.
3. Varmista, että käyttäjilläsi on oikeus tarkastella kyseistä mukautettua tietuetyyppeä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning Experience:ssä: **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

Sähköposti-toiminnon määrittäminen toimintojen kirjoitusikkunassa Lightning Experience

Puuttuuko Sähköposti-toiminto mahdollisuuksien tai muiden Salesforce-organisaatiosi objektien toimintojen kirjoitusikkunasta? Tarkasta asetteluiden ja käyttöoikeuksien asetukseksi.

1. Jos Sähköposti-toiminto puuttuu toimintojen kirjoitusikkunasta, avaa mahdollisuusobjektin tai muun objektin tietuetyyppiin kohdistettu sivuasettelu.
2. Lisää **Lähetä sähköposti** -toiminto (*älä* Lähetä sähköpostia -toimintoa) sivuasetteluun Salesforce1- ja Lightning Experience -toiminnot -osioon.
3. Varmista, että käyttäjilläsi on **Lähetä sähköpostia** -toiminnon (*ei* Lähetä sähköposti -toiminnon) käyttöoikeus.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä Lightning Experience:

Professional-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

Aikajanassa ja toimintojen viiteluetteloissa huomioitavia asioita

Lightning Experience ei näytä toimintoja tukevien objektien lisätietosivuilla Avoimet toiminnot- tai Toimintohistoria-viiteluetteloita muiden viiteluetteloiden kanssa. Sen sijaan näet toimintojen aikajanat. Toimintoja tukeviin objekteihin sisältyy mahdollisuudet, liidit, tilit, yhteyshenkilöt, sopimukset sekä mukautetut objektit, joille otat toiminnot käyttöön.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä Lightning Experience:

Professional Edition-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Toimintojen aikajanat kenttien mukauttamisessa huomioitavia asioita

Voit käyttää kompakteja asetteluja mukauttaaksesi toimintojen aikajanassa olevien kohteiden kenttien näyttötapaa ja järjestystä. Muista, että tietyt tarpeelliset kentät säilyvät aikajanalla, vaikka poistaisit ne asettelusta. Aikajanat kuvakkeita ei voi mukauttaa.

Kenttien näyttötapa ja järjestys

Käytä kompakteja asetteluja mukauttaaksesi kenttien näyttötapaa ja järjestystä aikajanassa. Jotkin kentät kuitenkin säilyvät aikajanassa, vaikka poistaisit ne asettelusta, sillä ne sisältävät tärkeitä tietoja toiminnoista. Oletetaan esimerkiksi, että poistat Eräpäivä-, Päivämäärä ja aika- tai Tehtävän tila -kentän kompakteista asetteluista. Tapahtuman alkamis- ja päättymispäivä ja -aika, tehtävän valintaruutu, tehtävän eräpäivä ja puhelun lokiin kirjauspäivämäärä näytetään yhä toimintojen aikajanassa. Tapahtumien kuvauskenttä ja tehtävien kommenttikenttä näytetään myös aina aikajanalla, vaikka ne eivät ole käytettävissä kompaktissa asettelussa. Muut aikajanalla näytettävät kentät vastaavat kompaktiin asetteluun lisäämiäsi kenttiä.

Kuvakkeet

Aikajanalla olevien toimintotyyppien (tapahtumien, tehtävien, puheluiden ja sähköpostien) kuvakkeita ei voi mukauttaa.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä Lightning Experience:

Professional Edition-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Toimintojen muistutusten määrittämisessä huomioitavia asioita Salesforce Classicissa

Jos poistat käytöstä valinnat, joilla käyttäjät valitsevat heille näytettävät tapahtumien ja tehtävien muistutukset, käyttäjien muistutusasetukset katoavat. Jos otat toimintojen muistutukset myöhemmin käyttöön, käyttäjät saavat muistutuksia vain toiminnoista, joita he luovat tai muokkaavat sen jälkeen.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä Salesforce Classicissa: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

Jaetut toiminnot -ominaisuudessa huomioitavia asioita (useita yhteyshenkilöitä toiminnossa)

Käytä Jaetut toiminnot -ominaisuutta salliaksesi käyttäjien liittää useita yhteyshenkilöitä kuhunkin tapahtumaan tai toimintoon sekä tarkastella avoimien toimintojen tietoja ja toimintohistoriaa yhteyshenkilön lisätietosivulla. Jos olet ottanut Jaetut toiminnot -ominaisuuden käyttöön tai se on käytössä oletusarvoisesti Salesforce-organisaatiossasi, et voi poistaa sitä käytöstä. Huomioi nämä seikat riippumatta siitä, otatko Jaetut toiminnot -ominaisuuden käyttöön.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä Lightning
Experiencessa:

**Professional-, Enterprise-,
Performance-, Unlimited-
ja Developer-**versioissa

Käytettävissä Salesforce
Classicissa: **kaikissa**
versioissa paitsi
Database.com

Jaetut toiminnot -ominaisuuden käyttöönotto

Yhteyshenkilöiden määrän rajoitus

Myyntiedustajasi voivat liittää kuhunkin tapahtumaan tai tehtävään enintään 50 yhteyshenkilöä.

Jaetut toiminnot -ominaisuuden käyttöönottoon tarvittava aika

Jaetut toiminnot -ominaisuuden käyttöönotto kestää enintään 48 tuntia, riippuen

Salesforce-organisaatiosi toimintojen määrästä. Myyntiedustajat voivat jatkaa tapahtumien ja

tehtävien työstämistä tämän prosessin aikana. Määritykset-valikon Toimintojen asetukset -sivulla näytetään viestejä prosessin tilasta sekä toimenpiteet prosessin epäonnistumisen varalle.

Toimintoon liittyvien yhteyshenkilöiden näyttäminen toiminnon muissa lisätiedoissa

Jos haluat näyttää tapahtumien tai tehtävien lisätietosivuilla niihin liittyviä yhteyshenkilöitä, varmista, että tapahtumien ja tehtävien sivuasettelut sisältävät Nimi-viiteluettelon. Koska Nimi-viiteluettelon kohteet eivät ole kenttiä, ne eivät noudata kenttätason suojausasetuksia.

Tapahtumien näyttäminen Visualforce-sivuilla

Jos Visualforce-sivu käyttää vakio-ohjainta Jaetut toiminnot -tapahtumien näyttämiseen, käytä API-versiota 26.0 tai sitä uudempaa.

Jaetut toiminnot -ominaisuuden jättäminen pois käytöstä

Toimintojen suhteisiin perustuvien mukautettujen raporttien rajoitukset

Jos et ota Jaetut toiminnot -ominaisuutta käyttöön, toimintojen suhteisiin perustuvat mukautetut raportit toimivat seuraavin tavoin.

- Ne näyttävät vain tapahtumaan kutsutut, mutta ei järjestäjää.
- Ne eivät näytä tapahtumia, johon ei ole kutsuttu ketään.

Toimintojen mukautettuja lookup-hakuja ei tueta

Jos et ota Jaetut toiminnot -ominaisuutta käyttöön, toimintojen mukautettujen lookup-hakukenttien suhteita käyttäviä mukautettuja raporttityyppejä ei tueta.

Sähköpostille luodut identtiset tietueet

Jos et ota Jaetut toiminnot -ominaisuutta käyttöön ja myyntiedustaja lähettää sähköpostia useille yhteyshenkilöille, Salesforce luo suljetun tehtävän kullekin yhteyshenkilölle. Tästä johtuen Salesforce luo sähköpostille identtisiä tietueita eikä vain yhtä tehtävää.

Ohjeita Jaetut toiminnot -ominaisuudelle (useita yhteyshenkilöitä toiminnossa)

Jos haluat näyttää asiaan liittyviä yhteyshenkilöitä tapahtuman ja tehtävän muiden lisätietojen yhteydessä, sisällytä Nimi-viiteluettelo tapahtumien ja tehtävien lisätietosivujen asetteluihin.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning
Experiencessa:

**Professional-, Enterprise-,
Performance-, Unlimited-
ja Developer-**versioissa

Käytettävissä Salesforce
Classicissa: **kaikissa**
versioissa paitsi
Database.com

Auta myyntiedustajiesi hallitsemaan tapahtumia ja kalentereita

Optimoi myyntiedustajiesi kokouksien ja aikataulujen hallintatapa. Lightning Experience, Salesforce Classic ja Salesforce1 tarjoavat erilaisia vaihtoehtoja.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Julkisen kalenterin tai resurssikalenterin luonti ja hallinta Salesforce Classicissa](#)

Käytä julkista kalenteria hallitaksesi ryhmien toimintoja. Seuraa esimerkiksi ryhmän tapahtumia, kuten markkinointitapahtumia, tuotejulkaisuja tai koulutuskursseja, tai ajoittaa yhteisiä toimintoja, kuten tiimien lomien. Resurssikalenterin avulla voit ajoittaa jaetun resurssin käyttöä, esimerkiksi kokoushuoneen tai piirtoheittimen käyttöä.

[Cloud-ajoitustoiminnon määrittäminen Salesforce Classicissa](#)

Uusi kokouspyyntö -painike on oletusarvoisesti käytössä sivuasetteluissa. Sen avulla käyttäjäsi voivat pyytää kokouksia asiakkaiden kanssa Cloud-ajoitustoiminnolla. Painike näytetään yhteyshenkilöiden, liidien ja henkilötilien lisätietosivujen Avoimet toiminnot -viiteluettelossa.

[Tapahtumakentät](#)

Tapahtumatietueissa on vakiokenttiä tapahtumien lisätietojen seuraamiseksi ja tallentamiseksi.

KATSO MYÖS:

[Tapahtumien ja kalenterien mukautusvaihtoehdot](#)

Julkisen kalenterin tai resurssikalenterin luonti ja hallinta Salesforce Classicissa

Käytä julkista kalenteria hallitaksesi ryhmien toimintoja. Seuraa esimerkiksi ryhmän tapahtumia, kuten markkinointitapahtumia, tuotejulkaisuja tai koulutuskursseja, tai ajoittaa yhteisiä toimintoja, kuten tiimien lomia. Resurssikalenterin avulla voit ajoittaa jaetun resurssin käyttöä, esimerkiksi kokoushuoneen tai piirtoheittimen käyttöä.

Voit luoda rajattoman määrän kalentereita.

- Tarkastele ja muokkaa olemassa olevia julkisia kalentereitasi ja resurssikalentereitasi. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Julkiset kalenterit ja resurssit* ja valitse **Julkiset kalenterit ja resurssit**.
- Luo julkinen kalenteri tai resurssikalenteri.
 1. Napsauta **Uusi**, anna kalenterille nimi, valitse **Aktiivinen** ja tallenna kalenteri.
 2. Napsauta **Jaa**. Lisää julkiset ryhmät, roolit ja henkilöt, joiden kanssa haluat jakaa kalenterin.
 3. Määritä Kalenterin käyttöoikeus -osiossa kalenterin jakotapa.

Piilota lisätiedot

Muut ihmiset voivat nähdä vapaat ajat, mutta he eivät voi nähdä kalenterissa olevien tapahtumien muita tietoja.

Piilota lisätiedot ja lisää tapahtumia

Muut ihmiset voivat nähdä vapaat ajat, mutta he eivät voi tarkastella tapahtumien lisätietoja. Muut ihmiset voivat lisätä tapahtumia kalenteriin.

Näytä lisätiedot

Muut ihmiset voivat tarkastella kalenterin tapahtumien lisätietoja.

Näytä lisätiedot ja lisää tapahtumia

Muut ihmiset voivat tarkastella kalenterin tapahtumien lisätietoja ja lisätä tapahtumia kalenteriin.

Täydet käyttöoikeudet

Muut ihmiset voivat tarkastella kalenterin tapahtumien lisätietoja, lisätä tapahtumia kalenteriin ja muokata kalenterissa olevia tapahtumia.

- Poista julkinen kalenteri.
 1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Julkiset kalenterit ja resurssit* ja valitse **Julkiset kalenterit ja resurssit**.
 2. Valitse kalenterin nimen vierestä **Poista**.

Varmista, että käyttäjillä on asiaankuuluvat käyttöoikeudet. Esimerkiksi tapahtumaan kutsun saanut henkilö, jolla ei ole mahdollisuuksien luku-oikeutta, ei voi tarkastella tapahtumaan liittyvää mahdollisuutta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Salesforce Classicissa: **kaikissa** versioissa paitsi **Group Edition**, **Personal Edition** ja **Database.com**

KÄYTTÄJOIKEUDET

Julkisen kalenterin hallinta:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Resurssikalenterien hallinta:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tapahtumaan liittyvän tietueen tarkasteleminen:

- Käyttäjillä täytyy olla luku-oikeus

Cloud-ajoitustoiminnon määrittäminen Salesforce Classicissa

Uusi kokouspyyntö -painike on oletusarvoisesti käytössä sivuasetteluissa. Sen avulla käyttäjäsi voivat pyytää kokouksia asiakkaiden kanssa Cloud-ajoitustoiminnolla. Painike näytetään yhteyshenkilöiden, liidien ja henkilötilien lisätietosivujen Avoimet toiminnot -viiteluettelossa.

Tärkeää: Pilviajastin ei ole käytettävissä Winter '17 -julkaisun jälkeen luoduissa Salesforce-organisaatioissa. Jos otit Pilviajastimen käyttöön ennen Winter '17 -julkaisua, se on käytettävissä organisaatiossasi Winter '18 -julkaisuun asti. Jos kuitenkin poistat **Uusi kokouspyyntö** -painikkeen, et voi lisätä sitä takaisin. Lisätietoja on kohdassa [Cloud Scheduler poistuu vaiheittain käytöstä Winter '17 -julkaisusta alkaen](#).

Voit käyttää seuraavia toimenpiteitä erikseen tai yhdessä päättääksesi, näytetäänkö Uusi kokouspyyntö -painike lisätietosivujen asetteluissa. Painike on käytettävissä myös Aloitus-välilehden Kalenteri-osiossa, kun Pyydetty kokoukset -alavälilehti on käytössä. Seuraavat lisäys- ja poistotoiminnot eivät vaikuta Kalenteri-osion painikkeeseen.

Pilviajastimen määrittäminen nopeasti useille sivuasetteluille

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Pilviajastin* ja valitse **Pilviajastin**.
2. Jos olet lisäämässä painiketta etkä ole ottanut uutta käyttöliittymäteemaa käyttöön, ota se käyttöön Määritykset-valikon Käyttöliittymä-osiota.
3. Jos haluat lisätä **Uusi kokouspyyntö** -painikkeen kaikkien kelvollisten sivuasettelujen Avoimet toiminnot -luetteloon, napsauta **Lisää painike**. Napsauta **Poista painike** poistaaksesi painikkeen kaikista nykyisistä sivuasetteluista.

Pilviajastimen määrittäminen manuaalisesti yksittäisille sivuasetteluille

1. Jos olet lisäämässä painiketta etkä ole ottanut uutta käyttöliittymäteemaa käyttöön, ota se käyttöön Määritykset-valikon Käyttöliittymä-osioista. Lisätietoja on kohdassa Käyttöliittymäasetukset.
2. Lisää **Uusi kokouspyyntö** -painike haluamiesi sivuasettelujen Avoimet tapahtumat -luetteloihin tai poista se niistä.
 - Yhteyshenkilöt
 - Liidit
 - Henkilötilit (jos käytössä)

Jos haluat sallia käyttäjien pyytää kokousta henkilötilin kanssa, lisää **Sähköposti**-kenttä sivuasetteluun. Siirry henkilötilien objektin hallinta-asetusten Sivuasettelut-osioon.

Cloud-ajoitustoiminnon valinnaiset asetukset

Voit ottaa halutessasi näitä asetuksia käyttöön tehdäksesi Cloud-ajoitustoiminnosta entistä hyödyllisemmän.

- Pyydä käyttäjäsi asentamaan Salesforce for Outlook.
Suosittelemme käyttäjiä synkronoimaan kalenteritapahtumansa Salesforcein ja Outlookin välillä ehdottaakseen Salesforce-kalenteriinsa pohjautuvia kokousaikoja.
- Lisää yhtiösi logo kutsuvieraille lähetettäviin kokouspyyntöihin.
- Näytä pyydetty kokoukset Aloitus-välilehden Kalenteri-osiossa.
Pyydetty kokoukset -alavälilehti näytetään oletusarvoisesti. Jos poistat Uusi kokouspyyntö -painikkeen kaikista sivuasetteluista, suosittelemme, että poistat myös Pyydetty kokoukset -alavälilehden, koska käyttäjäsi eivät voi pyytää kokouksia.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Salesforce Classicissa: **kaikissa** versioissa paitsi **Personal Edition** ja **Database.com**

KÄYTTJÄOIKEUDET

Sivun asetteluiden ja tapahtuma-asetusten mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

- Salli kumppanikäyttäjiesi pyytää kokouksia Cloud-ajoitustoiminnolla. Jotta voit tehdä tämän, Partner User -profiililla täytyy olla [oikeat käyttöoikeudet](#) sivulla 203 ja sen täytyy olla aktiivinen ja kohdistettu kumppanikäyttäjillesi.

Käyttöoikeusvaatimukset

Käyttäjillä täytyy olla sähköpostin lähettämisoikeus ja tapahtumien muokkausoikeus, jotta he voivat pyytää kokouksia. Nämä käyttöoikeudet ovat käytössä useimmissa vakioprofiileissa.

Jos käyttäjillä ei ole vaadittuja käyttöoikeuksia, he:

- Eivät näe Uusi kokouspyyntö -painiketta Avoimet toiminnot -viiteluettelossa
- Eivät voi muokata, ajoittaa uudelleen tai peruuttaa pyydettyjä kokouksia

Kenttätason suojauksen vaatimukset

Useimmissa tapauksissa sinun ei tarvitse muuttaa kenttätason suojausasetuksia salliaksesi käyttäjien pyytää kokouksia. Jos olet kuitenkin muuttanut kenttätason suojauksen oletusasetuksia tietyille profiileille Salesforce-organisaatiossasi, tarkasta seuraavasta taulukosta, estävätkö muutoksesi käyttäjiä pyytämästä kokouksia.

 **Note:** Asetusten otsikot ovat erilaisiakäyttöoikeusjoukoissa ja parannetussa profiilien käyttöliittymässä kuin alkuperäisessä profiilien käyttöliittymässä ja kenttien mukauttamiseen käytettävillä kenttätason suojauksen sivuilla.

Objekti	Kenttä	Vaaditut kenttätason suojauksen asetukset		Kuvaus
		Käyttöoikeusjoukot parannetussa profiilien käyttöliittymässä	Alkuperäinen profiilien käyttöliittymä ja kenttien mukautussivut	
Tapahtuma	Nimi	Lukuoikeus ja Muokkausoikeus	Näkyvissä (kun Vain lukei ole valittuna)	Jos tämä kenttä ei ole luettavissa, Uusi kokouspyyntö -painiketta ei näytetä Avoimet toiminnot -viiteluettelossa ja "riittämättömät oikeudet" -viesti näytetään, kun käyttäjä yrittää muuttaa (vahvistaa tai ajoittaa uudelleen) tai tarkastella pyydettyä kokousta. Jos tämä kenttä on luettavissa, mutta ei muokattavissa, Uusi kokouspyyntö -painiketta ei näytetä Avoimet toiminnot -viiteluettelossa ja kaikki pyydetty kokoukset avataan Vain luku -muotoisina (estäen käyttäjiä vahvistamasta tai ajoittamasta kokousta uudelleen).
	Kuvaus	Lukuoikeus	Näkyvä	Kun pyydetty kokous vahvistetaan, kokouksen järjestäjän viimeksi lähetetty viesti näytetään oletusarvoisesti uuden monihenkisen tapahtuman Kuvaus-kentässä. Jos Kuvaus-kentän kenttätason suojaus ei kuitenkaan ole luettavissa, viimeksi lähetetty viesti ei näytetä Kuvaus-kentässä, vaikka

Objekti	Kenttä	Vaaditut kenttätason suojausten asetukset		Kuvaus
		Käyttöoikeusjoukot parannetussa profiilien käyttöliittymässä	Alkuperäinen profiilien käyttöliittymä ja kenttien mukautussivut	
				kenttätason suojaus muutettaisiinkin myöhemmin luettavaksi.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Ohjeita mukautettujen logojen lisäämiseksi kokouspyyntöihin Salesforce Classicissa](#)

Voit näyttää mukautetun logon asiakasviestinnässä, kuten kokouspyynnöissä. Pidä seuraavat ohjeet mielessäsi käyttäessäsi mukautettuja logokuvia.

Ohjeita mukautettujen logojen lisäämiseksi kokouspyyntöihin Salesforce Classicissa

Voit näyttää mukautetun logon asiakasviestinnässä, kuten kokouspyynnöissä. Pidä seuraavat ohjeet mielessäsi käyttäessäsi mukautettuja logokuvia.

Mukautettu logo näytetään seuraavissa sijainneissa.

- Sähköpostipyynnöissä, jotka lähetetään kutsuvieraille, kun pyydät kokousta tai ajoitat tapahtuman
- Kokouksen vastaussivulla, jossa kutsuvieraat voivat valita heille sopivat kokousajat
- Tapahtuman vastaussivulla, jossa kutsuvieraat hyväksyä tai hylätä kutsun

Kun käytät mukautettua logoa, pidä seuraavat asiat mielessä.

- Kuvan täytyy olla alle 20 kt ja .gif-, .jpeg- tai .png-tiedosto.
- Saat parhaat tulokset, kun käytät kuva, joka on alle 130 pikseliä leveä ja 100 pikseliä korkea 72 pikseliä tuumassa. Automaattinen koon muuttaja ei välttämättä näytä suuria kuvia oikein joissakin sähköpostisovelluksissa.
- Lataa logosi Asiakirjat-välilehteen tehdäksesi siitä ulkoisesti käytettävän.

**Note:**

- Muut käyttäjät voivat korvata logon, jos se on Jaetut asiakirjat -kansiossa. Jotta välttyisit ei-toivotuilta muutoksista, luo vain järjestelmänvalvojen käytettävissä oleva kansio ja lataa logosi siihen.
- Et voi käyttää logoa, joka on tallennettu Omat henkilökohtaiset asiakirjat -kansioon tai jolla on merkintä Vain sisäinen käyttäjä.
- Et voi poistaa mukautettua logoa Asiakirjat-välilehdeltä, kun sitä käytetään kokouskutsuissa. Valitse joko toinen kuva logoksesi tai poistaa käytöstä vaihtoehto, joka näyttää mukautetun logon kokouspyynnöissä.

Tapahtumakentät

Tapahtumatietueissa on vakiokenttiä tapahtumien lisätietojen seuraamiseksi ja tallentamiseksi.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Salesforce Classicissa: **kaikissa** versioissa paitsi **Personal Edition** ja **Database.com**

KÄYTTÄJOIKEUDET

Toimintojen asetusten mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Tapahtumakentät Lightning Experiencessä](#)

Nämä tapahtumien lisätietojen seuraamiseen ja tallentamiseen tarkoitetut vakiokentät ovat käytettävissä Lightning Experiencessä.

[Tapahtumakentät Salesforce Classicissa](#)

Nämä tapahtuman lisätietojen seuraamiseen ja tallentamiseen tarkoitetut vakiokentät ovat käytettävissä Salesforce Classic -sovelluksessa.

Tapahtumakentät Lightning Experiencessä

Nämä tapahtumien lisätietojen seuraamiseen ja tallentamiseen tarkoitetut vakiokentät ovat käytettävissä Lightning Experiencessä.

Kenttä	Kuvaus
Toiminnon valuutta	Kertoo toiminnon kaikkien valuuttasummakenttien oletusvaluutan. Summat näytetään aktiivisella valuutalla. Ne muunnetaan myös käyttäjän henkilökohtaiselle valuutalle. Käytettävissä vain organisaatioissa, jotka käyttävät useita valuuttoja.
Kokopäiväinen tapahtuva	Käyttäjä voi määrittää koko päivän kestävä tapahtuman valitsemalla tämän valintaruudun.
Vastuuhenkilö	Kertoo tapahtuman omistajan. Tapahtuma kohdistetaan oletusarvoisesti sen luoneelle käyttäjälle. Tapahtuman lisätietosivulla tai luettelonäkymässä Vastuuhenkilö kertoo tapahtuman luoja. Jos tapahtumaan kutsuttu tarkastelee Toiminnot, joihin liittyy yhteyshenkilöitä -raporttia, Vastuuhenkilö osoittaa kuitenkin tarkastelijan kutsutuksi. Tämä kenttä ei ole käytettävissä Personal Edition -versiossa.
Luoja	Kertoo tapahtuman luoneen käyttäjän sekä luontipäivän ja -ajan. Vain luku.
Päiväys	Kertoo tapahtuman suunnitellun päivämäärän. Tämä kenttä näytetään vain, jos monipäiväiset tapahtumat eivät ole käytössä.
Kuvaus	Tapahtuman kuvaus. Rajoitus on 32 kt.
Divisioona	Kertoo divisioonan, johon toiminto kuuluu. Tämä arvo peritään asiaan liittyvästä tilistä, liidistä, tapauksesta tai mukautetusta objektista, jos sellainen on. Muutoin toiminto kuuluu globaaliin divisioonaan. Käytettävissä vain

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning Experiencessä: **Developer Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Group Edition**-, **Performance Edition**-, **Professional Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Kenttä	Kuvaus
	organisaatioissa, jotka käyttävät divisioonaa tietojen segmentoimiseen.
Kesto	Kertoo alle vuorokauden kestävän tapahtuman keston tunteina ja minuutteina. Tämä kenttä näytetään vain, jos monipäiväiset tapahtumat eivät ole käytössä.
Sähköposti	Sisältää tapahtumaan liittyvän yhteyshenkilön tai liidin sähköpostiosoitteen. Tämä kenttä täytetään asiaan liittyvän yhteyshenkilö- tai liiditietueen arvolla.
Lopetus	Kertoo tapahtuman suunnitellun päättymispäivän ja -ajan. Tämä kenttä näytetään vain, jos monipäiväiset tapahtumat ovat käytössä.
Tapahtumatietueen tyyppi	Sisältää kentän nimen, joka määrittää, mitkä valintaluetteloarvot ovat käytettävissä tietueelle. Käytettävissä Professional Edition-, Enterprise Edition-, Unlimited Edition-, Performance Edition- ja Developer Edition -versioissa.
Edellinen muokkaaja	Sisältää tapahtumaa viimeksi muuttaneen käyttäjän nimen sekä muokauspäivän ja -ajan. Vain luku.
Nimi	Sisältää tapahtumaan liittyvän yhteyshenkilön tai liidin nimen. Jos Jaetut toiminnot -ominaisuus on käytössä organisaatiossasi, käyttäjä voi liittää ei-toistuvaan tapahtumaan jopa 50 yhteyshenkilöä. Tämä kenttä on näkyvissä vain käyttäjille, joilla on yhteyshenkilöiden ja liidien lukuoikeus. Yhteyshenkilön liittäminen tapahtumaan saattaa vaikuttaa tiliin, johon Salesforce liittää tapahtuman. Katso Liittyy tietueeseen -kenttä.
Sijainti	Osoittaa tapahtuman sijainnin.
Puhelin	Sisältää tapahtumaan liittyvän yhteyshenkilön tai liidin puhelinnumeron. Tämä kenttä täytetään asiaan liittyvän yhteyshenkilö- tai liiditietueen arvolla.
Yksityinen	Osoittaa, voivatko muut käyttäjät kuin tapahtuman omistaja nähdä tapahtuman lisätiedot, kun he tarkastelevat tapahtuman omistajan kalenteria. Käyttäjät, joilla on kaikkien tietojen tarkastelu-oikeus tai kaikkien tietojen muokkausoikeus, näkevät kuitenkin yksityisen tapahtuman lisätiedot raporteissa, hakutuloksissa tai muiden käyttäjien kalentereissa. Viedyt datatiedostot sisältävät aina yksityisiä tapahtumia. Tapahtumia, joihin on kutsuttu ihmisiä tai joita lisätään tai muokataan toisen käyttäjän kalenterissa, ei voi merkitä yksityisiksi. Yksityisiä tapahtumia ei liitä muihin tietueisiin.
Julkinen	 Note: Ennen Summer '13 -julkaisua tämän kentän nimi oli Näkyvissä itsepalvelussa . Tämä valintaruutu sallii käyttäjän määrittää, näytetäänkö mennyt tapahtuma itsepalveluportaaliin.

Kenttä

Kuvaus



Note: Itsepalveluportaali ei ole käytettävissä uusille organisaatioille Spring '12 -julkaisusta alkaen. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä pääsy itsepalveluportaaliin.

Jos Yhteisöt-ominaisuus on käytössä organisaatiossasi, tämän kentän arvo määrittää, näytetäänkö tapahtuma ulkoisille käyttäjille yhteisöissä. Jos tapahtuman omistaja on ulkoinen käyttäjä, hän näkee tapahtuman yhteisössä riippumatta siitä, onko tapahtuma merkitty julkiseksi vai ei.

Tämä kenttä ei ole oletusarvoisesti näkyvissä. Salesforce-pääkäyttäjä voi tuoda sen näkyviin.

Liittyy tietueeseen

Osoittaa tietueen, johon tapahtuma liittyy, esimerkiksi tili, mahdollisuus tai mukautettu objekti. Tämä kenttä on käytettävissä, kun käyttäjä liittää tapahtuman yhteyshenkilöön, mutta ei silloin, kun hän liittää sen liidin. Tietue on näkyvissä vain käyttäjille, joilla on tapahtuman liittyvän tietueen tietuetyypin lukuoikeus.

Jos liität tapahtuman muuhun objektiin kun tili, Salesforce määrittää tapahtuman tilin seuraavalla tavalla.

- Oletetaan esimerkiksi, että käyttäjä liittää tapahtuman mahdollisuuteen, sopimukseen tai mukautettuun entiteettiin, joka kuuluu tiliin. Salesforce käyttää kyseisen objektin tiliä tapahtuman tilinä.
- Oletetaan, että käyttäjä liittää tapahtuman muuntotyypiseen objektiin sekä yhteyshenkilöön. Salesforce käyttää ensisijaisen yhteyshenkilön tiliä tapahtuman tilinä.
- Jos käyttäjä jättää `Liittyy tietueeseen` -kentän tyhjäksi, Salesforce ei liitä tapahtumaan tiliä.

Näytä aikajakso muodossa

Määrittää, miten tämä tapahtuma näytetään, kun muut käyttäjät tarkastelevat käyttäjän kalenteria: kiireinen, ei paikalla tai vapaa.

Aloituspäivä

Tapahtuman alkamispäivä- ja aika. Tämä kenttä näytetään vain, jos monipäiväiset tapahtumat ovat käytössä.

Aihe

Sisältää tapahtuman aiheen.

Aika

Kertoo tapahtuman suunnitellun alkamisajan. Tämä kenttä näytetään vain, jos monipäiväiset tapahtumat eivät ole käytössä.

Tyyppi

Kertoo tapahtuman tyyppin, esimerkiksi sähköposti tai kokous. Valintaluetteloarvojen rajoitus on 40 merkkiä.

Tapahtumakentät Salesforce Classicissa

Nämä tapahtuman lisätietojen seuraamiseen ja tallentamiseen tarkoitetut vakiokentät ovat käytettävissä Salesforce Classic -sovelluksessa.

Kenttä	Kuvaus
Toiminnon valuutta	Kertoo toiminnon kaikkien valuuttasummakenttien oletusvaluutan. Summat näytetään aktiivisella valuutalla. Ne muunnetaan myös käyttäjän henkilökohtaiselle valuutalle. Käytettävissä vain organisaatioissa, jotka käyttävät useita valuuttoja.
Kokopäiväinen tapahtuva	Käyttäjä voi määrittää koko päivän kestävä tapahtuman valitsemalla tämän valintaruudun.
Vastuuhenkilö	Kertoo tapahtuman omistajan. Tapahtuma kohdistetaan oletusarvoisesti sen luoneelle käyttäjälle. Tapahtuman lisätietosivulla tai luettelonäkymässä Vastuuhenkilö kertoo tapahtuman luoja. Jos tapahtumaan kutsuttu tarkastelee Toiminnot, joihin liittyy yhteyshenkilöitä -raporttia, Vastuuhenkilö osoittaa kuitenkin tarkastelijan kutsutuksi. Tämä kenttä ei ole käytettävissä Personal Edition -versiossa.
Luo tapahtumien toistuva sarja	Käyttäjä voi määrittää toistuvien tapahtuman sarjan valitsemalla tämän valintaruudun.
Luoja	Kertoo tapahtuman luoneen käyttäjän sekä luontipäivän ja -ajan. Vain luku.
Päiväys	Kertoo tapahtuman suunnitellun päivämäärän. Tämä kenttä näytetään vain, jos monipäiväiset tapahtumat eivät ole käytössä.
Kuvaus	Sisältää tapahtumaa kuvaavan huomautuksen. Tässä kentässä voi olla enintään 32 kt tietoa.
Divisioona	Kertoo divisioonan, johon toiminto kuuluu. Tämä arvo periytyy automaattisesti asiaan liittyvästä tilistä, liidistä, tapauksesta tai mukautetusta objektista, jos sellainen on. Muutoin toiminto kuuluu globaaliin divisioonan. Käytettävissä vain organisaatioissa, jotka käyttävät divisioonaa tietojen segmentoimiseen.
Kesto	Kertoo alle vuorokauden kestävä tapahtuman keston tunteina ja minuutteina. Tämä kenttä

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Salesforce Classicissa: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

Kutsuvieraita sisältävät tapahtumat eivät ole käytettävissä: **Personal Edition** -versiossa.

Kenttä	Kuvaus
	näytetään vain, jos monipäiväiset tapahtumat eivät ole käytössä.
Sähköposti	Sisältää tapahtumaan liittyvän yhteyshenkilön tai liidin sähköpostiosoitteen. Tämä kenttä täytetään automaattisesti asiaan liittyvän yhteyshenkilö- tai liiditietueen arvolla.
Loppu	Kertoo tapahtuman suunnitellun päättymispäivän ja -ajan. Tämä kenttä näytetään vain, jos monipäiväiset tapahtumat ovat käytössä.
Tapahtumatietueen tyyppi	Sisältää kentän nimen, joka määrittää, mitkä valintaluetteloarvot ovat käytettävissä tietueelle. Käytettävissä Professional Edition-, Enterprise Edition-, Unlimited Edition-, Performance Edition- ja Developer Edition -versioissa.
Edellinen muokkaaja	Sisältää tapahtumaa viimeksi muuttaneen käyttäjän nimen sekä muokauspäivän ja -ajan. Vain luku.
Nimi	Sisältää tapahtumaan liittyvän yhteyshenkilön tai liidin nimen. Jos Jaetut toiminnot -ominaisuus on käytössä organisaatiossasi, käyttäjä voi liittää ei-toistuvaan tapahtumaan jopa 50 yhteyshenkilöä. Tämä kenttä on näkyvissä vain käyttäjille, joilla on yhteyshenkilöiden ja liidien lukuoikeus. Yhteyshenkilön liittäminen tapahtumaan saattaa vaikuttaa tiliin, johon Salesforce liittää tapahtuman. Katso Liittyy tietueeseen -kenttä.
Sijainti	Osoittaa tapahtuman sijainnin.
Puhelin	Sisältää tapahtumaan liittyvän yhteyshenkilön tai liidin puhelinnumeron. Tämä kenttä täytetään automaattisesti asiaan liittyvän yhteyshenkilö- tai liiditietueen arvolla.
Yksityinen	Osoittaa, voivatko muut käyttäjät kuin tapahtuman omistaja nähdä tapahtuman lisätiedot, kun he tarkastelevat tapahtuman omistajan kalenteria. Käyttäjät, joilla on kaikkien tietojen tarkastelu- ja muokausoikeudet, voivat kuitenkin nähdä yksityisen tapahtuman tiedot tarkastellessaan raportteja, hakutuloksia tai muiden käyttäjien kalentereita. Viedyt datatiedostot sisältävät aina yksityisiä tapahtumia. Tapahtumia, joihin on kutsuttu ihmisiä tai joita lisätään tai muokataan toisen käyttäjän kalenterissa, ei voi merkitä yksityisiksi. Yksityisiä tapahtumia ei liitä muihin tietueisiin.
Julkinen	 Note: Ennen Summer '13 -julkaisua tämän kentän nimi oli Näkyvissä itsepalvelussa. Tämä valintaruutu määrittää, näytetäänkö mennyt tapahtuma Itsepalveluportaaliin.  Note: Itsepalveluportaali ei ole käytettävissä uusille organisaatioille Spring '12 -julkaisusta alkaen. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä pääsy itsepalveluportaaliin.

Kenttä	Kuvaus
	Jos Yhteisöt-ominaisuus on käytössä organisaatiossasi, tämän kentän arvo määrittää, näytetäänkö tapahtuma ulkoisille käyttäjille yhteisöissä. Jos tapahtuman omistaja on ulkoinen käyttäjä, hän näkee tapahtuman yhteisössä riippumatta siitä, onko tapahtuma merkitty julkiseksi vai ei. Tämä kenttä ei ole oletusarvoisesti näkyvissä. Salesforce-pääkäyttäjä voi tuoda sen näkyviin.
Liittyy tietueeseen	Osoittaa tietueen, johon tapahtuma liittyy, esimerkiksi tili, mahdollisuus tai mukautettu objekti. Tämä kenttä on käytettävissä, kun käyttäjä liittää tapahtuman yhteyshenkilöön, mutta ei silloin, kun hän liittää sen liidin. Tietue on näkyvissä vain käyttäjille, joilla on tapahtuman liittyvän tietueen tietuetyypin lukuoikeus. Jos liität tapahtuman muuhun objektiin kun tili, Salesforce määrittää tapahtuman tilin seuraavalla tavalla. - Jos liität tapahtuman mahdollisuuteen, sopimukseen tai mukautettuun entiteettiin, joka kuuluu tiliin, Salesforce käyttää kyseisen objektin tiliä tapahtuman tilinä. - Jos liität tapahtuman muuntyyppiseen objektiin sekä yhteyshenkilöön, Salesforce käyttää ensisijaisen yhteyshenkilön tiliä tapahtuman tilinä. - Jos jätät <code>Liittyy tietueeseen</code> -kentän tyhjäksi, Salesforce ei liitä tapahtumaan tiliä.
Vastaus	Valinnainen kenttä, joka sallii tapahtumaan kutsutun käyttäjän syöttää huomautuksen, kun hän hyväksyy tai hylkää tapahtuman. Tämä kenttä ei ole käytettävissä Personal Edition -versiossa.
Valitse kutsuttavat	Sallii sinun liittää (kutsua) jopa 1 000 ihmistä ja resurssia tapahtumaan. Kun haet tapahtumaan kutsuttavia ihmisiä tai resursseja, Käytettävissä olevat -luettelo näyttää enintään 300 tulosta.
Näytä aikajakso muodossa	Valintaluettelo. Määrittää, miten tämä tapahtuma näytetään, kun toinen käyttäjä tarkastelee kalenteriasi: kiireinen, ei paikalla tai vapaa.
Aloituspäivä	Tapahtuman alkamispäivä- ja aika. Tämä kenttä näytetään vain, jos monipäiväiset tapahtumat ovat käytössä.
Aihe	Sisältää tapahtuman aiheen, esimerkiksi "Kokous". Käyttäjä voi syöttää aiheen tai valita sen aikaisemmin määritettyjen aiheiden luettelosta.
Aika	Kertoo tapahtuman suunnitellun alkamisajan. Tämä kenttä näytetään vain, jos monipäiväiset tapahtumat eivät ole käytössä.
Tyyppi	Kertoo tapahtuman tyypin, esimerkiksi sähköposti tai kokous. Valintaluetteloarvojen rajoitus on 40 merkkiä.

Auta myyntiedustajiesi hallitsemaan tehtäviään

Optimoi myyntiedustajiesi töiden hallintatapa. Lightning Experience, Salesforce Classic ja Salesforce1 tarjoavat erilaisia vaihtoehtoja.

TÄSSÄ OSIOSSA:

Tehtäväluettelon mukauttamisessa huomioitavia asioita Lightning Experience:ssä

Käytä kompakteja asetteluja mukauttaaksesi tehtäväluettelossa olevien kohteiden kenttien näyttötapaa ja järjestystä. Jotkin kentät kuitenkin säilyvät tehtäväluettelossa, vaikka poistaisit ne asettelusta, sillä ne sisältävät tärkeitä tietoja tehtävästä. Oletetaan esimerkiksi, että poistat Tila- ja Eräpäivä-kentät kompaktista asettelusta. Luettelossa näytetään edelleen tehtävien valintaruudut ja eräpäivät. Muut luettelossa näkyvät kentät vastaavat kompaktiin asetteluun lisäämiäsi kenttiä.

Ohjeita tehtäväluettelon mukauttamiseen Lightning Experience:ssä

Mukauta tehtäväluettelon viereistä toimintopalkkia tehtävien sivuasattelun Salesforce1- ja Lightning Experience -toiminnot -osiosta.

Tehtävien sulkemisessa ja uudelleenavaamisessa huomioitavia asioita

Salesforce Classic käsittelee tehtävien vahvistussäännöt eri tavalla kuin Lightning Experience ja Salesforce1.

Tehtävien kohdistusten sähköposti-ilmoituksissa huomioitavia asioita

Kun **Salli käyttäjien hallita tehtävän kohdistusten huomautuksia** -asetus on otettu käyttöön toimintoasetuksista, käyttäjät näkevät **Lähetä minulle sähköpostia, kun joku kohdistaa minulle tehtävän** -vaihtoehdon henkilökohtaisissa asetuksissaan. Asetus on käytössä ja valittuna oletusarvoisesti. Asetuksen ottaminen käyttöön ja poistaminen käytöstä vaikuttaa käyttäjiin useilla eri tavoilla. Poista asetus käytöstä ennen Salesforce-organisaation siirtämistä välttyäksesi sähköposti-ilmoitusten tulvalta. Voit ottaa sen uudelleen käyttöön siirron jälkeen.

Tehtäväkentät

Tehtävätietueissa on vakiokenttiä tehtävien lisätietojen seuraamiseksi ja tallentamiseksi.

Sähköpostien seuraaminen Salesforce Classicissa

Jos käytät HTML-sähköpostimalleja Salesforce Classicissa, salli Salesforcen seurata lähetettyjä HTML-sähköposteja valmiiksi merkittyinä tehtävinä. Jos poistat tämän vaihtoehdon käytöstä, Salesforce ei tallenna sähköpostin seurantatietoja enempää. Sähköpostien seurantaraportit säilyvät kuitenkin Raportit-välilehdessä. Jos haluat näyttää sähköpostitilastoja käyttäjillesi, lisää HTML-sähköpostin tila -viiteluettelo haluamiisi sivuasatteluihin.

KATSO MYÖS:

Tehtävien mukautusvaihtoehdot

Tehtäväluettelon mukauttamisessa huomioitavia asioita Lightning Experience:ssä

Käytä kompakteja asetteluja mukauttaaksesi tehtäväluettelossa olevien kohteiden kenttien näyttötapaa ja järjestystä. Jotkin kentät kuitenkin säilyvät tehtäväluettelossa, vaikka poistaisit ne asettelusta, sillä ne sisältävät tärkeitä tietoja tehtävästä. Oletetaan esimerkiksi, että poistat Tila- ja Eräpäivä-kentät kompaktista asettelusta. Luettelossa näytetään edelleen tehtävien valintaruudut ja eräpäivät. Muut luettelossa näkyvät kentät vastaavat kompaktiin asetteluun lisäämiäsi kenttiä.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning Experience:ssä:

Professional-, Enterprise-, Performance-, Unlimited- ja Developer-versioissa

Ohjeita tehtäväluettelon mukauttamiseen Lightning Experience:ssa

Mukauta tehtäväluettelon viereistä toimintopalkkia tehtävien sivuasetteluun Salesforce1- ja Lightning Experience -toiminnot -osiosta.

KATSO MYÖS:

[Toimintojen kirjoitusikunassa ja toimintojen aikajanassa huomioitavia asioita Lightning Experience:ssa](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning Experience:ssa:

Professional-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

Tehtävien sulkemisessa ja uudelleenavaamisessa huomioitavia asioita

Salesforce Classic käsittelee tehtävien vahvistussäännöt eri tavalla kuin Lightning Experience ja Salesforce1.

TÄSSÄ OSIASSA:

[Tehtävien sulkemisessa ja uudelleenavaamisessa huomioitavia asioita Lightning Experience:ssa](#)

Oletetaan esimerkiksi, että olet luonut tehtäville vahvistussäännön, joka vaatii käyttäjiä syöttämään kommentin ennen tehtävän sulkemista. Jos olet määrittänyt tehtäville useamman kuin yhden Suljettu-tilan, käyttäjien täytyy valita tila, kun he avaavat tehtävän uudelleen tai sulkevat sen. Jos olet määrittänyt tehtäville useamman kuin yhden Avoin-tilan ja käyttäjä avaa tehtävän uudelleen, Lightning Experience muistaa edellisen Avoin-tilan.

[Tehtävien sulkemisessa ja uudelleenavaamisessa huomioitavia asioita Salesforce Classicissa](#)

Oletetaan esimerkiksi, että olet luonut tehtävän sulkemiselle vahvistussäännön, joka vaatii käyttäjiä syöttämään kommentin. Ennen kuin käyttäjät voivat sulkea tehtävän, heidän täytyy avata tehtävän lisätietosivu ja muokata tehtävää. Vastaavasti, jos olet määrittänyt tehtäville useamman kuin yhden Avoin-tilan, käyttäjien täytyy muokata tehtävää valitakseen tilan, kun he avaavat tehtävän uudelleen.

Tehtävien sulkemisessa ja uudelleenavaamisessa huomioitavia asioita Lightning Experience:ssa

Oletetaan esimerkiksi, että olet luonut tehtäville vahvistussäännön, joka vaatii käyttäjiä syöttämään kommentin ennen tehtävän sulkemista. Jos olet määrittänyt tehtäville useamman kuin yhden Suljettu-tilan, käyttäjien täytyy valita tila, kun he avaavat tehtävän uudelleen tai sulkevat sen. Jos olet määrittänyt tehtäville useamman kuin yhden Avoin-tilan ja käyttäjä avaa tehtävän uudelleen, Lightning Experience muistaa edellisen Avoin-tilan.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning Experience:ssa: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Tehtävien sulkemisessa ja uudelleenavaamisessa huomioitavia asioita Salesforce Classicissa

Oletetaan esimerkiksi, että olet luonut tehtävän sulkemiselle vahvistussäännön, joka vaatii käyttäjiä syöttämään kommentin. Ennen kuin käyttäjät voivat sulkea tehtävän, heidän täytyy avata tehtävän lisätietosivu ja muokata tehtävää. Vastaavasti, jos olet määrittänyt tehtäville useamman kuin yhden Avoin-tilan, käyttäjien täytyy muokata tehtävää valitakseen tilan, kun he avaavat tehtävän uudelleen.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning Experience:ssa: **kaikissa** versioissa paitsi Database.com Edition

Tehtävien kohdistusten sähköposti-ilmoituksissa huomioitavia asioita

Kun **Salli käyttäjien hallita tehtävän kohdistusten huomautuksia** -asetus on otettu käyttöön toimintoasetuksista, käyttäjät näkevät **Lähetä minulle sähköpostia, kun joku kohdistaa minulle tehtävän** -vaihtoehdon henkilökohtaisissa asetuksissaan. Asetus on käytössä ja valittuna oletusarvoisesti. Asetuksen ottaminen käyttöön ja poistaminen käytöstä vaikuttaa käyttäjiin useilla eri tavoilla. Poista asetus käytöstä ennen Salesforce-organisaation siirtämistä välttyäksesi sähköposti-ilmoitusten tulvalta. Voit ottaa sen uudelleen käyttöön siirron jälkeen.

Taulukko 1: Ominaisuuden ottaminen käyttöön tai pois käytöstä Määritykset-valikosta

Käyttäjätyyppi	Jos ominaisuus otetaan käyttöön	Jos ominaisuus poistetaan käytöstä
Salesforce1-käyttäjät, mukaan lukien yhteisökäyttäjät	Kohdistaa sinulle tehtävän -valintaruutu näytetään valikossa Omat asetukset > Ilmoitukset .	Kohdistaa sinulle tehtävän -valintaruutua ei näytetä valikossa Omat asetukset > Ilmoitukset .
Lightning Experience -käyttäjät	Lähetä minulle sähköpostia, kun joku kohdistaa minulle tehtävän -valintaruutua ei näytetä Lightning Experience:ssä. Käyttäjät, jotka ovat ottaneet kyseisen ominaisuuden käyttöön Salesforce Classicissa, saavat kuitenkin edelleen sähköposti-ilmoituksia.	Sähköposti-ilmoitusta ei lähetetä kenellekään, kun toinen käyttäjä kohdistaa tehtävän.
Salesforce Classic -käyttäjät, mukaan lukien yhteisökäyttäjät	Lähetä sähköposti-ilmoitus- ja Tee tästä oletusasetus -valintaruutuja ei näytetä tehtävän luontisivulla. Lähetä minulle sähköpostia, kun joku kohdistaa minulle tehtävän -valintaruutu näytetään käyttäjän henkilökohtaisten asetusten Muistutukset ja Hälytykset -sivulla ja se on valittuna oletusarvoisesti.	Lähetä sähköposti-ilmoitus- ja Tee tästä oletusasetus -valintaruudut näytetään tietueen luontisivulla, ja sähköposteja lähetetään niiden valintojen perusteella. Lähetä minulle sähköpostia, kun joku kohdistaa minulle tehtävän -valintaruutuja ei näytetä.
Kumppaniportaalin käyttäjät	Lähetä sähköposti-ilmoitus- ja Tee tästä oletusasetus -valintaruutuja ei näytetä tehtävän luontisivulla.	Lähetä sähköposti-ilmoitus- ja Tee tästä oletusasetus -valintaruudut näytetään tietueen luontisivulla, ja sähköposteja lähetetään niiden valintojen perusteella.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Salesforce Classicissa: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com Edition**

Käyttäjätyyppi	Jos ominaisuus otetaan käyttöön	Jos ominaisuus poistetaan käytöstä
	Sähköposti-ilmoitukset lähetetään, kun joku kohdistaa käyttäjälle tehtävän (kumppaniportaaleissa ei ole asetussivua pääkäyttäjille tai käyttäjille).	
Käyttäjät, joille kohdistetaan työnkulkutehtäväsääntöjen luomia tehtäviä	Ilmoita vastuuhenkilölle -valintaruutua ei näytetä työnkulkutehtävien Uusi tehtävä -sivulla. - Jos Salesforce-pääkäyttäjä valitsi Ilmoita vastuuhenkilölle -valintaruudun ennen Winter '15 -julkaisua, ilmoituksia ei lähetetä tehtävien vastuuhenkilöille, jotka poistavat tämän vaihtoehdon käytöstä.	Sähköposti-ilmoitukset lähetetään tehtävien vastuuhenkilöille työnkulkutehtäväsääntöjen perusteella.
Käyttäjät, joille on kohdistettu tehtäviä API:n kautta	Käytä API:a määrittääksesi <code>triggerUserEmail</code>-arvon. Oletusarvo on false (epätosi). - Jos <code>triggerUserEmail</code> = true, ilmoitukset lähetetään yksittäisten käyttäjien asetusten perusteella. - Jos <code>triggerUserEmail</code> = false, sähköposti-ilmoituksia ei lähetetä, kun tehtävä kohdistetaan.	- Jos <code>triggerUserEmail</code> on true, sähköposti-ilmoituksia lähetetään kaikille käyttäjille, kun heille kohdistetaan tehtäviä. - Jos <code>triggerUserEmail</code> on false, sähköposti-ilmoituksia ei lähetetä, kun tehtävä kohdistetaan.
Käyttäjät, joille on kohdistettu tehtäviä Apexin kautta	Apexin kautta lähetettävät ilmoitukset lähetetään pyyntöotsakkeen perusteella.	Jos jokin pyyntöotsakkeen arvoista on määritetty siten, että sähköposti-ilmoituksia lähetetään, ne lähetetään käyttäjille, kun tehtäviä kohdistetaan. Apex käsittelee otsakkeen järjestyksessä ensimmäiseltä riviltä viimeiselle. Jos jokin pyyntöotsakkeen lausekkeista määrittää, että tehtävän ilmoitus vaaditaan, sähköposti-ilmoitus lähetetään otsakkeen myöhemmistä lausekkeista riippumatta.

Tehtäväkentät

Tehtävätietueissa on vakiokenttiä tehtävien lisätietojen seuraamiseksi ja tallentamiseksi.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Tehtäväkentät Lightning Experiencessa](#)

Nämä tehtävän lisätietojen seuraamiseen ja tallentamiseen tarkoitetut vakiokentät ovat käytettävissä Lightning Experiencessa.

[Tehtäväkentät Salesforce Classicissa](#)

Seuraavat tehtävien lisätietojen seuraamiseen ja tallentamiseen tarkoitetut vakiokentät ovat käytettävissä Salesforce Classicissa.

Tehtäväkentät Lightning Experience:ssä

Nämä tehtävän lisätietojen seuraamiseen ja tallentamiseen tarkoitetut vakiokentät ovat käytettävissä Lightning Experience:ssä.

Kenttä	Kuvaus
Toiminnon valuutta	Kertoo tehtävän kaikkien valuuttasummakenttien oletusvaluutan. Summat näytetään tehtävän valuutalla ja ne muunnetaan myös käyttäjän henkilökohtaiselle valuutalle. Käytettävissä vain organisaatioissa, jotka käyttävät useita valuuttoja.
Vastuuhenkilö	Osoittaa tehtävän omistajan. Tehtävä kohdistetaan oletusarvoisesti sen luoneelle käyttäjälle. Tämä kenttä ei ole käytettävissä Personal Edition -versiossa.
Puhelun kesto	Osoittaa puhelun keston sekunteina. Tämä kenttä täytetään, kun puheluun vastataan Salesforce CRM Call Centerin avulla.
Puhelun objektitunniste	Osoittaa tunnuksen puhelulle, joka kirjattiin Salesforceen Salesforce CTI:n (Computer-Telephony Integration) kautta kolmannen osapuolen puhelinpalvelujärjestelmällä. Tämä kenttä on täytetty usein puhelinpalvelujärjestelmään tallennetulla tunnuksella. Rajoitus on 255 merkkiä.
Puhelun tulos	Osoittaa puhelun lopputuloksen, esimerkiksi "soitamme takaisin" tai "puhelu epäonnistui". Rajoitus on 255 merkkiä. Salesforce-pääkäyttäjä voi mukauttaa valintaluettelossa olevia valintoja.
Puhelutyyppi	Osoittaa puhelun tyyppin: saapuva, sisäinen tai lähtevä. Salesforce-pääkäyttäjä voi mukauttaa valintaluettelossa olevia valintoja.
huomautukset	Sisältää tehtävän kuvauksen. Rajoitus on 32 kt. Jos oikeinkirjoituksen tarkistus on käytössä organisaatiossasi, käyttäjä voi tarkastaa sisällön oikeinkirjoituksen.
Luoja	Kertoo tehtävän luoneen käyttäjän sekä tehtävän luontipäivän ja -ajan. Vain luku.
Divisioona	Kertoo divisioonan, johon tehtävä kuuluu. Tämä arvo periytyy asiaan liittyvästä tilistä, liidistä, tapauksesta tai mukautetusta objektista, jos sellainen on. Muutoin tehtävä kuuluu globaaliin divisioonaan. Käytettävissä vain

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Lightning Experience:ssä: **Developer Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Group Edition**-, **Performance Edition**-, **Professional Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Kenttä	Kuvaus
	organisaatioissa, jotka käyttävät divisioonaa tietojen segmentoimiseen.
Eräpäivä	Osoittaa tehtävän eräpäivän.
Sähköposti	Sisältää tehtävään liittyvän yhteyshenkilön tai liidin sähköpostiosoitteen. Tämä kenttä täytetään asiaan liittyvän yhteyshenkilö- tai liiditietueen arvolla.
Edellinen muokkaaja	Kertoo tehtävää viimeksi muokanneen käyttäjän sekä tehtävän muokauspäivän ja -ajan. Tämä kenttä on Vain luku -muotoinen.
Nimi	Sisältää tehtävään liittyvän yhteyshenkilön tai liidin nimen. Jos Jaetut toiminnot -ominaisuus on käytössä organisaatiossasi, käyttäjä voi liittää ei-toistuvaan tehtävään jopa 50 yhteyshenkilöä. Tämä kenttä on näkyvissä vain käyttäjille, joilla on yhteyshenkilöiden ja liidien lukuoikeus. Yhteyshenkilön liittäminen tehtävään saattaa vaikuttaa tiliin, johon Salesforce liittää tehtävään. Katso Liittyy tietueeseen -kenttä.
Puhelin	Sisältää tehtävään liittyvän yhteyshenkilön tai liidin puhelinnumeron. Tämä kenttä täytetään asiaan liittyvän yhteyshenkilö- tai liiditietueen arvolla.
Prioriteetti	Osoittaa tehtävän tärkeyden, esimerkiksi Alhainen, Keskitaso tai Korkea. Salesforce-pääkäyttäjä voi mukauttaa valintaluettelossa olevia valintoja.
Julkinen	 Note: Ennen Summer '13 -julkaisua tämän kentän nimi oli Näkyvissä itsepalvelussa. Tämän valintaruudun avulla käyttäjä voi määrittää, näytetäänkö valmis tehtävä Itsepalveluportaaliin.  Note: Itsepalveluportaali ei ole käytettävissä uusille organisaatioille Spring '12 -julkaisusta alkaen. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä pääsy itsepalveluportaaliin. Jos Yhteisöt-ominaisuus on käytössä organisaatiossasi, tämä kenttä määrittää, näytetäänkö tehtävä ulkoisille käyttäjille yhteisöissä. Jos ulkoinen käyttäjä omistaa tehtävän, hän näkee tehtävän yhteisössä riippumatta siitä, onko se merkitty julkiseksi vai ei. Tämä kenttä ei ole oletusarvoisesti näkyvissä. Salesforce-pääkäyttäjä voi tuoda sen näkyviin.
Liittyy tietueeseen	Osoittaa tietueen, johon tehtävä on liitetty, kuten tili tai mahdollisuus. Tämä kenttä on käytettävissä, kun käyttäjä liittää tehtävän yhteyshenkilöön, mutta ei silloin, kun hän liittää sen liidin. Tietue on näkyvissä vain käyttäjille, joilla on tehtävään liittyvän tietueen tietuetyypin lukuoikeus.

Kenttä	Kuvaus
	Jos käyttäjä liittää tehtävän muuhun objektiin kun tili, Salesforce määrittää tehtävän tilin seuraavalla tavalla. - Oletetaan esimerkiksi, että käyttäjä liittää tehtävän mahdollisuuteen, sopimukseen tai mukautettuun entiteettiin, joka kuuluu tiliin. Salesforce käyttää kyseisen objektin tiliä tehtävän tilinä. - Oletetaan, että käyttäjä liittää tehtävän muuntyyppiseen objektiin sekä yhteyshenkilöön. Salesforce käyttää ensisijaisen yhteyshenkilön tiliä tehtävän tilinä. - Jos käyttäjä jättää Liittyy tietueeseen -kentän tyhjäksi, Salesforce ei liitä tehtävään tiliä.
Tila	Osoittaa tehtävän tilan, esimerkiksi "Ei aloitettu" tai "Valmis". Salesforce-pääkäyttäjä voi mukauttaa valintaluettelossa olevia valintoja.
Aihe	Sisältää tehtävän aiheen.
Tehtävätietueen tyyppi	Sisältää kentän nimen, joka määrittää, mitkä valintaluetteloarvot ovat käytettävissä tietueelle. Käytettävissä Professional Edition-, Enterprise Edition-, Unlimited Edition-, Performance Edition- ja Developer Edition -versioissa.
Tyyppi	Osoittaa tapahtuman tyyppin, esimerkiksi Sähköposti tai Kokous. Valintaluettelon arvojen rajoitus on 40 merkkiä.

Tehtäväkentät Salesforce Classicissa

Seuraavat tehtävien lisätietojen seuraamiseen ja tallentamiseen tarkoitetut vakiokentät ovat käytettävissä Salesforce Classicissa.

Kenttä	Kuvaus
Toiminnon valuutta	Kertoo tehtävän kaikkien valuuttasummakenttien oletusvaluutan. Summat näytetään tehtävän valuutalla ja ne muunnetaan myös käyttäjän henkilökohtaiselle valuutalle. Käytettävissä vain organisaatioissa, jotka käyttävät useita valuuttoja.
Vastuuhenkilö	Osoittaa tehtävän omistajan. Tehtävä kohdistetaan oletusarvoisesti sen luoneelle käyttäjälle. Tämä kenttä ei ole käytettävissä Personal Edition -versiossa.
Puhelun kesto	Osoittaa puhelun keston sekunteina. Tämä kenttä täytetään, kun puheluun vastataan Salesforce CRM Call Centerin avulla.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Salesforce Classicissa: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com Edition**

Kenttä	Kuvaus
Puhelun objektitunniste	Osoittaa tunnuksen puhelulle, joka kirjattiin Salesforceen Salesforce CTI:n (Computer-Telephony Integration) kautta kolmannen osapuolen puhelinalvelujärjestelmällä. Tämä kenttä on täytetty usein puhelinalvelujärjestelmään tallennetulla tunnuksella. Rajoitus on 255 merkkiä.
Puhelun tulos	Osoittaa puhelun lopputuloksen, esimerkiksi "soitamme takaisin" tai "puhelu epäonnistui". Rajoitus on 255 merkkiä. Salesforce-pääkäyttäjä voi mukauttaa valintaluettelossa olevia valintoja.
Puhelutyyppi	Osoittaa puhelun tyyppin: saapuva, sisäinen tai lähtevä. Salesforce-pääkäyttäjä voi mukauttaa valintaluettelossa olevia valintoja.
huomautukset	Sisältää tehtävän kuvauksen. Rajoitus on 32 kt.
Luo toistuva sarja tehtäviä	Käyttäjä voi määrittää toistuvien tehtävien sarjan valitsemalla tämän valintaruudun. Tämän vaihtoehdon ottaminen käyttöön poistaa Eräpäivä-kentän käytöstä, koska sarjan jokaisella tehtävän esiintymällä on eri eräpäivä.
Luoja	Kertoo tehtävän luoneen käyttäjän sekä tehtävän luontipäivän ja -ajan. Vain luku.
Divisioona	Kertoo divisioonan, johon tehtävä kuuluu. Tämä arvo periytyy asiaan liittyvästä tilistä, liidistä, tapauksesta tai mukautetusta objektista, jos sellainen on. Muutoin tehtävä kuuluu globaaliin divisioonaan. Käytettävissä vain organisaatioissa, jotka käyttävät divisioonaa tietojen segmentoimiseen.
Eräpäivä	Osoittaa tehtävän eräpäivän.
Sähköposti	Sisältää tehtävään liittyvän yhteyshenkilön tai liidin sähköpostiosoitteen. Tämä kenttä täytetään asiaan liittyvän yhteyshenkilö- tai liiditietueen arvolla.
Edellinen muokkaaja	Kertoo tehtävää viimeksi muokanneen käyttäjän sekä tehtävän muokauspäivän ja -ajan. Tämä kenttä on Vain luku -muotoinen.
Nimi	Sisältää tehtävään liittyvän yhteyshenkilön tai liidin nimen. Jos Jaetut toiminnot -ominaisuus on käytössä organisaatiossasi, käyttäjä voi liittää ei-toistuvaan tehtävään jopa 50 yhteyshenkilöä. Tämä kenttä on näkyvissä vain käyttäjille, joilla on yhteyshenkilöiden ja liidien lukuoikeus. Yhteyshenkilön liittäminen tehtävään saattaa vaikuttaa tiliin, johon Salesforce liittää tehtävään. Katso Liittyvät tietueeseen -kenttä.
Puhelin	Sisältää tehtävään liittyvän yhteyshenkilön tai liidin puhelinnumeron. Tämä kenttä täytetään asiaan liittyvän yhteyshenkilö- tai liiditietueen arvolla.

Kenttä	Kuvaus
Prioriteetti	Osoittaa tehtävän tärkeyden, esimerkiksi Alhainen, Keskitaso tai Korkea. Salesforce-pääkäyttäjä voi mukauttaa valintaluettelossa olevia valintoja.
Julkinen	 Note: Ennen Summer '13 -julkaisua tämän kentän nimi oli Näkyvissä itsepalvelussa. Tämän valintaruudun avulla käyttäjä voi määrittää, näytetäänkö valmis tehtävä Itsepalveluportaaliin.  Note: Itsepalveluportaali ei ole käytettävissä uusille organisaatioille Spring '12 -julkaisusta alkaen. Olemassa olevilla organisaatioilla on yhä pääsy itsepalveluportaaliin. Jos Yhteisöt-ominaisuus on käytössä organisaatiossasi, tämä kenttä määrittää, näytetäänkö tehtävä ulkoisille käyttäjille yhteisöissä. Jos ulkoinen käyttäjä omistaa tehtävän, hän näkee tehtävän yhteisössä riippumatta siitä, onko se merkitty julkiseksi vai ei. Tämä kenttä ei ole oletusarvoisesti näkyvissä. Salesforce-pääkäyttäjä voi tuoda sen näkyviin.
Liittyy tietueeseen	Osoittaa tietueen, johon tehtävä on liitetty, kuten tili tai mahdollisuus. Tämä kenttä on käytettävissä, kun käyttäjä liittää tehtävän yhteyshenkilöön, mutta ei silloin, kun hän liittää sen liidin. Tietue on näkyvissä vain käyttäjille, joilla on tehtävään liittyvän tietueen tietuetyypin lukuoikeus. Jos käyttäjä liittää tehtävän muuhun objektiin kun tili, Salesforce määrittää tehtävän tilin seuraavalla tavalla. - Oletetaan esimerkiksi, että käyttäjä liittää tehtävän mahdollisuuteen, sopimukseen tai mukautettuun entiteettiin, joka kuuluu tiliin. Salesforce käyttää kyseisen objektin tiliä tehtävän tilinä. - Oletetaan, että käyttäjä liittää tehtävään muuntotyyppiseen objektiin sekä yhteyshenkilöön. Salesforce käyttää ensisijaisen yhteyshenkilön tiliä tehtävän tilinä. - Jos käyttäjä jättää Liittyy tietueeseen -kentän tyhjäksi, Salesforce ei liitä tehtävään tiliä.
Tila	Osoittaa tehtävän tilan, esimerkiksi "Ei aloitettu" tai "Valmis". Salesforce-pääkäyttäjä voi mukauttaa valintaluettelossa olevia valintoja.
Aihe	Sisältää tehtävän aiheen, esimerkiksi "Sähköpostitarjous asiakkaalle". Käyttäjä voi syöttää aiheen tai valita sen aikaisemmin määritettyjen aiheiden valintaluettelosta.
Tehtävätietueen tyyppi	Sisältää kentän nimen, joka määrittää, mitkä valintaluetteloarvot ovat käytettävissä tietueelle. Käytettävissä Professional Edition-,

Kenttä	Kuvaus
	Enterprise Edition-, Unlimited Edition-, Performance Edition- ja Developer Edition -versioissa.
Tyyppi	Osoittaa tapahtuman tyyppin, esimerkiksi Sähköposti tai Kokous. Valintaluettelon arvojen rajoitus on 40 merkkiä.

Sähköpostien seuraaminen Salesforce Classicissa

Jos käytät HTML-sähköpostimalleja Salesforce Classicissa, salli Salesforcen seurata lähetettyjä HTML-sähköposteja valmiiksi merkittyinä tehtävinä. Jos poistat tämän vaihtoehdon käytöstä, Salesforce ei tallenna sähköpostin seurantatietoja enempää. Sähköpostien seurantaraportit säilyvät kuitenkin Raportit-välilehdessä. Jos haluat näyttää sähköpostitilastoja käyttäjillesi, lisää HTML-sähköpostin tila -viiteluettelo haluamiisi sivuasetteluihin.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Salesforce Classicissa: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

Toimintojen mukauttaminen myyntiedustajillesi

Optimoi tapoja, joilla myyntiedustajasi voivat hallita tapahtumia, kalentereita ja tehtäviä. Lightning Experience, Salesforce Classic ja Salesforce1 tarjoavat erilaisia mukautusvaihtoehtoja.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Tapahtumien ja tehtävien yhteishallinnan mukautusvaihtoehdot](#)

Tarjoa myyntiedustajillesi tarkempi kuva heidän liideistään, yhteyshenkilöistään, mahdollisuuksistaan ja tileistään. Käytä yhdistettyjä toimintoasetuksia auttaaksesi heitä hallitsemaan ja seuraamaan kokouksia ja tehtäviä. Lightning Experience ja Salesforce Classic tarjoavat erilaisia vaihtoehtoja.

[Tapahtumien ja kalenterien mukautusvaihtoehdot](#)

Optimoi myyntiedustajiesi kokouksien ja aikataulujen hallintatapa. Lightning Experience, Salesforce Classic ja Salesforce1 tarjoavat erilaisia vaihtoehtoja.

[Tehtävien mukautusvaihtoehdot](#)

Optimoi myyntiedustajiesi töiden hallintatapa. Lightning Experience, Salesforce Classic ja Salesforce1 tarjoavat erilaisia vaihtoehtoja.

Tapahtumien ja tehtävien yhteishallinnan mukautusvaihtoehdot

Tarjoa myyntiedustajillesi tarkempi kuva heidän liideistään, yhteyshenkilöistään, mahdollisuuksistaan ja tileistään. Käytä yhdistettyjä toimintoasetuksia auttaaksesi heitä hallitsemaan ja seuraamaan kokouksia ja tehtäviä. Lightning Experience ja Salesforce Classic tarjoavat erilaisia vaihtoehtoja.

Asetus tai ominaisuus	Kuvaus	Määitykset ja ohje	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce1
Ota käyttöön toimintomuistutukset	Salli käyttäjien määrittää omia valintojaan tapahtumien ja tehtävien muistutusten näyttämiseksi.	Kirjoita Määitykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Ota käyttöön toimintomuistutukset . Lisätietoja on kohdissa		✓	

Asetus tai ominaisuus	Kuvaus	Määrittäykset ja ohje	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce1
		Toimintojen muistutusten määrittämissä huomioitavia asioita Salesforce Classicissa sivulla 198 ja Toimintojen muistutukset Salesforce Classicissa.			
Salli useat yhteyshenkilöt (Jaetut toiminnot)	Salli käyttäjien liittää tehtävään tai tapahtumaan jopa 50 yhteyshenkilöä.	Kirjoita Määrittäykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Salli käyttäjien yhdistää useita yhteyshenkilöitä tehtäviä ja tapahtumiin . Lisätietoja on kohdissa Jaetut toiminnot -ominaisuudessa huomioitavia asioita (useita yhteyshenkilöitä toiminnossa) sivulla 199 ja Ohjeita Jaetut toiminnot -ominaisuudelle (useita yhteyshenkilöitä toiminnossa) sivulla 200.	✓	✓	
Siirrä toiminnot yhteyshenkilön ensisijaiseen tiliin	Kun yhteyshenkilöön liitetään toiminto, se näytetään myös yhteyshenkilön ensisijaisessa tilissä. Jos sallit käyttäjien liittää yhteyshenkilöitä useisiin tileihin, suosittelemme poistamaan tämän vaihtoehdon valinnan.	Kirjoita Määrittäykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Siirrä toiminnot yhteyshenkilön ensisijaiseen tiliin . Lisätietoja on kohdassa Huomioitavia asioita muutettaessa toimintojen vaikutusta tileihin.	✓	✓	✓

KATSO MYÖS:

[Tapahtumien ja kalenterien mukautusvaihtoehdot](#)[Tehtävien mukautusvaihtoehdot](#)[Puhelu-, Tehtävä- ja Tapahtuma-välilehtien määrittäminen toimintojen kirjoitusikunassa Lightning Experience](#)

Tapahtumien ja kalenterien mukautusvaihtoehdot

Optimoi myyntiedustajiesi kokouksien ja aikataulujen hallintatapa. Lightning Experience, Salesforce Classic ja Salesforce1 tarjoavat erilaisia vaihtoehtoja.

Asetus tai ominaisuus	Kuvaus	Määrittäykset ja ohje	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce1
Salli monipäiväiset tapahtumat.	Salli käyttäjien luoda tapahtumia, jotka päättyvät yli vuorokauden (24 tuntia) niiden alkamisen jälkeen.	Kirjoita Määrittäykset-valikon <i>Pikahaku-kenttään Toimintojen asetukset</i> ja valitse Ota käyttöön monipäiväiset tapahtumat.	✓	✓	✓
Salli toistuvat tapahtumat.	Sallii käyttäjien luoda tapahtumia, jotka toistuvat tietyin väliajoin. Jos poistat tämän asetuksen käytöstä, käyttäjät voivat yhä muokata nykyisen toistuvan tapahtuman väliaikoja, mutta eivät voi luoda toistuvia tapahtumia.	Kirjoita Määrittäykset-valikon <i>Pikahaku-kenttään Toimintojen asetukset</i> ja valitse Ota käyttöön toistuvien tapahtumien luonti.		✓	
Salli kursorilla näytettävät linkit Aloitus-välilehden kalenterissa.	Näytä tapahtuman lisätiedot, kun käyttäjä siirtää kursorinsa tapahtuman ylle.	Kirjoita Määrittäykset-valikon <i>Pikahaku-kenttään Käyttöliittymä</i> ja valitse Ota tapahtumien kotisivun valintalinkit käyttöön.		✓	
Salli kalenterin muokkaaminen vetämällä ja pudottamalla.	Salli käyttäjien vetää tapahtumia omien kalenterinsa päivä- tai viikonäkymässä ajoittaakseen niitä uudelleen.	Kirjoita Määrittäykset-valikon <i>Pikahaku-kenttään Käyttöliittymä</i> ja valitse Ota vedä ja pudota -muokkaus käyttöön kalenterinäkymissä.		✓	
Salli käyttäjien luoda tapahtumia napsauttamalla kalenteria.	Salli käyttäjien luoda tapahtuma napsauttamalla kalenterissa olevaa aikaikkunaa.	Kirjoita Määrittäykset-valikon <i>Pikahaku-kenttään Käyttöliittymä</i> ja valitse Ota Napsauta ja luo		✓	

Asetus tai ominaisuus	Kuvaus	Määitykset ja ohje	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce1
		-tapahtumat käyttöön kalenterinäkymissä.			
Salli Vedä ja pudota -ajoittaminen luettelonäkymässä.	Salli käyttäjien ajoittaa tapahtumia yhteyshenkilöiden ja liidien luettelonäkymässä vetämällä yhteyshenkilö tai liidi kalenteriin. Voi mukauttaa mini-sivuasettelua, jossa käyttäjät syöttävät tapahtuman tiedot.	Kirjoita Määitykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Käyttöliittymä</i> ja valitse Ota vedä ja pudota -ajoitus käyttöön luettelonäkymässä. Lisätietoja on kohdissa Sivuasetteluiden yhteenveto ja Kenttätason suojaus.		✓	
Ota käyttöön sivupalkin kalenterin pikavalinta.	Näytä sivupalkin Viimeisimmät kohteet -osion yläpuolella linkki () käyttäjän viimeksi käyttämään kalenterinäkymään.	Kirjoita Määitykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Käyttöliittymä</i> ja valitse Ota käyttöön sivupalkin kalenterin pikavalinta.		✓	
Ota käyttöön Omat tehtävät -luettelon valintalinkki.	Näytä tehtävän lisätiedot Aloitus-välilehden ponnahdusikkunassa, kun käyttäjä siirtää cursorinsa tehtävän ylle.	Kirjoita Määitykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Käyttöliittymä</i> ja valitse Ota käyttöön Omat tehtävät -luettelon valintalinkit.		✓	
Näytä tapahtuman lisätiedot usean käyttäjän kalenterinäkylässä.	Näytä tapahtuman lisätiedot kaikille käyttäjille ruudulla sen sijaan, että ne näytettäisiin käyttäjille, kun he siirtävät cursorinsa päivittäisen, viikoittaisen ja kuukausittaisen kalenterinäkymän	Kirjoita Määitykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Näytä tapahtuman tiedot usean käyttäjän kalenterinäkylässä.		✓	

Asetus tai ominaisuus	Kuvaus	Määrittäykset ja ohje	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce1
	ylle. Tämän asetuksen ottaminen käyttöön ei korvaa kalenterin jakoa.				
Luo julkisia kalentereita ja resurssikalentereita.	Luo kalentereita hallitaksesi ryhmätoimintoja, kuten markkinointitapahtumia, tuotejulkaisuja, koulutuskursseja ja tiimien lomien, tai jaettuja resursseja, kuten konferenssitiloja.	Lisätietoja on kohdassa Julkisen kalenterin tai resurssikalenterin luonti ja hallinta Salesforce Classicissa sivulla 201		✓	
Määritä kokouspyyntöjä (pilviajastin).	Näytä yhteyshenkilöiden, liidien ja henkilötilien Avoimet toiminnot -viiteluettelossa painike, jonka avulla käyttäjät voivat pyytää kokouksia asiakkaiden kanssa.	Lisätietoja on kohdassa Cloud-ajoitustoiminnon määrittäminen Salesforce Classicissa sivulla 202.		✓	
Näytä pilviajastimella tehdyt kokouspyynnöt Aloitustabissa.	Näytä Pyydetty kokoukset -alavälilehti Aloitustabissa. Tässä alavälilehdessä näytetään kokoukset, joita käyttäjä on pyytänyt, mutta joita ei ole vahvistettu.	Kirjoita Määrittäykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Näytä pyydetyt kokoukset aloitussivun kalenteriosiossa.		✓	

Asetus tai ominaisuus	Kuvaus	Määrittäykset ja ohje	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce1
Näytä mukautettu logo pilviajastimella tehdyissä kokouspyynnöissä.	Näytä mukautettu logo asiakasviestinnässä, kuten kokouspyynnöissä. Kutsutut henkilöt näkevät tämän logon, kun kutsut heidän tapahtumaan tai pyydät heidän kanssaan kokousta.	Kirjoita Määrittäykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Näytä kokouspyyntöjen mukautettu logo .		✓	

KATSO MYÖS:

[Tapahtumien ja tehtävien yhteishallinnan mukautusvaihtoehdot](#)

[Tehtävien mukautusvaihtoehdot](#)

[Puhelu-, Tehtävä- ja Tapahtuma-välilehtien määrittäminen toimintojen kirjoitusikunassa Lightning Experiencessä](#)

Tehtävien mukautusvaihtoehdot

Optimoi myyntiedustajiesi töiden hallintatapa. Lightning Experience, Salesforce Classic ja Salesforce1 tarjoavat erilaisia vaihtoehtoja.

Asetus tai ominaisuus	Kuvaus	Määrittäykset ja ohje	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce1
Salli käyttäjien valita, saavatko he sähköposti-ilmoituksia kohdistetuista tehtävistä.	Näytä asetukset, jonka avulla käyttäjä voi valita, lähetetäänkö hänelle sähköposti-ilmoitus, kun hänelle kohdistetaan tehtävä.	Kirjoita Määrittäykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Salli käyttäjien hallita tehtävän kohdistusten huomautuksia . Lisätietoja on kohdassa Tehtävien kohdistusten sähköposti-ilmoituksissa huomioitavia asioita sivulla 213.	✓	✓	✓
Mukauta tehtäväluettelon toimintoja.	Mukauta tehtäväluettelon vieressä näytettävää toimintopalkkia.	Lisätietoja on kohdassa Ohjeita tehtäväluettelon mukauttamiseen Lightning	✓		

Asetus tai ominaisuus	Kuvaus	Määrittäykset ja ohje	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce1
		Experiencessa sivulla 212.			
Salli toistuvat tehtävät.	Sallii käyttäjien luoda tehtäviä, jotka toistuvat tietyin väliajoin. Jos poistat tämän asetuksen käytöstä, käyttäjät voivat yhä muokata nykyisen toistuvan tehtävän väliaikoja, mutta eivät voi luoda enempää toistuvia tehtäviä.	Kirjoita Määrittäykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Ota käyttöön toistuvien tehtävien luonti.			✓
Salli käyttäjien kohdistaa tehtävän kopioita.	Salli käyttäjien kohdistaa uuden tehtävän itsenäisiä kopioita useille käyttäjille.	Kirjoita Määrittäykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Ota käyttöön ryhmätehtävät.			✓
Näytä yksinkertaisempi Uusi tehtävä -sivu Salesforce-sovelluksessa.	Uusi tehtävä -sivulla näytetään tärkeimmät tehtäväkentät ensin.	Kirjoita Määrittäykset-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Näytä yksinkertaisempi Uusi tehtävä -lomake Salesforce-sovelluksessa		✓	

Asetus tai ominaisuus	Kuvaus	Määrittäminen ja ohje	Lightning Experience	Salesforce Classic	Salesforce1
Seuraa ja näytä sähköpostitilastoja.	Määritä Salesforce seuraamaan lähteviä HTML-sähköposteja, kun käytät HTML-sähköpostimalleja.	Kirjoita Määrittäminen-valikon Pikahaku-kenttään <i>Toimintojen asetukset</i> ja valitse Ota käyttöön sähköpostin seuranta . Lisätietoja on kohdassa Sähköpostien seuraaminen Salesforce Classicissa sivulla 220.		✓	

KATSO MYÖS:

[Tapahtumien ja tehtävien yhteishallinnan mukautusvaihtoehdot](#)[Tapahtumien ja kalenterien mukautusvaihtoehdot](#)[Puhelu-, Tehtävä- ja Tapahtuma-välilehtien määrittäminen toimintojen kirjoitusikkunassa Lightning Experiencessä](#)

Huomautukset: Salli käyttäjien tehdä parempia muistiinpanoja nopeammin suoraan Salesforcesta

Huomautukset-ominaisuus, joka on Salesforceen uusi parannettu muistiinpanotyökalu, auttaa käyttäjäsi virtaviivaistamaan töitään, työskentelemään tehokkaammin ja saamaan enemmän irti Salesforcesta. Huomautukset-ominaisuus sallii käyttäjäsi muotoilla tekstimuistiinpanoja numeroimattomilla ja numeroiduilla luetteloilla, kuvilla, tekstin muotoilulla jne. Lisäksi käyttäjäsi voivat liittää huomautuksia useisiin tietueisiin vain muutamalla napsautuksella.

Huomautukset-ominaisuus perustuu Salesforce Files -tuotteeseen, joten voit tehdä huomautuksille monia samoja asioita kuin tiedostoille, esimerkiksi laatia huomautuksista raportteja ja jakaa niitä Chatter-sovelluksessa.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Contact Manager Edition**-, **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Huomautukset-ominaisuuden määrittämisessä huomioitavia asioita

Ota huomioon seuraavat seikat määrittäessäsi Huomautukset-ominaisuutta, joka on Salesforceen uusi parannettu muistiinpanotyökalu.

- Kun Huomautukset-ominaisuus on otettu käyttöön organisaatiollesi, uudet huomautukset luodaan sillä. Kaikki vanhalla muistiinpanotyökalulla luodut huomautukset avataan siinä.
- Jos poistat Huomautukset-ominaisuuden käytöstä, käyttäjäsi eivät voi käyttää sillä luotuja huomautuksia.
- Kumppaniportaali- tai Asiakasportaali-lisenssin asiakkaat eivät voi käyttää Huomautukset-ominaisuutta, vaan heidän täytyy käyttää vanhaa muistiinpanotyökalua.
- Kun olet määrittänyt Huomautukset-ominaisuuden Salesforce1-sovellukselle, käyttäjäsi voivat luoda tehtäviä pyyhkäisemällä huomautuksen rivejä. Jos käyttäjän profiilille on kohdistettu useampi kuin yksi tehtävätietuetyyppi, häntä pyydetään valitsemaan tietuetyyppi ja täyttämään tehtävän lisätiedot joka kerta, kun hän luo tehtävän huomautuksesta. Jos käyttäjän profiilille on kohdistettu alle kaksi tehtävätietuetyppiä, tehtävä luodaan automaattisesti eikä käyttäjältä pyydetä lisätietoja.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce1, Salesforce Classic ja Lightning Experience

Käytettävissä: **Contact Manager Edition**-, **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Huomautusten määrittäminen

Määritä parannettu Huomautukset-työkalumme salliaksesi käyttäjiesi laatia monipuolisia muistiinpanoja.



1. Varmista, että [sivuasettelusi sisältävät Huomautukset-viiteluettelon](#).
2. Varmista, että Huomautukset on käytössä. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Huomautusten asetukset* ja valitse **Huomautusten asetukset**. Varmista sitten, että *Ota huomautukset käyttöön* on valittuna.
3. Jos haluat sallia käyttäjien kirjoittaa huomautuksia Chatter-julkaisijasta, Globaalit toiminnot -valikosta ja Salesforce1-toimintopalkista, lisää **Uusi huomautus** -pikatoiminto globaalin julkaisija-asettelun Salesforce Classic -julkaisijan pikatoiminnot- sekä Salesforce1- ja Lightning Experience -toiminnot -osioihin.
4. Jos olet korvannut globaalin julkaisija-asettelun jonkin objektisi sivuasetteluissa, lisää **Uusi huomautus** -pikatoiminto myös mukautettuihin asetteluihisi.
5. Salli käyttäjiesi laatia muistiinpanoja helposti Salesforce1-sovelluksesta:
 - a. Varmista, että käyttäjäsi voivat luoda huomautuksista tehtäviä Salesforce1-sovelluksessa. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Toimintojen asetukset* ja valitse **Toimintojen asetukset**. Valitse Salli uusien tehtävien luominen huomautuksista.
 - b. Varmista, että **Huomautukset** näytetään organisaatiosi Salesforce1-navigointivalikossa. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Navigointi*, valitse **Salesforce1-sovelluksen navigointi** ja siirrä **Huomautukset**-kohde Käytettävissä olevat -luettelosta Valitut-luetteloon. Suosittelemme siirtämään sen **Älykkään haun kohteet** -elementin ylle.

Salesforce1-sovelluksessa käyttäjäsi voivat luoda tehtäviä pyyhkäisemällä huomautuksen rivejä. Jos käyttäjän profiilille on kohdistettu useampi kuin yksi tehtävätietuetyyppi, häntä pyydetään valitsemaan tehtävälle tietuetyyppi.

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä: **Contact Manager**-, **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sivuasetteluiden tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Sivuasetteluiden muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Toimintoasetteluiden ja sivuasetteluiden mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sivuasetteluiden määrittäminen huomautuksille

Jos käytit Salesforcea ennen Winter '16 -julkaisua, sinun täytyy säätää sivuasetteluitasi hieman, jotta käyttäjät näkevät muistiinpanonsa.

1. Varmista, että sivuasetteluiden muokkaaminen on sinulle tuttua.
2. Valitse objekti ja sitten käyttäjiesi käyttämä asettelu.
3. Valitse sivuelementtien kategorioiden luettelosta **Liittyvät luettelot**.
4. Vedä Huomautukset-viiteluettelo sivun osioon, jossa haluat näyttää sen.
Jos käyttäjäsi ovat käyttäneet vanhaa muistiinpanotyökalua, säilytä Huomautukset ja liitteet -viiteluettelo, jotta he voivat käyttää vanhoja huomautuksiaan. Huomautukset-ominaisuuden parannetulla versiolla tehdyt huomautukset näytetään Huomautukset-viiteluettelossa.
5. Tallenna asettelu ja varmista, että haluat korvata käyttäjien viiteluetteloiden mukautukset.
6. Toista nämä vaiheet kaikille objekteille, joiden kanssa haluat käyttää huomautuksia.

KATSO MYÖS:

[Huomautusten määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Contact Manager Edition-, Group Edition-, Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition-, Unlimited Edition- ja Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sivuasetteluiden mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sivuasetteluiden tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Liiden vaihtoehtojen mukauttaminen

Liiden hallinnan määrittäminen

Auta myyntitiimejasi seuraamaan potentiaalisia asiakkaita ja laadi mahdollisuuksille vahva myyntiputki. Myyntitiimisi käyttävät Salesforce-liidejä työstääkseen ja arvioidakseen potentiaalisia asiakkaitaan ja yrittävät luoda heistä mahdollisuuksia.

Liiden avulla myyntihenkilöstö saa heti käyttöönsä viimeisimmät myyntimahdollisuudet ja voi varmistaa, ettei mahdollisuuksia ohiteta. Onnistunut liidin hallinta auttaa myyntiä ja markkinointia hallitsemaan saapuvia liidiprosesseja, seuraamaan liidin lähteitä ja analysoimaan markkinointisijoitusten tuottoa.

Aloita liiden hallinta Määritykset-valikosta.

- Siirry liiden objektin hallinta-asetuksiin. Luo Kentät-osiossa mukautettuja liidikenttiä, joilla seurataan yritykseesi liittyviä tietoja. Voit myös kartoittaa mukautettuja liidikenttiä tili-, yhteyshenkilö- ja mahdollisuuskenttiin, jotta tiedot muunnetaan samalla, kun käyttäjät muuntavat liidejä. Muokkaa **Liidin tila** -valintaluetteloa valitaksesi oletustilan uusille ja muunnetuille liideille.
- Kirjoita **Pikahaku**-kenttään **Liidiasetukset** ja valitse **Liidiasetukset** määrittääksesi liiden oletusasetukset.

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Group Edition-, Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition-, Unlimited Edition- ja Developer Edition** -versioissa

- Kirjoita *Pikahaku*-kenttään *Kohdistussäännöt* ja valitse **Liiden kohdistussäännöt** määrittääksesi liiden kohdistussääntöjä, jotka kohdistavat liidejä automaattisesti.
- Kirjoita *Pikahaku*-kenttään *Webistä liidiksi* ja valitse **Webistä liidiksi** noutaaksesi liidejä automaattisesti verkkosivustoltasi.
- Jos haluat sallia myyntitiimiesi muokata muunnettuja liidejä, kirjoita *Pikahaku*-kenttään *Käyttöliittymä* ja valitse **Käyttöliittymä**. Valitse sitten **"Määritä seurantakenttiä tietuetta luotaessa"**- ja **"Päivitä ei-aktiivisten omistajien tiedut"**-käyttöoikeudet.

Jos haluat luoda myyntijonoja liideille tai mukautetuille objekteille, kirjoita *Määritykset*-valikon *Pikahaku*-kenttään *Jonot* ja valitse **Jonot**.

Liiden hallinta

Ennen kuin organisaatiosi aloittaa liiden käytön, voit suorittaa seuraavat määritykset:

- Mukauta oletusarvoisia liidiasetuksia.
- Luo liidijonoja helpottaaksesi liiden toimittamisen hallintaa.
- Määritä liiden kohdistussääntöjä kohdistaaaksesi liidejä automaattisesti.
- Määritä Webistä liidiksi -toiminto kaappaamaan liidejä automaattisesti verkkosivustoltasi.
- Tuo organisaatiosi nykyisiä liidejä.
- Luo mukautettuja liidikenttiä.
- Kartoita mukautetut liidikentät muihin mukautettuihin kenttiin liidimuunnosta varten.
- Muokkaa *Liidin tila* -valintaluetteloa valitaksesi oletustilan uusille ja muunnetuille liideille.

Liiden luonnin oletusasetusten määrittäminen

Optimoi myyntitiimisi liiden hallintaominaisuuksia, jotta he voivat ylläpitää liidejään tehokkaasti ja estää identtisiä tietueita syntymästä, kun liidit muunnetaan aikanaan yhteyshenkilöiksi, tileiksi ja mahdollisuuksiksi.

1. Kirjoita *Määritykset*-valikon *Pikahaku*-kenttään *Liidiasetukset*, valitse **Liidiasetukset** ja napsauta **Muokkaa**.
2. Määritä liiden oletusarvoinen omistaja ja liidimuunnosten asetukset.
3. Tallenna asetukseksi.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Liidiasetusten muuttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Mukautettujen liidikenttien kartoittaminen liidimuunnosta varten

Ota kaikki hyöty irti myyntitiimisi muuntamien liidien pohjalta luoduista tietueista, kun kartoitat mukautettuja liidikenttiä niiden muunnettavien tietueiden kenttiin.

Kun myyntiedustajasi muuntavat hyväksytyjä liidejä, niiden vakiokenttien tiedot näytetään tili-, yhteyshenkilö- ja mahdollisuustietueiden vakiokentissä. Jos määrität mukautettuja liidikenttiä, voit valita, miten mukautetut tiedot muunnetaan tilien, yhteyshenkilöiden ja mahdollisuuksien mukautetuiksi kentiksi.

1. Siirry liidien objektin hallinta-asetuksista Kentät-osioon ja napsauta **Kartoita liidikentät**.
2. Valitse jokaiselle mukautetulle liidikentälle mukautettu tili-, yhteyshenkilö- tai mahdollisuuskenttä, johon haluat lisätä tiedot liidin muunnoksen yhteydessä.
3. Tallenna työsi.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita mukautettujen liidikenttien kartoittamiseen liidimuunnosta varten](#)

Ohjeita mukautettujen liidikenttien kartoittamiseen liidimuunnosta varten

Tutustu parhaisiin tapoihin kartoittaa mukautettuja liidikenttiä yhteyshenkilöiden, tilien ja mahdollisuuksien mukautettuihin kenttiin. Mukautettujen kenttien kartoittaminen auttaa myyntiedustajiasi säilyttämään tärkeimmät tiedot, kun he muuntavat hyväksytyjä liidejä seuratakseen uusia potentiaalisia diilejä.

Muista tämä	Hyödyllistä tietoa
Kartoita mukautetut liidikentät mukautettuihin kenttiin, joilla on sama tietotyyppi.	Kartoita siis numeeriset liidikentät toisiin numerokenttiin tai pitkän tekstialueen kentät muihin pitkän tekstialueen kenttiin. Alla on joitakin poikkeuksia: • Voit kartoittaa teksti- ja valintaluettelokenttien välillä. Tietojasi lyhennetään, jos kartoitettu tekstikenttä ei ole tarpeeksi suuri liidin valintaluettelon koko arvolle. • Voit kartoittaa <i>Teksti</i>- tai <i>Tekstialue</i>-tyyppisiä kenttiä Pitkä tekstialue -kenttiin. • Voit kartoittaa automaattisesti numeroituja kenttiä kenttiin, joiden tyyppi on <i>Teksti</i>, <i>Tekstialue</i> tai <i>Valintaluettelo</i>. • Älä kartoita mukautettuja kaavakenttiä muihin kaavakenttiin tai muuntotyyppiin kenttiin.
Kartoita <i>Numero</i> -, <i>Valuutta</i> - tai <i>Prosentti</i> -tyyppisiä mukautettuja liidikenttiä toisiin numero-, valuutta- tai prosenttikenttiin, jotka ovat yhtä pitkiä ja joilla on sama likiarvo.	Esimerkiksi liidin valuuttakentän pituus on 3 ja sillä on 2 desimaalia. Kartoita se toiseen mukautettuun valuuttakenttään, jonka pituus on 3 ja jolla on 2 desimaalia.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Liidikenttien määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Muista tämä	Hyödyllistä tietoa
Älä muuta mukautettujen liidikenttien datatyyppiä	Jos muutat mukautettujen kenttien datatyyppiä, Salesforce poistaa niiden liidikartoitukset.

KATSO MYÖS:

[Mukautettujen liidikenttien kartoittaminen liidimuunnosta varten](#)

Web-liidien käsitteitä

Kerää tietoja yrityksesi verkkosivustolta ja luo automaattisesti jopa 500 uutta liidiä päivässä Webistä liidiksi -toiminnon avulla.

Jos yhtiölläsi on jo lomake, johon potentiaaliset asiakkaat voivat syöttää yhteystietonsa, sinun kannattaa ehkä luoda siirtymissivu, josta he voivat vastata kampanjaan. Ohjaa sitten nämä tiedot yksinkertaisella HTML-koodilla Salesforceen luodaksesi liidejä.

KATSO MYÖS:

[Liidien luonnin oletusasetusten määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Ohjeita Webistä liidiksi -toiminnon määrittämiseen

Valmistele Salesforce keräämään tietoja yrityksesi verkkosivustolta ja luomaan automaattisesti jopa 500 uutta liidiä päivässä.

Jos haluat tehdä tämän	Tee näin
Kerää erityisiä liiditietoja, joita Salesforce-liidien vakiokentät eivät tue	Luo mukautettuja liidikenttiä ja määritä, miten ne kartoitetaan mukautettuihin tili-, yhteyshenkilö- ja mahdollisuuskenttiin liidin muunnoksen aikana.
Lähetä potentiaalisille asiakkaille sähköpostia, kun he ovat lähettäneet tietoja verkkosivustosi kautta	Luo julkisia sähköpostimalleja. Voit aiota määrittää sähköpostin vastaussäännöt käyttämään eri sähköpostimalleja lähetettyjen tietojen perusteella, luo yksi oletussähköpostimalli, jota käytetään, kun yksikään muu vastaussäännöistäsi ei päde.
Määritä oletusarvoinen tila uusille ja muunnetuille liideille	Käytä Liidin tila -valintaluetteloa.
Kohdistaa liidejä myyntiedustajille ja jonoihin	- Luo liidijonoja, jos haluat kohdistaa liidejä jonoille yksittäisten myyntiedustajien sijaan. - Mukauta liidiasetuksia valitaksesi oletusomistajan liideille, jotka eivät täytä kohdistussääntösi ehtoja. - Määritä, miten verkosta luodut liidit kohdistetaan käyttäjille tai jonoihin luomalla liidien kohdistussäännön ja aktivoimalla

KÄYTTÄJOIKEUDET

Webistä liidiksi -toiminnon määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Jos haluat tehdä tämän	Tee näin
	sen. Jos sääntö ei ole aktiivinen, kaikki verkosta luodut liidit kohdistetaan liidiasetuksissa määrittämällesi oletusomistajalle.

KATSO MYÖS:

[Web-liidien käsitteitä](#)[Liidien luominen verkkosivustoltasi myyntitiimillesi](#)

Liidien luominen verkkosivustoltasi myyntitiimillesi

Luo jopa 500 liidiä per päivä keräämällä tietoja yhtiösi verkkosivuston vierailijoilta. Kun määrität Webistä liidiksi -ominaisuuden, Salesforce tallentaa potentiaalisten asiakkaiden tarjoamia yhteystietoja. Voit myös uudelleenohjata heitä muille verkkosivuille, jotka ovat tärkeitä kampanjan kannalta.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Webistä liidiksi* ja valitse **Webistä liidiksi**.
2. Napsauta **Muokkaa** ottaaksesi Webistä liidiksi -toiminnon käyttöön tai muokataksesi sen asetuksia.
3. Jos haluat lähettää potentiaalisille asiakkaille sähköpostia automaattisesti, valitse vastauksille oletusmalli. Jos määrität vastaussäännöt käyttämään eri sähköpostimalleja potentiaalisten asiakkaiden tarjoamien tietojen perusteella, oletusarvoista vastausmallia käytetään, kun automaattisten vastausten sääntöjä ei sovelleta. Mallin tilan on oltava *Käytettävissä*.
4. Tallenna muutoksesi.
5. Jos haluat luoda verkkosivustollesi lomakkeen, joka kerää tietoja potentiaalisilta asiakkailta, napsauta **Luo Webistä liidiksi -lomake** ja valitse siihen sisällytettävät kentät.
6. Valitse Webistä liidiksi -lomakkeeseen lisättävät kentät. Voit siirtää kenttiä Käytettävissä olevat kentät -luettelosta Valitut kentät -luetteloon Lisää- ja Poista-nuolipainikkeilla ja vaihtaa lomakkeen kenttien järjestystä Ylös- ja Alas-nuolipainikkeilla.
 - Valitse **Kampanja**-kenttä.
 - Jos organisaatioissa käytetään useita valuuttoja ja lisäät valuuttamääräkenttiä, valitse **Liidin valuutta** -kenttä. Muussa tapauksessa kaikki summat tallennetaan yritysvaluuttana.
 - Käyttämällä usean kohteen valintaluetteloa voit sallia mahdollisten asiakkaiden ilmaisevan kiinnostustaan useisiin tuotteisiin.
 - Jos organisaatioissa käytetään liidien tietuustyyppiä ja haluat, että käyttäjät valitsevat Webissä luotuja liidejä, valitse **Liiditietueen tyyppi** -kenttä.
7. Jos organisaatiossa on käytössä Käännöstyökalu tai jos sivuston välilehtiä on nimetty uudelleen, valitse Webistä liidiksi -lomakkeessa näkyvien lomakeotsikkojen kieli. Webistä liidiksi -lomakkeen lähde on aina oma kielesi.
8. Määritä sitten täydellinen URL-osoite, johon käyttäjät ohjataan tietojen lähettämisen jälkeen, kuten yrityksesi kiitos-sivu, ja valitse **Luo**.
9. Kopioi luotu HTML-koodi ja välitä se Web-vastuuhenkilölle, jotta hän voi liittää sen Web-sivustoon.
10. Valitse **Valmis**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group**-, **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Voit määrittää Webistä liidiksi -toiminnon seuraavasti:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Jos haluat testata Webistä liidiksi -lomakkeen, lisää koodi rivi `<input type="hidden" name="debug" value="1">`. Tämä rivi ohjaa sinut vianmäärityssivulle lomakkeen lähettämisen jälkeen. Poista tämä rivi ennen kuin julkaiset Webistä liidiksi -sivun verkkosivustollasi.

Web-sivustossa luoduille liideille määritetään alustavasti `Liidin tila` -valintaluettelossa määritetty oletustila. Kun kyseessä ovat kampanjan osana luodut Web-liidit, uusien liidien jäsentila määritetään lomakkeen `Jäsenen tila` -kentän arvona tai jäsenen oletustilana, jos lomake ei sisällä `Jäsenen tila` -kenttää.

Lisäksi uudet liidit merkitään lukemattomiksi ja muutetaan luetuiksi, kun liidin omistaja tarkastelee tai muokkaa niitä. Käyttäjät voivat nopeasti tarkastella Omat lukemattomat liidit -luettelonäkymässä uusia liidejä.



Note: Online-tilassa tallennettujen päivämäärä- ja valuuttakenttien muoto määrittyy organisaation oletusasetusten mukaan - `Oletusmaa-asetus` ja `Valuuttatunnus`.

Webistä liidiksi -pyyntöjen päivittäinen rajoitus on 500. Jos organisaatio ylittää päivittaisen Webistä liidiksi -rajoituksen, liidin oletusluoja (joka on määritetty Webistä liidiksi -määrityssivulla) saa sähköpostin, joka sisältää liidien lisätiedot. Lisätietoja Webistä liidiksi -toiminnon rajoituksista on kohdassa Kuinka monta liidiä voin tallentaa Web-sivustolta?

Jos uutta liidiä ei voida luoda Webistä liidiksi -määritysten virheiden vuoksi, ongelmasta ilmoitetaan asiakastukeen, jotta voimme auttaa sen korjaamisessa.

Salesforce suorittaa kenttien vahvistussäännöt ennen Webistä liidiksi -toiminnon kautta lähetettyjen tietueiden luomista ja luo vain sellaiset tietueet, joissa on kelvolliset arvot.

Kaikissa yleisesti pakollisissa kentissä on oltava arvo, ennen kuin tietueita voidaan luoda Webistä liidiksi -toiminnon avulla.

Salesforce ei tue muotoillun tekstin kenttiä Webistä liidiksi -lomakkeissa. Jos käytät lomakkeissasi muotoillun tekstin kenttiä, niihin syötetyt tiedot tallennetaan pelkkänä tekstinä, kun liidi luodaan.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita Webistä liidiksi -toiminnon määrittämiseen](#)

[Web-liidien käsitteitä](#)

Seuraa kampanjoidesi vaikutusta mahdollisuuksiin

Seuraa, miten kampanjasi vaikuttavat mahdollisuuksiisi.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Salli markkinointiosaston seurata tehokkuutta mukautettavalla kampanjoiden vaikutuksella](#)

Mukautettava kampanjoiden vaikutus sallii sinun ja markkinointiosastosi päättää, miten tunnustus jaetaan mahdollisuuden hankkimiseen osallistuvien kampanjoiden kesken.

[Kampanjan vaikutus 1.0](#)

Käytä Kampanjan vaikutus -ominaisuuden alkuperäistä versiota tarkastaaksesi kampanjoiden sijoituksen tuoton.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Salli markkinointiosaston seurata tehokkuutta mukautettavalla kampanjoiden vaikutuksella

Mukautettava kampanjoiden vaikutus sallii sinun ja markkinointiosastosi päättää, miten tunnustus jaetaan mahdollisuuden hankkimiseen osallistuvien kampanjoiden kesken.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta eivätkä alkuperäistä Kampanjan vaikutus -versiota.

TÄSSÄ OSIOSSA:

Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen ymmärtäminen

Mukautettava kampanjoiden vaikutus sallii voittojen jakamisen joustavasti useiden kampanjoiden kesken ja tarjoaa enemmän liiketoimintatietoja, enemmän markkinoinnin hallintaa ja paremman tasapainon myynnin ja markkinoinnin välille.

Mitä eroa Kampanjan vaikutus- ja Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuuksilla on?

Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuus tarjoaa useita kykyjä, joita alkuperäinen Kampanjan vaikutus -ominaisuus ei tarjoa.

Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen määrittäminen

Noudata näitä ohjeita määrittääksesi ja ottaaksesi mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen käyttöön.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition** -versioissa

Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen ymmärtäminen

Mukautettava kampanjoiden vaikutus sallii voittojen jakamisen joustavasti useiden kampanjoiden kesken ja tarjoaa enemmän liiketoimintatietoja, enemmän markkinoinnin hallintaa ja paremman tasapainon myynnin ja markkinoinnin välille.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta eivätkä alkuperäistä Kampanjan vaikutus -versiota.

Mukautettava kampanjoiden vaikutus sallii sinun määrittää useita tapoja seurata, miten kampanjasi vaikuttavat mahdollisuuksiin. Luo jokaiselle käyttämällesi menetelmälle erillinen kampanjoiden vaikutuksen jakautumismalli. Markkinointi- ja myyntikäyttäjäsi voivat lisätä kampanjoiden vaikutustietueita manuaalisesti antaakseen kampanjalle tunnustusta sen tuottamista mahdollisuuksista. Sinä tai kumppanisi voitte myös luoda käynnistimiä ja prosesseja lisäämään tietueita automaattisesti. Käyttäjät näkevät kampanjan luomat mahdollisuudet ja sen tuottaman kokonaistuoton kampanjan lisätietosivulla.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition** -versioissa

Kampanjoiden jakautumismallit

Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuus sisältää Salesforcen oletusarvoisen voittojen jakautumismallin. Salesforce-malli jakaa 100 % voitosta mahdollisuuden ensisijaiselle kampanjalle ja 0 % muille kampanjoille, joita käyttäjät kohdistavat mahdollisuuteen. Jos haluat jakaa voitot kampanjoille joustavammin, sinä ja kumppanisi voitte luoda mukautettuja jakautumismalleja.

Voit esimerkiksi luoda mallin, joka jakaa mahdollisuuden voitot tasaisesti kaikkiin siihen vaikuttaneille kampanjoille. Voit myös luoda mallin, joka antaa 100 % voitoista kampanjalle, joka vaikutti mahdollisuuteen ensimmäisenä tai viimeisenä. Mukautettava kampanjan vaikutus sallii sinun luoda yrityksellesi sopivan mallin lähes mihin tahansa skenaarioon.

Jos haluat estää myynti- tai markkinointikäyttäjäsi lisäämästä tai muokkaamasta kampanjan vaikutustietueita, voit lukita jakautumismallisi. Lukittujen mallien tietueita voi päivittää vain API:n kautta. Salesforcen oletusarvoinen malli on aina lukittu.

Kampanjoiden vaikutustietueet

Kampanjoiden vaikutustietueet näyttävät, kuinka monta kampanjaa on vaikuttanut tiettyyn mahdollisuuteen. Jos haluat sallia käyttäjien nähdä mahdollisuuksiinsa vaikuttaneet kampanjat, lisää Kampanjan vaikutus -viiteluettelo (1) mahdollisuuksien sivuasetteluihisi. Kampanjan vaikutus -viiteluettelossa näytetään tietueita vain jakautumismallista, jonka olet valinnut ensisijaiseksi malliksi Määitykset-valikosta. Jos haluat sallia käyttäjien lisäävän ja muokkaavan kampanjoiden vaikutustietueita mahdollisuuksiensa lisätietosivuilta, älä lukitse ensisijaista mallia. Muut jakautumismallisi voivat kerryttää kampanjoiden vaikutustietueita, mutta vain käynnistimien, prosessien ja API:n kautta.

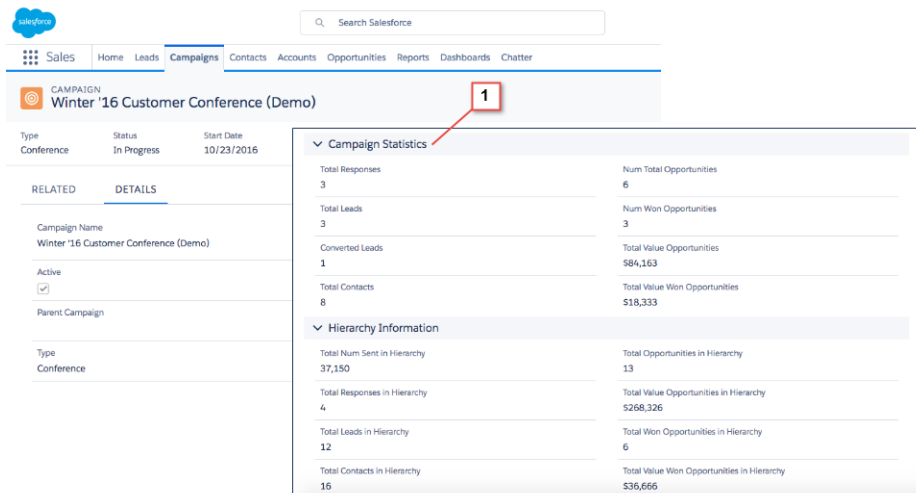
Riippuen liiketoimintatarpeistasi, voit lisätä mukautettuja kenttiä kampanjoiden vaikutustietueisiin. Jos haluat esimerkiksi seurata tilausta, jossa kampanjat vaikuttavat mahdollisuuteen, voit lisätä numerokentän sitä varten.

Kampanjan tulokset

Käyttäjasi näkevät selkeästi kampanjan luomien mahdollisuuksien määrän, kun lisäät Influenced Opportunities (Vaikutuksen alaiset mahdollisuudet) (1) -viiteluettelon kampanjoiden sivuasetteluihin. Viiteluettelossa olevat tietueet perustuvat kampanjoiden vaikutusmalliin, jonka pääkäyttäjällä on valinnut ensisijaiseksi malliksi.

OPPORTUNITY NAME	CLOSE DATE	INFLUENCE (%)	REVENUE SHARE
Acme - 1,200 Widgets (Sample)	4/24/2016	33.33%	\$45,960.00
Acme - 10,000 Widgets (Demo)	6/10/2016	12.50%	\$12,500.00
Acme - 200 Widgets (Sample)	5/16/2016	33.34%	\$6,666.00
Global Media - 250 Widgets (Sample)	4/21/2016	33.33%	\$1,666.50
Salesforce.com - 200 Widgets	4/6/2016	50.00%	\$10,000.00
Salesforce.com - 200 Widgets (Sample)	5/1/2016	33.33%	\$6,666.00

Kampanjan lisätietosivun Kampanjan tilastotiedot -osio (1) näyttää kampanjan luoman tuoton, pohjautuen kampanjan vaikutustietueiden jakautumisprosenttiin. Kampanjan tilastotiedot -osiossa näytetään myös kampanjan tällä hetkellä luomien mahdollisuuksien määrä ja voitettujen mahdollisuuksien määrä.



The screenshot shows the Salesforce interface for a campaign named 'Winter '16 Customer Conference (Demo)'. The 'Campaign Statistics' section is highlighted with a red box and the number 1. The statistics are as follows:

Campaign Statistics	
Total Responses	3
Num Total Opportunities	6
Total Leads	3
Num Won Opportunities	3
Converted Leads	1
Total Value Opportunities	\$84,163
Total Contacts	8
Total Value Won Opportunities	\$18,333
Hierarchy Information	
Total Num Sent in Hierarchy	37,150
Total Opportunities in Hierarchy	13
Total Responses in Hierarchy	4
Total Value Opportunities in Hierarchy	\$268,326
Total Leads in Hierarchy	12
Total Won Opportunities in Hierarchy	6
Total Contacts in Hierarchy	16
Total Value Won Opportunities in Hierarchy	\$36,666

Mitä eroa Kampanjan vaikutus- ja Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuuksilla on?

Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuus tarjoaa useita kykyjä, joita alkuperäinen Kampanjan vaikutus -ominaisuus ei tarjoa.

Note: Nämä tiedot koskevat vain Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta eivätkä alkuperäistä Kampanjan vaikutus -versiota.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Ominaisuus	Kampanjan vaikutus	Mukautettava kampanjoiden vaikutus
Salesforcen oletusmalli (jakaa 100 % tuotosta mahdollisuuden ensisijaiselle kampanjalle)	✓	✓
Automaattinen liittäminen mahdollisuuksiin	✓	✓
Useita jakautumismalleja		✓
Joustava vaikutuksen jakaminen		✓
Lukitut mallit		✓
Kampanjan vaikutus mahdollisuuksiin per malli	✓	✓
Kampanjoiden vaikuttavat mahdollisuudet per malli		✓
Kampanjoiden tulokset per malli		✓
API-käyttöoikeus		✓

Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen määrittäminen

Noudata näitä ohjeita määrittääksesi ja ottaaksesi mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen käyttöön.



Note: Nämä tiedot koskevat vain Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta eivätkä alkuperäistä Kampanjan vaikutus -versiota.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen määrittäminen](#)

Salli markkinointiosaston jakaa tuottoa useille kampanjoille ottamalla käyttöön mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen.

[Salli käyttäjien käyttää mukautettavaa kampanjoiden vaikutusta](#)

Varmista, että myynti- ja markkinointikäyttäjille, jotka aikovat käyttää mukautettavaa kampanjan vaikutusta, on kohdistettu Sales User -käyttöoikeusjoukko ja että heillä on Kampanjan vaikutus -käyttöoikeus käytössä.

[Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen lisääminen sivuasetteluihin](#)

Salli markkinointikäyttäjiesi tarkastella mahdollisuuksiin vaikuttavia kampanjoita ja niiden tuloksia.

[Mukautetun kampanjoiden vaikutusmallin luominen](#)

Jos haluat ottaa käyttöön vaikutuksen mukautetun jakautumismallin, lisää malli ensin Määritykset-valikosta muutamalla napsautuksella. Luo sitten käynnistimiä ja prosesseja, jotka lisäävät kampanjan vaikutustietueita, ja kohdistat ne malliin. Tee yhteistyötä kumppanien kanssa, jos haluat apua mallisi käyttöönotossa.

[Ensisijaisen kampanjoiden vaikutusmallin valitseminen](#)

Muuta mahdollisuuksien ja kampanjoiden lisätietosivuilla näytettävää kampanjoiden vaikutusmallia.

[Mukautetun kampanjoiden vaikutusmallin lukitseminen](#)

Estä käyttäjiä lisäämästä tai muokkaamasta kampanjoiden vaikutustietueita kampanjoiden vaikutusmallille lukitsemalla mallin. Lukittuja malleja voi käyttää vain API:n kautta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen määrittäminen

Salli markkinointiosaston jakaa tuottoa useille kampanjoille ottamalla käyttöön mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta eivätkä alkuperäistä Kampanjan vaikutus -versiota.

1. Kirjoita Määriykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Kampanjan vaikutus* ja valitse **Kampanjan vaikutuksen asetukset**.
2. Valitse **Käytössä**.
3. Jos käytät tällä hetkellä Kampanjan vaikutus -ominaisuuden alkuperäistä versiota, valitse, siirretäänkö olemassa olevat kampanjoiden vaikutustietueesi, joiden vaikutus on 0 %, Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuuden uuteen Salesforce-malliin.

Jos haluat estää näiden tietueiden siirtämisen, napsauta **Siirrä vain Kampanjan vaikutus -tietueet mahdollisuuksien ensisijaiseen kampanjaan**.
4. Valitse Salesforcen Mallien asetukset -osiosta, haluatko ottaa kampanjoiden automaattisen liittämisen käyttöön tai pois käytöstä. Automaattinen liittäminen on oletusarvoisesti käytössä Salesforcen jakautumismallille.

Automaattinen liittäminen lisää kampanjat automaattisesti mahdollisuuksiin, kun mahdollisuuden yhteyshenkilö on myös kampanjan jäsen. Mahdollisuuden yhteyshenkilön täytyy olla kohdistettu mahdollisuuden yhteyshenkilöksi ennen mahdollisuuden sulkemispäivää.
5. Rajoita halutessasi kampanjoiden automaattista liittäminen rajaamalla, montako päivää yhteyshenkilön lisäämiseen kampanjaan ja mahdollisuuden luontipäivän välillä voi olla.

Jos haluat esimerkiksi estää kampanjan automaattisen liittämisen mahdollisuuteen, kun mahdollisuus on luotu yli 90 päivää sen jälkeen, kun yhteyshenkilö lisättiin kampanjaan, syötä arvoksi *90*.
6. Voit halutessasi määrittää lisää suodatinehtoja, joiden tulee täytyä, jotta kampanja liitetään automaattisesti mahdollisuuteen.

Salli käyttäjien käyttää mukautettavaa kampanjoiden vaikutusta

Varmista, että myynti- ja markkinointikäyttäjille, jotka aikovat käyttää mukautettavaa kampanjan vaikutusta, on kohdistettu Sales User -käyttöoikeusjoukko ja että heillä on Kampanjan vaikutus -käyttöoikeus käytössä.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta eivätkä alkuperäistä Kampanjan vaikutus -versiota.

1. Lisää Sales User -käyttöoikeusjoukko niiden käyttäjien käyttäjäprofiileihin, jotka aikovat seurata mahdollisuuksiin vaikuttavia kampanjoita.
2. Ota Sales User -käyttöoikeusjoukossa Kampanjan vaikutus -käyttöoikeus käyttöön.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus ja Sales Cloud- tai CRM-käyttöoikeusjokkolisenssi

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Käyttöoikeusjoukkojen kohdistaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen lisääminen sivuasetteluihin

Salli markkinointikäyttäjiesi tarkastella mahdollisuuksiin vaikuttavia kampanjoita ja niiden tuloksia.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta eivätkä alkuperäistä Kampanjan vaikutus -versiota.

- Lisää Kampanjan vaikutus -viiteluettelo mahdollisuuksien sivuasetteluihin.
Tämä viiteluettelo näyttää kampanjat, jotka ovat olleet kosketuksissa mahdollisuuteen. Luettelossa näytetään vain ensisijaisen vaikutusmallisi kampanjoiden vaikutustietueet.
- Luettelossa näytetään vain ensisijaisen vaikutusmallisi kampanjoiden vaikutustietueet.
Tämä viiteluettelo näyttää mahdollisuudet, joihin kampanja on vaikuttanut. Luettelossa näytetään vain ensisijaisen vaikutusmallisi kampanjoiden vaikutustietueet.
- Lisää Kampanjan tulokset -osio kampanjoiden sivuasetteluihin.
Kampanjan tulokset -osiossa näytetään kampanjan tuottama kokonaissumma ensisijaisen kampanjoiden vaikutusmallisi perusteella.

Mukautetun kampanjoiden vaikutusmallin luominen

Jos haluat ottaa käyttöön vaikutuksen mukautetun jakautumismallin, lisää malli ensin Määrittäminen-valikosta muutamalla napsautuksella. Luo sitten käynnistimiä ja prosesseja, jotka lisäävät kampanjan vaikutustietueita, ja kohdista ne malliin. Tee yhteistyötä kumppanien kanssa, jos haluat apua mallisi käyttöönotossa.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta eivätkä alkuperäistä Kampanjan vaikutus -versiota.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Mallien asetukset* ja valitse **Mallien asetukset**.
2. Napsauta **Uusi jakautumismalli**.
3. Anna mallille nimi.
4. Jos haluat tehdä mallista ensisijaisen mallin, valitse **Onko malli ensisijainen**.
Mahdollisuuksien Kampanjan vaikutus -viiteluettelossa näytetään vain ensisijaisen vaikutusmallisi kampanjoiden vaikutustietueet. Ensisijaisen mallin tietueet näytetään myös kampanjoiden Influenced Opportunities (Vaikutuksen alaiset mahdollisuudet) -viiteluettelossa ja Kampanjan tilastotiedot -osiossa.
5. Jos haluat estää käyttäjiä lisäämästä, muokkaamasta tai poistamasta tämän mallin kampanjan vaikutustietueita kampanjoiden lisätietosivuilla, valitse **Onko malli lukittu**.
Lukittujen mallien tietueita voi luoda ja päivittää vain API:n kautta.
6. Voit myös kirjoittaa mallille kuvauksen.
7. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sivuasetteluja muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

JA

Sales Cloud- tai CRM-käyttöoikeusjoukkolisenssi

Ensisijaisen kampanjoiden vaikutusmallin valitseminen

Muuta mahdollisuuksien ja kampanjoiden lisätietosivuilla näytettävää kampanjoiden vaikutusmallia.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta eivätkä alkuperäistä Kampanjan vaikutus -versiota.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Mallien asetukset* ja valitse **Mallien asetukset**.
2. Napsauta ensisijaiseksi valittavan mallin vierestä **Muokkaa**.
3. Napsauta **Onko malli ensisijainen**.
4. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus
- JA
- Sales Cloud- tai CRM-käyttöoikeusjoukkolisenssi

Mukautetun kampanjoiden vaikutusmallin lukitseminen

Estä käyttäjiä lisäämästä tai muokkaamasta kampanjoiden vaikutustietueita kampanjoiden vaikutusmallille lukitsemalla mallin. Lukittuja malleja voi käyttää vain API:n kautta.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta eivätkä alkuperäistä Kampanjan vaikutus -versiota.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Mallien asetukset* ja valitse **Mallien asetukset**.
2. Napsauta lukittavan mallin vierestä **Muokkaa**.
3. Napsauta **Onko malli lukittu**.
4. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettavan kampanjoiden vaikutuksen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus
- JA
- Sales Cloud- tai CRM-käyttöoikeusjoukkolisenssi

Kampanjan vaikutus 1.0

Käytä Kampanjan vaikutus -ominaisuuden alkuperäistä versiota tarkastaaksesi kampanjoiden sijoituksen tuoton.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Kampanjan vaikutus -ominaisuuden alkuperäistä versiota, eivätkä Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Kampanjan vaikutuksen määrittäminen](#)

[Salli käyttäjien tarkastella vaikuttavia kampanjoita mahdollisuuksissa](#)

Liitä useita vaikuttavia kampanjoita yhteen mahdollisuuteen.

Kampanjan vaikutuksen määrittäminen

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Kampanjan vaikutus -ominaisuuden alkuperäistä versiota, eivätkä Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta.

Kampanjan vaikutuksen määrittäminen

Voit määrittää, että vaikuttavat kampanjat lisätään mahdollisuuksiin automaattisesti. Jos automaattinen liittäminen on käytössä, vaikuttavat kampanjat lisätään mahdollisuuksiin automaattisesti, mikäli kyseinen kampanja liittyy yhteyshenkilöön, joka on kohdistettu yhteyshenkilön rooliin ennen mahdollisuuden sulkemispäivää. Jos sinulla on esimerkiksi sähköpostikampanja, jonka jäsen on kohdistettu mahdollisuuden yhteyshenkilön rooliin, niin sähköpostikampanja lisätään automaattisesti kyseessä olevan mahdollisuuden Kampanjan vaikutus -luetteloon.

Voit halutessasi määrittää myös Kampanjan vaikutusajan, joka määrittää, kuinka monta päivää kampanjan ensimmäisestä liittämispäivästä voi pisimmillään olla mahdollisuuden luontipäivään. Kampanja katsotaan vaikuttavaksi kyseisenä ajanjaksona. Jos esimerkiksi määrität Kampanjan vaikutusajaksi 15 päivää ja joku yhteyshenkilösi liittyy kampanjan jäseneksi kesäkuun 1. päivänä, niin kampanjan katsotaan vaikuttavan kaikkiin niihin mahdollisuuksiin, jotka on luotu ja liitetty yhteyshenkilöön kesäkuun 15. päivään mennessä. Käytä liittämissääntöjä konfiguroimaan lisävalintaehdot, jotka kampanjan täytyy täyttää ollakseen automaattisesti liitetty mahdollisuuteen.

Jos automaattinen liittäminen on poistettu käytöstä, käyttäjien on lisättävä vaikuttavat kampanjat mahdollisuuksiin manuaalisesti Kampanjan vaikutus -luettelossa..

Kampanjan vaikutuksen automaattisen liittämisen määrittäminen:

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon *Pikahaku*-kenttään *Kampanjan vaikutus* ja valitse **Kampanjan vaikutus**.
2. Valitse **Käytössä**.
3. *Kampanjan vaikutusaika* -kentässä voit halutessasi määrittää, kuinka monta päivää kampanjan ensimmäisestä liittämispäivästä voi pisimmillään olla mahdollisuuden luontipäivään.

 **Note:** Kampanjoita, jotka on liitetty yhteyshenkilöön ennen tätä ajanjaksoa, ei katsota vaikuttaviksi. Kampanjan vaikutusaika voi olla enintään 9999 päivää. Jos et halua määrittää kampanjan vaikutusaikaa, jätä *Kampanjan vaikutusaika* -kenttä tyhjäksi.

4. Voit halutessasi määrittää lisää suodatinehtoja, joiden tulee täytyä, jotta kampanja liitetään automaattisesti.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kampanjan vaikutuksen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

5. Napsauta **Tallenna**.

Kampanjat lisätään automaattisesti mahdollisuuksien Kampanjan vaikutus -luetteloon, kun ne täyttävät määrittämäsi ehdot.

Kampanjan vaikutuksen automaattisen liittämisen poistaminen käytöstä:

1. Kirjoita Määrytykset-valikon Pikahaku-kenttään *Kampanjan vaikutus* ja valitse **Kampanjan vaikutus**.
2. Valitse **Ei** käytössä.
3. Napsauta **Tallenna**.

Salli käyttäjien tarkastella vaikuttavia kampanjoita mahdollisuuksissa

Liitä useita vaikuttavia kampanjoita yhteen mahdollisuuteen.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat vain Kampanjan vaikutus -ominaisuuden alkuperäistä versiota, eivätkä Mukautettava kampanjoiden vaikutus -ominaisuutta.

Jos automaattinen liittäminen on käytössä, se liittää vaikuttavat kampanjat mahdollisuuksiin, mikäli kyseinen kampanja liittyy yhteyshenkilöön, joka on kohdistettu mahdollisuuden yhteyshenkilön rooliin ennen mahdollisuuden sulkemispäivää. Voit myös määrittää automaattisen liittämisen ehtoja, kuten kampanjan vaikutuksen ajanjakson, joka määrittää, kuinka kauan kampanja voi vaikuttaa uuteen mahdollisuuteen kampanjan ensimmäisestä liittämisestä lähtien ja ennen mahdollisuuden luontipäivää. Vaikuttavia kampanjoita voi lisätä mahdollisuuksiin myös manuaalisesti napsauttamalla Kampanjan vaikutus -luettelon **Lisää kampanja** -painiketta.

1. Siirry mahdollisuuksien objektin hallinta-asetusten Sivuasettelut-osioon.
2. Lisää Kampanjan vaikutus -viiteluettelo mahdollisuuksien sivuasetteluun.
3. [Määritä kampanjan vaikutus](#).

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kampanjan vaikutuksen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Kampanjan vaikutus -luettelon tarkasteleminen:

- Kampanjoiden lukuoikeus
JA
+mahdollisuuksien lukuoikeus

Vaikuttavien kampanjoiden lisääminen manuaalisesti:

- Kampanjoiden lukuoikeus
JA
Mahdollisuuksien muokkausoikeus

Myyntitiimien mukauttaminen

Mahdollisuustiimien hallinta

Auta myyntiedustajiesi tekemään yhteistyötä mahdollisuuksien parissa helposti.

TÄSSÄ OSIOSSA:

1. [Tiimimyyntin ottaminen käyttöön](#)
Ota mahdollisuustiimit käyttöön Salesforcea, jotta myyntiedustajiesi on helppo tehdä yhteistyötä myyntimahdollisuuksien parissa.
2. [Mahdollisuustiimien mukauttamisessa huomioitavia asioita](#)
Tee yhtiösi mahdollisuustiimeistä tehokkaampia mukauttamalla niiden rooleja, sivuasetteluja ja paljon muuta. Ota nämä tärkeät seikat huomioon ennen aloittamista.
3. [Mahdollisuustiimien roolien mukauttaminen](#)
Kullakin mahdollisuustiimin jäsenellä on kyseisessä mahdollisuudessa rooli, kuten Asiakkuuspäällikkö tai Myyntiedustaja. Mukauta mahdollisuustiimisi rooleja Salesforcea seurataksesi tiimin jäsenien työnkuvia yhtiössäsi.
4. [Tiimin jäsenien päivittämisessä moneen tietueeseen huomioitavia asioita](#)
Ota huomioon muutama tärkeä seikka ennen tiimien joukkouudelleenkohdistuksen ohjatun toiminnon käyttämistä.
5. [Tiimien jäsenien päivittäminen useisiin tietueisiin](#)
Jos Salesforce-organisaatiosi käyttää tili- tai mahdollisuustiimejä, voit pitää tietueesi helposti ajan tasalla. Käytä ohjattua joukkokohdistustoimintoa lisätäksesi, poistaaksesi ja korvataksesi tiimien jäseniä useisiin tietueisiin kerralla.
6. [Tiimimyyntin käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita](#)
Ota huomioon seuraavat tärkeät seikat ennen tiimimyyntin poistamista käytöstä.

Tiimimyyntin ottaminen käyttöön

Ota mahdollisuustiimit käyttöön Salesforcea, jotta myyntiedustajiesi on helppo tehdä yhteistyötä myyntimahdollisuuksien parissa.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon *Pikahaku*-kenttään *Mahdollisuustiimien asetukset* ja valitse **Mahdollisuustiimien asetukset**.
2. Muuta asetuksia tarpeen mukaan.
3. Tallenna muutoksesi.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Mahdollisuustiimien asetukset ovat käytettävissä: Salesforce Classic

Käytettävissä: **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tiimimyyntin ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Mahdollisuustiimien mukauttamisessa huomioitavia asioita

Tee yhtiösi mahdollisuustiimeistä tehokkaampia mukauttamalla niiden rooleja, sivuasetteluja ja paljon muuta. Ota nämä tärkeät seikat huomioon ennen aloittamista.

- Mahdollisuustiimit ovat käytettävissä Lightning Experiencessa, mutta sinun täytyy siirtyä Salesforce Classiciin käyttääksesi joitakin niihin liittyviä ominaisuuksia, kuten mahdollisuuksien osuuksia. Tutustu Lightning Experiencen myynti ominaisuuksien rajoituksiin saadaksesi lisätietoja.
- Voit luoda mahdollisuustiimille enintään 50 mukautettua kenttää.
- Jos poistat mukautetun kentän, sitä käyttävät suodattimet poistetaan myös, ja kohdistuksen tulos ja mukautetun kentän tietoihin perustuvat eskalointisäännöt saattavat muuttua.
- Jos haluat näyttää mahdollisuustiimin jäsenen tiedot ylätasosivulla, sinun täytyy linkittää tiimin jäsen ja ylätaso yhteen. Jos haluat näyttää tiimin jäsenen tiedot esimerkiksi siihen liittyvän tilin lisätietosivulla, lisää mahdollisuustiimien editoriin mukautettu hakukenttä Tili ja määritä se ylätasosivun tiliin kullekin mahdollisuustiimin jäsenelle.
- Et voi luoda mahdollisuustiimin jäsenelle hakua objektista, kuten tilistä.
- Vahvistussääntöjä ja Apex-käynnistimiä ei tueta, kun käyttäjä lisää oletusarvoisen mahdollisuustiimensä mahdollisuuteen.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Mahdollisuuksien osuudet ja mahdollisuustiimien asetukset ovat käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa, joissa on Sales Cloud

Mahdollisuustiimien roolien mukauttaminen

Kullakin mahdollisuustiimin jäsenellä on kyseisessä mahdollisuudessa rooli, kuten Asiakkuuspäällikkö tai Myyntiedustaja. Mukauta mahdollisuustiimisi rooleja Salesforcea seurataksesi tiimin jäsenien työnkuvia yhteisössäsi.



Varoitus:

- Älä muuta mahdollisuuden omistajaa. Sitä tarvitaan mahdollisuuden osuuksille.
- Mahdollisuustiimit jakavat roolit tilitiimien kanssa. Jos siis poistat mahdollisuustiimin roolin, sitä ei voi enää käyttää tilitiimin roolina.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Tiimin roolit* ja valitse Mahdollisuustiimit-osiosta **Tiimin roolit**.
2. Muokkaa tiimiroolien valintaluetteloa arvoja tarvittaessa.
3. Tallenna muutoksesi.
4. Jos haluat päivittää muutetun valintaluetteloa arvon kaikkiin tiedostoihisi, kirjoita **Pikahaku**-kenttään *Korvaa tiimin roolit* ja valitse **Korvaa tiimin roolit**.

Tiimin jäsenien päivittämisessä moneen tietueeseen huomioitavia asioita

Ota huomioon muutama tärkeä seikka ennen tiimien joukkouudelleenohdistuksen ohjatun toiminnon käyttämistä.

- Jos et näe **Tilitiimien joukkouudelleenohdistus**- tai **Mahdollisuustiimien joukkouudelleenohdistus** -vaihtoehtoa Määrittäminen-valikossa, siirry Tilit- tai Mahdollisuudet-sivulle ja napsauta vaihtoehtoa Työkalut-osiosta.
- Jos mahdollisuuksien osuudet on käytössä, ja poistat tiiminjäsenen joka on kohdistettu osuuteen, jonka summan on oltava 100%, poistetun jäsenen prosenttiosuus siirtyy tilaisuuden omistajalle. Et voi poistaa mahdollisuuden omistajaa.
- Kun valitset tiimien jäseniä muuttaaksesi tietueita:
 - Jos kyseessä ovat tilitiimit, valitse tarvittava tilin, yhteyshenkilön, tapauksen ja mahdollisuuden käyttöoikeus.
 - Valitse mahdollisuustiimeille asiaankuuluvat mahdollisuuksien käyttöoikeudet. Täytyy sitten kaikki mukautetut kentät, jos sellaisia on määritetty ja lisätty mahdollisuustiimien sivuasetteluun.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Mahdollisuuksien osuudet ja mahdollisuustiimien asetukset ovat käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä:

Performance Edition- ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tiimin roolien määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tiimien jäsenien päivittäminen useisiin tietueisiin

Jos Salesforce-organisaatiosi käyttää tili- tai mahdollisuustiimejä, voit pitää tietueesi helposti ajan tasalla. Käytä ohjattua joukkokohdistustoimintoa lisätäksesi, poistaaksesi ja korvataksesi tiimien jäseniä useisiin tietueisiin kerralla.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Joukkouudelleenkohdistus* ja valitse **Tilitiimien joukkouudelleenkohdistus** tai **Mahdollisuustiimien joukkouudelleenkohdistus**.
Ohjatun toiminnon ensimmäinen sivu avautuu.
2. Noudata ohjatun toiminnon ohjeita.
3. Tarkasta muutettujen tietueiden määrä ja napsauta **Valmis** poistuaksesi ohjatusta toiminnosta.

KATSO MYÖS:

[Mahdollisuustiimien mukauttamisessa huomioitavia asioita](#)

Tiimimyyntin käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita

Ota huomioon seuraavat tärkeät seikat ennen tiimimyyntin poistamista käytöstä.

- Tiimimyyntin poistaminen käytöstä poistaa kaikki mahdollisuustiimit pysyvästi kaikista mahdollisuuksista sekä poistaa oletusarvoiset mahdollisuustiimit.
- Jos mahdollisuuksien osuudet ovat käytössä, et voi poistaa tiimimyyntiä käytöstä.
- Jos tiimin jäseniin viitataan Apexissa, et voi poistaa tiimimyyntiä käytöstä.
- Suorita seuraavat toimenpiteet ennen kuin poistat tiimimyyntin käytöstä.
 - Poista mahdollisuuksien osuudet käytöstä. Tämä toiminto poistaa kaikki osuustiedot pysyvästi Salesforce-organisaatiostasi.
 - Poista kaikki mahdollisuustiimeihin lisäämäsi mukautetut kentät, mukautetut painikkeet ja linkit, sivuasettelut, vahvistussäännöt, työnkulkusäännöt ja Apex-käynnistimet.
 - Poista kaikki mukautetut raportit, jotka sisältävät mahdollisuustiimien tietoja.
 - Poista kaikki Apex-paketit, jotka käyttävät mahdollisuustiimejä.
- Tiimimyyntin poistaminen käytöstä:
 - Tarvitset sovelluksen mukautusoikeuden.
 - Avaa mahdollisuustiimien asetukset. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Mahdollisuustiimien asetukset* ja valitse **Mahdollisuustiimien asetukset**.

KATSO MYÖS:

[Mahdollisuustiimien mukauttamisessa huomioitavia asioita](#)

[Mahdollisuustiimien käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tiimien jäsenten joukkopäivitys:

- Ohjattujen tiimin uudelleenkohdistustoimintojen käyttöoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Mahdollisuuksien osuudet ja mahdollisuustiimien asetukset ovat käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa, joissa on Sales Cloud

Mahdollisuuksien osuuksien hallinta

Auta myyntiedustajiesi jakamaan mahdollisuudesta saatuja voittoja helposti keskenään.

TÄSSÄ OSIOSSA:

1. [Mahdollisuuksien osuuksien käyttöönotossa huomioitavia asioita](#)
Huomioi seuraavat tärkeät seikat ennen kuin otat mahdollisuuksien osuudet käyttöön.
2. [Mahdollisuuksien osuuksien ottaminen käyttöön](#)
Auta myyntiedustajiasi tekemään yhteistyötä mahdollisuuksien parissa ja jakamaan mahdollisuuksista saatuja voittoja tiimin muiden jäsenten kanssa helposti.
3. [Mahdollisuuksien mukautettujen osuustyyppien luominen](#)
Luo mahdollisuuksien mukautettuja osuustyyppiejä mahdollisuuksien valuuttakentille, jotta ne vastaavat paremmin liiketoimintakäytäntöjasi. Voit luoda enintään kolme tyyppiä tuotto-osuuksien ja päällekkäisten osuuksien lisäksi. Määritä sitten, ovatko tyypit aina yhteensä 100 %.
4. [Mahdollisuuksien osuustyyppien poistamisessa huomioitavia asioita](#)
Tavallisesti poistat mahdollisuuksien osuustyyppin *käytöstä*, kun sinulla on viisi osuustyyppiä (enimmäismäärä) ja tarvitset uuden. Voit myös poistaa harvoin käytetyn tyyppin *pysyvästi* vapauttaaksesi tallennustilaa. Ota huomioon seuraavat tärkeät seikat ennen kuin poistat mahdollisuuksien osuustyyppin käytöstä tai pysyvästi.
5. [Mahdollisuuksien osuuksien monirivisten asetteluiden muokkaamisessa huomioitavia asioita](#)
Ota huomioon seuraavat tärkeät seikat ennen kuin mukautat kenttiä, jotka Salesforce näyttää, kun myyntiedustajat muokkaavat mahdollisuuksien osuuksia.
6. [Mahdollisuustiimien käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita](#)
Jos Salesforce-organisaatiosi ei käytä mahdollisuuksien osuuksia, voit poistaa ominaisuuden käytöstä. Ota nämä tärkeät seikat huomioon ennen aloittamista.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classic

Käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Käytettävissä: **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Mahdollisuuksien osuuksien käyttöönotossa huomioitavia asioita

Huomioi seuraavat tärkeät seikat ennen kuin otat mahdollisuuksien osuudet käyttöön.

Yleisesti huomioitavia asioita

- Sinun täytyy ottaa tiimimyynti käyttöön ennen kuin voit ottaa mahdollisuuksien osuudet käyttöön.
- Mahdollisuuksien osuuksien ottaminen käyttöön muuttaa Salesforce-organisaatiosi mahdollisuustietueita. Alla on kuvattu, mitä tapahtuu.
 - Skripti poistaa hetkellisesti käytöstä mahdollisuustiimitietueiden käynnistimet, työnkulut ja vahvistussäännöt, mahdollisuustiimin jäsenten joukkokohdistukset sekä tilien ja mahdollisuuksien joukkosiirrot.
 - Kukin mahdollisuustiimi sisältää mahdollisuuden omistajan. Koska mahdollisuuden omistajan roolia tarvitaan osuuksissa, et voi poistaa sitä.
 - Jos otat käyttöön osuustyyppiejä, jotka ovat yhteensä 100 %, uudet mahdollisuuksien osuustietueet sisältävät omistajalle oletusarvoisen osuuden. Omistaja saa alustavasti 100 % osuuden summasta. (Nämä lisätallenteet tarvitsevat lisää tiedon varastotilaa. Jos haluat nähdä, kuinka tämä ylimääräinen tallennustilan vaatimus vaikuttaa Salesforce-organisaatioosi, hae Salesforce-ohjeesta "Tallennustilaresurssien valvonta").

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Käytettävissä: **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

- Sinulla voi olla enintään viisi osuustyyppiä, mukaan lukien ei-aktiiviset osuustyytit. Voit nimetä uudelleen, poistaa käytöstä tai poistaa pysyvästi osuustyyppiä palaamalla Mahdollisuuden osuudet -määrittämissivulle ja napsauttamalla **Muokkaa osuustyyppiä**. Osuustyyppien poistaminen poistaa osuustiedot. Et voi poistaa oletusarvoisia osuustyyppiä.
- Jos **Anna käyttäjien lisätä jäseniä mahdollisuustiimeihin muokatessaan osuuksia** -vaihtoehto ei ole valittuna, käyttäjät täytyy lisätä mahdollisuustiimiin ennen kuin heidät voivat lisätä mahdollisuuden osuuteen.

Käytettävissä oleva aika

Mahdollisuuksien osuuksien ottaminen käyttöön käynnistää prosessin, joka määrittää osuudet kaikille Salesforce-organisaatiosi mahdollisuuksille. Tämä prosessi saattaa kestää useita tunteja, riippuen mahdollisuustietueiden määrästä. Voit jatkaa työskentelyä Salesforcea prosessin aikana. Automaattiset sähköposti-ilmoitukset pitävät sinut ajan tasalla skriptin tilasta. Prosessi kannattaa ehkä suorittaa yöllä.

Ei-aktiiviset valuutat

Jos Salesforce-organisaatiossasi on ei-aktiivisia valuuttoja, jotka ovat olleet aiemmin aktiivisia, sinulla on todennäköisesti kyseisiä valuuttoja käyttäviä mahdollisuustietueita. Kyseiset tietueet kuuluvat osuuksien käyttöönottoprosessiin, mutta prosessi epäonnistuu, koska valuutta on ei-aktiivinen. Virheen ehkäiseminen tai korjaaminen:

- Aktivoi ei-aktiivinen valuutta osuuksien käyttöönoton ajaksi. (Voit kumota sen aktivoinnin prosessin jälkeen).
- Poista mahdollisuudet, joiden valuutta ei ole aktiivinen. Tämä ratkaisu toimii parhaiten, jos Salesforce-organisaatiollasi on vain muutama ei-aktiivista valuuttaa käyttävä mahdollisuus, etkä tarvitse niitä raportointiin tai historian seurantaan.

Ei-aktiiviset käyttäjät

Samoin kuin ei-aktiivisilla valuutoilla, jos Salesforce-organisaatiosi sisältää mahdollisuuksien parissa työskennelleitä ei-aktiivisia käyttäjiä, sinulla on todennäköisesti edelleen näiden käyttäjien omistamia mahdollisuustietueita. Osuuksien käyttöönottoprosessi käyttää näitä tietueita, mutta prosessi epäonnistuu, koska käyttäjät eivät ole aktiivisia. Virheen ehkäiseminen tai korjaaminen:

- Aktivoi ei-aktiiviset käyttäjät osuuksien käyttöönoton ajaksi. (Voit kumota niiden aktivoinnin prosessin jälkeen).
- Poista kaikki ei-aktiivisten käyttäjien omistamat mahdollisuudet. Tämä ratkaisu toimii parhaiten, jos Salesforce-organisaatiollasi on vain muutama ei-aktiivisen käyttäjän omistamaa mahdollisuutta etkä tarvitse niitä raportointiin tai historian seurantaan.

Kesken olevat joukkotoiminnot

Jos olet suorittamassa joukkotoimintoa, kuten joukkosiirtoa tai tiimin jäsenten joukkokohdistusta, mahdollisuuksien osuuksien ottaminen käyttöön samanaikaisesti saattaa johtaa siihen, että käyttöönotto epäonnistuu. Varmista, että kaikki joukkotoiminnot on suoritettu loppuun ennen kuin aloitat mahdollisuuksien osuuksien käyttöönoton.

Mahdollisuuksien osuuksien ottaminen käyttöön

Auta myyntiedustajiasi tekemään yhteistyötä mahdollisuuksien parissa ja jakamaan mahdollisuuksista saatuja voittoja tiimin muiden jäsenten kanssa helposti.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Mahdollisuuden osuudet* ja valitse **Asetukset**.
2. Klikkaa **Aseta Mahdollisuusosuuksia**.
3. Tee jokin seuraavista liiketoimintaprosessisi perusteella.
 - Nimeä uudelleen tai poista käytöstä oletusarvoiset tuotto-osuudet ja päällekkäiset osuudet, jotka perustuvat *Mahdollisuus - Summa* -kenttään.
 - Napsauta **Lisää uusi osuustyyppi** jakaaksesi toisen valuuttakentän osuuksiin ja määritä, täytyykö kentän osuuksien olla yhteensä 100 %.
4. Tallenna muutoksesi.
5. Valitse sivuasettelut, joissa Mahdollisuuksien osuudet -viiteluettelo näytetään.
6. Jos haluat varmistaa, että mukautettujen sivuasetteluiden käyttäjät näkevät luettelon, valitse **Liitä käyttäjien henkilökohtaisiin luettelomukautuksiin**.
7. Tallenna muutoksesi.
8. Napsauta **Anna käyttäjien lisätä jäseniä mahdollisuustiimeihin muokatessaan osuuksia** -vaihtoehtoa mahdollistaaksesi tiimien nopeammat muutokset.

Lisätietoja siitä, miten sallia myyntiedustajien lisätä osuuksia ennusteisiin, on kohdassa [Ennustetyyppien ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle](#).

KATSO MYÖS:

[Tiimimyyntin ottaminen käyttöön](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Käytettävissä: **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mahdollisuuksien osuuksien ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Mahdollisuuksien mukautettujen osuustyyppien luominen

Luo mahdollisuuksien mukautettuja osuustyyppiejä mahdollisuuksien valuuttakentille, jotta ne vastaavat paremmin liiketoimintakäytäntöjasi. Voit luoda enintään kolme tyyppiä tuotto-osuuksien ja päällekkäisten osuuksien lisäksi. Määritä sitten, ovatko tyypit aina yhteensä 100 %.



Note: Voit jakaa osuuksiin useimmat mahdollisuuksiin luodut valuuttakentät, mukaan lukien mukautetut kentät ja yhteenvetokentät, mutta et kaava-valuuttakenttiä.

1. Ota yhteyttä Salesforceen, jos haluat ottaa mukautetut osuustyyppit käyttöön Salesforce-organisaatiossasi.

Mahdollisuuksien osuuksien tyyppeihin tehtävät muutokset suoritetaan taustalla. Sinulle ilmoitetaan sähköpostitse, kun prosessi on suoritettu loppuun. Suosittelemme, ettet muokkaa mahdollisuuksien osuuksia, ennen kuin muutokset ovat valmiita.

2. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Mahdollisuuden osuudet*, valitse **Asetukset** ja napsauta **Muokkaa osuustyyppiejä**.
3. Napsauta **+ Lisää uusi osuustyyppi**.
4. Muuta asetuksia tarpeen mukaan.
5. Tallenna muutoksesi.

Mahdollisuuksien osuustyyppien poistamisessa huomioitavia asioita

Tavallisesti poistat mahdollisuuksien osuustyyppin *käytöstä*, kun sinulla on viisi osuustyyppiä (enimmäismäärä) ja tarvitset uuden. Voit myös poistaa harvoin käytetyn tyyppin *pysyvästi* vapauttaaksesi tallennustilaa. Ota huomioon seuraavat tärkeät seikat ennen kuin poistat mahdollisuuksien osuustyyppin käytöstä tai pysyvästi.

- Osuustyyppin poistaminen käytöstä poistaa sen Salesforce-käyttöliittymästä, myös säilyttää sen tiedot. Tällä tavalla voit aktivoida sen myöhemmin uudelleen.
- Poistaminen pysyvästi poistaa osuustyyppin ja kaikki siihen liittyvät tiedot pysyvästi.
- Osuustyyppin poistaminen käytöstä tai pysyvästi:
 - Tarvitset sovelluksen mukautusoikeuden.
 - Avaa mahdollisuuksien osuuksien asetukset.
- Jos Salesforce-organisaatiossasi on paljon mahdollisuuksia, osuustyyppien poistaminen pysyvästi saattaa kestää useita tunteja.

KATSO MYÖS:

[Mahdollisuustiimien käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita](#)

[Mahdollisuuksien osuuksien ottaminen käyttöön](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Käytettävissä: **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettujen osuustyyppien luominen mahdollisuuksille:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Käytettävissä: **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Mahdollisuuksien osuuksien monirivisten asetteluiden muokkaamisessa huomioitavia asioita

Ota huomioon seuraavat tärkeät seikat ennen kuin mukautat kenttiä, jotka Salesforce näyttää, kun myyntiedustajat muokkaavat mahdollisuuksien osuuksia.

- Tarvitset sovelluksen mukautusoikeuden muokataksesi asetteluita.
- Et voi lisätä muotoillun tekstin kenttiä tai monivalintaluetteloista mahdollisuuksien osuuksien moniriviseen asetteluun.
- Muokkaa muotoillun tekstin kenttiä ja monivalintaluetteloita mahdollisuuden osuuden lisätietosivulta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Käytettävissä: **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Mahdollisuustiimien käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita

Jos Salesforce-organisaatiosi ei käytä mahdollisuuksien osuuksia, voit poistaa ominaisuuden käytöstä. Ota nämä tärkeät seikat huomioon ennen aloittamista.

- Mahdollisuuksien osuuksien käytöstä poistamista ei voi kumota. Menetettyjä osuustietoja ei voi palauttaa.
- Mahdollisuuksien osuuksien käytöstä poistaminen aiheuttaa seuraavat asiat.
 - Kaikkien organisaatiosi mahdollisuuksien osuudet poistetaan.
 - Osuuksien raportit poistetaan.
 - Osuuksien raporttimalleihin perustuvat mukautetut raportit näytetään yhä Raportit-välilehdessä, mutta et voi käyttää niitä.
- Mahdollisuuksien osuuksien poistaminen käytöstä:
 - Tarvitset sovelluksen mukautusoikeuden.
 - Avaa mahdollisuuksien osuuksien asetukset.
- Jos organisaatiosi sisältää paljon mahdollisuuksia, mahdollisuuksien osuuksien poistaminen käytöstä saattaa kestää useita tunteja.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Käytettävissä: **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KATSO MYÖS:

[Tiimimyyntin käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita](#)

[Mahdollisuuksien osuustyyppien poistamisessa huomioitavia asioita](#)

Valuuttojen hallinta

Useiden valuuttojen hallinta

Organisaatiosi voi ottaa käyttöön toiminnon, jonka avulla mahdollisuuksissa, ennusteissa, tarjouksissa, raporteissa ja muissa tiedoissa voidaan käyttää useita valuuttoja.

1. [Ota useat valuutat käyttöön](#) organisaatiossasi.
2. Määritä yritysvaluuttasi kirjoittamalla Määritykset-valikon [Pikahaku](#)-kenttään *valuuttojen hallinta*, valitsemalla **Valuuttojen hallinta** ja napsauttamalla **Muuta yritystietoja**.
3. Jos haluat aktivoida lisää valuuttoja organisaatiollesi, napsauta Aktiiviset valuutat -viiteluettelosta **Uusi**.
4. Jotta voit käyttää päivättyjä vaihtokursseja, [ota käyttöön laajennettu valuutanhallinta](#).
5. Aseta uusien valuuttojen vaihtokurssit. Lisätietoja on kohdassa [Vaihtokurssien muokkaaminen](#). Jos olet ottanut käyttöön laajennetun valuutanhallinnan, lisätietoja on kohdassa [Päivätyjen vaihtokurssien muokkaaminen](#) sivulla 261.

Useiden valuuttojen käyttäminen

Kansainväliset organisaatiot voivat käyttää useita valuuttoja mahdollisuuksissa, ennusteissa, raporteissa, tarjouksissa ja muissa valuuttakentissä. Pääkäyttäjä määrittää "yritysvaluutan", joka vastaa yhtiön päätoimiston käyttämää valuuttaa. Pääkäyttäjä ylläpitää myös aktiivisten valuuttojen luetteloa ja niiden vaihtokursseja yritysvaluuttaan nähden. Aktiiviset valuutat edustavat maita, joissa organisaatio harjoittaa liiketoimintaa. Vain aktiivisia valuuttoja voidaan käyttää valuuttojen summakentissä.

Jokaisella käyttäjällä on henkilökohtainen valuutta, jota käytetään oletusvaluuttana kiintiöissä, ennusteissa (riippuen käyttämästäsi ennusteversiosta), mahdollisuuksissa, tarjouksissa ja raporteissa. Käyttäjät voivat luoda mahdollisuuksia ja syöttää summia käyttämällä muita aktiivisia valuuttoja.

Kaikissa valuuttakenttiä sisältävissä vakioomutoisten ja mukautettujen objektien tietueissa on kenttä, joka määrittää tietueen kaikissa summakentissä käytettävän valuutan. (Napsauta **Muokkaa** nähdäksesi tietueen muokattavissa olevan *valuutta*-kentän). Voit esimerkiksi määrittää *Tilin valuutta* -arvoksi "USD-U.S. Dollars", jolloin *Vuosituotto*-kentän arvo näytetään dollareissa yhdysvaltalaisille asiakkaillesi. Kaikki valuuttasummat näytetään tietueen oletusvaluutalla. Pääkäyttäjät voivat valita, näytetäänkö myös käyttäjän henkilökohtainen valuutta sulkeissa, jos se ei ole sama kuin tietueen valuutta. Kun muutat tietueen oletusvaluuttaa, valuuttasummaa ei muunneta. Ne näyttävät vain uuden valuuttakoodin.

 **Note:** Jos organisaatiosi käyttää [laajennettua valuutanhallintaa](#), mahdollisuuden sulkemispäivä määrittää valuuttasummien näyttämisessä käytettävän vaihtokurssin.

Riippuen käyttämästäsi ennusteversiosta, ennusteiden valuuttasummat muunnetaan käyttäjän henkilökohtaiseen valuuttaan. Lisäksi päällikköiden tiimien mahdollisuudet, ennusteet, tarjoukset ja muut tiedot muunnetaan päällikköiden henkilökohtaiseen valuuttaan. Päällikkö voi myös tarkentaa näkymäänsä nähdäkseen tiedot alkuperäisellä valuutalla. Kaikki muunnokset ja summaukset tapahtuvat automaattisesti.

Raporttien summissa käytetään alkuperäistä valuuttaa, mutta ne voidaan näyttää millä tahansa aktiivisella valuutalla. Voit muuttaa raporttien kokonaissummissa käytettävää valuuttaa valitsemalla sen kohdasta **Näytä > Valuutat**. Oletusarvo on henkilökohtainen valuuttasi. Voi näyttää mille tahansa summalle Muunnettu-sarakkeen — esimerkiksi *Muunnettu vuosituotto* — joka näyttää summat valitsemallasi valuutalla.

Mukautetut kaavakentät eivät liity mihinkään tiettyyn valuuttaan. Jos kaavakentän tulos on valuuttasumma, se näytetään tietueeseen liittyvällä valuutalla. Tämä sääntö pätee myös ristiobjektikaavoihin, jota viittaavat yhdistämiskenttiin eri valuutoilla, sekä työnkulkusääntöjen

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**-, **Developer Edition**- ja **Database.com Edition**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Valuuttojen tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Valuuttojen muuttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

ja hyväksymisprosessien kaavoihin. Työnkulkusäännöt ja hyväksymisprosessit, jotka käyttävät kaavojen sijaan suodattimia, muuntavat kaikki valuutta-arvot yritysvaluuttaan.

Jos valuuttakenttiin viitataan Apexissa, et voi poistaa useita valuuttoja käytöstä organisaatiossasi. Jos Apex-koodi viittaa esimerkiksi `Tilin valuutta` -kenttään (koodissa `CurrencyIsoCode`), et voi poistaa useita valuuttoja käytöstä.

KATSO MYÖS:

[Useiden valuuttojen ottaminen käyttöön](#)

Useiden valuuttojen ottaminen käyttöön

Useiden valuuttojen ottaminen käyttöön organisaatiossasi:

1. Tutustu [useiden valuuttojen käyttöönoton vaikutuksiin](#).
2. Kirjoita Määritykset-valikon `Pikahaku`-kenttään *Yrityksen tiedot*, valitse **Yrityksen tiedot** ja napsauta **Muokkaa**. Varmista, että valitsemasi valuutan paikkamääritys on oletusvaluutta, jota haluat käyttää nykyisissä ja tulevaisissa tietueissa. Ota käyttöön **Salli tuen aktivoida useat valuutat** ja tallenna muutoksesi.



Note: Tätä asetusta käytetään vahvistamaan tietty organisaatio, joka on hyväksytty useiden valuuttojen aktivointia varten. Se ei lähetä pyyntöä salesforce.com:ille. Lähetä pyyntö normaalin tukiprosessisi kautta.
3. Ota yhteyttä Salesforceen ottaaksesi useat valuutat käyttöön. Ole valmis tarjoamaan seuraavat tiedot.
 - Organisaation tunnus (tuotanto tai sandbox)
 - Varmistus siitä, että ymmärrät, että nykyisestä valuutan paikkamäärityksestäsi tulee oletusvaluutta nykyisille ja tuleville tietueille (USD, EUR, GBP, jne.).
 - Vahvistus siitä, että ymmärrät, ettei useiden valuuttojen käyttöönottoa voi perua
 - Vahvistus siitä, että olet järjestelmänvalvoja, jolla on lupa pyytää useiden valuuttojen ottamista käyttöön organisaatiosi puolesta
 - Vahvistus siitä, että suostut tämän organisaation lukitsemiseen tietyksi aikaa, riippuen organisaatiosi käyttämien tietojen määrästä



Note: Suurille organisaatioille useat valuutat otetaan joskus käyttöön viikonlopun aikana, jotta vältetään suorituskykyongelmilta työviikon aikana.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**-, **Developer Edition**- ja **Database.com Edition** -versioissa

KATSO MYÖS:

[Useiden valuuttojen käyttöönoton vaikutukset](#)

[Useiden valuuttojen hallinta](#)

[Tietoja laajennetusta valuutanhallinnasta](#)

Useiden valuuttojen käyttöönoton vaikutukset

Useiden valuuttojen käyttöönotto aiheuttaa pysyviä muutoksia organisaatioosi. Ennen kuin jatkat, tutustu näihin vaikutuksiin varmistaaksesi, että käyttöönotto tapahtuu saumattomasti organisaatiossasi.

- Kun organisaatiosi ottaa useat valuutat käyttöön, niitä ei voi poistaa käytöstä.
- Keskustele Salesforce-edustajasi kanssa määrittääksesi parhaan ajan useiden valuuttojen käyttöönotolle. Käyttöönottoprosessi lukitsee organisaatiosi väliaikaisesti estääkseen kaikki integrointiprosessit ja käyttäjien sisäänkirjautumiset. Lukituksen kesto riippuu organisaatiosi käyttämästä datan tallennustilasta.
- Käyttöönoton yhteydessä olemassa oleviin tietueisiin liitetään oletusarvoinen valuuttakoodi, jonka tarjoat käyttöönottopyyntösi. Jos organisaatiosi esimerkiksi sisältää USD- ja EUR-valuuttoja käyttäviä tietueita, vaihda ne kaikki samaan oletusvaluuttaan ennen käyttöönottoa. Tämän tyyppisen muunnoksen tuki on myös saatavilla maksullisena Salesforce-käyttöönottopalveluna.
- Vakiomuotoiset ja mukautetut objektit, kuten Tili, Liidi, Tapaus, Mahdollisuus, Mahdollisuuden tuotteet, Mahdollisuuden tuoteaikataulut ja Kampanjan mahdollisuudet, sisältävät useita valuuttoja tukevia valuuttakenttiä. Myös näihin objekteihin ja kenttiin liittyvät tietueet tukevat useita valuuttoja. Näiden objektien sivuasetteluissa on oletusarvoisesti useiden valuuttojen kanssa yhteensopivia kenttiä, joiden avulla voit määrittää tietueen valuutan. Tavallisesti nämä kentät ovat käytettävissä vain tietuetta luotaessa tai olemassa olevaa tietuetta muokattaessa. Valittua valuuttaa käytetään ensisijaisen summan kentässä.
- Käyttöönoton jälkeen ensisijainen valuutta näytetään tavalliseen tapaan ja toissijainen näytetään valinnaisesti suluissa. Ensisijainen valuutta on tavallisesti yrityksen oletusvaluutta, ellei sitä ole määritetty erikseen tietuetasolla. Suluissa näytettävä summa on käyttäjän henkilökohtainen oletusvaluutta, joka on laskettu organisaatiossasi määritettyjen vaihtokurssien perusteella. Ota käyttöön tai poista käytöstä valuuttamuunnos suluissa Valuutan hallinta -sivulta hallitaksesi, näytetäänkö muunnettu summa.
- Raporteissa ensisijainen valuutta on yrityksen oletusvaluutta tai tietueelle valittu valuutta. Toissijainen valuutta on raportin suorittaneen käyttäjän henkilökohtainen oletusvaluutta tai raportin ehdoissa määritetty valuutta.
- Käyttäjät voivat määrittää henkilökohtaisen oletusvaluuttansa Henkilökohtaiset tiedot -sivultaan. Jos valuutan muunnos sulkeissa on käytössä, henkilökohtainen oletusvaluutta näytetään toissijaisena valuuttasummana (muunnettuna summana). Henkilökohtaisen oletusvaluutan muuttaminen päivittää muunnetun summan reaaliajassa.
- Kun valuutta on lisätty organisaation tukemien valuuttojen luetteloon, sitä ei voi poistaa pääkäyttäjän valuuttaluettelosta, vaikka sen aktivointi kumottaisiin. Ei-aktiiviset valuutat näytetään pääkäyttäjän luettelossa vain kosmeettisista syistä, eivätkä ne vaikuta loppukäyttäjiiin. Ei-aktiiviset valuutat eivät näy loppukäyttäjille, mutta näkyvät yhä pääkäyttäjille. Salesforce suosittelee, että pidät tämän asian mielessä testauksen aikana. Käytä ainoastaan valuuttoja, joita aiot käyttää organisaatiossasi.
- Käyttöönoton jälkeen kaikki valuuttakentät näyttävät valuutan ISO-koodin ennen summaa. Esimerkiksi 100 dollaria näytetään muodossa USD 100.



Note: Jos sinulla on vain yksi valuutta useita valuuttoja käyttävässä organisaatiossa, voit näyttää ISO-koodien sijaan valuuttasymboleita. Jos haluat näyttää valuuttasymbolit, hae Määrittäminen-valikosta *Käyttöliittymä* ja valitse käyttöliittymän asetussivun Valuuttojen näyttöasetukset -osiosta **Näytä valuuttasymbolit ISO-koodien sijaan**. Jos otat myöhemmin lisää valuuttoja käyttöön organisaatiossasi, ISO-koodit tulevat näkyviin eikä tämä valinta ole enää käytettävissä. Tämä valinta koskee ainoastaan vakiomuotoista Salesforce-käyttöliittymää.

- Kaikki organisaatiosi muunnetut summat perustuvat oletusarvoisesti organisaatiosi määrittämiin valuuttojen vaihtokursseihin. Vaihtokurssit tulee asettaa ja päivittää manuaalisesti. Vaihtokurssin automaattinen muuttaminen päivittää muunnetut summat kaikissa tietueissa, mukaan lukien suljetut mahdollisuudet.

Voit päättää käyttää päivittyjä vaihtokursseja käyttämällä [edistynyttä valuutanhallintaa](#) seurataksesi aiempia vaihtokursseja. Laajennetun valuutanhallinnan avulla voit hallita vaihtokurssien luetteloa ajanjakson perusteella. Mahdollisuuksien muunnetut summat näytetään

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**-, **Developer Edition**- ja **Database.com Edition**-versioissa

määritetyn sulkemispäivän perusteella riippumatta mahdollisuuden vaiheesta. Jos sulkemispäivä muuttuu ja osuu toiseen vaihtokurssin ajanjaksoon, myös muunnetut summat muuttuvat.



Note: Päivätyä vaihtokursseja ei käytetä ennusteissa, muiden objektien valuuttakentissä tai muuntotyypisten raporttien valuuttakentissä.

KATSO MYÖS:

[Useiden valuuttojen ottaminen käyttöön](#)

[Useiden valuuttojen hallinta](#)

[Tietoja laajennetusta valuutanhallinnasta](#)

Valuuttojen aktivoiminen ja aktivoinnin kumoaminen

Määritä useita valuuttoja käyttäville organisaatioille tuetut valuutat aktivoimalla niitä tai kumoamalla niiden aktivointeja.

- **Aktiiviset valuutat** osoittaa maat, joissa organisaatiosi harjoittaa liiketoimintaa. Mahdollisuuksiin, ennusteisiin ja muihin kohteisiin voi syöttää vain aktiivisia valuuttoja. Kun aktivoit valuutan, et voi enää koskaan poistaa sitä pysyvästi.
- **Ei-aktiiviset valuutat** sisältää valuutat, joita organisaatiosi ei enää käytä. Tietueesi voivat käyttää ei-aktiivisia valuuttoja, mutta et voi syöttää uusia summia, jotka käyttävät ei-aktiivisia valuuttoja.

Uusien valuuttojen aktivoiminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Valuuttojen hallinta* ja valitse **Valuuttojen hallinta**.
2. Napsauta Aktiiviset valuutat -luettelosta **Uusi**.
3. Valitse valuutta. Valuutat esitetään niiden ISO-koodin mukaan aakkosjärjestyksessä.
4. Anna vaihtokurssi suhteessa yritysvaluuttaan.
5. Määritä desimaalien määrä tällä valuutalla näytettävillä summille.
6. Napsauta **Tallenna**.

Jos haluat aktivoida ei-aktiivisten valuuttojen luettelossa olevan valuutan, napsauta valuutan vierestä **Aktivoi**.

Jos haluat poistaa valuutan aktivoinnin, napsauta valuutan vierestä **Poista käytöstä**. Et voi kumota yritysvaluutan aktivointia. Valuutan aktivoinnin poistaminen ei muuta kyseistä valuutaa käyttävien kohteiden summia. Et kuitenkaan voi enää syöttää uusia summia ei-aktiivisina valuuttoina.



Note: Jos poistat jonkun käyttäjän henkilökohtaiseksi valuutaksi määritetyn valuutan aktivoinnin, käyttäjän valuutaksi tulee yritysvaluutta.

KATSO MYÖS:

[Useiden valuuttojen hallinta](#)

[Vaihtokurssien muokkaaminen](#)

[Tietoja laajennetusta valuutanhallinnasta](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**-, **Developer Edition**- ja **Database.com Edition**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Valuuttojen tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkasteleminen"

Valuuttojen muuttaminen:

- "Sovelluksen mukauttaminen"

Tietoja laajennetusta valuutanhallinnasta

Laajennetun valuutanhallinnan avulla voit hallita mahdollisuuksien päivättyjä vaihtokursseja Salesforcea. Päivättyjen vaihtokurssien avulla voit seurata vaihtokurssia tietyllä aikavälillä. Esimerkki: Vaihtokurssi oli tammikuun 1. päivänä 1,39 Australian dollaria yhtä Yhdysvaltain dollaria kohti, mutta huhtikuun 1. päivänä kurssi oli 1,42 Australian dollaria yhtä Yhdysvaltain dollaria kohti. Tammikuun 1. päivän ja helmikuun 1. päivän välillä suljetuille mahdollisuuksille käytetään ensimmäistä vaihtokurssia ($1 = 1,39$), ja helmikuun 1. päivänä tai sen jälkeen suljetuille mahdollisuuksille käytetään jälkimmäistä vaihtokurssia ($1 = 1,42$).

Päivätyt vaihtokurssit määritetään valitsemalla aloituspäivä ja vaihtokurssi. Vaihtokurssit ovat voimassa joko tietylle valuutalle määritetyn ajan loppuun tai kyseisen valuutan seuraavan vaihtokurssin alkamista edeltävään päivään asti. Alkamispäivän ja seuraavan alkamispäivän välistä aikaa kutsutaan vaihtokurssin voimassaoloajaksi. Voimassaoloaika voi olla lyhimmillään päivän ja pisimmillään loputon.

Lisätietoja laajennetun valuutanhallinnan ottamisesta käyttöön ja poistamisesta käytöstä on kohdassa [Laajennetun valuutanhallinnan ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä](#) sivulla 259.

Kun laajennettu valuutanhallinta otetaan käyttöön ensimmäistä kertaa, järjestelmä määrittää senhetkiset vaihtokurssit automaattisesti ensimmäisiksi päivätyiksi vaihtokursseiksi. Vaihtokurssit ovat voimassa, kunnes määrität uudet vaihtokurssit. Lisätietoja on kohdassa [Päivättyjen vaihtokurssien muokkaaminen](#) sivulla 261.

Jos poistat laajennetun valuutanhallinnan käytöstä, kaikissa valuuttamuunnoksissa käytetään staattista vaihtokurssia. Lisätietoja on kohdassa [Vaihtokurssien muokkaaminen](#) sivulla 260.



Note: Vaikka Lightning Experience ja Salesforce1 eivät tue päivättyjä vaihtokursseja, joitakin niiden ominaisuuksia on käytettävissä rajoitetusti. Mahdollisuuksissa näytetään oikea summa, jos mahdollisuuksien sivuasettelu sisältää CloseDate-kentän. Koska sivuasettelu määrittävät objektitietueissa käyttäjille näytettävät tiedot, vain käyttäjät, joille tämä sivuasettelu on kohdistettu, näkevät oikean summan. Muussa tapauksessa näytetty summa vastaa alkuperäistä summaa ennen päivätyt vaihtokurssin soveltamista.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Laajennetun valuutanhallinnan ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Valuuttojen tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Valuuttojen muuttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Laajennetussa valuutanhallinnassa huomioitavia asioita

- Päivättyjä vaihtokursseja käytetään mahdollisuuksissa, mahdollisuuksien tuotteissa, mahdollisuuksien tuotteiden aikatauluissa, kampanjoiden mahdollisuuskentissä, mahdollisuuksien osuuksissa ja näihin objekteihin ja kenttiin liittyvissä raporteissa. Päivättyjä vaihtokursseja ei käytetä ennusteissa, muiden objektien valuuttakentissä tai muun tyyppisten raporttien valuuttakentissä.
- Laajennettua valuutanhallintaa käyttävät organisaatiot tukevat yhteenvetokenttiä kahden edistyneen valuutanhallinnan objektin välillä. Yhteenvetokenttiä tuetaan esimerkiksi mahdollisuuden linjaobjektista sen mahdollisuusobjektiin, koska molemmille on otettu laajennettu valuutanhallinta käyttöön. Jos kuitenkin otat laajennetun valuutanhallinnan käyttöön, et voi luoda yhteenvetokenttiä, jotka laskevat tiliobjektiin tiivistetyn mahdollisuusobjektin valuutan, etkä voi suodattaa tiliobjektin mahdollisuuden valuuttakentän perusteella. Kaikki mahdollisuusobjektin olemassa olevat ja valuuttoihin liittyvät yhteenvetokentät poistetaan käytöstä eikä niiden arvoja enää lasketa. Jos organisaatiosi ottaa käyttöön laajennetun valuutanhallinnan, poista kaikki mahdollisuuksia ja tilejä tai mahdollisuuksia ja mukautettavia objekteja käyttävät valuuttaan liittyvät yhteenvetokentät.
- Kampanjan mahdollisuuskentät käyttävät päivättyjä vaihtokursseja, kun järjestelmä laskee summaa kampanjan valuuttana, mutta eivät silloin, kun järjestelmä muuntaa summia käyttäjän valuutaksi.
- Objektien ristikkäiskaavoissa käytetään valuuttamuunnoksiin aina staattista vaihtokurssia.

- Jos laajennettu valuutanhallinta on käytössä, et voi sitoa Visualforce-sivuja, jotka käyttävät `<apex:inputField>` tai `<apex:outputField>` -komponentteja valuuttakentissä, jotka tukevat laajennettua valuutanhallintaa.

KATSO MYÖS:

[Useiden valuuttojen hallinta](#)

[Valuuttojen aktivoiminen ja aktivoinnin kumoaminen](#)

Laajennetun valuutanhallinnan ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä

Laajennetun valuutanhallinnan ottaminen käyttöön:

1. Ota useita valuuttoja käyttöön organisaatiossasi. Lisätietoja on kohdassa [Useiden valuuttojen hallinta](#) sivulla 254.
2. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Valuuttojen hallinta* ja valitse **Valuuttojen hallinta**.
3. Valitse **Ota käyttöön**.
4. Vahvista valinta valitsemalla *Kyllä, haluan ottaa laajennetun valuutanhallinnan käyttöön* ja valitsemalla **Ota käyttöön**.

Kun laajennettu valuutanhallinta otetaan käyttöön ensimmäistä kertaa, järjestelmä määrittää senhetkiset vaihtokurssit automaattisesti ensimmäisiksi päivityiksi vaihtokursseiksi. Vaihtokurssit ovat voimassa, kunnes määrität uudet vaihtokurssit.

Laajennetun valuutanhallinnan poistaminen käytöstä:

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Valuuttojen hallinta* ja valitse **Valuuttojen hallinta**.
2. Valitse **Poista käytöstä**.
3. Vahvista valinta valitsemalla *Kyllä, haluan poistaa laajennetun valuutanhallinnan käytöstä* ja valitsemalla **Poista käytöstä**.

Jos poistat laajennetun valuutanhallinnan käytöstä, kaikissa valuuttamuunnoksissa käytetään staattista vaihtokurssia. Lisätietoja on kohdassa [Vaihtokurssien muokkaaminen](#) sivulla 260.

Jos laajennettu valuutanhallinta on käytössä, Visualforce `<apex:inputField>` -komponentit ja `<apex:outputField>`-komponentit eivät pysty näyttämään valuuttakenttiä.

KATSO MYÖS:

[Tietoja laajennetusta valuutanhallinnasta](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Laajennetun valuutanhallinnan ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Vaihtokurssien muokkaaminen

1. Hae Määritykset-valikosta Valuuttojen hallinta.
2. Jos laajennettu valuutanhallinta on otettu käyttöön, napsauta **Valuuttojen hallinta**.
3. Napsauta Aktiiviset valuutat- tai Ei-aktiiviset valuutat -luettelosta **Muokkaa hintoja**.
4. Syötä kunkin valuutan ja yritysvaluutan välinen muuntokerroin.
5. Valitse **Tallenna**.

Kun muutat vaihtokursseja, valuuttamäärät päivitetään uusilla kursseilla. Edellisiä vaihtokursseja ei tallenneta. Kaikkien mahdollisuuksien summien, ennusteiden summien ja muiden summien muunnoissa käytetään senhetkistä vaihtokurssia.

Jos organisaatiossa käytetään laajennettua valuutanhallintaa, voit hallita myös valuuttakenttien päivättyjä vaihtokursseja mahdollisuuksille ja mahdollisuuden tuotteille.

Note:

- Et voi seurata valuuttakurssivaihteluihin perustuvaa tuottoa tai niihin perustuvia menetyksiä.
- Vaihtokurssien muuttaminen aiheuttaa kaikkien yhteenvetokenttien uudelleenlaskennan. Tämä uudelleenlaskenta saattaa kestää jopa 30 minuuttia, riippuen asiaan liittyvien tietueiden määrästä.
- Voit muokata vaihtokurssia myös API:n avulla. Jos samalle valuuttakentälle on kesken toinen yhteenvetojen uudelleenlaskenta, sen ikä vaikuttaa käynnistämääsi uudelleenlaskentatyöhön. Alla on kuvattu mitä tapahtuu, kun pyydät valuuttakurssin muutosta API:n kautta ja siihen liittyviä töitä on kesken.
 - Jos saman valuuttakentän toinen uudelleenlaskenta käynnistyi alle 24 tuntia sitten, valuuttakurssin muutostasi ei tallenneta. Voit yrittää myöhemmin uudelleen tai muuttaa vaihtokurssia Määritykset-valikon Valuuttojen hallinta -sivulta. Muutoksen tekeminen Määritykset-valikosta keskeyttää vanhan työn ja käynnistää uudelleenlaskentatyösi.
 - Jos toinen uudelleenlaskenta käynnistyi yli 24 tuntia sitten, voit tallentaa valuuttakurssin muutoksesi ja työ käynnistyy.

Voit tarkastaa uudelleenlaskentatyösi tilan Määritykset-valikon Taustatyöt-sivulta.

KATSO MYÖS:

[Useiden valuuttojen hallinta](#)

[Valuuttojen aktivoiminen ja aktivoinnin kumoaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-**, **Developer Edition-** ja **Database.com Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Valuuttojen tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Valuuttojen muuttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Päivätyjen vaihtokurssien muokkaaminen

Uusien päivätyjen valuuttakurssien lisääminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Valuuttojen hallinta* ja valitse **Valuuttojen hallinta**.
2. Valitse **Päivätyjen vaihtokurssien hallinta**.
3. Valitse **Uudet vaihtokurssit**.
4. Syötä päivämäärä, jolloin vaihtokurssit otetaan käyttöön.
5. Syötä vaihtokurssit.



Note: Vaihtokurssien oletusasetukseksi vaihdetaan nykyinen vaihtokurssi. Jos et halua asettaa valuutalle uutta vaihtokurssia, poista vaihtokurssi (jätä kenttä tyhjäksi).

6. Tallenna uudet päivätyt vaihtokurssit valitsemalla **Tallenna**.

Uusien päivätyjen valuuttakurssien tarkasteleminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Valuuttojen hallinta* ja valitse **Valuuttojen hallinta**.
2. Valitse **Päivätyjen vaihtokurssien hallinta**.
3. Valitse päivätty vaihtokurssi, jota haluat tarkastella, kirjoittamalla päivämäärä ja valitsemalla **Siirry** tai valitsemalla **Edellinen aikaväli** tai **Seuraava aikaväli**.

Tietyn valuutan päivätyn vaihtokurssin poistaminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Valuuttojen hallinta* ja valitse **Valuuttojen hallinta**.
2. Valitse **Päivätyjen vaihtokurssien hallinta**.
3. Valitse muokattavan valuutan nimi.
4. Valitse poistettavan voimassaoloajan vierestä **Poista**.

Jos haluamasi voimassaoloaika ei ole näkyvässä, kirjoita se **Näytä kaikki vaihtokurssit**, joiden alkamispäivämäärä on välillä -kenttiin ja valitse **Siirry**.

Tietyn valuutan päivätyn vaihtokurssin muokkaaminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Valuuttojen hallinta* ja valitse **Valuuttojen hallinta**.
2. Valitse **Päivätyjen vaihtokurssien hallinta**.
3. Valitse muokattavan valuutan nimi.
4. Valitse muokattavan voimassaoloajan vierestä **Muokkaa**. Jos haluamasi voimassaoloaika ei ole näkyvässä, kirjoita se **Näytä kaikki vaihtokurssit**, joiden alkamispäivämäärä on välillä -kenttiin ja valitse **Siirry**.
5. Muokkaa vaihtokurssia, määritä sille uusi voimassaoloaika ja valitse sitten **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Tietoja laajennetusta valuutanhallinnasta](#)

[Useiden valuuttojen hallinta](#)

[Valuuttojen aktivoiminen ja aktivoinnin kumoaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Valuuttojen tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Valuuttojen muuttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tarjousten ottaminen käyttöön ja mukauttaminen

Tarjousten ottaminen käyttöön

Auta myyntiedustajasi esittelemään yhtiösi tarjoamien tuotteiden ja palveluiden hinnat helposti asiakkaillesi.

1. Kirjoita Määritykset-valikon `Pikahaku`-kenttään `Tarjousasetukset` ja valitse **Tarjousasetukset**.
2. Valitse `Ota tarjoukset käyttöön`.
3. Tallenna muutoksesi.
4. Jos haluat näyttää mahdollisuuksien vakiosivuasattelussa Tarjoukset-viiteluettelon, valitse `Mahdollisuuden asettelu`.
5. Voit lisätä Tarjoukset-viiteluettelon kaikkiin mahdollisuuksien sivuasatteluihin, joita käyttäjät ovat mukauttaneet, valitsemalla `Liitä käyttäjien viiteluetteloiden henkilökohtaisiin mukautuksiin`.
6. Tallenna muutoksesi.



Note: Et voi poistaa Tarjoukset-ominaisuutta käytöstä, jos:

- Tietueissasi on mitä tahansa viittauksia tarjouksiin, tarjousten rivikohteisiin tai PDF-tarjouksiin missään sovelluksen mukautuksessa, mukaan lukien kaavakentät, työnkulkusäännöt ja hyväksymisprosessit. Poista nämä viitteet ennen ominaisuuden poistamista käytöstä.
- Mikä tahansa tarjous on synkronoitu mahdollisuuden kanssa. Lopeta synkronointi synkronoitujen tarjousten lisätietosivuilta ennen ominaisuuden poistamista käytöstä.

Tarjousmallit

Tarjousmallit sallivat sinun mukauttaa tapaa, joilla myyntiedustajasi tekevät tarjouksia yhtiösi tuotteista ja palveluista. Myyntiedustajat voivat valita tarjoustietueistaan valmiita tai mukautettuja tarjousmalleja, luoda PDF-tarjouksia ja lähettää niitä sähköpostitse asiakkailleen.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Tarjousmallien luomisessa huomioitavia asioita](#)

Ota huomioon muutama tärkeä seikka ennen tarjousmallin luomista.

[Tarjousmallien luominen, esikatselu ja aktivointi](#)

Määritä yhtiösi PDF-tarjousten ulkoasu luomalla malleja, joista myyntiedustajasi voivat valita luodessaan PDF-tarjouksia.

[Tarjousmallien parantaminen](#)

Kun olet luonut tarjousmallin, lisää siihen ominaisuuksia parantaaksesi sitä entisestään.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä: **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tarjousten ottaminen käyttöön tai niiden poistaminen käytöstä:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä: **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Tarjousmallien luomisessa huomioitavia asioita

Ota huomioon muutama tärkeä seikka ennen tarjousmallin luomista.

- PDF-tarjoukset eivät tue oikealta vasemmalle luettavia kieliä. Teksti linjataan sivun vasempaan laitaan.
- Tekstin muotoilu ei ole käytettävissä **Teksti / Kuva**-kentässä Unicode-kielille, kuten arabia tai japani. Jos haluat näyttää näitä kieliä pelkkänä tekstinä, ota yhteyttä Salesforceen ja pyydä käännöskielen tukiominaisuutta PDF-tarjousten muotoillun tekstin kentille.
- Kehittynyt valuutanhallinta ei ole käytettävissä tarjousten kanssa.
- Tarjousmallin **Teksti / Kuva**-kentässä käytettävien merkkien enimmäismäärä on 32 000. Tämä luku sisältää tekstin muotoiluun käytettävät piilotetut HTML-merkit.
- Joskus kenttää ei näytetä tarjousmallien paletissa tai mallista luodussa PDF-tiedostossa.
 - Jos kentän oletusarvo on yli 255 merkkiä pitkä, tarjousmallit eivät sisällä tekstialueita tai tekstikenttiä.
 - Jos käyttäjä ei voi tarkastella tai päivittää kenttää kenttätason suojausasetusten takia, kenttää ei näytetä mallista luoduissa PDF-tiedostoissa, vaikka malli sisältäisikin kyseisen kentän. Vain luku -kentät näytetään PDF-tiedostoissa.
 - Kentät, jotka sisältyvät tarjousten sivuasetteluun, mutta jotka eivät sisällä dataa asiaankuuluvalla tarjoukselle, näytetään tarjousmallien paletissa, mutta ei luodussa PDF-tiedostossa.
 - Tarjouksen rivikohteiden kenttiä, jotka eivät sisällä tietoja, ei näytetä sarakkeina luettelossa, kun PDF-tiedosto luodaan, vaikka malli sisältäisikin kyseisen kentän. Jos esimerkiksi yksikään tarjouksen rivikohte ei tarjoa alennusta, **Alennus**-sarake ei näytetä, vaikka luettelo sisältäisikin **Alennus**-kentän.
 - Jos viiteluettelo ei sisälly tarjousten sivuasetteluun, sitä ei näytetä mallien paletissa tai missään PDF-tiedostoissa, joiden tarjoukset käyttävät kyseistä sivuasettelua.
 - Jos mahdollisuuden tuotteen valuutta ei ole sama kuin käyttäjän valuutta useita valuuttoja käyttävässä organisaatiossa, tarjousten ja tarjousten rivikohteiden valuuttakentät näyttävät molemmat valuutat. Tuotteen valuutta muunnetaan käyttäjän valuutaksi ja muunnettu määrä näkyy sulkeissa. Tarjouksen mukautettujen raporttien kentät näkyvät raportin valuutassa. Valuuttakenttä sisältää **Välisumman**, **Veron** ja **Kokonaissumman**.
 - Jos luot Developer- tai Developer Pro -sandboxin Salesforce-organisaatiollesi, **Teksti / Kuva**-kenttiä sisältäviä malleja ei voi avata muokkaamista varten sandboxista.
- Osoiden kentillä on erilainen taseus kuin luetteloiden sarakkeilla, joten jos asetat kokonaissummat-osiosi luettelon alle, sen kenttäarvoja ei linjata oikeanpuoleisten luetteloarvojen alle. Oletetaan esimerkiksi, että mallisi sisältää tarjouksen rivikohteiden luettelon, mukaan lukien oikeanpuoleinen **Kokonaishinta**-sarake, joka näyttää jokaisen rivikohteen summan. Jos lisäät kokonaissummat-osion luettelon alle ja sisällytät **Välisumma**-, **Kokonaishinta**- ja **Kokonaissumma**-kentät, niiden arvot näyttävät kaikkien rivikohteiden kokonaissummat, mutta summia ei linjata suoraan luettelon **Kokonaishinta**-sarakeen alle.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KATSO MYÖS:

[Tarjousmallien luominen, esikatselu ja aktivointi](#)

Tarjousmallien luominen, esikatselu ja aktivointi

Määritä yhtiösi PDF-tarjousten ulkoasu luomalla malleja, joista myyntiedustajasi voivat valita luodessaan PDF-tarjouksia.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Mallit* ja valitse Tarjoukset-osiosta **Mallit**.
2. Napsauta **Uusi** ja valitse malli, kuten *Vakiomalli*, johon haluat perustaa uuden mallisi.
3. Kirjoita uuden mallin nimi ja napsauta sitten **Tallenna**.
4. Vedä malliin haluamasi elementit mallieditorissa ja täytä sen muut tiedot. Jos haluat lisätä:
 - yhden tai useamman tarjouskentän tai liittyvien objektien kenttiä, käytä osiota ja lisää siihen kenttiä.
 - muokattavaa ja muotoiltavaa tekstiä, kuten ehdot ja edellytykset, käytä **Teksti/kuva-kenttää**.
 - kuvan, kuten yrityksesi logon, käytä **Teksti/kuva-kenttää**.
 - Tarjous-kenttien tai muiden objektien, kuten Tarjouksen rivikohteiden, kenttien taulukon, käytä luetteloa.
5. Valitse **Pikatalennus** tallentaaksesi muutoksesi ja jatkaaksesi mallin työstämistä.
6. Napsauta **Tallenna ja esikatsela** varmistaaksesi, että käyttäjien luomat PDF-tarjoukset näytetään oikein.
 Esikatselu näyttää mallit järjestelmävalvojan profiilinäkymästä. Esikatselussa ja mallissa näytetään lisäämäsi muotoillut tekstit ja kuvat. Muut tiedot simuloidaan.
 **Tärkeää:** **Tallenna ja esikatsela** -valinta tallentaa mallisi muutokset, joten et voi kumota niitä esikatselun jälkeen.
7. Napsauta **Tallenna**, kun olet valmis.
8. Palaa Tarjousmallit-sivulle ja napsauta **Aktivoi**.

KATSO MYÖS:

- [Tarjousmallien parantaminen](#)
- [Tarjousmallien kentät](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tarjousmallien luominen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tarjousmallien tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Tarjousmallien parantaminen

Kun olet luonut tarjousmallin, lisää siihen ominaisuuksia parantaaksesi sitä entisestään.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Muotoillun tekstin lisääminen tarjousmalliin](#)

Lisää tarjousmallisi runkoon, ylätunnisteeseen tai alatunnisteeseen muotoiltavaa tekstiä, kuten yhtiösi osoitteen tai ehdot ja edellytykset.

[Luettelon lisääminen tarjousmalliin](#)

Järjestele ja näytä kenttiä tarjouksen rivikohteesta tai mistä tahansa vakio-objektista tai mukautetusta objektista, jolla on hakusuhde tarjousobjektiin. Lisätty luettelo näyttää taulukolta, jossa kenttien nimet näytetään sarakkeina.

[Kuvan lisääminen tarjousmalliin](#)

Näytä tarjousmallisi rungossa, ylätunnisteessa tai alatunnisteessa kuva, kuten yhtiösi logo.

[Kokonaissummat-osion lisääminen tarjousmalliin](#)

Lisää tarjoukseesi välisummia ja kokonaissummia.

[Allekirjoituslaatikon lisääminen tarjousmalliin](#)

Luo allekirjoitus- ja päivämäärärivit, jotta asiakkaasi voivat allekirjoittaa tarjouksensa nopeasti.

[Ohjeita tarjousmallien editorin käyttämiseen](#)

Tutustu tärkeimpiin ohjeisiin saadaksesi lisätietoja tarjousmallien luomisesta ja muokkaamisesta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Muotoillun tekstin lisääminen tarjousmalliin

Lisää tarjousmallisi runkoon, ylätunnisteeseen tai alatunnisteeseen muotoiltavaa tekstiä, kuten yhtiösi osoitteen tai ehdot ja edellytykset.

1. Vedä **Teksti**/kuva-kenttä ylä- tai alatunnisteeseen tai mihin tahansa rungon osioon.
2. Kirjoita tai liitä tekstisi kenttään.
3. Muotoile tekstiä tarvittaessa.
4. Valitse **OK**.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita tarjousmallien editorin käyttämiseen](#)

[Kuvan lisääminen tarjousmalliin](#)

[Tarjousmallien parantaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tarjousmallien luominen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tarjousmallien tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Luettelon lisääminen tarjousmalliin

Järjestele ja näytä kenttiä tarjouksen rivikohteesta tai mistä tahansa vakio-objektista tai mukautetusta objektista, jolla on hakusuhde tarjousobjektiin. Lisätty luettelo näyttää taulukolta, jossa kenttien nimet näytetään sarakkeina.

Luettelo voi sisältää enintään 10 kenttää.

 **Note:** Et voi lisätä luetteloita tarjousmallisi ylä- tai alatunnisteeseen.

1. Vedä luettelo paletista malliin.
2. Kirjoita luettelon otsikko. Jos haluat piilottaa otsikon mallista tai PDF-tiedostosta, valitse **Piilota otsikko**.
3. Valitse **Objecti**-kentässä objekti, jonka kenttien haluat näkyvän luettelossa.
4. Voit siirtää sarakkeita Käytettävissä olevat kentät -luettelon ja Valitut kentät -luettelon välillä **Lisää**- ja **Poista**-nuolipainikkeilla. Voit muuttaa sarakkeiden järjestystä **Ylös**- ja **Alas**-nuolipainikkeilla.
5. Valitse **OK**.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita tarjousmallien editorin käyttämiseen](#)

[Tarjousmallien parantaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tarjousmallien luominen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tarjousmallien tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kuvan lisääminen tarjousmalliin

Näytä tarjousmallisi rungossa, ylätunnisteessa tai alatunnisteessa kuva, kuten yhtiösi logo.

Ennen kuin aloitat, lue tärkeimmät [huomioitavat asiat](#).

Palvelimelle ladatun kuvan lisääminen

1. Jos haluat käyttää Salesforce CRM Content -palvelussa säilytettyä kuvaa, hae kuva ja lataa se paikalliseen tiedostohakemistoosi.
2. Vedä **Teksti / Kuva-kenttä** ylä- tai alatunnisteeseen tai mihin tahansa rungon osioon.
3. Napsauta kuvaketta, napsauta **Valitse tiedosto** ja valitse kuva tiedostohakemistostasi.
4. Napsauta **Avaa** ja sitten **Lisää**.
Kuva näytetään kentässä. Voit muuttaa sen kokoa vetämällä kahvoista, jotka näyttävät kuvan korkeuden ja leveyden pikseleinä.
5. Valitse **OK**.
6. Jos haluat nähdä, miltä kuva näyttää mallista luoduissa PDF-tiedostoissa, napsauta **Tallenna ja esikatsela**.
7. Jos haluat piilottaa otsikon mallista tai PDF-tiedostosta, valitse Osion ominaisuudet -osiosta **Piilota otsikko**.

Kuvan lisääminen Salesforcen verkko-osoitteesta

1. Lataa kuva Asiakirjat-välilehteen tai määritä staattinen resurssi tarvittaessa.
2. Vedä **Teksti / Kuva-kenttä** ylä- tai alatunnisteeseen tai mihin tahansa rungon osioon.
3. Jos haluat piilottaa otsikon mallista tai PDF-tiedostosta, valitse **Piilota otsikko**.
4. Valitse **OK**.
5. Avaa kuvan lisätietosivu Asiakirjat-välilehdestä tai Staattiset resurssit -sivulta, napsauta **Näytä tiedosto** ja kopioi sen URL-osoite.
6. Napsauta tarjousmallien editorista  **Teksti / Kuva-kenttä**-otsikkopalkista.
7. Napsauta kuvan kuvaketta ja sitten Web-osoite-välilehteä.
8. Liitä URL-osoite URL-kenttään ja napsauta **Lisää**.

Kuva näytetään kentässä. Voit muuttaa sen kokoa vetämällä kahvoista, jotka näyttävät kuvan korkeuden ja leveyden pikseleinä.

9. Valitse **OK**.

10. Napsauta **Tallenna ja esikatsela**.

 **Tärkeää:** Jos kuva poistetaan Asiakirjat-välilehdestä tai Staattiset resurssit -sivulta, jossa sitä säilytetään, mallissa näytetään kuvan puuttumisesta kertova viesti. Palauta kuva, avaa malli, poista virheviestissä mainittu kuva ja liitä URL-osoite uudelleen.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita tarjousmallien editorin käyttämiseen](#)

[Tarjousmallien parantaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tarjousmallien luominen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tarjousmallien tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokonaissummat-osion lisääminen tarjousmalliin

Lisää tarjoukseen välisummaa ja kokonaissummaa.

1. Tee jokin seuraavista:
 - a. Valitse mallia luodessasi *Vakiomalli* ja muokkaa kokonaissummien osiota tarvittaessa.
 - b. Vedä osio minkä tahansa mallin asetteluun ja vedä summiin liittyvät kentät (kuten *Välisumma* ja *Kokonaissumma*) osion oikealle puolelle. Jos olet asettamassa osiota suoraan luettelon alapuolelle, piilota sen otsikko.
2. Napsauta  ja valitse oikea kentän tasaus.
3. Tallenna muutoksesi.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita tarjousmallien editorin käyttämiseen](#)

[Tarjousmallien parantaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä: **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tarjousmallien luominen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tarjousmallien tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Allekirjoituslaatikon lisääminen tarjousmalliin

Luo allekirjoitus- ja päivämäärärivit, jotta asiakkaasi voivat allekirjoittaa tarjouksensa nopeasti.

1. Vedä **Teksti/Kuva-kenttä** mallisi alatunnisteeseen. Jos haluat tasata allekirjoituslaatikkosi oikealle tai luoda kaksi allekirjoituslaatikkoo, käytä kahta saraketta.
2. Kirjoita jokaiselle luomallesi riville otsikko. Kirjoita esimerkiksi *Allekirjoitus*, *Nimi*, *Työnimike* tai *Päivämäärä*.
3. Jos haluat luoda rivin, johon asiakas voi kirjoittaa allekirjoituksensa tai muita tietoja, paina ja pidä alaviivanäppäintä pohjassa.
4. Napsauta **OK**.
5. Tallenna muutoksesi.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita tarjousmallien editorin käyttämiseen](#)
[Tarjousmallien parantaminen](#)

Ohjeita tarjousmallien editorin käyttämiseen

Tutustu tärkeimpiin ohjeisiin saadaksesi lisätietoja tarjousmallien luomisesta ja muokkaamisesta.

Yleiset ohjeet

- Voit laajentaa tai tiivistää ylälaidassa olevan paletin napsauttamalla  sen alapuolelta.
- Valitse vasemmasta sarakkeesta objekti näyttääksesi sen kentän paletissa.
- Paikallista kohteet paletissa helposti käyttämällä **Pikahakua**.
- Lisää elementti malliin vetämällä se paletista asetteluun.
- Jos haluat poistaa elementin asettelusta, vedä se takaisin palettiin tai pidä osoitinta sen osoitepalkin päällä ja napsauta .
- Kaksoisnapsauta minkä tahansa osion (ylä- ja alatunniste mukaan lukien) otsikkopalkkia tai  tehdäksesi seuraavat toimet:
 - Piilota osion otsikko.
 - Piilota kenttien otsikot. (Kenttien nimet näytetään harmaana tarjousmallien editorissa, mutta niitä ei näytetä PDF-tarjouksessa).
 - Muuta sarakkeiden määrää (yksi tai kaksi).
 - Sääda kentän tasausta.
- Napsauta **Tarjousmallin ominaisuudet** nimetäksesi mallin uudelleen.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tarjousmallien luominen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Tarjousmallien tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

- Jos haluat näyttää sisällön ilman otsikoita tarjousmallien osioissa, ylätunnisteissa ja alatunnisteissa, napsauta  ja valitse **Piilota**-valintaruutu.
- Käytä **Tyhjä tila** -kenttää lisätäksesi pystysuoran välin mallin haluamaasi kohtaan.

Ohjeita ylä- ja alatunnisteen käyttöön

Ylä- tai alatunniste on käytännössä osio. Voit lisätä siihen kenttiä ja näyttää tai piilottaa sen otsikon. Et voi poistaa ylä- tai alatunnistetta tai lisätä siihen enempää osioita.

- Valitse tarjousmallien editorissa objekti ja vedä sen haluamasi kentät ylä- tai alatunnisteeseen.
- Jos haluat käyttää kuvaa, kuten yrityksesi logoa, tai sisällyttää lisätietoja, kuten ehdot ja edellytykset, valitse **Teksti/Kuva**-kenttää.
- Jos haluat muuttaa ylä- tai alatunnisteen sarakkeiden määrää, napsauta  ja valitse haluamasi määrä (yksi tai kaksi).
 - Näytä sivun levyinen kuva käyttämällä yhden sarakkeen ylä- tai alatunnistetta.
 - Näytä ehtojen ja edellytysten teksti käyttämällä yhden sarakkeen alatunnistetta.
- Jos haluat muuttaa sarakkeen sisäistä tasausta, napsauta  ja valitse vasen tai oikea tasaus.
- Jos haluat piilottaa kenttien otsikot, napsauta  ja valitse **Piilota**-valintaruutu.

KATSO MYÖS:

[Tarjousmallien parantaminen](#)

Tarjousmallien kentät

Jos käytät tarjousmalleja, tutustu tarjousmallien kenttiin.

 **Note:** Seuraavan taulukon Mallikentän nimi -sarake tarjoaa lisätietoja, joita ei näytetä mallista luoduissa PDF-tiedostoissa. Ne auttavat sinua ymmärtämään tietoja, jotka saat, kun valitset kenttiä mallillesi.

Objekti	Objektikenttä	Mallikentän nimi	PDF-kentän nimi
Käyttäjä	Etunimi, Sukunimi	Laatija (nimi)	Laatija
käyttäjä	Sähköposti	Laatija (sähköposti)	Sähköposti
käyttäjä	Puhelin	Laatija (puhelin)	Puhelin
käyttäjä	Faksi	Laatija (faksi)	Faksi
Yrityksen tiedot	Osoite	Organisaatio (osoite)	Yrityksen osoite

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Objekti	Objektikenttä	Mallikentän nimi	PDF-kentän nimi
Tarjousasiakirjat	Piilotettu. Päivämäärä, jolloin PDF luotiin ja tallennettiin tarjousdokumenttien objektiin.	Tarjous-PDF (luontipäivä)	Luontipäivä

KATSO MYÖS:

[Tarjousmallien luominen, esikatselu ja aktivointi](#)

Kuvien lisääminen tarjousmalleihin

Ota huomioon muutama tärkeä seikka ennen kuin lisäät kuvia tarjousmalleihin.

- Voit säilyttää ladattavia kuvia omassa tiedostojärjestelmässä tai Salesforce CRM Content -kirjastossa.
- Jos säilytät kuvia Asiakirjat-välilehdessä tai Staattiset resurssit -sivulla, saat verkko-osoitteen, jota voit käyttää kuvan lisäämiseen.
- Jos lisäät liian suuren kuvan, se rajataan, kun käyttäjät luovat PDF-tarjouksia mallista. Estä kuvan rajaus napsauttamalla kuvan lisäämisen jälkeen **Tallenna ja esikatsela** ja muuttamalla kuvan kokoa tarvittaessa.
- Jos haluat lisätä kuvan *julkisesta* verkko-osoitteesta Salesforceen ulkopuolelta (kuten yhtiösi verkkosivustolta), ota yhteyttä Salesforceen ja pyydä, että julkinen URL lisätään Salesforce-organisaatiosi hyväksytyjen osoitteiden luetteloon.

KATSO MYÖS:

[Kuvan lisääminen tarjousmalliin](#)

Tarjousten kentät

Tutustu tarjousten kenttiin, jos olet korjaamassa tarjouksia tai käyttämässä mukautettuja kenttiä.

Seuraavissa taulukoissa kuvataan tarjouksen muodostavat kentät. Sivuasettelusi, kenttätason suojausasetuksesi ja Salesforce-versiosi määrittävät näkyvissä ja muokattavissa olevat kentät. (Kenttätason suojaus on käytettävissä vain Professional Edition-, Enterprise Edition-, Unlimited Edition-, Performance Edition- ja Developer Edition -versioissa).



Note: Jos mahdollisuuden tuotteen valuutta ei ole sama kuin käyttäjän valuutta useita valuuttoja käyttävässä organisaatiossa, tarjousten ja tarjousten rivi-kohteiden valuuttakentät näyttävät molemmat valuutat. Tuotteen valuutta muunnetaan käyttäjän valuutaksi ja muunnettu määrä näkyy sulkeissa. Tarjouksen mukautettujen raporttien kentät näkyvät raportin valuutassa. Valuuttakenttä sisältää **Välisumman**, **Veron** ja **Kokonaissumman**.

Kenttä	Kuvaus
Tilin nimi	Tilin nimi, johon tarjouksen mahdollisuus on linkitetty. (Vain luku)
Lisävastaanottajat	Toinen osoitekenttä. Ei näytetä oletusarvoisesti sivuasettelussa.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Sales Cloudissa saatavilla myös: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Kenttä	Kuvaus
Lisävastaanottajat nimelle	Henkilön tai yrityksen nimi, joka on liitetty ylimääräiseen osoitteeseen.
Laskutusosoite	Tarjoukseen liitetyn tilin laskutusosoite.
Laskutettavan nimi	Henkilön tai yrityksen nimi, jolta tarjous laskutetaan.
Yhteyshenkilön nimi	Tarjoukseen liitetyn yhteyshenkilön nimi. Tämä yhteyshenkilö on oletusarvoisesti mahdollisuuden ensisijainen yhteyshenkilö.
Sopimus	Tarjoukseen liittyvä sopimus.
Luoja	Tarjouksen luonut käyttäjä sekä luontipäivä ja -aika. (Vain luku)
Kuvaus	Tarjouksen kuvaus tai huomautukset, jotka auttavat erottamaan tarjouksen eri versiot toisistaan.
Alennus	Tarjouksen kaikkien rivikohteiden alennusten painotettu keskiarvo. Voi olla mikä tahansa kokonaisluku lukuun 100 saakka. (Vain luku)
Sähköposti	Tarjoukseen liitetyn yhteyshenkilön sähköpostiosoite. Jos tämä on saatavilla, se täytetään automaattisesti, kun lisää yhteyshenkilön.
Vanhenemispäivä	Tarjouksen vanhenemispäivä.
Faksi	Tarjoukseen liitetyn yhteyshenkilön faksinumero. Jos tämä on saatavilla, se täytetään automaattisesti, kun lisää yhteyshenkilön.
Kokonaissumma	Tarjouksen kokonaishinta plus toimituskulut ja verot. (Vain luku)
Edellinen muokkaaja	Tarjousta viimeksi muuttanut käyttäjä sekä muokauspäivä ja -aika. (Vain luku)
Rivikohteet	Tarjouksen rivikohteiden lukumäärä.
Mahdollisuuden nimi	Tarjoukseen liitetyn mahdollisuuden nimi. (Vain luku)
Puhelin	Tarjoukseen liitetyn yhteyshenkilön puhelinnumero. Jos tämä on saatavilla, se täytetään automaattisesti, kun lisää yhteyshenkilön.
Tarjouksen nimi	Tarjouksen nimi.
Tarjouksen numero	Järjestelmän tarjoukselle luoma tunnusnumero. (Vain luku)
Tarjous lähetetään	Osoite, johon tarjous lähetetään hyväksyttäväksi, esimerkiksi ostajaa edustavan kolmannen osapuolen osoite. Ei näytetä oletusarvoisesti sivuasettelussa.
Tarjouksen vastaanottajan nimi	Kohteen nimi (kuten henkilö tai yritys), jolle tarjous lähetetään hyväksyttäväksi.
Tietuetyyppi	Kentän nimi, joka määrittää, mitkä valintaluetteloarvot ovat käytettävissä tietueelle. Tietuetyyppi saatetaan yhdistää myyntiprosessiin. Käytettävissä Professional Edition-, Enterprise Edition-, Unlimited Edition-, Performance Edition- ja Developer Edition -versioissa.
Toimitus ja käsittely	Tarjouksen toimitus- ja käsittelykulut yhteensä.
Vastaanottaja	Tarjoukseen liitetyn tilin toimitusosoite.

Kenttä	Kuvaus
Vastaanottajan nimi	Kohteen nimi (kuten henkilö tai yritys), jolle tarjouksen riviakohteet lähetetään hyväksyttäväksi.
Tila	Tarjouksen tila. Vakiovaihtoehdot ovat: —Ei mitään— - Luonnos - Tarkastettava - Tarkastettavana - Hyväksytty - Hylätty - Esitetty - Vastaanotettu - Evätty Pääkäyttäjäsi määrittää uusien tarjousten oletusarvoisen tilan ja missä tiloissa olevia PDF-tarjouksia voidaan lähettää sähköpostitse.
Välisumma	Tarjouksen riviakohteiden kokonaissumma ennen alennuksia, veroja ja toimituskuluja. (Vain luku)
Synkronoidaan	Osoittaa, synkronoidaanko tarjous siihen liitetyn mahdollisuuden kanssa. (Vain luku)
Vero	Tarjouksen kokonaisverot.
Kokonaishinta	Tarjouksen riviakohteiden kokonaissumma, sisältäen alennukset, mutta pois lukien verot ja toimituskulut. (Vain luku)

Tarjouksen riviakohteen kentät

Kenttä	Kuvaus
Luoja	Riviakohteen luonut käyttäjä sekä luontipäivä ja -aika. (Vain luku)
Päiväys	Tuotteen huoltopäivä, voimaanastumispäivä ja muu päivämäärä.
Alennus	Alennus, joka kohdistetaan riviakohteeseen. Voit syöttää numeron prosenttimerkillä tai ilman. Voit käyttää enintään kahden desimaalin tarkkuutta.
Edellinen muokkaaja	Rivikohdetta viimeksi muuttanut käyttäjä sekä muokauspäivä ja -aika. (Vain luku)
Rivin kuvaus:	Riviakohteen tuotteen kuvaus.
Riviakohteen numero	Järjestelmän tarjouksen riviakohteelle luoma tunnusnumero. (Vain luku)
Luettelohinta	Tuotteen hinta hintakirjassa, valuutta mukaan lukien. (Vain luku)
Tuote	Riviakohteen tuotteen nimi hintakirjassa esitetyn mukaisesti. (Vain luku)
Tuotekoodi	Tuotteen tunnistamiseen käytetty sisäinen koodi tai tuotenumero.

Kenttä	Kuvaus
Määrä	Tarjoukseen sisältyvien rivikohteen tuoteyksiköiden lukumäärä. Arvon täytyy olla vähintään yksi. Jos tarjous synkronoidaan mahdollisuuden kanssa, tämä kenttä päivitetään tarjouksen rivikohteesta mahdollisuuden tuotteeseen. Tämä kenttä näytetään myös mahdollisuuden ennusteen muokkaussivun Tuotteet-luettelossa, jos käytät ennustamista mahdollisuuksillesi (riippuen käyttämäsi ennusteominaisuuden versiosta).
Tarjouksen nimi	Sen tarjouksen nimi, johon rivikohde kuuluu.
Myyntihinta	Hinta, jota haluat käyttää tuotteelle. Aluksi mahdollisuuden tai tarjouksen tuotteen myyntihinta on sama kuin hintakirjassa oleva tuotteen luettelohinta, mutta voit muuttaa sen täältä. Jos tarjous synkronoidaan mahdollisuuden kanssa, tämä kenttä päivitetään tarjouksen rivikohteesta mahdollisuuden tuotteeseen. Jos tarjous synkronoidaan mahdollisuuden kanssa, tämä kenttä päivitetään tarjouksen rivikohteesta mahdollisuuden tuotteeseen. Tämä kenttä näytetään myös mahdollisuuden ennusteen muokkaussivun Tuotteet-luettelossa, jos käytät ennustamista mahdollisuuksillesi (riippuen käyttämäsi ennusteominaisuuden versiosta).
Aikataulu	Osoittaa, käyttääkö rivikohde mahdollisuuden aikatauluja. Oletusaikatauluja ei siirretä mahdollisuudesta, kun mahdollisuuden tuotteet kopioidaan tarjoukseen.
Välisumma	Rivikohteen myyntihinta kerrottuna määrällä.
Kokonaishinta	Rivikohteen myyntihinta kerrottuna määrällä ja vähennettynä alennuksella.

Sopimusvaihtoehtojen mukauttaminen

Sopimusten mukauttaminen

Voit mukauttaa Salesforcea huolehtimaan sisäisistä sopimushallintaprosesseista.

Avaa Sopimusasetukset-sivu kirjoittamalla Määitykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Sopimusasetukset* ja valitsemalla **Sopimusasetukset**.

Sopimuksen päättymisilmoitusten ottaminen käyttöön

Lähetä automaattisesti sähköposti-ilmoitus tilin ja sopimuksen omistajille, kun sopimus päättyy.

1. Valitse **Lähetä sopimuksen päättymisilmoitukset sähköpostitse tilin ja sopimuksen omistajille** ja tallenna muutoksesi.
2. Jos haluat lopettaa päättymisilmoitusten lähettämisen, poista tämä vaihtoehto käytöstä ja tallenna muutoksesi.

Sopimuksen päättymispäivien automaattisen laskennan ottaminen käyttöön

Jos haluat laskea sopimusten päättymispäivät automaattisesti, valitse **Laske sopimuksen päättymispäivä automaattisesti** ja tallenna muutoksesi.

Note:

- Jos Salesforce laskee sopimuksen päättymispäivän automaattisesti, sitä ei näytetä sopimuksen muokkaussivulla.
- Jos Laske sopimuksen päättymispäivä automaattisesti -asetus on käytössä, mutta Sopimuksen alkamispäivä- tai Sopimuksen voimassaoloaika -kenttä on tyhjä, Sopimuksen päättymispäivä -kenttä on myös tyhjä.

Sopimuksen päättymispäivien automaattisen laskennan poistaminen käytöstä

Jos sopimuksillasi ei ole päättymispäivää tai jos haluat, että myyntitiimisi voi syöttää ne manuaalisesti, poista sopimusten päättymispäivien automaattinen laskenta käytöstä.

1. Poista **Laske sopimuksen päättymispäivä automaattisesti** -asetuksen valinta ja tallenna muutoksesi.
2. Tarkasta sivuasettelusi ja kenttätason suojausasetuksesi varmistaaksesi, että myyntitiimisi voi lukea ja muokata Sopimuksen päättymispäivä-, Sopimuksen alkamispäivä- ja Sopimuksen voimassaoloaika -kenttiä tarvittaessa.

Kaikkien tilojen historian seuranta

Hyväksyttävänä- tai Aktivoitu-tilassa olevien sopimusten historiaa seurataan oletusarvoisesti.

Jos haluat seurata sopimuksia riippumatta niiden tilasta, valitse **Kaikkien tilojen historian seuranta** ja tallenna muutoksesi.

Sopimusten viiteluettelon lisääminen mahdollisuuksiin

Käytä kenttätason suojausta ja kenttien käytettävyyttä sivuasetteluiden sijaan lisätäksesi sopimusten viiteluettelon mahdollisuuksiin.

1. Napsauta mahdollisuusobjektin hallinta-asetuksista Kentät-osiosta **Sopimus**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Sopimukset ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Sopimukset ovat käytettävissä: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sopimusasetusten muuttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

2. Napsauta **Määritä kenttätason suojaus**.
3. Valitse **Näkyvissä**-valintaruutu jokaiselle profiilille, jonka haluat näkevän sopimusten viiteluettelon, ja tallenna muutoksesi.
4. Napsauta **Näytä kentän käytettävyys**.
5. Jos jokin tietuetyyppi on merkitty piilotetuksi, napsauta **Piilotettu** ja valitse Sivunasettelu-osioista **Näkyvissä**.
6. Tallenna muutoksesi. Tietuetyypit merkitään muokattaviksi.

Sopimusten Chatter-syötteen ottaminen käyttöön

Lisää sopimuskenttiä, joita voidaan valvoa Chatterin kautta.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Syöteseuranta* ja valitse **Syöteseuranta**.
2. Valitse objektien luettelosta Sopimus.
3. Valitse **Ota käyttöön syöteseuranta** -valintaruutu ja valitse seurattavien kenttien valintaruudut.
4. Tallenna muutoksesi.

KATSO MYÖS:

[Tilausasetusten mukauttaminen](#)

Tilausvaihtoehtojen mukauttaminen

Tilausasetusten mukauttaminen

Voit mukauttaa Salesforcea huolehtimaan sisäisistä tilaushallintaprosesseista.

Määrittele seuraavat tilausasetukset Asetusten Tilausasetussivulta

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Ota tilaus käyttöön](#)

Ota tilaukset käyttöön salliaksesi myyntitiimiesi seurata ja hallinnoida asiakkaiden tuote- tai palvelupyynnöitä.

[Ota Alennustilaus käyttöön](#)

Jos haluat sallia myyntitiimisi käsitellä aktivoitujen tilausten palautuksia tai alennuksia, ota alennustilaukset käyttöön Salesforcea.

[Negatiivisten määrien salliminen tuotetilauksissa](#)

Ota negatiiviset määrät käyttöön salliaksesi myyntitiimin lisätä tilaustuotteita, joiden määrä on vähemmän kuin nolla.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Tilausasetusten muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Ota tilaus käyttöön

Ota tilaukset käyttöön salliaksesi myyntitiimiesi seurata ja hallinnoida asiakkaiden tuote- tai palvelupyynnöitä.

1. Kirjoita Määrytykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Tilausasetukset* ja valitse **Tilausasetukset**.
2. Varmista, että **Ota käyttöön tilaukset** on valittuna.
3. Tallenna muutoksesi.
4. Valitse sivuasettelut, joiden tulisi sisältää Tilaukset-viiteluettelo, ja tallenna muutoksesi.
5. Käytä profiileita tai Käyttöoikeusjoukkoja kohdistaksesi käyttäjien ja objektien käyttöoikeuksia oikeille käyttäjille.

Jos poistat tilaukset käytöstä, tilauksiin liittyvät tiedot piilotetaan. Jos haluat käyttää näitä tietoja uudelleen, ota tilaukset uudelleen käyttöön.

KATSO MYÖS:

[Tilausasetusten mukauttaminen](#)

[Ota Alennustilaus käyttöön](#)

Ota Alennustilaus käyttöön

Jos haluat sallia myyntitiimisi käsitellä aktivoitujen tilausten palautuksia tai alennuksia, ota alennustilaukset käyttöön Salesforcea.

1. Kirjoita Määrytykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Tilausasetukset* ja valitse **Tilausasetukset**.
2. Varmista, että **Ota käyttöön tilaukset** on valittuna.
3. Valitse **Ota alennustilaukset käyttöön**.
4. Tallenna muutoksesi.
5. Käytä profiilia tai käyttöoikeusjoukkoa kohdistaksesi tarvittavat käyttöoikeudet myyntitiimin jäsenille.
 - Tiimin jäsenet tarvitsevat alennustilausten luontioikeuden luodakseen alennustilauksia.
 - Tiimin jäsenet tarvitsevat kenttätason käyttöoikeudet tilaustuotteiden seuraaviin kenttiin lisätäksään tilaustuotteita alennustilauksiin: *Alkamispäivä*, *Päätymispäivä* ja *Alkuperäinen tilaustuote*.
6. Harkitse Alennustilaustuotteisiin liittyvän listan lisäämistä tilaustuotteiden sivuasetteluihin.



Note: Jos Ota käyttöön alennustilaukset -asetus poistetaan myöhemmin käytöstä, alennustilausten luontioikeus piilotetaan kaikilta profiileilta tai käyttöoikeusjoukoilta, mutta tietoja ei piiloteta. Myyntitiimisi ei voi luoda tai aktivoida alennustilauksia, mutta he voivat tarkastella ja muokata olemassa olevia. Jos poistat alennustilaukset käytöstä, poista myös niihin liittyvät tietuetyypit ja sivuasettelut käytöstä. Jos et käytä tietuetyyppejä, poista alennustilauksiin liittyvät kentät sivuasettelustasi. Näihin sisältyy Tilaus-objektin *Alkuperäinen tilaus*- ja *Alennustilaus*-kentät, Tilaustuote-objektin *Alkuperäinen tilaustuote*- ja *Käytettävissä oleva määrä* -kentät sekä kaikki mukautetut kentät.

KATSO MYÖS:

[Tilausasetusten mukauttaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilausasetusten muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilausasetusten muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Negatiivisten määrien salliminen tuotetilauksissa

Ota negatiiviset määrät käyttöön salliaksesi myyntitiimin lisätä tilaustuotteita, joiden määrä on vähemmän kuin nolla.

1. Kirjoita Määrytykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Tilausasetukset* ja valitse **Tilausasetukset**.
2. Varmista, että **Ota käyttöön tilaukset** on valittuna.
3. Valitse **Ota käyttöön negatiivinen määrä**.
4. Tallenna muutoksesi.

Jos Ota käyttöön negatiivinen määrä -asetus poistetaan käytöstä, myyntitiimisi eivät voi lisätä negatiivisia määriä tai aktivoida tilauksia, joiden tilaustuotteiden määrä on negatiivinen. Myyntitiimisi voi edelleen tarkastella ja muokata tilaustuotteita, joissa on negatiivisia määriä.

KATSO MYÖS:

[Tilausasetusten mukauttaminen](#)

Ennusteiden määrittäminen

Yhteistyöennusteiden määrittäminen

Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittäminen

Määritä Salesforce siten, että myyntitiimisi saa kaiken hyödyn irti Yhteistyöennusteet-ominaisuudesta.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Mukautettava ennustaminen -ominaisuudesta Yhteistyöennusteet-ominaisuuteen siirtymisessä huomioitavia asioita](#)

Ota huomioon muutama tärkeä seikka ennen kuin siirryt Mukautettava ennustaminen -ominaisuudesta Yhteistyöennusteet-ominaisuuteen.

[Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen](#)

Tutustu tärkeimpiin Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämistä koskeviin ohjeisiin.

[Ennusteasetusten määrittämisessä Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle huomioitavia asioita](#)

Tutustu muutamaa tärkeää seikkaa ennen ennusteasetusten määrittämistä.

[Ennusteasetusten määrittäminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle](#)

Valitse haluamasi ennustetyypit ja ennustesivulla näytettävät lisätiedot, jotta myyntitiimisi voi nähdä tuotto- ja määräennusteita myyntiputkesta.

[Käyttäjien ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Määritä Salesforce siten, että myyntitiimisi voi käyttää Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilausasetusten muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**- (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Aluehallinta on käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

[Salli kumppaniportaalin käyttäjien lisätä yhteistyöennusteiden mahdollisuuksia](#)

Jos myyntitiimisi työskentelee kumppanien kanssa, voit sisällyttää ennusteisiin kumppanikäyttäjien mahdollisuuksien summia ja lisätä kumppaniportaalin käyttäjiä tiimisi ennustehierarkiaan. Kumppaniportaalin käyttäjät eivät voi käyttää Yhteistyöennusteet-sivua tai sen toimintoja.

[Ennustehierarkiasi määrittäminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Ennustehierarkiasi sisältää luettelon kaikista ennustekäyttäjistä ja määrittää, miten heidän ennusteensa kootaan yhtiössasi. Pidä ennustehierarkiasi ajankohtaisena varmistaaksesi, että ennustepäälliköt näkevät kaikkien alaistensa ennustesummat.

[Ennustevaluutan valitseminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Valitse myyntitiimillesi sopiva ennustevaluutta.

[Yhtiösi ennustejakson määrittäminen](#)

Yhteistyöennusteet-karkeistustaulukko näyttää ennustesummat yksittäisille kuukausille tai neljännesvuosille sekä kuukausien tai neljännesvuosien asteikon, riippuen Yhteistyöennusteet-asetuksistasi.

[Kenttien näyttäminen Yhteistyöennusteet-ominaisuuden mahdollisuussikkunassa](#)

Valitse jokaiselle ennustetyypille enintään 15 vakiomuotoista ja mukautettua kenttää, jotka näytetään mahdollisuussikkunassa.

[Ohjeita kenttien näyttämiseen Yhteistyöennusteet-ominaisuuden mahdollisuussikkunassa](#)

Tutustu tärkeimpiin ohjeisiin, kun näytät kenttiä Yhteistyöennusteet-ominaisuuden mahdollisuussikkunassa.

[Ennusteluokkien mukauttaminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle](#)

Ennusteluokka on myyntisyklin sisäinen luokka, johon mahdollisuus kohdistetaan sen mahdollisuusvaiheen perusteella. Vakioennusteluokkia ovat Pipeline, Enimmäissumma, Vähimmäissumma, Ohitettu ja Suljettu. Voit mukauttaa ennusteluokkien nimiä.

[Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita](#)

Katso ennen Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käytöstä poistamista, miten se vaikuttaa tietoihisi.

Mukautettava ennustaminen -ominaisuudesta Yhteistyöennusteet-ominaisuuteen siirtymisessä huomioitavia asioita

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustemäärittysten tarkasteleminen:	Asetusten ja kokoonpanon tarkasteluoikeus
Ennusteasetusten muokkaaminen:	Sovelluksen mukautusoikeus
Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:	Sisäisten käyttäjien hallintaoikeus JA Sovelluksen mukautusoikeus
Kiintiöiden hallinta:	Sovelluksen mukautusoikeus JA Kiintiöiden hallintaoikeus
Määrätietojen lähettäminen Salesforceen:	Kiintiöiden hallintaoikeus JA Kaikkien ennusteiden tarkasteluoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classic

Käytettävissä: **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Aluehallinta on käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Ota huomioon muutama tärkeä seikka ennen kuin siirryt Mukautettava ennustaminen -ominaisuudesta Yhteistyöennusteet-ominaisuuteen.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

- Mukautettava ennustaminen -ominaisuus täytyy poistaa käytöstä, jotta Yhteistyöennusteet-ominaisuus voidaan ottaa käyttöön. Ota yhteyttä Salesforceen saadaksesi apua Mukautettava ennustaminen -ominaisuuden käytöstä poistamiseen.
- Kun poistat Mukautettava ennustaminen -ominaisuuden käytöstä, käyttäjätietueissa ei näytetä enää Kiintiöt-viiteluetteloa. Henkilökohtaisten kiintiöiden muokkausoikeutta (API-nimi: `PermissionsEditOwnQuota`) ei myöskään näytetä enää Profiili-objektissa.
- Jos sinulla on alkuperäinen Aluehallinta-ominaisuus käytössä, poista Mukautettava ennustaminen- ja alkuperäinen Aluehallinta-ominaisuudet käytöstä ennen Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käyttöön siirtymistä. Jos haluat poistaa nämä ominaisuudet käytöstä, ota yhteyttä Salesforceen. Voit käyttää Enterprise-aluehallintaa ja Yhteistyöennusteet-ominaisuuksia samanaikaisesti, mutta niitä ei ole tarkoitettu toimimaan yhdessä.
- Kun siirryt ominaisuudesta toiseen, Mukautettava ennustaminen -ominaisuuden ennustehistoria, korvaamiset, raportit ja jakotiedot tyhjennetään.
- Harkitse ennustereporttien data viemistä, jotta sinulla olisi niistä varmuuskopio.
- Yhteistyöennusteet-ominaisuuden oletusarvoinen ajanjakso on kuukausittaiset ennusteet. Voit muuttaa asetuksiasi neljännesvuodeksi. Jos käytät mukautettuja tilivuosia, tiliajanjaksosi on oletusarvoinen ajanjakso. Voit myös käyttää mukautettuja neljännesvuosia.
- Ennustehierarkia säilytetään. Harkitse kuitenkin Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käyttöön siirtymistä heti Mukautettavat ennusteet -ominaisuuden käytöstä poistamisen jälkeen vähentääksesi datan häviämisen riskiä. Älä ota ennustekäyttäjää uudelleen käyttöön siirtymisen jälkeen. Vahvista, että kaikki hierarkiat ovat ajan tasalla.
- Muista lukea kohta Mitä eroa on ennusteverzioiden välillä? ennen uuden ominaisuuden käyttöön siirtymistä määrittääksesi, voitko hyötyä Yhteistyöennusteet-ominaisuuden tarjoamista uusista parannuksista.

Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen

Tutustu tärkeimpiin Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämistä koskeviin ohjeisiin.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.



Tärkeää: Älä poista uutta käyttöliittymää käytöstä Salesforce Classicissa tai ota käyttöön alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta. Voit ottaa Enterprise-aluehallinnan käyttöön, mutta ennusteiden yhteenvedot perustuvat roolihierarkiaan eivätkä aluehierarkiaan.

- [Ota käyttöön 1–4 ennustetyyppeä.](#)
- Valitse kentät, jotka näytetään ennustesivun mahdollisuus -ikkunassa.
- Jos myyntitiimisi käyttää kiintiöitä, [ota kiintiöt käyttöön.](#)
- Jos myyntitiimisi säätää ennusteita, [ota ennusteiden säädöt käyttöön.](#)
- Valitse, haluatko käyttää yksittäisten ennusteluokkien yhteenvetoja vai [ottaa ennusteiden kumulatiiviset yhteenvedot käyttöön.](#)
- [Määritä ennustealueesi.](#) Voit valita ajanjakson ja oletusjakson. Vakiomuotoisia ja mukautettuja tilivuosia tuetaan.
- Jos yhtiösi käyttää omaa termistöään, [mukauta ennusteluokiasi.](#)
- Jos yhtiösi käyttää useita valuuttoja, määritä ennusteiden valuutta — yhtiösi yritysvaluutta tai ennusteen omistajan henkilökohtainen valuutta.
- [Ota käyttöön käyttäjät,](#) jotka tarvitsevat ennusteita.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Aluehallinta on käytettävissä: **Developer Edition-** ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

- [Määritä ennustehierarkiasi](#) valitaksesi, miten ennusteet käyttäytyvät yhtiössäsi ja kuka voi tarkastella ja säätää niitä. Ennustehierarkia pohjautuu roolihierarkiaan ja määrittää myös, ketkä käyttäjät ovat ennustepäälliköitä.
- Varmista, että Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käyttäjät voivat käyttää ennustesivua.
- Pidä välilehtien järjestäjä käytössä tarkastelun helpottamiseksi.

KATSO MYÖS:

[Ennusteasetusten määrittäminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle](#)

[Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita](#)

[Mukautettava ennustaminen -ominaisuudesta Yhteistyöennusteet-ominaisuuteen siirtymisessä huomioitavia asioita](#)

Ennusteasetusten määrittämisessä Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle huomioitavia asioita

Tutustu muutamaa tärkeään seikkaan ennen ennusteasetusten määrittämistä.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

- Salesforce suosittelee, että luet dokumentaation ennen Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämistä. Jos muutat tiettyjä asetuksia, saatat menettää tietoja.
- Jos kuitenkin poistat säädöt myöhemmin käytöstä, säätöjen tiedot poistetaan.
- Jos muutat ennusteasi ajanjaksoa, kiintiö- ja säätötiedot poistetaan.
- Jos poistat ennustetyypin, sen kiintiö- ja säätötiedot tyhjennetään.
- Jos vaihdat ennustetyypin mittayksikön tuotosta määräksi tai määrästä tuotoksi, sen kiintiö- ja säätötiedot tyhjennetään.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Ennusteasetusten määrittäminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Ennustemäärittysten tarkasteleminen:	Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
Ennusteasetusten muokkaaminen:	Sovelluksen mukautusoikeus
Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:	Sisäisten käyttäjien hallintaoikeus JA Sovelluksen mukautusoikeus
Kiintiöiden hallinta:	Sovelluksen mukautusoikeus JA Kiintiöiden hallintaoikeus
Määrätietojen lähettäminen Salesforceen:	Kiintiöiden hallintaoikeus JA Kaikkien ennusteiden tarkastelu-oikeus

Valitse haluamasi ennustetyypit ja ennustesivulla näytettävät lisätiedot, jotta myyntitiimisi voi nähdä tuotto- ja määräennusteita myyntiputkesta.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.



Tärkeää: Älä poista uutta käyttöliittymää käytöstä Salesforce Classicissa tai ota käyttöön alkuperäistä Aluehallinta-ominaisuutta. Voit ottaa Enterprise-aluehallinnan käyttöön, mutta ennusteiden yhteenvedot perustuvat roolihierarkiaan eivätkä aluehierarkiaan.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Ennusteet-asetukset* ja valitse **Ennusteet-asetukset**. Jos Yhteistyöennusteet ei ole käytössä, valitse **Ota ennusteet käyttöön**.
2. Jos et ole ottanut vielä yhtään ennustetyyppeä käyttöön, napsauta **Lisää ennustetyyppi**. Jos haluat ottaa käyttöön toisen ennustetyypin, napsauta **Lisää toinen ennustetyyppi**.
3. **Valitse ennustetyyppi**, jonka haluat lisätä. Riippuen muista kokoonpanoista, voit valita Mahdollisuudet, Mahdollisuuden osuudet, Kerrososuudet, Tuoteperheet tai mukautetun mahdollisuuden valuuttakentän.
4. Valitse ennustemittari, jota haluat käyttää — **Tuotto** tai **Määrä**. Jos haluat molemmat, lisää erilliset ennustetyypit jokaiselle. Kaikki ennustetyypit eivät tue molempia mittareita. Esimerkiksi mahdollisuuksien osuuksien ennusteet toimivat vain tuoton perusteella.
5. **Valitse kentät**, jotka näytetään ennustesivun mahdollisuusikkunassa. Voit valita erilaisen kenttäsarjan kaikille ennustetyypeille.
6. Napsauta **OK**.
7. **Ota ennustesäädöt käyttöön** organisaatiollesi ja tietyille käyttäjille.*
8. **Ota ennusteiden kumulatiiviset yhteenvedot käyttöön**.
9. Valitse Määritä ennusteen oletusjakso -osiosta ennusteen ajanjakso. Vakiomuotoisia ja mukautettuja tilivuosia tuetaan.
10. Valitse Määritä ennusteen oletusjakso -osiosta ensimmäinen ajanjakso ja näytettävien ajanjaksojen määrä. Tästä asetuksesta tehdään oletusasetus kaikille Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käyttäjille, kunnes he muuttavat sitä ennustesivulta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**- (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

11. Muokkaa tarvittaessa [Ennusteluokkia](#).
12. Jos yhtiösi käyttää useita valuuttoja, valitse valuutta, jota käyttäjäsi käyttävät ennusteissa.
13. [Ota kiintiöt käyttöön](#).
14. Tallenna muutoksesi.
15. [Ota käyttöön käyttäjät](#), joiden on käytettävä Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.
16. [Määritä ennustehierarkiasi](#) valitaksesi, miten ennusteet käyttäytyvät ja kuka voi tarkastella ja säätää niitä.
17. Palaa Ennusteet-asetukset-sivulle päivittääksesi asetuksia tarvittaessa.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen](#)

[Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita](#)

Käyttäjien ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Määritä Salesforce siten, että myyntitiimisi voi käyttää Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Käyttäjät** ja valitse **Käyttäjät**.
2. Napsauta kunkin käyttöönotettavan käyttäjän vierestä **Muokkaa**.
3. Valitse Yleiset tiedot -osiosta **Salli ennustaminen**.
4. Tallenna muutoksesi.

Käyttöön otetut käyttäjät näytetään ennustehierarkiassasi. Kun määrität ennustehierarkiasi, voit ottaa käyttöön useampia käyttäjiä tai poistaa käyttöönottamiasi käyttäjiä käytöstä.

KATSO MYÖS:

[Salli kumppaniportaalin käyttäjien lisätä yhteistyöennusteiden mahdollisuuksia](#)

[Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**- (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä:

Performance Edition- ja **Developer Edition**-versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:

- Käyttäjien hallintaoikeus
- JA
- Sovelluksen mukautusoikeus

Salli kumppaniportaalin käyttäjien lisätä yhteistyöennusteiden mahdollisuuksia

Jos myyntitiimisi työskentelee kumppanien kanssa, voit sisällyttää ennusteisiin kumppanikäyttäjien mahdollisuuksien summia ja lisätä kumppaniportaalin käyttäjiä tiimisi ennustehierarkiaan. Kumppaniportaalin käyttäjät eivät voi käyttää Yhteistyöennusteet-sivua tai sen toimintoja.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

1. Varmista, että olet suorittanut seuraavat toimenpiteet.
 - Ottanut kumppaniportaalit käyttöön
 - Luonut kumppaniportaalin
 - Luonut kumppaniprofiilin ja kohdistanut sen kumppaniportaaliin
 - Ottanut tilin käyttöön kumppanina ja sallinut kumppaniportaalin kirjautumisen kyseisen tilin yhteyshenkilölle
2. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Käyttäjät*, valitse **Käyttäjät** ja valitse luomasi kumppaniportaalin yhteyshenkilö.
3. Varmista, että **Aktiivinen**- ja **Salli ennustaminen** -valintaruudut on valittu.
4. Ota kumppaniportaalin käyttäjä käyttöön ennustehierarkiassa ja varmista, että hänet on kohdistettu aktiivisille ennustepäällikölle.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:

- Sisäisten käyttäjien hallintaoikeus

JA

Sovelluksen mukautusoikeus

Kumppaniprofiilien määrittäminen kumppaniportaaleihin:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Ennustehierarkiasi määrittäminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Ennustehierarkiasi sisältää luettelon kaikista ennustekäyttäjistä ja määrittää, miten heidän ennusteensa kootaan yhtiössasi. Pidä ennustehierarkiasi ajankohtaisena varmistaaksesi, että ennustepäälliköt näkevät kaikkien alaistensa ennustesummat.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

Kun valitset jonkun ennustepäälliköksi, hierarkiassa olevien päällikön alaisten kaikki ennusteet ja säädöt siirtyvät hänen ennusteisiinsa. Aseta ennustepäällikkö aina ennustehierarkian huipulle.

Valitse kaikki alaisia hallitsevat myyntipäälliköt ennustepäälliköksi ennustehierarkiaasi varmistaaksesi, että ennusteiden näkyvyys vaikuttaa hierarkian kaikkiin tasoihin.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Ennustehierarkia* ja valitse **Ennustehierarkia**.
2. Napsauta **Laajenna kaikki** nähdäksesi käytettävissä olevat roolit.
3. Napsauta **Ota käyttäjiä käyttöön** ja siirrä käyttäjiä Käytettävissä olevat käyttäjät- ja Käyttöönotetut käyttäjät -luetteloiden välillä **Lisää**- ja **Poista**-painikkeilla. Jos otit käyttäjän aiemmin käyttöön kirjoittamalla Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Käyttäjät*, valitsemalla **Käyttäjät** ja muokkaamalla käyttäjäsivua sallimaan ennusteet, nimi näytetään käyttöönotettujen käyttäjien luettelossa.
4. Valitse hierarkian kullekin päällikköroolille ennustepäällikkö napsauttamalla roolin vierestä **Muokkaa päällikköä** ja valitsemalla nimi Ennustepäällikkö-alasvetoluettelosta.
5. Tallenna muutoksesi.

KATSO MYÖS:

[Ennusteiden säätöjen ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

[Käyttäjien ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**- (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:

- Käyttäjien hallintaoikeus
- JA
- Sovelluksen mukautusoikeus

Ennustevaluutan valitseminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Valitse myyntitiimillesi sopiva ennustevaluutta.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

1. Tutustu osioon [Useat valuutat ennusteissa](#).
2. Kirjoita Määritykset-valikon `Pikahaku`-kenttään `Ennusteet-asetukset` ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
3. Valitse ennusteen valuutan kohdassa ennusteen valuuttavaihtoehto.
4. Tallenna muutoksesi.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:

- Käyttäjien hallintaoikeus
JA
Sovelluksen mukautusoikeus

Yhtiösi ennustejakson määrittäminen

Yhteistyöennusteet-karkeistustaulukko näyttää ennustesummat yksittäisille kuukausille tai neljännesvuosille sekä kuukausien tai neljännesvuosien asteikon, riippuen Yhteistyöennusteet-asetuksistasi.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.



Varoitus: Jos muutat ajanjaksoa kuukaudesta neljännesvuoteen tai neljännesvuodesta kuukauteen tai muutat vakiotilivuotta, kaikki säädöt ja kiintiöt menetetään. Jos otat mukautetut tilivuodet käyttöön, ensimmäisen mukautetun tilivuoden luominen poistaa kaikki kiintiöt ja säädöt vastaavilta ja tulevilta vakiotilivuosilta. Nämä muutokset aiheuttavat ennusteiden uudelleenlaskennan, joka saattaa kestää kauan, riippuen datasi määrästä.

Jos käytät mukautettuja tilivuosia, mukautetut ajanjaksosi tai vuosineljänneksesi näytetään. Käyttäjät voivat laatia ennusteen enintään 12 kuukauden tai 8 vuosineljänneksen ajalta, tulevaan tai menneeseen. Jos ennustejaksosi sisältää tämänhetkisen kuukauden tai vuosineljänneksen, ennustesivulla näytetään oletusarvoisesti tämänhetkinen kuukausi tai vuosineljännes. Muussa tapauksessa ajanjakson ensimmäinen kuukausi tai vuosineljännes näytetään.

Ennustejaksosta tehdään oletusasetus kaikille Yhteistyöennusteet-käyttäjille. Käyttäjät voivat käyttää tätä oletusta tai määrittää toisen aikajaksonäkymän omille ennusteilleen. Kun käyttäjät muuttavat omia ennusteen ajanjakson näkymiään, Salesforce-pääkäyttäjät eivät voi korvata niitä. Jos kuitenkin *ajanjakson* näkymää muutetaan kuukaudesta neljännesvuoteen tai neljännesvuodesta kuukauteen, muutos vaikuttaa kaikkien käyttäjien ennusteisiin.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Ennusteet-asetukset* ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
2. Valitse Määritä ennusteen oletusjakso -osiosta ensimmäinen ajanjakso ja näytettävien ajanjaksojen määrä.
3. Tallenna muutoksesi.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:

- Käyttäjien hallintaoikeus
JA
Sovelluksen mukautusoikeus

Kenttien näyttäminen Yhteistyöennusteet-ominaisuuden mahdollisuusikkunassa

Valitse jokaiselle ennustetyypille enintään 15 vakiomuotoista ja mukautettua kenttää, jotka näytetään mahdollisuusikkunassa.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Ennusteet-asetukset* ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
2. Napsauta ennustetyypin nimeä jonka mahdollisuuskenttiä haluat muokata.
3. Valitse näytettävät mahdollisuuskentät luettelosta. Kenttien järjestys ylhäältä alas määrittää niiden järjestyksen vasemmalta oikealle luettelossa.
4. Napsauta **OK**.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita kenttien näyttämiseen Yhteistyöennusteet-ominaisuuden mahdollisuusikkunassa](#)
[Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mahdollisuus-ikkunan mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Asetusten ja kokoonpanon tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Ohjeita kenttien näyttämiseen Yhteistyöennusteet-ominaisuuden mahdollisuusikkunassa

Tutustu tärkeimpiin ohjeisiin, kun näytät kenttiä Yhteistyöennusteet-ominaisuuden mahdollisuusikkunassa.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

- Jos lisää mahdollisuuskentän mahdollisuusikkunaan eikä se näy Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käyttäjille, tarkista käyttäjäprofiilin ja kentän kentätason suojausasetus. Jos ennuste perustuu kyseiseen kenttään, Ennustettu summa -sarake näyttää ennusteeseen laskettavan kentän arvon tai kentän osuuden arvon, riippumatta kentätason suojauksesta.
 - Kun myyntiedustaja valitsee ennustesumman yhteenvetotaulukosta, summaan vaikuttavien mahdollisuuksien luettelo näytetään taulukon alla. Valitse jokaiselle ennustetyypille enintään 15 vakio- tai mukautettua kenttää, jotka näytetään mahdollisuusikkunassa. Myyntitiimisi näkee valitut kentät kentätason suojausasetustensa mukaisesti. Mahdollisuuden nimi on pakollinen kenttä. Suosittelemme, että lisäät Ennusteluokka-kentän ikkunaan.
 - Kun valitset kenttiä, ota huomioon kentät, joita käytetään ennusteen yhteenvedossa.
 - Mahdollisuuksien määränennusteet tehdään mahdollisuuden Määrä-kentän perusteella, kun taas tuottoennusteet tehdään mahdollisuuden Summa-kentän perusteella.
 - Mahdollisuuksien osuuksien tuottoennusteet perustuvat mahdollisuuden Summa-kenttään ja myyntiedustajalle kohdistettuun prosenttiosuuteen.
 - Karkeistus perustuu mukautetun kentän summaan mukautettujen mahdollisuuskenttien ennusteille.
 - Tuoteperheiden tuottoennusteissa yhteenvedo perustuu tuoteperheen kaikkien mahdollisuuksien rivikohteiden Kokonaishinta-kentän summaan.
 - Tuoteperheiden määränennusteissa yhteenvedo perustuu tuoteperheen kaikkien mahdollisuuksien rivikohteiden Määrä-kenttään.
 - Mahdollisuuksissa, joilla ei ole mahdollisuuksien rivikohteita tai joiden rivikohteille ei ole määritetty tuoteperhettä, kokonaisarvot näytetään ennustesivun Luokittelemattomat tuotteet -rivillä.
- Riippuen siitä, käytetäänkö ennustetyypisi mittaukseen tuottoa vai määrää, harkitse Summa- tai Määrä-kentän lisäämistä paneeliin.
- Jos ennusteidesi tietolähde on mahdollisuudet tai tuoteperheet, Summa-kenttä näytetään oletusarvoisesti. Jos ennusteidesi tietolähde on mahdollisuuksien osuudet, Ennustettu summa- ja %-osuus-kentät näytetään oletusarvoisesti. Voit muuttaa valittuja kenttiä jokaiselle ennustetyypille jopa sen käyttöönoton jälkeen.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Ennusteluokkien mukauttaminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle

Ennusteluokka on myyntisyklin sisäinen luokka, johon mahdollisuus kohdistetaan sen mahdollisuusvaiheen perusteella. Vakioennusteluokkia ovat Pipeline, Enimmäissumma, Vähimmäissumma, Ohitettu ja Suljettu. Voit mukauttaa ennusteluokkien nimiä.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

1. Siirry mahdollisuuksien objektin hallinta-asetusten Kentät-osioon.
2. Napsauta **Ennusteluokka**.
3. Napsauta **Muokkaa** kunkin muokattavan arvon vierestä ennusteluokan valintaluetteloarvoista.
4. Kirjoita ennusteluokan nimi.
5. Tallenna muutoksesi.

Uusi ennusteluokan nimi näkyy mahdollisuustietueissa ja ennusteissa.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:

- Käyttäjien hallintaoikeus
JA
Sovelluksen mukautusoikeus

Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käytöstä poistamisessa huomioitavia asioita

Katso ennen Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käytöstä poistamista, miten se vaikuttaa tietoihisi.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.



Varoitus: Koska tiettyjen toimintojen käytöstä poistaminen saattaa johtaa kiintiö- ja säätötietojen häviämiseen, harkitse tietojesi viemistä ennen minkään toiminnon poistamista käytöstä. Kun olet tehnyt asetuksiin tarvittavat muutokset, voit tuoda tietosi takaisin Salesforceen. Jos muutat ajanjaksoasi kuukaudesta neljännesvuoteen tai neljännesvuodesta kuukauteen, *et voi* tuoda kiintiö- tai säätötietoja takaisin Salesforceen, koska olemassa olevat arvot eivät vastaa uutta ajanjaksoa.

Jos poistat käytöstä tämän...	Nämä kohteet poistetaan...
Yhteistyöennusteet	Säädöt (ennustehierarkiasi säilyy ennallaan)
Ennustetyyppi	Ennustetyypin määrät ja säädöt
Säädöt	Säädöt
Kuukausi-ajanjaksoasetuksen käyttääksesi ajanjaksona vuosineljänneksiä TAI Vuosineljännes-ajanjaksoasetuksen käyttääksesi ajanjaksona kuukausia	Kiintiöt ja säädöt

Jos haluat poistaa Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käytöstä, ota yhteyttä Salesforceen.

Kun säädöt poistetaan ennusteista, taustalla oleva data, johon ennusteet perustuvat, säilyy ennallaan.

KATSO MYÖS:

[Ennusteasetusten määrittäminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle](#)

Kiintiöt Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Ota kiintiöt käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa, jotta käyttäjät voivat ladata ja näyttää kiintiöitä ennusteiden summien vieressä.

Kiintiö on käyttäjälle kohdistettu kuukausittainen tai neljännesvuosittainen myyntitavoite. Päällikön kiintiö vastaa häneltä ja hänen tiimiltään yhdessä odotettua tulosta. Käyttäjät ja päälliköt tekevät kiintiön yhteenvedon manuaalisesti käyttäen tuotto- tai määrätietoja. Jos useita ennustetyyppejä on otettu käyttöön, jokaisen ennustetyypin kiintiötietoja säilytetään erillään.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Kiintiöiden ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Jos sinulla on API-käyttöoikeus, voivat ladata Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käyttäjille kiintiöitä ja näyttää niitä rinnakkain myyntitiimisi ennusteiden summien kanssa. Kiintiöiden ottaminen käyttöön ei vaadi API-käyttöoikeutta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Käytettävissä: **Professional Edition** -versioissa, joissa on API-käyttöoikeus käytössä

[Kiintiötietojen lataaminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Lataa ennusteiden kiintiötietoja Data Loaderilla tai Salesforcen API-rajapinnoilla.

Kiintiöiden ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Ennustemäärittysten tarkasteleminen:	Asetusten ja kokoonpanon tarkasteluoikeus
Ennusteasetusten muokkaaminen:	Sovelluksen mukautusoikeus
Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:	Sisäisten käyttäjien hallintaoikeus JA Sovelluksen mukautusoikeus
Kiintiöiden hallinta:	Sovelluksen mukautusoikeus JA Kiintiöiden hallintaoikeus
Määrätietojen lähettäminen Salesforceen:	Kiintiöiden hallintaoikeus JA Kaikkien ennusteiden tarkasteluoikeus

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Käytettävissä: **Professional Edition** -versioissa, joissa on API-käyttöoikeus käytössä

Jos sinulla on API-käyttöoikeus, voivat ladata Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käyttäjille kiintiöitä ja näyttää niitä rinnakkain myyntitiimisi ennusteiden summien kanssa. Kiintiöiden ottaminen käyttöön ei vaadi API-käyttöoikeutta.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Ennusteet-asetukset* ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
2. Valitse Kiintiöt-kohdasta **Näytä kiintiöt**.
3. Tallenna muutoksesi.

Jos poistat Yhteistyöennusteet käytöstä, myös kiintiöt poistetaan käytöstä. Jos muutat tietolähdettäsi tai poistat tuotto- tai määräennusteet käytöstä, niihin liittyvät kiintiöt tyhjennetään.

KATSO MYÖS:

[Kiintiötietojen lataaminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

[Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen](#)

Kiintiötietojen lataaminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Ennustemäärittysten tarkasteleminen:	Asetusten ja kokoonpanon tarkasteluoikeus
Ennusteasetusten muokkaaminen:	Sovelluksen mukautusoikeus
Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:	Sisäisten käyttäjien hallintaoikeus JA Sovelluksen mukautusoikeus
Kiintiöiden hallinta:	Sovelluksen mukautusoikeus JA Kiintiöiden hallintaoikeus
Määrätietojen lähettäminen Salesforceen:	Kiintiöiden hallintaoikeus JA Kaikkien ennusteiden tarkasteluoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Enterprise-**, **Performance-**, **Unlimited-** ja **Developer**-versioissa

Käytettävissä: **Professional Edition** -versioissa, joissa on API-käyttöoikeus käytössä

Lataa ennusteiden kiintiötietoja Data Loaderilla tai Salesforceen API-rajapinnoilla.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

Data Loader tarjoaa yksinkertaisen Osoita ja napsauta -tavan Salesforceen olevien tietojen lisäämiseen, tarkastamiseen ja muokkaamiseen. API-rajapinnat tarjoavat enemmän joustavuutta, mutta sinun täytyy kirjoittaa koodia. Varmista, että API-käyttöoikeus on käytössä käyttäksesi kumpaa tahansa menetelmää. Lisätietoja on kohdassa Data Loader.

Kiintiöiden lisääminen Data Loaderilla

Huomioi käyttämäsi Data Loader -versio ennen kiintiöiden lataamista palvelimelle. Jos käytössäsi on Data Loader -versio 30 tai uudempi, määritä ennustetyyppi kaikille kiintiöille, jotka aiot ladata palvelimelle.

1. Kysele User-objektia käyttäjien tunnuksillesi.

Käytä Data Loaderia hakeaksesi käyttäjiesi tunnuksia.

- Kirjoita Määrittäminen-valikon Pikahaku-kenttään *Data Loader* ja valitse **Data Loader**.
- Lataa ja asenna Data Loader.
- Käynnistä Data Loader.
- Napsauta **Vie**.
- Kirjoita käyttäjänimesi ja salasanasasi ja napsauta **Kirjaudu sisään**.
- Napsauta **Seuraava**.
- Valitse User-objekti luettelosta.
- Valitse vietävien tietojen tiedostonimi ja kohde.
- Napsauta **Seuraava**.
- Valitse **Tunnus-** ja **Nimi-** kentät.
- Napsauta **Valmis** ja sitten **Kyllä**.

- l. Napsauta **Näytä poimitut tiedot**.
 - m. Napsauta **Avaa ulkoisessa ohjelmassa**.
 - n. Tallenna tiedosto .csv-muodossa. Lisää käyttäjänimet ja -tunnukset kiintiöidesi taulukkoon ennen sen lataamista palvelimelle.
2. Jos käytössäsi on Data Loader -versio 30 tai sitä uudempi, kysele ForecastingType-objektia saadaksesi ennustetyypiesi tunnuksia. Jos et käytä Data Loader -versiota 30 tai sitä uudempaa, siirry vaiheeseen 3.
- a. Käynnistä Data Loader.
 - b. Valitse **Export (Vie)**.
 - c. Kirjoita käyttäjänimesi ja salasanasasi ja napsauta **Kirjaudu sisään**.
 - d. Valitse **Seuraava**.
 - e. Napsauta **Näytä kaikki Salesforce-objektit**.
 - f. Valitse Forecasting Type -objekti luettelosta.
 - g. Valitse vietävien tietojen tiedostonimi ja kohde.
 - h. Valitse **Seuraava**.
 - i. Valitse **Tunnus**- ja **Kehittäjän nimi** -kentät.
 - j. Napsauta **Valmis** ja sitten **Kyllä**.
 - k. Napsauta **Näytä poimitut tiedot**.
 - l. Napsauta **Avaa ulkoisessa ohjelmassa**.
 - m. Tallenna tiedosto .csv-muodossa.
 - n. Huomioi kunkin aktiivisen ennustetyypin DeveloperName- ja Id-kenttien arvot. Kaikki yhtiöt eivät käytä kaikkia tuloksissa näytettyjä ennustetyyppejä. Katso alla oleva luettelo, jos et ole varma, mihin ennustetyyppiin tietty DeveloperName-kenttä viittaa.
 - OpportunityRevenue : Mahdollisuudet - Tuotto
 - OpportunityQuantity : Mahdollisuudet - Määrä
 - OpportunitySplitRevenue : Mahdollisuuden tuotto-osuudet - Tuotto
 - OpportunityOverlayRevenue : Mahdollisuuden päällekkäiset osuudet - Tuotto
 - OpportunityLineItemRevenue : Tuoteperheet - Tuotto
 - OpportunityLineItemQuantity : Tuoteperheet - Määrä
 - Ennustetyypinä käyttöön otetun mukautetun mahdollisuusosuuden tyyppin nimi. Mukautetut osuustyyppit perustuvat valuuttakenttiin, jotka voivat sisältää vain tuottosummia.
 - o. Lisää kiintiöiden taulukkoosi sarakkeet DeveloperName- ja Id-kentille ja lisää kiintiöidesi ennustetyypin nimi ja tunnus kuhunkin riviin. Nimi ei ole pakollinen kiintiöiden lataamiseksi palvelimelle, mutta se auttaa sinua näkemään, mitä ennustetyyppejä työstät kullakin rivillä.
3. Valmiste kiintiöiden taulukkoasi lähettämistä varten.
- Jos käytössäsi on Data Loader -versio 30 tai uudempi, luo .csv-tiedosto, jossa on sarakkeet Käyttäjänimi, Käyttäjätunnus, Ennustetyypin nimi, Ennustetyypin tunnus, Summakiintiö, Määräkiintiö, Valuuttakoodi ja Ennustejakson alkamispäivä [VVV-KK-PP].
 - Jos käytössäsi on Data Loader -versio 29 tai vanhempi, luo .csv-tiedosto, jossa on sarakkeet Käyttäjänimi, Käyttäjätunnus, Summakiintiö, Määräkiintiö, Valuuttakoodi ja Ennustejakson alkamispäivä [VVV-KK-PP]. Jos käytät tuotto- ja määräennusteita, määritä niiden kiintiöt erillisille riveille .csv-tiedostossasi.

Et tarvitse Käyttäjänimi- tai Ennustetyypin nimi -sarakkeita, mutta niiden lisääminen auttaa sinua ymmärtämään .csv-tiedostosi sisältöä helpommin.

Käyttäjänimi	Käyttäjätunnus	Ennustetyypin nimi (Data Loader -versiolle 30 ja uudemmille)	Ennustetyypin tunnus (Data Loader -versiolle 30 ja uudemmille)	Määrä	Kirjaimia	Valuutan koodi	Alkamispäivä
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityRevenue	0DbD00000001eQBKAY	250000		USD	2012-03-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityRevenue	0DbD00000001eQBKAY	250000		USD	2012-04-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityRevenue	0DbD00000001eQBKAY	250000		USD	2012-05-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityQuantity	0DbD00000001eQAKAY		500		2012-03-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityQuantity	0DbD00000001eQAKAY		500		2012-04-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityQuantity	0DbD00000001eQAKAY		500		2012-05-01

Jos ennusteidesi tietolähde on tuoteperheet, lisää Tuoteperhe-sarake.

Käyttäjänimi	Käyttäjätunnus	Ennustetyypin nimi (Data Loader -versiolle 30 ja uudemmille)	Ennustetyypin tunnus (Data Loader -versiolle 30 ja uudemmille)	Tuoteperhe	Määrä	Kirjaimia	Valuutan koodi	Alkamispäivä
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityLineItemRevenue	0DbD00000001eQ9KAI	Hardware	250000		USD	2012-03-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityLineItemRevenue	0DbD00000001eQ9KAI	Software	150000		USD	2012-03-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityLineItemRevenue	0DbD00000001eQ9KAI	Services	50000		USD	2012-03-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityLineItemQuantity	0DbD00000001eQ8KAI	Hardware		500		2012-03-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityLineItemQuantity	0DbD00000001eQ8KAI	Software		300		2012-03-01
Kevin Bailey	00599000000Hofh	OpportunityLineItemQuantity	0DbD00000001eQ8KAI	Services		100		2012-03-01

4. Käytä Data Loaderia ladataksesi kiintiötietosi Salesforceen.
 - a. Käynnistä Data Loader.
 - b. Valitse **Lisää**.
 - c. Kirjaudu sisään käyttäjänimelläsi ja salasasanallasi.
 - d. Napsauta **Seuraava**.
 - e. Napsauta **Näytä kaikki Salesforce-objektit**.
 - f. Valitse Forecasting Quota -objekti luettelosta.
 - g. Napsauta **Selaa** ja valitse palvelimelle ladattava .csv-tiedosto.
 - h. Napsauta **Seuraava**.

- i. Napsauta **OK** datan valintaikkunassa.
- j. Napsauta **Luo kartoitus tai muokkaa kartoitusta**.
- k. Kartoita sarakkeet ForecastingQuota-objektin kenttiin tämän taulukon kuvaamalla tavalla.

CSV-tiedoston sarakkeiden otsikot	ForecastingQuota-kentät
Käyttäjätunnus	QuotaOwnerID
Kiintiösumma	QuotaAmount
Kiintiömäärä	QuotaQuantity
Valuutan koodi	CurrencyIsoCode
Alkamispäivä	StartDate
Tuoteperhe (tarvitaan vain, kun ennusteen tietolähde on Tuoteperheet)	ProductFamily
Ennustetyypin tunnus (tarvitaan vain Data Loader -versiolla 30 ja uudemmille)	ForecastingTypeID

- l. Napsauta **OK**.
- m. Napsauta **Seuraava**.
- n. Napsauta **Selaa** ja valitse hakemisto, johon haluat tallentaa latauksen onnistumisesta tai epäonnistumisesta kertovat viestit sisältävän lokitiedoston.
- o. Valitse **Valmis**.
- p. Napsauta **Kyllä** jatkaaksesi lähettämistä.
- q. Napsauta **OK**.

Lataa kiintiötiedot kiintiön omistajan omalla valuutalla parhaan tuloksen aikaansaamiseksi. Voit ladata kiintiötietoja palvelimelle käyttämällä API-rajapintaa, vaikka **Näytä kiintiöt** olisi pois käytöstä. Jos Data Loaderin aikavyöhyke-asetus on kiintiöiden omistajien aikavyöhykkeitä edellä, kuukausi saattaa erota yhdellä. Voit välttää tältä ongelmalta käyttämällä kiintiöitä syöttäessäsi päivämäärää, joka on suurempi kuin tai yhtä suuri kuin kunkin kuukauden kolmas päivä.

Kiintiöiden lähettäminen API:lla

Kun lataat kiintiötietoja API:lla, varmista, että käytät oikeaa API-versiota, riippuen käyttämästäsi kiintiötietojen tyypistä. Jos useita ennustetyyppejä on otettu käyttöön, jokaisen ennustetyypin kiintiötietoja säilytetään erillään.

Tuodessasi tietoja...	Käytä API -versiota...
Tuottokiintiöt mahdollisuusperusteisille ennusteille	25.0 tai uudempi
Määräkiintiöt mahdollisuusperusteisille ennusteille	28.0 tai uudempi
Tuottokiintiöt mahdollisuuksien osuuksiin perustuville ennusteille	29.0 tai uudempi
Tuotto- tai määräkiintiöt tuoteperheperusteisille ennusteille	29.0 tai uudempi
Kiintiöt organisaatioissa, joissa on käytössä useita ennustetyyppejä	30.0 tai uudempi

Ennusteiden säädöt

Ota säädöt käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa, jotta myyntitiimisi voi säätää ennusteita tarvittaessa.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Ennusteiden säätöjen ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Salli päälliköiden säätää alaistensa ennusteita, salli kaikkien ennustekäyttäjien säätää omia ennusteitaan, tai molemmat.

[Ennusteiden säätöjen poistaminen käytöstä Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Poista ennusteiden säädöt käytöstä, jos et halua ennustepäälliköiden säätävän alaistensa ennusteiden summia tai ennusteiden omistajien säätävän omia ennusteitaan. Käyttäjien käyttöoikeuksia ei tarvitse päivittää.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Ennusteiden säätöjen ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Salli päälliköiden säätää alustensa ennusteita, salli kaikkien ennustekäyttäjien säätää omia ennusteitaan, tai molemmat.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

1. [Määritä ennustehierarkiasi.](#)
2. Kirjoita Määrykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Ennusteet-asetukset* ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
3. Jos haluat sallia ennustepäälliköiden säätää alustensa ennusteiden summia, valitse Ota käyttöön ennusteiden säädöt -osiosta **Ota käyttöön päällikköjen säädöt**.
4. Jos haluat sallia kaikkien ennustekäyttäjien säätää omien ennusteidensa summia, valitse Ota käyttöön ennusteiden säädöt -osiosta **Ota käyttöön omistajien säädöt**.

 **Note:** Jos käytät tuoteperheiden ennusteita, et voi säätää oman tuoteperhe-ennusteesi summia.

5. Tallenna muutoksesi.
6. Kirjoita Määrykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Profiilit* ja valitse **Profiilit**.
7. Hae profiili, jolle haluat ottaa säädöt käyttöön.
8. Jos käytät profiilien parannettua käyttöliittymää, napsauta **Sovelluksen käyttöoikeudet** ja sitten **Muokkaa**.
9. Valitse **Ennusteiden korvaaminen** ja tallenna muutoksesi.

Jos useita ennustetyyppejä on otettu käyttöön, jokaisen ennustetyypin säätöjä säilytetään erillään.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen](#)
[Yhtiösi ennustejakson määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:

- Käyttäjien hallintaoikeus
 JA
 Sovelluksen mukautusoikeus

Ennusteiden säätöjen poistaminen käytöstä Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Poista ennusteiden säädöt käytöstä, jos et halua ennustepäälliköiden säätävän alaistensa ennusteiden summia tai ennusteiden omistajien säätävän omia ennusteitaan. Käyttäjien käyttöoikeuksia ei tarvitse päivittää.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.



Varoitus: Ennusteiden säätöjen poistaminen käytöstä tyhjentää nykyiset säädöt kaikilta ennustetyypeiltä. Ennen kuin poistat säädöt pois käytöstä, katso lisätietoja kohdasta Säätöjen tyhjentäminen Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa. Koska tiettyjen toimintojen käytöstä poistaminen saattaa johtaa kiintiö- ja säätötietojen häviämiseen, harkitse tietojesi viemistä ennen minkään toiminnon poistamista käytöstä. Kun olet tehnyt asetuksiin tarvittavat muutokset, voit tuoda tietosi takaisin Salesforce:en.

1. Kirjoita Määrytykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Ennusteet-asetukset* ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
2. Jos haluat estää ennustepäälliköitä säätämästä alaistensa ennusteiden summia, poista Ota käyttöön ennusteiden säädöt -osiosta valinta **Ota käyttöön päällikköjen säädöt**.
3. Jos haluat estää kaikkia ennustekäyttäjiä säätämästä omien ennusteidensa summia, poista Ota käyttöön ennusteiden säädöt -osiosta valinta **Ota käyttöön omistajien säädöt**.
4. Tallenna muutoksesi.

Ennusteiden kumulatiiviset yhteenvedot

Määritä, miten myyntitiimisi yhdistää mahdollisuuksia Yhteistyöennusteet-ominaisuuteen.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Ennusteiden kumulatiiviset yhteenvedot Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Tutustu menetelmiin, joilla voit yhdistää mahdollisuuksia ennusteiksi myyntitiimillesi.

[Ennusteiden kumulatiivisten yhteenvedojen ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Valitse joko ennusteiden kumulatiiviset yhteenvetosarakkeet tai yksittäisten ennusteluokkien sarakkeet.

Ennusteiden kumulatiiviset yhteenvedot Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Tutustu menetelmiin, joilla voit yhdistää mahdollisuuksia ennusteiksi myyntitiimillesi.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

- Yksittäisten ennusteluokkien yhteenvedot yhdistävät yksittäisten ennusteluokkien mahdollisuudet kunkin luokan erillisiin ennustesummiin.
- Kumulatiiviset ennusteyhteenvedot yhdistävät useiden ennusteluokkien mahdollisuudet kumulatiiviseksi ennustesummiksi.

Yhteenvedojen oletusasetus on yksittäisten ennusteluokkien yhteenvedot. Jos valitset **Ennusteiden kumulatiiviset yhteenvedot**, mahdollisuudet yhdistetään ennustesummiin eri tavalla. Myös ennustesivun sarakkeiden nimet muuttuvat.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön:

- Käyttäjien hallintaoikeus
JA
Sovelluksen mukautusoikeus

Luokan yhteenvedon menetelmä	Sarakkeen nimi ennustesivulla	Mahdollisuudet, joista laaditaan siihen yhteenvedo
Yksittäinen	Potentiaali	Potentiaali
	Enimmäissumma	Enimmäissumma
	Vähimmäissumma	Vähimmäissumma
	Suljettu	Suljettu
Kumulatiivinen	Avoin pipeline	- Potentiaali - Enimmäissumma - Vähimmäissumma
	Paras tapaus -ennuste	- Enimmäissumma - Vähimmäissumma - Suljettu
	Vähimmäissumma-ennuste	- Vähimmäissumma - Suljettu
	Vain suljettu	Suljettu

Ennusteiden kumulatiivisten yhteenvedojen hyödyt

Yksittäisten ennusteluokkien ennusteilla jokainen kokonaissumma ja välisumma edustaa vain yhdestä erillisestä ennusteluokasta saatuja mahdollisuuksia. Tällainen yhteenvetotyyppi tarkoittaa, että jos ennusteiden käyttäjät haluavat nähdä tuottamansa kokonaissumman kuukaudelta tai vuosineljännekseltä, heidän täytyy yhdistää Enintään-, Vähimmäismäärä- ja Suljettu-ennusteluokat yhteen.

Esimerkki: Ennusteiden yksittäinen yhteenvedo				
Ennustesummat	Suljettu	Vähimmäissumma	Enimmäissumma	Potentiaali
	50 \$	100 \$	150 \$	200 \$
Mahdollisuudet	Suljettu	Vähimmäissumma	Enimmäissumma	Potentiaali
	50 \$	50 \$ 50 \$	50 \$ 50 \$ 50 \$	50 \$ 50 \$ 50 \$ 50 \$

Kumulatiivisilla ennusteyhteenvedoilla ennusteiden sarakkeissa näytetään valitusta ennusteluokasta sekä myyntiputkessasi seuraavista luokista saatujen mahdollisuuksien kumulatiiviset summat. Tämän näkymän avulla myyntitiimin jäsenet näkevät todennäköiset kokonaissummansa ilman, että heidän täytyisi yhdistää ennusteluokkien kokonaissummat itse.

Esimerkiksi tässä taulukossa näytetään kumulatiivisten ennusteyhteenvedojen summat, kun sinulla on neljä Pipeline-mahdollisuutta, kolme Paras tapaus -mahdollisuutta, kaksi Vähimmäissumma-mahdollisuutta ja yksi Suljettu-mahdollisuus, joiden kaikkien arvo on 50 \$.

Esimerkki: Ennusteiden kumulatiivinen yhteenvedo				
Ennustesummat	Vain suljettu	Vähimmäissumma-ennuste	Paras tapaus -ennuste	Avoin pipeline
	50 \$	150 \$	300 \$	450 \$
Mahdollisuudet	Suljettu	Vähimmäissumma	Enimmäissumma	Potentiaali
	50 \$	• 50 \$ • 50 \$	• 50 \$ • 50 \$ • 50 \$	• 50 \$ • 50 \$ • 50 \$ • 50 \$



Note: Et voi käyttää ennusteiden historiallisia trendejä ennusteiden kumulatiivisten yhteenvedojen kanssa.

Ennusteiden kumulatiivisten yhteenvedojen ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Valitse joko ennusteiden kumulatiiviset yhteenvedosarakkeet tai yksittäisten ennusteluokkien sarakkeet.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

Ennustesarakkeiden näyttötavan muuttaminen poistaa kaikki Vähimmäissumma- ja Enintään-ennusteiden summiin tehdyt säädöt, mutta ei kiintiötietoja.

1. Kirjoita Määritykset-valikon `Pikahaku`-kenttään `Ennusteet-asetukset` ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
2. Valitse **Ota käyttöön ennusteiden kumulatiiviset yhteenvedot** ja tallenna asetuksesi.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustemääritysten tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu oikeus

Ennusteasetusten muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Ennustetyypit

Käytä ennustetyyppejä tarjotaksesi myyntitiimillesi entistä enemmän joustavuutta Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Ennustetyypit Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Ennustetyyppi on ennuste, joka on määritetty käyttämään tietyn tyyppistä dataa. Voit käyttää mahdollisuuden Summa-kenttää, mahdollisuuksien osuuksia, kerrososuuksia, mukautettuja mahdollisuuskenttiä tai tuoteperheitä. Jokaisella ennustetyypillä on mittayksikkö: tuotto tai määrä.

[Ennustetyyppien ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle](#)

Anna myyntitiimisi valita jokin neljästä ennustetyypistä, jotta he voivat ennustaa myyntejä useista perspektiiveistä.

[Tuotto-osuuksien ennusteiden tai kerrososuuksien ennusteiden ottaminen käyttöön myyntipäälliköille Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Lisää tuotto-osuuksien ennusteita, jotta myyntitiimisi voi seurata useiden myyntiedustajien mahdollisuuksien tuottoa. Lisää kerrososuuksien ennusteita, jotta myyntitiimisi voi seurata tuottoa päällekkäisistä myyntirooleista.

[Mukautettujen kenttien ennusteiden ottaminen käyttöön myyntipäälliköille Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa](#)

Ota ensin mukautettu osuustyyppi käyttöön jokaiselle mukautetulle mahdollisuuskentälle, joiden perusteella myyntitiimisi haluaa laatia ennusteita – vaikka kenttä ei sisältäisikään osuuksia. Kun myyntiedustaja luo mahdollisuuden, hän saa 100 % osuuden kustakin 100 % vahvistetusta mukautetusta osuustyyppistä, jonka otat käyttöön. Vaikka et siis aikoisikaan jakaa mukautettua kenttää osuuksiin, ennusteen yhteenvedo sisältää 100 % mukautetun kentän summasta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Ennustetyypit Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Ennustetyyppi on ennuste, joka on määritetty käyttämään tietyn tyyppistä dataa. Voit käyttää mahdollisuuden Summa-kenttää, mahdollisuuksien osuuksia, kerrososuuksia, mukautettuja mahdollisuuskenttiä tai tuoteperheitä. Jokaisella ennustetyypillä on mittayksikkö: tuotto tai määrä.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

Ennustetyyppi	Mihin yhteenveto perustuu
Mahdollisuudet - Tuotto	Mahdollisuuden Summa-kenttään.
Mahdollisuudet - Määrä	Mahdollisuuden Määrä-kenttään.
Tuoteperheet - Tuotto	Mahdollisuuden Summa-kenttään. Ennusteiden summat on eroteltu tuoteperheen perusteella. Jos haluat käyttää Tuoteperhe-ennustetta, käytä mahdollisuuksien tuotteita ja tuoteperheitä.
Tuoteperheet - Määrä	Mahdollisuuden Määrä-kenttään. Ennusteiden summat on eroteltu tuoteperheen perusteella. Jos haluat käyttää Tuoteperhe-ennustetta, käytä mahdollisuuksien tuotteita ja tuoteperheitä.
Mahdollisuuden osuudet - Tuotto	Mahdollisuuden Summa-kenttään ja myyntitiimin kunkin jäsenen prosenttiosuuteen. Mahdollisuuden osuuksille - Tuotto-ennusteiden kaikkien mahdollisuuksien prosenttiosuuksien on oltava yhteensä 100 %. Jos haluat käyttää mahdollisuuksien osuuksien ennusteita, ota käyttöön Mahdollisuustiimit, Mahdollisuuden osuudet- ja Tuotto-osuustyyppit.
Päällekkäiset osuudet - Tuotto	Mahdollisuuden Summa-kenttä ja päällekkäisen myyntitiimin kunkin jäsenen prosenttiosuus. Kerrososuudet - Tuotto-ennusteiden prosenttiosuuksien ei tarvitse olla yhteensä 100 %. Jos haluat käyttää kerrososuuksien ennusteita, ota käyttöön Mahdollisuustiimit-, Mahdollisuuden osuudet- ja Limittäinen-osuustyyppit.
Mukautettu mahdollisuuden valuuttakenttä - Tuotto	Määrittämäsi mukautetun mahdollisuuden valuuttakentän summaan. Jos haluat käyttää mahdollisuuksien valuuttakenttien mukautettuja ennusteita, Mahdollisuustiimit- ja Mahdollisuuksien osuudet -osuustyyppien täytyy olla käytössä. Ota mukautettu osuustyyppi käyttöön kentälle, vaikka et aikoisikaan jakaa kentän summaa osuuksiin.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition-** (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

Ennustetyyppi	Mihin yhteenveto perustuu
Odotettu tuotto - Tuotto	Mahdollisuuden Odotettu tuotto -kentän summaan. Jos haluat ennustaa Odotettu tuotto -kentän perusteella, ota käyttöön Mahdollisuustiimit- ja Mahdollisuuden osuudet -osuustyyppit. Ota mukautettu osuustyyppi käyttöön kentälle, vaikka et aikoisikaan jakaa kentän summaa osuuksiin.

Mahdollisuudet

- Jos haluat ennustaa mahdollisuuksien Summa-kentän perusteella, käytä mahdollisuuden tuottoennustetta.
- Jos haluat ennustaa mahdollisuuksien Määrä-kentän perusteella, käytä mahdollisuuden määräennustetta.

Tuoteperheet

Jos yhtiösi ryhmittää tuotteensa ja palvelunsa tuoteperheisiin ja sen täytyy laatia niihin perustuvia ennusteita, käytä tuoteperheen ennustetta. Ota huomioon seuraavat asiat käyttäessäsi tuoteperheitä.

- Summa-sarake näytetään ennustesivun mahdollisuuksien luettelossa.
- Voit laatia ennusteita tuoton, määrän tai molempien perusteella.
- Ennustekäyttäjät voivat tarkastella kaikkien heitä roolihierarkiassa alempana olevien myyntitiimin jäsenten ennusteita kustakin tuoteperheestä.
- Käytä mahdollisuuksien tuotteita ja tuoteperheitä.
- Suosittelemme täyttämään kaikkien tuotetietueiden Tuoteperhe-kentän. Jos tuotteella ei ole Tuoteperhe-arvoa ja siitä laaditaan ennuste, ennuste näytetään Luokittelemattomat tuotteet -ennusterivillä (jos mahdollisuudella ei ole riviakohteita, myös mahdollisuuden summa tai määrä näytetään tällä rivillä).
- Myyntiedustajan tuoteperhe-ennusteisiin voi tehdä säätöjä, mutta myyntiedustajan kaikkien tuoteperhe-ennusteiden kokonaissummaan ei.
- Voit määrittää erillisiä tuoteperhekiintiöitä jokaiselle myyntiedustajalle, mutta et yhtä kiintiötä jokaiselle myyntiedustajalle.

Mahdollisuuksien osuudet

Jos myyntitiimisi käyttää tiimimyyntiä ja mahdollisuuksien osuuksia, käytä mahdollisuuksien osuuksien tuottoennustetta. Ota huomioon seuraavat asiat käyttäessäsi mahdollisuuksien osuuksia.

- Ennustettu summa- ja %-osuus-sarakkeet näytetään ennustesivun mahdollisuuksien luettelossa.
- Voit laatia ennusteita tuoton, mutta et määrän perusteella.
- Tiimimyynti-, Mahdollisuuden osuudet- ja Tuotto-osuustyyppien täytyy olla käytössä.

Päällekkäiset osuudet

Käytä kerrososuuksia seurataksesi tuottoa myyntitiimin jäseniltä, jotka auttavat sulkemaan mahdollisuuksia, mutta eivät ole niistä suoraan vastuussa.

- Mahdollisuuden kerrososuuksien ei tarvitse olla yhteensä 100 %.
- Voit laatia ennusteita tuoton, mutta et määrän perusteella.
- Tiimimyynti-, Mahdollisuuden osuudet- ja Limittäinen-osuustyyppien täytyy olla käytössä.

Mukautetut mahdollisuuksien valuuttakentät

Jos käytät mukautettuja valuuttakenttiä mahdollisuuksissa, voit tehdä ennusteita niiden summien perusteella.

- Koska kentän täytyy olla mukautettu valuuttakenttä, voit ennustaa tuoton, mutta et määrän perusteella.
- Voit tehdä ennusteita mukautetun kentän perusteella riippumatta siitä, sisältääkö se mahdollisuuksien osuuksia.
- Sinulla täytyy olla Tiimimyynti- ja Mahdollisuuksien osuudet -osuustyypit sekä mukautettu osuustyyppi käytössä kentälle riippumatta siitä, käyttääkö kenttä osuuksia.

Odotettu tuotto

Jos Summa-kentän arvo ja mahdollisuuden todellinen tuotto eroavat usein, mahdollisuuden Odotettu tuotto -kenttä on hyödyllinen. Jos myyntitiimisi osaa arvioida tämän eroavaisuuden, harkitse Odotettu tuotto -kentän käyttöä ja sen perusteella ennustamista.

- Voit laatia ennusteita tuoton, mutta et määrän perusteella.
- Voit tehdä ennusteita Odotettu tuotto -kentän perusteella riippumatta siitä, käytätkö siinä mahdollisuuksien osuuksia.
- Sinun täytyy ottaa Tiimimyynti- ja Mahdollisuuden osuudet -osuustyypit sekä mukautettu osuustyyppi käyttöön Odotettu tuotto -kentälle riippumatta siitä, käytätkö siinä osuuksia.

Kun otat käyttöön useita ennustetyyppejä, mukautetut ennustenäkymät sallivat sinun mukauttaa mahdollisuuden tietoja, jotka näytetään jokaiselle ennusteelle.

Jos myyntitiimisi laatii ennusteita esimerkiksi mahdollisuuksien ja tuoteperheiden tuoton perusteella, ota käyttöön tuottoon perustuvat mahdollisuus- ja tuoteperhe-ennusteet.

Tässä näet Mahdollisuuksien tuotto -ennustesivun, jossa näytetään jokaisen ennusteyhteenvedon jokaisen myyntiedustajan kokonaistuotot.

Home

Chatter

Leads

Accounts

Contacts

Opportunities

Reports

Dashboards

Forecasts

Edit Quotas

+

Jump to...

Elliot Smith

Jeff Diamond

Forecasts Setup

Video Tutorial

Guided Tour

Help for this Page

Opportunities Revenue in U.S. Dollar

Display Options

Refresh

Valerie Jones Forecast

	Quota	Closed	Commit	Best Case	Pipeline
Total: 1 Quarter (Change)	USD 950,000.00	USD 600,000.00 63.2%	USD 560,050.00 59.0%	USD 1,257,501... 132.4%	USD 2,579,419... 271.5%
FQ4 FY 2013	USD 950,000.00	USD 600,000.00 63.2%	USD 560,050.00 59.0%	USD 1,257,501.00 132.4%	USD 2,579,419.00 271.5%
Cindy Long	USD 200,000.00	USD 110,000.00 55.0%	USD 10,000.00 5.0%	USD 195,707.00 97.9%	USD 676,475.00 338.2%
Ely McCrane	USD 200,000.00	USD 146,252.00 73.1%	USD 112,000.00 56.0%	USD 511,500.00 255.8%	USD 123,750.00 61.9%
Kasey Lee	USD 200,000.00	USD 188,750.00 94.4%	USD 61,229.00 30.6%	USD 229,500.00 114.8%	USD 427,750.00 213.9%
Scott Thompson	USD 250,000.00	USD 74,998.00 30.0%	USD 300,000.00 120.0%	USD 179,794.00 71.9%	USD 992,444.00 397.0%
Wendy Johnson	USD 100,000.00	USD 80,000.00 80.0%	USD 76,821.00 76.8%	USD 141,000.00 141.0%	USD 359,000.00 359.0%
My Opportunities	-	USD 0.00	USD 0.00	USD 0.00	USD 0.00

Käyttäjät voivat vaihtaa ennustenäkymää yhdestä ennustetyypistä toiseen käyttämällä ennustetyyppivalikkoa.

Home Chatter Leads Accounts Contacts Opportunities Reports Dashboards Forecasts Edit Quotas +



Jump to... | Elliot Smith | Jeff Diamond

Valerie Jones Forecast

Forecasts Setup | Video Tutorial | Guided Tour | Help for this Page

Opportunities Revenue in U.S. Dollar

Forecast Type

- Opportunities Revenue
- Product Family Revenue

Display Options

Refresh

	Quota	Closed			Pipeline
Total: 1 Quarter (Change)	USD 950,000.00	USD 600,000.00 63.2%	USD 560,050.00 59.0%	USD 1,257,501.00 132.4%	USD 2,579,419.00 271.5%
[-] FQ4 FY 2013	USD 950,000.00	USD 600,000.00 63.2%	USD 560,050.00 59.0%	USD 1,257,501.00 132.4%	USD 2,579,419.00 271.5%
Cindy Long	USD 200,000.00	USD 110,000.00 55.0%	USD 10,000.00 5.0%	USD 195,707.00 97.9%	USD 676,475.00 338.2%
Ely McCrane	USD 200,000.00	USD 146,252.00 73.1%	USD 112,000.00 56.0%	USD 511,500.00 255.8%	USD 123,750.00 61.9%
Kasey Lee	USD 200,000.00	USD 188,750.00 94.4%	USD 61,229.00 30.6%	USD 229,500.00 114.8%	USD 427,750.00 213.9%
Scott Thompson	USD 250,000.00	USD 74,998.00 30.0%	USD 300,000.00 120.0%	USD 179,794.00 71.9%	USD 992,444.00 397.0%
Wendy Johnson	USD 100,000.00	USD 80,000.00 80.0%	USD 76,821.00 76.8%	USD 141,000.00 141.0%	USD 359,000.00 359.0%
My Opportunities	-	USD 0.00	USD 0.00	USD 0.00	USD 0.00

Kun myyntiedustajat vaihtavat ennustetypiksi Tuoteperheen tuotto, he näkevät jokaisen myyntiedustajan kokonaismyynnin tuoteperhekohtaisesti.

HomeChatterLeadsAccountsContactsOpportunitiesReportsDashboardsForecastsEdit Quotas+

Jump to... | Elliot Smith > Jeff Diamond >

Valerie Jones Forecast

Forecasts Setup | Video Tutorial | Guided Tour | Help for this Page

Product Family Revenue in U.S. Dollar | Display Options | Refresh

	Quota	Closed	Commit	Upside	Pipeline
Total: 1 Quarter (Change)	USD 925,000.00	USD 280,000.00	USD 1,722,000...	USD 3,744,010...	USD 3,845,250...
- FQ4 FY 2013	USD 925,000.00	USD 280,000.00	USD 1,722,000.00	USD 3,744,010.00	USD 3,845,250.00
+ Cindy Long	USD 200,000.00	USD 0.00	USD 8,000.00	USD 13,000.00	USD 54,000.00
+ Ely McCrane	USD 200,000.00	USD 0.00	USD 22,000.00	USD 1,146,000.00	USD 74,000.00
+ Kasey Lee	USD 200,000.00	USD 120,000.00	USD 671,000.00	USD 168,900.00	USD 68,000.00
- Scott Thompson	USD 250,000.00	USD 160,000.00	USD 413,000.00	USD 344,110.00	USD 515,250.00
Hardware	USD 175,000.00	USD 160,000.00	USD 100,000.00	USD 2,000.00	USD 0.00
Software	USD 75,000.00	USD 0.00	USD 35,000.00	USD 1,110.00	USD 0.00
Products Not Categorized	-	USD 0.00	USD 278,000.00	USD 341,000.00	USD 515,250.00
+ Wendy Johnson	USD 75,000.00	USD 0.00	USD 608,000.00	USD 352,000.00	USD 2,834,000.00
+ My Opportunities	-	USD 0.00	USD 0.00	USD 1,720,000.00	USD 300,000.00

Ennustetyyppien ottaminen käyttöön Yhteistyöennusteet-ominaisuudelle

Anna myyntitiimiä valita jokin neljästä ennustetyypistä, jotta he voivat ennustaa myyntejä useista perspektiiveistä.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

Kun otat käyttöön ennustetyypin, sen ensimmäinen laskentakerta voi kestää jonkin aikaa riippuen Salesforcea olevien mahdollisuuksien, käyttäjien ja tuoteperheiden määrästä.

1. Tutustu kunkin ennustetyypin [lisätietoihin](#).
2. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Ennusteet-asetukset* ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
3. Tee jokin seuraavista.
 - Jos et ole ottanut ennustetyyppejä käyttöön, napsauta **Lisää ennustetyyppi**.
 - Jos olet jo ottanut vähintään yhden ennustetyypin käyttöön, napsauta **Lisää toinen ennustetyyppi**.
4. Valitse Ennustetyyppi-valikosta tietolähde, jota haluat käyttää ennusteessa.
5. Valitse ennusteessa käytettävä mittayksikkö: Tuotto tai Määrä. Jos haluat käyttää molempia, ota molemmille käyttöön erilliset ennustetyypit.
6. Valitse sarakkeet, jotka haluat näyttää ennustetyypin ennustesivun Mahdollisuudet-viiteluettelossa.
Jos ennusteidesi tietolähde on mahdollisuudet tai tuoteperheet, **Summa**-kenttä näytetään oletusarvoisesti. Jos ennusteidesi tietolähde on mahdollisuuksien osuudet, **Ennustettu summa**- ja **%-osuus**-kentät näytetään oletusarvoisesti. Voit muuttaa valittuja kenttiä jokaiselle ennustetyypille jopa sen käyttöönoton jälkeen. Riippuen siitä, käytätkö ennustetyypisi mittaukseen tuottoa vai määrää, harkitse **Summa**- tai **Määrä**-kentän lisäämistä ikkunaan.
7. Napsauta **OK** ja tallenna muutoksesi.
8. Toista tämä toimenpide jokaiselle ennustetyypille, jonka haluat lisätä.



Varoitus: Jos muutat ennustetyyppejä, kaikkien siihen liittyvien kiintiöiden ja säätöjen tiedot poistetaan.

KATSO MYÖS:

[Ohjeita Yhteistyöennusteet-ominaisuuden määrittämiseen](#)

[Kenttien näyttäminen Yhteistyöennusteet-ominaisuuden mahdollisuusikkunassa](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**- (ei mukautettujen kenttien ennusteita), **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Mahdollisuuksien osuudet ovat käytettävissä: **Performance Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ottaaksesi ennustetyypin käyttöön:

- "Mukauta Sovellus"

Tuotto-osuuksien ennusteiden tai kerrososuuksien ennusteiden ottaminen käyttöön myyntipäälliköille Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Lisää tuotto-osuuksien ennusteita, jotta myyntitiimisi voi seurata useiden myyntiedustajien mahdollisuuksien tuottoa. Lisää kerrososuuksien ennusteita, jotta myyntitiimisi voi seurata tuottoa päällekkäisistä myyntirooleista.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

1. Varmista, että seuraavat ominaisuudet ovat käytössä.
 - Yhteistyöennusteet
 - Tiimimyynti ja mahdollisuuksien osuudet
 - Mahdollisuuksien tuotto-osuustyyppi tai kerrososuustyyppi
2. Kirjoita Määritykset-valikon `Pikahaku`-kenttään `Ennusteet-asetukset` ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
3. Ota käyttöön enintään neljä ennustetyyppeä.
 - Jos et ole ottanut ennustetyyppejä käyttöön, napsauta **Lisää ennustetyyppi**.
 - Jos olet jo ottanut vähintään yhden ennustetyypin käyttöön, napsauta **Lisää toinen ennustetyyppi**.
4. Valitse Ennustetyyppi-valikosta **Mahdollisuuksien tuotto-osuudet** tai **Mahdollisuuksien kerrososuudet**. Tuotto on ainoa päällekkäisissä osuuksissa käytettävä ennustemittaus.
5. Valitse sarakkeet, jotka haluat näyttää kerrosennusteen ennustesivun Mahdollisuudet-viiteluettelossa. Lisää Osuus-sarake, jotta ennustekäyttäjät näkevät kunkin mahdollisuuden osuuksien summat helposti.
6. Napsauta **OK** ja tallenna muutoksesi.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustemäärittysten tarkasteleminen:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Ennusteasetusten muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Mukautettujen kenttien ennusteiden ottaminen käyttöön myyntipäälliköille Yhteistyöennusteet-ominaisuudessa

Ota ensin mukautettu osuustyyppi käyttöön jokaiselle mukautetulle mahdollisuuskentälle, joiden perusteella myyntitiimisi haluaa laatia ennusteita – vaikka kenttä ei sisältäisikään osuuksia. Kun myyntiedustaja luo mahdollisuuden, hän saa 100 % osuuden kustakin 100 % vahvistetusta mukautetusta osuustyyppistä, jonka otat käyttöön. Vaikka et siis aikoisikaan jakaa mukautettua kenttää osuuksiin, ennusteen yhteenvedo sisältää 100 % mukautetun kentän summasta.



Note: Nämä tiedot koskevat Yhteistyöennusteet-ominaisuutta, eivät Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta.

1. Varmista, että seuraavat ominaisuudet ovat käytössä.
 - Yhteistyöennusteet
 - Vähintään yksi mukautettu mahdollisuuksien valuuttakenttä
 - Tiimimyynti ja mahdollisuuksien osuudet
 - Mahdollisuuksien mukautettu osuustyyppi perustuu mukautettuun kenttään
2. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Ennusteet-asetukset* ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
3. Ota käyttöön enintään neljä ennustetyyppeä.
 - Jos et ole ottanut ennustetyyppejä käyttöön, napsauta **Lisää ennustetyyppejä**.
 - Jos olet jo ottanut vähintään yhden ennustetyypin käyttöön, napsauta **Lisää toinen ennustetyyppejä**.
4. Valitse Ennustetyyppejä-valikosta mahdollisuuksien mukautettu osuustyyppi, jonka loit mukautetun mahdollisuuskenttäsi perusteella. Tuotto on ainoa mukautettujen kenttien ennusteista käytettävä ennustemittaus.
5. Valitse sarakkeet, jotka haluat näyttää mukautetun kentän ennustesivun Mahdollisuudet-viiteluettelossa. Lisää Osuus-sarake, jotta Yhteistyöennusteet-ominaisuuden käyttäjät näkevät kunkin mahdollisuuden osuuksien summat helposti.
6. Napsauta **OK** ja tallenna muutoksesi.

KATSO MYÖS:

[Mahdollisuuksien osuuksien ottaminen käyttöön](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**-, **Enterprise Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mahdollisuuksien osuuksien tyyppien ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Ennustemääritysten tarkasteleminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Ennusteasetusten muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Mukautettavien ennusteiden määrittäminen

Mukautettavan ennustamisen määrittäminen

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta, mutta eivät Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

Myyntin ennusteet ovat paras arvio siitä, miten paljon tuottoa saat tehtyä. Ennusteiden avulla päälliköt ja yrityksen johto voivat saada kokonaiskuvan liiketoiminnasta, vaikka myyntitiimit olisivat hyvin hajallaan toisistaan.

Mukautettavat ennusteet ovat joustava ratkaisu vaativiinkin tarpeisiin, sillä ennustaminen tapahtuu yleisellä tasolla. Aloita mukautettavien ennusteiden käyttäminen kirjoittamalla Määrytykset-valikon Pikahaku-kenttään *Ennusteet (mukautettavat)* ja valitsemalla **Ennusteet (mukautettavat)**.

- Jos haluat mukauttaa organisaation oletusasetuksia, valitse **Muokkaa yrityksesi ennusteasetuksia**. Lisätietoja on kohdassa [Mukautettavien ennusteiden asetusten määrittäminen](#).
- Määritä erälähetys valitsemalla **Jaa käyttäjien lähetyksenennusteet eriin**. Lisätietoja on kohdassa [Mukautettavien ennusteiden lähettäminen erissä](#).
- Määritä ensimmäinen ennustehierarkia valitsemalla **Määritä yrityksen ennustehierarkia**. Lisätietoja on kohdassa [Ennustehierarkian määrittäminen](#).

KATSO MYÖS:

[Mukautettavien ennusteiden lähettäminen erissä](#)
[Tuoteperheiden käyttäminen](#)

Mukautettavien ennusteiden asetusten määrittäminen

Kun olet ottanut mukautettavat ennusteet käyttöön organisaatiossasi, sinun täytyy määrittää muutama asetus liiketoiminnallesi sopivaksi.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta, mutta eivät Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

Määritä organisaatiolle seuraavat asetukset:

- Ennusteen tietojen kokoaminen** määrittää ennusteissa näytettävän tietotyypin.
- Ennusteyhteenvedon oletusnäkyvä** määrittää oletusennusteiden oletusarvoisen tuoteryhmän, alkamispäivän, keston ja ennusteen lukujen tyypin.
- Ennustetietojen jako** määrittää, voiko ennustetietoja jakaa.

Ennusteasetusten määrittäminen:

- Kirjoita Määrytykset-valikon Pikahaku-kenttään *Ennusteet* ja valitse **Ennusteet-asetukset**.
- Valitse **Tuoton ennuste** -valintaruutu, jos haluat ennusteiden sisältävän tuottosumman. Jos poistat kyseisen asetuksen käytöstä, menetät kaikki ennusteisiin tehdyt arvojen korvaukset.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettavien ennusteiden asetusten määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

3. Valitse **Ennusteen määrä** -valintaruutu, jos haluat ennusteiden sisältävän kokonaismääriä. Jos poistat kyseisen asetuksen käytöstä, menetät kaikki ennusteisiin tehdyt kokonaismäärien korvaukset.
4. Valitse **Ennustejakso**. Jos et ole ottanut käyttöön mukautettua tilivuotta, valitse kuukausittainen tai vuosineljänneksittäinen jakso organisaatiosi ennustekierron mukaisesti. Huomaa, että kuukauden tai vuosineljänneksen aloituspäivä perustuu Greenwich Mean Time (GMT) -aikaan. Jos olet ottanut mukautetut tilivuodet käyttöön, voit tehdä ennusteita tilikauden tai tilivuosiseljänneksen mukaan. Valittu ennustejakso määrittää organisaation kiintiöissä ja ennusteissa käytettävän aikajakson pituuden. Jos valitset kuukausittaisen jakson, voit silti tarkastella kokonaismääriä vuosineljänneksittäin, mutta jos valitset vuosineljänneksittaisen ajanjakson, kuukausittaiset ennusteen kokonaismäärät eivät ole käytettävissä. Jos muutat kyseistä asetusta, menetät kaikki korvaukset ja ennusteet, ennustehistorian mukaan lukien.
5. Valitse **Ennusteen päiväys**, joka määrittää miten mahdollisuuden summat vaikuttavat ennusteisiin:
 - Valitse **Mahdollisuuden sulkemispäivä**, jos haluat koko mahdollisuuden summan vaikuttavan ennustejaksoon kyseiseen päivään saakka. Jos organisaatiossa ei ole otettu käyttöön tuotteita, tämä on ainoa käytettävissä oleva asetus.
 - Valitse **Tuotteen päivämäärä**, jos haluat koko mahdollisuuden tuotteen summan vaikuttavan ennustejaksoon, joka vastaa **Tuotteen päivämäärää**. Kun mahdollisuudessa ei ole tuotetta tai tuotteen päiväystä ei ole, Salesforce käyttää sen sijaan käyttäjän ennusteessa **Mahdollisuuden sulkemispäivää**.
 - Valitse **Aikataulun päivämäärä**, jos haluat yksittäisten tuottoaikataulun summien vaikuttavan ennustejaksoon, joka vastaa aikataulun päivämääriä. Kun tuotteessa ei ole tuottoaikataulua, Salesforce käyttää sen sijaan käyttäjän ennusteessa **Tuotteen päiväystä**.
6. Valitse **Ennustejakso**.
 - Valitse **Käytä kokonaisennustetta**, jos organisaatio ei käytä tuotteita. Käyttäjillä on yksi ennuste ja yksi kiintiö jokaista jaksoa kohti. Jos organisaatiossa ei ole otettu käyttöön tuotteita, tämä on ainoa käytettävissä oleva asetus.
 - Valitse **Käytä tuoteperheitä**, jos käyttäjillä on yksi kiintiö ja yksi ennuste jokaista tuoteperhettä kohti. Lisätietoja on kohdassa [Tuoteperheiden käyttäminen](#).
7. Valitse käyttäjille oletusnäky. Tämä asetus määrittää, mikä ennusteen tuoteperhe, alkamispäivä, päivämääräalue ja ennusteen kokonaissumma näytetään käyttäjille, kun he valitsevat Ennusteet-välilehden ensimmäisen kerran. Käyttäjät voivat vaihtaa näkymää, mutta oletus säilyy samana kaikille käyttäjille.
8. Ota ennusteiden jakaminen käyttöön valitsemalla valinta **Ota käyttöön ennusteiden jakaminen**, ja ota se pois käytöstä poistamalla valinta.
9. Valitse **Tallenna**.

Jos olet ottanut ennusteiden jakamisen käyttöön, sinua pyydetään valitsemaan, ketkä voivat jakaa senhetkisiä ennusteenäkymiä. Vaihtoehdot:

- Edellytä pääkäyttäjän apua ennusteiden jakamisessa – Ainoastaan pääkäyttäjät voivat jakaa senhetkisiä ennustetietoja.
- Ennustepäälliköt voivat jakaa omia ennustetietojaan – Pääkäyttäjät voivat jakaa senhetkisiä ennustetietoja, ja ennustepäälliköt voivat jakaa omia näkymiään.

 **Note:** Valinta pätee ainoastaan senhetkisiin ennusteenäkymiin; se ei ole organisaatiosi oletusasetus. Aina kun muutat ennustepäälliköitä tai määrität ennustepäällikön roolihierarkiassa, sinun on määritettävä, kenen kanssa kyseinen näkymä jaetaan.

Jos olet ottanut ennusteiden jakamisen pois käytöstä, sinua pyydetään vahvistamaan valinta.

Mukautettava ennustaminen -ominaisuus sisältää viisi vakioraporttityyppiä. Et voi luoda mukautettuja raporttityyppejä Mukautettava ennustaminen -ominaisuudella.

KATSO MYÖS:

- [Mukautettavan ennustamisen määrittäminen](#)
- [Ennusteen jakaminen manuaalisesti](#)
- [Tilivuoden määrittäminen mukautettua ennustamista varten](#)

Tilivuoden määrittäminen mukautettua ennustamista varten

Tilivuotesi määrittää kuukausittaisen tai neljännesvuosittaisen ennustekiertoosi, sen aloittavan kuukauden ja sen, onko **Tilivuosi** nimetty alkamis- vai päättymisvuoden mukaan. Jos tilivuotesi alkaa esimerkiksi huhtikuussa 2015 ja päättyy maaliskuussa 2016, tilivuosiasetuksesi voi olla joko 2015 tai 2016.



Note: Nämä tiedot koskevat Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta, mutta eivät Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

Tilivuoden määrittäminen mukautettua ennustamista varten:

1. Arkistoi tietosi. Suosittelemme, että suoritat viikoittaisen tai kuukausittaisen tietojen viennin ennen tilivuoden määrittämistä, koska asetusten muuttaminen vaikuttaa mahdollisuuksiesi ja ennusteidesi tietoihin.
2. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Tilivuosi** ja valitse **Tilivuosi**.
3. Valitse kuukausittainen tai vuosineljänneksittäinen **Ennustejakso** ennustesyklisi mukaisesti. Kuukauden tai vuosineljänneksen alkamispäivä perustuu Greenwich Mean Time (GMT) -aikaan.

Valitsemasi ennustejakso määrittää yhtiösi kiintiöissä ja ennusteissa käytettävän ajanjakson pituuden. Jos valitset kuukausittaisen jakson, voit silti tarkastella kokonaismääriä vuosineljänneksittäin, mutta jos valitset vuosineljänneksittaisen ajanjakson, kuukausittaiset ennusteen kokonaismäärät eivät ole käytettävissä.
4. Valitse **Tilivuoden alkamiskuukausi**, joka edustaa tilivuotesi alkua.
5. Valitse **Tilivuoden peruste** -vaihtoehto, joka edustaa sitä, millä nimellä yhtiösi kutsuu tilivuotta. Jos tilivuotesi alkaa esimerkiksi huhtikuussa 2015 ja päättyy maaliskuussa 2016 ja sen nimi on **Tilivuosi 2016**, valitse **Päättymiskuukausi**. Viimeinen kuukausi määrittää, millä nimellä yhtiösi kutsuu tilivuotta.
6. Jos haluat muuttaa ennen mukautettavien ennusteiden käyttöönottoa luotujen ennusteiden tilivuosiasetuksia, valitse **Käytä kaikissa ennusteissa ja kiintiöissä**. Tämä vaihtoehto muuttaa historiallisia ennustetietojasi.
7. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

- [Mukautettavan ennustamisen määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tilivuoden määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Ennustehierarkian määrittäminen

Ennustehierarkia sisältää luettelon kaikista ennustekäyttäjistä ja määrittää, miten heidän ennusteensa kootaan Salesforce-organisaatiossasi. Pidä ennustehierarkiasi ajankohtaisena varmistaaksesi, että ennustepäälliköt näkevät kaikkien alaistensa ennustesummat.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta, mutta eivät Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

Ennusteesi perustuu oletusarvoisesti roolihierarkiaan, tai jos organisaatiossasi on käytössä aluehallinta, se perustuu aluehierarkiaan.

Kun mukautettava ennustaminen otetaan käyttöön organisaatiossasi, se luo automaattisesti ennustehierarkian organisaatiosi roolihierarkian perusteella. Ennustehierarkia luodaan aluehierarkian perusteella vain silloin, kun otat aluehallinnan käyttöön. Ennustehierarkian mukauttaminen:

- Varmista, että kaikki käyttäjät ovat mukana ennustehierarkiassa. Jos käyttäjä ei ole mukana hierarkiassa, vaikka hänen pitäisi olla, saat lisätietoja kohdasta [Mukautettavien ennusteiden lisääminen käyttäjille](#).
- Varmista, että sopivat käyttäjät ovat valtuutettuja ennustepäälliköitä niissä tapauksissa, kun ennustehierarkiassa on roolilla tai alueella useita käyttäjiä. Ennustehierarkian alimmaisina olevat käyttäjät voivat olla ennustepäälliköitä. Ennustepäälliköksi pitää kuitenkin valita yksittäinen käyttäjä kyseisten käyttäjien yläpuolelta, jotta ennusteita voidaan lähettää tälle käyttäjälle. Lisätietoja on kohdassa [Ennustehierarkian ennustepäällikön valtuuttaminen](#).
- Jaa ennustepäällikön näkymiä muiden käyttäjien kanssa. Lisätietoja on kohdassa [Ennusteen jakaminen manuaalisesti](#).

Varmista, että kaikki myyntipäälliköt, joilla on alaisia, ovat ennustepäälliköitä ennustehierarkiassasi. Tällä tavalla ennusteen näkyvyys laajenee hierarkiassa ylöspäin.

Jos roolin tai alueen vieressä on teksti **Ei ennusteita**, kyseiselle roolille tai alueelle ei ole kohdistettu ennustepäällikköä.

 **Note:** Kun poistat käyttäjän ennuste- tai roolihierarkiasta, kaikki hänen kiintiö- ja korvaustietonsa poistetaan pysyvästi.

KATSO MYÖS:

[Mukautettavan ennustamisen määrittäminen](#)

[Ennustehierarkian määrittäminen](#)

[Ennusteen jakaminen manuaalisesti](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Aluehallinta on käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustehierarkian määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Salli käyttäjien käyttää mukautettavaa ennustamista

Jos haluat sallia käyttäjien käyttää myyntiennusteita, lisää heidät ennustehierarkiaan ja myönnä heille ennustuksien käyttöoikeudet.

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta, mutta eivät Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

Mukautettavien ennusteiden lisääminen käyttäjille, kun organisaatio ei käytä aluehallintaa:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Ennustehierarkia* ja valitse **Ennustehierarkia**.
2. Jos haluat nähdä tasoon kohdistettujen käyttäjien luettelon, napsauta kyseisellä tasolla olevan roolin vierestä **Ota käyttäjiä käyttöön**.
3. Jos haluat sallia käyttäjän käyttää mukautettavia ennusteita, valitse käyttäjä ja napsauta **Lisää**. Voit poistaa toiminnon käyttäjän käytöstä valitsemalla käyttäjän ja sitten **Poista**.
4. Valitse **Tallenna**.

 **Note:** Kun poistat käyttäjän ennuste- tai roolihierarkiasta, kaikki hänen kiintiö- ja korvaustietonsa poistetaan pysyvästi.

Mukautettavien ennusteiden lisääminen käyttäjälle, kun organisaatio käyttää aluehallintaa:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Käyttäjät* ja valitse **Käyttäjät**.
2. Valitse käyttäjän nimen vierestä **Muokkaa**.
3. Valitse **Salli ennusteet**.
4. Napsauta **Tallenna**.
5. **Lisää käyttäjä alueeseen**.

Mukautettava ennustaminen -ominaisuus sisältää viisi vakioraporttityyppiä. Et voi luoda mukautettuja raporttityyppejä Mukautettava ennustaminen -ominaisuudella.

 **Note:** Jos haluat tarkastella alueen käyttäjäluetteloa, valitse aluehierarkiasta alueen nimi tai suorita alueraportti. Lisätietoja alueraporteista on kohdassa Alueraportit.

Jos lisäät rooliin tai alueeseen useita käyttäjiä, kohdista vain heistä yksi rooliin tai alueen ennustepäälliköksi. Katso [Ennustehierarkian ennustepäällikön valtuuttaminen](#)

KATSO MYÖS:

[Mukautettavan ennustamisen määrittäminen](#)

[Mukautettavan ennustamisen määrittäminen](#)

[Aluehallinnan ottaminen käyttöön](#)

[Ennusteen jakaminen manuaalisesti](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Aluehallinta on käytettävissä: **Developer Edition**- ja **Performance Edition** -versioissa sekä **Enterprise Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa, joissa on Sales Cloud

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustehierarkian määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Ennustehierarkian ennustepäällikön valtuuttaminen

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta, mutta eivät Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

Kun käyttäjät on määritetty mukautettaviin ennusteisiin, kohdista käyttäjä ennustepäälliköksi kullekin ennustehierarkian roolille. Ennustepäälliköksi määrittäminen tarkoittaa, että kaikkien kyseisen käyttäjän alapuolella ennustehierarkiassa olevien käyttäjien ennusteet lähetetään kyseiselle käyttäjälle. Esimerkiksi johtajalla ja hänen avustajallaan voi olla sama rooli, mutta johtaja on kohdistettu ennustepäälliköksi ennustehierarkiassa, koska kaikkien alaisten ennusteet lähetetään johtajalle. Sekä johtaja että hänen avustajansa voivat lähettää ennusteita, mutta muiden käyttäjien ennusteita ei lähetetä johtajan avustajalle.

Jos ennustehierarkian roolilla ei ole ennustepäällikköä, kyseistä roolia ja sen alaisia rooleja ei sisällytetä omiin ennustuksiisi.

Jos roolin tai alueen vieressä on teksti **Ei ennusteita**, kyseiselle roolille tai alueelle ei ole kohdistettu ennustepäällikköä.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Ennusteet (mukautettavat)* ja valitse **Ennustehierarkia**.
2. Voit kohdistaa käyttäjän tietyn roolin ennustepäälliköksi valitsemalla kyseisen roolin vierestä **Kohdista päällikkö** tai **Muokkaa päällikköä**.

Rooleilla, joilla ei ole alirooleja, ei voi olla ennustepäälliköitä, ellei organisaatiossa ole käytössä aluehallinta, joka tukee ennustepäälliköitä kaikilla tasoilla.

3. Valitse valitun roolin ennustepäälliköksi määritettävä käyttäjä. Jos roolille ei ole käyttäjiä, valtuuta sopiva käyttäjä. Lisätietoja on kohdassa [Salli käyttäjien käyttää mukautettavaa ennustamista](#).
4. Jos ennusteiden jakaminen on käytössä, valitse jakoasetukset:
 - Valitse **Edellytä pääkäyttäjän apua ennusteiden jakamisessa**, jos haluat rajata näkymän ennusteiden jakamisen vain pääkäyttäjille. Tämä on oletusasetus.
 - Valitse **Ennustepäälliköt voivat jakaa omia ennusteenäkymiään**, jos haluat, että pääkäyttäjä tai ennustepäällikkö voi jakaa näkymän.
5. Valitse **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Mukautettavan ennustamisen määrittäminen](#)

[Ennustehierarkian määrittäminen](#)

[Ennusteen jakaminen manuaalisesti](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Ennustehierarkian määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Mukautettavien ennusteiden ottaminen käyttöön

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta, mutta eivät Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

Kun otat mukautettavat ennusteet käyttöön organisaatiossasi, ennusteiden käyttäjät voivat tarkastella ja lähettää mukautettavia ennusteita Ennusteet-välilehdestä mukautettavien ennusteiden asetusten perusteella. Mukautettava ennustaminen -ominaisuus sisältää viisi vakioraporttityyppiä. Et voi luoda mukautettuja raporttityyppejä Mukautettava ennustaminen -ominaisuudella.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Ennustehierarkia* ja valitse **Ennustehierarkia**.
2. Valitse **Ota mukautettavat ennusteet käyttöön**. Jos tätä asetusta ei ole käytettävissä, mukautettavat ennusteet on jo otettu organisaatiossa käyttöön. Kun olet ottanut mukautettavat ennusteet käyttöön, käytössäsi on kolme uutta käyttöoikeutta:

Käyttöoikeus	Kuvaus
Ennusteiden korvaaminen	Sallii käyttäjien korvata omia ennusteitaan ja ennustehierarkiassa heidän alapuolellaan olevien käyttäjien ennusteita. Kaikki vakioprofiilit paitsi profiilit, joilla on vain luku -oikeudet, saavat kyseisen oikeuden.
Henkilökohtaisen kiintiön muokkaus	Sallii käyttäjien muuttaa omia henkilökohtaisia kiintiöitään. Kaikki vakioprofiilit paitsi profiilit, joilla on vain luku -oikeudet, saavat kyseisen oikeuden. Käyttäjät, joilla on käyttäjien hallintaoikeus, voivat muokata kiintiötä aina halutessaan. Käyttäjät voivat aina muokata sellaisten käyttäjien kiintiötä, jotka raportoivat suoraan heille.
Kaikkien ennusteiden tarkastelu	Sallii käyttäjien tarkastella mitä tahansa ennusteita riippumatta heidän asemastaan ennustehierarkiassa. Kyseinen oikeus sisältyy järjestelmän pääkäyttäjän profiiliin.

3. Valitse mahdollisuus-sivun asettelut, jotka haluat lisätä uuteen Mahdollisuuden ennusteet -luetteloon. Voit myös lisätä tietueeseen liittyvän luettelon sivun asetteluihin valitsemalla **Liitä...**-vaihtoehdon, vaikka käyttäjät olisivat mukauttaneet asetteluita.
4. Valitse **Tallenna**.
5. Ota käyttöoikeudet käyttöön tai pois käytöstä tarpeen mukaan.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettavien ennusteiden ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

 **Note:** Mukautettavat ennusteet vaihtelevat kuitenkin sen mukaan, miten **Mahdollisuusvaihe**-valintaluettelon arvot on määritetty vastaamaan ennusteen luokkia.

KATSO MYÖS:

- [Mukautettavan ennustamisen määrittäminen](#)
- [Aluehallinnan ottaminen käyttöön](#)
- [Ennusteen jakaminen manuaalisesti](#)

Ennusteen jakaminen manuaalisesti

 **Note:** Nämä tiedot koskevat Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta, mutta eivät Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

Pääkäyttäjänne määrittää organisaatiosi ennustehierarkian, joka määrittää käyttäjät, jotka voivat tarkastella ennusteen tietoja. Pääkäyttäjä voi kuitenkin manuaalisesti laajentaa ennusteen tietojen jako-oikeuksia, ja saatat myös pystyä manuaalisesti laajentamaan omien ennustetietojesi jako-oikeuksia. Manuaalisella ennusteiden jakamisella voidaan vain lisätä ennustetietojen käytettävyyttä. Sitä ei voida käyttää sellaisten käyttäjien käyttöoikeuksien rajoittamiseen, joilla on jo käyttöoikeus. Jotta voisit jakaa ennusteen manuaalisesti, sinun on oltava pääkäyttäjä tai ennustepäällikkö, jolla on oikeus jakaa ennustetietoja.

Jos haluat nähdä, mitkä käyttäjät voivat tarkastella ennustetasi tai jakaa ennustetietojasi, toimi yhdellä seuraavista tavoista:

- Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Ennustehierarkia*, valitse **Ennustehierarkia** ja napsauta jaettavan näkymän vierestä **Jaa**.
- Valitse **Jakaminen** ennusteen aloitussivulla, kun haluat jakaa omia ennustetietojasi.

Käyttäjien ja ryhmien jakolistoista näet kaikki käyttäjät, joilla on sillä hetkellä kyseisien ennustetietojen käyttöoikeus. Listasta näkyy myös käyttäjien käyttötaso ja se, onko heillä oikeus lähettää ennuste sekä millä perusteella heillä on kyseinen oikeus. Syyt, jonka vuoksi käyttäjällä voi olla ennustetietojen käyttöoikeus ovat:

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Syy	Kuvaus
Pääkäyttäjä	Käyttäjä on pääkäyttäjä, tai hänellä on kaikkien tietojen muokkausoikeus.
Valtuutettu ennustepäällikkö	Käyttäjällä on Jakaminen -painikkeella myönnetty ennustetietojen käyttöoikeus.
Ennustepäällikkö	Käyttäjällä on käyttöoikeus ennustepäällikkönä ennustehierarkiassa.
Omistaja	Omistaja voi aina tarkastella omia ennustetietojaan.
Kaikkien ennusteiden tarkastelu-oikeus	Käyttäjällä on kaikkien ennusteiden tarkastelu-oikeus.

Ennusteiden jakamisen lisätietosivulla voit tehdä mitä tahansa seuraavista:

- Saat kohteiden suodatetun luettelon näkyviin valitsemalla ennalta määritetyn luettelon **Näkymä**-alasetteloluettelosta tai napsauttamalla **Luo uusi näkymä** määrittääksesi omia mukautettuja näkymiä. Voit muokata luomaasi näkymää tai poistaa näkymän valitsemalla sen **Näkymä**-alasetteloluettelosta ja napsauttamalla **Muokkaa**.
- Napsauta **Lisää** antaaksesi muille käyttäjille tai ryhmille käyttöoikeuden ennustetietoihin.



Note: Manuaalinen jakaminen ulottuu mahdollisuustietoihin, joista ennuste koostuu. Mikäli käyttäjällä on oikeus korvata ennustetietoja, hänellä on myös oikeus korvata mahdollisuuden ennusteet -tietoja.

- Napsauta **Laajenna luetteloa**, jos haluat tarkastella kaikkia käyttäjiä, joilla on käyttöoikeus ennustetietoihin.
- Napsauttamalla **Muokkaa** tai **Poista** luomiesi manuaalisten jakosääntöjen luettelon kohteen vieressä voit muokata tai poistaa käyttöoikeustason.

KATSO MYÖS:

[Mukautettavan ennustamisen määrittäminen](#)

Mukautettavien ennusteiden lähettäminen erissä

Kun ennusteita lähetetään, järjestelmä luo ennustetiedoista tilannevedoksen ja saattaa kyseiset tiedot käytettäväksi ennustehistoriassa ja raporteissa. Säästät aikaa lähettämällä useita ennusteita kerralla.



Note: Nämä tiedot koskevat Mukautettava ennustaminen -ominaisuutta, mutta eivät Yhteistyöennusteet-ominaisuutta.

Useiden ennusteiden lähettäminen kerralla:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Erälähetys* ja valitse **Ennusteiden erälähetys**.
2. Valitse sopiva ennustejakso.
3. Valitse käyttäjät, joilla on lähetettäviä ennusteita, ja lisää käyttäjät *Erälähetys*kseen **valitut käyttäjät** -luetteloon napsauttamalla **Lisää**-painiketta. Voit valita kerralla useita painamalla samanaikaisesti **Ctrl**-näppäintä ja hiiren ykköspainiketta.
4. Valitse **Lähetä**.
5. Valitse **OK**.

Käyttäjät voivat myös lähettää ennusteitaan yksittäin napsauttamalla niistä **Lähetä**.

KATSO MYÖS:

[Mukautettavan ennustamisen määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettavien ennusteiden lähettäminen erissä:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Liiketoimintaverkostojen ottaminen käyttöön organisaatioiden välistä yhteistyötä varten

Salesforce to Salesforcen ottaminen käyttöön



Varoitus: Salesforce to Salesforcen käyttöönottamista ei voi perua, mutta voit hallita jakamiasi tietoja ja yhteyksiä, joiden kanssa jaat niitä. Voit lopettaa jakamisen tai muokata jakamisasetuksia missä vaiheessa tahansa. Kun otat Salesforce to Salesforce -toiminnon käyttöön, sallit samalla salesforce.comin käsittellä organisaatiosi tietojen päivityksiä, jotka on jaettu muiden organisaatioiden kanssa. Salesforce to Salesforce -palvelu antaa sinun jakaa tietosi kolmannen osapuolen vastaanottajien kanssa ja nämä vastaanottajat voivat puolestaan käyttää Salesforce to Salesforce -palvelua jakaakseen tietosi edelleen sinulle tuntemattomien kolmansien osapuolien vastaanottajien kanssa. Olet vastuussa siitä, että asianmukaiset sopimus- ja muut lakijärjestelyt ovat voimassa sinun ja vastaanottajiesi välillä rajoittamaan kyseisiä vastaanottajia käyttämästä ja paljastamasta jakamaasi tietoa.

Salesforce to Salesforcen ottaminen käyttöön:

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku-kenttään Salesforce to Salesforce -asetukset* ja valitse **Salesforce to Salesforce -asetukset**.
2. Valitse **Muokkaa**.
3. Valitse **Ota käyttöön**.
4. Valitse **Tallenna**.

Kun otat Salesforce to Salesforcen käyttöön, järjestelmä luo uuden käyttäjän nimeltä "Yhteyskäyttäjä". Tämä käyttäjä ei kuluta organisaatiosi käytössä olevia lisenssejä, eikä sitä sisällytetä käyttäjien hallintanäkyymiin.

Kun liiketoimintakumppanisi päivittää jaetun tietueen, **Viimeinen muuttaja** -kenttä organisaatiosi tietueessa näyttää **Yhteyden käyttäjä** -linkin. Tämä mahdollistaa sen, että voit helposti seurata liiketoimintakumppanisi tekemiä muutoksia.

Yhteyden käyttäjä kohdistetaan automaattisesti kumppaniverkon profiiliin. Kumppaniverkon profiilia ei voi muuntaa eikä se ole mukana missään profiilinhallintanäytössä.

Kun Salesforce to Salesforce on otettu käyttöön:

1. Luo käyttöoikeusjoukko, jossa on yhteyksien hallintaoikeus ja Yhteys-välilehti on asetettu arvoon **Näkyvissä** ja kohdistaa käyttöoikeusjoukko käyttäjille, jotka käyttävät työssään Salesforce to Salesforce -yhteyksiä.
Suosittelemme myös myöntämään jonojen hallintaoikeuden kaikille käyttäjille, joilla on yhteyksien hallintaoikeus. Siten käyttäjät voivat luoda ja hallita yhteyksien jonoja ilman pääkäyttäjän apua.
2. **Määritä Salesforce to Salesforce -asetukset**, esimerkiksi viestimallit, joita käytät kutsujen lähettämiseen liiketoimintakumppaneillesi.
3. Lisää Ulkoinen jakaminen -luettelo haluamiesi profiilien sivun asetteluihin.



Note: Luettelo voidaan määrittää näkyväksi kaikille käyttäjille eikä vain niille, joilla on yhteyksien hallintaoikeus.

4. Voit myös luoda mukautettuja luettelonäkymiä Ulkoinen jakaminen -luettelosta ja myöntää käyttöoikeuden haluamillesi käyttäjille, jotta he voivat tarkastella ja hyväksyä jaettuja tietueita.
5. Vaihtoehtoisesti voit lisätä Saapuvan yhteyden nimi- ja Lähtevän yhteyden nimi -sarakeet haluttujen objektien sivuasetteluiden luetteluihin.
6. Luo ja hallitse yhteyksiä liiketoimintakumppaneihin.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Contact Manager**-, **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Salesforce to Salesforcen ottaminen käyttöön:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Salesforce to Salesforcen määrittäminen

Voit määrittää Salesforce to Salesforcen käyttämään viestimalleja yhteydenpidossa liiketoimintakumppaneiden kanssa. Lisäksi voit määrittää, mitä sähköpostiosoitetta ja nimeä malleissa käytetään. Asetusten määrittäminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Salesforce to Salesforce -asetukset* ja valitse **Salesforce to Salesforce -asetukset**.
2. Valitsemalla **Muokkaa** voit muokata seuraavia asetuksia:

Asetus	Kuvaus
Lähettäjän osoite	Sähköpostiosoite, josta kaikki Salesforce to Salesforce -viestimallit lähetetään, esimerkiksi kumppani@acme.com. Salesforce lähettää sähköpostit automaattisesti, mutta tämä sähköpostiosoite näytetään lähettäjän sähköpostiosoitteena yhteyshenkilöllesi. Jos yhteyshenkilö vastaa viestimalliin, vastaus ohjataan tähän osoitteeseen.
Lähettäjän nimi	Nimi, joka liitetään lähettäjän sähköpostiosoitteeseen, esimerkiksi Acme-kanavapäällikkö.
Kutsumalli	Käytetään kutsujen lähettämiseen.
Aktivoinnin poisto -malli	Käytetään ilmoittamaan liiketoimintakumppanille yhteyden aktivoinnin poistosta.
Hyväksy kutsu -malli	Käytetään ilmoittamaan liiketoimintakumppanille kutsun hyväksymisestä.
Hylkää kutsu -malli	Käytetään ilmoittamaan liiketoimintakumppanille kutsun hylkäämisestä.
Yhteysprofiilin päivitys -malli	Käytetään ilmoittamaan liiketoimintakumppaneille aktiivisen yhteysprofiilin muutoksista.

3. Valitse **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Contact Manager**-, **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Salesforce to Salesforcen määrittäminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Salesforce-integroidun sähköpostin määrittäminen

Sähköpostin versiot ja käyttöoikeudet

Salesforce-sähköpostit ja -mallit ovat käytettävissä useissa Edition-versioissa. Ota ominaisuus käyttöön ja hallitse sen käyttöoikeuksia organisaation tasolla pääkäyttäjille ja loppukäyttäjille.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä:
Salesforce Lightning
Experience

Developer Edition-,
Enterprise Edition-,
Professional Edition-,
Performance Edition- ja
Unlimited Edition -versioissa

Organisaation taso	Käyttöoikeusvaatimukset
Sähköpostin käyttäminen Lightning Experiencessä:	- Lightning Experience käytössä. - Lähetä sähköposti -toiminto on lisätty Lightning-sähköpostia tukevien objektien sivuasetteluiden Lightning-toiminnot-osioon.
Kaikentyyppisten lähtevien sähköpostien lähettäminen:	Sähköpostin lähetysoikeus -käyttöoikeustasoksi valittu <i>Kaikki sähköpostit</i> .
Liitetiedostojen lähettäminen:	- Sisältötoimitukset voivat ladata palvelimelle yli 3 Mt kokoisia tiedostoja. Jos sisältötoimitukset eivät ole käytössä, käyttäjät eivät voi ladata palvelimelle yli 3 Mt kokoisia tiedostoja. - Salesforce Files voi lähettää tiedostoja. Jos Salesforce Files ei ole käytössä, voit lähettää vain liitetiedostoja.
Lähetettyjen sähköpostien tarkasteleminen:	- Kun Tehosähköposti on käytössä: Muita käyttöoikeuksia ei vaadita. Sähköpostit näytetään sähköpostitietueina. - Kun Tehosähköposti ei ole käytössä: Jaetut toiminnot -ominaisuuden täytyy olla käytössä. Sähköpostit näytetään tehtävätietueina. Jos Jaetut toiminnot -ominaisuus ei ole käytössä ja käyttäjä lähettää sähköpostia useille yhteyshenkilöille, Salesforce luo identtisiä suljettuja tehtävätietueita: yhden jokaiselle yhteyshenkilölle.

Pääkäyttäjä	Käyttöoikeusvaatimukset
Sähköpostimallin luominen:	Sähköpostin lähetysoikeus.
Tiedoston liittäminen malliin tai sähköpostiin:	Liitettävän tiedoston käyttöoikeus.

Pääkäyttäjä	Käyttöoikeusvaatimukset
Jonkun muun luoman mallin poistaminen:	Kaikkien tietojen tarkastelu-oikeus.
Sähköpostin lähettäminen:	Kaikkien pääkäyttäjien täytyy vahvistaa sähköpostiosoitteensa ennen sähköpostin lähettämistä ensimmäistä kertaa. Noudata esitettyjä ohjeita.

Käyttäjä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Sähköpostimallin luominen:	Sähköpostin lähetysoikeus.
Yhdistämiskenttien lisääminen malliin tai sähköpostiin:	Asiaan liittyvän objektin kenttien käyttöoikeus.
Tiedoston liittäminen malliin tai sähköpostiin:	Liitettävän tiedoston käyttöoikeus.
Luomasi mallin poistaminen:	Ei mitään.
Sähköpostin lähettäminen:	- Sähköpostin lähetysoikeus. - Kaikkien pääkäyttäjien ja käyttäjien täytyy vahvistaa sähköpostiosoitteensa ennen sähköpostin lähettämistä ensimmäistä kertaa. Noudata esitettyjä ohjeita.

KATSO MYÖS:

[Mikä vaihtoehto lähettää sähköpostia Salesforcesta sopii parhaiten organisaatiollesi?](#)

[Sähköposti-toiminnon määrittäminen toimintojen kirjoitusikkunassa Lightning Experiencessä](#)

Tehosähköposti: Salesforce-sähköpostin parantaminen avainmukautuksilla ja paremmalla sähköpostisivulla

Tehosähköposti tarjoaa sinulle ja käyttäjillesi joukon sähköpostitoimintoja, jotka voivat parantaa liiketoimintaprosessejasi. Sen avulla voit liittää sähköposteja muihin tietueisiin, lisätä sähköposteihin mukautettuja kenttiä, käyttää sähköposteissa käynnistimiä, muokata sähköpostien asettelua ja hallita sähköposteja Salesforce API:n avulla. Se tarjoaa myös uuden ja parannetun sähköpostien lisätietosivun, joka näyttää sähköpostit alkuperäisessä muodossaan.

Tehosähköposti tallentaa Salesforce-sähköpostit EmailMessage-tietueina. EmailMessage on vakio-objekti, jonka avulla saat kaikki nämä uudet ja upeat sähköpostiominaisuudet.



Note: Kun Tehosähköposti on käytössä, luomme yhä jokaiselle sähköpostille tehtävätietueen tukeaksemme vanhempia versioita. Kun tarkastelet sähköposteja Salesforcea, näet kuitenkin vain sähköpostiviestitietueen. Tämä on hyvä asia, koska nyt sähköpostit näytetään alkuperäisessä muodossaan. HTML-sähköpostit näytetään siis HTML-muodossa ja pelkkää tekstiä sisältävät sähköpostit näytetään pelkkänä tekstinä. Tätä käyttäjäsi odottavatkin.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Group-**, **Professional-**, **Enterprise-**, **Performance-**, **Unlimited-** ja **Developer-**versioissa

Tehosähköposti-ominaisuuden määrittämisessä huomioitavia asioita.

Ota huomioon muutama vihje ennen Tehosähköposti-ominaisuuden määrittämisestä, mukaan lukien rajoitukset, Sähköpostista tapaukseksi -asiakkaille tarkoitettuja tietoja sekä sähköpostiviesti- ja tehtävätietueita koskevia tietoja.

- Tehosähköposti on automaattisesti käytössä useimmissa organisaatioissa, mutta ei Sähköpostista tapaukseksi -toimintoa käyttävissä.
- Jos käytät Sähköpostista tapaukseksi -toimintoa, voit käyttää jo mukautettuja kenttiä, mukautettuja asetteluista, työnkulkusääntöjä ja käynnistimiä sähköposteissa ottamatta Tehosähköposti-ominaisuutta käyttöön. Lisäksi käytät EmailMessage-objektia tapauksiin liitettyjen sähköpostien säilyttämiseen. Jos haluat liittää EmailMessage-tietueita muihin objekteihin (tapausten lisäksi), suosittelemme ottamaan Tehosähköposti-ominaisuuden käyttöön.
- Tehosähköposti tallentaa sähköpostisi Salesforcen vakimuotoiseen EmailMessage-objektiin. Näin voit hyötyä kaikista vakio-objektien tarjoamista eduista, kuten mukautetuista kentistä, mukautetuista asetteluista ja tietueiden paremmista lisätietosivuista. Jos haluat säilyttää sähköposteja EmailMessage-objektin avulla, sinun täytyy ottaa Tehosähköposti-ominaisuus käyttöön, ellei organisaatiosi käytä Sähköpostista tapaukseksi -toimintoa, joka käyttää jo EmailMessage-objektia tapauksiin liitettyjen sähköpostien säilyttämiseen.
- Tehosähköposti ominaisuus tallentaa Salesforcesta lähetetyt sähköpostit sähköpostiviesti- ja tehtävätietueina. Käyttöliittymässä sähköpostin lisätietosivulla näytetään kuitenkin vain sähköpostiviestitietue.
- Vaikka organisaatiosi käyttäisi Tehosähköposti-ominaisuutta, Webistä liidiksi -toiminnosta, Salesforce for Outlookista ja Lightning for Outlookista lisätyt sähköpostit tallennetaan silti vain tehtävätietueina.
- Et voi käyttää mukautettuja valuuttakenttiä EmailMessage-objektissa.
- EmailMessage-tietueilla voi olla vain yksi tietuetyyppi.
- Työnkulkusäännöt voivat käyttää EmailMessage-tietueita vain tapaustietueiden kenttien päivittämiseen.
- Suosittelemme suorittamaan seuraavat toimet ennen Tehosähköposti-ominaisuuden käyttämistä:
 - Tarkasta EmailMessage-objektia käyttävät käynnistimet ja työnkulkusäännöt. Tapauksiin liittyvien EmailMessage-tietueiden ParentID-kenttä on aina täytetty. Tehosähköposti-ominaisuudella voit liittää EmailMessage-tietueita muihin tietueisiin, jolloin ParentID-kenttä saattaa olla tyhjä. Tästä syystä sinun täytyy ehkä päivittää käynnistimesi ja työnkulkusääntösi käsittelemään sähköpostiviestejä, joiden ParentID-kenttä on tyhjä.
 - Tarkasta tehtäviä ja sähköposteja hyödyntävä liiketoimintalogiikka. Suosittelemme, että teet seuraavat toimet:
 - Luo kaikki EmailMessage-objektin mukautetut tehtäväkentät uudelleen.
 - Siirrä kaikki Task-objektin käynnistimet EmailMessage-objektiin.
 - Testaa sitä sandboxissa työnkulkujen ja mukautusten kanssa, myös Sähköpostista tapauksesi -toiminnon mukautusten kanssa.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce
Classicissa ja Lightning
Experiencessa

Käytettävissä: **Group-**,
Professional-, **Enterprise-**,
Performance-, **Unlimited-**
ja **Developer**-versioissa

KATSO MYÖS:

[Tehosähköposti: Salesforce-sähköpostin parantaminen avainmukautuksilla ja paremmalla sähköpostisivulla](#)

[Tehosähköpostin määrittäminen](#)

Tehosähköpostin määrittäminen

Tehosähköposti tarjoaa sinulle ja myyntiedustajillesi joukon upeita sähköpostitoimintoja. Sen avulla voit liittää sähköposteja muihin tietueisiin, lisätä sähköposteihin mukautettuja kenttiä, käyttää sähköposteissa käynnistimiä, muokata sähköpostiviestin asettelua ja hallita sähköposteja Salesforce API:n avulla. Tehosähköposti on automaattisesti käytössä useimmissa organisaatioissa, mutta ei Sähköpostista tapaukseksi -toimintoa käyttävissä.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Tehosähköposti* ja valitse **Tehosähköposti**.
2. Valitse **Ota käyttöön**.
3. Päivitä sähköpostiviestien sivuasettelu:
 - a. Lisää **Liittyy tietueeseen** -kenttä.
Nyt käyttäjät näkevät sähköpostiin liittyvät tietueet.
 - b. Poista **Ylätason tapaus** -kenttä sähköpostiviestien sivuasettelusta. Tämä kenttä on tavallisesti tyhjä, ellet käytä Sähköpostista tapaukseksi -toimintoa ja sähköposti liittyy tapaukseen.

KATSO MYÖS:

[Tehosähköposti: Salesforce-sähköpostin parantaminen avainmukautuksilla ja paremmalla sähköpostisivulla](#)

[Tehosähköposti-ominaisuuden määrittämisessä huomioitavia asioita.](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessa

Käytettävissä: **Group**-, **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sähköpostien lähettäminen:

- Sähköpostin lähetysoikeus ja käyttöoikeus tietueeseen, josta sähköposti lähetettiin.

Tiedostojen liittäminen sähköposteihin tai malleihin:

- Liitettävän tiedoston käyttöoikeus.

Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta

Käyttäjäsä viettävät Salesforcesta aikaa päivittäin tarkastamassa asiakastietoja, kirjaamassa toimintoja lokeihin ja luomassa raportteja. Miksi et siis antaisi heidän lähettää sähköpostia helposti suoraan Salesforcesta? Saatavilla on useita eri vaihtoehtoja, riippuen siitä, käytätkö organisaatiosi Lightning Experiencea, omistaako yhtiösi sähköpostitoimialueen ja mitä sähköpostisovellusta yhtiösi käyttää.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Mikä vaihtoehto lähettää sähköpostia Salesforcesta sopii parhaiten organisaatiollesi?](#)

Sinä ja käyttäjäsä voitte lähettää sähköpostia Salesforcesta useilla eri tavoilla, riippuen siitä, käytätkö organisaatiosi Lightning Experiencea, omistaako yhtiösi sähköpostitoimialueen ja mitä sähköpostisovellusta yhtiösi käyttää.

[Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien valvonta](#)

Ota kaikki hyöty irti sähköpostin lähettämisestä Salesforcesta käyttämällä sähköpostien valvontaominaisuuksia, kuten sähköpostilokeja ja joukkosähköpostien jonoa.

[Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuuden parantaminen](#)

Sähköpostin toimitettavuus on todennäköisyys, jolla yrityksen tai yksilön sähköposti saavuttaa tarkoitetun vastaanottajan. Tarjoamme useita eri asetuksia ja vaatimusten noudattamista helpottavia vaihtoehtoja parantaaksemme Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuutta.

[Organisaationlaajuiset osoitteet: Salli käyttäjien lähettää sähköpostia Salesforcesta yhteisestä Lähettäjä-osoitteesta](#)

Jos Salesforce-organisaatiosi vaatii, että käyttäjillä on yhteinen sähköpostialias, voit määrittää kullekin käyttäjäprofiilille organisaationlaajuisen osoitteiden luettelon. Kun näiden profiilien käyttäjät lähettävät sähköpostia Salesforcesta, he voivat valita sähköpostin **Lähettäjä**-osoitteeksi oman osoitteensa tai organisaationlaajuisen osoitteen. Vastaukset toimitetaan valittuun osoitteeseen.

[Organisaationlaajuiset alatunnisteet: Salli käyttäjien lähettää sähköpostia Salesforcesta yhteisistä alatunnisteista](#)

Auta käyttäjiäsi säästämään aikaa ja yhtenäistämään Salesforcesta lähetetyt sähköpostit luomalla organisaationlaajuisia alatunnisteita. Voit luoda erillisen sähköpostin alatunnisteen jokaiselle koodille ja valita oletusalatunnisteet yksittäisille sähköposteille ja joukkosähköposteille.

Mikä vaihtoehto lähettää sähköpostia Salesforcesta sopii parhaiten organisaatiollesi?

Sinä ja käyttäjäsi voitte lähettää sähköpostia Salesforcesta useilla eri tavoilla, riippuen siitä, käyttäkö organisaatiosi Lightning Experiencea, omistaako yhtiösi sähköpostitoimialueen ja mitä sähköpostisovellusta yhtiösi käyttää.

Kun lähetät sähköpostia Salesforce-tietueesta, sähköposti liitetään automaattisesti siihen. Lokeja ei tarvita!

Jos yhtiösi:	Paras sähköpostivaihtoehto on:
Käyttää Lightning Experiencea ja Gmailia™	Lähetä Gmailin kautta
Käyttää Lightning Experiencea ja Office 365:tä™	Lähetä Office 365:n kautta
Omistaa toimialueen (omayritys.com) EIKÄ käytä Lightning Experiencea ja Gmailia tai Office 365:tä	Sähköpostin välitys
Ei omista toimialuetta ja sähköpostiosoitteesi päättyvät @outlook.com, @hotmail.com tms.	Lähetä Salesforcen kautta
Käyttää Salesforce Classicia EIKÄ omista toimialuetta JA sähköpostiosoitteesi päättyvät @gmail.com, @aol.com tai @yahoo.com	*Sinun täytyy rekisteröidä toimialue hallintaasi. Käytä sitten sähköpostin välitystä. ja käytä tätä toimialuetta sähköpostin välitykseen.

*Johtuen Gmailin, AOL:n™ ja Yahoos™ Domain-based Message Authentication, Reporting & Conformance (DMARC) -käytännöstä.

[Lisätietoja](#)

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Lähetä Gmailin/Office 365:n kautta -toiminto: Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia ulkoisten palveluiden kautta](#)

Voit yhtenäistää sähköpostiviestintääsi sallimalla käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta Gmail- tai Office 365 -tiliensä avulla. Vastaanottajille sähköposti näyttää siltä, kuin se olisi lähetetty käyttäjän Gmail- tai Office 365 -tililtä. Käyttäjiesi näkevät myös lähettämänsä sähköpostit Gmail- tai Office 365 -tiliensä Lähetetyt-kansiossa.

[Lähetä Salesforcen kautta: Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcen kautta](#)

Voit yhtenäistää sähköpostiviestintääsi sallimalla käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta Salesforce-palvelimien kautta. Sinun ei tarvitse integroida ulkoista sähköpostipalvelua. Tämä on kätevä tapa, jos käytät Salesforce Classicia, tarvitset sähköpostien palautusten hallintaa tai et käytä Gmailia™ tai Office 365:tä™ Lightning Experiencein kanssa.

[Sähköpostin välitys: Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia yhtiösi sähköpostipalvelimen kautta](#)

Voit yhtenäistää sähköpostiviestintääsi sallimalla käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta yhtiösi sähköpostipalvelimen kautta. Vastaanottajille sähköposti näyttää siltä, kuin se olisi lähetetty käyttäjän yhtiön sisäiseltä sähköpostitililtä. Lisäksi nämä sähköpostit tallennetaan yhtiösi sähköpostipalvelimelle, mikä auttaa säännösten noudattamisessa, ja käyttäjiesi näkevät Salesforcesta lähettämänsä sähköpostit yhtiön Lähetetyt kohteet -sähköpostikansiossa.

Lähetä Gmailin/Office 365:n kautta -toiminto: Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia ulkoisten palveluiden kautta

Voit yhtenäistää sähköpostiviestintääsi sallimalla käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta Gmail- tai Office 365 -tiliensä avulla. Vastaanottajille sähköposti näyttää siltä, kuin se olisi lähetetty käyttäjän Gmail- tai Office 365 -tililtä. Käyttäjiesi näkevät myös lähettämänsä sähköpostit Gmail- tai Office 365 -tiliensä Lähetetyt-kansiossa.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Sähköpostin lähettämisen Gmailin™ tai Office 365:n™ kautta määrittämisessä huomioitavia asioita](#)
Tutustu ennen Lähetä Gmailin/Office 365:n kautta -toimintojen määrittämistä muun muassa käynnistimiä ja työnkulkusääntöjä sekä yhteisöjä käyttäviä organisaatioita koskeviin lisätietoihin.

[Sähköpostin lähettämisen Gmailin™ tai Office 365:n™ kautta määrittäminen](#)

Voit sallia käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta Gmail- tai Office 365 -tileillään muutamalla helpolla vaiheella.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Lightning
Experiencessa

Käytettävissä: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Sähköpostin lähettämisen Gmailin™ tai Office 365:n™ kautta määrittämisessä huomioitavia asioita

Tutustu ennen Lähetä Gmailin/Office 365:n kautta -toimintojen määrittämistä muun muassa käynnistimiä ja työnkulkusääntöjä sekä yhteisöjä käyttäviä organisaatioita koskeviin lisätietoihin.

- Lähetä Gmailin/Office 365:n kautta -toiminnot eivät ole käytettävissä yhteisöissä. Jos organisaatiosi käyttää Lähetä Gmailin/Office 365:n kautta -toimintoa, se ei toimi yhteisöissä. Sen sijaan yhteisöistä lähetetyt sähköpostin kulkeutuvat Salesforceen tai sähköpostin välityksen kautta, riippuen siitä, kumpi vaihtoehto on määritetty organisaatiollesi.
- Jos käytät Lähetä Gmailin kautta -toimintoa, voit mukauttaa lähtevien sähköpostiesi Lähetä Gmailin-kentässä näytettävää nimeä Salesforceen Omat sähköpostiasetukset -sivulta. Jos käytät Lähetä Office 365:n kautta -toimintoa, et voi muuttaa nimeä Salesforcesta.

Kun käytät Lähetä Gmailin/Office 365:n kautta -toimintoa:

- Sähköposteja ei tallenneta Salesforce-sähköpostilokeihin, joita käytetään vain Salesforceen kautta lähetetyille sähköposteille. Tämä tarkoittaa, että sähköpostien toimitustiedot eivät ole saatavilla Salesforcesta. Hanki sähköpostilokit Gmailista tai Office 365:stä.
- Käynnistimien ja työnkulkusääntöjen lähettämät sähköpostit lähetetään yhä Salesforceen kautta.
- Sähköpostien palautusten hallintaa ei tueta, joten yhteyshenkilöitä ja liidejä ei päivitetä automaattisesti palautustiedoilla. Näet kuitenkin palautuneet sähköpostit saapuneet-kansiossasi. Jos tarvitset sähköpostien palautusten hallintaa, käytä Lähetä Salesforceen kautta -toimintoa.
- Transport Layer Security (TLS) käsitellään ulkoisen sähköpostipalvelimen eikä Salesforce-asetusten kautta.

KATSO MYÖS:

[Lähetä Gmailin/Office 365:n kautta -toiminto: Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia ulkoisten palveluiden kautta](#)

[Sähköpostin lähettämisen Gmailin™ tai Office 365:n™ kautta määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Lightning
Experiencessa

Käytettävissä: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Sähköpostin lähettämisen Gmailin™ tai Office 365:n™ kautta määrittäminen

Voit sallia käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta Gmail- tai Office 365 -tileillään muutamalla helpolla vaiheella.

1. Kirjoita Määrytykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Lähetä ulkoisten sähköpostipalveluiden kautta* ja valitse **Lähetä ulkoisten sähköpostipalveluiden kautta**.
2. Ota käyttöön Lähetä Gmailin kautta- tai Lähetä Office 365:n kautta -vaihtoehto. Et voi valita molempia.
Käyttäjiesi voivat hallita ulkoista sähköpostikokoonpanoaan henkilökohtaisten asetustensa **Omat sähköpostiasetukset** -osiosta.

Ominaisuus on käytössä kaikille käyttäjille, joilla on vakiokäyttäjäprofiili tai sähköpostin lähetysoikeus ulkoisten sähköpostipalveluiden kautta. Käyttäjät voivat lähettää sähköpostia ulkoisten sähköpostipalveluiden kautta Lightning Experiencen sähköpostin kirjoitusikkunasta käyttämällä OAuth-toimialastandardia. Käyttäjien tunnistetietoja ei tallenneta Salesforceen.

KATSO MYÖS:

[Lähetä Gmailin/Office 365:n kautta -toiminto](#): Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia ulkoisten palveluiden kautta

[Sähköpostin lähettämisen Gmailin™ tai Office 365:n™ kautta määrittämisessä huomioitavia asioita](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sähköpostien lähettäminen:

- Sähköpostin lähetysoikeus ja käyttöoikeus tietueeseen, josta sähköposti lähetettiin.

Lähetä Salesforceen kautta: Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforceen kautta

Voit yhtenäistää sähköpostiviestintääsi sallimalla käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta Salesforce-palvelimien kautta. Sinun ei tarvitse integroida ulkoista sähköpostipalvelua. Tämä on kätevä tapa, jos käytät Salesforce Classicia, tarvitset sähköpostien palautusten hallintaa tai et käytä Gmailia™ tai Office 365:tä™ Lightning Experiencen kanssa.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Lähetä Salesforceen kautta -toiminnon määrittämisessä huomioitavia asioita](#)

Tutustu näihin lisätietoihin ennen Lähetä Salesforceen kautta -toiminnon määrittämistä, mukaan lukien palautuvien sähköpostien hallintaa ja roskapostia koskeviin tietoihin.

[Lähetä Salesforceen kautta -toiminnon määrittäminen](#)

Tutustu näihin lisätietoihin ennen Lähetä Salesforceen kautta -toiminnon määrittämistä, mukaan lukien palautuvien sähköpostien hallintaa ja roskapostia koskeviin tietoihin.

[Salesforcen kautta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuuden testaaminen](#)

Kun käyttäjä lähettää sähköpostia Salesforceen kautta, sähköposti reititetään jonkin Salesforceen IP-osoitteen kautta. Jos sähköpostin vastaanottaja estää jonkin näistä IP-osoitteista, sähköposti ei välttämättä pääse perille. On vaikea testata, saavatko asiakkaasi sähköposteja kaikista mahdollisista Salesforceen IP-osoitteista. Toimitettavuuden testausominaisuuden avulla voit kuitenkin lähettää sähköposteja helposti itseltäsi kaikkiin mahdollisiin Salesforceen IP-osoitteisiin. Jos saat kaikki sähköpostit, et estä mitään Salesforceen IP-osoitteita.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa.

Lähetä Salesforcen kautta -toiminnon määrittämisessä huomioitavia asioita

Tutustu näihin lisätietoihin ennen Lähetä Salesforcen kautta -toiminnon määrittämistä, mukaan lukien palautuvien sähköpostien hallintaa ja roskapostia koskeviin tietoihin.

- Lähetä Salesforcen kautta -toiminto on hyvä vaihtoehto, jos:
 - Et tarvitse sähköpostien palautusten hallintaa.
 - Et halua integroida Salesforcea ulkoiseen sähköpostipalveluun.
 - Et käytä Gmailia™ tai Office 365:tä™ Lightning Experiencen kanssa.
- Jos sähköpostitodennusta ei ole määritetty oikein alla olevien suositusten mukaisesti, jotkin sähköpostipalvelut merkitsevät sähköpostit roskapostiksi.
- Jos yhtiösi ei omista toimialuetta tai on ottanut sähköpostien palautuksen hallinnan käyttöön, lähettämäsi sähköpostit saatetaan tunnistaa Salesforcen kautta lähetetyiksi ja ne saattavat vaikuttaa tulleen sinulta.
- Jos toimitettavuusasetukset Ota standardien sähköpostin turvamekanismien noudattaminen käyttöön tai Ota palautuksen hallinta käyttöön ovat käytössä, Gmail-vastaanottajat näkevät [lisätietoja](#)
- Jos Ota Sender ID -yhteensopivuus käyttöön -asetus on käytössä, Outlook- ja Sender ID -yhteensopivat sähköpostisovellukset eivät näe tekstiä "Lähetetty toisen puolesta [lähettäjän nimi]".
- Jos yhtiösi omistaa toimialueen, suosittelemme sinua määrittämään DNS-palvelimellesi sähköpostin todennusmenetelmiä, kuten Sender Policy Framework (SPF) tai DomainKeys Identified Mail (DKIM). Tämä parantaa sähköpostien toimitettavuutta ja vastaanottajien hyväksyntää.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa.

Lähetä Salesforcen kautta -toiminnon määrittäminen

Tutustu näihin lisätietoihin ennen Lähetä Salesforcen kautta -toiminnon määrittämistä, mukaan lukien palautuvien sähköpostien hallintaa ja roskapostia koskeviin tietoihin.

Vihjeitä toimialueen (omayritys.com) omistaville yhtiöille

1. Poista "Ota standardien sähköpostin turvamekanismien noudattaminen käyttöön" -asetus käytöstä.
2. Poista "Ota Sender ID -yhteensopivuus käyttöön" -asetus käytöstä.
3. [Lisää Salesforcen SPF-tietue](#) asiakkaan toimialueen DNS-palvelimelle osoittaaksesi, että Salesforce on hyväksytty lähettäjä, esim. SPF-tietue: "v=spf1 mx include:_spf.salesforce.com ~all".
4. [Määritä DKIM](#) parantaaksesi toimitettavuutta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa.

Vihjeitä yhtiöille, jotka eivät omista toimialuetta

Jos sähköpostitoimialueesi ei ole yhtiösi omistama ja loppuu @gmail.com, @aol.com tai @yahoo.com, sinun täytyy rekisteröidä uusi toimialue hallintaasi ja käyttää sitä kaikille käyttäjiesi Salesforcesta lähettämille sähköposteille, johtuen Gmailin, AOL:n™ ja Yahoos™ Domain-based Message Authentication, Reporting & Conformance (DMARC) -käytännöstä. [Lue lisää](#) Muuta:

1. Ota "Ota standardien sähköpostin turvamekanismien noudattaminen käyttöön" -asetus käyttöön.
2. Poista "Ota Sender ID -yhteensopivuus käyttöön" -asetus käytöstä. Suosittelemme, että otat lähettäjän tunnuksen yhteensopivuuden käyttöön vain, jos vastaanottajasi käyttävät Sender ID -sähköpostitodennuksen protokollaa, joka ei ole laajalti käytössä.

Salesforcen kautta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuuden testaaminen

Kun käyttäjä lähettää sähköpostia Salesforcen kautta, sähköposti reititetään jonkin Salesforcen IP-osoitteen kautta. Jos sähköpostin vastaanottaja estää jonkin näistä IP-osoitteista, sähköposti ei välttämättä pääse perille. On vaikea testata, saavatko asiakkaasi sähköposteja kaikista mahdollisista Salesforcen IP-osoitteista. Toimitettavuuden testausominaisuuden avulla voit kuitenkin lähettää sähköposteja helposti itseltäsi kaikkiin mahdollisiin Salesforcen IP-osoitteisiin. Jos saat kaikki sähköpostit, et estä mitään Salesforcen IP-osoitteita.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Testitoimitettavuus* ja valitse **Testitoimitettavuus**.
2. Kirjoita työ sähköpostin osoite.
3. Valitse **Lähetä**. Salesforce lähettää testiviestin samanaikaisesti kaikista IP-osoitteista työ sähköpostiisi. Kussakin testiviestissä ilmoitetaan IP-osoite, josta viesti on lähetetty.
4. Tarkasta työ sähköpostisi varmistaaksesi, että saat kaikki testiviestit.

Jos et saa kaikkia testiviestejä, organisaatiosi sähköpostijärjestelmän pääkäyttäjän on lisättävä organisaatiosi sähköpostipalvelimessa olevat Salesforcen IP-osoitealueet sallittujen osoitteiden luetteloon. Kun IP-osoite lisätään sallittujen osoitteiden luetteloon, sähköpostipalvelin voi vastaanottaa sähköpostia IP-osoitteesta, joka on saatettu estää muuten. Salesforcen ajankohtaiset IP-osoitteet löytyvät kohdasta [Mitä Salesforcen IP-osoitteita minun tulisi sallia?](#)

Salesforce ylläpitää erillisiä IP-osoitteita saapuville ja lähteville sähköposteille. Lähtevälle sähköpostille käytetyt IP-osoitteet eivät hyväksy saapuvia sähköpostiyhteyksiä.

KATSO MYÖS:

- [Ohjeita Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuusasetusten määrittämiseen](#)
- [Sähköpostin arkistoinnin ottaminen käyttöön](#)

Sähköpostin välitys: Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia yhtiösi sähköpostipalvelimen kautta

Voit yhtenäistää sähköpostiviestintääsi sallimalla käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta yhtiösi sähköpostipalvelimen kautta. Vastaanottajille sähköposti näyttää siltä, kuin se olisi lähetetty käyttäjän yhtiön sisäiseltä sähköpostitililtä. Lisäksi nämä sähköpostit tallennetaan yhtiösi sähköpostipalvelimelle, mikä auttaa säännösten noudattamisessa, ja käyttäjiesi näkevät Salesforcesta lähettämänsä sähköpostit yhtiön Lähetetyt kohteet -sähköpostikansiossa.

TÄSSÄ OSIOSSA:

- [Sähköpostin välityksen määrittämisessä huomioitavia asioita.](#)
- Tutustu näihin lisätietoihin ennen sähköpostin välityksen määrittämistä, mukaan lukien palautuvien sähköpostien hallintaa ja roskapostia koskeviin tietoihin.
- [Sähköpostin välityksen määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sähköpostin toimitettavuuden testaaminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Sähköpostin välityksen määrittämisessä huomioitavia asioita.

Tutustu näihin lisätietoihin ennen sähköpostin välityksen määrittämistä, mukaan lukien palautuvien sähköpostien hallintaa ja roskapostia koskeviin tietoihin.

- Sähköpostin välitys on hyvä vaihtoehto, jos:
 - Haluat reitittää Salesforcesta lähetetyt sähköpostit yhtiösi sähköpostipalvelimen kautta. Tämä auttaa säännösten noudattamisessa.
 - Yhtiösi omistaa toimialueen (omayritys.com).
- Sähköpostin välitys on määritetty vain Salesforce-organisaatiollesi. Sähköpostin välitys sallii sinun tallentaa kopion kaikista sähköposteista auditointia varten. Voit myös liittää kaikkiin sähköposteihin sisältöä, kuten vakioimuotoisia alatunnisteita. Myös sähköpostien palautusten hallintaa tuetaan.
- Jotta sähköpostien palautusten hallinta toimisi, sähköpostipalvelimesi täytyy sallia Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien välittäminen.
- Sähköpostin välitys on edelleen Salesforce lähetysrajoitusten alainen.
- Sähköpostin välityksen määrittäminen vaatii hieman teknistä osaamista.

Sähköpostin välityksen määrittäminen

Sähköpostin välitys käyttää yrityksesi sähköpostipalvelinta sähköpostien lähettämiseen Salesforcesta. Sähköpostin välitys mahdollistaa yrityksille seuraavien toimintojen käyttämisen:

- Reititä kaikki Salesforcesta lähetetyt sähköpostit omien sähköpostipalvelimiensa kautta. Näin vältyt siltä, että Salesforce vaikuttaisi tekevän sähköpostiväärennöksiä. Sähköpostin väärentämisellä tarkoitetaan sähköpostiotsikoiden väärentämistä niin, että ne näyttäivät tulevan muulta taholta kuin alkuperäiseltä lähettäjältä.
- Sähköpostiviestien kopioiden tallentaminen hallituksen säädösten mukaisesti.
- Sellaisten tietojen ja sisällön suodattaminen sähköpostiviesteistä, joiden lähettäminen yrityksen sähköpostipalvelimen kautta on kielletty.
- Virustarkistuksen suorittaminen sähköpostille ennen viestien lähettämistä asiakkaille.
- Erilaisten tietojen, esimerkiksi yrityksen laajuisten vastuuvapauslausekkeiden, liittäminen sähköpostiviestien loppuun.

Voit ottaa sähköpostin välityksen käyttöön Salesforceen luomille sähköposteille määrittämällä Salesforceen reitittämään sähköpostin automaattisesti yrityksen SMTP-palvelimen kautta. Ota yhteyttä Salesforceen, jotta organisaatiosi voi ottaa sähköpostireitityksen käyttöön.

 **Varoitus:** Jos aiot ottaa sekä palautuksen hallinnan että sähköpostireitityksen käyttöön, tarkista sähköpostivalvojaltasi, että organisaatiosi sähköpostipalvelin sallii Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien reitityksen. Muussa tapauksessa Salesforcesta lähettämäsi sähköpostia ei ehkä toimiteta perille. Lisätietoja sähköpostien palautuksen hallinnasta on [Ohjeita Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuusasetusten määrittämiseen](#) sivulla 341.

Sähköpostin välityksen määrittäminen:

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon *Pikahaku*-kenttään *Sähköpostin välityksen aktivointi* ja valitse **Sähköpostin välityksen aktivointi**.
2. Määritä seuraavat asetukset:

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sähköpostin välityksen määrittäminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Asetus	Kuvaus
Sähköpostipalvelin	Yrityksen SMTP-palvelimen isäntänimi tai IP-osoite. Saat nämä tiedot järjestelmän pääkäyttäjältä.  Tärkeää: Jos aiot suojata yhteyden TLS-protokollalla, kirjoita IP-osoitteen sijaan isäntänimi. TLS-protokolla tarvitsee isäntänimen sertifikaattien varmistamiseen. Kirjoita isäntänimet seuraavassa muodossa: <pre><mail server>.<domain>.<domain extension></pre> Esimerkki: <pre>mail.acme.com</pre>
Portti	Yrityksen SMTP-palvelimen portin numero. Saat nämä tiedot järjestelmän pääkäyttäjältä. Sähköpostien välityksessä tuetaan porttinumeroita 25, 587, 10025 ja 11025.
TLS-määrittäminen	Määrittää, käyttääkö Salesforce TLS-yhteyttä SMTP-istunnoille. Valitse jokin seuraavista asetuksista: • Käytössä, jos mahdollista (oletus): Jos etäpalvelin mahdollistaa TLS-yhteyden, Salesforce ottaa nykyisessä SMTP-istunnossa käyttöön TLS-protokollan. Jos TLS-protokolla ei ole käytettävissä, Salesforce jatkaa istuntoa käyttämättä TLS-protokollaa. • Pakollinen: Salesforce jatkaa istuntoa vain, jos etäpalvelin tukee TLS-protokollaa. Jos TLS-protokolla ei ole käytettävissä, Salesforce lopettaa istunnon eikä toimita sähköpostiviestiä. • Käytössä, jos mahdollista / todennus: Jos etäpalvelin mahdollistaa TLS-yhteyden, Salesforce ottaa nykyisessä SMTP-istunnossa käyttöön TLS-protokollan. Salesforce vahvistaa ennen istunnon alkua, että sertifikaatin on allekirjoittanut luotettava sertifikaatin myöntäjä ja että sertifikaattiin määritetty kutsumanimi vastaa nykyisen yhteyden toimialuetta tai postipalvelinta. Jos TLS-protokolla on käytettävissä, mutta sertifikaattia ei ole allekirjoitettu tai kutsumanimi ei täsmää, Salesforce lopettaa istunnon eikä toimita sähköpostia. Jos TLS-protokolla ei ole käytettävissä, Salesforce jatkaa istuntoa käyttämättä TLS-protokollaa. • Pakollinen / todennus: Salesforce jatkaa istuntoa vain, jos etäpalvelin mahdollistaa TLS-yhteyden, sertifikaatin on allekirjoittanut luotettava sertifikaatin myöntäjä ja sertifikaattiin määritetty kutsumanimi vastaa toimialuetta tai postipalvelinta, johon Salesforce on yhteydessä. Jos nämä ehdot eivät täyty, Salesforce lopettaa istunnon toimittamatta sähköpostiviestiä.

Asetus	Kuvaus
Rajaa välitys seuraaviin toimialueisiin	Määrittää, rajataanko sähköpostin välitystoiminto tiettyihin toimialueisiin. Jos valitset tämän asetuksen, kirjoita kyseisten toimialueiden nimet pilkuilla eroteltuna alla olevaan tekstikenttään. (Tähden (*) käyttäminen valinnaisena merkinä on sallittu. Esimerkiksi *.subdomains.com vastaa osoitteita john@aco.subdomains.com ja john@bco.subdomains.com (muttei john@subdomains.com)). Tässä tapauksessa Salesforce reitittää sähköpostin yrityksen SMTP-palvelimen kautta vain, jos sähköpostin vastaanottaja on jokin alla määritetyistä toimialueista. Jos valitset valintaruudun, mutta et määritä toimialueita, Salesforce reitittää kaikki sähköpostit yrityksen SMTP-palvelimen kautta.
Aktiivinen	Otaa organisaatiossa käyttöön sähköpostin välityksen. Jos poistat valintaruudun valinnan, Salesforce säilyttää sähköpostin välitysasetykset, muttei reititä viestejä yrityksen sähköpostipalvelimen kautta.

3. Tallenna sivu.

Salesforce suosittelee, että lähetät testiviestin aina, kun muutat sähköpostin välitysasetuksia.

KATSO MYÖS:

[Salesforcen kautta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuuden testaaminen](#)

[Sähköpostin arkistoinnin ottaminen käyttöön](#)

[Ohjeita Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuusasetusten määrittämiseen](#)

[Organisaationlaajuiset osoitteet: Salli käyttäjien lähettää sähköpostia Salesforcesta yhteisestä Lähettäjä-osoitteesta](#)

Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien valvonta

Ota kaikki hyöty irti sähköpostin lähettämisestä Salesforcesta käyttämällä sähköpostien valvontaominaisuuksia, kuten sähköpostilokeja ja joukkosähköpostien jonoa.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Sähköpostilokit: Salesforcen kautta lähetettyjen sähköpostien valvonta](#)

Sähköpostilokien avulla voit valvoa helposti sähköposteja, joita on lähetetty Salesforcen kautta edellisen 30 päivän aikana. Lokit sisältävät tietoja kustakin sähköpostista, kuten lähettäjä ja vastaanottaja, päivämäärä ja aika, toimituksen tila ja mahdolliset virhekoodit. Sähköpostilokit lähetetään CSV-muodossa.

[Joukkosähköpostin jono: Salesforcen kautta lähetettyjen joukkosähköpostien tilan valvominen](#)

Joukkosähköpostien jono sallii sinun tarkastaa itse lähettämiäsi ajoitettujen joukkosähköpostien tilan tai Salesforce-organisaatiollesi ajoitettujen joukkosähköpostien tilan. Voit peruuttaa joukkosähköposteja tarvittaessa. Voit tarkastaa henkilökohtaisten joukkosähköpostiesi tilan henkilökohtaisista asetuksistasi. Jos sinulla on lupa, voit tarkastaa organisaationlaajuisten joukkosähköpostien tilan Määritykset-valikosta.

KATSO MYÖS:

[Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta](#)

Sähköpostilokit: Salesforcen kautta lähetettyjen sähköpostien valvonta

Sähköpostilokien avulla voit valvoa helposti sähköposteja, joita on lähetetty Salesforcen kautta edellisen 30 päivän aikana. Lokit sisältävät tietoja kustakin sähköpostista, kuten lähettäjä ja vastaanottaja, päivämäärä ja aika, toimituksen tila ja mahdolliset virhekoodit. Sähköpostilokit lähetetään CSV-muodossa.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Sähköpostilokien käyttämisessä huomioitavia asioita](#)

Ennen kuin luot organisaationlaajuisia alatunnisteita Salesforce-organisaatiosi käyttäjille, tutustu muun muassa salausta ja oletusasetuksia koskeviin lisätietoihin.

[Sähköpostilokin pyytäminen](#)

Sähköpostilokien avulla voit valvoa helposti sähköposteja, joita on lähetetty Salesforcen kautta edellisen 30 päivän aikana. Uuden lokin pyytäminen on lasten leikkiä.

[Sähköpostilokin viite](#)

KATSO MYÖS:

[Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien valvonta](#)

[Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta](#)

Sähköpostilokien käyttämisessä huomioitavia asioita

Ennen kuin luot organisaationlaajuisia alatunnisteita Salesforce-organisaatiosi käyttäjille, tutustu muun muassa salausta ja oletusasetuksia koskeviin lisätietoihin.

- Sähköpostilokien pyynnöt asetetaan jonoon niiden vastaanottojärjestyksessä. Sähköpostilokien tulisi olla käytettävissä 30 minuutin sisällä pyynnöstäsi.
- Odottavien sähköpostilokien luettelo kertoo niiden sähköpostilokipyyntöjen tilan, joita ei vielä ole suoritettu.
- Sähköpostilokin virheiden luettelo kuvailee pyynnöt, jotka epäonnistuivat. Et voi lähettää uudelleen epäonnistunutta pyyntöä, jos siinä pyydetään 30 päivän rajan ylittävää tietoa tai jos sinulla on jo kolme odottavaa pyyntöä.
- Sähköpostilokit ovat CSV-tiedostoja, jotka sisältyvät yli 100 000 tietuetta sisältävään pakattuun tiedostoon. Koska sähköpostilokipyynnöt palauttavat enintään 500 000 tietuetta, ladattavia .zip-tiedostoja voi olla viisi. Lokit vievät tiedostojen tallennustilaa.
- Sinulla voi olla enintään kolme odottavaa lokipyyntöä kerrallaan. Jos sinulla on jo kolme odottavaa pyyntöä, et voi pyytää enempää, ennen kuin joku kolmesta pyynnöstä täytetään.
- Sähköpostilokit ovat saatavilla viesteistä, jotka on lähetetty edellisen 30 pyyntöäsi edeltävän päivän aikana.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce
Classicissa

Käytettävissä **kaikissa**
versioissa paitsi
Database.com

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce
Classicissa

Käytettävissä: **kaikissa**
versioissa paitsi
Database.com

- Kukin sähköpostiloki voi olla enintään seitsemän päivän jaksolta. Jos haluat nähdä sähköpostilokitietoja pidemmältä ajanjaksolta kuin seitsemän päivää, luo useita pyyntöjä.

KATSO MYÖS:

[Sähköpostilokit: Salesforcen kautta lähetettyjen sähköpostien valvonta](#)

Sähköpostilokin pyytäminen

Sähköpostilokien avulla voit valvoa helposti sähköposteja, joita on lähetetty Salesforcen kautta edellisen 30 päivän aikana. Uuden lokin pyytäminen on lasten leikkiä.

- Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Sähköpostilokitiedostot* ja valitse **Sähköpostilokitiedostot**.
- Napsauta **Pyydä sähköpostilokia**.
- Vaihtoehtoisesti voit suodattaa sähköpostilokin, niin että se sisältää vain rivejä, joissa tietty toimialunimi tai sähköpostiosoite ilmestyy kentässä, kuten *Vastaanottaja* tai *Viestin tunnusotsikko*. Voit antaa enemmän kuin yhden suodatustermien erottamalla arvot toisistaan pilkulla. Jos jätät tämän kentän tyhjäksi, lokia ei suodateta lainkaan, ja kaikki sähköpostiosoitteet palautetaan määritetyltä aikaväliltä.
- Anna sähköpostiosoite, johon haluat vastaanottaa ilmoituksen, kun sähköpostiloki on valmis. Erota kukin sähköpostiosoite pilkulla.

Voit tyhjentää pyynnön ja palata sähköpostilokin yleiskatsaus-sivulle napsauttamalla **Peruuta**.

KATSO MYÖS:

[Sähköpostilokit: Salesforcen kautta lähetettyjen sähköpostien valvonta](#)

[Sähköpostilokin viite](#)

Sähköpostilokin viite

Seuraava taulukko kuvaa lokitiedoston muotoa ja luettelee sen kenttien esimerkkejä:

Sarake	Kenttä	Kuvaus	Esimerkki
A	Päiväys/aika	Päivämäärä ja aika, jona viesti lähetettiin (GMT)	3/06/2009 13:37
B	Sisäinen viestin tunnus	Yksilöivä viestin sisäinen tunnus	16/A4-20983-88E21E84

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Sähköpostilokien käyttäminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Sähköpostilokien käyttäminen:

- Kaikkien tietojen sähköpostitapahtuman muokkausoikeus.

Sarake	Kenttä	Kuvaus	Esimerkki
C	Sähköpostitapahtuma	Osoittaa postipalvelimen viimeisen sähköpostitapahtuman. Tapahtumilla voi olla jokin seuraavista arvoista: R - Vastaanotto Sähköpostin vastaanottaminen onnistui. D - Toimitus Sähköpostin lähettäminen onnistui. T - Lyhytaikainen virhe Sähköpostin lähetys viivästyi. Salesforce yrittää toimitusta 24 tunnin ajan. Ensimmäinen yritys tapahtuu viisi minuuttia ensimmäisen lyhytaikaisen virheen jälkeen, toinen kymmenen minuutin kuluttua tästä ja kolmas kahdenkymmenen minuutin kuluttua tästä, jne. P - Pysyvä virhe Sähköpostia ei voitu toimittaa.	T
D	Vastaanottaja	Sähköpostin vastaanottajan sähköpostiosoite.	admin@acme.com
E	Lähetäjä	Sähköpostin lähettäneen henkilön sähköpostiosoite.	user@acme.com
F	Etäisäntä	Sähköpostin sähköpostipalvelimelle toimittaneen sovelluspalvelimen IP-osoite	10.0.0.1
G	Tavua siirrettiin	Sähköpostin koko.	11856
H	Käyttäjätunnus	Sähköpostin lähettäneen käyttäjän Salesforce-tunnus	00540000000rSXT
I	Viestin tunnusotsikko	Tunnusotsikko jokaisen sähköpostin alussa	21749386. 106091224027705044. JavaMail. sfdc@na2-app4-2-sjl. ops.sfdc.net

Sarake	Kenttä	Kuvaus	Esimerkki
J	Uudelleenyritysten määrä	Sähköpostin toimitusyritysten määrä	11
K	Sekuntta jonossa	Sekunnit, jonka verran sähköpostin täytyi odottaa, ennen kuin se toimitettiin	300
L	Toimituksen tila	Lopullinen vaihe, jossa toimitus oli, ennen kuin se kirjattiin. Alla esitetään vaiheiden arvot siinä järjestyksessä, jossa ne ilmestyvät SMTP-sarjassa: ILMOITUSPALKKI SMTP-yhteyden vastaus EHLO Istunnon alku postipalvelimen kanssa STARTTLS Perustaa suojatun -tiedonsiirtoistunnon postipalvelimen kanssa MAIL FROM Ilmoittaa sähköpostin lähettäjän RCPT TO Ilmoittaa sähköpostin vastaanottajan TIEDOT Ilmoittaa, että seuraava teksti on sähköpostiviesti BODY Tila, jolloin sähköpostin tekstiosa lähetettiin vastaanottajalle RSET Palauttaa palvelimen tilan, päättää istunnon Lisäksi toimitusjärjestyksen aikana voi missä tahansa kohtaa ilmesty seuraavanlaisia vastauksia: yhteyttä ei ole Asiakassovellus yrittää perustaa yhteyttä	RCPT TO -toiminnon aikana

Sarake	Kenttä	Kuvaus	Esimerkki
		toimeton Asiakassovellus on yhdistetty, mutta ei lähetä tai vastaanota kommentoja lukukuittaus Komento lähetettiin ja asiakassovellus odottaa vastausta TLS-kättely Virhe yritettäessä perustaa suojattua yhteyttä kaistan ulkopuolella -palautus Vastaanottava palvelin hyväksyi komennon, mutta tuntemattomasta syystä hylkäsi sen tuntemattomassa tilassa Tapahtui tuntematon virhe	
M	Välitysosoite	Määritetyn lähtevän postin välittäjäpalvelujärjestelmän isännänimi	relay.my.org
N	Lähtevän postin välittäjäpalvelimen portti	Määritetyn lähtevän postin välittäjäpalvelujärjestelmän portti	587

Sarake	Kenttä	Kuvaus	Esimerkki
0	Ilmoitus toimituksen tilasta	Jokaisen toimitusvaiheen jälkeen postipalvelimelle lähetetään kolmenumeroinen vastauskoodi. Ensimmäinen numero osoittaa, onnistuiko komento, toinen numero osoittaa virheen tyyppin ja kolmas numero antaa lisätietoa mahdollisen ongelman ratkaisemiseksi. Viisi mahdollista ensimmäisen numeron arvoa ovat: 1xx - Myönteinen alustava vastaus Komento hyväksyttiin, mutta vastausta ei lähetetty 2xx - Myönteinen valmistumisvastaus Pyydetyn toiminnon suorittaminen onnistui 2xx - Myönteinen välivaiheen vastaus Komento hyväksyttiin, mutta pyydettyyn toimintoon tarvitaan lisätietoa 4xx - Lyhytaikainen kielteinen valmistumisvastaus Komentoa ei hyväksytty eikä pyydettyä toimintoa suoritettu. Virhetila on kuitenkin tilapäinen ja toimintoa voidaan pyytää uudelleen. 5xx - Pysyvä kielteinen valmistumisvastaus Komentoa ei hyväksytty eikä pyydettyä toimintoa suoritettu. Jokainen sähköpostipalveluntarjoaja käyttää koodeja eri tavalla, joten ei ole kattavaa listaa siitä, mitä toinen ja kolmas numero ilmaisevat.	421 ei riittäviä palvelimia

Sarake	Kenttä	Kuvaus	Esimerkki
		Lisätietoa kyseisistä koodeista on virallisessa SMTP-dokumentaatiossa, osio 4.2.1: http://www.ietf.org/rfc/rfc2821.txt?number=2821	

KATSO MYÖS:

[Sähköpostilokit: Salesforcen kautta lähetettyjen sähköpostien valvonta](#)

Joukkosähköpostin jono: Salesforcen kautta lähetettyjen joukkosähköpostien tilan valvominen

Joukkosähköpostien jono sallii sinun tarkastaa itse lähettämiäsi ajoitettujen joukkosähköpostien tilan tai Salesforce-organisaatiollesi ajoitettujen joukkosähköpostien tilan. Voit peruuttaa joukkosähköposteja tarvittaessa. Voit tarkastaa henkilökohtaisten joukkosähköpostiesi tilan henkilökohtaisista asetuksistasi. Jos sinulla on lupa, voit tarkastaa organisaationlaajuisten joukkosähköpostien tilan Määritykset-valikosta.

Joukkosähköpostien jono näyttää vastaanottajien määrän, jolle joukkosähköposti osoitettiin tai lähetettiin. Nämä määrät voivat erota toisistaan, koska:

- Joukkosähköpostin lähettäminen aiheuttaisi sen, että organisaation päivittäinen joukkosähköpostiraja ylittyisi. Tässä tapauksessa Salesforce ei lähetä kyseistä viestiä kenellekään.
- Yksi tai useampi vastaanottaja kieltäytyi joukkosähköpostin vastaanottamisesta sen jälkeen, kun joukkosähköposti ajastettiin, mutta ennen kuin se lähetettiin.
- Yhden tai useamman vastaanottajan sähköpostiosoite poistettiin yhteyshenkilöistä tai liidistä sen jälkeen, kun sähköposti ajastettiin, mutta ennen kuin se lähetettiin.
- Joukkosähköpostin lähettäneen käyttäjän aktivointi poistettiin sen jälkeen, kun joukkosähköposti ajastettiin, mutta ennen kuin se lähetettiin. Salesforce ei lähetä joukkosähköposteja, joiden lähettäjän ei ole aktiivinen.

KATSO MYÖS:

[Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien valvonta](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Oman joukkosähköpostin tarkasteleminen tai oman, ajastetun joukkosähköpostin peruuttaminen:

- Joukkosähköpostitusoikeus

Koko organisaation joukkosähköpostien tarkasteleminen tai ajastettujen joukkosähköpostien peruuttaminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuuden parantaminen

Sähköpostin toimitettavuus on todennäköisyys, jolla yrityksen tai yksilön sähköposti saavuttaa tarkoitetun vastaanottajan. Tarjoamme useita eri asetuksia ja vaatimusten noudattamista helpottavia vaihtoehtoja parantaaksemme Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuutta.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuusasetusten määrittäminen](#)

Käytä saatavilla olevia toimitettavuusvaihtoehtoja määrittääksesi Salesforce-organisaatiosi siten, että käyttäjiesi Salesforcesta lähettämät sähköpostit pääsevät nopeasti perille.

[Ohjeita Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuusasetusten määrittämiseen](#)

Sähköpostin toimitettavuuteen vaikuttavat samaan sähköpostitoimialueeseen aiemmin palautuneet sähköpostit sekä sähköpostit, jotka eivät noudata vastaanottajan suojauskehyksen vaatimuksia. Alla on ohjeita näiden ongelmien ratkaisemiseksi, jotta käyttäjiesi sähköpostit voidaan toimittaa perille nopeasti.

[DKIM-avaimen luominen](#)

Käytä DKIM-avain (DomainKeys Identified Mail) -ominaisuutta salliaksesi Salesforcen allekirjoittaa lähteviä sähköposteja, jotka lähetetään organisaatiosi puolesta. Käypä allekirjoitus takaa vastaanottajalle, että kolmas osapuoli, kuten Salesforce, on käsitellyt sähköpostin organisaatiosi valtuuttamalla tavalla.

[DKIM-avaimen tuominen](#)

Käytä DKIM-avain (DomainKeys Identified Mail) -ominaisuutta salliaksesi Salesforcen allekirjoittaa lähteviä sähköposteja, jotka lähetetään organisaatiosi puolesta.

[Sähköpostin arkistoinnin ottaminen käyttöön](#)

KATSO MYÖS:

[Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta](#)

Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuusasetusten määrittäminen

Käytä saatavilla olevia toimitettavuusvaihtoehtoja määrittääksesi Salesforce-organisaatiosi siten, että käyttäjiesi Salesforcesta lähettämät sähköpostit pääsevät nopeasti perille.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Toimitettavuus* ja valitse **Toimitettavuus**.
2. Valitse Salesforce-organisaatiosi koskevat vaihtoehdot.

KATSO MYÖS:

[Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuuden parantaminen](#)

Ohjeita Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuusasetusten määrittämiseen

Sähköpostin toimitettavuuteen vaikuttavat samaan sähköpostitoimialueeseen aiemmin palautuneet sähköpostit sekä sähköpostit, jotka eivät noudata vastaanottajan suojauskehyksen vaatimuksia. Alla on ohjeita näiden ongelmien ratkaisemiseksi, jotta käyttäjiesi sähköpostit voidaan toimittaa perille nopeasti.

Voit parantaa sähköpostien toimitettavuutta Määritykset-valikon Toimitettavuus-sivulta.

- Hallitse organisaatiosi lähettämien sähköpostien tyyppiä Sähköpostien lähetysoikeus -osion **Käyttöoikeustaso**-vaihtoehdolla. Käytettävissä olevat vaihtoehdot:
 - **Ei käyttöoikeutta**: Estää kaikki käyttäjille lähetetyt ja käyttäjien lähettämät sähköpostit.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sähköpostin toimitettavuuden määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

- Vain järjestelmäsähköpostit: Sallii vain automaattisesti luodut sähköpostit, kuten Uusi käyttäjä- ja Salasana palautettu -sähköpostit. Hyödyllinen varsinkin sandboxeista lähetettyjen sähköpostien hallintaan, jotta testaus- ja kehitystyöt eivät lähetä testisähköposteja käyttäjillesi. Oletusarvo uusille sandboxeille on Vain järjestelmäsähköpostit.
- Kaikki sähköpostit: Sallii kaikenlaiset lähtevät sähköpostit. Oletusarvo uusille ei-sandbox-organisaatioille. Ennen Spring '13 -julkaisua luotujen sandboxien oletusarvo on Kaikki sähköpostit.
- Kun käytät sähköpostien palautusten hallintaa:
 - Jos käytät myös sähköpostien välitystä, varmista, että organisaatiosi sähköpostipalvelin sallii Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien välittämisen.
 - Jos yhteyshenkilön, liidin tai henkilötilin osoitteeseen lähettämäsi sähköposti palautuu, osoitteen vieressä näytetään hälytys eivätkä muut käyttäjät voi lähettää sähköpostia osoitteeseen ennen kuin se päivitetään tai vahvistetaan.
 - Sähköpostit palautuvat Salesforceen, eivätkä lähetetään henkilökohtaiselle sähköpostitilille.
 - Palauttaneet yhteyshenkilöt- ja Palauttaneet liidit -vakioraporttien avulla voit tarkastella luetteloa kaikista sähköpostiosoitteista, jotka ovat palauttaneet sähköposteja. Raportti sisältää sähköpostin palautussyyn, palautuspäivämäärän sekä yhteyshenkilön, liidin tai henkilötilin, joka on palauttanut sähköpostin.
- Varmista, että noudatat vastaanottajien suojauskehysten, kuten SPF:n, vaatimuksia:
 - Valitse Ota standardien sähköpostin turvamekanismien noudattaminen käyttöön. Tämä muokkaa Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien kirjekuoren Lähettäjä-osoitetta. Lähettäjä-osoitteen otsikkorivillä pysyy lähetäjän sähköpostiosoite. Tavallisesti suojauskehykset tarkistavat vain kirjekuoren osoitteen.
 - Jos vastaanottajasi käyttävät Sender ID -sähköpostitodennuksen protokollaa, joka ei ole laajalti käytössä, valitse Ota Sender ID -yhteensopivuus käyttöön. Tämä muokkaa Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien kirjekuoren Lähettäjä-kentän automaattisesti arvoksi no-reply@salesforce.com. Kaikki vastaanottajilta saadut vastaukset toimitetaan silti lähetäjän sähköpostiosoitteeseen. Vastaanottajan sähköpostiosovellus (ei Salesforce) saattaa liittää "Lähetetty toisen puolesta" -lauseen Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien Lähettäjä-kenttään.
- Valitse TLS-asetus määrittääksesi, miten Salesforce käyttää Transport Layer Security (TLS) -protokollaa suojaamaan SMTP-istuntojen sähköpostiviestintää. Käytettävissä olevat vaihtoehdot:
 - Käytössä, jos mahdollista (oletus): Jos etäpalvelin mahdollistaa TLS-yhteyden, Salesforce ottaa nykyisessä SMTP-istunnossa käyttöön TLS-protokollan. Jos TLS-protokolla ei ole käytettävissä, Salesforce jatkaa istuntoa käyttämättä TLS-protokollaa.
 - Pakollinen: Salesforce jatkaa istuntoa vain, jos etäpalvelin tukee TLS-protokollaa. Jos TLS-protokolla ei ole käytettävissä, Salesforce lopettaa istunnon eikä toimita sähköpostiviestiä.
 - Käytössä, jos mahdollista / todennus: Jos etäpalvelin mahdollistaa TLS-yhteyden, Salesforce ottaa nykyisessä SMTP-istunnossa käyttöön TLS-protokollan. Salesforce vahvistaa ennen istunnon alkua, että sertifikaatin on allekirjoittanut luotettava sertifikaatin myöntäjä ja että sertifikaattiin määritetty kutsumanimi vastaa nykyisen yhteyden toimialuetta tai postipalvelinta. Jos TLS-protokolla on käytettävissä, mutta sertifikaattia ei ole allekirjoitettu tai kutsumanimi ei täsmää, Salesforce lopettaa istunnon eikä toimita sähköpostia. Jos TLS-protokolla ei ole käytettävissä, Salesforce jatkaa istuntoa käyttämättä TLS-protokollaa.
 - Pakollinen/todennus: Salesforce jatkaa istuntoa vain, jos etäpalvelin mahdollistaa TLS-yhteyden, sertifikaatin on allekirjoittanut luotettava sertifikaatin myöntäjä ja sertifikaattiin määritetty kutsumanimi vastaa toimialuetta tai postipalvelinta, johon Salesforce on yhteydessä. Jos nämä ehdot eivät täyty, Salesforce lopettaa istunnon toimittamatta sähköpostiviestiä.
- Jos määrität muun asetuksen kuin Käytössä, jos mahdollista (oletusasetus), valitse Rajaa TLS näihin toimialueisiin ja määritä pilkulla erotettu toimialueluettelo. Tähtien (*) käyttäminen valinnaisena merkinä on sallittu. Esimerkiksi *.subdomains.com vastaa osoitteita john@aco.subdomains.com ja john@bco.subdomains.com (muttei

john@subdomains.com). Jos et määritä toimialueita, Salesforce käyttää määrittämäsi TLS-asetusta kaikille lähteville sähköposteille, mikä voi johtaa siihen, että sähköposteja ei toimiteta perille.

KATSO MYÖS:

- [Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuuden parantaminen](#)
- [Sähköpostin arkistoinnin ottaminen käyttöön](#)
- [Sähköpostin välityksen määrittäminen](#)
- [Salesforcen kautta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuuden testaaminen](#)

DKIM-avaimen luominen

Käytä DKIM-avain (DomainKeys Identified Mail) -ominaisuutta salliaksesi Salesforcen allekirjoittaa lähteviä sähköposteja, jotka lähetetään organisaatiosi puolesta. Käypä allekirjoitus takaa vastaanottajalle, että kolmas osapuoli, kuten Salesforce, on käsitellyt sähköpostin organisaatiosi valtuuttamalla tavalla.

Kun luot DKIM-avaimen, Salesforce luo julkisen ja yksityisen avainparin. Sinun täytyy julkaista julkinen avain DNS:ssä, mikä kertoo vastaanottajalle, että olet valtuuttanut tämän avaimen käytön sähköpostisi allekirjoittamiseen toimialueen omistajana. Salesforce käyttää yksityistä avainta luodakseen lähteville sähköposteillesi DKIM-allekirjoitusotsikot. Sähköpostin vastaanottajat voivat verrata allekirjoitusotsikkoa DNS:ssä olevaan julkiseen avaimeen määrittääkseen, että sähköposti allekirjoitettiin valtuutetulla avaimella. Jos toimialueesi käyttää Domain-based Message Authentication, Reporting and Conformance (DMARC) -käytäntöä, vastaanottajat voivat myös käyttää DKIM-allekirjoitusta vahvistaakseen, että sähköposti on DMARC:n mukainen.

Uuden avaimen luominen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *DKIM-avaimet* ja valitse **DKIM-avaimet**.
2. Napsauta **Luo uusi avain**.
3. Syötä Valitsin-kenttään yksilöllinen nimi.
4. Syötä toimialueesi nimi.
5. Valitse haluamasi toimialueen vastaavuuden tyyppi.
6. Napsauta **Tallenna**.
 - Avain ei ole oletusarvoisesti aktiivinen. Muista lisätä julkinen avain DNS-tietueeseen ennen sen aktivoimista. DKIM-allekirjoitus ei ole aktiivinen aina, kun sinulla on aktiivinen DKIM-avain.
 - Sinulla voi olla vain yksi aktiivinen DKIM-avain per toimialueen nimi. Sinulla voi olla useita aktiivisia DKIM-avaimia, jos organisaatiosi lähettää sähköpostia useammasta toimialueesta tai jos käytät organisaatiosi toimialueessa *alatoimialueita* ja olet määrittänyt toimialueiden vastaavuudet *alatoimialueiden* tasolle.
 - Kun lisäät tai päivität toimialueen avaimen, muutos saattaa vaikuttaa olemassa oleviin DKIM-avaimiin. Jos olet esimerkiksi määrittänyt toimialueen *esimerkki.com* *DomainMatch*-asetukseksi *DomainAndSubdomains*, ja asetat sitten toimialueen *mail.example.com* *DomainMatch*-asetukseksi *SubdomainsOnly*, kumpaa tahansa avainta voidaan käyttää. Alla on ohjeita ristiriitaisuuksien ratkaisemiseksi, jos toimialueiden avaimet limittyvät.
 1. Jos kaksi avainta ovat yhtä tarkkoja täsmäämisessä samalle toimialueelle, uusi avain korvaa vanhan avaimen, jonka aktivointi kumotaan.
 2. Jos uusi avain on tarkempi kuin vanha avain, uutta avainta käytetään ja vanhaa avainta muokataan siten, ettei sitä sovelleta tapauksiin, joissa käytetään uutta avainta. Esimerkki: koska *DomainOnly* ja *SubdomainsOnly* ovat tarkempia kuin

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJOIKEUDET

DKIM-avainten hallinta

- Sovelluksen mukautusoikeus

DomainAndSubdomains, uusi DomainOnly-avain korvaa vanhan DomainAndSubdomains-avaimen DomainMatch-asetuksen arvoon SubdomainsOnly.

3. Jos useilla avaimilla on eri toimialueita, jotka vastaavat lähetettävää toimialuetta, käytetään avainta, jolla on pisin toimialueenimi. Jos tapahtuu tasapeli, tarkempaa avainta käytetään.

Lisätietoja DKIM-avaimista saat osoitteesta <http://dkim.org>

KATSO MYÖS:

[Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuuden parantaminen](#)
[DKIM-avaimen tuominen](#)

DKIM-avaimen tuominen

Käytä DKIM-avain (DomainKeys Identified Mail) -ominaisuutta salliaksesi Salesforceen allekirjoittaa lähteviä sähköposteja, jotka lähetetään organisaatiosi puolesta.

Joillakin yhtiöillä on useita Salesforce-organisaatioita, joiden käyttäjien sähköpostiosoitteissa käytetään samaa toimialueenimeä. Tästä johtuen yhtiöt, jotka haluavat Salesforceen allekirjoittavan näiden käyttäjien lähettämät sähköpostit, saattavat haluta jakaa DKIM-avaimia. Voit tehdä niin tältä sivulta.

Luo ensin avain ja varmista, että se toimii yhdelle organisaatiolle. Jos haluat tuoda sen ja käyttää sitä toisessa organisaatiossa, kopioi toimivasta avaimesta valitsimen nimi, toimialueenimi sekä julkisen ja yksityisen avaimen tiedot. Löydät nämä tiedot tuotavan avaimen lisätietosivulta. Kun olet kopioinut avaintiedot, kirjaudu sisään kohdeorganisaatioon ja noudata näitä vaiheita tuodaksesi avaimen.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *DKIM-avaimet* ja valitse **DKIM-avaimet**.
2. Napsauta **Tuo avain**.
3. Syötä valitsimen nimi, jonka kopioit alkuperäisestä organisaatiosta.
4. Syötä toimialueenimi, jonka kopioit alkuperäisestä organisaatiosta.
5. Liitä julkisen ja yksityisen avaimen kopioimasi tiedot niitä vastaaviin kenttiin.
6. Valitse haluamasi toimialueen vastaavuuden tyyppi. Käytät todennäköisesti samaa arvoa, joka valittiin avaimelle alkuperäisessä organisaatiossa.
7. Napsauta **Tallenna**.

Koska julkisen ja yksityisen avaimen tiedot toimivat alkuperäisessä organisaatiossa, voit tavallisesti aktivoida avaimen kohdeorganisaatiossa välittömästi.



Note: Yksityisen avaimen tiedot ovat sähköpostien allekirjoittamiseen käytetyn yksityisen avaimen salattu muoto. Ne salataan sisäisesti sähköposteja allekirjoitettaessa. Tästä johtuen niitä voidaan käyttää vain Salesforcesta. Et esimerkiksi voi liittää julkisen ja yksityisen avaimen tietoja ulkoiseen sähköpostijärjestelmään.

KATSO MYÖS:

[Salesforcesta lähetettyjen sähköpostien toimitettavuuden parantaminen](#)
[DKIM-avaimen luominen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJOIKEUDET

DKIM-avainten hallinta

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sähköpostin arkistoinnin ottaminen käyttöön

Jos organisaation kaikkien lähtevien sähköpostiviestien vaatimustenmukaisuus arvioidaan, voit ottaa käyttöön sähköpostin arkistoinnin. Toiminto lähettää jokaisen lähtevän sähköpostiviestin piilokopion määrittämäsi sähköpostiosoitteeseen. Sähköpostin arkistoinnin käyttöönotto estää käyttäjiä muokkaamasta sähköpostiviestien piilokopiokenttää sekä poistaa Omat sähköpostiasetukset -valikon Automaattinen piilokopio -asetuksen käytöstä.

Sähköpostin arkistoinnin ottaminen käyttöön organisaatiossa:

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Sähköpostin arkistointiosoite* ja valitse **Sähköpostin arkistointiosoite**.
2. Valitse Ota käyttöön -valintaruutu.
3. Kirjoita sähköpostin arkistointiosoite.
4. Napsauta **Tallenna**.



Note: Kaikkien käyttäjiesi lähettämien sähköpostiviestien piilokopioviesti lähetetään automaattisesti määrittämäsi osoitteeseen. Tämä ei kuitenkaan koske järjestelmän luomia sähköposteja esimerkiksi uuden salasanan asettamista tai valmistuneiden kohteiden ilmoitusten tuomista varten.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sähköpostin arkistoinnin ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Organisaationlaajuiset osoitteet: Salli käyttäjien lähettää sähköpostia Salesforcesta yhteisestä **Lähetäjä**-osoitteesta

Jos Salesforce-organisaatiosi vaatii, että käyttäjillä on yhteinen sähköpostialias, voit määrittää kullekin käyttäjäprofiilille organisaationlaajuisen osoitteiden luettelon. Kun näiden profiilien käyttäjät lähettävät sähköpostia Salesforcesta, he voivat valita sähköpostin **Lähetäjä**-osoitteeksi oman osoitteensa tai organisaationlaajuisen osoitteen. Vastaukset toimitetaan valittuun osoitteeseen.



Esimerkki: Organisaatiollasi on useita Tuki-profiilin käyttäjiä. Tälle profiilille on annettu sähköpostiosoitteeksi `tuki@acme.com` ja Näyttönimi-arvoksi `Acme-tuki`. Kun nämä käyttäjät lähettävät lähtevän sähköpostin Salesforcesta, he voivat valita **Lähetäjä**-osoitteensa näkyvän muodossa `tuki@acme.com` heidän oman Salesforce-sähköpostiosoitteensa sijaan.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Organisaationlaajuisen osoitteiden käyttämisessä sähköpostien lähettämiseksi Salesforcesta huomioitavia asioita](#)

Ennen kuin luot ja kohdistat organisaationlaajuisia osoitteita Salesforce-käyttäjäprofiileillesi, tutustu muun muassa joukkosähköpostia ja raportointia koskeviin lisätietoihin.

[Organisaationlaajuisen sähköpostiosoitteiden määrittäminen](#)

Voit määrittää ja hallita organisaationlaajuisia osoitteita kullekin käyttäjäprofiilille. Kun näiden profiilien käyttäjät lähettävät sähköpostia Salesforcesta, he voivat valita sähköpostin **Lähetäjä**-osoitteeksi oman osoitteensa tai organisaationlaajuisen osoitteen. Vastaukset toimitetaan valittuun osoitteeseen.

KATSO MYÖS:

[Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta](#)

[Organisaationlaajuiset alatunnisteet: Salli käyttäjien lähettää sähköpostia Salesforcesta yhteisistä alatunnisteista](#)

Organisaationlaajuisten osoitteiden käyttämisessä sähköpostien lähettämiseksi Salesforcesta huomioitavia asioita

Ennen kuin luot ja kohdistat organisaationlaajuisia osoitteita Salesforce-käyttäjäprofiileillesi, tutustu muun muassa joukkosähköpostia ja raportointia koskeviin lisätietoihin.

- Et voi käyttää organisaation laajuista osoitetta joukkosähköpostin tai yhteystietojen päivityspyynnön lähettämiseen.
- Organisaationlaajuisia osoitteita ei voida käyttää ajoitetuissa raporteissa, mittaristojen päivitysten ajoittamiseen, yhdistämissähköpostien lähettämiseen tai kokouspyyntöjen lähettämiseen yhteyshenkilöille ja liideille.
- Et voi poistaa tai muuttaa organisaationlaajuista sähköpostiosoitetta, jos se on sähköpostihälytyksen käytössä.
- Organisaationlaajuisia osoitteita ei voida käyttää ajoitetuissa raporteissa, mittaristojen päivitysten ajoittamiseen, yhdistämissähköpostien lähettämiseen tai kokouspyyntöjen lähettämiseen yhteyshenkilöille ja liideille.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KATSO MYÖS:

[Organisaationlaajuiset osoitteet: Salli käyttäjien lähettää sähköpostia Salesforcesta yhteisestä Lähettäjä-osoitteesta](#)

Organisaationlaajuisten sähköpostiosoitteiden määrittäminen

Voit määrittää ja hallita organisaationlaajuisia osoitteita kullekin käyttäjäprofiilille. Kun näiden profiilien käyttäjät lähettävät sähköpostia Salesforcesta, he voivat valita sähköpostin Lähettäjä-osoitteeksi oman osoitteensa tai organisaationlaajuisen osoitteen. Vastaukset toimitetaan valittuun osoitteeseen.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Organisaationlaajuiset osoitteet* ja valitse **Organisaationlaajuiset osoitteet**.
2. Käytä saatavilla olevia vaihtoehtoja organisaationlaajuisten osoitteiden hallitsemiseksi.

Voit käyttää organisaationlaajuista osoitetta lähettämällä sähköpostin Salesforcesta ja valitsemalla organisaationlaajuisen osoitteen alusvetoluettelosta.

KATSO MYÖS:

[Organisaationlaajuiset osoitteet: Salli käyttäjien lähettää sähköpostia Salesforcesta yhteisestä Lähettäjä-osoitteesta](#)

[Organisaationlaajuisten osoitteiden käyttämisessä sähköpostien lähettämiseksi Salesforcesta huomioitavia asioita](#)

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJOIKEUDET

Organisaationlaajuisten sähköpostiosoitteiden muokkaaminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Organisaationlaajuiset alatunnisteet: Salli käyttäjien lähettää sähköpostia Salesforcesta yhteisistä alatunnisteista

Auta käyttäjiäsi säästämään aikaa ja yhtenäistämään Salesforcesta lähetetyt sähköpostit luomalla organisaationlaajuisia alatunnisteita. Voit luoda erillisen sähköpostin alatunnisteen jokaiselle koodille ja valita oletusalatunnisteet yksittäisille sähköposteille ja joukkosähköposteille.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Organisaationlaajuisen alatunnisteen määrittämisessä sähköpostin lähettämiseksi Salesforcesta huomioitavia asioita](#)

Ennen kuin luot organisaationlaajuisia alatunnisteita Salesforce-organisaatiosi käyttäjille, tutustu muun muassa salausta ja oletusasetuksia koskeviin lisätietoihin.

[Organisaationlaajuisen sähköpostin alatunnisteen määrittäminen](#)

Organisaationlaajuisen sähköpostin alatunnisteen avulla voit auttaa käyttäjiä säästämään aikaan ja yhtenäistämään Salesforcesta lähetetyt sähköpostit. Voit luoda ja muokata Salesforce-organisaatiollesi alatunnisteita, kohdistaa niille oletusarvoja ja kumota niiden aktivointeja vain muutamalla napsautuksella.

KATSO MYÖS:

[Salli käyttäjiesi lähettää sähköpostia Salesforcesta](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

Organisaationlaajuisen alatunnisteen määrittämisessä sähköpostien lähettämiseksi Salesforcesta huomioitavia asioita

Ennen kuin luot organisaationlaajuisia alatunnisteita Salesforce-organisaatiosi käyttäjille, tutustu muun muassa salausta ja oletusasetuksia koskeviin lisätietoihin.

- Alatunnisteet ovat Vain luku -muotoisia. HTML-tunnisteita ei renderöidä.
- Alatunnisteen enimmäiskoko on 32 kt.
- Sähköpostin koodaus -kenttä sallii sinun määrittää, missä sähköposteissa alatunniste näytetään. Sinulla voi olla yksi aktiivinen alatunniste yksittäisille sähköposteille ja yksi joukkosähköposteille jokaista koodausta kohti.
- Voit valita yhden oletusarvoisen alatunnisteen yksittäisille sähköposteille ja yhden joukkosähköposteille. Näitä oletuksia käytetään, kun mikään alatunniste ei vastaa lähtevän sähköpostin koodausta.

KATSO MYÖS:

[Organisaationlaajuiset alatunnisteet: Salli käyttäjien lähettää sähköpostia Salesforcesta yhteisistä alatunnisteista](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

Organisaationlaajuisten sähköpostin alatunnisteiden määrittäminen

Organisaationlaajuisten sähköpostin alatunnisteiden avulla voit auttaa käyttäjiäsi säästämään aikaan ja yhtenäistämään Salesforcea lähetetyt sähköpostit. Voit luoda ja muokata Salesforce-organisaatiollesi alatunnisteita, kohdistaa niille oletusarvoja ja kumota niiden aktivoiteja vain muutamalla napsautuksella.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Sähköpostin alatunnisteet* ja valitse **Sähköpostin alatunnisteet**.
2. Käytä saatavilla olevia vaihtoehtoja luodaksesi ja muokataksesi alatunnisteita, kohdistaksesi niille oletusarvoja ja kumotaksesi niiden aktivoiteja.

KATSO MYÖS:

[Organisaationlaajuiset alatunnisteet: Salli käyttäjien lähettää sähköpostia Salesforcea yhteisistä alatunnisteista](#)

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sähköpostin alatunnisteiden luominen ja muokkaaminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Sähköposti Salesforceen -toiminnon ottaminen käyttöön

Salli käyttäjäsi lisätä sähköposteja Salesforce-tietueisiin. Sähköposti Salesforceen -toiminto sallii käyttäjien kohdistaa sähköposteja liideihin, yhteyshenkilöihin, mahdollisuuksiin ja muihin yksittäisiin Salesforce-tietueisiin. Tällä tavalla myyntiin liittyvän viestinnän seuraaminen on helppoa.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Sähköposti Salesforce:en* ja valitse **Sähköposti Salesforce:en**.
2. Valitse **Muokkaa**.
3. Valitse **Aktiivinen**-valintaruutu.
4. Voit myös valita *Sähköpostin lisäsuojasasetukset* -valintaruudun, jos haluat, että Sähköposti Salesforceen -toiminto varmistaa lähettävän palvelimen kelpoisuuden ennen viestin käsittelyä. Sähköposti Salesforceen -toiminto vahvistaa lähettäjän aitouden seuraavien [todennusprotokollien](#) avulla:
 - SPF
 - SenderId
 - DomainKeys

Jos lähettävä palvelin läpäisee vähintään yhden näistä protokollista eikä epäonnistu yhdessäkään, Sähköposti Salesforceen -toiminto hyväksyy sähköpostin. Jos palvelin ei läpäise protokollaa tai ei tue mitään protokollista, Sähköposti Salesforceen -toiminto ohittaa viestin.



Vihje: Varmista, että lähettäjät, joiden odotat käyttävän Sähköposti Salesforceen -toimintoa, tukevat ainakin yhtä näistä todennusprotokollista, ennen kuin valitset *Sähköpostin lisäsuojasasetukset*.

5. Valitse **Tallenna**.
6. Valitse **Lähetä ilmoitussähköposti**, jos haluat ilmoittaa käyttäjille, että Sähköposti Salesforceen -toiminto on aktivoitu tai napsauta **Ohita tämä vaihe**.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sähköposti Salesforce:en -toiminnon ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Kun Sähköposti Salesforceen -toiminto on otettu käyttöön, Salesforce luo yksilöivän Sähköposti Salesforceen -osoitteen jokaiselle käyttäjälle. Käyttäjät voivat nähdä yksilöllisen Sähköposti Salesforceen -osoitteensa ja mukauttaa asetuksiaan **Oma sähköposti Salesforceen** -sivulta henkilökohtaisista asetuksistaan. Lisätietoja on kohdassa Miten Sähköposti Salesforceen -toiminto toimii?.

Linkkeinä lähetettyjen sähköpostiliitteiden poistaminen

Voit hakea ja poistaa linkkeinä lähetettyjä liitteitä. Liitelinkkiä napsauttavat vastaanottajat näkevät viestin, joka pyytää heitä ottamaan yhteyttä sähköpostin lähettäjään tarkastellakseen liitteen. Voit suorittaa haun vain organisaatiosi sähköpostin säilytysajalta (tavallisesti 30 päivää, mutta ota yhteyttä Salesforce-tukeen pyytääksesi organisaatiosi tiedot).

Linkkeinä lähetettyjen sähköpostiliitteiden hakeminen ja poistaminen:

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Liitteet* ja valitse **Poista linkkeinä lähetetyt liitteet**.
2. Syötä jokin seuraavista.
 - Tiedostonimi (valinnainen), käyttäjä nimi tai tietäalue:
 - Voit myös antaa liitteen tiedostonimen tiedostomuodon kera (esimerkiksi *Vuositulokset.pdf*). Voit käyttää vapaita hakumerkkejä (esimerkiksi *Vuositulok* löytää tiedoston *Vuositulokset.pdf*).
 - Lähettäjän käyttäjänimi
 - Sähköpostin lähetyksen aika-alue
 - Liitteen URL: Napsauta liitelinkkiä (.html) sähköpostista avataksesi sen selaimessa ja kopioi ja liitä URL-osoite.
3. Valitse **Etsi**.
 - Hakutuloksissa näytetään enintään 100 hakutulosta.
 - Jos liite lähetettiin joukkosähköpostilla, hakutuloksissa näytetään vain yksi syöte jokaista 100 lähetettyä sähköpostia kohti - poista yksi näistä syötteistä poistaaksesi liitteen.
4. Napsauta Hakutuloksista liitteen vierestä **Poista** poistaaksesi sen. Liitelinkkiä napsauttavat vastaanottajat näkevät viestin, joka pyytää heitä ottamaan yhteyttä sähköpostin lähettäjään tarkastellakseen liitteen.

 **Note:** Et voi palauttaa poistettuja liitteitä roskakorista.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Linkkeinä lähetettyjen sähköpostiliitteiden poistaminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Saapuvien sähköpostien vedoskuvien vianmääritys

Ota vedoskuva saapuvista sähköpostiviesteistä helpottaaksesi saapuviin sähköposteihin liittyvää vianmääritystä.

Saapuvien sähköpostien vedoskuvat kaappaavat kopion saapuvasta sähköpostiviestistä ja auttavat sinua tutkimaan ongelmia sähköpostipalveluissa, kuten Sähköposti Salesforce:en-, Sähköpostista tapaukseksi ja Apex-sähköpostipalveluissa. Pyydä vedoskuvaa määrittämällä ehtoja sähköpostin Vastaanottaja- ja Lähettäjä-osoitteille. Kun saapuva viesti täyttää ehdot, vedoskuva tallentaa kopion, jota voit tarkastella ja jonka voit ladata. Itse sähköposti käsitellään tavalliseen tapaan ilman muutoksia. Vedoskuviin sisältyy:

- Lähettäjän osoite
- Saapuvan sähköpostin palveluosoite
- Vedoskuvan päivämäärä ja aika
- Viestin koko sisältö, mukaan lukien otsikko ja liitteet

Jos haluat ottaa saapuvien sähköpostien vedoskuvat käyttöön, ota yhteyttä Salesforceen.

- Voit tarkastella saapuvia sähköposteja kirjoittamalla Määritykset-valikon **Pi kahaku**-kenttään *Sähköpostin tilannekuvat* ja valitsemalla **Sähköpostin tilannekuvat**.
- Pyydä saapuvan sähköpostin vedoskuvaa syöttämällä ehtoja Vastaanottaja-osoitteelle (pakollinen) ja Lähettäjä-osoitteelle (valinnainen). Napsauta sitten **Pyydä vedoskuvaa**. Pyydetty vedoskuva lisätään Odottavat ja valmiit vedoskuvat -luetteloon. Kun saapuva viesti täyttää määrittämäsi ehdot, otamme siitä vedoskuvan ja suoritamme pyynnön.
- Voit tarkastella valmista vedoskuvaa seuraavin tavoin:

Vaihtoehto	Kuvaus
Tarkastele vedoskuvan lisätietoja	Napsauta Näytä lisätiedot nähdäksesi milloin vedoskuva otettiin, lähettäjän osoitteen ja saapuvan sähköpostin palveluosoitteen. Napsauta Piilota lisätiedot piilottaaksesi lisätiedot.
Lataa vedoskuva	Napsauta Lataa avataksesi sähköpostin .txt-tiedostona tai ladataksesi sen tietokoneellesi.

Ota huomioon nämä vihjeet, kun käytät saapuvien sähköpostien vedoskuvia:

- Sinulla voi olla yhteensä enintään 25 odottavaa ja valmista vedoskuvaa. Poista vedoskuvia tehdäksesi tilaa uusille. Voit poistaa minkä tahansa odottavan tai valmiin vedoskuvan, vaikka joku muu olisikin pyytänyt sen alunperin.
- Poistetut vedoskuvat poistetaan pysyvästi. Niitä ei siirretä roskakoriin.
- Ota huomioon seuraavat asiat, kun määrität ehtoja Vastaanottaja-osoitteelle.
 - Ehtoja sovelletaan sähköpostin Vastaanottaja-, Kopio- tai Piilokopio-kenttien kaikkiin osoitteisiin (eikä ainoastaan Vastaanottaja-kenttään).
 - Saapuvien sähköpostien palveluosoitteet loppuvat aina *salesforce.com*.
 - Saatat haluta hakea organisaatiosi käyttämiä osoitteita. Tämä taulukko kuvaa sijainnit, joista löydät ne.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJOIKEUDET

Sähköpostien vedoskuvien pyytäminen, tarkasteleminen, lataaminen ja poistaminen:

- Kaikkien tietojen muokkausoikeus

Saapuvan sähköpostin osoitteen tyyppi	Mistä osoitteet löytyvät
Käyttäjän yksilöllinen Sähköposti Salesforce:en -osoite	Kirjoita käyttäjän henkilökohtaisten asetusten <i>Pikahaku</i> -kenttään <i>Oma sähköposti Salesforceen</i> ja valitse Oma sähköposti Salesforceen nähdäksesi käyttäjän yksilöllisen sähköpostiosoitteen, jonka Sähköposti Salesforceen on kohdistanut hänelle.
Sähköpostista tapaukseksi- tai Sähköpostista tapaukseksi tarvittaessa -reititysosoitteet	Kirjoita Määritykset-valikon <i>Pikahaku</i> -kenttään <i>Sähköpostista tapaukseksi</i> ja valitse Sähköpostista tapaukseksi avataksesi Sähköpostista tapaukseksi -toiminnon asetussivun. Tarkasta Reititysosoitteet-osio.
Organisaatiosi sähköpostipalveluosoite	Kirjoita Määritykset-valikon <i>Pikahaku</i> -kenttään <i>Sähköpostipalvelut</i> , valitse Sähköpostipalvelut ja valitse sitten sähköpostipalvelun nimi.

- Voit käyttää tähteä (*) yleismerkkinä sähköpostiosoitteen paikallisessa osassa (ennen @-symbolia oleva osa) ja toimialueosassa (@-symbolin jälkeinen osa). Väilyöntejä, pilkkuja ja puolipisteitä ei voi käyttää. Kukin osoitekenttä voi sisältää enintään 255 merkkiä.
- Voit napsauttaa **Pyydä tilannekuvaa** useita kertoja, jos haluat pyytää useamman kuin yhden vedoskuvan samoilla ehdoilla.
- Jos luulet, että vedoskuvan tulisi olla valmis, mutta sen tila on yhä Odottava, yritä päivittää sivu.
- Vedoskuvat eivät vanhene. Jos yksikään saapuva sähköposti ei vastaa määritettyjä ehtoja, pyydetty vedoskuva säilyy Odottava-tilassa pysyvästi. Valmiit vedoskuvat säilyvät, kunnes poistat ne.

KATSO MYÖS:

[Sähköpostilokit: Salesforcen kautta lähetettyjen sähköpostien valvonta](#)

Yhdistämismallien työstäminen

Yhdistämismallien hallinta

Yhdistämismallit määrittävät joukkokirjeen tai muun yhdistämisasiakirjan sisällön. Yhdistämismallit sisältävät yhdistämiskenttä-nimisiä muuttujia, joissa tietueiden tiedot, esimerkiksi yhteyshenkilön nimi ja osoite, näkyvät luodussa asiakirjassa.

Pääkäyttäjän tehtävä on luoda yhdistämismallit Microsoft Wordissa ja ladata mallit Salesforceen, jotta ne ovat käyttäjien käytettävissä. Lisätietoja on seuraavissa kohdissa:

- Kohdassa Yhdistämismallien luominen kerrotaan, kuinka voit luoda uuden yhdistämismallin tyhjästä Word-asiakirjasta.
- Kohdassa Olemassa olevien yhdistämismallien muokkaaminen kerrotaan, kuinka voit ladata esimerkkimalleja ja muokata niitä vastaamaan ainutlaatuisia liiketoimintatarpeitasi.
- Kohdassa Yhdistämismallien lataaminen Salesforceen kerrotaan, kuinka voit ladata valmiit yhdistämismallit Salesforceen.



Vihje: [Lataa esimerkkejä yhdistämismalleista](#) päästäksesi alkuun.

KATSO MYÖS:

[Yhdistämiskenttien käytössä yhdistämismalleissa huomioitavia asioita](#)

EDITION-VERSIONIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa paitsi **Database.com**

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Yhdistämismallien lataaminen:

- Julkisten mallien hallintaoikeus

Yhdistämismallien muokkaaminen:

- Julkisten mallien hallintaoikeus

Visualforce-sähköpostimallien luominen

Voit luoda Visualforce-sivuilla käytettäviä sähköpostimalleja.

1. Tee jokin seuraavista:
 - Jos sinulla on oikeus muokata julkisia malleja, kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Sähköpostimallit* ja valitse **Sähköpostimallit**.
 - Jos sinulla ei ole oikeutta muokata julkisia malleja, siirry henkilökohtaisiin asetuksiisi. Kirjoita **Pikahaku**-kenttään *Mallit* ja valitse **Sähköpostimallit** tai **Omat mallit** — kumman näetkään.
2. Valitse **Uusi malli**.
3. Valitse **Visualforce** ja valitse **Seuraava**.
Et voi lähettää joukkosähköpostia käyttämällä Visualforce-sähköpostimallia.
4. Valitse kansio, johon malli tallennetaan.
5. Jos haluat sallia mallin käytön, valitse **Käytettävissä**-valintaruutu.
6. Kirjoita nimi **Sähköpostimallin nimi** -kenttään.
7. Vaihda **Mallin yksilöivä nimi** tarvittaessa. Tämä yksilöllinen nimi viittaa komponenttiin, kun käytät Force.com API:a. Hallittavissa paketeissa tämä yksilöllinen nimi estää nimiristiriidat pakettien asentamisessa. Tämä nimi voi sisältää vain alaviivoja ja aakkosnumeerisia merkkejä, ja sen on oltava yksilöllinen organisaatiossa. Sen täytyy alkaa kirjaimella, se ei saa sisältää välilyöntiä eikä se saa loppua alaviivaan eikä sisältää kahta peräkkäistä alaviivaa. **Mallin yksilöivä nimi** -kentän avulla voit muuttaa tiettyjen komponenttien nimiä hallittavassa paketissa, jolloin muutokset näkyvät tilaajan organisaatiossa.
8. Valitse halutessasi toinen merkistökoodaus **Koodaus**-alasvetoluettelosta.
9. Kirjoita mallin kuvaus. Sekä mallin nimi että kuvaus ovat vain sisäistä käyttöä varten.
10. Kirjoita mallillesi aihe **Sähköpostin aihe** -kenttään.
11. Valitse **Vastaanottajatyypin** -alasvetoluettelosta vastaanottajatyypin, jolle mallista luotu sähköposti lähetetään.
12. Voit valita halutessasi **Liittyvä tyyppi** -alasvetoluettelosta objektin, josta malli noutaa yhdistämiskentän tiedot.
13. Valitse **Tallenna**.
14. Sähköpostin mallien tarkasteleminen -sivulla valitse **Muokkaa mallia**.
15. Kirjoita Visualforce-sähköpostimallin koodimuotoinen teksti.



Note: Jos olet liittämässä kuvaa, suosittelemme sen lataamista Asiakirjat-välilehteen, jotta voit käyttää palvelimellamme olevan kuvan kopion viitettä. Esimerkki:

```
<apex:image id="Logo"
value="https://yourInstance.salesforce.com/servlet/servlet.ImageServer?
id=015D0000000Dpwc&oid=00DD0000000FHgG&lastMod=127057656800"
height="64" width="64"/>
```

16. Määritä tälle sähköpostimallille käytettävä Visualforce- ja API-versio napsauttamalla **Version asetukset**. Jos olet asentanut hallittavia paketteja AppExchange-palvelusta, voit myös määrittää, mitä kunkin hallittavan paketin versiota käytetään tämän sähköpostimallin kanssa. Käytä tavallisesti oletusarvoa kaikille versioille liittääksesi sähköpostimallin Visualforcen, API:n tai kunkin hallittavan paketin

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Contact Manager Edition**-, **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Joukkosähköpostitus ei ole käytettävissä **Personal Edition**-, **Contact Manager Edition**- ja **Group Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Visualforce-sähköpostimallien luominen tai muuttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Julkisten sähköpostimallien kansioden luominen tai muokkaaminen:

- Julkisten mallien hallintaoikeus

uusimpaan versioon. Jos haluat säilyttää jonkin tietyn toimintatavan, voit määrittää vanhemman Visualforce- ja API-version. Jos haluat käyttää komponentteja tai toimintoja, jotka eroavat pakettisi uusimmasta versiosta, voit määrittää hallittavan paketin vanhemman version

17. Jos haluat nähdä mallin lisätiedot, napsauta **Tallenna**. Jos haluat jatkaa mallisi muokkaamista, napsauta **Pikatalennus**. Visualforce-koodin on oltava kelvollinen, ennen kuin malli voidaan tallentaa.



Note: Visualforce-sähköpostimallin enimmäiskoko on 1 Mt.

Et voi lähettää joukkosähköpostia käyttämällä Visualforce-sähköpostimallia. Yhdistämiskentät

`{!Receiving_User.kentan_nimi}` ja `{!Sending_User.kentan_nimi}` toimivat vain joukkosähköposteissa, eikä niitä voi käyttää Visualforce-sähköpostimalleissa.



Vihje:

- Voit tarkastella esimerkkimallia, joka on valmiiksi täytetty valitsemiesi tietueiden datalla ja lähettää testisähköpostin napsauttamalla **Lähetä testi ja vahvista yhdistämiskentät**. Jos sähköpostimalli sisältää salattua dataa, muista, että data näytetään salattuna luodussa sähköpostissa ja Visualforce-mallisivulla. Se näytetään tietoturvasyistä pelkkänä tekstinä.
- Voit kääntää Visualforce-sähköpostimalleja vastaanottajien tai liitettyjen objektien kielillä käyttämällä tunnisteen `<messaging:emailTemplate> language`-attribuuttia (kelvolliset arvot: Salesforcen tukemat kieliavaimet, esimerkiksi "en-US"). Kieli-määrite hyväksyy yhdistämiskentät sähköpostimallien `recipientType`- ja `relatedToType`-määritteistä. Voit luoda mukautettuja kieli-kenttiä käytettäväksi yhdistämiskentissä. Sähköpostimallien kääntäminen vaatii Käännöstyökalun.

KATSO MYÖS:

[HTML-sähköpostimallien luominen](#)

[Mukautettujen HTML-sähköpostimallien luominen](#)

Mukautettujen HTML-sähköpostimallien luominen

Voit luoda mukautettuja HTML-sähköpostimalleja käyttämättä kirjelomaketta. Jos HTML ei ole sinulle tuttua, voit liittää HTML-koodia malliisi.

1. Tee jokin seuraavista:
 - Jos sinulla on oikeus muokata julkisia malleja, kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Sähköpostimallit* ja valitsemalla **Sähköpostimallit**.
 - Jos sinulla ei ole oikeutta muokata julkisia malleja, siirry henkilökohtaisiin asetuksiisi. Kirjoita **Pikahaku**-kenttään *Mallit* ja valitse **Sähköpostimallit** tai **Omat mallit** — kumman näetkään.
2. Valitse **Uusi malli**.
3. Valitse **Mukautettu** (ei kirjelomaketta) ja valitse **Seuraava**.
4. Valitse kansio, johon malli tallennetaan.
5. Jos haluat sallia mallin käytön, valitse **Käytettävissä**-valintaruutu.
6. Kirjoita nimi **Sähköpostimallin nimi** -kenttään.
7. Vaihda **Yksilöivä nimi** tarvittaessa. Tämä yksilöllinen nimi viittaa komponenttiin, kun käytät Force.com API:a. Hallittavissa paketeissa tämä yksilöllinen nimi estää nimiristiriidat pakettien asentamisessa. Tämä nimi voi sisältää vain alaviivoja ja aakkosnumeerisia merkkejä, ja sen on oltava yksilöllinen organisaatiossa. Sen täytyy alkaa kirjaimella, se ei saa sisältää väljä eikä se saa loppua alaviivaan eikä sisältää kahta peräkkäistä alaviivaa. **Mallin yksilöivä nimi** -kentän avulla voit muuttaa tiettyjen komponenttien nimiä hallittavassa paketissa, jolloin muutokset näkyvät tilaajan organisaatiossa.
8. Valitse halutessasi toinen merkistökoodaus **Koodaus**-alasvetoluettelosta.
9. Kirjoita mallin **kuvaus**. Sekä mallin nimi että kuvaus ovat vain sisäistä käyttöä varten. Kuvausta käytetään sähköpostitoimintojen lokin otsikkona lähetettäessä joukkosähköpostia.
10. Napsauta **Seuraava**.
11. Kirjoita viestin **aihe**.
12. Syötä viesti HTML-lähdeteksti. Sisällytä kaikki HTML-tunnisteet.



Note: Jos olet lisäämässä kuvaa, suosittelemme lataamaan sen Asiakirjat-välilehteen. Voit sitten viitata palvelimellamme säilytettyyn kuvan kopioon. Esimerkki:

```

```

13. Voit halutessasi lisätä yhdistämiskenttiä mallin aiheeseen ja tekstiosaan. Nämä kentät korvataan liidisi, yhteyshenkilösi, tilisi, mahdollisuutesi, tapauksesi tai ratkaisusi tiedoilla, kun lähetät sähköpostin.
14. Napsauta **Seuraava**.
15. Voit halutessasi lisätä sähköpostisi Vain teksti -version tai napsauttaa **Kopioi teksti HTML-versiosta** liittääksesi HTML-versiosi tekstin automaattisesti ilman HTML-tunnisteita. Vain teksti -versio on käytettävissä vastaanottajille, jotka eivät voi tarkastella HTML-sähköposteja.

Varoitus: Suosittelemme kuitenkin, että jätät Vain teksti -version tyhjäksi. Jos jätät sen tyhjäksi, Salesforce luo automaattisesti sisällön vain teksti -version käytössä olevan HTML-version perusteella. Jos syötät sisältöä manuaalisesti, HTML-version myöhempiä muutoksia ei näytetä Vain teksti -versiossa.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa

Joukkosähköpostitus ei ole käytettävissä **Personal Edition**-, **Contact Manager Edition**- ja **Group Edition**-versioissa

HTML- ja Visualforce-sähköpostimallit eivät ole käytettävissä **Personal Edition** -versiossa.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettujen HTML-sähköpostimallien luominen tai muuttaminen:

- HTML-mallien muokkausoikeus

Julkisten sähköpostimallien kansioden luominen tai muokkaaminen:

- Julkisten mallien hallintaoikeus

16. Valitse **Tallenna**.

 **Vihje:** Voit tarkastella esimerkkimallia, joka on valmiiksi täytetty valitsemiesi tietueiden datalla ja lähettää testisähköpostin napsauttamalla **Lähetä testi ja vahvista yhdistämiskentät**.

 **Note:** Et voi muokata mukautetun HTML-mallin sisältöä, kun valitset sen sähköpostissa käytettäväksi.

KATSO MYÖS:

[HTML-sähköpostimallien luominen](#)

[Visualforce-sähköpostimallien luominen](#)

HTML-sähköpostimallien luominen

Voit luoda HTML-sähköpostimalleja käyttämällä kirjelomaketta. Et voi muuttaa olemassa olevan mallin kirjelomaketta tai asettelua. Sinulla täytyy olla vähintään yksi aktiivinen kirjelomake luodaksesi HTML-sähköpostimallin.

HTML-sähköpostimallin luominen:

1. Tee jokin seuraavista:
 - Jos sinulla on oikeus muokata julkisia malleja, kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Sähköpostimallit* ja valitsemalla **Sähköpostimallit**.
 - Jos sinulla ei ole oikeutta muokata julkisia malleja, siirry henkilökohtaisiin asetuksiisi. Kirjoita **Pikahaku**-kenttään *Mallit* ja valitse **Sähköpostimallit** tai **Omat mallit** — kumman näetkään.
2. Valitse **Uusi malli**.
3. Valitse **HTML** (kirjelomake) ja valitse **Seuraava**.
4. Valitse kansio, johon malli tallennetaan.
5. Jos haluat sallia mallin käytön, valitse **Käytettävissä**-valintaruutu.
6. Kirjoita sähköpostimallin nimi.
7. Vaihda **Yksilöivä** nimi tarvittaessa. Tämä yksilöllinen nimi viittaa komponenttiin, kun käytät Force.com API:a. Hallittavissa paketeissa tämä yksilöllinen nimi estää nimistiriidat pakettien asentamisessa. Tämä nimi voi sisältää vain alaviivoja ja aakkosnumeerisia merkkejä, ja sen on oltava yksilöllinen organisaatiossa. Sen täytyy alkaa kirjaimella, se ei saa sisältää välejä eikä se saa loppua alaviivaan eikä sisältää kahta peräkkäistä alaviivaa. Mallin **yksilöivä** nimi -kentän avulla voit muuttaa tiettyjen komponenttien nimiä hallittavassa paketissa, jolloin muutokset näkyvät tilaajan organisaatiossa.
8. Valitse **Kirjelomake**. Kirjelomake määrittää sähköpostisi logon, sivun värin ja tekstiasetukset. Et voi muuttaa tätä kenttää olemassa olevassa mallissa. Jos haluat käyttää toista kirjelomaketta mallin luomisen jälkeen, luo uusi malli.
9. Valitse **Sähköpostin asettelu**. Sähköpostin asettelu määrittää viestin tekstin sarakkeet ja sivun asettelun. Tarkastele esimerkkejä napsauttamalla **Tarkastele sähköpostin asetteluvaihtoehtoja**. Et voi muuttaa tätä kenttää olemassa olevassa mallissa. Jos haluat käyttää toista sähköpostiasettelua mallin luomisen jälkeen, valitse toinen malli.
10. Valitse halutessasi toinen merkistökoodaus **Koodaus**-alasvetoluettelosta.
11. Kirjoita mallin **Kuvaus**. Sekä mallin nimi että kuvaus ovat vain sisäistä käyttöä varten. Kuvausta käytetään sähköpostitoimintojen lokin otsikkona lähetettäessä joukkosähköpostia.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa

Joukkosähköpostiutus ei ole käytettävissä **Personal Edition**-, **Contact Manager Edition**- ja **Group Edition**-versioissa

HTML- ja Visualforce-sähköpostimallit eivät ole käytettävissä **Personal Edition**-versiossa.

KÄYTTÄJOIKEUDET

HTML-sähköpostimallien luominen tai muuttaminen:

- HTML-mallien muokkausoikeus

Julkisten sähköpostimallien kansioden luominen tai muokkaaminen:

- Julkisten mallien hallintaoikeus

12. Valitse Seuraava.**13. Kirjoita lähettämäsi sähköpostin aihe.**

14. Syötä viestin teksti napsauttamalla mitä tahansa osiota ja kirjoittamalla tekstiä. Voit estää mallin käyttäjiä muokkaamasta osiota napsauttamalla riippulukkokuvaketta.

15. Voit muuttaa tekstin tyyliä valitsemalla tekstin ja käyttämällä muotoilutyökaluriviä.

16. Voit halutessasi lisätä yhdistämiskenttiä mallin aiheeseen ja tekstiosaan. Nämä kentät korvataan liidisi, yhteyshenkilösi, tilisi, mahdollisuutesi, tapauksesi tai ratkaisusi tiedoilla, kun lähetät sähköpostin.

17. Napsauta Seuraava.

18. Voit halutessasi lisätä sähköpostisi Vain teksti -version tai napsauttaa **Kopioi teksti HTML-versiosta** liittääksesi HTML-versiosi tekstin automaattisesti ilman HTML-tunnisteita. Vain teksti -versio on käytettävissä vastaanottajille, jotka eivät voi tarkastella HTML-sähköposteja.



Varoitus: Suosittelemme kuitenkin, että jätät Vain teksti -version tyhjäksi. Jos jätät sen tyhjäksi, Salesforce luo automaattisesti sisällön vain teksti -version käytössä olevan HTML-version perusteella. Jos syötät sisältöä manuaalisesti, HTML-version myöhempiä muutoksia ei näytetä Vain teksti -versiossa.

19. Valitse Tallenna.

Vihje: Voit tarkastella esimerkkimallia, joka on valmiiksi täytetty valitsemiesi tietueiden datalla ja lähettää testisähköpostin napsauttamalla **Lähetä testi ja vahvista yhdistämiskentät**.

KATSO MYÖS:

[Mukautettujen HTML-sähköpostimallien luominen](#)

[Visualforce-sähköpostimallien luominen](#)

Yhdistämiskenttien käytössä sähköpostimalleissa huomioitavia asioita

Yhdistämiskenttä on kenttä, jonka voit asettaa sähköpostiin, sähköpostimalliin, yhdistämismalliin, mukautettuun linkkiin tai kaavaan liittääksesi arvoja tietueesta. Voit käyttää yhdistämiskenttiä mukautettujen HTML-mallien aiheessa ja tekstiosassa. Kun käytät yhdistämiskenttiä, sinun kannattaa ymmärtää miten ne toimivat ja mitä odottaa niiltä.

Syntaksia ja muotoilua koskevia ohjeita

Syntaksi koostuu vasemmasta aaltosulkeesta, huutomerkistä, objektin nimestä, pisteestä, kentän nimestä ja oikeasta aaltosulkeesta. Jos esimerkiksi haluat sisällyttää vastaanottajan tilin numeron, voit kirjoittaa **Tunnus: { !Account.AccountNumber }**, jolloin vastaanottajasi sähköpostissa näytetään **Tunnus: 001234567890123**.

Yhdistämiskentän syntaksi saattaa vaihdella kentän käyttösijainnin mukaan. Varmista, että käytät oikeaa syntaksia valitsemalla yhdistämiskentät sen editorin alavetoluettelosta, jossa käytät yhdistämiskenttää. Useimmat sähköpostimallien yhdistämiskentät vastaavat suoraan sähköpostimalli-kenttiä.

**Tärkeää:**

- Jos kahdella tai useammalla mukautetulla objektilla on identtiset nimet tai otsikot, vain yksi objekteista näytetään, kun teet valinnan käytettävissä olevista yhdistämiskentistä. Varmista, että kaikilla mukautetuilla objekteilla on yksilölliset nimet ja otsikot, jotta voit valita yhdistämiskenttiä mistä tahansa objektista.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa

Joukkosähköpostitus ei ole käytettävissä: **Personal**-, **Contact Manager**- ja **Group Edition** -versioissa

HTML- ja Visualforce-sähköpostimallit eivät ole käytettävissä: **Personal Edition** -versiossa

Ohjeita yhdistämiskenttien käyttämiseen

Yleistä

- Älä käytä hyperlinkki-kaavakenttää sähköpostimallin aiheessa tai tekstisähköpostimallin tekstiosassa.
- Sähköpostimalleissa voit lisätä korvaavan tekstin mihin tahansa yhdistämiskenttään. Korvaava teksti näytetään lähetetyssä sähköpostissa, jos yhdistetyssä tietueessa ei ole tietoja kyseiselle kentälle. Kun lisäät korvaavan tekstin, lisää kentän nimen jälkeen pilkku ja kirjoita teksti ennen oikeaa aaltosuljetta. Esimerkiksi: Hyvä {!Contact.FirstName, asiakkaamme}. Kun tallennat mallin, yhdistämiskenttä näkyy mallissa muodossa Hyvä {!BLANKVALUE(Contact.FirstName, "asiakkaamme")}. Tässä esimerkissä, jos yhteyshenkilötietueen Etunimi-kentässä ei ole tietoja, mallisi pohjalta luomasi sähköposti alkaa "Dear Valued Customer".
- Yhdistämiskentät {!Receiving_User.kentan_nimi} ja {!Sending_User.kentan_nimi} toimivat vain joukkosähköposteissa, eikä niitä voi käyttää Visualforce-sähköpostimalleissa.
- Käyttäjäkenttiä eli Lähettävä käyttäjä -kenttiä voivat käyttää pääkäyttäjät ja käyttäjät, joilla on käyttäjien hallintaoikeus. Käyttäjäkenttien avulla voi viitata sähköpostin lähettäjään sähköpostimalleissa.
- Vastaanottava käyttäjä -yhdistämiskenttiä voivat käyttää pääkäyttäjät ja käyttäjät, joilla on käyttäjien hallintaoikeus. Kenttien avulla voi viitata sähköpostin vastaanottajaan sähköpostimalleissa.
- Luontipäivä- ja Edellinen muokkauspäivä -kentät näyttävät ainoastaan päivämäärän, eivät päivämäärää ja aikaa.
- Jos mallissa on yhdistämiskenttä, johon ei jossakin tietueessa ole tietoa, kenttä ei näy lähettämässäsi sähköpostissa. Jos haluat hakea tyhjät kentät, muokkaa vastaanottajaluettelosi hakemaan mallissasi käyttämiäsi yhdistämiskenttiä, syötä ehto "<kenttä> on yhtä kuin" ja jätä kolmas kenttä tyhjäksi. Muokkaa tyhjiä kenttiä sisältäviä tietueita ennen sähköpostien lähettämistä.

Tilit

Kun tilin yhdistämiskentät sisältyvät sähköpostimalliin ja tämä malli valitaan sen jälkeen, kun yhteyshenkilö on lisätty sähköpostin vastaanottaja-kenttään, tilin yhdistämiskentät määritetään yhteyshenkilön tilin tietojen perusteella tapauksen tilin sijasta.

Kampanjat

- Kampanjan ja kampanjan yhdistämiskenttiä voi käyttää sähköpostimalleissa, mutta ei yhdistämismalleissa.
- Kampanjan jäsenen yhdistämiskenttiä ei voi käyttää muuntyyppisten yhdistämiskenttien kanssa samassa sähköpostimallissa. Jos esimerkiksi luot sähköpostimallin käyttäen kampanjan jäsenen yhdistämiskenttää ja haluat sisällyttää vastaanottajan nimikkeen, käytä arvoa {!CampaignMember.Title} arvon {!Lead.Title} tai arvon {!Contact.Title} sijasta.

Tapaukset

Jos sinulla on käytössä Sähköpostista tapaukseksi- tai Sähköpostista tapaukseksi tarvittaessa -toiminto, voit luoda sähköpostimalleja, joita tukiagentit voivat käyttää vastataksaan tapaussähköposteihin. Nämä mallit voivat sisältää yhdistämiskenttiä, joissa on tietoja vastauksen alkuperäisestä sähköpostiviestistä.

Yhteyden etsin

Mukautettujen sähköpostimallien täytyy sisältää kyselyn URL. {!Contact.PartnerSurveyURL} on käytettävissä yhteyshenkilön yhdistämiskenttänä malleja luotaessa.

Yhteyshenkilöt

- Salesforce Classicissa voit luoda yhdistämisasiakirjoja liideille yhteyshenkilöiden yhdistämiskenttiä sisältävien mallien avulla. Vastaavasti voit luoda yhdistämisasiakirjoja yhteyshenkilöille liidikenttiä sisältävien mallien avulla.
- Voit käyttää mukautettuja yhteyshenkilö- ja liidikenttiä yhdistämiskenttinä Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä, mutta vain sen objektin asiakirjoille, josta mukautetut kentät ovat. Esimerkiksi mukautettua liidikenttää voidaan käyttää vain liidien malleissa.

Mahdollisuudet

Mahdollisuuksissa olevien tuotteiden yhdistämiskentät ovat käytettävissä vain organisaatioissa, joissa tuotteet on otettu käyttöön, ja niitä voidaan käyttää vain yhdistämismalleissa, ei sähköpostimalleissa.

Tilaukset

Tilauksissa olevien tuotteiden yhdistämiskenttiä ei tueta sähköpostimalleissa.

työnkulku

Jos haluat käyttää yhdistämiskenttiä sähköpostimallien käyttäjätietueista, valitse jokin seuraavista yhdistämiskenttien tyypeistä:

- Käyttäjäkentät — Käytä näitä yhdistämiskenttiä esittääksesi lähettävän käyttäjän. Yhdistämiskentät, joiden nimi on `{!User.kentan_nimi}`, palauttavat arvoja työnkulkusäännön käynnistäneen tietueen luoneen tai muokanneen henkilön käyttäjätietueesta.
- Työnkulun kohdekäyttäjäkentät — Käytä näitä yhdistämiskenttiä vain User-objektin työnkulkusääntöjen sähköpostimalleissa. Yhdistämiskentät, joiden nimi on `{!Target_User.kentan_nimi}`, palauttavat arvoja käyttäjätietueesta, joka luotiin tai jota muokattiin käynnistämään työnkulkusääntö.

Tämä julkaisu sisältää User-objektin työnkulun beta-version, joka on tuotantolaatua, mutta jolla on tunnettuja rajoituksia. Jos haluat antaa palautetta ja ehdotuksia, siirry [IdeaExchange](#)-palveluun.

Visualforce-sähköpostimallien yhdistämiskentät

Yhdistämiskenttä on kenttä, jonka voit asettaa sähköpostimalliin, yhdistämismalliin, mukautettuun linkkiin tai kaavaan liittääksesi arvoja tietueesta.

Syntaksi ja muotoilu

Visualforce-sähköpostimallien yhdistämiskentät käyttävät samaa lausekekieltä kuin kaavat:

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Contact Manager**-, **Group**-, **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

Joukkosähköpostiutus ei ole käytettävissä: **Personal**-, **Contact Manager**- ja **Group Edition** -versioissa

```
{!Object_Name.Field_Name}
```

Sähköpostimallisi voi alkaa esimerkiksi `Hei, {!Contact.FirstName}`. Kun lähetät mallin, vastaanottajat näkevät etunimensä yhdistämiskentän sijainnissa. Jos vastaanottajasi etunimi on Joni, hän näkee sähköpostissa tekstin `Hei, Joni!`.

Vihjeitä

- Et voi lähettää joukkosähköpostia käyttämällä Visualforce-sähköpostimallia. Joukkosähköposteissa käytetään yhdistämiskenttiä `{!Receiving_User.kentan_nimi}` ja `{!Sending_User.kentan_nimi}`, eikä niitä voi käyttää Visualforce-sähköpostimalleissa.
- Voit kääntää Visualforce-sähköpostimalleja vastaanottajien tai liitettyjen objektien kielillä käyttämällä tunnisteiden `<messaging:emailTemplate>` kieli-määrittettä. Mahdolliset arvot ovat Salesforcen [tukemien kielten avaimia](#), kuten "en-us" asetukselle English (US). Kieli-määrite hyväksyy yhdistämiskentät sähköpostimallien `recipientType`- ja

`relatedToType`-määritteistä. Voit luoda mukautettuja kieli-kenttiä käytettäväksi yhdistämiskentissä. Sähköpostimallien kääntäminen vaatii käännöstyökalun.

KATSO MYÖS:

[Visualforce-sähköpostimallien luominen](#)

Yhdistämiskenttien käytössä yhdistämismalleissa huomioitavia asioita

Yhdistämiskenttä on kenttä, jonka voit asettaa sähköpostimalliin, yhdistämismalliin, mukautettuun linkkiin tai kaavaan liittääksesi arvoja tietueesta. Kun käytät yhdistämiskenttiä, sinun kannattaa ymmärtää miten ne toimivat ja mitä odottaa yhdistetyiltä asiakirjoiltasi.

Syntaksia ja muotoilua koskevia ohjeita

Voit luoda yhdistämismalleja lataamalla asiakirjoja työpöydältäsi Salesforceen. Kyseisten yhdistämiskenttien syntaksi on `OBJEKTI_KENTÄN_NIMI` tai `KENTÄN_NIMI`. Yhdistämismallien yhdistämiskenttien täytyy:

- olla yksilöllisiä
- sisältää vain kirjaimia, numeroita ja alaviivamerkkejä (_)
- sisältää alle 40 merkkiä

Esimerkki: `TiliNumero`. Lisää yhdistämiskenttiä yhdistämismalliisi Connect for Officen avulla varmistaaksesi, että käytät oikeaa syntaksia.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on käytettävissä Salesforce Classicissa

Käytettävissä **kaikissa** versioissa.

Yhdistämiskenttien yhteensopivuus

- Salesforce Classicissa voit luoda yhdistämisasiakirjoja liideille yhteyshenkilöiden yhdistämiskenttiä sisältävien mallien avulla. Vastaavasti voit luoda yhdistämisasiakirjoja yhteyshenkilöille liidikenttiä sisältävien mallien avulla.
- Voit käyttää mukautettuja yhteyshenkilö- ja liidikenttiä yhdistämiskenttinä Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä, mutta vain vain sen objektin asiakirjoille, josta mukautetut kentät ovat. Esimerkiksi mukautettua liidikenttää voidaan käyttää vain liidien malleissa.
- Salesforce Classicissa mahdollisuuksien yhdistämisissä voit yhdistää yhteyshenkilöiden lisätietoja yhteyshenkilöiden yhdistämiskenttien avulla.
- Salesforce Classicissa mahdollisuuksissa olevien tuotteiden yhdistämiskentät ovat käytettävissä vain organisaatioissa, joissa tuotteet on otettu käyttöön. Yhdistämiskentät eivät ole käytettävissä mahdollisuuksien tuotteille Lightning Experiencessä.
- Salesforce Classicissa hyväksymisprosessin hyväksymiskenttiä voi käyttää sähköpostimalleissa, mutta ei yhdistämismalleissa. Yhdistämiskentät eivät ole käytettävissä hyväksymisprosesseille Lightning Experiencessä.
- Kampanjan ja kampanjan yhdistämiskenttiä ei voi käyttää yhdistämismalleissa.

Version määritysten hallinta Visualforce-sähköpostimalleille

Jotta parannetaan yhteensopivuutta aiempien versioiden kanssa, kukin Visualforce-sähköpostimalli tallennetaan määrättyjen Visualforce- ja API-versioiden asetuksilla. Jos Visualforce-sähköpostimalli viittaa asennettuihin hallittaviin paketteihin, kunkin hallittavan paketin version asetukset, joihin Visualforce-komponentti viittaa, tallennetaan myös. Tällä varmistetaan, että kun Visualforce, API ja hallittavien pakettien komponentit kehittyvät seuraavissa julkaistavissa versioissa, Visualforce-sähköpostimalli pysyy yhä sidottuna versioon, joka toimii erityisellä, tutuksi tulleella tavalla.

Pakettiversio on numero, jolla tunnistetaan pakettiin ladattujen komponenttien sarja. Version numerolla on muoto *majorNumber.minorNumber.patchNumber* (esimerkiksi 2.1.3). Suurempi ja pienempi numero kasvavat valittuun arvoon kunkin suuren julkistuksen aikana. *Korjausnumero* luodaan ja päivitetään vain korjausversiolle. Julkaisijat voivat käyttää paketin versioita hallittavien pakettien komponenttien kehittämiseen julkistamalla seuraavan paketin version rikkomatta nykyisten, pakettia käyttävien asiakkaiden integraatiota.

Voit asettaa Salesforce API- ja Visualforce-version nykyiselle Visualforce-sähköpostimallille seuraavasti:

1. Tee jokin seuraavista:
 - Jos sinulla on oikeus muokata julkisia malleja, kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Sähköpostimallit* ja valitsemalla **Sähköpostimallit**.
 - Jos sinulla ei ole oikeutta muokata julkisia malleja, siirry henkilökohtaisiin asetuksiisi. Kirjoita *Pikahaku*-kenttään *Mallit* ja valitse **Sähköpostimallit** tai **Omat mallit** — kumman näetkään.
2. Napsauta *Sähköpostimallin* nimi Visualforce-sähköpostimallille.
3. Napsauta **Muokkaa mallia** ja napsauta sitten **Version asetukset**.
4. Valitse Salesforce API:n *Version*. Tämä on myös Visualforce-versio, jota käytetään tämän malliin kanssa.
5. Napsauta **Tallenna**.

Paketin version asetusten määrittäminen Visualforce-sähköpostimallille:

1. Tee jokin seuraavista:
 - Jos sinulla on oikeus muokata julkisia malleja, kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Sähköpostimallit* ja valitsemalla **Sähköpostimallit**.
 - Jos sinulla ei ole oikeutta muokata julkisia malleja, siirry henkilökohtaisiin asetuksiisi. Kirjoita *Pikahaku*-kenttään *Mallit* ja valitse **Sähköpostimallit** tai **Omat mallit** — kumman näetkään.
2. Napsauta *Sähköpostimallin* nimi Visualforce-sähköpostimallille.
3. Napsauta **Muokkaa mallia** ja napsauta sitten **Version asetukset**.
4. Valitse *Version* kullekin hallittavalle pakettille, johon Visualforce-sähköpostimalli viittaa. Visualforce-sähköpostimalli käyttää tätä hallittavan paketin versiota, jos asennetaan hallittavien pakettien myöhempiä versioita, kunnes päivität version asetukset manuaalisesti. Voit lisätä asennetun hallittavan paketin asetusten luetteloon valitsemalla paketin käytettävissä olevien pakettien luettelosta. Tämä luettelo näkyy vain, jos sinulla on asennettuna hallittava paketti, joka ei jo liity Visualforce-sähköpostimalliin.
5. Napsauta **Tallenna**.

Huomaa seuraavaa, kun käytät paketin version asetuksia:

- Jos tallennat Visualforce-sähköpostimallin, joka viittaa sellaiseen hallittavaan pakettiin, jolla ei ole määritettyä hallittavan paketin versiota, Visualforce-sähköpostimalli liitetään oletuksena viimeksi asennetun hallittavan paketin versioon.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Contact Manager Edition**-, **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Joukkosähköpostiutus ei ole käytettävissä **Personal Edition**-, **Contact Manager Edition**- ja **Group Edition**-versioissa

KÄYTTÄJAOIKEUDET

Visualforce-sähköpostimallien version asetukset:

- Sovelluksen mukautusoikeus

- Jos pakettiin viitataan Visualforce-sähköpostimallilla, hallittavan paketin Visualforce-sähköpostimallin version asetuksia ei voi **Poistaa**.

KATSO MYÖS:

[Visualforce-sähköpostimallien luominen](#)

[HTML-sähköpostimallien luominen](#)

[Mukautettujen HTML-sähköpostimallien luominen](#)

Connect Offline

Työpöytäsovellusten käyttöoikeudet

Connect Offline ja Connect for Office ovat työpöytäsovelluksia, jotka integroivat Salesforcen tietokoneesi kanssa. Pääkäyttäjänä voit valvoa mihin työpöytäasiakkaisiin käyttäjäsi pääsevät samoin kuin ilmoitetaanko käyttäjille automaattisesti uusista päivityksistä.

Määritä Salesforce for Outlook -käyttöoikeudet käyttämällä sähköpostisovellusten kokoonpanojen hallintaoikeutta.

Voit määrittää käyttäjien käyttöoikeuden työpöytäasiakkaaseen muokkaamalla heidän profiilejaan.

Työpöytäasiakkaan käyttöoikeusasetukset ovat:

Vaihtoehto	Merkitys
Pois päältä (käyttöoikeus kielletty)	Vastaava asiakassovelluksen lataussivu on piilotettu käyttäjien henkilökohtaisista asetuksista. Käyttäjät eivät myöskään voi kirjautua sisään asiakkaasta.
Päällä, ei päivityksiä	Vastaava asiakassovelluksen lataussivu on piilotettu käyttäjien henkilökohtaisista asetuksista. Käyttäjät voivat kirjautua sisään asiakkaasta, mutta eivät voi päivittää sitä nykyisestä versiostaan.
Käytössä, päivitykset ja hälytykset	Käyttäjät voivat ladata, kirjautua sisään asiakkaasta ja päivittää asiakasta, mutta eivät näe hälytyksiä, kun uusia versio on käytettävissä.
Käytössä, päivitykset ja hälytykset	Käyttäjät voivat ladata, kirjautua sisään asiakkaasta ja päivittää asiakasta. He voivat nähdä päivityshälytyksiä, joita he voivat halutessaan seurata tai ohittaa.
Käytössä, päivityspakko ja hälytykset	Käyttäjät voivat ladata, kirjautua sisään asiakkaasta ja päivittää asiakasta. Kun uusi versio on käytettävissä, he voivat nähdä päivityshälytyksen. He eivät voi kirjautua sisään asiakkaasta, kunnes ovat päivittäneet sen.

EDITION-VERSIOIT

Connect Offline on käytettävissä: Salesforce Classicissa

Connect Offline on käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Connect for Office on käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Connect for Office on käytettävissä: **kaikissa** versioissa paitsi Database.com

Connect Offline on ainoa asiakassovellus, joka on saatavana Developer Edition -versiossa. Kaikilla käyttäjillä on järjestelmän oletusasetus "Käytössä, päivitykset ja hälytykset" Personal -, Group -, ja Professional Edition -versioissa kaikille asiakkaille.

 Note:

- Työpöytäsovelluksen käyttöoikeus on saatavilla ainoastaan käyttäjille, joiden profiileissa on "API käytössä" -käyttöoikeus.

Jos käyttäjä voi nähdä hälytyksiä ja hän on kirjautunut Salesforceen asiakasovelluksesta aikaisemmin, hälytyspalkki tulee automaattisesti näkyviin Aloitius-välilehdessä, kun uusi versio on käytettävissä. Palkin napsauttaminen avaa Tarkista päivitykset -sivun, josta käyttäjät voivat ladata ja suorittaa asennustiedostoja. Käyttäjät voivat käyttää henkilökohtaisten asetuksiensa **Tarkasta päivitysten varalta** -sivua huolimatta siitä, onko hälytystä tapahtunut.

Connect Offlinen asentaminen

Connect Offline -lisenssien kohdistaminen

Jos Salesforce-organisaatiossa on käytössä Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Enterprise Edition tai Developer Edition, Salesforce tarjoaa yhden Connect Offline -lisenssin jokaista Salesforce-lisenssiä kohti. Käyttäjät, joilla ei ole Connect Offline-lisenssiä, voivat käyttää sitä 30 päivän koejakson ajan.

Voit kohdistaa Connect Offline -lisenssin organisaatiosi käyttäjälle muokkaamalla käyttäjän tietuetta ja valitsemalla **Offline-käyttäjä**-valintaruudun. Käyttäjillä on oltava tämä valintaruutu valittuna, jotta he voivat käyttää Force.com Connect Offline -palvelua.

Järjestelmävaatimusten vahvistaminen

Connect Offline -sovelluksen järjestelmävaatimukset:

- Microsoft® Internet Explorer® 6, 7 tai 8 (Emme tue muita selaimia, kuten Mozilla® Firefox®, Apple® Safari® ja Google Chrome™.)
- Microsoft Windows® 2000, Windows XP, Windows Vista® tai Windows 7



Note: Näiden käyttöjärjestelmien 64-bittiset versiot vaativat Internet Explorer 8 -selaimen 32-bittisen version ja sen Yhteensopivuusnäkömää-vaihtoehdon.

- 256 Mt RAM-muistia (suositus 512 Mt)
- Vähintään 20 Mt vapaata levytilaa (suositus 250 Mt salkun koosta riippuen)
- Intel® Pentium® II -suoritin, 500 MHz tai enemmän

Yksittäisen asiakasohjelmiston asentaminen

Connect Offline -asiakasohjelmiston lataaminen ja asentaminen:

1. Kirjoita henkilökohtaisten asetustesi **Pikahaku**-kenttään *Connect Offline* ja valitse **Connect Offline**.
2. Valitse **Asenna nyt**.



Note: Sinulla täytyy olla pääkäyttäjän käyttöoikeudet koneellasi, kun asennat Connect Offline -sovelluksen

3. Asenna ja suorita asiakasohjelmisto valitsemalla kehotteesta **Kyllä**.
4. Suorita asennus ohjatun asennustoiminnon ohjeiden mukaan.
5. Kirjaudu Connect Offlineen vahvistaaksesi asennuksen.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Tietueiden tarkasteleminen Connect Offline -versiossa:

- Tilien, yhteyshenkilöiden, mahdollisuuksien tai muiden tarvittavien tietuetyyppien luku-oikeus

Tietueiden päivittäminen Connect Offline -versiossa:

- Tilien, yhteyshenkilöiden, mahdollisuuksien tai muiden tarvittavien tietuetyyppien luonti-, muokaus- tai poisto-oikeus

Connect Offlinen ottaminen käyttöön koko järjestelmässä

Jos organisaatiossa käytetään Windowsia, verkonvalvojat voivat asentaa Connect Offline -version useisiin koneisiin samanaikaisesti. Jos haluat asentaa ohjelman useisiin koneisiin kerralla, siirry henkilökohtaisten asetuksiesi Connect Offline -sivulle ja napsauta linkkiä ladataksesi zip-pakatun MSI-paketin.



Vihje: Kirjautumishistoria luetteloi Connect Offline -version, jota kukin käyttäjä käyttää.

Connect Offline -sovelluksen päivittäminen

Salesforce julkaisee ajoittain Connect Offline -päivityksiä ja ilmoittaa näistä käyttäjille heidän käyttäjäprofiilien määrittystensä mukaan.

Offline-tietojoukkoesimerkit

Monet järjestelmänvalvojat luovat salkkukokoonpanoja organisaatioidensa toimintoryhmien mukaisesti, sillä saman ryhmän käyttäjillä on yleensä samanlaiset tietojen käyttöön liittyvät edellytykset. Alla on esimerkkejä tietojoukoista tavallisille Salesforce-ryhmille. Omilla Connect Offline -käyttäjilläsi on tietenkin ainutkertaiset tarpeet, mutta voit käyttää näitä esimerkkejä apuna luodessasi salkkukokoonpanojen tietojoukkoja.

Myyntipäällikkö

Myyntipäällikköiden on yleensä pystyttävä näkemään omistamansa tietueet sekä alaistensa tietueet. Heidän on yleensä myös pystyttävä valvomaan käynnissä olevia suuria työkokonaisuuksia.

Tämän salkkukokoonpanon avulla myyntipäälliköt voivat tarkastella:

- omistamiaan mahdollisuuksia
- mahdollisuuksia, joiden omistajina ovat roolihierarkiassa heidän alapuolellaan olevat käyttäjät
- mahdollisuuksia, jotka on ajoitettu sulkeutumaan nykyisen neljänneksen aikana ja joiden summa on suurempi kuin 100 000 dollaria
- kaikkia mahdollisuuksiin liittyviä tilejä
- yhteyshenkilö- ja aktiviteettitietueidensa alijoukkoa.

Myynti-insinööri

Myynti-insinöörin salkkukokoonpano hakee kaikki käyttäjän mahdollisuustiimin muiden jäsenten omistamat tietueet, mutta ei käyttäjän tietueita. Myynti-insinöörin salkkukokoonpano perustuu mahdollisuuksiin, koska kaikki salkkuun sisältyvät tilit ja yhteyshenkilöt liittyvät mahdollisuuksiin. Myynti-insinööri näkee

- korkeintaan 5 000 omistamaansa mahdollisuutta ja korkeintaan 5 000 mahdollisuutta, joiden mahdollisuustiimiin ne on listattu. Mahdollisuuksien pitää olla avoimia tai niiden sulkemispäivän tulee olla kuluvan kuukauden, edellisten kahden kuukauden tai enintään 24 tulevan kuukauden aikana. Jos mahdollisuuksia on yli 5 000, viimeisimmät 5 000 muokattua tietuetta synkronoidaan.
- kaikki tilit, yhteyshenkilöt ja mahdollisuuden tuotteet, jotka liittyvät näihin mahdollisuuksiin
- alijoukko näihin mahdollisuuksiin liittyvistä tehtävistä ja tapahtumista.

Asiakkuuspäällikkö

Asiakkuuspäällikön salkkukokoonpano perustuu tileihin. Toisin sanoen salkku sisältää käyttäjän tilit sekä näihin tileihin liittyvät mahdollisuudet. Mahdollisuudet suodatetaan siten, että vain avoimet mahdollisuudet, jotka on ajoitettu päättymään nykyisen neljänneksen aikana, synkronoidaan. Tehtävän ja tapahtuman alitietojoukot hakevat kaikki näihin mahdollisuuksiin liittyvät toiminnot, eivät ainoastaan käyttäjän toimintoja. Vain avoimet tehtävät ja tapahtumat kahden kuukauden ajalta lähetetään salkkuun. Tehtävän ja tapahtuman ylätietojoukot hakevat ainoastaan käyttäjän toiminnot, ja ne rajoittavat toiminnot avoimiin tehtäviin ja tapahtumiin, jotka on ajoitettu

seuraavien 30 päivän ajalle. Yhteyshenkilön tietojoukko toimittaa käyttäjän yhteyshenkilötietueet, mutta rajoittaa tietuemäärän käsittämään vain 500 äskettäin aktiivisinta yhteyshenkilöä.

Salli käyttäjien käyttää Salesforcea Microsoft®-sähköpostisovelluksesta tai Google-kalenterista™

Tiedät varmaan, että myyntiedustajasi käyttävät paljon aikaa asiakastietojen keräämiseen sähköposteista ja tapaamisten sopimiseen kalentereistaan. Auta myyntiedustajia toimimaan tehokkaammin sallimalla heidän tehdä Salesforce-töitään suoraan näistä sovelluksista. Sähköpostin integrointiominaisuutemme sallivat myyntiedustajien tarkastella ja luoda Salesforce-tietueita sekä lisätä sähköposteja Salesforceen suoraan Microsoft Outlookista. Voit myös sallia Microsoft-sovellusten käyttäjien synkronoida yhteyshenkilöitä, tapahtumia ja tehtäviä Salesforceen kanssa sekä sallia Google-kalenterin käyttäjien synkronoida tapahtumiaan Salesforceen.

Mikä sähköpostin integrointituote sopii parhaiten yhtiölle?

Olitpa valmistautumassa päivittämään jonkin vanhoista sähköpostin integrointituotteistamme tai tutustut sähköpostin integrointiin ensimmäistä kertaa, voit virtaviivaistaa työt, joita myyntiammattilaisesi tekevät sähköposti- ja kalenterisovellustensa ja Salesforceen välillä. Tarjoamme useita tuotteita, joiden avulla voit integroida Salesforceen Microsoft-sähköpostisovelluksiin tai Google-kalenteriin™. Tutustu ennen aloittamista eri tuotevaihtoehtoihin, jotta voit valita myyntiedustajiesi tarpeisiin parhaiten soveltuvan tuotteen.

Tutustu suosituksiimme koskien sähköpostin integrointituotteita, jotka soveltuvat parhaiten käyttäjillesi.

Jos myyntiedustajat käyttävät näitä tuotteita	Suosittelimme tätä Salesforce-ratkaisua	Lisätietoja
Microsoft®-sähköpostisovellukset	Tutustu erilaisiin Microsoft-integrointiominaisuuksiimme valitaksesi myyntiedustajillesi sopivimman.	Microsoft Integration Trail: Microsoft Integration Benefits
Salesforce for Outlook Microsoft®-sähköpostisovellusten integrointiin	Lue miten keskitämme kehitystyömme pilvipohjaisiin Microsoft-integrointituotteisiin, Lightning for Outlook ja Lightning Sync for Microsoft Exchange. Nämä ominaisuudet tukevat Microsoft-sovellusten uusimpia versioita eivätkä vaadi käyttäjiä asentamaan ohjelmistoja. Jos myyntiedustajat täyttävät järjestelmävaatimukset, tutustu käyttöönotossa huomioitaviin asioihin ja valmistelee myyntiedustajasi käyttämään uusimpia ja parhaimpia Microsoft-integrointiominaisuuksia.	Microsoft Integration Trail: Microsoft Integration Benefits Salesforce for Outlookista Lightning for Outlookiin ja Lightning Synciin siirtymisessä huomioitavia asioita

EDITION-VERSIOIT

Näitä ominaisuuksia voidaan hallita: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Lightning for Outlook on käytettävissä: **Group Edition-**, **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Lightning Sync on käytettävissä: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Salesforce for Outlook on käytettävissä: **kaikissa** versioissa

Jos myyntiedustajat käyttävät näitä tuotteita	Suosittelomme tätä Salesforce-ratkaisua	Lisätietoja
Google-kalenteri™	Lue lisää Lightning Sync for Google -ominaisuudesta päättääksesi, sopiiko se myyntiedustajillesi.	Lightning Sync for Google (beta)

Salesforce for Outlookista Lightning for Outlookiin ja Lightning Synciin siirtymisessä huomioitavia asioita

Tutustu näihin synkronoinnissa huomioitaviin asioihin ennen kuin siirryt Salesforce for Outlookista Lightning for Outlookiin ja Lightning Synciin.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Lightning for Outlookin ja Salesforce for Outlookin samanaikaisen käytön rajoitukset](#)

Voit ottaa sekä Lightning for Outlookin että Salesforce for Outlook -sivupaneelin käyttöön samassa organisaatiossa, mutta käyttäjät eivät voi käyttää molempia Microsoft®-integrointiominaisuuksia samanaikaisesti.

[Miten Lightning Sync käsittelee Salesforce for Outlook -synkronoinnin ristiriidat](#)

Lue miten Salesforce käsittelee synkronoinnin ristiriitoja, kun käyttäjät on määritetty synkronoimaan sama tietue molemmissa tietueissa.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Lightning for Outlook on käytettävissä: **Group**-, **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

Lightning Sync on käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Salesforce for Outlook on käytettävissä: **kaikissa** versioissa

Lightning for Outlookin ja Salesforce for Outlookin samanaikaisen käytön rajoitukset

Voit ottaa sekä Lightning for Outlookin että Salesforce for Outlook -sivupaneelin käyttöön samassa organisaatiossa, mutta käyttäjät eivät voi käyttää molempia Microsoft®-integrointiominaisuuksia samanaikaisesti.

Salesforce estää käyttäjiä käyttämästä useita sähköposti-integrointiominaisuuksia samanaikaisesti poistamalla Salesforce for Outlook -sivupaneelin käytöstä, kun käyttäjät muodostavat yhteyden Lightning for Outlookiin. Lightning for Outlook -käyttäjät voivat edelleen ladata, asentaa ja synkronoida Salesforce for Outlookin, mutta vain Lightning for Outlookia voi käyttää Outlookissa.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Lightning for Outlook on käytettävissä: **Group**-, **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

Salesforce for Outlook on käytettävissä: **kaikissa** versioissa

Miten Lightning Sync käsittelee Salesforce for Outlook -synkronoinnin ristiriidat

Lue miten Salesforce käsittelee synkronoinnin ristiriitoja, kun käyttäjät on määritetty synkronoimaan sama tietue molemmissa tietueissa.

Jos olet siirtämässä käyttäjäsi Salesforce for Outlookista Lightning Synciin, suosittelemme poistamaan Salesforce for Outlookin käytöstä Lightning Sync -käyttäjiltäsi.

Vaikka Salesforce hallitsee näitä ristiriitoja puolestasi, tämä suositeltu käytäntö estää sinua luomasta synkronointikokoonpanoja, joita olisi vaikea hallita myöhemmin.

Jos et poista Salesforce for Outlookia käytöstä Lightning Sync -käyttäjiltä ja olet määrittänyt käyttäjän synkronoimaan samat tietueet ristiriitaisilla asetuksilla sekä Outlook-kokoonpanossa että Lightning Sync -kokoonpanossa, Salesforce käyttää automaattisesti asetuksia, jotka olet valinnut kyseiselle tietueelle Lightning Sync -kokoonpanossa.

Koska Salesforce määrittää etuoikeuden tietueen eikä kokoonpanon mukaan, jompikumpi tai molemmat ominaisuuksista voivat synkronoida myyntiedustajiesi Microsoft®-kohteita.

Jos käyttäjäsi on esimerkiksi määritetty synkronoimaan yhteyshenkilöitä, tapahtumia ja tehtäviä Outlook-kokoonpanossa sekä yhteyshenkilöitä ja tapahtumia Lightning Sync -kokoonpanossa, käyttäjien tehtävät synkronoitaisiin Salesforce for Outlookin avulla ja käyttäjien yhteyshenkilöt ja tapahtumat synkronoitaisiin Lightning Syncin avulla.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Lightning Sync on käytettävissä: **Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition-, Unlimited Edition- ja Developer Edition** -versioissa

Salesforce for Outlook on käytettävissä: **kaikissa** versioissa

Lightning for Outlook: Myyntiedustajien määrittäminen Salesforcen käyttämiseksi Microsoft® Outlookista®

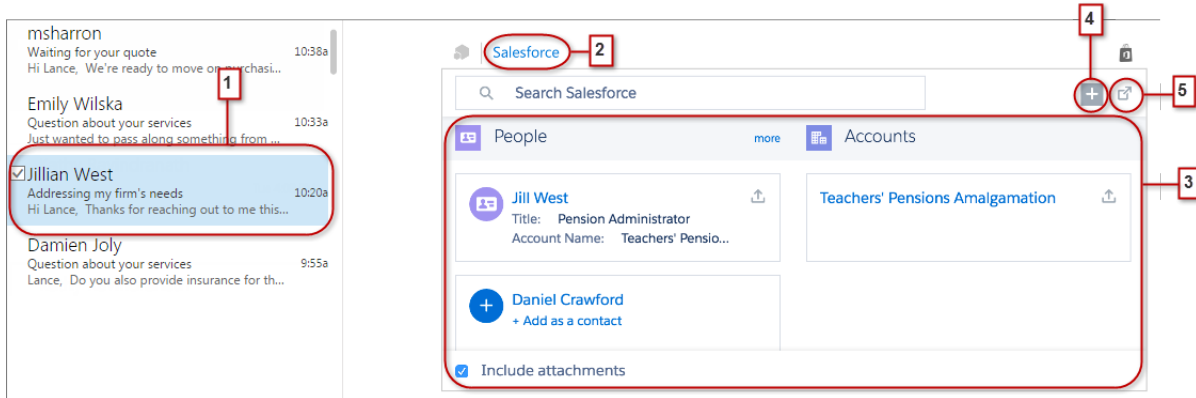
Auta myyntitiimiäsi pysymään ajan tasalla tärkeistä myyntitilaisuuksista. Myyntitiimit voivat hallita myyntejään tehokkaammin, kun käytössäsi on Microsoft® Outlook® Web App (OWA), Outlook 2016 tai Outlook 2013 sekä Microsoft Office 365™. Myyntiedustajasi voivat lisätä Salesforce-tietueisiin sähköposteja ja liitetiedostoja. Lisäksi he voivat luoda Salesforce-tietueita käyttämällä globaaleja toimintoja — suoraan sähköpostisovelluksistaan.

Ensin otat Lightning for Outlookin käyttöön, minkä jälkeen myyntitiimisi jäsenet suorittavat lyhyen määrittystoimensa. Tämän jälkeen tiimin jäsenet voivat valita sähköpostin tai tapahtuman Outlookista (1) ja valita sitten **Salesforce** (2). Näin myyntiedustajasi näkevät asiaan liittyviä yhteyshenkilöitä, liidejä ja käyttäjiä. Lisäksi he näkevät asiaan liittyviä tilejä, mahdollisuuksia ja tapauksia (3).

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä: **Group Edition-, Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition-, Unlimited Edition- ja Developer Edition** -versioissa

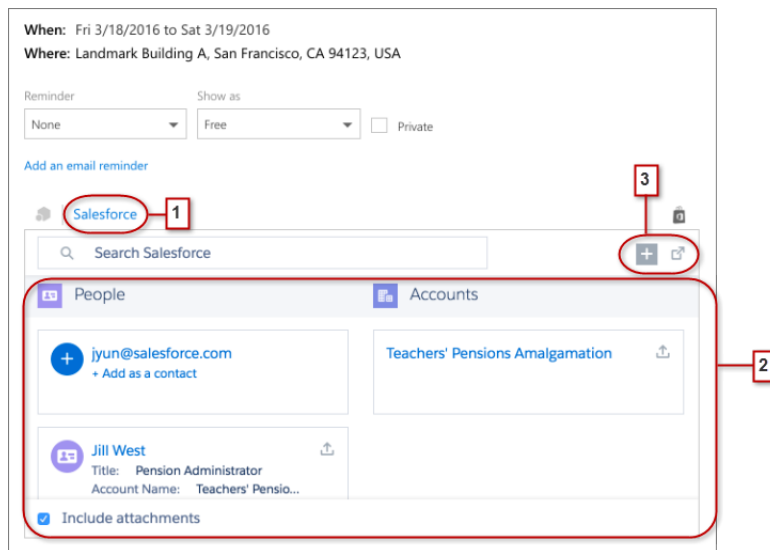


Myyntiedustajat voivat luoda Salesforce-tietueita suoraan Outlookista (4). Myyntiedustajat valitsevat tietueen nähdäkseen sen lisätiedot sähköpostisovelluksessaan. He voivat myös tarkastella tietueen täydellisiä tietoja tai siihen lisättyä sähköposteja suoraan Salesforceassa (5).

Lightning for Outlook sallii myyntiedustajien liittää seuraavia kalenteritapahtumiaan Salesforce-tietueisiin sähköpostien tapaan.

- Tapahtumat, johon myyntiedustajat osallistuvat
- Tapahtumat, joita myyntiedustajat järjestävät, jos he käyttävät Outlook 2016 -sovellusta Windowsilla tai Outlook Web App -sovellusta Office 365:llä

Jos myyntiedustajat haluavat liittää tapahtumia, he valitsevat ne Microsoft-sähköpostisovelluksestaan. Sitten he valitsevat Salesforce (1).



Asiaan liittyvät Salesforce-tietueet tulevat esiin (2). Myyntiedustajat voivat valita tietueen nähdäkseen sen lisätiedot sähköpostisovelluksessaan, aivan kuin työstäessään sähköposteja. He voivat myös luoda tietueen tai tarkastella tietueen täydellisiä tietoja suoraan Salesforceassa (3).

Myyntitiimien määrittäminen Salesforcen käyttämiseksi Microsoft® Outlookissa®

Auta myyntitiimejasi tarkastelemaan ja luomaan Salesforce-tietueita globaaleilla toiminnoilla suoraan Outlook Web App (OWA)-, Outlook 2016- ja Outlook 2013 -sovelluksista.

1. Kirjoita Salesforcen Määitykset-valikon Pikahaku-kenttään *Lightning for Outlook* ja valitse **Lightning for Outlook -asetukset**.

EDITION-VERSIOIT

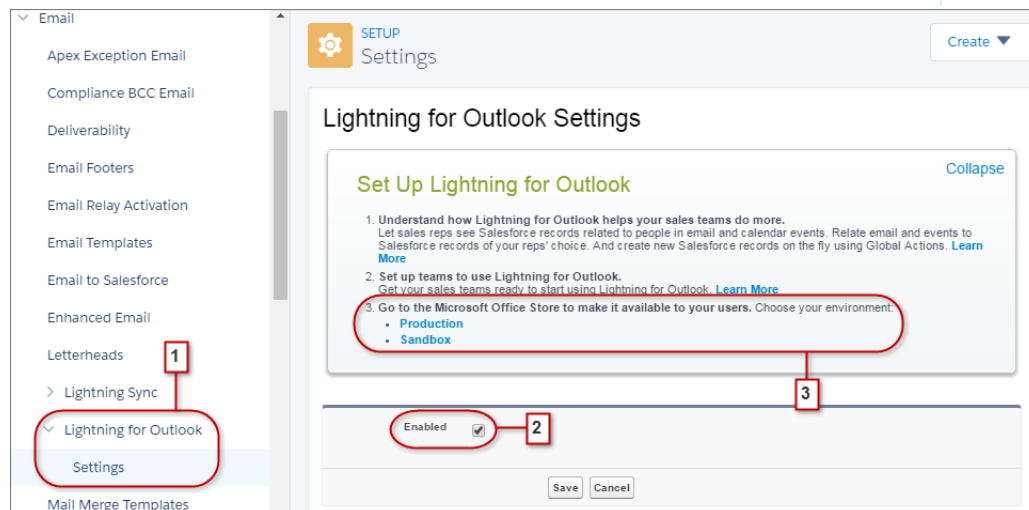
Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Group Edition**-, **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Lightning for Outlookin ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus



2. Ota Lightning for Outlook käyttöön. Tallenna muutoksesi.
Sinun ei tarvitse tehdä muutoksia whitelist- ja kartoitusosioihin, jotka avautuvat.

3. Valitse ympäristö, jolle olet määrittämässä Lightning for Outlookia.



Vihje: Auta myyntitiimejasi auttamaan itseään! Salli myyntitiimesi asentaa Lightning for Outlook -sovellus Microsoft Office Store -kaupasta. Näin säästät aikaa, koska sinun ei tarvitse asentaa Lightning for Outlookia niin monelle tiimin jäsenelle.

4. Jos käytössäsi on paikallinen Exchange 2016 tai 2013, päivitä **Exchange-metadatan URL**. Päivitä sitten sallitut toimialueet seuraavassa osiossa.

Lightning for Outlookin mukauttaminen myyntiedustajillesi (beta)

Auta Lightning for Outlook -käyttäjiä saamaan enemmän aikaan mukauttamalla Salesforce-sisältöä, jota he tarkastelevat ja työstävät Microsoft® Outlookissa®.



Note: Tämä julkaisu sisältää Sähköpostisovelluksen ikkunat -ominaisuuden beta-version, mikä tarkoittaa, että se on korkealaatuinen ominaisuus, mutta sillä on tunnettuja rajoituksia. Tämä ominaisuus ei ole yleisesti saatavilla, ellei Salesforce ilmoita toisin kirjallisesti, lehdistötiedotteessa tai julkisessa lausunnossa. Emme takaa, että se tulisi yleisesti saataville tietyssä ajankohtana tai ollenkaan. Tee ostopäätöksesi vain yleisesti saatavilla olevien tuotteiden ja ominaisuuksien perusteella. Voit tarjota sähköpostisovelluksen ikkunoita koskevaa palautetta ja ehdotuksia IdeaExchange-palvelusta tai Success-yhteisön [Lightning for Outlook](#) -ryhmässä.

Mukauta Lightning for Outlookia, jotta myyntiedustajasi näkevät heille tärkeän Salesforce -sisällön suoraan Microsoft® Outlookissa®.

Voit mukauttaa Lightning for Outlookia käyttäjäsi varten ottamalla käyttöön mukautettua sisältöä Lightning for Outlookille ja luomalla sähköpostisovelluksen mukautettuja ikkunoita Lightning-sovellusrakentajalla.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Lightning for Outlook* ja valitse **Lightning for Outlook Asetukset**.
2. Ota käyttöön **Mukauta sisältöä sovellusrakentajalla (beta)** -vaihtoehto.
3. Jos käytät Salesforce Classicia, napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Group**-, **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Lightning for Outlookin mukauttaminen ja Lightning-sivujen luominen ja tallentaminen Lightning-sovellusrakentajassa

- Sovelluksen mukautusoikeus

Lightning-sivujen tarkasteleminen Lightning App Builderissa

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Sähköpostisovelluksen mukautettujen ikkunoiden luominen Lightning for Outlook -käyttäjille (beta)

Valitse Salesforce-sisältö, jonka myyntiedustajat näkevät Lightning for Outlookista luomalla sähköpostisovelluksen mukautettuja ikkunoita Lightning-sovellusrakentajan avulla.

Luo sähköpostisovelluksen ikkuna ja lisää siihen vakiomuotoiset ja mukautetut komponentit, joita haluat Lightning for Outlook -käyttäjien näkevän ja työstävän Outlookissa. Voit myös hyödyntää AppExchange-palvelusta löytyviä komponentteja.

1. Luo sähköpostisovelluksen ikkuna. Tapa, jolla teet tämän, riippuu siitä, käytätkö Lightning Experiencea tai Salesforce Classicia.
 - Lightning Experience:
Kirjoita Määrittäykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Lightning for Outlook* ja valitse **Lightning for Outlook Asetukset**. Napsauta Sähköpostisovelluksen ikkunat -osiosta **Uusi**.
 - Salesforce Classic:
Kirjoita Määrittäykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Sovellusrakentaja* ja valitse **Lightning-sovellusrakentaja Asetukset**. Napsauta Lightning-sivut-osiosta **Uusi**.
2. Valitse **Sähköpostisovelluksen ikkunat (beta)**.
3. Jatka valitsemalla **Seuraava**.
4. Napauta **Seuraava** valitaksesi sähköpostisovelluksen ikkunalle oletusarvoisen asettelun.
5. Anna ikkunallasi yksilöllinen otsikko.
6. Vedä ikkunaan haluamiasi vakiomuotoisia ja mukautettuja komponentteja. Jos haluat lisätä enemmän komponentteja, napsauta komponentin ylä- tai alareunasta  luodaksesi lisäyspisteen.
7. Vedä komponentteja ylös ja alas muuttaaksesi niiden järjestystä.
8. Napsauta esitysalueelta tyhjää aluetta lisätäksesi ikkunallasi kuvauksen.
9. Napsauta **Tallenna**.

Jos haluat sallia Lightning for Outlook -käyttäjien käyttävän sähköpostisovelluksen ikkunaa, aktivoi se ja kohdista se käyttäjäprofiileille.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä: **Group-**, **Professional-**, **Enterprise-**, **Performance-**, **Unlimited-** ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Lightning for Outlookin mukauttaminen ja Lightning-sivujen luominen ja tallentaminen Lightning-sovellusrakentajassa

- Sovelluksen mukautusoikeus

Lightning-sivujen tarkasteleminen Lightning App Builderissa

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Sähköpostisovelluksen mukautettujen ikkunoiden kohdistaminen Lightning for Outlook -käyttäjille (beta)

Jos haluat julkaista sähköpostisovelluksen mukautettuja ikkunoita Lightning for Outlook -käyttäjille, aktivoi ikkunat ja kohdista ne käyttäjäprofiileihin.

Voit valita ikkunan oletukseksi kaikille käyttäjille tai kohdistaa sen tietyille käyttäjäprofiileille.

Noudata näitä ohjeita muokataksesi ikkunoiden kohdistuksia.

1. Avaa sähköpostisovelluksen ikkunasi. Tapa, jolla teet tämän, riippuu siitä, käytätkö Lightning Experiencea tai Salesforce Classicia.
 - Lightning Experience: kirjoita Määrittäminen-valikon *Pikahaku*-kenttään *Lightning for Outlook* ja valitse **Lightning for Outlook -asetukset**.
 - Salesforce Classic: kirjoita Määrittäminen-valikon *Pikahaku*-kenttään *Sovellusrakentaja* ja valitse **Lightning-sovellusrakentajan asetukset**.

2. Napsauta aktivoitavan käyttäjäprofiilin vierestä **Muokkaa**.

3. Napsauta **Aktivointi**.



Note: Lightning Experienceissa voit kohdistaa sähköpostisovelluksen ikkunan useille käyttäjäprofiileille napsauttamalla **Aseta sivukohdistukset**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä: **Group**-, **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Lightning for Outlookin mukauttaminen ja Lightning-sivujen luominen ja tallentaminen Lightning-sovellusrakentajassa

- Sovelluksen mukautusoikeus

Lightning-sivujen tarkasteleminen Lightning App Builderissa

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Lightning Sync: Myyntiedustajiesi Microsoft®- tai Google-kohteiden synkronointi Salesforceen

Auta myyntiedustajiesi pitämään yhteyshenkilönsä ja tapahtumansa synkronoituna sähköpostisovellustensa ja Salesforceen välillä käyttämällä pilvipohjaista sähköpostin integrointiominaisuuttamme. Mietitkö, mitä hyötyä synkronoisesta pilvipalvelimelle on? Ensinnäkään sinun ei tarvitse pyytää myyntiedustajiasi asentamaan uusia ohjelmistoja. Toisekseen IT-ammattilaistesi täytyy tehdä vähemmän töitä ominaisuuden ylläpitämiseksi.

Lightning Sync on yhteensopiva Microsoft Exchangen ja Google-kalenterin™ kanssa.

Lightning Sync for Microsoft Exchange synkronoi myyntiedustajiesi yhteyshenkilöt järjestelmien välillä ja heidän tapahtumansa heidän Exchange-sähköposteistaan Salesforceen. Lightning Sync for Google (beta) synkronoi myyntiedustajiesi tapahtumat heidän Google-kalentereistaan Salesforceen.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Miten Lightning Sync synkronoi myyntiedustajieni kohteet?

Katso, miten Lightning Sync synkronoi myyntiedustajiesi yhteyshenkilöt ja tapahtumat, kun heidät on määritetty käyttämään Lightning Sync -synkronointia.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Yksityisten tapahtumien synkronointi](#)

Katso, miten yksityisiä tapahtumia synkronoidaan myyntiedustajiesi kalenterisovelluksista Salesforceen, kun olet määrittänyt myyntiedustajat käyttämään Lightning Sync -synkronointia.

[Tapahtuman poistaminen](#)

Voit sallia myyntiedustajien poistaa tapahtumia — kalentereistaan ja Salesforcesta — yhdellä toiminnolla.

Yksityisten tapahtumien synkronointi

Katso, miten yksityisiä tapahtumia synkronoidaan myyntiedustajiesi kalenterisovelluksista Salesforceen, kun olet määrittänyt myyntiedustajat käyttämään Lightning Sync -synkronointia.

Myyntiedustajat voivat estää työtovereitaan näkemästä Salesforcesta ja kalenterisovelluksissaan olevia tapahtumiaan merkitsemällä ne yksityisiksi.

Lightning Sync ei synkronoi myyntiedustajien yksityisiä tapahtumia järjestelmien välillä, ellet päätä synkronoida tapahtumia ja valitse **Synkronoi yksityiset tapahtumat** -vaihtoehtoa myyntiedustajan Lightning Sync -kokoonpanossa.

Kun vaihtoehto on käytössä, uudet ja päivitettyt yksityiset tapahtumat synkronoidaan seuraavan synkronointisyklin aikana (synkronointisyklit tapahtuvat tavallisesti muutaman minuutin välein). Yksityiset tapahtumat synkronoidaan myyntiedustajan kokoonpanossasi määrittämien suodattimien mukaisesti.

Kun yksityisten tapahtumien synkronointi alkaa, niiden tiedot näytetään myyntiedustajien työtovereille riippuen kahdesta tekijästä: kummassa järjestelmässä tapahtumia tarkastellaan ja miten myyntiedustajat ovat määrittäneet kalenterin jakoasetuksensa Salesforcesta.

Salesforcassa työtoverit näkevät yksityisten tapahtumien alkamis- ja päättymisajat, mutta eivät tapahtumien lisätietoja. Kaikki yksityisten tapahtumien lisätiedot ovat näkyvissä Salesforce-pääkäyttäjille, jotka voivat tarkastella, muokata ja raportoida tapahtumia. Myyntiedustajat voivat jakaa enemmän yksityisten tapahtumiensa lisätietoja työtovereidensa kanssa muuttamalla kalenterinsa jakotasoa **Henkilökohtaiset asetukset** -sivulta.

Kalenterisovelluksessasi yksityisten tapahtumien lisätiedot jaetaan työtoveriesi ja esimiestesi kanssa niin kuin aina ennenkin. Lisätietoja löydät kalenterisovelluksen dokumentaatiosta.

Jos päätät olla synkronoimatta yksityisiä tapahtumia, myyntiedustajiesi tapahtumia ei synkronoida seuraavan synkronointisyklin aikana tai koskaan. Jokaisesta aiemmin synkronoidusta tapahtumasta jää versio Salesforceen ja myyntiedustajan kalenteriin, kunnes myyntiedustaja poistaa ne itse.



Tärkeää: Salesforce ei ilmoita myyntiedustajille, miten heidän yksityisten tapahtumiensa synkronointi on määritetty tai jos muokkaat tätä asetusta. On tärkeää, että sinä ilmoitat myyntiedustajillesi mitä odottaa, jotta he voivat valmistella kalenterinsa asianmukaisella tavalla. Tällä tavalla myyntiedustajat voivat synkronoida yksityisiä tapahtumiaan itsevarmasti. Se varmistaa myös, ettei isotäti Justiinan 95-vuotissyntymäpäivä päädy vahingossa Salesforceen.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Tapahtuman poistaminen

Voit sallia myyntiedustajien poistaa tapahtumia — kalentereistaan ja Salesforcesta — yhdellä toiminnolla.

Voit sallia myyntiedustajien poistaa synkronoituja tapahtumia automaattisesti yhdellä toiminnolla. Valitse tämä asetus myyntiedustajille heidän Lightning Sync -kokoonpanostaan.

Tämän jälkeen myyntiedustajat voivat poistaa tapahtuman kalenterisovelluksestaan, jolloin Lightning Sync poistaa sitä vastaavan tapahtuman Salesforcesta automaattisesti.

Lightning Sync on suunniteltu synkronoimaan vain myyntiedustajiesi kalentereista Salesforceen, joten Lightning Syncin poistotoiminto onnistuu vain, kun myyntiedustajat poistavat tapahtumia kalentereistaan. Jos myyntiedustajat poistavat synkronoituja tapahtumia Salesforcesta, vastaava tapahtuma säilyy heidän kalentereissaan.

Myös tapahtumat, jotka myyntiedustajat siirtävät pois oletusarvoisesta kalenteristaan toissijaiseen kalenteriinsa, poistetaan automaattisesti Salesforcesta.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Lightning Syncissa huomioitavia asioita

Ennen kuin julkaiset Lightning Syncin myyntiedustajillesi, tutustu näihin huomioitaviin asioihin.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Tapahtumien synkronoinnissa huomioitavia asioita

Ennen kuin julkaiset Lightning Syncin myyntiedustajillesi, tutustu tapahtumien synkronoinnissa huomioitaviin asioihin. Tällä tavalla julkaiseminen ei aiheuta yllätyksiä.

Lightning Sync voi synkronoida myyntiedustajiesi tapahtumia heidän Microsoft® Exchange -kalentereistaan Salesforceen. Sinä päätät, synkronoivatko myyntiedustajat tapahtumia, määrittämällä ominaisuuden Määritykset-valikon osiosta Lightning Sync -kokoonpanot.

Pidä mielessäsi, että Lightning Sync saattaa kirjoittaa tapahtumien tietojen päälle, ellet suunnittele ominaisuuden julkaisemista myyntiedustajillesi huolellisesti.

Kuvaako jokin seuraavista tilanteista julkaisuasi?

- Olet siirtämässä myyntiedustajia Salesforce for Outlookista
- Myyntiedustajasi muokkaavat tapahtumatietueitaan Salesforcesta
- Myyntiedustajillasi on Lightning for Outlookin käyttöoikeus (aiemmin Salesforce App for Outlook)

Oletetaan esimerkiksi, että myyntiedustajasi säilyttää kokousten muistiinpanoja Salesforce-tapahtumatietueissa. Myyntiedustajan kalenterissa oleva vastaava tapahtuma ei kuitenkaan sisällä näitä muistiinpanoja. Lightning Sync korvaa Salesforcesta olevan tapahtuman kalenterissa olevalla tapahtumalla ensimmäinen synkronoinnin aika.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Ohjeita tapahtumien synkronoimiseen

Tutustu näihin ohjeisiin ennen Lightning Syncin julkaisemista välttyäksesi tapahtumien tietojen ylikirjoitukselta tiettyjen synkronointitilanteiden aikana.

Jos jokin [Tapahtumien synkronoinnissa huomioitavia asioita](#) -kohdassa kuvattu skenaario kuvaa tilannettasi, noudata näitä ohjeita määrittäessäsi myyntiedustajiasi Lightning Syncia varten.

- Älä muuta Lightning Sync -kokoonpanojen tapahtumien synkronointisuodattimen oletusasetusta, TODAY. Tällä tavalla myyntiedustajien Salesforceissa menneisiin tapahtumiin tekemiä muutoksia ei sisällytetä ensimmäiseen synkronointiin.
- Kerro myyntiedustajille, että heidän kalentereissaan olevat tapahtumat synkronoidaan Salesforceen, joten heidän tulisi muokata niitä.
- Neuvo myyntiedustajia muokkaamaan synkronoitavia tapahtumakenttiä (kuten päivämäärä, aika, aihe tai kuvaus) kalentereissaan eikä Salesforceissa. Tällä tavalla Lightning Sync ei korvaa näitä muutoksia Salesforceissa. (Myyntiedustajat voivat kuitenkin edelleen käyttää Salesforceissa ominaisuuksia, joita ei synkronoida heidän kalenteriensä kanssa, esimerkiksi liittää tapahtumia Salesforce-tietueisiin).

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Useita Salesforce-organisaatioita kattavissa yhtiöissä huomioitavia asioita

Jos yhtiösi käyttää Lightning Syncia useissa Salesforce-organisaatioissa, varmista, että organisaatioiden tiedot pysyvät toisistaan erillään määrittämällä Lightning Sync -kokoonpanosi oikein.

Käytössäsi on useita organisaatioita, jos:

- Testaat uusia ominaisuuksia sandbox-organisaatiossa ennen niiden julkaisemista tuotanto-organisaatiossa.
- Ylläpidät erillisiä Salesforce-organisaatioita yhtiösi eri osastoille.

Jos haluat estää Lightning Syncia synkronoimasta yhteyshenkilöitä ja tapahtumia Salesforce-organisaatioidesi välillä, älä lisää samaa käyttäjää Lightning Sync -kokoonpanoihin useammassa kuin yhdessä organisaatiossa.

Emme suosittele Lightning Sync -kokoonpanon merkitsemistä ei-aktiiviseksi tietojen synkronoinnin estämiseksi Salesforce-organisaatioidesi välillä. Vaikka kokoonpanon merkitseminen ei-aktiiviseksi estää sitä synkronoimasta käyttäjän tietoja, saatat unohtaa, että käyttäjä sisältyy useisiin Lightning Sync -kokoonpanoihin, kun aktivoit kokoonpanon myöhemmin.



Esimerkki: Testaat Lightning Sync -ominaisuuksia sandbox-organisaatiossasi, joten lisäät käyttäjän Marianne Schumacher sandbox-organisaatiosi Lightning Sync -kokoonpanoon. Kun olet tyytyväinen Mariannelle määrittämiisi Lightning Sync -ominaisuuksiin, olet valmis lisäämään hänet Lightning Sync -kokoonpanoon tuotanto-organisaatiossasi.

Ennen kuin lisäät Mariannen Lightning Sync -kokoonpanoon tuotanto-organisaatiossasi, poista hänet sandbox-organisaatiosi kokoonpanosta. Muutoin Lightning Sync voi synkronoida yhteyshenkilöitä ja tapahtumia Mariannen sähköpostisovelluksen, sandbox-organisaation ja tuotanto-organisaation välillä, tallentaen testi- ja tuotantotietoja kaikkiin kolmeen tietolähteeseen.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Lightning Sync for Microsoft® Exchange

Auta myyntiedustajiasi pitämään yhteyshenkilönsä ja tapahtumansa synkronoituina Microsoft® Exchange -palvelimesi ja Salesforceen välillä ilman, että sinun täytyisi pyytää heitä asentamaan tai ylläpitämään ohjelmistoja.

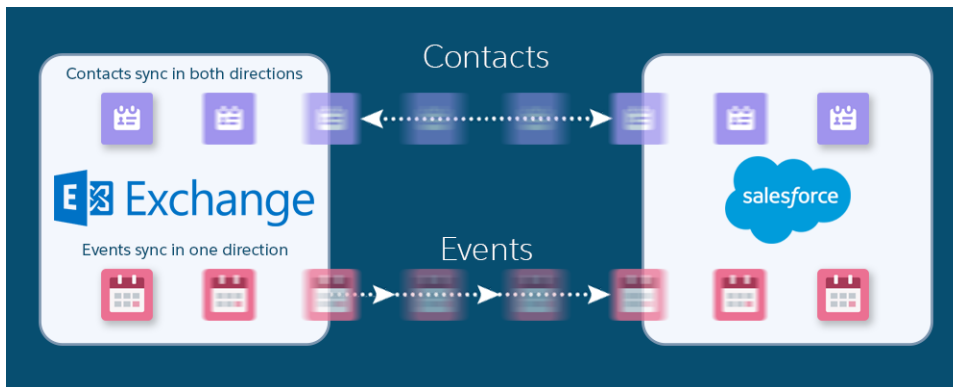
Kun määrität käyttäjien yhteyshenkilöt ja tapahtumat synkronoitumaan yhtiösi Microsoft® Exchange -palvelimen ja Salesforceen välillä, autat heitä työskentelemään tehokkaammin. Tämä johtuu siitä, ettei heidän tarvitse enää tehdä töitään kahdesti järjestelmien välillä. Lisäksi Lightning Sync tarjoaa käyttäjille yhteensopivia laskentaympäristöjä ja kohteiden joustavaa synkronointia tietokoneilta tai mobiililaitteilta.

Sinä määrität käyttäjiesi Lightning Sync -käyttökokemuksen valitsemalla heidän synkronointiasetuksensa Salesforcesta. Voit määrittää käyttäjien yhteyshenkilöt synkronoitumaan Exchangeen ja Salesforceen välillä molempiin suuntiin, tai vain yhteen suuntaan. Voit myös määrittää käyttäjien tapahtumat synkronoitumaan yksisuuntaisesti Exchangesta Salesforceen.

EDITION-VERSIOIT

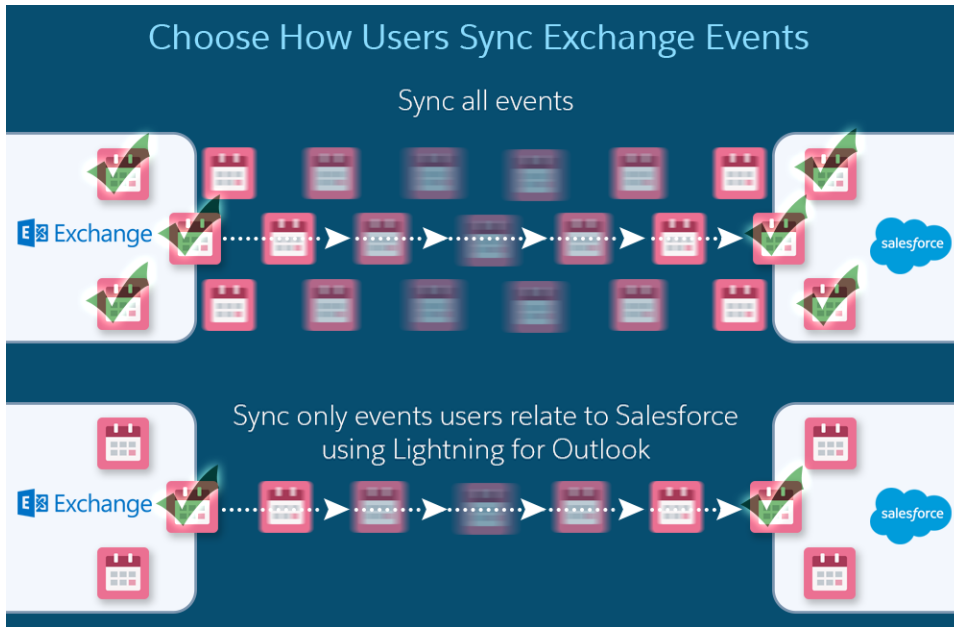
Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa



Voit myös päättää, miten käyttäjiesi Exchange-tapahtumat synkronoidaan Salesforceen. Määritä käyttäjät synkronoimaan kaikki tapahtumansa tai vain heidän valitsemansa tapahtumansa.

Käyttäjät valitsevat, mitkä Exchange-tapahtumat synkronoidaan Salesforceen [Lightning for Outlookilla](#). Se on Microsoft-integrointiominaisuus, jonka avulla käyttäjät voivat käyttää Salesforcea suoraan Microsoft Outlookista.



Voit valita muita asetuksia käyttäjiesi synkronointikokemuksen määrittämiseksi. Voit esimerkiksi määrittää Lightning Syncin synkronoimaan tapahtumat, joita käyttäjäsi merkitsevät yksityisiksi. Voit myös poistaa Salesforcesta tapahtumat, joita käyttäjäsi poistavat kalentereistaan.

Lightning Sync for Microsoft Exchangeen rajoitukset

Tällä hetkellä Lightning Sync ei:

- Synkronoi tapahtumia Salesforcesta Exchangeen
- Synkronoi toistuvia tapahtumia
- synkronoi tapahtumiin kutsuttuja
- Poista synkronoitavia yhteyshenkilöitä yhdellä toiminnolla

Lightning Sync for Microsoft Exchangeen käytön aloittaminen

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Lightning Syncin järjestelmävaatimukset Microsoft® Exchangeelle](#)

Varmista, että Microsoft® Exchange -palvelimesi täyttää seuraavat järjestelmävaatimukset ennen kuin sallit myyntiedustajiesi synkronoida yhteyshenkilöitä ja tapahtumia Lightning Syncin avulla.

[Lightning Sync for Microsoft® Exchange -määrittysten kokonaiskuva](#)

Määritä Lightning Sync, jotta käyttäjäsi voivat synkronoida yhteyshenkilöitä ja tapahtumia yhtiösi Microsoft® Exchange -palvelimen ja Salesforceen välillä. Suoritat sekä Exchange-palvelimellasi että Salesforcesta useita vaiheita valmistellaksesi järjestelmät kommunikoimaan keskenään.

Lightning Syncin järjestelmävaatimukset Microsoft® Exchangelle

Varmista, että Microsoft® Exchange -palvelimesi täyttää seuraavat järjestelmävaatimukset ennen kuin sallit myyntiedustajiesi synkronoida yhteyshenkilöitä ja tapahtumia Lightning Syncin avulla.

Jos haluat muodostaa yhteyden Salesforceen käyttämällä tätä	Yhtiölläsi täytyy olla käytössä	Ja nämä asetukset
Exchange-palvelutili	- Office 365® Enterprise Edition ja Exchange Online - Exchange Server 2016 - Exchange Server 2013 Service Pack 1	- Exchangen WWW-palvelut (EWS) SSL-yhteydellä - Exchangen automaattinen hakupalvelu - Perustodennus Exchange- ja Autodiscover-palvelimillesi - Salausprotokolla TLS 1.1 tai sitä uudempi
OAuth 2.0 Exchangeille	Office 365® Enterprise Edition ja Exchange Online	Muita lisäasetuksia ei tarvita yhteyden muodostamiseksi OAuth 2.0:lla.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Lightning Sync for Microsoft® Exchange -määrittysten kokonaiskuva

Määritä Lightning Sync, jotta käyttäjäsi voivat synkronoida yhteyshenkilöitä ja tapahtumia yhtiösi Microsoft® Exchange -palvelimen ja Salesforceen välillä. Suoritat sekä Exchange-palvelimellesi että Salesforceen useita vaiheita valmistellaksesi järjestelmät kommunikoidaan keskenään.

Määritä Lightning Sync for Microsoft Exchange noudattamalla näitä ohjeita.

TÄSSÄ OSIOSSA:

- [Haluamasi yhteydenmuodostustavan valitseminen Microsoft® Exchangeille](#)
Valitse, haluatko yhdistää Microsoft Exchangen Salesforceen käyttämällä Exchange-palvelutiliä vai OAuth 2.0 -todennusta. OAuth 2.0 -yhteys vaatii Microsoft Office 365 -tilin.
- [Lightning Sync -yhteystestin suorittaminen](#)
Kun olet syöttänyt palvelutilisi tunnukset Salesforceen, suorita Lightning Sync -yhteystesti vahvistaaksesi, että sinä tai IT-ammattilaisesi olette määrittäneet Lightning Syncin oikein. Voit suorittaa yhteystestin myös, jos Lightning Sync pysähtyi yllättäen myyntiedustajiesi synkronoinnin aikana.
- [Kerro myyntiedustajillesi miten estää tiettyjä kalenteritapahtumia synkronoitumasta Salesforceen](#)
Neuvo Lightning Sync -käyttäjiesi valitsemaan, mitkä heidän kalenterinsa tapahtumista synkronoidaan Salesforceen kanssa. Suosittelemme, että myyntiedustajat tarkastavat tapahtumat, joita he eivät halua synkronoida, ennen kuin aloitat synkronointiprosessin. Myyntiedustajat voivat kuitenkin hallita synkronoitavia tapahtumia milloin tahansa.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Exchange-palvelimesi valmisteleminen Salesforceen kanssa kommunikointiin:

- Yhtiösi Microsoft® Exchange -palvelimen hallinnollinen käyttöoikeus

4. [Lightning Syncia käyttävien myyntiedustajien synkronointiasetusten määrittäminen](#)

Kun myyntiedustajat ovat valmistelleet Salesforceen kanssa synkronoitavat Exchange-tapahtumansa, voit määrittää synkronointiasetuksia Lightning Sync -kokoonpanoilla oleville käyttäjäryhmille. Tämä vaihe käynnistää synkronointiprosessin myyntiedustajillesi.

5. [Kerro käyttäjillesi miten synkronoida Microsoft®-yhteyshenkilöitä Salesforceen kanssa](#)

Kerro Lightning Sync for Microsoft Exchange -käyttäjillesi, että he voivat nyt hallita Salesforceen kanssa synkronoitavia Microsoft-yhteyshenkilöitään.

Haluamasi yhteydenmuodostustavan valitseminen Microsoft® Exchangelle

Valitse, haluatko yhdistää Microsoft Exchangeen Salesforceen käyttämällä Exchange-palvelutiliä vai OAuth 2.0 -todennusta. OAuth 2.0 -yhteys vaatii Microsoft Office 365 -tilin.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Salesforcen ja Microsoft® Exchangin yhdistäminen OAuth 2.0 -todennuksella](#)

Tarjoa Salesforcelle pääsy Microsoft Exchange Onlineen käyttämällä OAuth 2.0 -todennusta. Tarvitset määritysten suorittamiseksi Microsoft Office 365® -tilin ja apua globaalilta Office 365 -järjestelmänvalvojalta tarjotaksesi tunnukset yhtiösi tiliin.

[Salesforcen ja Microsoft® Exchangin yhdistäminen Exchange-palvelutilillä](#)

Jos haluat yhdistää Salesforceen yhtiösi Microsoft Exchange -palvelimeen käyttämällä palvelutiliä, sinun ja Exchange-pääkäyttäjäsi täytyy suorittaa useita toimenpiteitä Salesforcea ja Exchange-palvelimellasi.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Salesforcen ja Microsoft® Exchangen yhdistäminen OAuth 2.0 -todennuksella

Tarjota Salesforceen pääsy Microsoft Exchange Onlineen käyttämällä OAuth 2.0 -todennusta. Tarvitset määrittysten suorittamiseksi Microsoft Office 365® -tilin ja apua globaalilta Office 365 -järjestelmänvalvojalta tarjotaksesi tunnuksen yhtiösi tilin.

1. Kirjoita Määrittämisvalikon **Pikahaku**-kenttään *Lightning Sync -määrittäykset* ja valitse **Lightning Sync -määrittäykset**.
2. Ota Lightning Sync käyttöön.
3. Valitse yhteydenmuodostustavaksi **OAuth 2.0 ja Microsoft Exchange**.
4. Pyydä Hyväksy ja salli palvelimesi käyttö -osiosta globaalia Office 365 -järjestelmänvalvojaasi kirjautumaan sisään Office 365 -tilillesi.
5. Kun Microsoft Azure™ -sisäänkirjautumissivu avautuu, hyväksy Lightning Syncin pääsy tilillesi noudattamalla kehoitteita, kunnes sinut ohjataan takaisin Salesforceen.
6. Ota OAuth 2.0 käyttöön Salesforcesta Hyväksy ja salli palvelimesi käyttö -osiosta.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Microsoft® Exchange -palvelimesi valmistelemisen Lightning Syncia varten](#)

Ensimmäinen vaihe Lightning Syncin määrittämisessä on ottaa Exchange-palvelimellesi käyttöön useita asetuksia, mukaan lukien Exchange-WWW-palvelut, Exchangen automaattinen hakupalvelu ja perustodentaminen.

[Microsoft® Exchange -palvelutilin määrittäminen kommunikoidaan Lightning Syncin kanssa](#)

Kun olet ottanut oikeat asetukset käyttöön Exchange-palvelimellesi, luo Exchange-palvelutili, jolla on kaikkien Lightning Sync -käyttäjien postilaatikoiden imitointioikeudet.

[Microsoft® Remote Connectivity Analyzerin suorittaminen Lightning Sync -parametreillä](#)

Suorita Remote Connectivity Analyzer — Microsoftin ilmainen verkkopohjainen työkalu — vahvistaaksesi, että sinä ja Exchange-pääkäyttäjäsi olette määrittäneet Lightning Sync for Microsoft Exchangen oikein. Voit suorittaa Remote Connectivity Analyzerin myös, jos Lightning Sync for Microsoft Exchange pysähtyi yllättäen myyntiedustajiesi synkronoinnin aikana. Käytä tarjottuja parametrejä Lightning Sync -testien suorittamiseen.

[Salesforcen määrittäminen kommunikoidaan Microsoft® Exchangen kanssa palvelutilillä](#)

Kun olet käyttänyt Remote Connectivity Analyzer -työkalua, kirjaudu sisään Salesforceen ottaaksesi Lightning Syncin käyttöön Microsoft Exchangele ja syöttääksesi palvelutilisi tunnuksen.

Microsoft® Exchange -palvelimesi valmistelemisen Lightning Syncia varten

Ensimmäinen vaihe Lightning Syncin määrittämisessä on ottaa Exchange-palvelimellesi käyttöön useita asetuksia, mukaan lukien Exchange-WWW-palvelut, Exchangen automaattinen hakupalvelu ja perustodentaminen.

Nämä ohjeet vaihtelevat yhtiösi käyttämän Microsoft® Exchange -version mukaan. Lisäohjeita löydät Microsoftin tukisivustolta hakemalla näissä ohjeissa mainittuja avainsanoja ja noudattamalla Exchange-versiollesi sopivia ohjeita.

Suorita seuraavat vaiheet Exchange-palvelimellesi.

1. Ota käyttöön Exchange Web Services (EWS) SSL-yhteydellä.
 - Varmista, että Exchange-palvelimesi on allekirjoittanut jonkin [Salesforcen hyväksymän sertifikaatin myöntäjän](#) sertifikaatin.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Lightning Sync -määrittysten käyttäminen ja muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Exchange Onlinen valmistelemisen Salesforceen kanssa kommunikointiin:

- Globaalien järjestelmänvalvojan oikeudet yhtiösi Office 365 -tilille

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

- Jos organisaatiollasi on palomuri, lisää Exchange-asiakassovellus sallittujen poikkeusten luetteloon porteilla 80 ja 443.
2. Ota käyttöön Exchange Autodiscover Service.
 3. Ota perustodennus käyttöön Exchange-palvelimellesi ja Autodiscover-palvelimellesi. Jos sinun täytyy käyttää muita todennusmenetelmiä (kuten Microsoft NTLM), sinun ei tarvitse poistaa näitä menetelmiä käytöstä, vaan voit suorittaa Lightning Syncin ilman ristiriitoja.

Microsoft® Exchange -palvelutilin määrittäminen kommunikoidaan Lightning Syncin kanssa

Kun olet ottanut oikeat asetukset käyttöön Exchange-palvelimellesi, luo Exchange-palvelutili, jolla on kaikkien Lightning Sync -käyttäjien postilaatikoiden imitointioikeudet.

Varmista ennen Exchange-palvelutilin luomista, että [Exchange-palvelinasetukset on määritetty oikein Lightning Syncille](#).

Määritä Exchange-palvelutili ottamalla yhteyttä Exchange-pääkäyttäjään ja noudattamalla yhdessä seuraavia ohjeita Exchange-palvelimellasi.

Katso demo:

- [Microsoft® Exchange -palvelutilin määrittäminen Salesforce-synkronoinnille \(Office 365™ Admin Centeria käyttäville pääkäyttäjille\)](#)
- [Microsoft® Exchange -palvelutilin määrittäminen Salesforce-synkronoinnille \(komentoliittymää käyttäville pääkäyttäjille\)](#)

Note: Lisäohjeita löydät Microsoftin® tukisivustolta hakemalla näissä ohjeissa mainittuja avainsanoja ja noudattamalla Exchange-versiollesi sopivia ohjeita.

1. Luo palvelutiliksi Exchange-käyttäjä, jolla on postilaatikko. Käytä tätä sähköpostiosoitetta myöhemmin määrittääksesi palvelutilin Exchange-imitoinnin.
2. Syötä Exchange Management Shellin avulla komennot, jotka ottavat palvelutilin imitoinnin Exchange-versiollesi. Jos saat pipeline-virheviestin, odota muutama minuutti ja syötä komentosoi uudelleen, jotta palvelin ehtii käsitellä pyynnöt.

- Jos käytössäsi on Exchange 2013:

- a. Ota käyttöön laajennettu Active Directory -käyttöoikeus `ms-Exch-EPI-Impersonation` kaikille Client Access -palvelimille.

```
Get-ExchangeServer | where {$_.IsClientAccessServer -eq $TRUE} | ForEach-Object {
  Add-ADPermission -Identity $_.distinguishedname -User (Get-User -Identity
    <EnterExchangeSyncServiceAccountEmailAddress> | select-object).identity
  -extendedRight ms-Exch-EPI-Impersonation}
```

- b. Ota käyttöön laajennettu Active Directory -käyttöoikeus `ms-Exch-EPI-May-Impersonate` salliaksesi palvelutilisi imitoida kaikkia Exchange-palvelimellasi olevia tilejä. Määritä myöhemmin suodatin, jonka avulla voit rajoittaa, mitä käyttäjiä palvelutili synkronoi Salesforceen kanssa.

```
Get-MailboxDatabase | ForEach-Object {Add-ADPermission -Identity $_.distinguishedname
  -User <EnterExchangeSyncServiceAccountAddress> -ExtendedRights
  ms-Exch-EPI-May-Impersonate}
```

- Jos käytössäsi on Microsoft Office 365:n™ tarjoama Exchange Online:
- a. Ota mukautus käyttöön Exchange-palvelimellasi.

```
Enable-OrganizationCustomization
```

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTJÄOIKEUDET

Palvelutilin määrittäminen Lightning Syncin kanssa kommunikointiin:

- Yhtiösi Exchange-palvelimen hallinnollinen käyttöoikeus

3. Syötä Exchange Management Shellin avulla nämä komennot määrittääksesi palvelutilisi imitoimaan käyttäjäryhmää, joka tulee käyttämään Lightning Sync -synkronointia.
 - a. Luo hallinta-alue määrittääksesi suodattimen, joka ryhmittää Lightning Sync -synkronoinnin tulevat Exchange-käyttäjät yhteen. Jos haluat esimerkiksi vain myyntiedustajien synkronoivan ja heidän Exchange-postilaatikoillaan on sama arvo (*Sales*) suodatettavalle *Department*-ominaisuudelleen, syötä *Department -eq 'Sales'* kohtaan *<ChooseRecipientFilter>*.

```
New-ManagementScope -Name:<ChooseExchangeSyncScopeName>
-RecipientRestrictionFilter:{<ChooseRecipientFilter>}
```

- b. Luo hallintaroolin kohdistus, joka rajoittaa palvelutilin imitoimaan vain hallinta-alueessasi määrittämiäsi käyttäjiä.

```
New-ManagementRoleAssignment -Name:<ChooseExchangeSyncRoleAssignmentName>
-Role:ApplicationImpersonation -User:<EnterExchangeSyncServiceAccountAddress>
-CustomRecipientWriteScope:<EnterExchangeSyncScopeName>
```

Microsoft® Remote Connectivity Analyzerin suorittaminen Lightning Sync -parametreillä

Suorita Remote Connectivity Analyzer — Microsoftin ilmainen verkkopohjainen työkalu — vahvistaaksesi, että sinä ja Exchange-pääkäyttäjäsä olette määrittäneet Lightning Sync for Microsoft Exchangen oikein. Voit suorittaa Remote Connectivity Analyzerin myös, jos Lightning Sync for Microsoft Exchange pysähtyi yllättäen myyntiedustajiesi synkronoinnin aikana. Käytä tarjottuja parametrejä Lightning Sync -testien suorittamiseen.

Varmista ennen Remote Connectivity Analyzerin suorittamista, että olet [valinnut haluamasi yhteydenmuodostustavan](#), jotta Exchange ja Salesforce voivat kommunikoida keskenään. Odota muutama minuutti näiden toimenpiteiden jälkeen, jotta Exchange-palvelin ehtii käsitellä tekemäsi muutokset. Muutoin Remote Connectivity Analyzer saattaa näyttää, että testi epäonnistui, vaikka oletkin tehnyt määrittäykset oikein.

Remote Connectivity Analyzer tarkastaa useita Salesforce-organisaatiosi ja Exchange-palvelimesi välisiä yhteyspisteitä. Kun testi on suoritettu, Microsoft tarjoaa yhteenvedon yhteytesi tilasta.

 **Note:** Microsoftin etäyhteystesti ja Lightning Sync -yhteystesti tarkastavat Exchangen ja Salesforce-organisaatiosi välisen yleisen yhdistettävyyden. Jos haluat testata vain yhden (tai muutaman) myyntiedustajan yhteyttä, tarkasta heidän synkronointitilansa Määrittäykset-valikon osiosta *Lightning Sync*-tilat.

1. Vieraile Microsoftin verkkosivustolla ja hae Remote Connectivity Analyzer.
2. Valitse *Exchange Server* (Exchange-palvelin) -välilehdestä **Service Account Access (Developers)** (Palvelutilin käyttöoikeus (kehittäjät)).
3. Napsauta **Next (Seuraava)**.
4. Täytä testikentät:

Tähän testikenttään

Target mailbox email address

Service Account User Name (Domain\User Name or UPN)

Service Account Password

Kirjoita tämä parametri

Sellaisen myyntiedustajan sähköpostiosoite, jota imitoivan Lightning Sync -palvelutilin olet määrittänyt

Palvelutilin toimialue/käyttäjänimi tai UPN, jonka olet määrittänyt Lightning Syncille

Palvelutilin salasana, jonka olet määrittänyt Lightning Syncille

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Testin suorittamiseen tarvittavien parametrien hankkiminen:

- Yhtiösi Microsoft® Exchange -palvelimen hallinnollinen käyttöoikeus

5. Valitse Use Autodiscover to detect server settings (Tunnista palvelinasetukset automaattisesti).
6. Valitse Test predefined folder (Testaa esimääritetty kansio).
7. Valitse Contacts (Yhteyshenkilöt), jos haluat testata tämän käyttäjän yhteyshenkilöiden synkronointiyhteyttä, tai Calendar (Kalenteri), jos haluat testata käyttäjän tapahtumien synkronointiyhteyttä.
8. Valitse Use Exchange Impersonation (Käytä Exchange-imitointia).
9. Kirjoita Impersonated User (Imitoitu käyttäjä) -kenttään sama Exchange-sähköpostiosoite kuin Target mailbox email address (Kohdesähköpostiosoite) -kenttään.
10. Valitse Impersonated user identifier (Imitoidun käyttäjän tunnistin) -valintaluettelosta SMTP Address (SMTP-osoite).
11. Valitse hyväksyntä I understand that I must use the credentials of a working account... (Ymmärrän, että minun täytyy käyttää toimivan tilin tunnuksia...).
12. Kirjoita analysaattorin vahvistuskoodi ja napsauta **Verify (Vahvista)**.
13. Napsauta sivun ylälaidasta **Perform Test (Suorita testi)**.
Testi kestää tavallisesti alle 30 sekuntia. Kun testi on suoritettu, analysaattori näyttää yhteenvedon määrittämäsi Exchange-käyttäjän synkronointiyhteyden arvioinnista.
14. Toimi näiden testitulosten pohjalta.
 - Jos testin yhteenvedossa näytetään "Connectivity Test Successful" ("Yhteystesti onnistui") tai "Connectivity Test Successful with Warnings" ("Yhteystesti onnistui varoituksilla"), olet todennäköisesti määrittänyt palvelutilisi oikein ja olet valmis [syöttämään palvelutilisi tunnukset Salesforceen](#).
 - Jos testin yhteenvedossa näytetään "Connectivity Test Failed" ("Yhteystesti epäonnistui"), katso testin lisätiedot ratkaistaksesi määrittämisongelmat. Jos testi epäonnistuu edelleen, varmista, että olet suorittanut edelliset määrittämisvaiheet ohjeet ennen kuin otat yhteyttä Salesforce-asiakastukeen.

Salesforcen määrittäminen kommunikoidaan Microsoft® Exchangen kanssa palvelutilillä

Kun olet käyttänyt Remote Connectivity Analyzer -työkalua, kirjaudu sisään Salesforceen ottaaksesi Lightning Syncin käyttöön Microsoft Exchangelle ja syöttääksesi palvelutilisi tunnukset.

1. Kirjoita Salesforcen Määrittäminen-valikon Pikahaku-kenttään *Lightning Sync -määrittäminen* ja valitse **Lightning Sync -määrittäminen**.
2. Napsauta Ota Lightning Sync käyttöön -kohdasta **Muokkaa**.
3. Valitse Ota Lightning Sync käyttöön ja napsauta **Tallenna**.
4. Syötä Exchangessa luomasi palvelutilin käyttäjänimi, mukaan lukien yhtiösi toimialue ja toimialueen tyyppi. Jos työpaikkasi on esimerkiksi AW Computing ja luomasi palvelutilin postilaatikko on *svcacct@awcomputing.com*, syötä käyttäjänimesi jossakin seuraavissa muodoissa:
 - *svcacct@awcomputing.com*
 - *awcomputing.com\svcacct*

Jotkin verkkokokoonpanot vaativat tietyn formaatin käyttöä. Jos Salesforcen ja Exchangen välinen kommunikointi ei onnistu ensimmäisellä kerralla, kokeile toista formaattia.

5. Kirjoita palvelutilisi salasana.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Lightning Sync -määrittäminen Salesforceen:

- Määrittäminen ja kokoonpanon tarkastelu

6. Jos myyntiedustajiesi sähköpostitoimialueet eivät ole samoja kuin palvelutilisi toimialue, syötä lisätoimialueet pilkuilla erotettuina. Jos palvelutilisi on esimerkiksi *svcacct@awcomputing.com*, mutta myyntiedustajiesi sähköpostiosoitteet ovat toimialueessa *awcomputing.net*, syötä *awcomputing.net* lisätoimialueeksi, jotta Lightning Sync tunnistaa sen.
7. Napsauta **Tallenna**.

Salesforcen ja Microsoft® Exchangen yhdistäminen Exchange-palvelutilillä

Jos haluat yhdistää Salesforcen yhtiösi Microsoft Exchange -palvelimeen käyttämällä palvelutiliä, sinun ja Exchange-pääkäyttäjäsi täytyy suorittaa useita toimenpiteitä Salesforcea ja Exchange-palvelimellasi.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Palvelutilin määrittäminen Lightning Syncin kanssa kommunikointiin:

- Yhtiösi Exchange-palvelimen hallinnollinen käyttöoikeus

Lightning Sync -määritysten käyttäminen ja muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Lightning Sync -yhteystestin suorittaminen

Kun olet syöttänyt palvelutilisi tunnukset Salesforceen, suorita Lightning Sync -yhteystesti vahvistaaksesi, että sinä tai IT-ammattilaisesi olette määrittäneet Lightning Syncin oikein. Voit suorittaa yhteystestin myös, jos Lightning Sync pysähtyi yllättäen myyntiedustajiesi synkronoinnin aikana.

Lightning Sync -yhteystesti tarkastaa useita Salesforce-organisaatiosi ja sähköpostipalvelimesi välisiä yhteyspisteitä. Kun testi on suoritettu, saat yhteenvedon yhteytesi tilasta.

Lightning Sync for Microsoft® Exchange -käyttäjien tulisi suorittaa sekä Lightning Sync -yhteystesti että Microsoft Remote Connectivity Analyzer, kun testaat yhteyttä. Näillä testeillä on joitakin eroavaisuuksia, joten niiden molempien suorittaminen tarjoaa sinulle enemmän tietoja yhteytesi tilasta. Lightning Sync for Google -käyttäjien täytyy suorittaa vain Lightning Sync -yhteystesti.

Microsoftin etäyhteystesti ja Lightning Sync -yhteystesti tarkastavat Exchange:n ja Salesforce-organisaatiosi välisen yleisen yhdistettävyyden. Jos haluat testata vain yhden (tai muutaman) myyntiedustajan yhteyttä, tarkasta heidän synkronointitilansa Määritykset-valikon osiosta Lightning Sync-tilat.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Lightning Sync -määritykset* ja valitse **Lightning Sync -määritykset**.
2. Syötä **Yhteystesti**-osioon sellaisen myyntiedustajan sähköpostiosoite, jolle olet määrittänyt imitoitavan Exchange-palvelutilin.
3. Napsauta **Testaa**.
Salesforce tarkastaa Salesforceen ja Exchange-palvelimen välisen yhteyden ja tarjoaa yhteenvedon yhteytesi tilasta.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Yhteystestin suorittaminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kerro myyntiedustajillesi miten estää tiettyjä kalenteritapahtumia synkronoitumasta Salesforceen

Neuvo Lightning Sync -käyttäjääsi valitsemaan, mitkä heidän kalenterinsa tapahtumista synkronoidaan Salesforceen kanssa. Suosittelemme, että myyntiedustajat tarkastavat tapahtumat, joita he eivät halua synkronoida, ennen kuin aloitat synkronointiprosessin. Myyntiedustajat voivat kuitenkin hallita synkronoitavia tapahtumia milloin tahansa.

Myyntiedustajat voivat estää joitakin kalenteritapahtumiaan — kuten henkilökohtaisia tapahtumiaan — synkronoitumasta Salesforceen.

Myöhemmin määrittämisprosessin aikana sinun tarvitsee määrittää myyntiedustajien synkronointiasetukset Lightning Sync -kokoonpanoilla. Jos määrität synkronointiasetukset tapahtumille, kaikki myyntiedustajien oletuskalenterissa olevat tapahtumat synkronoidaan Salesforceen — ellet neuvo myyntiedustajiasi hallitsemaan näitä tapahtumia nyt.

Myyntiedustajat voivat estää henkilökohtaisten tapahtumiensa synkronoinnin kalentereistaan Salesforceen eri tavoilla.

- Myyntiedustajat voivat luoda kalenterisovellukseensa erillisen kalenterin henkilökohtaisia tapahtumiaan varten. (Lightning Sync on suunniteltu synkronoimaan vain myyntiedustajien oletuskalenteri Salesforceen).
- Kun määrität synkronointiasetukset Lightning Sync -kokoonpanoilla, valitset, haluatko synkronoida myyntiedustajien yksityiset tapahtumat. Jos päätät olla synkronoimatta yksityisiä tapahtumia, myyntiedustajat voivat estää tapahtumia synkronoitumasta merkitsemällä tapahtumat yksityisiksi kalenterisovelluksissaan.

Jos käyttäjät eivät määritä henkilökohtaisia tapahtumiaan ennen synkronoinnin alkamista, he voivat edelleen poistaa tapahtumansa Salesforcesta poistamalla henkilökohtaisia tapahtumiaan Salesforcesta manuaalisesti.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

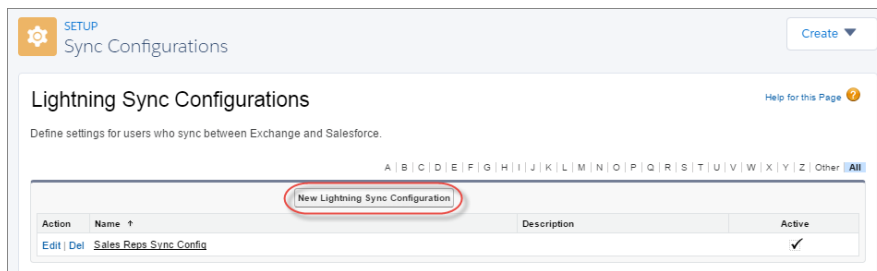
Lightning Syncia käyttävien myyntiedustajien synkronointiasetusten määrittäminen

Kun myyntiedustajat ovat valmistelleet Salesforceen kanssa synkronoitavat Exchange-tapahtumansa, voit määrittää synkronointiasetuksia Lightning Sync -kokoonpanoilla oleville käyttäjäryhmille. Tämä vaihe käynnistää synkronointiprosessin myyntiedustajillesi.

Varmista ennen aloittamista, että osaat [estää tietojen synkronoinnin Salesforce-organisaatioiden välillä](#). Tietojen synkronointi Salesforce-organisaatioiden välillä on mahdollista, jos testaat Lightning Syncin ennen sen julkaisemista myyntiedustajillesi tai jos yhtiösi käyttää useita Salesforce-organisaatioita.

Synkronointiasetusten määrittäminen sallii sinun päättää, ketkä käyttäjistä voivat synkronoida yhteyshenkilöitä ja tapahtumia. Voit myös hallita käyttäjien synkronointisuuntaa ja luo suodattimia estääksesi joitakin tietueita synkronoimasta.

1. Kirjoita Salesforceen Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Synkronointikokoonpanot* ja valitse **Synkronointikokoonpanot**.
2. Napsauta **Uusi Lightning Sync -kokoonpano**.



3. Kirjoita kokoonpanon nimi. Jos olet esimerkiksi luomassa kokoonpanoa tietyn alueen käyttäjille, anna sille yksilöllinen nimi ja valitse **Aktiivinen**.

4. Kohdista kokoonpanoon käyttäjiä ja profileja.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Lightning Sync -määrittysten käyttäminen Salesforceissa:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkasteluoikeus

Lightning Sync -kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

5. Valitse käyttäjiesi yhteyshenkilöiden synkronointisuunta.

Data Settings

Contacts

Sync Direction: Sync both ways

Conflict Behavior: Salesforce always wins

[Edit Field Mappings](#)

If an Exchange contact matches multiple Salesforce contacts, sync it with the Salesforce contact that:

- ☒ Has the most recent activity
- ☐ Was last updated
- ☐ Has the oldest creation date

6. Jos haluat muuttaa Salesforce- ja Exchange-yhteyshenkilöiden kenttäkartoituksia, napsauta **Muokkaa kenttäkartoituksia**.
7. Valitse, haluatko synkronoida käyttäjiesi tapahtumat Exchangesta Salesforceen.

Events

Sync Direction: Exchange to Salesforce

Conflict Behavior: Exchange always wins

Specify Which Exchange Events Sync to Salesforce: All events

[Edit Field Mappings](#)

8. Valitse, haluatko synkronoida Salesforceen kaikki Exchange-tapahtumat vain ainoastaan käyttäjiesi valitsemat tapahtumat. Jos sallit käyttäjien valita tapahtumat, heidän Lightning for Outlookista Salesforceen liittämät tapahtumat synkronoidaan kahden järjestelmän välillä vastaisuudessa. Tämän vaihtoehdon määrittäminen vaatii, että otat Lightning for Outlookin käyttöön ja että käyttäjäsi suorittavat omat Lightning for Outlook -määrittämisensä.
9. Jos haluat muuttaa Salesforce- ja Exchange-tapahtumien kenttäkartoituksia, napsauta **Muokkaa kenttäkartoituksia**.
10. Napsauta **Tallenna**.
11. Käytä suodattimia määrittääksesi yhteyshenkilöt, joita käyttäjät voivat synkronoida Salesforcesta Exchangeen. Sinun täytyy määrittää suodattimet käyttäjiesi tietueiden omistajuuden perusteella. Valitse jokin seuraavista vaihtoehdoista:
- Jos käyttäjien voivan synkronoida vain omistamiaan yhteyshenkilöitä, valitse **Valitut yhteyshenkilöt** ja sitten **Käyttäjän tietueet**. Varmista, että valitset molemmat nämä asetukset yhdessä, sillä muutoin tämän kokoonpanon käyttäjien yhteyshenkilöitä ei synkronoida.
 - Jos haluat sallia käyttäjien synkronoida kaikkia Salesforcesta näkemiään yhteyshenkilöitä, valitse **Kaikki yhteyshenkilöt**.

Contact Filters

Filter the contacts users of this configuration can sync. Contacts can be filtered by the records they're related to.

Filter By Record Ownership

Sync: ☒ Selected Contacts ☐ All Contacts

Contacts

☒ User's Records

Määritä halutessasi enemmän synkronointisuodattimia. Jos esimerkiksi haluat estää käyttäjiesi alueiden ulkopuolisia yhteyshenkilöitä synkronoitumasta, luo käyttäjien yhteyshenkilötietueiden tiettyihin kenttiin perustuvia synkronointisuodattimia. Yhteyshenkilöiden

suodattimia ei sovelleta yhteyshenkilöihin, jotka synkronoidaan Exchangesta Salesforceen.

Object	Field	Operator	Value	
Contact	Mailing Country	not equal to	United States	AND
Contact	Mailing Country	not equal to	Japan	AND
--None--	--None--	--None--		AND
--None--	--None--	--None--		AND
--None--	--None--	--None--		AND

[Add Row](#) [Remove Row](#)

Other Contacts to Include

☐ Sync contacts users follow in Chatter

12. Valitse **Sisällytä** yksityiset tapahtumat synkronoidaksesi tapahtumat, jotka käyttäjäsi ovat merkinneet yksityisiksi Salesforcesta tai kalentereissaan.
13. Valitse **Poista** poistetut Exchange-tapahtumat automaattisesti Salesforcesta salliaksesi myyntiedustajien poistaa Exchange- ja Salesforce-tapahtumia yhdellä toiminnolla.
14. Valitse **Liitä** Google-tapahtumat automaattisesti Salesforce-tietueisiin salliaksesi Lightning Syncin tarkastaa myyntiedustajien kalenterit ja liittää tärkeitä tapahtumia älykkäästi asiaankuuluviin Salesforce-yhteyshenkilöihin tai -liideihin automaattisesti.
15. Määritä tapahtumat, joita käyttäjät voivat synkronoida Exchangesta Salesforceen. Syötä suodatin **Suurempi tai yhtä kuin** -kenttään. Tämä rajoittaa, montako tapahtumaa käyttäjät voivat synkronoida näinä ajanjaksoina.
 - **TÄNÄÄN**— Synkronoi tapahtumat, jotka loppuvat tänään tai myöhemmin. Alkamisaika on klo 00.00. [Katso lisätietoja](#) sivulla 374 siitä, miksi tätä valintaa suositellaan useimmissa tilanteissa.
 - **VIIME KUUKAUSI**— Synkronoi tapahtumat, jotka loppuivat viime kuukauden ensimmäisenä päivänä tai sen jälkeen.
 - **VIIMEISEN NÄKÖALUEEN PÄIVÄ**— Synkronoi tapahtumat, jotka loppuivat määritetyn ajan sisään, esimerkiksi **VIIMEISEN 30 PÄIVÄN**. Voit synkronoida tapahtumia, jotka ovat päättyneet 180 päivän sisään.

16. Napsauta **Tallenna**.

Yhteyshenkilöiden ja tapahtumien synkronointi on nyt aloitettu tämän Lightning Sync -kokoonpanon käyttäjille.

Kerro käyttäjillesi miten synkronoida Microsoft®-yhteyshenkilöitä Salesforcen kanssa

Kerro Lightning Sync for Microsoft Exchange -käyttäjillesi, että he voivat nyt hallita Salesforcen kanssa synkronoitavia Microsoft-yhteyshenkilöitä.

Jos olet määrittänyt myyntiedustajasi synkronoimaan yhteyshenkilöitä vain Salesforcesta Microsoft Exchangeen, voit ohittaa tämän vaiheen: myyntiedustajien yhteyshenkilöt ja tapahtumat on jo synkronoitu.

Myyntiedustajat, jotka voivat synkronoida yhteyshenkilöitä Exchangesta Salesforceen tai molempiin suuntiin, voivat aloittaa synkronoinnin valitsemalla Salesforcen synkronoitavat Microsoft-yhteyshenkilöt.

Kun olet määrittänyt myyntiedustajien synkronointiasetukset lisäämällä heidät Lightning Sync -kokoonpanoihin, Lightning Sync luo jokaisen myyntiedustajan tilille kansion nimeltään Salesforce_Sync. Lightning Sync sijaitsee myyntiedustajien yhteystietohakemistojen Salesforce_Sync-kansiossa.

Myyntiedustajat valitsevat synkronoitavat yhteyshenkilöt siirtämällä ne Salesforce_Sync-kansioon. Kun myyntiedustajat näkevät Salesforce_Sync-kansion sähköpostisovelluksessaan, he voivat aloittaa yhteyshenkilöiden siirtämisen siihen.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Lightning Sync for Google (beta)

Auta käyttäjiä pitämään yhteyshenkilönsä ja tapahtumansa synkronoituna Google-kalenterin™ ja Salesforceen välillä.

Tämä julkaisu sisältää Lightning Sync for Google -ominaisuuden beta-version, mikä tarkoittaa, että se on korkealaatuinen ominaisuus, mutta sillä on tunnettuja rajoituksia. Lightning Sync for Google ei ole yleisesti saatavilla, ellei Salesforce ilmoita toisin kirjallisesti, lehdistötiedotteessa tai julkisessa lausunnossa. Emme takaa, että se tulisi yleisesti saataville tietyinä ajankohtana tai ollenkaan. Tee ostopäätöksesi vain yleisesti saatavilla olevien tuotteiden ja ominaisuuksien perusteella. Voit antaa Lightning Sync for Google -ominaisuutta koskevaa palautetta ja ehdotuksia [Success-yhteisössä Lightning Sync](#).

Kun määrität myyntiedustajiesi tapahtumat synkronoitumaan heidän Google-kalentereistaan Salesforceen, autat heitä työskentelemään tehokkaammin. Tämä johtuu siitä, ettei myyntiedustajiesi tarvitse tehdä töitään kahdesti sovellusten välillä. Lisäksi Lightning Sync tarjoaa käyttäjille yhteensopivia laskentaympäristöjä ja kohteiden joustavaa synkronointia tietokoneilta tai mobiililaitteilta.

Sinä määrität myyntiedustajiesi Lightning Sync -käyttökokemuksen valitsemalla heidän synkronointiasetuksensa Salesforcesta. Voit esimerkiksi päättää synkronoida tapahtumat, joita käyttäjäsi merkitsevät yksityisiksi. Voit myös poistaa Salesforcesta tapahtumat, joita käyttäjäsi poistavat kalentereistaan.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Lightning Sync for Google -rajoitukset

Pidä mielessä, että tällä hetkellä Lightning Sync for Google ei:

- Synkronoi yhteyshenkilöitä
- Synkronoi tapahtumia Salesforcesta Google-kalenteriin
- Synkronoi toistuvia tapahtumia
- Synkronoi tapahtumiin kutsuttujen tietoja
- Synkronoi tapahtumien Käytettävissä- tai Kiireinen-tilaa
- Salli sinun muokata Salesforce-tapahtumakenttiin kartoitettavia Google-tapahtumakenttiä

Lightning Sync for Google -määritysten kokonaiskuva (beta)

Määritä Lightning Sync, jotta käyttäjäsi voivat synkronoida tapahtumia yhtiösi Google-tilin ja Salesforceen välillä. Suoritat sekä Google-tililläsi että Salesforceessa useita toimenpiteitä valmistellaksesi järjestelmät kommunikoimaan keskenään.

Tämä julkaisu sisältää Lightning Sync for Google -ominaisuuden beta-version, mikä tarkoittaa, että se on korkealaatuinen ominaisuus, mutta sillä on tunnettuja rajoituksia. Lightning Sync for Google ei ole yleisesti saatavilla, ellei Salesforce ilmoita toisin kirjallisesti, lehdistötiedotteessa tai julkisessa lausunnossa. Emme takaa, että se tulisi yleisesti saataville tietyssä ajankohtana tai ollenkaan. Tee ostopäätöksesi vain yleisesti saatavilla olevien tuotteiden ja ominaisuuksien perusteella. Voit antaa Lightning Sync for Google -ominaisuutta koskevaa palautetta ja ehdotuksia [Success-yhteisössä Lightning Sync](#).

Määritä Lightning Sync for Google noudattamalla näitä ohjeita.

1. [Valmistele Google-tilisi Lightning Syncia varten.](#)
2. [Valmistele Lightning Sync for Google.](#)
3. [Suorita Lightning Sync -yhteystesti.](#)
4. [Kerro käyttäjillesi, miten he voivat estää kalenteritapahtumiaan synkronoitumasta Salesforceen.](#)
5. [Määritä synkronointiasetukset Lightning Sync for Googlea käyttäville myyntiedustajille.](#)

Google-tilisi valmistelemisen Lightning Syncia varten

Pyydä apua yhtiösi IT-ammattilaisilta tai Google-järjestelmänvalvojilta valmistellaksesi Google-palvelimet kommunikoimaan Salesforceen kanssa.

Google-järjestelmänvalvojasi voi suorittaa nämä toimenpiteet kirjautumalla sisään yhtiösi Google-tilille järjestelmänvalvojana. Lisätietoja saat Google-kehittäjien dokumentaatiosta.

1. Suorita nämä toimenpiteet Google Developer Consolesta.
 - a. Luo Google-projekti Lightning Syncille.
 - b. Ota Google Calendar™ API käyttöön projektille.
 - c. Luo palvelutilille tunnukset JSON-avaintyypillä.
 - d. Ota Domain-Wide Delegation (Toimialueen laajuinen delegointi) käyttöön palvelutilille. Tämä delegointi luo palvelutilille asiakastunnuksen tai asiakasnimen, jota tarvitsen myöhemmin.
2. Suorita nämä toimenpiteet Google Admin Consolesta.
 - a. Siirry suojauksen lisäasetuksiin ja napsauta **Manage API client access** (Hallitse API-asiakkaan käyttöoikeutta).
 - b. Valtuuta palvelutilille Vain luku -muotoinen kalenterin vaikutusalueen syöttämällä palvelutilin asiakastunnus tai asiakasnimi, jonka loit Google Developer Consolesta, ja syöttämällä tämän vaikutusalueen. <https://www.googleapis.com/auth/calendar.readonly> Voit valtuuttaa muita vaikutusalueita halutessasi, mutta tämä vaikutusalue on pakollinen.
3. Tallenna palvelutilin yksityinen avain turvalliseen paikkaan ja jaa se Salesforce-pääkäyttäjällesi. (Mutta vain Salesforce-pääkäyttäjällesi).

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Google-tilisi valmistelemisen Salesforceen kanssa kommunikointiin:

- Yhtiösi Google-tilin hallinnollinen käyttöoikeus

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Google-tilisi valmistelemisen Salesforceen kanssa kommunikointiin:

- Yhtiösi Google-tilin hallinnollinen käyttöoikeus

! **Tärkeää:** Kuvittele, että yhtiösi yksityinen avain on "avain Googlen linnaan". He, joilla on avain, voivat käyttää yhtiösi Google-tiliä. Jaa siis avain vain sitä tarvitseville henkilöille ja turvallisella tavalla. Avaimen lähettäminen esimerkiksi sähköpostitse ei todennäköisesti ole hyvä ajatus.

Kun olet valmis, Salesforce-pääkäyttäjäsi voi [valmistella Salesforcen Lightning Sync for Google -ominaisuutta varten](#) sivulla 391.

Lightning Sync for Google -ominaisuuden valmisteleminen

Kun IT-ammattilainen tai Google-järjestelmänvalvoja on valmistellut Google-tilisi Lightning Syncia varten, voit suorittaa tarvittavat toimenpiteet myös Salesforcen valmistelemiseksi. Rekisteröi ensin Google API -sivusto Salesforcea. Valitse sitten asetukset yhdistääksesi OAuth 2.0 -todennusta käyttävät sovellukset Googleen.

1. Rekisteröi uusi etäsivusto <https://www.googleapis.com>.
2. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Lightning Sync -määritykset* ja valitse **Lightning Sync -määritykset**.
3. Ota Lightning Sync käyttöön.
4. Valitse yhteydenmuodostustavaksi **OAuth 2.0 ja Google (beta)**.
5. Lataa Google-palvelutilisi yksityinen avain palvelimelle. Google-järjestelmänvalvojasi loi avaimen, kun hän määrittä palvelutilin Lightning Syncille.

! **Tärkeää:** Kuvittele, että yhtiösi yksityinen avain on "avain Googlen linnaan". He, joilla on avain, voivat käyttää yhtiösi Google-tiliä. Jaa siis avain vain sitä tarvitseville henkilöille ja turvallisella tavalla. Avaimen lähettäminen esimerkiksi sähköpostitse ei todennäköisesti ole hyvä ajatus.

6. Napsauta **Tallenna**.

Kun olet valmis, [suorita Lightning Sync -yhteystesti](#) varmistaaksesi, että olet määrittänyt yhteyden oikein.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Lightning Sync -määritysten käyttäminen ja muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Synkronointiasetusten määrittäminen Lightning Sync for Googlea käyttäville myyntiedustajille

Kun myyntiedustajat ovat valmistelleet Salesforceen kanssa synkronoitavat Google-kalenterinsa™ tapahtumat, voit määrittää synkronointiasetuksia Lightning Sync -kokoonpanoissa oleville käyttäjryhmille. Tämä vaihe käynnistää synkronointiprosessin myyntiedustajillesi.

Varmista ennen aloittamista, että osaat [estää tietojen synkronoinnin Salesforce-organisaatioiden välillä](#). Tietojen synkronointi Salesforce-organisaatioiden välillä on mahdollista, jos testaat Lightning Syncin ennen sen julkaisemista myyntiedustajillesi tai jos yhtiösi käyttää useita Salesforce-organisaatioita.

Synkronointiasetusten määrittäminen sallii sinun hallita myyntiedustajiesi synkronointia. Voit:

- Määrittää, mitkä myyntiedustajien kohteet synkronoidaan
- Luoda suodattimia rajoittaaksesi tiettyjä tapahtumia synkronoitumasta
- Määrittää, synkronoidaanko käyttäjien yksityiset tapahtumat
- Määrittää, poistetaanko käyttäjien Google-kalenterista poistamat tapahtumat myös Salesforcesta
- Määrittää, liitetäänkö tärkeät tapahtumat automaattisesti asiaankuuluviin Salesforce-yhteyshenkilöihin tai -liideihin

Noudata näitä ohjeita määrittääksesi käyttäjesi Lightning Sync for Google -asetukset.

1. Kirjoita Salesforceen Määrytykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Synkronointikokoonpanot* ja valitse **Synkronointikokoonpanot**.
2. Napsauta **Uusi Lightning Sync -kokoonpano**.
3. Kirjoita kokoonpanon nimi. Jos olet esimerkiksi luomassa kokoonpanoa tietyn alueen käyttäjille, anna sille yksilöllinen nimi ja valitse **Aktiivinen**.

Basic Information

Name: Sales Reps Europe

Active: ☒

Description: Sync settings for sales reps in Europe

4. Kohdista kokoonpanoon käyttäjiä ja profiileja.

Assign Users and Profiles

Select users for this configuration.

Search: Users for: Find

Available Members

- User: Gordon Nodrog

Assigned Members

- User: Celia Kung
- User: Johannes Kienzie
- User: Lance Santin

Add Remove

5. Valitse, haluatko synkronoida käyttäjesi tapahtumat Googlestä Salesforceen.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Lightning Sync -määrittysten käyttäminen Salesforcesta:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Lightning Sync -kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Data Settings	
Events	
Sync Direction	Conflict Behavior
Google to Salesforce ▼	Google always wins

6. Napsauta **Tallenna**.

- Valitse Synkronoi yksityiset tapahtumat synkronoidaksesi tapahtumat, jotka käyttäjäsi ovat merkinneet yksityisiksi Google-kalentereissaan.
- Valitse Poista poistetut Google-tapahtumat automaattisesti Salesforcesta salliaksesi myyntiedustajien poistaa Google- ja Salesforce-tapahtumia yhdellä toiminnolla.
- Valitse Liitä Google-tapahtumat automaattisesti Salesforce-tietueisiin liittääksesi tärkeitä tapahtumia älykkäästi asiaankuuluviin Salesforce-yhteyshenkilöihin tai -liideihin automaattisesti.
- Määritä tapahtumat, joita käyttäjät voivat synkronoida Googlesta Salesforceen. Syötä suodatin Suurempi tai yhtä kuin -kenttään. Tämä rajoittaa, montako tapahtumaa käyttäjät voivat synkronoida näinä ajanjaksoina.
 - TÄNÄÄN** — Synkronoi tapahtumat, jotka loppuvat tänään tai myöhemmin. Alkamisaika on klo 00.00. [Katso lisätietoja](#) sivulla 374 siitä, miksi tätä valintaa suositellaan useimmissa tilanteissa.
 - VIIME KUUKAUSI** — Synkronoi tapahtumat, jotka loppuivat viime kuukauden ensimmäisenä päivänä tai sen jälkeen.
 - VIIMEISET N PÄIVÄÄ** — Synkronoi tapahtumat, jotka loppuivat määritetyn ajan sisään, esimerkiksi **VIIMEISET 30 PÄIVÄÄ**. Voit synkronoida tapahtumia, jotka ovat päättyneet 180 päivän sisään.

11. Napsauta **Tallenna**.

Tapahtumien synkronointi on nyt aloitettu tämän Lightning Sync -kokoonpanon käyttäjille.

Lightning Sync -käyttäjien hallinta

Kun olet määrittänyt Lightning Syncin valmiiksi, hallinnoi, miten myyntiedustajat kokevat ominaisuuden ja auta heitä ratkaisemaan ongelmia.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Käyttäjien kohdistaminen Lightning Sync -kokoonpanoihin](#)

Kohdista Lightning Sync -käyttäjäsi Lightning Sync -kokoonpanoon, jotta heidän yhteyshenkilönsä tai tapahtumansa synkronoitaisiin. Voit kohdistaa yksittäisiä käyttäjiä tai lisätä käyttäjäprofiileja kohdistaaaksesi useita käyttäjiä.

[Lightning Sync -käyttäjien synkronointiongelmien korjaaminen](#)

Jos Lightning Sync -käyttäjällä on ongelmia synkronoimisessa sähköpostipalvelimesi ja Salesforceen välillä, voit ratkaista synkronointiongelmia tarkastamalla käyttäjäsi synkronointitilat tai suorittamalla Lightning Sync -virheraportin. Jos käyttäjä kohtaa synkronointiongelman, jota hän ei voi korjata, voit nollata käyttäjän synkronointiprosessin hänen puolestaan.

Käyttäjien kohdistaminen Lightning Sync -kokoonpanoihin

Kohdist Lightning Sync -käyttäjiesi Lightning Sync -kokoonpanoon, jotta heidän yhteyshenkilönsä tai tapahtumansa synkronoitaisiin. Voit kohdistaa yksittäisiä käyttäjiä tai lisätä käyttäjäprofileja kohdistaksesi useita käyttäjiä.

Ennen kuin kohdistat käyttäjän Lightning Sync -kokoonpanoon, ota huomioon miten käyttäjän tietueet synkronoituvat, jos ne mainitaan jo toisessa kokoonpanossa:

- Jos kohdistat yksittäisen käyttäjän kahteen Lightning Sync -kokoonpanoon, käyttäjä poistetaan automaattisesti ensimmäisestä kokoonpanosta ja kohdistetaan uuteen.
- Jos kohdistat yhden käyttäjän kahteen Lightning Sync -kokoonpanoon sekä yksittäisen käyttäjänä että osana profiilia, käyttäjää ei poisteta kummastakaan kokoonpanosta, mutta käyttäjän tietueet synkronoidaan käyttäjälle yksittäin valitun kokoonpanon perusteella.
- Jos kohdistat käyttäjän yhteen Lightning Sync -kokoonpanoon ja yhteen kokoonpanoon, käyttäjää ei poisteta kummastakaan kokoonpanosta, mutta käyttäjän tietueet synkronoidaan Lightning Sync -kokoonpanon perusteella.

Käyttäjät näkevät luomasi, lisäämäsi tai poistamasi kohdistukset, kun Lightning Sync suorittaa synkronointisyklin seuraavan kerran.

Käyttäjän kohdistaminen Lightning Sync -kokoonpanoon:

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Lightning Sync -kokoonpanot* ja valitse **Lightning Sync -kokoonpanot**.
2. Jos olet muokkaamassa olemassa olevaa Lightning Sync -kokoonpanoa, napsauta muokattavan kokoonpanon vierestä **Muokkaa**. Napsauta muussa tapauksessa **Uusi Lightning Sync -kokoonpano** ja täytä pakolliset kentät.
3. Valitse Käyttäjien ja profiilien kohdistaminen -osion *Haku*-alasvetoluettelosta joko *Profiilit* tai *Käyttäjät*.
4. Jos et löydä jäsentä, jonka haluaisit lisätä, syötä avainsanoja hakukenttään ja napsauta **Etsi**.
5. Valitse jäsenet Käytettävissä olevat jäsenet -ruudusta ja lisää jäsenet ryhmään napsauttamalla **Lisää**. Jos kaikki käytettävissä olevat käyttäjät kohdistetaan tähän kokoonpanoon, Käyttäjät-luettelo on tyhjä ja voit kohdistaa vain profileja.
6. Voit poistaa jäseniä valitsemalla kyseiset jäsenet ja napsauttamalla **Poista**.
7. Napsauta **Tallenna**.

Lightning Sync -käyttäjien synkronointiongelmien korjaaminen

Jos Lightning Sync -käyttäjällä on ongelmia synkronoimisessa sähköpostipalvelimesi ja Salesforceen välillä, voit ratkaista synkronointiongelmia tarkastamalla käyttäjiesi synkronointitilat tai suorittamalla Lightning Sync -virheraportin. Jos käyttäjä kohtaa synkronointiongelman, jota hän ei voi korjata, voit nollata käyttäjän synkronointiprosessin hänen puolestaan.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Lightning Sync -käyttäjien synkronointitilojen tarkastaminen](#)

Jos käyttäjiesi eivät voi synkronoida, voit tarkastaa heidän synkronointitilansa — ja Lightning Sync -määrittystesi synkronointitilan — ratkaistaksesi ongelman.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

[Lightning Sync -virheraportin laatiminen ja suorittaminen](#)

Jos Lightning Sync -käyttäjäsi eivät pysty synkronoimaan, voit laatia ja suorittaa virheraportin nähdäksesi, miksi synkronointi epäonnistuu organisaatiossasi ja mihin käyttäjiin se vaikuttaa. Raportin lisätiedot tarjoavat sinulle ehdotuksia synkronointiongelmien ratkaisemiseksi.

[Lightning Sync -käyttäjien synkronoinnin nollaaminen](#)

Jos myyntiedustajalla on synkronointiongelmia sähköpostipalvelimesi ja Salesforceen välillä, voit nollata hänen synkronointiprosessinsa. Synkronoinnin nollaaminen poistaa ja sitten palauttaa käyttäjän sähköposti- ja kalenterisovellusten ja Salesforce-tietueiden välisen yhteyden. Synkronointiprosessin nollaaminen ei vaikuta tietueiden sisältämiin tietoihin.

[Palvelimesi ja Salesforceen välisen yhteyden testaaminen](#)

Lightning Sync for Microsoft® Exchange -käyttäjien tulisi suorittaa sekä Lightning Sync -yhteystesti että Microsoft Remote Connectivity Analyzer, kun testaat yhteyttä. Näillä testeillä on joitakin eroavaisuuksia, joten niiden molempien suorittaminen tarjoaa sinulle enemmän tietoja yhteytesi tilasta. Lightning Sync for Google -käyttäjien täytyy suorittaa vain Lightning Sync -yhteystesti.

[Lightning Sync for Microsoft® Exchange -tilat](#)

Lightning Sync for Microsoft Exchange -tilojen ymmärtäminen auttaa sinua arvioimaan ja ratkaisemaan Lightning Sync -virheitä, jotka näytetään Lightning Sync -tilojen sivulla Salesforceessa.

Lightning Sync -käyttäjien synkronointitilojen tarkastaminen

Jos käyttäjäsi eivät voi synkronoida, voit tarkastaa heidän synkronointitilansa — ja Lightning Sync -määrittäsi synkronointitilan — ratkaistaksesi ongelman.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Lightning Sync -tila* ja valitse **Lightning Sync -tila**.
2. Kirjoita sen käyttäjän nimi, jonka synkronointitilan haluat tarkastaa, ja napsauta **Tarkasta tila**. Näet kyseisen käyttäjän synkronointitilan.

Joissakin tapauksissa sinun täytyy ehkä nollata käyttäjän synkronointi.

Jos tarvitset apua synkronointitilojen tulkitsemisessa tai suosituksia synkronointiongelmien korjaamiseen, katso lisätietoja kohdasta [Lightning Sync for Microsoft® Exchange -tilat](#).

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Lightning Sync -tilojen käyttäminen:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Lightning Sync -virheraportin laatiminen ja suorittaminen

Jos Lightning Sync -käyttäjäsivät pysty synkronoimaan, voit laatia ja suorittaa virheraportin nähdäksesi, miksi synkronointi epäonnistuu organisaatiossasi ja mihin käyttäjiin se vaikuttaa. Raportin lisätiedot tarjoavat sinulle ehdotuksia synkronointiongelmien ratkaisemiseksi.

Luo ensin mukautettu raporttityyppi käyttämällä mukautettua Lightning Sync Error Report -objektia, jonka olemme lisänneet puolestasi Salesforceen. Luo sitten Lightning Sync -virheraporttisi. Suorita raportti lopuksi auttaaksesi käyttäjiä ratkaisemaan heitä häiritsevät synkronointiongelmat.

1. Luo mukautettu raporttityyppi. Valitse **Ensisijainen** objekti -vaihtoehdoksi **Lightning Sync Error**.
2. Luo Lightning Sync -virheraporttisi. Napsauta Raportit-välilehdestä **Uusi raportti**. Valitse **Raporttityyppi**-vaihtoehdoksi vaiheessa 1 luomasi Lightning Sync -raporttityyppi ja napsauta **Luo**.
3. Tallenna ja suorita Lightning Sync -virheraporttisi. Napsauta tallentamattomasta raportista **Tallenna**, täytä pakolliset kentät ja napsauta **Tallenna ja suorita raportti**. Salesforce näyttää luettelon organisaatiostasi löytyneistä synkronointivirheistä tai näyttää "Kokonaissummat (0 tietueita)", jos raportti ei löytänyt synkronointivirheitä.

Jos raportissa ei havaittu virheitä, mutta käyttäjät eivät voi vielä synkronoida, ota yhteyttä Salesforceen.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Mukautettujen raporttityyppien luominen ja päivittäminen:

- Mukautettujen raporttityyppien hallintaoikeus

Raporttien luominen, muokkaaminen ja poistaminen:

- Raporttien luonti- ja mukautusoikeus

JA

Raporttien rakennusohjelman käyttöoikeus

Lightning Sync -käyttäjien synkronoinnin nollaaminen

Jos myyntiedustajalla on synkronointiongelmia sähköpostipalvelimesi ja Salesforceen välillä, voit nollata hänen synkronointiprosessinsa. Synkronoinnin nollaaminen poistaa ja sitten palauttaa käyttäjän sähköposti- ja kalenterisovellusten ja Salesforce-tietueiden välisen yhteyden.

Synkronointiprosessin nollaaminen ei vaikuta tietueiden sisältämiin tietoihin.

1. Jos päätät synkronoida tapahtumia, varmista, että myyntiedustajien **Salesforce_Sync**-kansio sisältää vain yhteyshenkilöt, jotka myyntiedustaja haluaa synkronoida Salesforceen. Jos päätät synkronoida tapahtumia, varmista, että myyntiedustaja on valinnut kalenterisovelluksestaan tapahtumat, joita hän ei halua synkronoida.
2. Kirjoita Salesforceen Määrykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Lightning Sync -tila** ja valitse **Lightning Sync -tila**.
3. Kirjoita käyttäjän nimi ja napsauta **Nollaa synkronointi**. Seuraavan synkronointisyklin aikana Lightning Sync:

- Synkronoi kaikki käyttäjän sähköpostisovelluksen **Salesforce_Sync**-kansiossa olevat yhteyshenkilöt Salesforceen. Lightning Sync ei huomioi yhteyshenkilöitä, jotka jäävät myyntiedustajan synkronointikokoonpanoon määrittämiesi suodattimien ulkopuolelle.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

- Synkronoi kaikki tapahtumat käyttäjän kalenterisovelluksesta Salesforceen. Lightning Sync ei huomioi tapahtumia, jotka jäävät myyntiedustajan synkronointikokoonpanoon määrittämiesi suodattimien ulkopuolelle tai joiden synkronoinnin myyntiedustaja on estänyt.

Palvelimesi ja Salesforceen välisen yhteyden testaaminen

Lightning Sync for Microsoft® Exchange -käyttäjien tulisi suorittaa sekä Lightning Sync -yhteystesti että Microsoft Remote Connectivity Analyzer, kun testaat yhteyttä. Näillä testeillä on joitakin eroavaisuuksia, joten niiden molempien suorittaminen tarjoaa sinulle enemmän tietoja yhteytesi tilasta. Lightning Sync for Google -käyttäjien täytyy suorittaa vain Lightning Sync -yhteystesti.

Testaa yhteytesi tila varmistaaksesi, että sinä ja IT-ammattilaisesi olette määrittäneet Lightning Syncin oikein. Voit myös suorittaa yhteystestit, jos Lightning Sync pysähtyi yllättäen kaikilla Salesforce-organisaatiosi käyttäjillä synkronoinnin aikana.

 **Note:** Microsoftin etäyhteystesti ja Lightning Sync -yhteystesti tarkastavat Exchangeen ja Salesforce-organisaatiosi välisen yleisen yhdistettävyyden. Jos haluat testata vain yhden (tai muutaman) myyntiedustajan yhteyttä, tarkasta heidän synkronointitilansa Määritykset-valikon osiosta Lightning Sync-tilat.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Microsoft® Remote Connectivity Analyzerin suorittaminen Lightning Sync -parametreillä](#)

Suorita Remote Connectivity Analyzer — Microsoftin ilmainen verkkopohjainen työkalu — vahvistaaksesi, että sinä ja Exchange-pääkäyttäjäsi olette määrittäneet Lightning Sync for Microsoft Exchangeen oikein. Voit suorittaa Remote Connectivity Analyzerin myös, jos Lightning Sync for Microsoft Exchange pysähtyi yllättäen myyntiedustajiesi synkronoinnin aikana. Käytä tarjottuja parametrejä Lightning Sync -testien suorittamiseen.

[Lightning Sync -yhteystestin suorittaminen](#)

Kun olet syöttänyt palvelutilisi tunnukset Salesforceen, suorita Lightning Sync -yhteystesti vahvistaaksesi, että sinä tai IT-ammattilaisesi olette määrittäneet Lightning Syncin oikein. Voit suorittaa yhteystestin myös, jos Lightning Sync pysähtyi yllättäen myyntiedustajiesi synkronoinnin aikana.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Microsoft Remote Connectivity Analyzerin suorittamiseen tarvittavien parametrien hankkiminen:

- Yhtiösi Microsoft® Exchange -palvelimen hallinnollinen käyttöoikeus

Lightning Sync -yhteystestin suorittaminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Microsoft® Remote Connectivity Analyzerin suorittaminen Lightning Sync -parametreillä

Suorita Remote Connectivity Analyzer — Microsoftin ilmainen verkkopohjainen työkalu — vahvistaaksesi, että sinä ja Exchange-pääkäyttäjäsä olette määrittäneet Lightning Sync for Microsoft Exchangen oikein. Voit suorittaa Remote Connectivity Analyzerin myös, jos Lightning Sync for Microsoft Exchange pysähtyi yllättäen myyntiedustajiesi synkronoinnin aikana. Käytä tarjottuja parametrejä Lightning Sync -testien suorittamiseen.

Varmista ennen Remote Connectivity Analyzerin suorittamista, että olet [valinnut haluamasi yhteydenmuodostustavan](#), jotta Exchange ja Salesforce voivat kommunikoida keskenään. Odota muutama minuutti näiden toimenpiteiden jälkeen, jotta Exchange-palvelin ehtii käsitellä tekemäsi muutokset. Muutoin Remote Connectivity Analyzer saattaa näyttää, että testi epäonnistui, vaikka oletkin tehnyt määritykset oikein.

Remote Connectivity Analyzer tarkastaa useita Salesforce-organisaatiosi ja Exchange-palvelimesi välisiä yhteyspisteitä. Kun testi on suoritettu, Microsoft tarjoaa yhteenvedon yhteytesi tilasta.



Note: Microsoftin etäyhteystesti ja Lightning Sync -yhteystesti tarkastavat Exchangen ja Salesforce-organisaatiosi välisen yleisen yhdistettävyyden. Jos haluat testata vain yhden (tai muutaman) myyntiedustajan yhteyttä, tarkasta heidän synkronointitilansa Määritykset-valikon osiosta Lightning Sync-tilat.

1. Vieraile Microsoftin verkkosivustolla ja hae Remote Connectivity Analyzer.
2. Valitse Exchange Server (Exchange-palvelin) -välilehdestä **Service Account Access (Developers)** (Palvelutilin käyttöoikeus (kehittäjät)).
3. Napsauta **Next (Seuraava)**.
4. Täytä testikentät:

Tähän testikenttään

Target mailbox email address

Service Account User Name (Domain\User Name or UPN)

Service Account Password

Kirjoita tämä parametri

Sellaisen myyntiedustajan sähköpostiosoite, jota imitoivan Lightning Sync -palvelutilin olet määrittänyt

Palvelutilin toimialue/käyttäjänimi tai UPN, jonka olet määrittänyt Lightning Syncille

Palvelutilin salasana, jonka olet määrittänyt Lightning Syncille

5. Valitse Use Autodiscover to detect server settings (Tunnista palvelinasetukset automaattisesti).
6. Valitse Test predefined folder (Testaa esimääritetty kansio).
7. Valitse Contacts (Yhteyshenkilöt), jos haluat testata tämän käyttäjän yhteyshenkilöiden synkronointiyhteyttä, tai Calendar (Kalenteri), jos haluat testata käyttäjän tapahtumien synkronointiyhteyttä.
8. Valitse Use Exchange Impersonation (Käytä Exchange-imitointia).
9. Kirjoita Impersonated User (Imitoitu käyttäjä) -kenttään sama Exchange-sähköpostiosoite kuin Target mailbox email address (Kohdesähköpostiosoite) -kenttään.
10. Valitse Impersonated user identifier (Imitoidun käyttäjän tunnistin) -valintaluettelosta SMTP Address (SMTP-osoite).
11. Valitse hyväksyntä I understand that I must use the credentials of a working account... (Ymmärrän, että minun täytyy käyttää toimivan tilin tunnuksia...).

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Testin suorittamiseen tarvittavien parametrien hankkiminen:

- Yhtiösi Microsoft® Exchange -palvelimen hallinnollinen käyttöoikeus

12. Kirjoita analysaattorin vahvistuskoodi ja napsauta **Verify (Vahvista).****13. Napsauta sivun yläaidasta **Perform Test (Suorita testi)**.**

Testi kestää tavallisesti alle 30 sekuntia. Kun testi on suoritettu, analysaattori näyttää yhteenvedon määrittämäsi Exchange-käyttäjän synkronointiyhteyden arvioinnista.

14. Toimi näiden testitulosten pohjalta.

- Jos testin yhteenvedossa näytetään "Connectivity Test Successful" ("Yhteystesti onnistui") tai "Connectivity Test Successful with Warnings" ("Yhteystesti onnistui varoituksilla"), olet todennäköisesti määrittänyt palvelutilisi oikein ja olet valmis [syöttämään palvelutilisi tunnukset Salesforceen](#).
- Jos testin yhteenvedossa näytetään "Connectivity Test Failed" ("Yhteystesti epäonnistui"), katso testin lisätiedot ratkaistaksesi määrittämisongelmat. Jos testi epäonnistuu edelleen, varmista, että olet suorittanut edelliset määrittämisvaiheet ohjeet ennen kuin otat yhteyttä Salesforce-asiakastukeen.

Lightning Sync -yhteystestin suorittaminen

Kun olet syöttänyt palvelutilisi tunnukset Salesforceen, suorita Lightning Sync -yhteystesti vahvistaaksesi, että sinä tai IT-ammattilaisesi olette määrittäneet Lightning Syncin oikein. Voit suorittaa yhteystestin myös, jos Lightning Sync pysähtyi yllättäen myyntiedustajiesi synkronoinnin aikana.

Lightning Sync -yhteystesti tarkastaa useita Salesforce-organisaatiosi ja sähköpostipalvelimesi välisiä yhteyspisteitä. Kun testi on suoritettu, saat yhteenvedon yhteytesi tilasta.

Lightning Sync for Microsoft® Exchange -käyttäjien tulisi suorittaa sekä Lightning Sync -yhteystesti että Microsoft Remote Connectivity Analyzer, kun testaat yhteyttä. Näillä testeillä on joitakin eroavaisuuksia, joten niiden molempien suorittaminen tarjoaa sinulle enemmän tietoja yhteytesi tilasta. Lightning Sync for Google -käyttäjien täytyy suorittaa vain Lightning Sync -yhteystesti.

Microsoftin etäyhteystesti ja Lightning Sync -yhteystesti tarkastavat Exchangen ja Salesforce-organisaatiosi välisen yleisen yhdistettävyyden. Jos haluat testata vain yhden (tai muutaman) myyntiedustajan yhteyttä, tarkasta heidän synkronointitilansa Määritykset-valikon osiosta Lightning Sync-tilat.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Lightning Sync -määritykset* ja valitse **Lightning Sync -määritykset**.
2. Syötä Yhteystesti-osioon sellaisen myyntiedustajan sähköpostiosoite, jolle olet määrittänyt imitoitavan Exchange-palvelutilin.

3. Napsauta **Testaa.**

Salesforce tarkastaa Salesforcen ja Exchange-palvelimen välisen yhteyden ja tarjoaa yhteenvedon yhteytesi tilasta.

EDITION-VERSIOIT

Hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Yhteystestin suorittaminen:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Lightning Sync for Microsoft® Exchange -tilat

Lightning Sync for Microsoft Exchange -tilojen ymmärtäminen auttaa sinua arvioimaan ja ratkaisemaan Lightning Sync -virheitä, jotka näytetään Lightning Sync -tilojen sivulla Salesforceen.

Järjestelmän tilat

Taulukko 2: Kokoonpanojen määrittystilat

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
Tarjottu Microsoft Exchange -palvelutili:	<i>Palvelutilisi käyttäjänimi</i>	Olet tallentanut palvelutilisi tunnukset Salesforceen ja Lightning Sync on tunnistanut toimivan palvelutilin. Tämä tila ei välttämättä tarkoita, että palvelutili on määritetty Lightning Sync -synkronointia varten. Jos synkronointivirheet jatkuvat, suosittelemme käyttämään Microsoftin® Remote Connectivity Analyzer -työkalua testataksesi yhteytesi ja ratkaistaksesi määrittämisongelmia.
	Ei mitään	Lightning Sync ei pystynyt tallentamaan palvelutilisi tunnuksia. Varmista, että palvelutilin tunnus ja salasana ovat oikein ja että olet määrittänyt toimivan palvelutilin Microsoft Exchangessa.
Lightning for Outlook käytössä: Kyllä		Olet ottanut Lightning for Outlookin käyttöön Määrittäminen-valikosta. Jos olet sallinut myyntiedustajien valita Salesforceen synkronoitavat Microsoft-tapahtumat, he valitsevat ne käyttämällä Lightning for Outlookia.
	Ei	Et ole ottanut Lightning for Outlookia käyttöön Määrittäminen-valikosta. Jos olet sallinut myyntiedustajien valita Salesforceen synkronoitavat Microsoft-tapahtumat, he eivät voi valita niitä ennen kuin otat

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
Salesforce tunnistaa Microsoft Exchange -palvelutilin:		Lightning for Outlookin käyttöön.
		Lightning Sync tunnistaa tarjoamasi palvelutilin. Tämä tila ei välttämättä tarkoita, että palvelutili on määritetty Lightning Sync -synkronointia varten. Jos synkronointivirheet jatkuvat, suosittelemme käyttämään Microsoftin® Remote Connectivity Analyzer -työkalua testataksesi yhteytesi ja ratkaistaksesi määrittämisongelmia.
Microsoft Exchange- ja Salesforce-sähköpostiosoitteisiin linkitetyt käyttäjät:	Odotettu määrä Lightning Sync -käyttäjiä	Kaikki käyttäjiesi Microsoft Exchange -sähköpostiosoitteet on kartoitettu oikein niitä vastaaviin Salesforce-sähköpostiosoitteisiin.
	Odottamaton määrä Lightning Sync -käyttäjiä	Joidenkin käyttäjiesi Microsoft Exchange -sähköpostiosoitteita ei ole kartoitettu oikein niitä vastaaviin Salesforce-sähköpostiosoitteisiin. Vertaa käyttäjiesi sähköpostiosoitteita Exchange ja Salesforceissa varmistaaksesi, että ne vastaavat toisiaan.
	0	Yhdenkään käyttäjiesi Microsoft Exchange -sähköpostiosoitteita ei ole kartoitettu sitä vastaavaan Salesforce-sähköpostiosoitteeseen. Ota yhteyttä Salesforce-asiakastukeen.

Taulukko 3: Yhteyshenkilöiden tilat

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
Edellinen synkronointi:	Yhteyshenkilö synkronoitu muutaman viime minuutin aikana	Organisaatiosi synkronoi yhteyshenkilöt Lightning Syncilla viimeksi tänä päivänä ja kellonaikana. Tavallisesti Lightning Sync synkronoi tietueet odotetulla tavalla. Jos näet tämän tilan ja yksittäiset käyttäjät ilmoittavat silti, että heidän yhteyshenkilönsä eivät synkronoidu odotetulla tavalla, tarkasta Exchange-palvelimesi ja Lightning Sync

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
		-kokoonpanojesi asetukset, jotka liittyvät kyseisiin käyttäjiin.
	Yhteyshenkilö synkronoitu muutaman viime tunnin aikana	Organisaatiosi synkronoi yhteyshenkilöt viimeksi tänä päivänä ja kellonaikana. Olet saattanut määrittää Lightning Syncin hiljattain, sillä yhteyshenkilöiden ensimmäinen synkronointikerta saattaa kestää muutaman tunnin. Jos et ole käynnistänyt yhteyshenkilöiden ensimmäistä synkronointia organisaatiollesi, tämä tila saattaa osoittaa, että organisaatiosi yhteyshenkilöiden synkronoinnissa on ongelma. Valvo synkronointia 24 tunnin ajan nähdäksesi, jatkuuko synkronointi.
	Yhteyshenkilö synkronoitu menneenä päivänä	Organisaatiosi synkronoi yhteyshenkilöt viimeksi tänä päivänä ja kellonaikana. Jos organisaatiosi ei synkronoi uudelleen 24 tunnin kuluessa, varmista, että annoit oikeat Exchange-palvelutilin tunnukset, jotka Salesforce on tunnistanut palvelutiliksi. Tarkasta myös, että olet käyttänyt Microsoftin Remote Connectivity Analyzer -työkalua varmistaaksesi, että Exchange-palvelimesi voi kommunikoida Lightning Syncin kanssa. Jos analysaattori ilmoittaa yhteytesi toimivan, ota yhteyttä Salesforce-asiakastukeen.
Edellisen 60 minuutin aikana synkronoidut tietueet:	Edellisen 60 minuutin aikana organisaatiossasi synkronoitujen yhteyshenkilöiden määrä	Organisaatiosi on synkronoinut edellisen 60 minuutin ajan näin monta yhteyshenkilöä.
	0	Organisaatiosi ei ole synkronoinut yhtään yhteyshenkilöä edellisen 60 minuutin aikana. Valvo tietueiden synkronointia 24 tunnin ajan nähdäksesi, jatkuuko synkronointi. Jos synkronointi ei jatku, käytä Microsoftin Remote Connectivity Analyzer -työkalua varmistaaksesi, että Exchange-palvelimesi voi kommunikoida Lightning Syncin kanssa. Jos analysaattori ilmoittaa yhteytesi toimivan, ota yhteyttä Salesforce-asiakastukeen.
Edellisen 24 tunnin aikana synkronoidut tietueet:	Edellisen 24 tunnin aikana organisaatiossasi synkronoitujen yhteyshenkilöiden määrä	Organisaatiosi on synkronoinut edellisen 24 tunnin ajan näin monta yhteyshenkilöä.

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
	0	Organisaatiosi ei ole synkronoinut yhtään yhteyshenkilöä edellisen 60 minuutin aikana Käytä Microsoftin Remote Connectivity Analyzer -työkalua varmistaaksesi, että Exchange-palvelimesi voi kommunikoida Lightning Syncin kanssa. Jos analyysointia ilmoittaa yhteytesi toimivan, ota yhteyttä Salesforce-asiakastukeen.

Taulukko 4: Tapahtumien tilat

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
Edellinen synkronointi:	Tapahtuma synkronoitu muutaman viime minuutin aikana	Organisaatiosi synkronoi tapahtumat Lightning Syncilla viimeksi tänä päivänä ja kellonaikana. Tavallisesti Lightning Sync synkronoi tietueet odotetulla tavalla. Jos näet tämän tilan ja yksittäiset käyttäjät ilmoittavat silti, että heidän tapahtumansa eivät synkronoidu odotetulla tavalla, tarkasta Exchange-palvelimesi ja Lightning Sync -kokoonpanojesi asetukset, jotka liittyvät kyseisiin käyttäjiin.
	Tapahtuma synkronoitu muutaman viime tunnin aikana	Organisaatiosi synkronoi tapahtumat viimeksi tänä päivänä ja kellonaikana. Olet saattanut määrittää Lightning Syncin hiljattain, sillä tapahtumien ensimmäinen synkronointikerta saattaa kestää muutaman tunnin. Jos et ole käynnistänyt tapahtumien ensimmäistä synkronointia organisaatiollesi, tämä tila saattaa osoittaa, että organisaatiosi tapahtumien synkronoinnissa on ongelma. Valvo synkronointia 24 tunnin ajan nähdäksesi, jatkuuko synkronointi.
	Tapahtuma synkronoitu menneenä päivänä	Organisaatiosi synkronoi tapahtumat viimeksi tänä päivänä ja kellonaikana. Jos organisaatiosi ei synkronoi uudelleen vähintään 24 tunnin kuluessa, varmista, että annoit oikeat Exchange-palvelutilin tunnukset, jotka Salesforce on tunnistanut palvelutiliksi. Tarkasta myös, että olet käyttänyt Microsoftin Remote Connectivity Analyzer -työkalua varmistaaksesi, että Exchange-palvelimesi voi kommunikoida Lightning Syncin kanssa. Jos analyysointia

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
		ilmoittaa yhteytesi toimivan, ota yhteyttä Salesforce-asiakastukeen.
Edellisen 60 minuutin aikana synkronoidut tietueet:	Edellisen 60 minuutin aikana organisaatiossasi synkronoitujen tapahtumien määrä	Organisaatiosi on synkronoinut edellisen 60 minuutin ajan näin monta tapahtumaa.
	0	Organisaatiosi ei ole synkronoinut yhtään tapahtumaa edellisen 60 minuutin aikana Valvo tietueiden synkronointia 24 tunnin ajan nähdäksesi, jatkuuko synkronointi. Jos synkronointi ei jatku, käytä Microsoftin Remote Connectivity Analyzer -työkalua varmistaaksesi, että Exchange-palvelimesi voi kommunikoida Lightning Syncin kanssa. Jos analysaattori ilmoittaa yhteytesi toimivan, ota yhteyttä Salesforce-asiakastukeen.
Edellisen 24 tunnin aikana synkronoidut tietueet:	Edellisen 24 tunnin aikana organisaatiossasi synkronoitujen yhteyshenkilöiden määrä	Organisaatiosi on synkronoinut edellisen 24 tunnin ajan näin monta yhteyshenkilöä.
	0	Organisaatiosi ei ole synkronoinut yhtään tapahtumaa edellisen 60 minuutin aikana Käytä Microsoftin Remote Connectivity Analyzer -työkalua varmistaaksesi, että Exchange-palvelimesi voi kommunikoida Lightning Syncin kanssa. Jos analysaattori ilmoittaa yhteytesi toimivan, ota yhteyttä Salesforce-asiakastukeen.

Käyttäjien tilat

Taulukko 5: Kokoonpanojen määritystilat

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
Aktiiviseen Exchange-kokoonpanoon kohdistettu käyttäjä:		Tämä käyttäjä on määritetty synkronoitumaan aktiivisessa Lightning Sync -kokoonpanossa.
		Tätä käyttäjää ei ole määritetty synkronoitumaan aktiivisessa Lightning Sync -kokoonpanossa.
Käyttäjän postilaatikko toimii tuetussa Microsoft Exchange -versiossa:		Lightning Sync tukee tämän käyttäjän Microsoft Exchange -versiota.
		Lightning Sync ei tue tämän käyttäjän Microsoft Exchange -versiota.

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
Exchange-palvelutilin tunnistama käyttäjä:		Tämä käyttäjä on Exchange-määrittämäsi palvelutilin edustama ja Lightning Sync voi kommunikoida Exchange-palvelutilisi kanssa.
		Tämä käyttäjä ei ole Exchange-määrittämäsi palvelutilin edustama, tai Lightning Sync ei voi kommunikoida antamasi Exchange-palvelutilisi kanssa. Tarkasta Exchange-palvelutilisi asetuksista, että olet määrittänyt toimivan palvelutilin, joka edustaa tätä käyttäjää tarkalleen.
Käyttäjän synkronoinnin nollauksen tila:	Merkitty nollattavaksi	Olet valinnut tämän käyttäjän synkronoinnin nollattavaksi, mutta nollaus ei ole vielä alkanut. Nollauspyyntösi on järjestelmän jonossa ja se suoritetaan, kun järjestelmä on käytettävissä.
	Nollaus on käynnissä	Synkronoinnin nollausprosessi on käynnissä. Kun nollaus on tehty, "Käyttäjän synkronoinnin nollauksen tila" ei enää näy tällä sivulla.
Käyttäjien Lightning for Outlook -määrittäykset:	Kyllä	Tämä myyntiedustaja on määrittänyt Lightning for Outlookin. Jos olet sallinut myyntiedustajien valita Salesforceen synkronoitavat Microsoft-tapahtumat, he valitsevat ne käyttämällä Lightning for Outlookia.
	Ei	Tämä myyntiedustaja ei ole määrittänyt Lightning for Outlookia. Jos olet sallinut myyntiedustajien valita Salesforceen synkronoitavat Microsoft-tapahtumat, he eivät voi valita niitä ennen kuin he ovat määrittäneet Lightning for Outlookin.

Taulukko 6: Yhteyshenkilöiden tilat

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
Salesforce_Sync-kansio löytyi:		Salesforce_Sync-kansio löytyi tämän käyttäjän sähköpostitilin yhteyshenkilöiden hakemistosta.
		Lightning Sync ei löytänyt Salesforce_Sync-kansiota Exchange-palvelimeltäsi tai se ei voi luoda sitä automaattisesti tälle käyttäjälle. Voit

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
		luoda Salesforce_Sync-kansion tämän käyttäjän sähköpostitilin yhteyshenkilöiden hakemiston alahakemistoksi.
Linkitettyt Salesforce- ja Exchange-sähköpostiosoitteet:		Tämän käyttäjän Microsoft Exchange -sähköpostiosoite on kartoitettu käyttäjän Salesforce-sähköpostiosoitteeseen oikein.
		Tämän käyttäjän Microsoft Exchange -sähköpostiosoitetta ei ole kartoitettu käyttäjän Salesforce-sähköpostiosoitteeseen oikein. Nollaa käyttäjän synkronointi.
Salesforcesta Exchangeen synkronoinnin tila:	Ei aloitettu	Tämän käyttäjän yhteyshenkilöiden synkronointi Salesforcesta Exchangeen ei ole alkanut.
	Alustava synkronointi on käynnissä	Tämän käyttäjän yhteyshenkilöitä synkronoidaan Salesforcesta Exchangeen ensimmäistä kertaa. Ensimmäinen synkronointikerta saattaa kestää useita tunteja.
	Alustava synkronointi on suoritettu	Tämän käyttäjän yhteyshenkilöt on synkronoitu Salesforcesta Exchangeen ensimmäisen kerran.
	Synkronointi on käynnissä	Tämän käyttäjän yhteyshenkilöitä synkronoidaan Salesforcesta Exchangeen tällä hetkellä.
	Synkronoitu	Tämän käyttäjän yhteyshenkilöt on synkronoitu Salesforcesta Exchangeen.
	Exchange-kokoonpanoa ei ole määritetty synkronoitumaan	Tätä käyttäjää ei ole määritetty synkronoimaan yhteyshenkilöitä Salesforcesta Exchangeen aktiivisessa Lightning Sync -kokoonpanossa.
Exchangesta Salesforceen synkronoinnin tila:	Ei aloitettu	Tämän käyttäjän yhteyshenkilöiden synkronointi Exchangesta Salesforceen Exchangeen ei ole vielä alkanut.
	Alustava synkronointi on käynnissä	Tämän käyttäjän yhteyshenkilöitä synkronoidaan Exchangesta Salesforceen ensimmäistä kertaa. Ensimmäinen synkronointikerta saattaa kestää useita tunteja.
	Alustava synkronointi on suoritettu	Tämän käyttäjän yhteyshenkilöt on synkronoitu Exchangesta Salesforceen ensimmäistä kertaa.

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
	Synkronointi on käynnissä	Tämän käyttäjän yhteyshenkilöitä synkronoidaan Exchangesta Salesforceen.
	Synkronoitu	Tämän käyttäjän yhteyshenkilöt on synkronoitu Exchangesta Salesforceen.
	Exchange-kokoonpanoa ei ole määritetty synkronoitumaan	Tätä käyttäjää ei ole määritetty synkronoimaan yhteyshenkilöitä Exchangesta Salesforceen aktiivisessa Lightning Sync -kokoonpanossa.
Synkronoidut tietueet	Tämän käyttäjän synkronoimien yhteyshenkilöiden määrä	Käyttäjä synkronoi näin montaa yhteyshenkilöä Exchange ja Salesforcen välillä. Jos käyttäjän yhteyshenkilöt synkronoituvat odotetulla tavalla, tämä numero vastaa käyttäjän Salesforce_Sync-kansiossa olevien yhteyshenkilöiden määrää.

Taulukko 7: Tapahtumien tilat

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
Kalenterikansio löytyi:		Kalenterikansio löytyi tämän käyttäjän sähköpostitililtä.
		Lightning Sync ei löytänyt käyttäjän kalenterikansiota Exchange-palvelimeltä.
Linkitettyt Salesforce- ja Exchange-sähköpostiosoitteet:		Tämän käyttäjän Microsoft Exchange -sähköpostiosoite on kartoitettu käyttäjän Salesforce-sähköpostiosoitteeseen oikein.
		Tämän käyttäjän Microsoft Exchange -sähköpostiosoitetta ei ole kartoitettu käyttäjän Salesforce-sähköpostiosoitteeseen oikein. Nollaa käyttäjän synkronointi.
Salesforcesta Exchangeen synkronoinnin tila:	Ei aloitettu	Tämän käyttäjän tapahtumien synkronointi Salesforcesta Exchangeen ei ole alkanut.
	Alustava synkronointi on käynnissä	Tämän käyttäjän tapahtumia synkronoidaan Salesforcesta Exchangeen ensimmäistä kertaa. Ensimmäinen synkronointikerta saattaa kestää useita tunteja.
	Alustava synkronointi on suoritettu	Tämän käyttäjän tapahtumat on synkronoitu Salesforcesta Exchangeen ensimmäisen kerran.

Jos	on tässä tilassa	Tämä tila tarkoittaa, että
	Synkronointi on käynnissä	Tämän käyttäjän tapahtumia synkronoidaan Salesforcesta Exchangeen tällä hetkellä.
	Synkronoitu	Tämän käyttäjän tapahtumat on synkronoitu Salesforcesta Exchangeen.
	Exchange-kokoonpanoa ei ole määritetty synkronoitumaan	Tätä käyttäjää ei ole määritetty synkronoimaan tapahtumia Salesforcesta Exchangeen aktiivisessa Lightning Sync -kokoonpanossa.
Exchangesta Salesforceen synkronoinnin tila:	Ei aloitettu	Tämän käyttäjän tapahtumien synkronointi Exchangesta Salesforceen ei ole alkanut.
	Alustava synkronointi on käynnissä	Tämän käyttäjän tapahtumia synkronoidaan Exchangesta Salesforceen ensimmäistä kertaa. Ensimmäinen synkronointikerta saattaa kestää useita tunteja.
	Alustava synkronointi on suoritettu	Tämän käyttäjän tapahtumat on synkronoitu Exchangesta Salesforceen ensimmäistä kertaa.
	Synkronointi on käynnissä	Tämän käyttäjän tapahtumia synkronoidaan Exchangesta Salesforceen.
	Synkronoitu	Tämän käyttäjän tapahtumat on synkronoitu Exchangesta Salesforceen.
	Exchange-kokoonpanoa ei ole määritetty synkronoitumaan	Tätä käyttäjää ei ole määritetty synkronoimaan tapahtumia Exchangesta Salesforceen aktiivisessa Lightning Sync -kokoonpanossa.
Synkronoidut tietueet	Tämän käyttäjän synkronoimien tapahtumien määrä	Tämä käyttäjä synkronoi näin montaa tapahtumaa Exchangesta Salesforceen. Jos käyttäjä ilmoittaa, että hänellä on ongelmia vain joidenkin tapahtumien synkronoinnissa, varmista, että käyttäjä on määritetty synkronoimaan tapahtumia odotetulla tavalla käyttäjän Lightning Sync -kokoonpanossa ja ettei käyttäjä ole merkinnyt tapahtumaa yksityiseksi. Muista myös, että Lightning Sync ei synkronoi toistuvia tapahtumia tai tapahtumiin kutsuttuja.

Salesforce for Outlook: Määritä myyntiedustajat synkronoimaan ja käyttämään Salesforcea Microsoft Outlookista

Salesforce for Outlook -sovelluksen järjestelmävaatimukset

Varmista, että laitejärjestelmäsi täyttävät seuraavat vaatimukset ennen kuin lataat ja asennat Salesforce for Outlookin.

Perusresurssi	Vaadittu versio
Salesforce for Outlook	Salesforce for Outlook -versio 3.0.0 tai uudempi, kun Salesforce luopuu TLS 1.0 -salausprotokollan käytöstä .
Operaatiojärjestelmä	Mikä tahansa seuraavista Microsoft® Outlook® -versioista, joka käyttää Microsoft Exchange Online- (Microsoftin isännöimä palvelu, joka on integroitu Office 365™ kanssa) tai Microsoft Exchange Server -palvelua, sekä uusimmat hotfix-korjaukset. • 2016 • 2013 • 2010 • 2007 Salesforce for Outlook tukee Outlookia, joka on asennettu Käynnistä napsauttamalla -menetelmällä (Microsoft Officen suora-asennusohjelmalla).
Käyttöjärjestelmä	Mikä tahansa seuraavista Microsoft Windows® -versioista sekä uusimmat hotfix-korjaukset. • Windows 10 • Windows 8.1 (Pro ja Enterprise) • Windows 7 Salesforce for Outlook ei ole tuettu Apple® Mac OS® -käyttöjärjestelmissä.
Selain	Internet Explorer, jossa käytössä TLS-salausprotokolla 1.1 tai uudempi. Katso selainten ominaisuuskohtaiset rajoitukset kohdasta "Muut vaatimukset"

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

Muut vaatimukset

Muut ominaisuudet	Vaatus
Tietueiden luominen Salesforce-sivupaneelin julkaisijalla	Tarvitset Microsoft Internet Explorer® -version 9 tai uudemman.
Palvelinkokoonpanot	Tuemme sellaisia järjestelmiä, jotka luovat Internet-yhteyden välityspalvelimen kautta. • Automaattinen välityspalvelin havaitseminen • Manuaalinen välityspalvelin

Muut ominaisuudet Vaatimus

	Välityspalvelimen NTLM-todennus
	Emme tue seuraavia: - IMAP- ja POP3-sähköpostipalvelimet - Päätepalvelimet, kuten Citrix®-palvelimet - Proxy Automatic Configuration -tiedostot (.pac)
Asennusohjelmat	Jos olet pääkäyttäjä ja aiot käyttää .msi-asennusohjelmaa, sinun täytyy ehkä asentaa seuraavat työkalut: - Microsoft .NET Framework 4.5.2, 4.6 tai 4.6.1 - Microsoft Visual Studio® 2010 Tools for Office Runtime - Primary Interop Assemblies (PIA) Redistributable -paketti Microsoft Outlook -versiollesi Windows 7 .msi -käyttäjien täytyy suorittaa komentokehote pääkäyttäjänä ja käynnistää asennusohjelma komentoriviltä. Esimerkki: <code>msiexec /i SalesforceForOutlook.msi</code>.
Kertakirjautuminen	Tuemme käyttöä: - valtuutettu todennus - Security Assertion Markup Language (SAML) ja Oma toimialue Emme tue erillisen online-henkilöllisyydentarjoajan käyttämistä kertakirjautumiselle.

Eri Salesforce Edition -versioissa käytettävissä olevat Salesforce for Outlook -ominaisuudet

Salesforce-versiosi määrittää, mitä ominaisuuksia ja toimintoja voit käyttää.

Toiminnollisuus	Käytettävissä Contact Manager Edition- ja Group Edition -versioissa	Käytettävissä Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- Unlimited Edition- ja Developer Edition -versioissa
Lisää Microsoft® Outlook® -sähköposteja Salesforce-tietueisiin		✓
Synkronoi yhteyshenkilöitä, tapahtumia ja tehtäviä Salesforcein ja Outlookin välillä	✓	✓
Määriä käyttäjien käytettävissä olevat synkronointisuunnat, suodattimet ja ominaisuudet Outlook-kokoonpanoista		✓
Myönnä myyntiedustajille Salesforce-sivupaneelin käyttöoikeudet	✓	✓
Salli myyntiedustajien luoda Salesforce-tietueita suoraan sivupaneelin julkaisijasta	✓	✓

Toiminnollisuus	Käytettävissä Contact Manager Edition- ja Group Edition -versioissa	Käytettävissä Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- Unlimited Edition- ja Developer Edition -versioissa
Salli pääkäyttäjien luoda julkaisija-asetteluvalikoita sivupaneelille vaikuttamatta muihin julkaisija-asetteluihin		✓
Salli pääkäyttäjien luoda useita sivupaneelin julkaisija-asetteluita ja kohdistaa niitä eri käyttäjäprofiileille		✓

Outlook-kokoonpanot ja Outlookin julkaisija-asettelut

Auta Salesforce for Outlook -käyttäjiä ylläpitämään tietueitaan Microsoft® Outlook® -ohjelman ja Salesforcen välillä luomalla erillisiä asetuksia käyttäjäryhmille, joilla on erilaiset tarpeet. Tee näin kirjoittamalla Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitsemalla **Outlook-kokoonpanot**.

Salesforce for Outlook -kokoonpanot

Salesforce for Outlook -kokoonpanot sisältävät asetukset tiedoille, joita Salesforce for Outlook -käyttäjät voivat synkronoida Microsoft® Outlook® -ohjelman ja Salesforcen välillä. Pääkäyttäjät voivat luoda erillisiä kokoonpanoja erityyppisille käyttäjille ja myöntää heille käyttöoikeuksia joidenkin asetustensa muuttamiseen. Mahdollisuustiimi saattaa esimerkiksi haluta synkronoida kaiken, kun päällikkö taas saattaa haluta synkronoida ainoastaan tapahtumia.

Lisäksi voit sallia käyttäjiesi luoda, tarkastella ja työstää Salesforce-tietueita suoraan Outlookista Salesforce-sivupalkin avulla. Sivupaneelin avulla käyttäjät voivat lisätä Outlook-sähköposteja, tapahtumia ja tehtäviä helposti niihin liittyviin Salesforce-tietueisiin.

Outlookin julkaisija-asettelut

Käyttäjät voivat luoda tilejä, tapauksia, liidejä, mahdollisuuksia ja jopa mukautettuja objekteja suoraan sivupaneelistä käyttämällä sivupaneelin julkaisijaa. Kun sallit käyttäjiesi käyttää sivupaneelin julkaisijaa, luo käyttäjien julkaisijavalikoissa näytettävät pikatoiminnot, lisää ne haluamaasi julkaisija-asetteluun ja kohdista julkaisija-asettelut oikeille käyttäjille.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Salesforce for Outlook -kokoonpanojen luominen

Ennen kuin myyntiedustajat voivat aloittaa Salesforce for Outlookin käytön, määrität heidän käyttökokemuksensa luomalla Outlook-kokoonpanoja. Outlook-kokoonpanot määrittävät myyntiedustajien Salesforce for Outlook -asetukset, kuten heidän käytettävissään olevat ominaisuudet ja miten heidän tietueitaan synkronoidaan Outlookin ja Salesforcen välillä. Jos haluat määrittää erilaisia asetuksia myyntitiimisi eri osapuolille, luo useita Outlook-kokoonpanoja ja kohdista niihin myyntiedustajia yksittäin.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Napsauta **Uusi Outlook-kokoonpano**.
3. Kirjoita kokoonpanon nimi ja kuvaus.
4. Aktivoi kokoonpano valitsemalla **Aktiivinen**.
5. Valitse **Ilmoita tuotepäivityksistä**, jotta myyntiedustajat voivat nähdä, kun Salesforce for Outlook -päivityksiä on ladattavissa.
6. Määritä jotkin tai kaikki seuraavista asetuksista, riippuen myyntiedustajille tarjottavasta käyttökokemuksesta.
 - [Kohdista käyttäjät ja profiilit](#)
 - [Sähköpostiin liittyvät asetukset sähköpostien lisäämiselle ja tapausten luomiselle](#)
 - [Synkronoinnin suunta](#)
 - [Ristiriitakäytös](#)
 - [Kenttäkartoitukset](#)
 - [Vastaavat ehdot](#)
 - [Muokkaus-oikeudet](#)
 - [Lisäasetukset](#)
7. Napsauta **Tallenna**.
8. [Tietojoukkojen määrittäminen](#).

Kun Salesforce for Outlookia ensimmäistä kertaa käyttävät käyttäjät kirjautuvat sisään Salesforceen ohjatusta Salesforce for Outlook -määrittystoiminnosta, nämä asetukset astuvat voimaan välittömästi. Aktiivisiin Outlook-kokoonpanoihin tekemäsi muutokset astuvat voimaan, kun myyntiedustajat avaavat Outlookin seuraavan kerran.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experience:ssä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Käyttäjien kohdistaminen Salesforce for Outlook -kokoonpanoihin

Kun olet määrittänyt Salesforce for Outlook -kokoonpanon perustiedot, valitse Salesforce for Outlook -käyttäjät, joihin kokoonpanon asetukset vaikuttavat.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Jos olet muokkaamassa olemassa olevaa Outlook-kokoonpanoa, napsauta muokattavan kokoonpanon vierestä **Muokkaa**. Napsauta muussa tapauksessa **Uusi Outlook-kokoonpano** ja täytä pakolliset kentät.
3. Valitse Kohdista käyttäjät ja profiilit -osion **Hae**-alasvetoluettelosta joko *Profiilit* tai *Käyttäjät*.
4. Jos et löydä jäsentä, jonka haluaisit lisätä, syötä avainsanoja hakukenttään ja napsauta **Etsi**.
5. Valitse jäsenet Saatavilla olevat jäsenet -ruudusta ja lisää jäsenet ryhmään valitsemalla **Lisää**. Jos kaikki käytettävissä olevat käyttäjät kohdistetaan tähän kokoonpanoon, Käyttäjät-luettelo on tyhjä ja voit kohdistaa vain profiileja.
6. Voit poistaa jäseniä valitsemalla kyseiset jäsenet ja napsauttamalla **Poista**. Jos poistetut käyttäjät on kohdistettu toiseen aktiiviseen kokoonpanoon profiilin kautta, kyseistä kokoonpanoa käytetään seuraavalla kerralla, kun he avaavat Outlookin. Muutoin poistetut käyttäjät eivät voi käyttää Salesforce for Outlook -sovellusta.
7. Napsauta **Tallenna**. Kaikki muutokset tulevat voimaan seuraavalla kerralla, kun tiedot synkronoidaan tämän kokoonpanon käyttäjille. Jos kohdistat jo toiseen kokoonpanoon kohdistetun käyttäjän, käyttäjä poistetaan aiemmasta kokoonpanosta ja kohdistetaan uuteen. Jos kohdistettu käyttäjä on kohdistettu myös toiseen aktiiviseen kokoonpanoon, käytetään kokoonpanoa, joka luetteloi käyttäjän suoraan.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Salesforce for Outlook -tietoasetusten määrittäminen

Tietoasetukset ohjaavat Salesforce for Outlook -sovelluksen synkronointi- ja sähköpostitoimintoja. Voit määrittää seuraavat asetukset Salesforce for Outlook -kokoonpanon Tietoasetukset-kentistä.

- [Sähköpostiin liittyvät asetukset sähköpostien lisäämiselle ja tapausten luomiselle](#)
- [Synkronoinnin suunta](#)
- [Ristiriitakäytös](#)
- [Kenttäkartoitukset](#)
- [Vastaavat ehdot](#)
- [Muokkaus oikeudet](#)

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Sähköpostivaihtoehtojen määrittäminen Salesforce for Outlook -sovellukselle

Auta myyntitiimejasi seuraamaan Salesforce-yhteyshenkilöihin ja -liideihin liittyviä tärkeitä Microsoft® Outlook® -sähköposteja. Lisäksi yhteyshenkilöt ja liidit näytetään suoraan Outlookissa.

Ota Salesforce-sivupaneelin käyttöön

Salli myyntiedustajiesi tarkastella heidän sähköposteihinsa ja tapahtumiinsa liittyviä Salesforce-yhteyshenkilöitä ja -liidejä.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Jos olet muokkaamassa olemassa olevaa Outlook-kokoonpanoa, napsauta muokattavan kokoonpanon vierestä **Muokkaa**. Napsauta muussa tapauksessa **Uusi Outlook-kokoonpano** ja täytä pakolliset kentät.
3. Valitse Sivupaneeli.
4. Tallenna muutoksesi.

Salli sivupaneelin myyntiedustajien lisätä sähköposteja, liitteitä, tapahtumia ja tehtäviä tietueisiin

Jos olet ottanut sivupaneelin käyttöön käyttäjillesi, **Lisää sähköposti** -asetus sallii heidän lisätä Outlook-sähköposteja ja niiden liitteitä (📧), tapahtumia (📅) ja tehtäviä (📋) Salesforce-tietueisiinsa suoraan sivupaneelistä. Voi ottaa käyttöön myös **Salli käyttäjien valita liitteet** (📎) -vaihtoehdon, joka sallii käyttäjien valita tietyt Salesforceen lisättävät liitteet sen sijaan, että ne kaikki sisällytettäisiin automaattisesti

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Jos olet muokkaamassa olemassa olevaa Outlook-kokoonpanoa, napsauta muokattavan kokoonpanon vierestä **Muokkaa**. Napsauta muussa tapauksessa **Uusi Outlook-kokoonpano** ja täytä pakolliset kentät.
3. Valitse Sivupaneeli.
4. Valitse **Lisää sähköposti**.
5. Tallenna muutoksesi.
6. Jos haluat sallia myyntiedustajien valita tiettyjä Salesforceen lisättäviä liitteitä, valitse **Salli käyttäjien valita liitteitä**.

Salli muiden kuin sivupaneelin lisätä sähköposteja ja liitteitä tietueisiin

Jos myyntiedustajille ei ole otettu sivupaneelia käyttöön, **Lisää sähköposti** -asetus lisää **Lisää sähköposteja**- ja **Lähetä ja lisää** -painikkeet Outlook-palkkiin. Tämä asetusta sallii myyntiedustajiesi lisätä myös 10 sähköpostia Salesforceen samanaikaisesti.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Jos olet muokkaamassa olemassa olevaa Outlook-kokoonpanoa, napsauta muokattavan kokoonpanon vierestä **Muokkaa**. Napsauta muussa tapauksessa **Uusi Outlook-kokoonpano** ja täytä pakolliset kentät.
3. Poista Sivupaneeli-valinta.
4. Valitse **Lisää sähköposti**.
5. Tallenna muutoksesi.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Lisää sähköposti-, Sivupaneeli- ja Luo tapaus -ominaisuuksien ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

6. Jos Oma sähköposti Salesforceen -ominaisuus ei ole käytössä, napsauta ponnahdusviestistä **Ota käyttöön** ottaaksesi sen käyttöön.

Salli muiden kuin sivupaneelin käyttäjien luoda tapauksia Outlookista

Jos myyntiedustajille ei ole otettu sivupaneelia käyttöön, **Luo tapauksia** -asetus lisää Outlookiin alavetoluettelopainikkeen. Tämä asetus sallii myyntiedustajien luoda Salesforce-tapauksia Outlook-sähköposteista. Jos olet ottanut sivupaneelin käyttöön myyntiedustajillesi, voit myöntää heille sivupaneelin julkaisijan käyttöoikeuden. Julkaisija sallii myyntiedustajiesi luoda useita Salesforce-tietueita suoraan sivupaneelist.

 **Note:** Ennen kuin voit ottaa Luo tapaus -toiminnon käyttöön, lue ja suorita toimenpiteet, jotka on kuvattu kohdassa [Luo tapaus -toiminnon määrittäminen Salesforce for Outlook -käyttäjille](#) sivulla 417. Palaa sitten tähän aiheeseen suorittaaksesi alla olevan toimenpiteen.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Jos olet muokkaamassa olemassa olevaa Outlook-kokoonpanoa, napsauta muokattavan kokoonpanon vierestä **Muokkaa**. Napsauta muussa tapauksessa **Uusi Outlook-kokoonpano** ja täytä pakolliset kentät.
3. Tyhjennä **Sivupaneeli**-vaihtoehto.
4. Valitse **Luo tapaus**. Valitse sitten jokin näistä linkeistä.
 - **Suositus: Valitse olemassa oleva Luo tapaus -sijainti**, jonka avulla voit valita olemassa olevia sijainteja. Voit valita enintään 10 sijaintia kullekin Outlook-kokoonpanolle.
 - **Luo uusi Luo tapaus -sijainti**. Jos haluat luoda sijainnin, tallenna ensin työsi ja luo sijainti vasta sitten. Palaa sitten Outlook-kokoonpano-sivulle suorittaaksesi tapauksen luonnin vaaditut määritykset loppuun.
5. Tallenna muutoksesi.

Toistuvien tapahtumien käyttöönottamisen vaikutukset käyttäjiin

Salesforce- ja API-käyttäjiesi tulisi varautua seuraaviin muutoksiin, kun otat Salesforce for Outlook -sovelluksen Toistuvat tapahtumat -ominaisuuden käyttöön.

Kuka	Sinun pitäisi tietää
Salesforce-käyttäjät	Sarjoihin tehdyt muutokset eivät vaikuta menneisiin tapahtumiin. Seuraaviin tapahtumasarjojen kenttiin tehdyt muutokset korvaavat aiemmat yksittäisiin tapahtumiin tehdyt muutokset. • Tapahtuman päättymis- tai alkamisaika • Koko päivän tapahtuma • Yleisyys • Toistuvuuden alkamispäivä, jos käyttäjä lähettää päivityksiä kutsutuille Lisäksi, jos käyttäjät muuttavat mitään noista kentistä, kaikki sarjan tapahtumat poistetaan ja luodaan uudelleen. Sen tuloksena kaikkien kutsuttujen tilaksi palautuu Ei vastannut.
API-käyttäjät	Kun käyttäjät alkavat synkronoimaan toistuvia tapahtumia, seuraavat Vain luku -muotoiset API-objektit ilmestyvät API:in. • EventRecurrenceException • TaskRecurrenceException

EDITION-VERSIOIT

Määritettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

Luo tapaus -toiminnon määrittäminen Salesforce for Outlook -käyttäjille

Salesforce for Outlook -sovelluksen Luo tapaus -toiminto sallii käyttäjien luoda tapauksia Salesforcea Microsoft® Outlook® -sähköposteista. Pääkäyttäjänä voit luoda Sähköpostista tapaukseksi -sijainteja, jotka näytetään Outlookin **Luo tapauksia** -alasvetopainikkeessa. Voit valita kullekin sijainnille vastuuhenkilön, joka voi olla yksittäinen käyttäjä tai jono. Voit lisätä enintään 10 sijaintia kullekin Outlook-kokoonpanolle. Kun käyttäjät luovat tapauksia, he voivat lisätä enintään 10 sähköpostia samanaikaisesti kullekin sijainnille.

Ennen kuin Salesforce for Outlook -käyttäjät voivat luoda tapauksia Outlook-sähköposteista, sinun täytyy suorittaa seuraavat toimenpiteet.

1. Jos et ole vielä ottanut käyttöön ja määrittänyt Sähköpostista tapaukseksi tarvittaessa -toimintoa, tee se nyt.
2. Määritä Sähköpostista tapaukseksi -sijainnit (eli sähköpostin reititysosoitteet).
3. Ota kokoonpanoissasi käyttöön Luo tapaus -ominaisuus, joka lisää **Luo tapauksia** -alasvetopainikkeen Outlookiin.

Salesforce for Outlook kohdistaa luokan sähköposteille, joita Salesforce for Outlook -käyttäjät lisäävät tapauksina Salesforceen. Tämä *Lisätty Salesforceen tapauksena* -luokka, sallii käyttäjien hakea helposti sähköposteja, joita he lisäsivät tapauksina Salesforceen.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

Synkronointisuuntien määrittäminen Salesforce for Outlook -käyttäjillesi

Määritä synkronointisuunnat myyntiedustajille, jotka synkronoivat yhteyshenkilöitä, tapahtumia ja tehtäviä Microsoft® Outlookin® ja Salesforceen välillä.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Luo kokoonpano tai muokkaa kokoonpanoa ja valitse jokin näistä synkronointisuunnista kunkin synkronoitavan objektin Tietoasetukset-kohdasta.

- *Älä synkronoi* — Outlook- ja Salesforce-tietueita ei synkronoida etkä voi valita synkronoitavaa Outlook-kansiota ohjatusta määritystoiminnosta.
- *Salesforcesta Outlookiin* — Kun tietoja synkronoidaan ensimmäistä kertaa, Salesforce-tietue luo tai päivittää Outlook-tietueen. Seuraavissa synkronoinneissa kaikki Salesforce-tietueisiin tehdyt muutokset näkyvät Outlookissa riippumatta siitä, onko tietueen Outlook-versiota muutettu. Lisäksi synkronoidun tietueen poistaminen Salesforcea poistaa sitä vastaavan Outlook-tietueen. Outlook-muutoksia ei lähetetä koskaan Salesforceen. Tämä vaihtoehto vaatii ristiriitakäytöksen asetuksen arvoksi *Salesforce voittaa aina*.
- *Outlookista Salesforceen* — Ensimmäisellä synkronointikerralla Outlook-tietue luo tai päivittää Salesforce-tietueen. Seuraavissa synkronoinneissa kaikki Outlook-tietueisiin tehdyt muutokset näkyvät Salesforcea riippumatta siitä, onko tietueen Salesforce-versiota muutettu. Lisäksi synkronoidun tietueen poistaminen Outlookissa poistaa sitä vastaavan Salesforce-tietueen. Salesforce-muutoksia ei lähetetä koskaan Outlookiin. Tämä vaihtoehto vaatii ristiriitakäytöksen asetuksen arvoksi *Outlook voittaa aina*. Tämä vaihtoehto ei ole käytettävissä yhteyshenkilöille.
- *Synkronoi molempiin suuntiin* — Kun tietueet synkronoidaan, Outlookiin ja Salesforceen tehdyt muutokset synkronoidaan molempiin järjestelmiin. Jos tietueissa tapahtuu ristiriita, ristiriitakäytöksen asetus määrittää voittavan tietueen.

3. Napsauta **Tallenna**. Kaikki muutokset tulevat voimaan seuraavalla kerralla, kun tiedot synkronoidaan tämän kokoonpanon käyttäjille.
4. Määritä tietojoukko kaikille objekteille, joilla on synkronointisuunta.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Salesforce for Outlook -sovelluksen ristiriitakäytöksen määrittäminen

Ristiriitakäytöksen asetukset määrittävät mitä tapahtuu, kun Salesforce for Outlook kohtaa ristiriidan synkronoidessaan molempiin suuntiin. Ristiriita tapahtuu, kun sama tietue päivitetään sekä Salesforceissa että Outlookissa, tai kun tietue päivitetään toisessa ja poistetaan toisesta.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Muokkaa kokoonpanoa ja valitse jokin seuraavista ristiriitakäytännöistä yhteyshenkilöiden, tapahtumien ja tehtävien tietouksista.
 - *Salesforce voittaa aina*
 - *Outlook voittaa aina*
3. Napsauta **Tallenna**. Kaikki muutokset tulevat voimaan seuraavalla kerralla, kun tiedot synkronoidaan tämän kokoonpanon käyttäjille.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Salesforcen ja Microsoft® Outlookin® välillä synkronoitavien kenttien mukauttaminen

Mukauta tietueiden kenttiä, joita myyntiedustajat synkronoivat Salesforce for Outlookin avulla. Lisää myös mukautettuja Outlook- tai Salesforce-kenttiä, joita haluat myyntiedustajiesi synkronoivan.

Kenttäkartoitukset määrittävät, mitkä Salesforce- ja Outlook-kentät vastaavat toisiaan, kun kohteita synkronoidaan kahden järjestelmän välillä. Salesforce tarjoaa useita oletuskartoituksia. Päätä, haluatko sallia myyntiedustajiesi muokata omia kenttäkartoituksiaan henkilökohtaisissa asetuksissaan.

Kartoita näitä mukautettuja kenttätyypppejä.

- Outlook-tekstikentät
- Salesforce-tekstikentät
- Jotkin Salesforce-valintaluettelokentät

Muokkaa oletusarvoisia kartoituksia tai määritä mukautettuja kenttäkartoituksia myyntiedustajillesi.

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Valitse muokattava Outlook-kokoonpano tai luo uusi.
3. Valitse Yhteyshenkilöt-, Tapahtumat- tai Tehtävät-objektin Tietouksien valikosta **Muokkaa kenttien kartoituksia** nähdäksesi kyseisen objektin tietueiden kaikki kentät.
4. Tarkasta, mitkä Salesforce-kentät on kartoitettu mihinkin Outlook-kenttään.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

5. Muokkaa Salesforce- tai Outlook-kenttäkartoituksia tai luo kartoituksia mukautetuille kentille. Salesforce for Outlook sallii sinun muokata kaikkia kenttäkartoituksia valintaluettelosta. Voit lisätä uusia kartoituksia luettelon alalaidasta. Voit poistaa kartoituksia napsauttamalla niiden vierestä X.



Varoitus: Jos kartoitat mukautetun kentän, joka on yleisesti pakollinen, varmista virheiden välttämiseksi, että sillä on oletusarvo. Salesforce-vahvistusta vaativien mukautettujen kenttien kartoittaminen saattaa myös johtaa synkronointivirheisiin. Oletetaan esimerkiksi, että kartoitat mukautetun Salesforce-kentän, joka vaatii yksilöllisen arvon. Jos Outlook-kenttään syöttämäsi arvo ei ole yksilöllinen, näet synkronointivirheen.

6. Napsauta **Tallenna**. Kohteiden kenttäkartoitusten synkronointi alkaa, kun kohteet päivitetään seuraavan kerran Salesforcea tai Outlookissa.

Vastaavuusehtojen määrittäminen Salesforce for Outlookille

Määritä, miten Salesforce for Outlook käsittelee useat vastaavat Salesforce-yhteyshenkilöt, kun yhteyshenkilö synkronoidaan ensimmäistä kertaa Outlookista.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Muokkaa kokoonpanoa ja valitse jokin vastaavuusehdoista yhteyshenkilöiden Tietoasetukset-kohdasta.
 - Viimeisin toiminto — Valitse Salesforce-yhteyshenkilö, joka suoritti viimeisen toiminnon (kuten puhelu tai sähköposti) yhteyshenkilön Toimintohistoria-viiteluettelon perusteella. Tämä vaihtoehto on oletusarvoinen vastaavuusehto.
 - Viimeksi päivitetty — Valitse Salesforce-yhteyshenkilö, jota muokattiin viimeksi.
 - Vanhin — Valitse Salesforce-yhteyshenkilö, jolla on aikaisin luontipäivä.
3. Napsauta **Tallenna**. Kaikki muutokset tulevat voimaan seuraavalla kerralla, kun tiedot synkronoidaan tämän kokoonpanon käyttäjille.

Jos emme löydä ehtoa vastaavaa yhteyshenkilöä Salesforcesta, luomme sellaisen, joka synkronoituu Outlook-yhteyshenkilön kanssa. Tämän jälkeen synkronoitu yhteyshenkilö kohdistetaan Salesforce-tiliin, jätetään kohdistamattomaksi tai asetetaan myyntiedustajasi Omat ratkaisemattomat kohteet -sivulle.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Salli käyttäjien muokata Salesforce for Outlook -asetuksia

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Muokkaa kokoonpanoa ja valitse kunkin synkronoitavan objektin Tiet asetukset-kohdasta seuraavia vaihtoehtoja. Voit sallia käyttäjien muokata seuraavia asetuksia:
 - Onko objekti synkronoitu
 - Synkronoinnin suunta
 - Ristiriitakäytös
 - Kenttäkartoitukset
3. Napsauta **Tallenna**. Kaikki muutokset tulevat voimaan seuraavalla kerralla, kun tiedot synkronoidaan tämän kokoonpanon käyttäjille.

Voit korvata käyttäjien tekemät muokkaukset koska tahansa valitsemalla kokoonpanossa **Korvaa** käyttäjien tekemät kokoonpanomuutokset. Kun olet tallentanut päivitetyn kokoonpanon, uudet asetukset korvaavat aiemmat asetukset kokoonpanon käyttäjille seuraavan kerran, kun heidän tietonsa synkronoidaan.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Käyttäjien synkronointikansioiden määrittäminen Microsoft® Outlook® -ohjelmassa

Voit määrittää Salesforce for Outlook -käyttäjiesi yhteyshenkilöiden, tapahtumien ja tehtävien Outlook-synkronointikansiot yksinkertaistaaksesi heidän määrittämisprosessiaan ja pitääksesi synkronointikansiot johdonmukaisina kaikkialla yhtiössäsi. Voit määrittää Outlook-synkronointikansiot Salesforce Outlook -kokoonpanoista.

Käyttäjät voivat muuttaa oletusarvoisesti Outlook-kansioita, joihin heidän Salesforce-yhteyshenkilönsä, -tapahtumansa ja -tehtävänsä synkronoidaan, käyttämällä Salesforce for Outlook -ilmaisinalueen Asetukset-valikkoo. Voit estää käyttäjiä muuttamasta Outlook-synkronointikansioita poistamalla tämän oletusasetuksen käytöstä yhteyshenkilöiltä, tapahtumilta ja tehtäviltä ja valitsemalla tietyt Outlook-synkronointikansiot käyttäjien Outlook-kokoonpanoista.



Note: Outlook-synkronointikansioiden valitseminen saattaa luoda Outlook-hakemistokansioita kaikille Outlook-kokoonpanosi käyttäjille. Salesforce for Outlook ei voi poistaa Outlook-synkronointikansioita käyttäjiesi Outlook-hakemistoista niiden luomisen jälkeen. Jos valitsit myöhemmin toisen kansion, alkuperäinen kansio säilyy käyttäjien paikallisissa Outlook-hakemistoissa, kunnes he poistavat kansion itse.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Avaa Outlook-kokoonpano.
3. Jos haluat valita käyttäjien yhteyshenkilöiden synkronointikansion itse, poista **Yhteyshenkilöiden Outlook-synkronointikansio**-valinta **Salli käyttäjien muokata** -asetuksesta.

EDITION-VERSIOIT

Määritettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

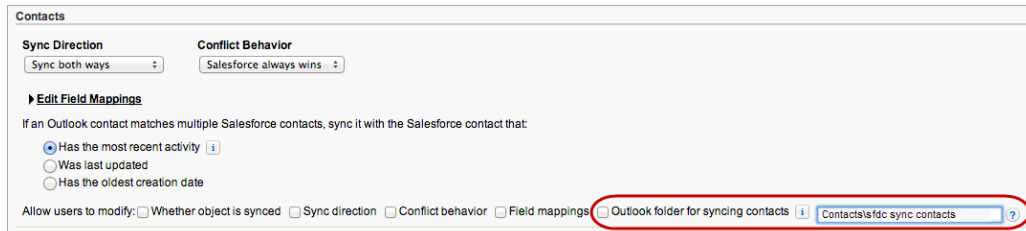
Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

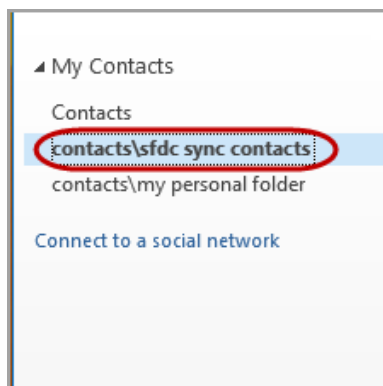
Outlook-kokoonpanojen luominen ja muokkaaminen:

- Sovelluksen määrittäsoikeus

4. Kirjoita avautuvaan tekstikenttään nimi Outlook-kansiolle, johon haluat käyttäjiesi yhteyshenkilöiden synkronoituvan Salesforcesta. Kirjoita yleisen kansion nimi, joka löytyy jo kaikkien käyttäjiesi Outlook-hakemistosta samalta hakemistotasolta kuin Outlookin oma yhteyshenkilökansio. Kansioden nimet ovat merkkikoriippuvaisia. Jos kirjoitat kansion nimen, jota ei löydy käyttäjiltä kyseiseltä tasolta, Salesforce luo kansion käyttäjien Outlookiin. Jos haluat, että Salesforce for Outlook synkronoituu sisäisen Outlook-kansion kanssa, kirjoita tiedostopolku, sisältäen kenoviivat (\).
- Jos haluat tehdä esimerkiksi Outlook-kansiosta "sfdc_synk_yhteystiedot" käyttäjien oletusarvoisen Outlook-yhteystietokansion sisäisen hakemiston, kirjoita Yhteyshenkilöiden Outlook-synkronointikansio -tekstikenttään *Yhteystiedot\sfdc_synk_yhteystiedot*, jossa *Yhteystiedot* on käyttäjiesi oletusarvoinen yhteystietokansio ja *sfdc_synk_yhteystiedot* on kansio, johon haluat synkronoida käyttäjiesi Salesforce-yhteyshenkilöt.



Jos kansio löytyy käyttäjiesi Outlook-hakemistoista, Salesforce for Outlook synkronoi yhteyshenkilösi sen kanssa. Jos kansiota ei ole olemassa, Salesforce for Outlook luo kansion "Yhteystiedot\sfdc_synk_yhteystiedot".



5. Napsauta **Tallenna**.
6. Neuvo käyttäjiesi tallentamaan Salesforce for Outlook -asetuksensa uudelleen vahvistaakseen heidän järjestelmiinsä tekemäsi muutokset. Ohjeista käyttäjiesi tekemään näin:
- Napsauta ohjatusta asetustoiminnosta hiiren oikealla painikkeella Salesforce for Outlook -kuvaketta (📧) ilmaisinalueeltasi ja napsuta sitten **Asetukset**.
 - Napsauta Tarkasta synkronointisuuntasi -osiosta **Seuraava**
 - Napsauta Tarkasta synkronoitavat Outlook-kohteet -osiosta **Seuraava**.
 - Napsauta Synkronoidaan yksityisiä kohteita -osiosta **Tallenna**.

Salesforce for Outlook hakee käyttäjien Outlook-hakemistoissa olevat Outlook-kansiot tai luo ne käyttäjien puolesta.

7. Neuvo käyttäjiesi siirtämään synkronoitavat Outlook-yhteyshenkilöt määrittämäsi kansion.

Jos haluat muuttaa Outlook-kansiota, johon käyttäjät synkronoivat Salesforce-tehtäviä ja -tapahtumia, toista vaiheet 3–7 tapahtumien ja tehtävien osalta.

Salesforce for Outlook -lisäasetusten määrittäminen

Käytä Salesforce for Outlook -kokoonpanon lisäasetuksia mukauttaaksesi Salesforce for Outlook -sovelluksen oletuskäyttäytymistä, kuten synkronointilokin enimmäiskoon asetusta. Valitse **Muokkaa**, kun haluat muuttaa lisäasetuksen arvon tai valitse **Poista**, kun haluat poistaa sen kokoonpanosta.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Jos olet muokkaamassa olemassa olevaa Outlook-kokoonpanoa, napsauta muokattavan kokoonpanon vierestä **Muokkaa**. Napsauta muussa tapauksessa **Uusi Outlook-kokoonpano** ja täytä pakolliset kentät.
3. Napsauta Outlook-kokoonpanon **Lisää lisäasetukset** Lisäasetukset-osiossa.
4. Valitse jokin näistä asetuksista ja syötä arvo.

Lisäasetukset	Mitä tämä asetus tarkoittaa
HTTPTimeout	Sekuntien määrä, jonka Salesforce for Outlook odottaa, kun se yrittää muodostaa HTTP-yhteyttä Salesforceen. Arvon on oltava 15–360 sekuntia ja oletusarvo on 30.
MaxLogFileSize	Synkronointilokin tiedostokoon enimmäismäärä, jota säilytät. Arvon on oltava 1–128 Mt ja oletusarvo on 1.
MaxRetries	Kerrat, jotka Salesforce for Outlook yrittää yhdistää Salesforceen. Arvon on oltava 0–10 ja oletusarvo on 3.

5. Valitse **OK**.
6. Napsauta **Tallenna**. Kaikki muutokset tulevat voimaan seuraavalla kerralla, kun tiedot synkronoidaan tämän kokoonpanon käyttäjille.

Salesforce for Outlook -kokoonpanot Contact Manager Edition- ja Group Edition -versioille

Tutustu Salesforceen Contact Manager Edition- ja Group Edition -versioiden tarjoamiin synkronointiasetuksiin.

Asetus kohteelle	on
Salesforce-sivupaneeli	Käytössä
Sähköpostin lisääminen	Käytössä
Yhteyshenkilöt	• Synkronointisuunta — <i>Synkronoi molempiin suuntiin</i> • Ristiriitakäytös — <i>Outlook voittaa aina</i> • Suodattimet
Contacts: User's Records Contacts on Accounts: User's Records Contacts in Chatter: Records User is Following	

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Määritettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

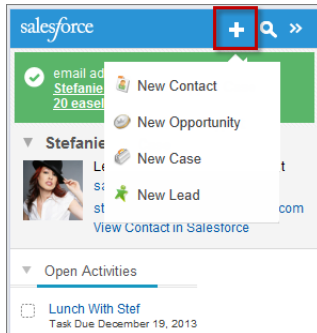
Käytettävissä **Contact Manager** - ja **Group Edition** -versioissa

Asetus kohteelle	on
	- Kenttäkartoitus — <i>Oletusasetukset</i> - Vastaavat ehdot — Viimeisin toiminto
Tapahtumat	- Synkronointisuunta — <i>Synkronoi molempiin suuntiin</i> - Ristiriitakäytös — <i>Outlook voittaa aina</i> - Suodattimet User's Records Date greater or equal to LAST 30 DAYS - Kenttäkartoitus — <i>Oletusasetukset</i>
Tehävät	- Synkronointisuunta — <i>Synkronoi molempiin suuntiin</i> - Ristiriitakäytös — <i>Salesforce voittaa aina</i> - Suodattimet User's Records Due date greater or equal to LAST 30 DAYS - Kenttäkartoitus — <i>Oletusasetukset</i>

Salli myyntiedustajien luoda tietueita suoraan Salesforce-sivupaneelist

Jos myyntitiimisi löytää potentiaalisia asiakkaita käyttäessään Microsoft® Outlookia®, salli myyntiedustajien käyttää Salesforce-sivupaneelin julkaisijaa, jotta he voivat luoda tilejä, tapauksia, liidejä, mahdollisuuksia ja jopa mukautettuja objekteja suoraan sivupaneelist.

Se näyttää tältä.



Salesforce Edition -versiosi määrittää, mitä sivupaneelin ominaisuuksia myyntiedustajasi voivat käyttää ja miten määrität myyntiedustajasi käyttämään sivupaneelin julkaisijaa.

1. Varmista, että olet [määrittänyt globaalit Luo tietue -pikaluontitoiminnot](#) kullekin toiminnoille, jonka haluat olevan käytettävissä myyntiedustajiesi sivupaneelin julkaisijavalikoissa.
2. Lisää toiminnot haluamaasi julkaisija-asetteluun.
 - Jos käytössäsi on Contact Manager Edition tai Group Edition, [lisää globaalit pikatoiminnot myyntiedustajiesi sivupaneelin julkaisijavalikoihin käyttämällä globaalin julkaisija-asettelu editoria](#). Kaikki sivupaneeliin lisäämäsi globaalit pikatoiminnot näytetään kaikissa ominaisuuksissa, jotka olet määrittänyt hyödyntämään globaaleja pikatoimintoja. Sivupaneelin julkaisija näyttää kuin vain Luo tietue -tyyppiset toiminnot.
 - Jos käytössäsi on Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition tai Developer Edition, [lisää globaalit pikatoiminnot myyntiedustajiesi sivupaneelin julkaisijavalikoihin käyttämällä sivupaneelin julkaisija-asetteluiden editoria](#). Voit luoda useita sivupaneelin julkaisija-asetteluita salliaaksesi eri myyntiedustajien käyttää eri sivupaneelin julkaisijavalikoita.
3. Kohdista sivupaneelin julkaisija-asettelut myyntiedustajillesi.
 - Jos käytössäsi on Contact Manager Edition tai Group Edition, [kohdista käyttäjäprofiileille globaali julkaisija-asettelusi](#) myöntääksesi myyntiedustajille käyttöoikeuden.
 - Jos käytössäsi on Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition tai Developer Edition, [kohdista käyttäjäprofiileille sivupaneelin julkaisija-asettelusi](#) myöntääksesi myyntiedustajille käyttöoikeuden.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Salesforce-sivupaneelin näyttäminen:

- "Sivupalkki" Outlook-kokoonpanossa

Toimintojen luominen ja sivupaneelin mukautettujen julkaisija-asetteluiden mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Sivupaneelin julkaisija-asetteluiden tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Pikatoimintojen luominen Salesforce-sivupaneelin julkaisijaan

Tämä on ensimmäinen vaihe Salesforce for Outlook -käyttäjiesi valmistelemissa tietueiden suoraan luomiseen Salesforce-sivupaneelistä. Määritä globaalit `Luo tietue` -pikatoiminnot jokaiselle tietuetyypille, jonka haluat käyttäjien näkevän sivupaneelin julkaisijavalikoissa.

Salesforce-sivupaneelin julkaisija on valikko, jonka avulla käyttäjät voivat luoda tilejä, tapauksia, yhteyshenkilöitä, liidejä, mahdollisuuksia tai mukautettujen objektien tietueita suoraan sivupaneelistä. Voit valita mitkä julkaisijatoiminnot näytetään käyttäjän sivupaneelin julkaisijavalikoissa luomalla globaaleja `Luo tietue` -toimintoja kullekin tietuetyypille.

 **Note:** Voit käyttää globaaleja toimintoja Salesforce:n erilaisissa julkaisijavalikoissa, esimerkiksi Aloitus-sivulla tai Chatter-välilehdellä. Jos olet jo määrittänyt globaalit `Luo tietue` -toiminnot tietuetyypeille, joita haluat käyttäjien voivan luoda, sinun ei tarvitse määrittää toimintoja uudelleen — nämä toiminnot ovat jo lisättävissä kaikkiin julkaisijatoimintoihin.

Jos et ole vielä luonut globaaleja `Luo tietue` -toimintoja tietuetyypeille, joita haluat käyttäjien voivan luoda, sinun täytyy tehdä se nyt.

1. Kirjoita Määritykset-valikon `Pikahaku`-kenttään *Globaalit toiminnot* ja valitse **Globaalit toiminnot**.

2. Napsauta **Uusi toiminto**.

3. Valitse Toiminnon tyyppi **Luo tietue**.

Vain `Luo tietue` -toiminnot näytetään sivupaneelin julkaisija-asettelussa.

4. Valitse Kohdeobjekti tietuetyypille, jonka haluat tehdä käytettäväksi tämän toiminnon käyttäjille.

Jos kohdeobjekti vaatii tietuetyypin, varmista, että toimintoon kohdistamillasi käyttäjillä on myös tietuetyypin käyttöoikeus.

5. Kirjoita uuden toiminnon `Otsikko`, joka kuvaa käyttäjille sen toimintatavan.

6. Napsauta **Tallenna**.

7. Vedä toimintoasetteluiden editorista kentät, jotka haluat näyttää sivupaneelin julkaisijatietueen lisätietosivulla.

Jotkin näistä kentistä on merkitty pakolliseksi tälle tietuetyypille muualla organisaatiossasi, muista sisällyttää myös kyseiset kentät tähän toimintoon. Salesforce ei nimittäin salli käyttäjiesi tallentaa tietueita sivupaneelin julkaisijasta, jos tietueen lisätietosivu ei sisällä pakollisia kenttiä. Toimintoasetteluiden editori näyttää punaisen tähden pakollisten kenttien vieressä.

Kun olet luonut `Luo tietue` -toimintosi, seuraava vaihe sivupaneelin julkaisijan määrittämisessä käyttäjillesi on lisätä globaaleja toimintoja haluamaasi sivupaneelin julkaisija-asetteluun. Jos käytössäsi on Contact Manager Edition tai Group Edition, [lisää globaalit pikatoiminnot myyntiedustajiesi sivupaneelin julkaisijavalikoihin käyttämällä globaalin julkaisija-asettelun editoria](#). Jos käytössäsi on Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition tai Developer Edition, [lisää globaalit pikatoiminnot myyntiedustajiesi sivupaneelin julkaisijavalikoihin käyttämällä sivupaneelin julkaisija-asetteluiden editoria](#).

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** Edition-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Globaalien pikatoimintojen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Salesforce-sivupaneelin näyttäminen:

- "Sivupalkki" Outlook-kokoonpanossa

Sivupaneelin julkaisijavalikoiden asetteluiden mukauttaminen eri Salesforce for Outlook -käyttäjille

Tämä on seuraava vaihe Salesforce for Outlook -käyttäjiesi valmistelemisessa tietueiden suoraan luomiseen Salesforce-sivupaneelistä. Määritä useita sivupaneelin julkaisijavalikoita tietyille käyttäjille mukauttamalla julkaisija-asetteluissa näytettäviä globaaleja pikatoimintoja.

Ennen kuin voit mukauttaa sivupaneelin julkaisija-asetteluita käyttäjillesi, sinun täytyy [määrittää globaalit Luo tietue -pikatoiminnot](#) jokaiselle tietuetyypille, jonka haluat näyttää käyttäjien sivupaneelin julkaisijavalikoissa.

Jotkin Salesforce Edition -versiot sallivat sinun luoda useita julkaisija-asetteluita, joten eri vastuutehtävien käyttäjät voivat näkevät julkaisijavalikossa eri pikatoimintoja. Näin erityyppiset käyttäjät voivat luoda vain työnsä liittyviä tietueita. Esimerkiksi myyntiedustajien täytyy ehkä luoda vain yhteyshenkilöitä ja mahdollisuuksia, mutta myyntipäälliköiden täytyy ehkä luoda yhteyshenkilöitä, mahdollisuuksia, tapauksia ja liidejä.

Voit määrittää erilliset sivupaneelin julkaisija-asettelut myyntiedustajille ja myyntipäälliköille mukauttamalla julkaisija-asetteluita erilaisilla globaaleilla toiminnoilla eri käyttäjäryhmille.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Napsauta Outlook Julkaisija-asettelut -viiteluettelosta **Uusi**. Kirjoita uuden asettelun nimi ja napsauta sitten **Tallenna**.
3. Napsauta Outlook-kokoonpanot-sivulta **Muokkaa** lisätäksesi uuteen asetteluusi globaaleja toimintoja.
4. Vedä Outlook-sivupaneelin julkaisija-asettelujen editorissa Salesforce Classic -julkaisijan pikatoiminnot -osioon globaalit toiminnot, joita haluat käyttää. Lisätietoja julkaisija-asettelujen editorin käyttämisestä on kohdassa Toimintojen lisääminen globaaleihin julkaisija-asetteluihin.

Kun olet lisännyt toimintoja julkaisija-asetteluun, viimeinen vaihe sivupaneelin julkaisijan määrittämisessä on myöntää käyttäjille käyttöoikeus kohdistamalla julkaisija-asettelut haluamiisi käyttäjäprofiileihin. Jos käytössäsi on Contact Manager Edition tai Group Edition, [kohdista käyttäjäprofiileille globaali julkaisija-asettelu](#) myöntääksesi myyntiedustajille käyttöoikeuden. Jos käytössäsi on Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition tai Developer Edition, [kohdista käyttäjäprofiileille sivupaneelin julkaisija-asettelu](#) myöntääksesi myyntiedustajille käyttöoikeuden.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Salesforce-sivupaneelin näyttäminen:

- "Sivupalkki" Outlook-kokoonpanossa

Sivupaneelin julkaisija-asetteluiden tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Salesforce-sivupaneelin julkaisija-asetteluiden kohdistaminen käyttäjäprofiileihin

Jotkin Salesforce Edition -versiot sallivat sinun mukauttaa useita sivupaneelin julkaisijavalikoiden asetteluita, jotta eri työtehtävien käyttäjät voivat luoda erilaisia tietueita suoraan Salesforce-sivupaneelistä. Kun olet luonut asettelusi, myönnä käyttäjillesi sen käyttöoikeus kohdistamalla se heidän käyttäjäprofiileihinsa.

Jos käytössäsi on Contact Manager Edition tai Group Edition, [kohdista käyttäjäprofiileille globaali julkaisija-asettelusi](#) myöntääksesi myyntiedustajille käyttöoikeuden. Kaikissa muissa versioissa voit kohdistaa Salesforce-sivupaneelin julkaisija-asetteluita noudattamalla seuraavia ohjeita.

1. Kirjoita Määrytykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Napsauta Outlook-julkaisija-asettelut -luettelosta **Julkaisija-asettelun kohdistaminen > Muokkaa kohdistusta**.
3. Valitse käyttäjäprofiili napsauttamalla sen riviä taulukosta.
4. Valitse Käytettävä julkaisija-asettelu -alasvetovalikosta asettelu, jonka haluat kohdistaa valittuun profiiliin.
5. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Salesforce-sivupaneelin näyttäminen:

- "Sivupalkki"
Outlook-kokoonpanossa

Sivupaneelin julkaisija-asetteluiden tarkasteleminen:

- "Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus"

Salesforce for Outlook -datajoukkojen määrittäminen

Tietojoukot ovat Salesforce-tietueiden alajoukkoja, joita Salesforce for Outlook -käyttäjät voivat synkronoida. Ne koostuvat suodattimista, jotka rajoittavat synkronoitavia tietueita. Jokaisella kokoonpanolla tulee olla tietojoukko, jotta käyttäjät voivat synkronoida Outlookin kanssa.

Outlook-kokoonpanon lisätietosivu näyttää nykyisten suodattimien kokoonpanojen yhteenvedon.



Note: Jos yhtiösi käyttää Sovellusalan salaus -ominaisuutta, et voi määrittää suodattimia salaamillesi kentille. Muutoin Salesforce for Outlook ei voi synkronoida kokoonpanoon kohdistettujen käyttäjien yhteyshenkilöitä, tapahtumia tai tehtäviä.

1. Kirjoita Määritykset-valikon *Pikahaku*-kenttään *Outlook-kokoonpanot* ja valitse **Outlook-kokoonpanot**.
2. Napsauta Outlook-kokoonpanon nimeä.
3. Valitse liittyvästä Tietojoukot-luettelosta **Uusi**.
4. Määritä suodattimet.
5. Voit tarkistaa datajoukon koon nähdäksesi, montako kohdetta synkronoidaan määrittämälläsi suodattimilla.
6. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Luodaksesi, muokataksesi tai poistaaksesi tietoluokkia:

- Synkronoinnin suunta ei voi olla *Älä synkronoi*

Tietoja Salesforce for Outlook -tietojoukoista

Tietojoukot ovat Salesforce-tietueiden alajoukkoja, joita Salesforce for Outlook -käyttäjät voivat synkronoida. Ne koostuvat suodattimista, jotka rajoittavat synkronoitavia tietueita.

Mitä synkronoidaan

Salesforce for Outlook synkronoi tietueet perustuen datajoukkojen määritelmiin, niihin liittyvien tietueiden ohella.

Tietojoukkojen rajojen ymmärtäminen

Käyttäessään tietojoukkoja käyttäjä voi synkronoida kerralla enintään 5 000 tietuetta suodatinta kohti Microsoft® Outlook® -ohjelman ja Salesforce välillä. Tämä tarkoittaa, että jos käyttäjällä on synkronoitavana yli 5 000 tietuetta tietojoukkojensa kokoonpanoon perusteella, Salesforce for Outlook jättää niistä osan synkronoimatta. Lisäksi käyttäjä voi havaita, että hyvin suuren tietuemäärän synkronointi voi olla hidasta. Voit kuitenkin kasvattaa käyttäjän synkronoitavissa olevien tietueiden rajoja. Pidä kuitenkin mielessä, että et voi pienentää synkronoinnin hidastumisen todennäköisyyttä.

Tietojoukkojen rajojen suurentaminen

Jos käyttäjät työskentelevät yli 5 000 tietueella, voit määrittää heidän tietojoukkonsa niin, että he voivat synkronoida suuremman määrän tietueita. Voidaksesi tehdä sen, sinun on sisällytettävä lisäsuodattimia heidän muokattaviin tietojoukkoihinsa. Valitse esimerkiksi

Yhteyshenkilösuodattimet-osan Suodata tietueen omistajuudella -kohdassa **Valitut yhteyshenkilöt**. Valitse sitten **Käyttäjien tietueet** kohdissa Yhteyshenkilöt, Yhteyshenkilöt mahdollisuuksissa ja Yhteyshenkilö tileillä. Koska tietojoukoilla on nyt kolme suodatinta, käyttäjät voivat nyt suodattaa enintään 15 000 yhteyshenkilötietuetta.

Pidä mielessä, että nämä asettamasi erilaiset suodattimet eivät välttämättä valitse tietueita, jotka ovat toisensa poissulkevia. Sen vuoksi synkronointi ei ehkä synkronoi täsmälleen 15 000 tietuetta. Välttääksesi tämän tilanteen, voit edelleen tarkentaa synkronoitavaa yhdyshenkilöiden ryhmää. Määritä lisäparametreja Suodata lisäobjektien ja -kenttien mukaan -kohdassa.

Kun olet määrittänyt suodattimet, saat käyttäjien tietuemäärän Tietojoukkojen koko -osasta. Anna käyttäjänimi ja valitse **Hae tietuemäärä**. Jos käyttäjät edelleen ylittävät asettamasi suodattimien synkronointirajat, käyttäjät voivat havaita synkronoinnin valitsevat tietueita satunnaisesti.

Tietoja henkilötileistä

Jos organisaatiosi on ottanut käyttöön henkilötilit ja käyttäjilläsi on Salesforcessa yli 5 000 tietuetta, tietojoukot toimivat eri tavalla. Erityisesti Salesforce suorittaa kyselyn ensin henkilötileiltä, jotka vastaavat suodatinehtoja ja sen jälkeen näille tileille kohdistetuista yhteyshenkilöistä. Joten on mahdollista, että synkronointi saavuttaa 5 000 tietueen rajan (mukaan lukien henkilötilit ja yhteyshenkilöt) sisällyttämättä joitakin yhteyshenkilöitä, joita käyttäjät odottavat synkronoitavan.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Tietoluokkien luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Synkronoinnin suunta ei voi olla *Älä synkronoi*

Yhteyshenkilösuodattimien määrittäminen Salesforce for Outlookille

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:	Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:	Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus
Yhteyshenkilöiden suodattaminen mahdollisuustiimien mukaan:	Mahdollisuustiimin myyntioikeus
Yhteyshenkilöiden suodattaminen tiliimien mukaan:	Tiliimien käyttöoikeus
Luodaksesi, muokataksesi tai poistaaksesi tietoluokkia:	Synkronoinnin suunta ei voi olla <i>Älä synkronoi</i>

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

Tietojoukot ovat Salesforce-tietueiden alajoukkoja, joita Salesforce for Outlook -käyttäjät voivat synkronoida. Ne koostuvat suodattimista, jotka rajoittavat synkronoitavia tietueita. Voit esimerkiksi haluta sallia tiettyjen käyttäjien synkronoida kaikkia yhteyshenkilöitä ja sallia toisten käyttäjiä synkronoida ainoastaan heidän mahdollisuustiimeihinsä liittyviä yhteyshenkilöitä. Lisäksi voit suodattaa tietueiden kenttien mukaan, esimerkiksi sallimalla käyttäjien synkronoida ainoastaan tiettyihin tileihin ja mahdollisuuksiin liittyviä yhteyshenkilöitä.

Outlook-kokoonpanon lisätietosivu näyttää nykyisten suodattimien kokoonpanojen yhteenvedon.



Note: Jos yhtiösi käyttää Sovellusalan salaus -ominaisuutta, et voi määrittää suodattimia salaamillesi kentille. Muutoin Salesforce for Outlook ei voi synkronoida kokoonpanoon kohdistettujen käyttäjien yhteyshenkilöitä, tapahtumia tai tehtäviä.

1. [Määritä tietojoukko](#) kokoonpanolle.
2. Määritä Suodata tietueen omistajuudella -kohdassa yhteyshenkilöt, joita käyttäjät voivat synkronoida.
3. Jos valitset **Valitut yhteyshenkilöt**, voit rajoittaa tarkemmin yhteyshenkilöitä, joita käyttäjät voivat synkronoida.

Kohde	Salli käyttäjien synkronoida	Valitse
Yhteyshenkilöt	Kaikki omistamansa yhteyshenkilöt	Käyttäjän tietueet
	Kaikki heidän omistamansa tai heitä roolihierarkiassa alla olevien ihmisten omistamat yhteyshenkilöt	Käyttäjän tiimin tietueet
Mahdollisuuksien yhteyshenkilöt	Mahdollisuuksiin liittyvät yhteyshenkilöt	Käyttäjän tietueet
	Yhteyshenkilöt, jotka liittyvät heidän omistamiinsa tai heitä roolihierarkiassa alla olevien ihmisten omistamiin mahdollisuuksiin	Käyttäjän tiimin tietueet
	Yhteyshenkilöt, jotka liittyvät mahdollisuuksiin, joiden mahdollisuustiimin jäseniä käyttäjät ovat, mutta ei käyttäjien omistamiin mahdollisuuksiin	Käyttäjän mahdollisuustiimien tietueet
Tilien yhteyshenkilöt	Heidän tileihinsä liittyvät yhteyshenkilöt	Käyttäjän tietueet

Kohde	Salli käyttäjien synkronoida	Valitse
	Yhteyshenkilöt, jotka liittyvät heidän omistamiinsa tai heitä roolihierarkiassa alla olevien ihmisten omistamiin tileihin	Käyttäjän tiimin tietueet
	Yhteyshenkilöt, jotka liittyvät tileihin, joiden tilitiimin jäseniä käyttäjät ovat, mutta ei käyttäjien omistamiin tileihin	Käyttäjän tilitiimin tietueet

4. Lisää tarvitsemiäsi kenttätason suodattimia kohdassa Suodata lisäobjektien ja -kenttien mukaan.
 - a. Valitse objekti ja sen kenttä.
 - b. Valitse oikea suodatinoperaattori.
 - c. Kirjoita arvo valitulle kentälle.
5. Napsauta **Lisää rivi** lisätäksesi uuden suodattimen tai **Poista rivi** poistaaksesi luettelon viimeisen suodattimen.
6. Muut sisällytettävät yhteyshenkilöt -kohdasta voit valita, että Chatter-yhteyshenkilöt synkronoidaan automaattisesti tämän kokoonpanon käyttäjille. Tee näin valitsemalla **Synkronoi yhteyshenkilöt, joita käyttäjät seuraavat Chatter-sovelluksessa**.

Salesforce for Outlookin yhteyshenkilösuodattimet

Yhteyshenkilösuodattimet ohjaavat tietueiden määrää, jota Salesforce for Outlook -käyttäjät voivat synkronoida Outlookin ja Salesforcein välillä. Huomioi seuraavat seikat käyttäessäsi yhteyshenkilösuodattimia.

- Määrittämäsi ehdot perustuvat JA-operaattoriin. Jos siis määrität useita ehtoja, tulokset sisältävät vain tietueet, jotka vastaavat kaikkia ehtoja.
- Jos syötät päivämäärän, käytä muotoa, joka on sallittu **Paikkamäärittämisasetuksessasi**. Voit myös käyttää erikoispäiväysarvoja, kuten TODAY, NEXT WEEK, NEXT YEAR, LAST <numero> DAYS ja niin edelleen.
- Aseta numeroiden tai muiden pilkkuja sisältävien tietojen ympärille lainausmerkit. Esimerkiksi *Summa on yhtä suuri kuin "10 000"* palauttaa tietueet, joiden summa on 10 000 dollaria, mutta *Summa on yhtä suuri kuin 10 000* palauttaa tietueet, joiden summa on 10 000, 10 tai 0 dollaria.
- Kun käytät "pienempi kuin", "suurempi kuin", "pienempi tai yhtä suuri kuin" - tai "suurempi tai yhtä suuri kuin" -operaattoreita numeroarvoja sisältävissä kentissä, järjestelmä käsittelee tyhjiä tai null-arvoja sisältävät tietueet ikään kuin niiden arvo olisi nolla (0).
- Jos haluat rajata tietyssä kentässä vain ne tietueet, jotka sisältävät tyhjiä tai null-arvoja, valitse kenttä ja "yhtä suuri kuin" - tai "eri suuri kuin" -operaattori, ja jätä kolmas kenttä tyhjäksi. Esimerkiksi haku *Summa on yhtä suuri kuin* palauttaa tietueet, joiden summakenttä on tyhjä. Voit etsiä tyhjiä arvoja tai muita arvoja samalla kertaa. Esimerkiksi haku *Summa on yhtä suuri kuin 1,,2* palauttaa tietueet, joiden Summa-kenttä on tyhjä tai sisältää arvon "1" tai "2". Jos esimerkiksi luot työnkulkusuodattimen tileille ehdolla *Vuosituotto on pienempi kuin 100000*, tilietueet vastaavat sääntöä, jos niiden Vuosituotto on tyhjä.
- Jos etsit puhelinnumeroita, sisällytä täsmällinen puhelinnumeron muoto, esimerkiksi *Puhelin alkaa (561)*.
- Erot hakusanat pilkuilla suodattaaksesi useamman kuin yhden arvon perusteella. Voit syöttää pilkut ja välimerkit mukaan lukien enintään 80 merkkiä. Jos esimerkiksi haluat etsiä tilejä Kaliforniasta, New Yorkista tai Washingtonista, kirjoita *Osavaltio sisältää CA,NY,WA*.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

- Kun käytät suodatusta vakiomallisiin pitkän tekstialueen kenttiin, kuten `kuvaus`, vain kentän 1 000 ensimmäistä merkkiä haetaan.
- Voit käyttää **Hae tietueiden määrä** -painiketta tarkistaaksesi, kuinka monta tietuetta synkronoidaan Salesforce for Outlook -esimerkkikäyttäjälle kokoonpanon suodattimien perusteella.
- Jos sinun täytyy viitata käyttäjätietoihin yhteyshenkilösuodattimissasi, voit lisätä niihin seuraavat yhdistämiskentät.

Yhdistämiskenttä	Kuvaus
<code>\$User.ID</code>	Viittaa nykyisen käyttäjän tunnukseen. Tätä yhdistämiskenttää voi käyttää kentissä, jotka sisältävät käyttäjähaun. Yhdistämiskentän kelvollisia operaattoreita ovat Yhtä suuri kuin sekä Eri suuri kuin. Kun luot mobiilinäkymien suodattimia, joissa viitataan omistajan kenttään, voit käyttää vain <code>\$User.ID</code> -yhdistämiskenttää.
<code>\$User.Username</code>	Viittaa nykyisen käyttäjän käyttäjänimeen. Tätä yhdistämiskenttää voi käyttää kaikissa teksti- tai hakukentissä lukuun ottamatta valintaluetteloita. Yhdistämiskentän kelvollisia operaattoreita ovat Yhtä suuri kuin, Eri suuri kuin, Suurempi tai yhtä suuri kuin, Pienempi tai yhtä suuri kuin, Sisältää, Ei sisällä sekä Alkaa.
<code>\$User.Firstname</code>	Viittaa nykyisen käyttäjän etunimeen. Tätä yhdistämiskenttää voi käyttää kaikissa teksti- tai hakukentissä lukuun ottamatta valintaluetteloita. Yhdistämiskentän kelvollisia operaattoreita ovat Yhtä suuri kuin, Eri suuri kuin, Suurempi tai yhtä suuri kuin, Pienempi tai yhtä suuri kuin, Sisältää, Ei sisällä sekä Alkaa.
<code>\$User.Lastname</code>	Viittaa nykyisen käyttäjän sukunimeen. Tätä yhdistämiskenttää voi käyttää kaikissa teksti- tai hakukentissä lukuun ottamatta valintaluetteloita. Yhdistämiskentän kelvollisia operaattoreita ovat Yhtä suuri kuin, Eri suuri kuin, Suurempi tai yhtä suuri kuin, Pienempi tai yhtä suuri kuin, Sisältää, Ei sisällä sekä Alkaa.
<code>\$User.Fullname</code>	Viittaa nykyisen käyttäjän etu- ja sukunimeen. Tätä yhdistämiskenttää voi käyttää kaikissa teksti- tai hakukentissä lukuun ottamatta valintaluetteloita. Yhdistämiskentän kelvollisia operaattoreita ovat Yhtä suuri kuin, Eri suuri kuin, Suurempi tai yhtä suuri kuin, Pienempi tai yhtä suuri kuin, Sisältää, Ei sisällä sekä Alkaa.

Tapahtumasuodattimien syöttäminen Lightning Syncille ja Salesforce for Outlookille

Tietojoukot ovat Salesforce-tietueiden alajoukkoja, joita Salesforce for Outlook -käyttäjät voivat synkronoida. Ne koostuvat suodattimista, jotka rajoittavat synkronoitavia tietueita. Esimerkiksi useimmat käyttäjät voivat synkronoida vain nykyisiä ja tulevia tapahtumia, mutta joidenkin käyttäjien saattaa tarvita synkronoida myös menneitä tapahtumia. Salesforce for Outlook synkronoi tapahtumat niiden loppupäivien perusteella, eikä niiden aloituspäivien. Jos esimerkiksi synkronoit ainoastaan nykyisiä ja tulevia tapahtumia, eilen alkanut kaksipäiväinen tapahtuma synkronoituu yhä.

Outlook-kokoonpanon lisätietosivun Tietojoukot-osio näyttää kokoonpanon nykyisten tapahtumasuodattimien yhteenvedon.

1. [Määritä tietojoukko](#) kokoonpanolle.
 2. Lisää jokin näistä suodattimista Tapahtumat-kohdan **Suurempi tai yhtä suuri kuin** -kenttään.
 - **TÄNÄÄN**— Synkronoi tapahtumat, jotka loppuvat tänään tai myöhemmin. Aloitus aika on klo 00.00.
 - **VIIME KUUKAUSI**— Synkronoi tapahtumat, jotka loppuivat viime kuukauden ensimmäisenä päivänä tai sen jälkeen.
 - **VIIMEISET N PÄIVÄÄ**— Synkronoi tapahtumat, jotka loppuivat määritetyn ajan sisään, esimerkiksi **VIIMEISET 30 PÄIVÄÄ**.
 3. Voit käyttää **Hae tietueiden määrä** -painiketta tarkistaaksesi, kuinka monta tietuetta synkronoidaan Salesforce for Outlook -esimerkkikäyttäjälle kokoonpanon suodattimien perusteella.
 4. Tallenna tietojoukko.
-  **Note:** Seuraavat kohteet eivät synkronoidu: koko päivän kestävät tapahtumat, jotka alkavat ensimmäisenä määritettynä synkronointipäivänä, ja tapahtumaan osallistujat. Monipäiväiset tapahtumat synkronoidaan yksittäisinä tapahtumina molempiin suuntiin. Monipäiväiset tapahtumat eivät synkronoidu.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Luodaksesi, muokataksesi tai poistaaksesi tietoluokkia:

- Synkronoinnin suunta ei voi olla *Älä synkronoi*

Tehtävsuodattimien luominen Salesforce for Outlook -sovellukselle

Määritä mitkä tehtävät synkronoidaan Microsoft® Outlookin® ja Salesforceen välillä myyntitiimeillesi.

Tietojoukot ovat Salesforce-tietueiden alajoukkoja, joita Salesforce for Outlook -käyttäjät voivat synkronoida. Ne koostuvat suodattimista, jotka rajoittavat synkronoitavia tietueita. Esimerkiksi useimmat käyttäjät voivat synkronoida erääntyneitä tehtäviä ja toiset käyttäjät voivat synkronoida nykyisiä ja tulevia tehtäviä. Salesforce for Outlook synkronoi tehtävät niiden eräpäivien perusteella, eikä niiden aloituspäivien. Jos esimerkiksi synkronoit ainoastaan nykyisiä ja tulevia tehtäviä, eilen alkanut tehtävä synkronoituu myös.

Outlook-kokoonpanon lisätietosivun Tietojoukot-osio näyttää kokoonpanon nykyisten tehtävsuodattimien yhteenvedon.

1. [Määritä tietojoukko](#) kokoonpanolle.
2. Lisää jokin näistä suodattimista Tehtävät-kohdan **Suurempi tai yhtä suuri kuin** -kenttään.
 - **TÄNÄÄN**— Synkronoi tehtävät, joiden määräpäivä on tänään tai myöhemmin. Aloitusaika on klo 00.00.
 - **VIIME KUU**— Synkronoi tehtävät, joiden määräpäivä oli viime kuukauden ensimmäisenä päivänä tai sen jälkeen.
 - **VIIMEISET N PÄIVÄÄ**— Synkronoi tehtävät, joiden määräpäivä oli määritetyn ajan sisään, esimerkiksi **VIIMEISET 30 PÄIVÄÄ**.
3. Valitse, synkronoidaanko toistuvat Salesforce-tehtävät Outlookiin.

Task Filters Task Filters Help

Filter the tasks users of this configuration can sync.

Sync: User's Records ⓘ

Filter By Due Date [Learn more](#)

Greater or equal to: ⓘ

Additional Settings for Tasks

⚠ [Learn more](#) about enabling this feature.

☒ Sync recurring Salesforce tasks to Outlook

4. Voit käyttää **Hae tietueiden määrä** -painiketta tarkistaaksesi, kuinka monta tietuetta synkronoidaan Salesforce for Outlook -esimerkkikäyttäjälle kokoonpanon suodattimien perusteella.
5. Tallenna tietojoukko.



Note: Salesforce for Outlook ei synkronoi kaikenlaisia tehtäviä. Seuraaventyyppisiä tehtäviä ei synkronoida koskaan:

- Toistuvat Outlook-tehtävät Salesforceen
- Valmistuneet tehtävät, jos ne merkittiin valmistuneiksi ennen Salesforce for Outlook -synkronointeja
- Tehtävät, jotka luodaan automaattisesti, kun merkitset sähköpostin tai yhteyshenkilön jatkotoimenpiteitä varten

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kokoonpanojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Kokoonpanojen luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Tietoluokkien luominen, muokkaaminen tai poistaminen:

- Synkronoinnin suunta ei voi olla *Älä synkronoi*

Esimerkkejä Lightning Sync- ja Salesforce for Outlook -datajoukoista

Koska saman roolin käyttäjillä on usein samankaltaiset tietojen synkronointitarpeet, monet pääkäyttäjät luovat synkronointikokoonpanoja organisaationsa työnkuvien perusteella. Alla on esimerkkejä tietojoukoista tavallisille Salesforce-ryhmille. Salesforce for Outlook- ja Lightning Sync -käyttäjilläsi on ainutlaatuisia tarpeita, mutta voit käyttää seuraavia esimerkkejä päästäksesi alkuun ja luodaksesi Outlook-kokoonpanoja (Salesforce for Outlook -käyttäjille) ja Lightning Sync -kokoonpanoja (Lightning Sync -käyttäjille).

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa

Myyntipäällikkö

Myyntipäälliköiden on yleensä pystyttävä näkemään omistamansa tietueet sekä alaistensa tietueet. Lisäksi heidän täytyy nähdä kaikkien myyntiputkessa olevaan suureen diiliin liittyvien henkilöiden yhteystiedot ja diileihin liittyvät tulevat kokoukset. He saattavat myös haluta nähdä Chatter-yhteyshenkilönsä Outlookissa.

Esimerkki Outlook-kokoonpanosta myyntipäälliköille:

```
Contacts
Contacts: User's Records, User's Team's Records
Contacts on Opportunities: User's Team's Records
Contacts on Accounts: User's Team's Records
Contacts in Chatter: Records User is Following

Events
Events: User's Records
Date greater or equal TODAY

Tasks
Tasks: User's Records
Date greater or equal TODAY
```

Myynti-insinööri

Myynti-insinöörien täytyy tavallisesti nähdä vain omistamansa yhteyshenkilöt ja muut mahdollisuustiimiensä jäsenet. He saattavat myös haluta nähdä Chatter-yhteyshenkilönsä, viime kuun kokoukset ja tulevien kokousten aikataulun.

Esimerkki Outlook-kokoonpanosta myynti-insinööreille:

```
Contacts
Contacts: User's Records
Contacts on Opportunities: User's Opportunity Teams' Records
Contacts in Chatter: Records User is Following

Events
Events: User's Records
Date greater or equal LAST MONTH

Tasks
Tasks: User's Records
Date greater or equal LAST MONTH
```

Asiakkuuspäällikkö

Asiakkuuspäälliköiden täytyy nähdä tileihinsä ja mahdollisuuksiinsa liittyvät yhteyshenkilöt. Mahdollisuudet suodatetaan siten, että vain avoimiin mahdollisuuksiin liittyvät yhteyshenkilöt, joiden todennäköisyys on yli 40 %, synkronoidaan. He saattavat myös haluta synkronoida Chatter-yhteyshenkilönsä, kaikki tulevat kokoukset ja kaikki kokoukset edelliseltä kahdelta kuukaudelta.

Esimerkki Outlook-kokoonpanosta asiakkuuspäälliköille:

```

Contacts
Contacts on Opportunities: User's Records
  (Probability (%) greater than 40) AND (Stage not equal to Closed Won,Closed Lost
Contacts on Accounts: User's Records
Contacts in Chatter: Records User is Following

Events
Events: User's Records
  Date greater or equal LAST 60 DAYS

Tasks
Tasks: User's Records
  Date greater or equal LAST 60 DAYS

```

Salesforce for Outlook -datajoukkojen koon tarkistaminen

Voit käyttää **Hae tietueiden määrä** -painiketta tarkistaaksesi, kuinka monta tietuetta synkronoidaan Salesforce for Outlook -esimerkkikäyttäjälle kokoonpanon suodattimien perusteella. Jos luvut ovat liian alhaisia tai korkeita, voit mukauttaa suodattimia ja tarkistaa koon uudelleen. Tietueita voi olla enintään 5 000 per objekti.

1. Määritä tietojoukko kokoonpanolle.
2. Napsauta Tietojoukon koko -kohdasta hakukuvaketta **Käyttäjä**-kentän vierestä.
3. Valitse käyttäjä. Testaa enimmäiskoko valitsemalla käyttäjä, joka omistaa paljon tietueita, vaikka häntä ei olisikaan kohdistettu tällä hetkellä kokoonpanoon.
4. Napsauta **Hae tietueiden määrä**. Esiin tulee tietueiden määrä, jotka synkronoitaisiin Outlookin ja Salesforcein välillä kyseiselle käyttäjälle.
5. Muuta suodattimia tai valittua käyttäjää ja testaa tietojoukko uudelleen tarvittaessa. Mitään ei tallenneta, ennen kuin napsautat **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Outlook-tietojoukkojen tarkasteleminen:

- Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus

Outlook-tietojoukkojen testaaminen:

- Sähköpostiasiakkaan kokoonpanojen hallintaoikeus

Käyttäjiesi käyttämien Salesforce for Outlook -versioiden seuraaminen

Katso helposti kirjautumishistoriaraporteista, mitä versioita Salesforce for Outlook -ohjelmistosta käyttäjäsi käyttävät

1. Kirjoita Määritykset-valikon Pikahaku-kenttään *Kirjautumishistoria* ja valitse **Kirjautumishistoria**.

EDITION-VERSIOIT

Tämä ominaisuus on hallittavissa: Salesforce Classicissa ja Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **kaikissa** versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Raporttien suorittaminen:

- Raporttien suoritusoikeus

1

2

Username	Login Time	Source IP	Login Type	Status	Browser	Platform	Application	Client Version	API Type	API Version	Login URL
bdonovan@cnvoc.demo	10/7/2013 2:16:05 PM PDT	Salesforce.com	Remote Access 2.0	Success	Unknown	Unknown	Salesforce for Outlook	241	N/A	N/A	na9.salesforce.com
chrsitnawill@cnvoc.demo	10/7/2013 2:14:16 PM PDT	Salesforce.com	Remote Access 2.0	Success	Unknown	Unknown	Salesforce for Outlook	241	N/A	N/A	na9.salesforce.com
madisonriffs@cnvoc.demo	10/7/2013 2:16:57 PM PDT	Salesforce.com	Remote Access 2.0	Success	Unknown	Unknown	Salesforce for Outlook	241	N/A	N/A	na9.salesforce.com
stuartmiddle@cnvoc.demo	10/7/2013 3:00:51 PM PDT	Salesforce.com	Remote Access 2.0	Success	Unknown	Unknown	Salesforce for Outlook	241	N/A	N/A	na9.salesforce.com
adamsmith@cnvoc.demo	10/7/2013 3:00:28 PM PDT	Salesforce.com	Remote Access 2.0	Success	Unknown	Unknown	Salesforce for Outlook	234	N/A	N/A	na9.salesforce.com
timmeadow@cnvoc.demo	10/7/2013 5:03:58 PM PDT	Salesforce.com	Remote Access 2.0	Success	Unknown	Unknown	Salesforce for Outlook	234	N/A	N/A	na9.salesforce.com
andygib@cnvoc.demo	10/8/2013 1:23:03 PM PDT	Salesforce.com	Remote Access 2.0	Success	Unknown	Unknown	Salesforce for Outlook	231	N/A	N/A	na9.salesforce.com
jimtemp@cnvoc.demo	10/7/2013 2:13:51 PM PDT	Salesforce.com	Remote Access 2.0	Success	IE 8 (Compatibility View)	Windows 7	Salesforce for Outlook	231	N/A	N/A	login.salesforce.com
lwakamatsu@cnvoc.demo	10/8/2013 2:18:29 PM PDT	Salesforce.com	Remote Access 2.0	Success	IE 9 (Compatibility View)	Windows 7	Salesforce for Outlook	226	N/A	N/A	na9.salesforce.com

2. Katso käyttäjien versiot Salesforce for Outlook -ohjelmistosta Sovellus ja Asiakas -versiosarakkeista.

Connect for Outlook: Tuki lopetettu

Connect for Outlook (ei enää käytössä)

Ennen kuin innostut vanhasta ja käytöstä poistetusta Connect for Outlook -tuotteestamme, pyydämme sinua tutustumaan joko pilvi- tai työpöytäpohjaiseen Microsoft-integrointituotteeseemme: Lightning for Outlook tai Salesforce for Outlook.



Tärkeää: Connect for Outlookin tuki lopetettiin Winter '16 -julkaisun yhteydessä. Tämä tarkoittaa, että tämä tuote ei enää tallenna sähköpostejasi tai synkronoi yhteyshenkilöitäsi, tapahtumiasi ja tehtäviäsi Microsoft® Outlookin® ja Salesforcen välillä.

Älä kuitenkaan huoli! Paranna tuottavuuttasi entisestään Lightning for Outlookin tai Salesforce for Outlookin avulla. Neuvottele Salesforce-pääkäyttäjäsi kanssa, mikä tuote soveltuu teille ja käyttäjillenne parhaiten.

Miten Connect for Outlookin asennus poistetaan?



Tärkeää: Connect for Outlookin tuki lopetettiin Winter '16 -julkaisun yhteydessä. Tämä tarkoittaa, että tämä tuote ei enää tallenna sähköpostejasi tai synkronoi yhteyshenkilöitäsi, tapahtumiasi ja tehtäviäsi Microsoft® Outlookin® ja Salesforcen välillä.

Älä kuitenkaan huoli! Paranna tuottavuuttasi entisestään Lightning for Outlookin tai Salesforce for Outlookin avulla. Neuvottele Salesforce-pääkäyttäjäsi kanssa, mikä tuote soveltuu teille ja käyttäjillenne parhaiten.

1. Sulje Microsoft® Outlook®.
2. Avaa Windows®-järjestelmän ohjauspaneeli.
3. Valitse asennuksien poistamisen vaihtoehto.
4. Etsi Salesforce Outlook Edition ja noudata ohjeita poistaaksesi sen asennuksen.

Voicen määrittäminen

Voice sallii käyttäjien käyttää puhelinjärjestelmän ominaisuuksia suoraan Salesforcea.

Voicen käyttäminen organisaatiossasi:

TÄSSÄ OSIOSSA:

1. [Voicen edellytykset](#)
Suunnittele toteutuksesi ennen kuin otat Voicen käyttöön organisaatiossasi.
2. [Voicen ottaminen käyttöön](#)
Ota Voice käyttöön Lightning Experiencen Voice-asetukset-sivulta.
3. [Voice-ominaisuuksien käyttöoikeusjoukon luominen](#)
Kohdista Voice-sovelluksen käyttöoikeudet mukautetun käyttöoikeusjoukon avulla.
4. [Voice-käyttöoikeusjoukon kohdistaminen käyttäjille](#)
Kohdista käyttäjille Voice-lisenssejä Määritykset-valikosta.
5. [Miten hallitsen Voicen käyttöä?](#)
Tarkasta Määritykset-valikosta, miten organisaatiosi käyttää Voicea.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Lightning
Experiencessa

Käytettävissä: **Professional Edition-, Enterprise Edition-, Performance Edition- ja Unlimited Edition** -versioissa

Voice on saatavilla lisämaksusta lisäosalisenssinä.

Voicen edellytykset

Suunnittele toteutuksesi ennen kuin otat Voicen käyttöön organisaatiossasi.

Paras vaihtoehto on pyhittää Voicelle oma verkko. Suosittelemme varaamaan vähintään 10 kbps per Voice-istunto, mutta +500 kbps per Voice-istunto on optimaalinen taso.

Voice tukee Chrome-, Firefox- ja Edge-selaimien uusimpia versioita. Sinun täytyy myös avata tietokoneesi ja verkkosi palomuurin portit, jotta Voice toimisi. Varmista,, että seuraavia portteja ei ole estetty:

- TCP: portit 80 ja 443
- UDP: kaikki portit väliltä 10 000 – 60 000

Voice-tuote sisältää tällä hetkellä seuraavat rajoitukset:

- Voice-ominaisuudet ovat saatavilla vain Lightning Experiencen työpöytäversiossa.
- Raporteissa ja mittaristoissa oleviin puhelinnumeroihin ei voi soittaa Voicella suoraan.
- Lähteviä puheluita tuetaan vain Yhdysvalloissa ja Kanadassa.
- Jokaiselle lisenssille sallitaan yksi oma numero. Jos numeroa tarvitsee muuttaa, pääkäyttäjä voi vapauttaa sen, minkä jälkeen Voice-käyttäjä voi kohdistaa itselleen uuden numeron. Pääkäyttäjät voivat vapauttaa ja korvata kuukaudessa yhden numero kullekin käyttäjälle.
- Tällä hetkellä Voice ei tue tietuetyyppejä. Jos jollakin on useita, valitsemme oletusarvoisesti ensimmäisen.

Ennen toteutusprosessin aloittamista Salesforcen täytyy ottaa Voice-käyttöoikeudet käyttöön ja tarjota Voice-lisenssit organisaatiollesi. Salesforce-yhteyshenkilösi koordinoi tämän sinun kanssasi, mutta voit tarkastaa, onko organisaatiollasi käytettävissä olevia Voice-lisenssejä. Kirjoita Määrittäminen-valikon Pikahaku-kenttään *Yrityksen tiedot*, valitse **Yrityksen tiedot** ja tarkasta, löytyykö Käyttöoikeusjoukkolisenssit -osiosta **Voice Outbound User**, **Voice Minutes** ja **Voice Inbound User**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Lightning Experiencessa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Voice on saatavilla lisämaksusta lisäosalisenssinä.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Voice-ominaisuuksien ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Käyttöoikeusjoukkojen kohdistaminen:

- Käyttöoikeusjoukkojen kohdistusoikeus

Käyttäjien hallinta:

- Käyttäjien hallintaoikeus

JA

Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus

Voicen ottaminen käyttöön

Ota Voice käyttöön Lightning Experiencen Voice-asetukset-sivulta.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Voice-asetukset* ja valitse **Voice-asetukset**.
2. Ota Voice käyttöön.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa

Voice on saatavilla lisämaksusta lisäosalisenssinä.

KÄYTTJÄOIKEUDET

Voice-ominaisuuksien ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Voice-ominaisuuksien käyttöoikeusjoukon luominen

Kohdista Voice-sovelluksen käyttöoikeudet mukautetun käyttöoikeusjoukon avulla.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Lupajoukot* ja valitse **Lupajoukot**.
2. Napsauta **Uusi**.
3. Anna käyttöoikeusjoukolle nimi.

Anna nimeksi *Voice* tunnistaaksesi sen helposti.



Note: *Lisenssi*-alasvetovalikossa tulisi olla valittuna **Ei mitään**. Älä valitse käyttöoikeusjoukolle mitään tiettyä käyttäjälisenssiä.

4. Napsauta **Tallenna**.
5. Napsauta **Sovelluksen käyttöoikeudet**.
6. Valitse **Muokkaa**.
7. Valitse **Käytä Voice-minutteja**, **Käytä lähteviä Voice-puheluita** ja (jos saatavilla) **Käytä saapuvia Voice-puheluita**.
8. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Lightning Experiencessä

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition**-versioissa

Voice on saatavilla lisämaksusta lisäosalisenssinä.

KÄYTTJÄOIKEUDET

Käyttöoikeusjoukkojen luominen:

- Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus

Voice-käyttöoikeusjoukon kohdistaminen käyttäjille

Kohdista käyttäjille Voice-lisenssejä Määrytykset-valikosta.

1. Kirjoita Määrytykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Käyttäjät* ja valitse **Käyttäjät**.
2. Valitse käyttäjä.
3. Napsauta Käyttöoikeusjoukkolisenssien kohdistamisluestelossa **Muokkaa kohdistuksia** -painiketta.
4. Kohdista Voice Minutes-, Voice Outbound User- ja (jos saatavilla) Voice Inbound User -lisenssit ja napsauta **Tallenna**.
5. Napsauta Käyttöoikeusmääritysten kohdistamiseen liittyvässä luestelossa **Muokkaa kohdistuksia** -painiketta.
6. Lisää Voice-käyttöoikeusjoukko Käyttöönnotetut käyttöoikeusmäärytykset -luetteloon ja napsauta **Tallenna**.
7. Toista prosessi muille käyttäjille, joille haluat myöntää Voice-käyttöoikeuden.
Kohdistettavien käyttöoikeusjoukkojen enimmäismäärä riippuu ostamistasi ominaisuuslisensseistä.

Miten hallitsen Voicen käyttöä?

Tarkasta Määrytykset-valikosta, miten organisaatiosi käyttää Voicea.

Kirjoita Määrytykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Käyttöraportti* ja valitse **Käyttöraportti**.

Sivulla näytetään organisaatiosi käyttämien minuuttien kokonaismäärä tältä ja edelliseltä kuukaudelta. Voit tarkastella käyttöä päivämäärän mukaan sekä lajitella ja suodattaa käyttötietoja.

TÄSSÄ OSIOSSA:

[Voice-numeron vapauttaminen](#)

Vapauta numero Määrytykset-valikon Numeroiden hallinta -sivulta.

[Vihjeitä Voicen vianmääritykseen](#)

Varmista, että ympäristösi on määritetty käyttämään Voicea ja että sinulla on uusin Chrome-, Firefox- tai Edge-versio.

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Lightning
Experiencessa

Käytettävissä: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Voice on saatavilla lisämaksusta lisäosalisenssinä.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Käyttöoikeusjoukkojen kohdistaminen:

- Käyttöoikeusjoukkojen kohdistusoikeus

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Lightning
Experiencessa

Käytettävissä: **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-** ja **Unlimited Edition** -versioissa

Voice on saatavilla lisämaksusta lisäosalisenssinä.

Voice-numeron vapauttaminen

Vapauta numero Määrytykset-valikon Numeroiden hallinta -sivulta.

Kun vapautat numeron, sitä ei voi käyttää uudelleen. Voit yhä tarkastella puhelutietoja, mutta et voi soittaa kyseisellä numerolla. Pääkäyttäjät voivat vapauttaa kuukaudessa yhden numero kullekin käyttäjälle.

1. Kirjoita Määrytykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Numeroiden hallinta* ja valitse **Numeroiden hallinta**.
2. Napsauta numeron vierestä .
3. Napsauta **Vapauta**.

Vihjeitä Voicen vianmääritykseen

Varmista, että ympäristösi on määritetty käyttämään Voicea ja että sinulla on uusin Chrome-, Firefox- tai Edge-versio.

Ongelma	Mahdolliset ratkaisut
En voi soittaa puhelua.	• Varmista, että sinulla on verkkoyhteys. • Varmista, että olet antanut selaimellesi luvan käyttöön mikrofoniäsi. • Tarkasta, että Voice on määritetty organisaatiollesi oikein. Lisätietoja alkumäärittämisestä on Salesforce-ohjeen aiheessa "Voicen edellytykset".
Ääni pätkii puhelun aikana.	Tarkasta verkkoyhteytesi tila. Suosittelemme käyttämään nopeaa tai erillistä verkkoyhteyttä puheluille tai priorisoimaan Voice-liikenteen verkossasi.
Ääni kuuluu vain toiseen suutaan (kumpaan tahansa).	• Tarkasta, että mikrofoniäsi ja kaiuttimiesi on kytketty kiinni ja ettei mikrofoniäsi ole mykistetty. • Tarkasta, että olet avannut oikeat portit tietokoneesi ja verkkosi palomuuereista.
Puhelun äänenlaatu on huono.	• Käytä analogisia kuulokkeita langattomalla yhteydellä tai matkapuhelimen kuulokkeita.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Lightning
Experiencessa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Voice on saatavilla lisämaksusta lisäosalisenssinä.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Voice-ominaisuuksien ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Lightning
Experiencessa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**- ja **Unlimited Edition** -versioissa

Voice on saatavilla lisämaksusta lisäosalisenssinä.

Ongelma**Mahdolliset ratkaisut**

- Yritä vähentää ympäröivää melua ja vastaa puheluihin rauhallisesta sijainnista.
- Säädä mikrofonin ja kaiuttimen äänenvoimakkuusasetuksia.
- Jos käytät langatonta yhteyttä, siirry käyttämään langallista yhteyttä riittävällä kaistanleveydellä.
- Sulje ylimääräiset sovellukset ja selainvälilehdet varmistaaksesi, että tietokoneellasi on tarpeeksi resursseja laadukasta puhelua varten.

Määritä Work.com

Work.com-toteutuksen yhteenveto

Work.com on kokoelma myynnin ja palvelun hallintatyökaluja, jotka auttavat esimiehiä ja tiimejä oppimaan nopeammin ja toimimaan tehokkaammin.

Work.com tarjoaa useita ominaisuuksia, jotka auttavat myynti- ja palvelutiimejäsi. Ne sisältävät konkreettisiin palkintoihin linkitetyt keuhut, yksityiskohtaiset tavoitteet, reaaliaikaisen valmennuksen ja kaikenkattavat työsuoritusarvioinnit.

Kun olet saanut Work.com-lisenssiä, sinun täytyy määrittää Work.com suorittamalla seuraavat toimenpiteet.

- Valitse Work.com-pääkäyttäjä, joka suorittaa määrittämisprosessin loppuun.
- Ota Work.com-ominaisuuksien valinnat käyttöön.
- Määritä Work.com-ominaisuuksien käyttöoikeudet profiilien tai käyttöoikeusjoukkojen avulla.
- Kohdista Work.com-lisenssejä käyttäjille.
- Määritä Work.com-ominaisuudet organisaatiollesi.

KATSO MYÖS:

[Edellytykset](#)

[Work.com-pääkäyttäjän valitseminen](#)

[Work.com-ominaisuuksien ottaminen käyttöön](#)

[Work.com-ominaisuuden käyttöoikeudet](#)

[Work.com-lisenssityypit](#)

[Work.com-ominaisuuksien yhteenveto](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Work.com on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versiossa ja se sisältyy **Performance Edition** -versioon.

Edellytykset

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Work.com-ominaisuuksien ottaminen käyttöön:	Sovelluksen mukautusoikeus
Käyttöoikeusjoukkojen kohdistaminen:	Käyttöoikeusjoukkojen kohdistusoikeus
Profiilien kohdistaminen:	Käyttäjien hallintaoikeus
Kenttätason suojauksen määrittäminen:	Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus JA Sovelluksen mukautusoikeus
Kalibrointi-välilehden tarkasteleminen:	Work.com-kalibroinnin käyttöönotto-oikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Work.com on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Unlimited Edition-** tai **Developer Edition** -versiossa ja se sisältyy **Performance Edition** -versioon.

Suunnittele toteutuksesi ennen kuin otat Work.com:in käyttöön organisaatiossasi.

Ennen toteutusprosessin aloittamista Salesforcen täytyy ottaa Work.com-käyttöoikeudet käyttöön ja tarjota Work.com-lisenssit organisaatiollesi. Salesforce-yhteyshenkilösi koordinoi tämän sinun kanssasi, mutta voit tarkastaa, onko organisaatiollasi käytettävissä olevia Work.com-lisenssejä. Kirjoita Määrittäminen-valikon *Pikahaku*-kenttään *Yrityksen tiedot*, valitse **Yrityksen tiedot** ja tarkasta sitten Work.com-käyttäjät **Ominaisuuslisenssit**-osiosta.



Note: Suosittelemme, että otat Chatterin käyttöön riippumatta organisaatiosi Edition-versiosta. Monet Work.com-ominaisuudet käyttävät Chatter-syötettä käyttäjien tiedottamiseen ja heidän kanssaan vuorovaikuttamiseen. Jos haluat varmistaa, että on Chatter käytössä, kirjoita Määrittäminen-valikon *Pikahaku*-kenttään *Chatter-asetukset*, valitse **Chatter-asetukset** ja varmista, että Chatter-asetukset on käytössä.

KATSO MYÖS:

[Work.com-pääkäyttäjän valitseminen](#)

Ota Work.com käyttöön

Work.com-pääkäyttäjän valitseminen

Ennen kuin voit ottaa Work.com:in käyttöön organisaatiossasi, sinun täytyy kohdistaa Work.com-käyttäjän ominaisuuslisenssi henkilöille, josta tulee järjestelmänvalvoja ja joka on vastuussa Work.com:in määrittämisestä organisaatiollesi.

Jos aiot itse olla Work.com:in määrittävä pääkäyttäjä, kohdista lisenssi itsellesi.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Käyttäjät* ja valitse **Käyttäjät**.
2. Etsi järjestelmänvalvojaksi tehtävän henkilön nimi ja napsauta nimen vierestä **Muokkaa**.
3. Valitse oikealla puolella olevasta sarakkeesta **Work.com-käyttäjä**-valintaruutu.
4. Napsauta **Tallenna**.

Suosittellemme vahvasti, että luot erillisen Work.com-pääkäyttäjän profiiliin rajoitetuilla käyttöoikeuksilla, koska tavallisella Salesforce-järjestelmänvalvojan profiililla on niin paljon valtaa.

KATSO MYÖS:

[Work.com-ominaisuuksien ottaminen käyttöön](#)

Work.com-ominaisuuksien ottaminen käyttöön

Pääkäyttäjät voivat ottaa Work.com-ominaisuuksien valinnat käyttöön Work.com-asetukset-sivulta.

Work.com-lisenssi vaaditaan kaikille asetuksille, paitsi Kiitos- ja Taidot-asetuksille.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Work.com-asetukset* ja valitse **Work.com-asetukset**.
2. Valitse Work.com-ominaisuudet, jotka haluat ottaa käyttöön:

Ennen Spring '15 -julkaisua Work.com:in ostaneille käyttäjille näkyvissä olevat ominaisuudet vaihtelevat sen perusteella, onko sinulla **Work.com Motivate**-, **Work.com Align**- tai **Work.com Perform** -ominaisuuksien lisälisenssi.

Ominaisuus	Osio	Kuvaus
Kiitos-ominaisuuden ottaminen käyttöön	Kiitos-asetukset	Ota Kiitos-ominaisuus käyttöön salliaksesi käyttäjien kehua muita käyttäjiä kiitos-kunniamerkeillä Chatter-syötteessä. Jos poistat tämän asetuksen käytöstä, käyttäjät eivät näe Kiitos-toimintoa Chatter-julkaisijassa. He voivat kuitenkin yhä nähdä aiemmin luodut kiitosviestit.
Mukautettujen kunniamerkkien	Kiitos-asetukset	Oletusarvoisesti kaikki käyttäjät voivat luoda kunniamerkkejä. Tämä asetus rajoittaa

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Work.com-pääkäyttäjän valitseminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Work.com-ominaisuuksien ottaminen käyttöön:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Ominaisuus	Osio	Kuvaus
luomisen rajoittaminen		kunniamerkkien luomisen käyttäjille, joilla on Palkinto-objektin luontioikeus.
Palkintojen ottaminen käyttöön	Kehut-asetukset	Ota Palkinnot-ominaisuus käyttöön yhdistääksesi kunniamerkkeihin konkreettisia palkintoja. Palkkioiden luojat voivat ladata lahjakkoodeja luodakseen Palkkiovaroja. Katso lisätietoja palkintojen luomisesta "Palkintorahastot"-aiheesta.
Esimiesryhmien ottaminen käyttöön valmennukselle	Valmennus-asetukset	Ota esimiesryhmät käyttöön myöntääksesi esimiehille käyttöoikeudet heille raportoivien käyttäjien valmennustiloihin. Jos haluat ottaa tämän asetuksen käyttöön, sinun täytyy ottaa ensin Esimiesryhmät-asetus käyttöön Määritykset-valikon Jakoasetukset -osiosta.
Esimiesryhmien ottaminen käyttöön tavoitteille	Tavoite-asetukset	Ota esimiesryhmät käyttöön myöntääksesi esimiehille käyttöoikeudet heille raportoivien käyttäjien tavoitteisiin. Jos haluat ottaa tämän asetuksen käyttöön, sinun täytyy ottaa ensin Esimiesryhmät-asetus käyttöön Määritykset-valikon Jakoasetukset -osiosta.
Kalibroinnin ottaminen käyttöön	Työsuoritusarviointien asetukset	Ota Kalibrointi-ominaisuus käyttöön tarkastellaksesi ja päivittääksesi tiimien ja yksilöiden työsuoritusta.  Note: Performance Edition -organisaatioissa kalibrointi ei ole seuraavien profiilien käytettävissä: Sopimuspäällikkö, Markkinointikäyttäjä, Vain luku ja Ratkaisupäällikkö.
Taidot-ominaisuuden ottaminen käyttöön	Taidot-asetukset	Ota Taidot-ominaisuus käyttöön salliaksesi käyttäjien lisätä taitoja profiileihinsa ja kannattaa muiden käyttäjien taitoja. Tämän asetuksen ottaminen käyttöön korvaa Chatter-profiilien Tuntee aihealueen -widgetin.
Taitojen ja kannatusten muokkaamisen rajoittaminen tietueiden lisätietosivuille	Taidot-asetukset	Estää taitojen ja kannatusten suoramuuokkaamisen Chatter-profiileista ja rajoittaa muokkaamisen tietueiden lisätietosivuille. Tätä suositellaan, jos olet mukauttanut näitä objekteja mukautetuilla pakollisilla kentillä.  Note: Älä ota tätä asetusta käyttöön, jos haluat käyttää Chatter-profiileissa taitoja.
Taitojen automaattisten syöteviestien ottaminen käyttöön	Taidot-asetukset	Ota tämä käyttöön luodaksesi automaattisesti Chatter-syöteviestejä, kun käyttäjä lisää uuden taidon.
Ota ehdotetut taidot käyttöön	Taidot-asetukset	Ota ehdotetut taidot käyttöön, jolloin taito-widget ehdottaa käyttäjille lisättäviä taitoja heidän Chatter-aiheiden käyttönsä perusteella.

3. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Work.com-ominaisuuden käyttöoikeudet](#)

Work.com-ominaisuuden käyttöoikeudet

Kun Work.com on otettu käyttöön organisaatiollesi, myönnä käyttäjille Work.com-ominaisuuksien käyttöoikeudet joko profiileilla tai käyttöoikeusjoukoilla.

Pääkäyttäjät voivat myöntää käyttäjille Work.com-ominaisuuksien käyttöoikeudet profiilien tai käyttöoikeusjoukkojen avulla.



Note: Professional Edition -organisaatioiden täytyy myöntää käyttöoikeus olemassa olevien profiilien avulla.

- Profiili sisältää käyttöoikeudet ja käyttöoikeusasetukset, jotka määrittävät mitä käyttäjät voivat tehdä organisaatioissaan. Kullakin käyttäjällä voi olla vain yksi profiili. Lisätietoja profiilien luomisesta on kohdassa [Suositellut Work.com-profiilit](#).
- Käyttöoikeusjoukko on kokoelma asetuksia ja käyttöoikeuksia, jotka sallivat käyttäjien käyttää erilaisia työkaluja ja toimintoja. Käyttöoikeusjoukot laajentavat käyttäjien toimintojen käyttöoikeuksia vaikuttamatta heidän profiileihinsa. Lisätietoja asianmukaisten käyttöoikeusjoukkojen luomisesta on kohdassa [Suositellut Work.com-käyttöoikeusjoukot](#).

Jos organisaatiollesi on annettu Work.com Only -käyttäjälisenssejä, niihin sisältyy vakioimuotoinen Work.com Only -profiili. Pidä mielessä, ettet voi muokata vakioprofiilia, mutta voit kloonata sen ja muokata kloonattua profiilia.

KATSO MYÖS:

[Suositellut Work.com-käyttöoikeusjoukot](#)

[Work.com-käyttöoikeusjoukkojen kohdistaminen](#)

[Suositellut Work.com-profiilit](#)

[Work.com-profiilien kohdistaminen](#)

[Work.com-lisenssityypit](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Work.com-käyttöoikeusjoukkojen kohdistaminen

Kohdista käyttäjillesi Work.com-käyttöoikeuden sisältäviä käyttöoikeusjoukkoja Määrittäminen-valikosta.

Ennen kuin voit kohdistaa käyttöoikeusjoukkoja käyttäjillesi, sinun täytyy luoda Work.com-käyttöoikeuden sisältäviä käyttöoikeusjoukkoja. Lisätietoja on kohdassa [Suositellut Work.com-käyttöoikeusjoukot](#).

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Käyttäjät* ja valitse **Käyttäjät**.
2. Valitse käyttäjä.
3. Napsauta Käyttöoikeusjoukkojen kohdistukset -viiteluettelosta **Muokkaa kohdistuksia**.
4. Kohdista käyttöoikeusjoukko valitsemalla se Käytettävissä olevat käyttöoikeusjoukot -ruudusta ja napsauttamalla **Lisää**. Voit poistaa käyttöoikeusjoukon kohdistuksen valitsemalla sen Käyttöönnotetut käyttöoikeusjoukot -ruudusta ja napsauttamalla **Poista**.



Note: Käyttöoikeusjoukon kohdistukset -sivu näyttää käyttöoikeusjoukot:

- joihin ei ole liitetty lisenssiä. Voit esimerkiksi kohdistaa käyttöoikeusjoukon, jonka lisenssityypiksi valittiin **--Ei mitään--**. Varmista, että käyttäjän lisenssi sallii kaikki käyttöoikeusjoukon myöntämät asetukset ja käyttöoikeudet. Jos käyttäjä ei salli myönnettyjä asetuksia ja käyttöoikeuksia, kohdistus epäonnistuu.
- jotka vastaavat käyttäjän lisenssiä. Jos käyttäjän lisenssi on esimerkiksi Chatter Only, voit kohdistaa käyttöoikeusjoukkoja, joissa on Chatter Only -lisenssi.
- jotka koskevat vain käyttöoikeusjoukkolisenssejä. Oletetaan esimerkiksi, että luot käyttöoikeusjoukon nimeltään "Identity: Finance" ja liität sen käyttöoikeusjoukkolisenssiin "Identity Connect". Kun kohdistat käyttäjän Identity: Finance -käyttöoikeusjoukkoon, käyttäjä saa kaikki Identity Connect -käyttöoikeusjoukkolisenssiin sisältyvät ominaisuudet.

Jotkin käyttöoikeudet edellyttävät että käyttäjällä on käyttöoikeusjoukkolisenssit, ennen kuin käyttäjät saavat kyseiset käyttöoikeudet. Jos esimerkiksi lisää käyttöoikeuden "Identity Connect" käyttöoikeusjoukkoon "Identity", voit kohdistaa on "Identity"-käyttöoikeusjoukkoon vain käyttäjiä, joilla on Identity Connect -käyttöoikeusjoukkolisenssi.

5. Napsauta **Tallenna**.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Käyttöoikeusjoukkojen kohdistaminen:

- Käyttöoikeusjoukkojen kohdistusoikeus

Work.com-profiilien kohdistaminen

Kohdista käyttäjillesi Work.com-käyttöoikeuden sisältäviä profiileja Määitykset-valikosta.

Ennen kuin voit kohdistaa profiileja käyttäjillesi, sinun täytyy luoda Work.com-käyttöoikeuden sisältäviä profiileja. Lisätietoja on kohdassa [Suositellut Work.com-profiilit](#).

1. Kirjoita Määitykset-valikon **Pikahaku**-kenttään **Käyttäjät** ja valitse **Käyttäjät**.
2. Napsauta käyttäjän vierestä **Muokkaa**.
3. Valitse kohdistettava profiili **Profiili**-alasvetoluettelosta.
4. Napsauta **Tallenna**.

Work.com-lisenssityypit

Kun olet myöntänyt Work.com-ominaisuuksien käyttöoikeudet käyttöoikeusjoukoilla tai profiileilla, kohdista käyttäjille Work.com-lisenssi.

Work.com:illa on kaksi lisenssityyppiä.

- Work.com Only -käyttäjälisenssit on tarkoitettu käyttäjille, joilla ei ole Salesforce-lisenssiä ja jotka käyttävät vain Work.com-ominaisuuksia organisaatiossasi.



Note: Work.com Only -käyttäjälisenssit tarjoavat rajoitetun määrän hallintatoimintoja. Kohdista sen sijaan Work.com User Feature -lisenssejä käyttäjille, jotka tulevat hallitsemaan työsuoritusarviointien syklejä tai muita Work.com-ominaisuuksia.

- Work.com User Feature -lisenssit on tarkoitettu käyttäjille, joilla on myös Salesforce-lisenssi.

Saatat haluta määrittää Work.com-ominaisuuksia ennen kuin kohdistat lisenssejä kaikille käyttäjille.

Saatat esimerkiksi haluta rajoittaa Work.com-lisenssit alkuun vain pääkäyttäjille pitääksesi haluamasi ominaisuudet salassa niiden julkaisupäivään saakka.

KATSO MYÖS:

[Work.com Only -käyttäjälisenssien kohdistaminen](#)

[Work.com User Feature -lisenssien kohdistaminen](#)

[Work.com-ominaisuuksien yhteenveto](#)

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Profiilien kohdistaminen:

- Käyttäjien hallintaoikeus

EDITION-VERSIOT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Work.com Only -käyttäjälisenssien kohdistaminen

Kohdista Work.com Only -lisenssi käyttäjille, joilla ei ole Salesforce-lisenssiä ja jotka käyttävät vain Work.com:ia.

Work.com Only -käyttäjälisenssit tarjoavat rajoitetun määrän hallintatoimintoja. Kohdista sen sijaan Work.com User Feature -lisenssejä käyttäjille, jotka tulevat hallitsemaan työsuoritusarviointien syklejä tai muita Work.com-ominaisuuksia.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Käyttäjät* ja valitse **Käyttäjät**.
2. Napsauta käyttäjän vierestä **Muokkaa**.
3. Valitse **Käyttäjälisenssi**-alasvetovalikosta **Work.com Only**.
4. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Work.com-lisenssityypit](#)

[Work.com User Feature -lisenssien kohdistaminen](#)

Work.com User Feature -lisenssien kohdistaminen

Kohdista Work.com User Feature -lisenssi käyttäjille, joilla on myös Salesforce-lisenssi.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Käyttäjät* ja valitse **Käyttäjät**.
2. Napsauta käyttäjän vierestä **Muokkaa**.
3. Valitse oikealla puolella olevasta sarakkeesta **Work.com-käyttäjä**-valintaruutu.
4. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Work.com-lisenssityypit](#)

[Work.com Only -käyttäjälisenssien kohdistaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Käyttäjälisenssien kohdistaminen:

- Käyttäjien hallintaoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Käyttäjien ominaisuuslisenssien kohdistaminen:

- Käyttäjien hallintaoikeus

Määritä Work.com-ominaisuudet

Work.com-ominaisuuksien yhteenveto

Useimmat Work.com-ominaisuudet vaativat Work.com-lisäosan, mutta joitakin on vapaasti saatavilla Sales Cloud -käyttäjille.

Käyttäjät voivat käyttää Taidot- ja Kiitos-ominaisuuksia (pois lukien Palkkiot) ilman Work.com:ia. Muut ominaisuudet vaativat Work.com-lisäosan.

Taulukko 8: Käytettävissä olevat Work.com-ominaisuudet

Ominaisuus	Vaatii Work.com-lisäosan
Kehut: Luo ja myönnä kiitos-kunniamerkkejä	
Kehut: Luo ja myönnä palkkio-kunniamerkkejä	✓
Taidot: Jaa ja vahvista taitoja	
Tavoitteet: Määritä ja seuraa töitäsi	✓
Valmennus: Tarjoa reaaliaikaista valmennusta	✓
Palaute: Anna ja tarjoa palautetta	✓
Työarviointi: Seuraa suorituskyykyjen tietoja	✓
Kalibrointi: Visualisoi ja muuta suorituskyykytietoja	✓

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa



Note: Suosittelemme, että otat Chatterin käyttöön riippumatta organisaatiosi Edition-versiosta. Monet Work.com-ominaisuudet käyttävät Chatter-syötettä käyttäjien tiedottamiseen ja heidän kanssaan vuorovaikuttamiseen. Jos haluat varmistaa, että on Chatter käytössä, kirjoita Määrittelyt-valikon **Pikahaku**-kenttään *Chatter-asetukset*, valitse **Chatter-asetukset** ja varmista, että Chatter-asetukset on käytössä.

Voit mukauttaa missä eri välilehdet, kuten Tavoitteet ja Palaute, näytetään Work.com-sovelluksessa ja käyttäjäprofileissa. Kirjoita Määrittelyt-valikon **Pikahaku**-kenttään *Sovellukset*, valitse **Sovellukset** ja tee muutoksia haluamiisi sovelluksiin ja alavälilehtisovelluksiin. Lisätietoja on Salesforce-ohjeen aiheessa Alavälilehtisovellusten hallinta.

KATSO MYÖS:

[Work.com-toteutuksen yhteenveto](#)

[Kiitos- ja Taidot-ominaisuudet](#)

[Tavoitteet- ja Valmennus-ominaisuudet](#)

[Työsuoritusarviointi- ja Kalibrointi-ominaisuudet](#)

[Work.com-raporttien ja -mittaristojen yhteenveto](#)

Kiitos- ja Taidot-ominaisuudet

Aloita Kiitos- ja Taidot-ominaisuuksien käyttö määrittämällä kiitokset Chatter-julkaisijaan ja kohdistamalla julkaisija-asettelun profiileille.

Varmista, että olet ottanut haluamasi Kiitos- ja Kehut-ominaisuudet käyttöön ennen niiden määrittämistä. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään "Work.com-asetukset", valitse

Work.com-asetukset ja ota käyttöön haluamasi asetukset.

Yksityiskohtaisia lisätietoja palkkioiden luomisesta on kohdassa [Palkintorahastot](#) Salesforce-ohjeessa.

Lisäksi löydät lisätietoja taitojen mukauttamisesta [Taitojen mukauttaminen](#) -aiheesta.

KATSO MYÖS:

[Work.com-ominaisuuksien yhteenveto](#)

[Kiitosten määrittäminen Chatter-julkaisijassa ja Salesforce1-toimintopalkissa](#)

[Julkaisija-asettelun kohdistaminen profiileille](#)

Kiitosten määrittäminen Chatter-julkaisijassa ja Salesforce1-toimintopalkissa

Voit muuttaa Kiitos-toiminnon sijaintia Chatter-julkaisijassa ja Salesforce1-toimintopalkissa tai jopa piilottaa sen tietyiltä profiileilta.

Chatter-julkaisijan muokkaaminen vaatii, että julkaisija on käytössä.

1. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Chatter-asetukset* ja valitse **Chatter-asetukset**.
2. Varmista, että *Ota julkaisijan toiminnot käyttöön* on valittuna Julkaisijan toiminnot -osiossa. Jos se ei ole käytössä, napsauta **Muokkaa**, valitse *Ota julkaisijatoiminnot käyttöön* ja napsauta **Tallenna**.
3. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Julkaisija-asettelut* ja valitse **Julkaisija-asettelut**.
4. Napsauta globaalin julkaisija-asettelun vierestä **Muokkaa**.
5. Vedä **Kiitos**-toiminto sijaintiin, jossa haluat sen näyttää Chatter-julkaisijassa ja Salesforce1-toimintopalkissa.
6. Napsauta **Tallenna**.

Voit piilottaa kiitokset tietyiltä käyttäjiltä muuttamalla profiilien näkyvyysasetuksia.

KATSO MYÖS:

[Kiitos- ja Taidot-ominaisuudet](#)

[Julkaisija-asettelun kohdistaminen profiileille](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Toimintojen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Julkaisija-asettelun kohdistaminen profiileille

Kohdista käyttäjäprofiileille Kiitos-ominaisuuden sisältävä julkaisija-asettelu. Näiden profiilien käyttäjät voivat kiittää työtovereitaan suoraan julkaisijasta.

Jos et halua tarjota tätä ominaisuutta kaikille organisaatiosi käyttäjille, luo toinen asettelu ilman Kiitos-ominaisuutta ja kohdista se profiilille. Kyseisen käyttäjän profiilit eivät näe Kiitos-ominaisuutta julkaisijassaan.

1. Kirjoita Määrytykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Julkaisija-asettelut* ja valitse **Julkaisija-asettelut**.
2. Napsauta **Julkaisija-asettelun kohdistus**.
3. Napsauta **Muokkaa kohdistusta**.
4. Valitse käyttäjäprofiili napsauttamalla sen riviä taulukosta.
5. Valitse Käytettävä julkaisija-asettelu -alasvetovalikosta globaali julkaisija-asettelu, jonka haluat kohdistaa valittuun profiiliin.
6. Tallenna asettelu.

KATSO MYÖS:

[Kiitos- ja Taidot-ominaisuudet](#)

[Kiitosten määrittäminen Chatter-julkaisijassa ja Salesforce1-toimintopalkissa](#)

Tavoitteet- ja Valmennus-ominaisuudet

Ota käyttöön syöte- ja historiaseuranta seurataksesi tavoitteita ja valmennusta tarkemmin.



Note: Ota Chatter käyttöön organisaatiossasi ennen Tavoitteet- ja Valmennus-ominaisuuksien määrittämistä.

Syöteseuranta sallii käyttäjiesi nähdä Chatter-syötteessään päivityksiä niihin liittyvistä muutoksista. Historiaseuranta salli sinun seurata tärkeiden kenttien muutoksia. Suosittelemme seuraamaan Tavoite-, Mittataulukko- ja Valmennus-objektien muutoksia.

Tuo yhtiön avaintavoitteet esille, jotta käyttäjäsi näkevät yhtiönlaajuiset tavoitteet.

KATSO MYÖS:

[Work.com-ominaisuuksien yhteenveto](#)

[Syöteseurannan ottaminen käyttöön tavoitteille](#)

[Syöteseurannan ottaminen käyttöön valmennukselle](#)

[Syöteseurannan ottaminen käyttöön mittataulukkoille](#)

[Tavoite-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)

[Valmennus-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)

[Mittataulukkokenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)

[Yhtiön avaintavoitteiden määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Pikatoimintojen määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Syöteseurannan ottaminen käyttöön tavoitteille

Seuraa tavoitteiden päivityksiä, jotta käyttäjät voivat saada ilmoituksia niiden tärkeistä muutoksista. Määritä tavoitteiden päivitykset, joista ihmisille tulisi ilmoittaa, ja valitse seurattavat kentät.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Syöteseuranta* ja valitse **Syöteseuranta**.
2. Napsauta Tavoite-objektia.
3. Napsauta **Ota syöteseuranta käyttöön** -valintaruutua.
4. Valitse kentät, joita haluat seurata.



Vihje: Sinun kannattaa seurata erityisesti tavoitteiden Suorituspäivä-, Eräpäivä-, Omistajan nimi-, Edistymisen- ja Kaikki asiaan liittyvät objektit -kenttiä.

5. Valitse **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Tavoitteet- ja Valmennus-ominaisuudet](#)

[Syöteseurannan ottaminen käyttöön valmennukselle](#)

[Tavoite-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)

[Valmennus-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)

[Yhtiön avaintavoitteiden määrittäminen](#)

Syöteseurannan ottaminen käyttöön valmennukselle

Seuraa valmennustilojen päivityksiä, jotta käyttäjät voivat saada ilmoituksia niiden tärkeistä muutoksista.

Määritä valmennuksen päivitykset, joista ihmisille tulisi ilmoittaa, ja valitse seurattavat kentät.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Syöteseuranta* ja valitse **Syöteseuranta**.
2. Napsauta Valmennus-objektia.
3. Napsauta **Ota käyttöön syöteseuranta** -valintaruutua.
4. Valitse kentät, joita haluat seurata.



Vihje: Valmennusta varten kannattaa seurata Ei-aktiivinen- ja Kaikki asiaan liittyvät objektit -kenttiä.

5. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Tavoitteet- ja Valmennus-ominaisuudet](#)

[Syöteseurannan ottaminen käyttöön tavoitteille](#)

[Tavoite-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)

[Valmennus-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)

[Yhtiön avaintavoitteiden määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Syötteissä seurattujen kenttien mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Syötteissä seurattujen kenttien mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Syöteseurannan ottaminen käyttöön mittataulukoille

Seuraa tavoitteiden päivityksiä, jotta käyttäjät voivat saada ilmoituksia niiden tärkeistä muutoksista. Määritä mittataulukoiden päivitykset, joista ihmisille tulisi ilmoittaa, ja valitse seurattavat kentät.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään *Syöteseuranta* ja valitse **Syöteseuranta**.
2. Napsauta Mittataulukko-objektia.
3. Napsauta **Ota käyttöön syöteseuranta** -valintaruutua.
4. Valitse kentät, joita haluat seurata.



Vihje: Sinun kannattaa seurata erityisesti mittataulukoiden Kommentti-, Suorituspäivä-, Nykyinen arvo-, Eräpäivä-, Tavoite-, Alkuarvo-, Omistajan nimi-, Tila-, Kohdearvo- ja Kaikki asiaan liittyvät objektit -kenttiä.

5. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Tavoitteet- ja Valmennus-ominaisuudet](#)

Tavoite-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön

Seuraa Tavoite-objektin muutoksia auditointia varten.

Suosittellemme seuraamaan Suorituspäivä-, Eräpäivä-, Omistajan nimi-, Edistyminen-, Alkamispäivä-, Tila- ja Kuvaus-kenttiä.

1. Siirry tavoitteiden objektin hallinta-asetuksista Kentät-osioon.
2. Napsauta **Määritä historiatietojen seuranta**.
3. Valitse enintään 20 seurattavaa kenttää.
4. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Tavoitteet- ja Valmennus-ominaisuudet](#)

[Syöteseurannan ottaminen käyttöön tavoitteille](#)

[Syöteseurannan ottaminen käyttöön valmennukselle](#)

[Valmennus-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)

[Yhtiön avaintavoitteiden määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Syötteissä seurattujen kenttien mukauttaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Seurattavien kenttien määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Valmennus-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön

Seuraa Valmennus-objektin muutoksia auditointia varten.

Suosittellemme seuraamaan Valmentaja-, Ei-aktiivinen-, Omistajan nimi- ja Valmennettava henkilö-kenttiä.

1. Siirry tavoitteiden objektin hallinta-asetuksista Kentät-osioon.
2. Napsauta **Määritä historiaseuranta**.
3. Valitse enintään 20 seurattavaa kenttää.
4. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

- [Tavoitteet- ja Valmennus-ominaisuudet](#)
- [Syöteseurannan ottaminen käyttöön tavoitteille](#)
- [Syöteseurannan ottaminen käyttöön valmennukselle](#)
- [Tavoite-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)
- [Yhtiön avaintavoitteiden määrittäminen](#)

Mittataulukkokenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön

Seuraa Mittataulukko-objektin muutoksia auditointia varten.

Suosittellemme seuraamaan Kommentti-, Suorituspäivä-, Nykyinen arvo-, Eräpäivä-, Tavoite-, Alkuarvo-, Omistajan nimi-, Tila-, Kohdearvo-, Paino- ja Kuvaus-kenttiä.

1. Siirry mittataulukoiden objektin hallinta-asetuksista Kentät-osioon.
2. Napsauta **Määritä historiatietojen seuranta**.
3. Valitse enintään 20 seurattavaa kenttää.
4. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

- [Tavoitteet- ja Valmennus-ominaisuudet](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional**-, **Enterprise**-, **Performance**-, **Unlimited**- ja **Developer**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Seurattavien kenttien määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Seurattavien kenttien määrittäminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Yhtiön avaintavoitteiden määrittäminen

Yhtiön avaintavoitteet sallivat kaikkien organisaatiosi käyttäjien nähdä yhtiönlaajuisen tavoitteen, kun olet myöntänyt sen jako-oikeudet tavoitteen lisätietosivulta. Yhtiön avaintavoitteita voivat luoda Work.com-pääkäyttäjät ja käyttäjät, joille on myönnetty tavoitteiden käyttöoikeus.

Voit määrittää kenttätason suojauksen myös käyttöoikeusjoukoilla.

1. Siirry tavoitteiden objektin hallinta-asetuksista Kentät-osioon.
2. Napsauta **Yhtiön avaintavoite** -kentän otsikkoa.
3. Napsauta **Määritä kenttätason suojaus**.
4. Varmista, että **Näkyvissä**-valintaruutu on valittuna kaikille profiileille, joilla on tavoitteiden käyttöoikeus.
5. Varmista, että **Vain luku** -valintaruutu ei ole valittuna profiileille, joiden tulisi voida luoda yhtiön avaintavoitteita.
6. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Tavoitteet- ja Valmennus-ominaisuudet](#)

[Syöteseurannan ottaminen käyttöön tavoitteille](#)

[Syöteseurannan ottaminen käyttöön valmennukselle](#)

[Tavoite-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)

[Valmennus-kenttien historiaseurannan ottaminen käyttöön](#)

Työsuoritusarviointi- ja Kalibrointi-ominaisuudet

Määritä kalibrointiraportteja verrataksesi ja päivittääksesi suorituskykyarvioita kaikkialla organisaatiossasi.

Work.com-työsuoritusarvioinnit keräävät palautetta organisaatiosi ihmisistä asiakaskyselyiden kautta. Voit luoda, ottaa käyttöön ja jakaa erilaisia työsuoritusarviointia organisaatioissasi hallitsemalla työsuoritusarviointisyklejä. Kun käyttäjät ovat lähettäneet työsuoritusarvioinnin tiedot, voit tarkastella ja päivittää työsuoritusten arvosanoja organisaatiossa kalibrointiominaisuuden avulla.

Voit luoda ja ottaa käyttöön työsuoritusarviointisyklejä **Suoritusjaksot**-välilehdestä. Käyttäjät, joilla on Arviointisyklin esimies -käyttöoikeusjoukko tai -profiili, voivat nähdä **Suoritusjaksot**-alavälilehden.

Yksityiskohtaisia lisätietoja työsuoritusarviointisykliin luomisesta ja käyttöönottamisesta on kohdassa [Työsuoritusarviointisykliin yhteenvedo](#) Salesforce-ohjeessa. Lisätietoja kalibrointiominaisuudesta on [Kalibroinnin yhteenvedo](#) -aiheessa.

KATSO MYÖS:

[Work.com-ominaisuuksien yhteenvedo](#)

[Kalibrointiraporttien määrittäminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kenttätason suojauksen määrittäminen:

- Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus

JA

Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Kalibrointiraporttien määrittäminen

Kalibrointiraportit täytetään työsuoritusarviointien syklien tiedoilla. Ne on tarkoitettu esimiehille ja johtajille, jotta he voivat arvioida tiimiensä tai organisaatioidensa yleistä työsuoritusta. Ennen kuin voit käyttää kalibrointiominaisuutta, sinun täytyy luoda raportti, joka lataa työsuoritusarviointien tiedot.

Määritä oma kalibrointiraporttisi tai lataa kalibrointiraporttien paketti Pakettien asennus -sivulta.

- [Tuotantoympäristön kalibroinnin raporttipaketti](#)
- [Sandbox-ympäristön kalibroinnin raporttipaketti](#)

1. Valitse kalibrointiraportti Kalibrointi-välilehden alasetteluvalikosta.
2. Napsauta **Tarkastele/muokkaa raporttia**.
3. Napsauta **Tallenna nimellä**.
4. Kirjoita nimi, valinnainen kuvaus ja yksilöllinen nimi ja määritä raportin kansion.

Jos raportti tallennetaan julkiseen kansioon, sen näkevät kaikki, joilla on kansion tarkastelu-oikeus. Käyttäjät näkevät kuitenkin vain työsuoritusarviointit, joihin heillä on käyttö-oikeus. Jos kalibrointiraportti tallennetaan "Omat henkilökohtaiset mukautetut raportit" -kansioon, vain sinä voit nähdä sen.

5. Napsauta **Tallenna ja palaa raporttiin**.



Vihje: Voit myös luoda uuden raportin. Kun raportti täyttää tietyt ehdot, se ilmestyy automaattisesti Kalibrointi-alasetteluvalikkoon.

- Raportin tyyppin täytyy olla **Work.com-kalibrointi**.
- Raportin muodon täytyy olla **Yhteenveto** ja sen täytyy olla ryhmitetty Palautekysymyksen nimi- ja Palaute-arvojen mukaan.
- Raportissa tulisi olla seuraavat sarakkeet:
 - Työsuorituskyklin tunnus
 - Palautepyynnön tunnus
 - Palautteen tunnus
 - Aihe: Käyttäjätunnus
 - Aihe: Koko nimi (tai Aihe: Etunimi ja Aihe: Sukunimi)
- Raportti täytyy suodattaa vain yhden työsuoritusarvioinnin syklin tarkastelemiseen.

Kun olet ladannut paketin tai luonut raportin, joka täyttää ehdot, se ilmestyy automaattisesti Kalibrointi-alasetteluvalikkoon.

KATSO MYÖS:

[Työsuoritusarviointi- ja Kalibrointi-ominaisuudet](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kalibrointi-välilehden tarkasteleminen:

- Work.com-kalibroinnin käyttöönotto-oikeus

Määritä Work.com-raportit

Work.com-raporttien ja -mittaristojen yhteenveto

Käytä raportteja ja mittaristoja nähdäksesi miten Work.com-ominaisuuksia käytetään organisaatiossasi.

Salesforce-raportit ja -mittaristot ovat kaikkien Work.com-käyttäjien käytettävissä. Pääkäyttäjien tulisi asentaa Work.com-versiotaan vastaava raporttipaketti. Work.com-raporttipakettiin sisältyy:

- Work.com-objektien mukautetut raporttityypit
- Work.com-objektien mukautetut kentät
- Mittaristoesimerkkejä

Asenna jokin alla olevista paketeista ostamasi Work.com-version perusteella. Jos organisaatiollasi on esimerkiksi Work.com Align, asenna vain Align-paketti. Voit tarkastaa Work.com-versiosi tuotesopimuksestasi.

Note:

- Varmista ennen paketin asentamista, että olet ottanut Work.com-versioosi liittyvät ominaisuudet käyttöön. Paketti asennetaan oikein vain, jos olet ottanut ominaisuudet käyttöön etukäteen.
- Jos ostit Work.com-tuotteen Spring '15 -julkaisun jälkeen, asenna Work.com Perform -paketti.
- Kaikkien pakettien asentaminen ei ole mahdollista tai tarpeellista.

Tuotantopaketit:

- [Work.com Motivate](#)
- [Work.com Align](#)
- [Work.com Perform](#)
- [Kiitos- ja Taidot-ominaisuuksien raportit ja mittaristot](#)

Sandbox-paketit:

- [Work.com Motivate](#)
- [Work.com Align](#)
- [Work.com Perform](#)
- [Kiitos- ja Taidot-ominaisuuksien raportit ja mittaristot](#)

KATSO MYÖS:

[Work.com-toteutuksen yhteenveto](#)

[Work.com-ominaisuuksien yhteenveto](#)

[Work.com-raporttien ja -mittaristojen lisätiedot](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Work.com-raporttien ja -mittaristojen lisätiedot

Raporttipakettiin sisältyvät Work.com-raportit ja -mittaristot ovat hyvä paikka aloittaa työt. Käytä alla olevia esimerkkejä luodaksesi organisaatiollesi hyödyllisiä raportteja ja mittaristoja

Work.com Perform -paketin raportit

Nämä raportit ovat käytettävissä, kun olet asentanut [Work.com Perform](#) -paketin. Work.com-raportit on organisoitu kansioihin niiden ominaisuuksien perusteella:

- Work.com Coaching Reports
- Work.com Goal Reports
- Work.com Performance Summary Reports
- Work.com Recognition Reports
- Work.com Skills Reports

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Taulukko 9: Work.com Coaching Reports

Raportin nimi	Kuvaus
Coaching Activities (Tasks and Events)	Valmennustiloihin liittyvät tehtävät ja tapahtumat
Coaching Activities Team - Last 30 Days	Oman tiimisi valmennustoimet edellisen 30 päivän ajalta
Coaching Activity Last 30 Days	Valmennustoimet edellisen 30 päivän ajalta, osastoittain lajiteltuna
Coaching Coverage Report	Prosenttiosuus käyttäjistä, joilla on valmennustiloja, osastoittain
Coaching Events by Relationship	Valmennustiloihin liittyvät tapahtumat
Coaching Relationships	Kaikki organisaatiosi valmennustilat

Taulukko 10: Work.com Goal Reports

Raportin nimi	Kuvaus
All Goals	Kaikki organisaatiosi tavoitteet
All Metrics	Kaikki organisaatiosi mittataulukot
Goals Created by Date	Tavoitteet lajiteltuna niiden luontipäivän perusteella
Key Company Goal Progress	Yhtiön avaintavoitteet, niiden tilat ja muut lisätiedot
Metrics Flagged as Behind or Critical	Mittataulukot, joiden tila on Eräntynyt tai Kriittinen
Stale Goals	Tavoitteet, joita ei ole muokattu 30 päivään
Work.com Team Goals Progress	Tiimisi tavoitteet ja niiden edistyminen

Taulukko 11: Work.com-työsuoritusarviointiraportit

Raportin nimi	Kuvaus
All Active Users with a Manager	Kaikki organisaatiosi aktiiviset käyttäjät, joilla on esimies

Raportin nimi	Kuvaus
Manager Questions - X	Esimiehen kysymykset, jotka kysytään työsuoritusarvioinnissa
Performance Answers by Question - Q1	Esimerkkiraportti työsuoritusarviointisyklin aktiivisuuden seuraamiseen
Performance Answers by Question - Q3	Esimerkkiraportti työsuoritusarviointisyklin aktiivisuuden seuraamiseen
Performance Summaries by Department	Osaston perusteella ryhmitetyt työsuoritusarvioinnit
Performance Summaries with Answers - Q1	Esimerkkiraportti työsuoritusarviointisyklin aktiivisuuden seuraamiseen
Performance Summaries with Answers - Q3	Esimerkkiraportti työsuoritusarviointisyklin aktiivisuuden seuraamiseen
Performance Summary Cycle Status Update	Pyynnön tila eri työsuoritusarvioinneissa
Self Summary Questions - X	Itsearviointeissa esitetyt kysymykset
Summary Cycle Details	Osallistujien prosenttiosuus per työsuoritus sykli
Summary Cycle Details - Submitted	Lähetettyjen pyyntöjen prosenttiosuus per työsuoritus sykli

Taulukko 12: Work.com Recognition Reports

Raportin nimi	Kuvaus
Badges Given - By Date Given	Annetut kunniamerkit, ryhmitetty niiden antamisen päivämäärän mukaan
Breakdown of Badges Given	Annetut kunniamerkit, ryhmitetty yksittäisten kunniamerkkien ja kunniamerkin antajan roolin mukaan
Breakdown of Badges Received	Saadut kunniamerkit, ryhmitetty yksittäisten kunniamerkkien ja kunniamerkin saajan roolin mukaan
Reward Funds Given	Kunkin jaetun palkintorahaston summa
Reward Funds Remaining	Kunkin jäljellä olevan palkintorahaston summa
Thanks by Giver	Kunkin käyttäjän antamat kiitoskunniamerkit
Thanks Given - Recipient Data	Kunkin käyttäjän saamat kiitoskunniamerkit
Thanks Received by Role	Kunkin roolin saamat kiitoskunniamerkit

Taulukko 13: Work.com Skills Reports

Raportin nimi	Kuvaus
Most Endorsed People	Käyttäjät, joilla on eniten taitosuosituksia
Most Skilled People	Käyttäjät, joihin liittyy eniten taitotietueita

Raportin nimi	Kuvaus
New Skill Creation By Date	Taidot järjestettynä niiden luontipäivän perusteella
Skill Endorsements By Date	Kehut järjestettynä niiden luontipäivän perusteella
Skills Added To Profiles By Date	Taidot järjestettynä sen perusteella, milloin ne liitettiin eri käyttäjäprofileihin
Top Skills	Taidot järjestettynä yleisyyden perusteella

Work.com Perform -paketin mittaristot

Nämä mittaristot ovat käytettävissä, kun olet asentanut [Work.com Perform](#) -paketin.

- Work.com Coaching Dashboards
- Work.com Performance Summary Dashboards
- Work.com Recognition Dashboards
- Work.com Skills Dashboards

Taulukko 14: Work.com Coaching Dashboards

Raportin nimi	Kuvaus
Company Coaching Dashboard	Näyttää valmennuksen kattavuuden ja aktiivisuuden yhtiössäsi
Company Goals Dashboard	Näyttää yhtiön avaintavoitteet ja luotujen tavoitteiden määrän
Manager Coaching Dashboard	Näyttää tiimiisi liittyvät valmennukset ja tavoitteet

Taulukko 15: Work.com Performance Summary Dashboards

Raportin nimi	Kuvaus
Performance Cycle Dashboard	Näytä tilastoja tietyn työsuoritusyklin osallistujista, kysymyksistä ja edistymisestä

Taulukko 16: Work.com Recognition Dashboards

Raportin nimi	Kuvaus
Recognition Dashboard	Näyttää kunniamerkkilastoja sekä niitä myöntävät ja vastaanottavat käyttäjät
Recognition with Rewards Dashboard	Näyttää kunniamerkki- ja palkintotilastoja sekä niitä myöntävät ja vastaanottavat käyttäjät

Taulukko 17: Work.com Skills Dashboards

Raportin nimi	Kuvaus
Skills Dashboard	Näyttää organisaatiosi taitojen tilastoja

KATSO MYÖS:

[Work.com-raporttien ja -mittaristojen yhteenveto](#)

Suosittelut Work.com-käyttöoikeusjoukot

Luo erilaisia käyttöoikeusjoukkoja erityyppisille Work.com-käyttäjille.

Luo uusia käyttöoikeusjoukkoja kullekin Work.com-käyttäjätyypille.



Opastus: luo, muokkaa ja kohdistaa käyttöoikeusjoukkoja

Käytä alla olevia taulukoita kohdistaksesi oikeat objektiasetukset ja järjestelmäoikeudet kullekin käyttöoikeusjoukolle.

Vakiokäyttäjä

Vakiokäyttäjän käyttöoikeusjoukko tarjoaa käyttäjille kaikki Work.com-perustoiminnot.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Taulukko 18: Vakiokäyttäjän objektiasetukset

Objektin nimi	Välilehtiasetukset	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokaus	Päätyö	Kaikkien tietojen tilastus (KTT)	Kaikkien tietojen mukaus (KTM)
Kunniamerkit (välilehti)	Käytettävissä ☒ Näkyvissä ☒						
Valmennus (objekti)		☒	☒	☒			
Valmennus (välilehti)	Käytettävissä ☒ Näkyvissä ☒						
Asiakirjat		☒	☒	☒			
Suosituks		☒	☒	☒	☒		
Palaute (objekti)		☒	☒	☒	☒		
Palautekysymykset		☒	☒	☒			
Palautekysymysten joukot		☒	☒	☒			

Objektin nimi	Välilehtiasetukset	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokaus	Päätyö	Kaikkien tietojen luontioikeus (KTT)	Kaikkien tietojen muokaus (KTM)
Palautepyynnöt (ja Palaute-välilehti)	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Tavoitelinkit							
Tavoitteet (objekti)							
Tavoitteet (Suorituspäivä-kenttä)							
Tavoitteet (Yhtiön avaintavoite -kenttä)							
Tavoitteet (välilehti)	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Mittataulukoiden datalinkit							
Mittataulukot							
Työsuoritusyhtymät	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Kehut (välilehti)	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Palkintorahastot	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Palkintorahastojen tyypit	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Palkinnot							
Taidot	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Taidon käyttäjät							

Taulukko 19: Vakiokäyttäjän järjestelmäoikeudet

Järjestelmäoikeudet	Käytössä
API käytössä	✓
Tapahtumien muokkausoikeus	✓
Tehtävien muokkausoikeus	✓

Työsuoritusarviointisyklin esimies

Työsuoritusarviointisyklin esimies -käyttöoikeusjoukkoa käytetään tavallisesti työsuoritusarviointien luomiseen ja käyttöönottamiseen työntekijöille.

 **Note:** Tämä käyttöoikeusjoukko tulisi kohdistaa vakiokäyttäjän käyttöoikeusjoukon lisäksi.

Taulukko 20: Työsuoritusarviointisyklin esimiehen objektiasetukset

Objektin nimi	Välilehti-asetukset	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokaus	Päädös	Kaikkien tietojen tilastoitus (KTT)	Kaikkien tietojen mukautus (KTM)
Kalibrointi (välilehti)	Käytettävissä ✓ Näkyvissä ✓						
Palaute (objekti)		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palautekysymykset		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palautekysymysten joukot		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palautepyynnöt (ja Palaute-välilehti)	Käytettävissä ✓ Näkyvissä ✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Työsuoritusyykli	Käytettävissä ✓ Näkyvissä ✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Taulukko 21: Työsuoritusarviointisyklin esimiehen järjestelmäoikeudet

Järjestelmäoikeudet	Käytössä
Ota Work.com-kalibrointi käyttöön	✓
Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus	✓

Mukautettujen kunniamerkkien luoja

Mukautettujen kunniamerkkien luoja -käyttöoikeusjoukko sallii käyttäjien luoda mukautettuja kunniamerkkejä.



Note:

- Jos Rajoita mukautettujen kunniamerkkien luoja -valinta on käytössä, käyttäjillä täytyy myös olla Palkinto-objektin luontioikeus.
- Tämä käyttöoikeusjoukko tulisi kohdistaa vakiokäyttäjän käyttöoikeusjoukon lisäksi.

Taulukko 22: Mukautettujen kunniamerkkien luojan järjestelmäoikeudet

Järjestelmäoikeudet	Käytössä
Luo mukautettuja kunniamerkkimäärittäjiä	✓
Chatter-moderointioikeus	✓

Palkintojen luoja

Palkintojen luoja -käyttöoikeusjoukko on tarkoitettu käyttäjille, joiden tulisi voida linkittää kunniamerkkeihin konkreettisia palkintoja.



Note: Tämä käyttöoikeusjoukko tulisi kohdistaa vakiokäyttäjän käyttöoikeusjoukon lisäksi.

Taulukko 23: Palkintojen luojan objektiasetukset

Objektin nimi	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokausoikeus	Poisto-oikeus	Kaikkien tietojen tarkastelu-oikeus (KTT)	Kaikkien tietojen muokausoikeus (KTM)
Palkintorahastot	✓	✓	✓	✓		
Palkintorahastojen tyypit	✓	✓	✓	✓		
Palkinnot	✓	✓	✓	✓		

Taulukko 24: Palkintojen luojan järjestelmäoikeudet

Järjestelmäoikeudet	Käytössä
Luo mukautettuja kunniamerkkimäärittäjiä	✓

Work.com-pääkäyttäjä

Work.com-pääkäyttäjän käyttöoikeusjoukko tarjoaa käyttäjälle Work.com-objektien ja -ominaisuuksien täydet hallintaoikeudet. Tämä käyttöoikeusjoukko tulisi kohdistaa vakiokäyttäjän käyttöoikeusjoukon sijasta.

Taulukko 25: Vakiokäyttäjän objektiasetukset

Objektin nimi	Välilehtiasetukset	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokaus	Päätös	Kaikkien tietojen tallennus (KTT)	Kaikkien tietojen muokkaus (KTM)
Kunniamerkit (välilehti)	Käytettävissä						
	Näkyvissä						
Kalibrointi (välilehti)	Käytettävissä						
	Näkyvissä						
Valmennus (objekti)							
Valmennus (välilehti)	Käytettävissä						
	Näkyvissä						
Asiakirjat							
Suosituks							
Palaute (objekti)							
Palautekysymykset							
Palautekysymysten joukot							
Palautepyynnöt (ja Palaute-välilehti)	Käytettävissä						
	Näkyvissä						
Tavoitelinkit							
Tavoitteet (objekti)							
Tavoitteet (Suorituspäivä-kenttä)							
Tavoitteet (Yhtiön avaintavoite -kenttä)							
Tavoitteet (välilehti)	Käytettävissä						
	Näkyvissä						
Mittataulukoiden datalinkit							
Mittataulukot							

Objektin nimi	Välilehtiasetukset	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokaus	Päätös	Kaikkien tietojen luontioikeus (KTT)	Kaikkien tietojen muokaus (KTM)
Työsuoritusyöklit	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Kehut (välilehti)	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Palkintorahastot	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Palkintorahastojen tyypit	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Palkinnot							
Taidot	Käytettävissä  Näkyvissä 						
Taidon käyttäjät							

Taulukko 26: Work.com-pääkäyttäjän järjestelmäoikeudet

Järjestelmäoikeudet	Käytössä
API käytössä	
Luo mukautettuja kunniamerkkimäärittäyksiä	
Tapahtumien muokkausoikeus	
Tehtävien muokkausoikeus	
Ota Work.com-kalibrointi käyttöön	
Chatter-moderointioikeus	
Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus	

KATSO MYÖS:

[Work.com-ominaisuuden käyttöoikeudet](#)
[Work.com-käyttöoikeusjoukkojen kohdistaminen](#)

Suosittelut Work.com-profiilit

Luo erilaisia profileja erityyppisille Work.com-käyttäjille.

Luo uusi profiili kullekin Work.com-käyttäjätyypille. Lisätietoja profiilien luomisesta on kohdassa Työskentely profiilien alkuperäisessä käyttöliittymässä tai Työskentely profiilien parannetussa käyttöliittymässä, riippuen siitä, oletko ottanut profiilien parannetun käyttöliittymän käyttöön.



Note: Professional Edition -organisaatioiden täytyy myöntää käyttöoikeus olemassa olevien profiilien avulla. Work.com Only-, Chatter Only- ja vakiokäyttäjäprofiilit tarjoavat Work.com-objektien peruskäyttöoikeudet. Järjestelmänvalvoja-profiili myöntää käyttäjille kaikkien Work.com-ominaisuuksien täydet hallinto-oikeudet.

Käytä alla olevia taulukoita kohdistaksesi oikeat objekti-asetukset ja järjestelmäoikeudet kullekin profiilille.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

Vakiokäyttäjä

Vakiokäyttäjäprofiili tarjoaa käyttäjille kaikki Work.com-perustoiminnot.

Taulukko 27: Vakiokäyttäjän objekti-asetukset

Objektin nimi	Välilehtiasetukset	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokkaa	Poista	Kaikkien tietojen tilastus (KTT)	Kaikkien tietojen mukaus (KTM)
Kunniamerkit (välilehti)	Oletus käytössä						
Valmennus (objekti)		✓	✓	✓			
Valmennus (välilehti)	Oletus käytössä						
Asiakirjat		✓	✓	✓			
Suosituks		✓	✓	✓	✓		
Palaute (objekti)		✓	✓	✓	✓		
Palautekysymykset		✓	✓	✓			
Palautekysymysten joukot		✓	✓	✓			
Palautepyynnöt (ja Palaute-välilehti)	Oletus käytössä	✓	✓	✓			
Tavoitelinkit		✓	✓	✓	✓		
Tavoitteet (objekti)		✓	✓	✓	✓		
Tavoitteet (Suorituspäivä-kenttä)		✓					
Tavoitteet (Yhtiön avaintavoite -kenttä)		✓					

Objektin nimi	Välilehtiasetukset	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokkaa	Poista	Kaikkien tietojen tilastus (KTT)	Kaikkien tietojen mukaus (KTM)
Tavoitteet (välilehti)	Oletus käytössä						
Mittataulukon datalinkki		✓	✓	✓	✓		
Mittataulukot		✓	✓	✓	✓		
Työsuoritusyhtymä	Oletus käytössä	✓					
Kehut (välilehti)	Oletus käytössä						
Palkintorahastot	Oletus käytössä	✓					
Palkintorahastojen tyypit	Oletus käytössä	✓					
Palkinnot		✓					
Taidot	Oletus käytössä	✓	✓				
Taidon käyttäjät		✓	✓	✓	✓		

Taulukko 28: Vakiokäyttäjän järjestelmäoikeudet

Järjestelmäoikeudet	Käytössä
API käytössä	✓
Tapahtumien muokkausoikeus	✓
Tehtävien muokkausoikeus	✓

Työsuoritusarviointisyklin esimies

Työsuoritusarviointisyklin esimies -profiilia käytetään tavallisesti työsuoritusarviointien luomiseen ja käyttöönottamiseen työntekijöille.

Taulukko 29: Työsuoritusarviointisyklin esimiehen objektiasetukset

Objektin nimi	Välilehtiasetukset	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokkaa	Poista	Kaikkien tietojen tilastus (KTT)	Kaikkien tietojen mukaus (KTM)
Kunniamerkit (välilehti)	Oletus käytössä						
Kalibrointi (välilehti)	Oletus käytössä						
Valmennus (objekti)		✓	✓	✓	✓		
Valmennus (välilehti)	Oletus käytössä						

Objektin nimi	Välilehtiasetukset	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokkaa	Poista	Kaikkien tietojen tilaus (KTT)	Kaikkien tietojen mukaus (KTM)
Asiakirjat		✓	✓	✓			
Suosituks		✓	✓	✓	✓		
Palaute (objekti)		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palautekysymykset		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palautekysymysten joukot		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palautepyynnöt (ja Palaute-välilehti)	Oletus käytössä	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tavoitelinkit		✓	✓	✓	✓		
Tavoitteet (objekti)		✓	✓	✓	✓		
Tavoitteet (Suorituspäivä-kenttä)		✓					
Tavoitteet (Yhtiön avaintavoite -kenttä)		✓					
Tavoitteet (välilehti)	Oletus käytössä						
Mittataulukon datalinkki		✓	✓	✓	✓		
Mittataulukot		✓	✓	✓	✓		
Työsuoritusryhmät	Oletus käytössä	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kehut (välilehti)	Oletus käytössä						
Palkintorahastot	Oletus käytössä	✓					
Palkintorahastojen tyypit	Oletus käytössä	✓					
Palkinnot		✓					
Taidot	Oletus käytössä	✓	✓				
Taidon käyttäjät		✓	✓	✓	✓		

Taulukko 30: Työsuoritusarviointisyklin esimiehen järjestelmäoikeudet

Järjestelmän käyttöoikeudet	Käytössä
API käytössä	✓

Järjestelmän käyttöoikeudet	Käytössä
Tapahtumien muokkausoikeus	✓
Tehtävien muokkausoikeus	✓
Ota Work.com-kalibrointi käyttöön	✓
Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus	✓

Work.com-pääkäyttäjä

Work.com-pääkäyttäjän profiili tarjoaa käyttäjälle Work.com-objektien ja -ominaisuuksien täydet hallintaoikeudet.

Taulukko 31: Work.com-pääkäyttäjän objektiasetukset

Objektin nimi	Välilehtiasetukset	Lukuoikeus	Luontioikeus	Muokkaa	Poista	Kaikkien tietojen tilastus (KTT)	Kaikkien tietojen mukaus (KTM)
Kunniamerkit (välilehti)	Oletus käytössä						
Kalibrointi (välilehti)	Oletus käytössä						
Valmennus (objekti)		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Valmennus (välilehti)	Oletus käytössä						
Asiakirjat		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Suosituks		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palaute (objekti)		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palautekysymykset		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palautekysymysten joukot		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palautepyynnöt (ja Palaute-välilehti)	Oletus käytössä	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tavoitelinkit		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tavoitteet (objekti)		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tavoitteet (Suorituspäivä-kenttä)		✓					
Tavoitteet (Yhtiön avaintavoite -kenttä)		✓		✓			
Tavoitteet (välilehti)	Oletus käytössä						

Objektin nimi	Välilehtiasetukset	Lukuoikeus	Luo-oikeus	Muokkaa	Poista	Kaikkien tietojen tilastoitus (KTT)	Kaikkien tietojen mukautus (KTM)
Mittataulukon datalinkki		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mittataulukot		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Työsuoritusryhmät	Oletus käytössä	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kehut (välilehti)	Oletus käytössä						
Palkintorahastot	Oletus käytössä	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palkintorahastojen tyypit	Oletus käytössä	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palkinnot		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Taidot	Oletus käytössä	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Taidon käyttäjät		✓	✓	✓	✓	✓	✓

Taulukko 32: Work.com-pääkäyttäjän järjestelmäoikeudet

Järjestelmän käyttöoikeudet	Käytössä
API käytössä	✓
Luo mukautettuja kunniamerkkimäärittäjiä	✓
Tapahtumien muokkausoikeus	✓
Tehtävien muokkausoikeus	✓
Ota Work.com-kalibrointi käyttöön	✓
Chatter-moderointioikeus	✓
Määritysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus	✓

KATSO MYÖS:

[Work.com-ominaisuuden käyttöoikeudet](#)
[Work.com-profiilien kohdistaminen](#)

Hallitse Work.com-ominaisuuksia

Work.com-asetusten ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä

Work.com-asetussivulla voit ottaa käyttöön tai poistaa käytöstä organisaatiosi ominaisuuksia, kuten Kiitos, Palkinnot, Kalibrointi ja Taidot.

Work.com-lisenssi vaaditaan kaikille asetuksille, paitsi Kiitos- ja Taidot-asetuksille. Work.com on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**- tai **Unlimited Edition** -versiossa ja se sisältyy **Performance Edition** -versioon.

1. Kirjoita Määrittäminen-valikon **Pikahaku**-kenttään "Work.com-asetukset" ja valitse **Work.com-asetukset**.
2. Valitse Work.com -ominaisuus, jonka haluat ottaa käyttöön tai jonka haluat poistaa käytöstä.

Ominaisuus	Osio	Kuvaus
Kiitos-ominaisuuden ottaminen käyttöön	Kiitos-asetukset	Ota Kiitos-ominaisuus käyttöön salliaksesi käyttäjien kehua muita käyttäjiä kiitos-kunniamerkeillä Chatter-syötteessä. Tällöin käyttäjät eivät näe Kiitä-toimintoa Chatter-julkaisijassa. He voivat kuitenkin yhä nähdä aiemmin luodut kiitosviestit.
Mukautettujen kunniamerkkien luomisen rajoittaminen	Kiitos-asetukset	Oletusarvoisesti kaikki käyttäjät voivat luoda kunniamerkkejä. Tämä asetus rajoittaa kunniamerkkien luomisen käyttäjille, joilla on Palkinto-objektin luontioikeus.
Palkintojen ottaminen käyttöön	Kehut-asetukset	Ota Palkinnot-ominaisuus käyttöön yhdistääksesi kunniamerkkeihin konkreettisia palkintoja. Palkkioiden luojat voivat ladata lahjakodeja luodakseen Palkkiovaroja. Katso lisätietoja palkintojen luomisesta "Palkintorahastot"-aiheesta.
Esimiesryhmien ottaminen käyttöön valmennukselle	Valmennus-asetukset	Ota esimiesryhmät käyttöön myöntääksesi esimiehille käyttöoikeudet heille raportoivien käyttäjien valmennustiloihin. Jos haluat ottaa tämän asetuksen käyttöön, sinun täytyy ottaa ensin Esimiesryhmät-asetus käyttöön Määrittäminen-valikon Jakoasetukset -osiosta.
Esimiesryhmien ottaminen käyttöön tavoitteille	Tavoite-asetukset	Ota esimiesryhmät käyttöön myöntääksesi esimiehille käyttöoikeudet heille raportoivien käyttäjien tavoitteisiin. Jos haluat ottaa tämän asetuksen käyttöön, sinun täytyy ottaa ensin Esimiesryhmät-asetus käyttöön Määrittäminen-valikon Jakoasetukset -osiosta.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

KÄYTTÄJOIKEUDET

Work.com-asetusten muokkaaminen:

- Sovelluksen mukautusoikeus

Ominaisuus	Osio	Kuvaus
Kalibroinnin ottaminen käyttöön	Työsuoritusarviointien asetukset	Ota Kalibrointi-ominaisuus käyttöön tarkastellaksesi ja päivittääksesi tiimien ja yksilöiden työsuoritusta.  Note: Performance Edition -organisaatioissa kalibrointi ei ole seuraavien profiilien käytettävissä: Sopimuspäällikkö, Markkinointikäyttäjä, Vain luku ja Ratkaisupäällikkö.
Taidot-ominaisuudet ottaminen käyttöön	Taidot-asetukset	Ota Taidot-ominaisuus käyttöön salliaksesi käyttäjien lisätä taitoja profiileihinsa ja kannattaa muiden käyttäjien taitoja. Tämän asetuksen ottaminen käyttöön korvaa Chatter-profiilien Tuntee aihealueen -widgetin.
Taitojen ja kannatusten muokkaamisen rajoittaminen tietueiden lisätietosivuille	Taidot-asetukset	Estää taitojen ja kannatusten suoramuuokkaamisen Chatter-profiileista ja rajoittaa muokkaamisen tietueiden lisätietosivuille. Tätä suositellaan, jos olet mukauttanut näitä objekteja mukautetuilla pakollisilla kentillä.  Note: Älä ota tätä asetusta käyttöön, jos haluat käyttää Chatter-profiileissa taitoja.
Taitojen automaattisten syöteviestien ottaminen käyttöön	Taidot-asetukset	Ota tämä käyttöön luodaksesi automaattisesti Chatter-syöteviestejä, kun käyttäjä lisää uuden taidon.
Ota ehdotetut taidot käyttöön	Taidot-asetukset	Ota ehdotetut taidot käyttöön, jolloin taito-widget ehdottaa käyttäjille lisättäviä taitoja heidän Chatter-aiheiden käyttönsä perusteella.

3. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

[Work.com-toteutuksen yhteenveto](#)
[Suorituskykykysylien yleiskatsaus](#)
[Work.com-versiot ja -käyttöoikeudet](#)
[Kalibroinnin yhteenveto](#)
[Taitojen mukauttaminen](#)
[Tukitapauksen luominen](#)

Work.com-versiot ja -käyttöoikeudet

Useimmat Work.com-ominaisuudet vaativat Work.com-lisäosan, mutta Taidot- ja Kiitos-toiminnot (pois lukien Palkkiot) ovat vapaasti Sales Cloud -käyttäjien käytettävissä. Eri tehtävien edellyttämät käyttöoikeudet ja valinnat on eroteltu ominaisuuksittain.

Yleiset Work.com-hallintatehtävät

Tämä sisältää Work.com:in hallinta- ja toteutustehtävät.

Hallintatehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Work.com-ominaisuuksien ottaminen käyttöön:	Sovelluksen mukautusoikeus
Work.com-pääkäyttäjän valitseminen:	Sovelluksen mukautusoikeus
Käyttöoikeusjoukkojen kohdistaminen:	Käyttöoikeusjoukkojen kohdistusoikeus
Profiilien kohdistaminen:	Käyttäjien hallintaoikeus
Käyttäjälisenssien kohdistaminen:	Käyttäjien hallintaoikeus
Käyttäjien ominaisuuslisenssien kohdistaminen:	Käyttäjien hallintaoikeus
Toimintojen määrittäminen:	Sovelluksen mukautusoikeus
Syötteissä seurattujen kenttien mukauttaminen:	Sovelluksen mukautusoikeus
Kenttätason suojauksen määrittäminen:	Profiilien ja käyttöoikeusjoukkojen hallintaoikeus Sovelluksen mukautusoikeus

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Work.com on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versiossa ja se sisältyy **Performance Edition** -versioon.

Kiitos- ja Palkkiot-ominaisuuksien tehtävät

Tämä osio sisältää Work.com-loppukäyttäjien tehtävät, kuten kiitoskunniamerkkien ja palkkioiden tarkastelemisen ja luomisen.

Loppukäyttäjän tehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Kunniamerkit-välilehden tarkasteleminen:	Ylimääräisiä käyttöoikeuksia ei vaadita
Kunniamerkin laatiminen:	Asiakirjojen luontioikeus "Rajoita mukautettujen kunniamerkkien luojia" -asetus ei ole oletusarvoisesti käytössä. Jos asetus on käytössä, käyttäjät tarvitsevat mukautettujen kunniamerkkien määritelmien luontioikeuden.
Palkintorahastojen tarkasteleminen:	Palkintorahastojen lukuoikeus
Palkintorahastojen luominen:	Palkintojen luontioikeus Palkintorahastojen luontioikeus
Palkintorahastotyyppien tarkasteleminen:	Palkintorahastotyyppien lukuoikeus

Loppukäyttäjän tehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Palkintorahastotyyppien luominen:	Palkintorahastotyyppien luontioikeus Palkintorahastojen luku- ja luontioikeus Palkintojen luku- ja luontioikeus

Taidot-ominaisuuden tehtävät

Tämä osio sisältää taitoja käyttävien Work.com-loppukäyttäjien tehtävät.

Loppukäyttäjän tehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Taitojen lisääminen:	Taitojen ja taitojen käyttäjien luontioikeus
Taitojen poistaminen:	Taitojen lukuoikeus Taitokäyttäjien poisto-oikeus
Taitojen kannattaminen:	Kannatuksien luontioikeus Taitojen ja taitojen käyttäjien lukuoikeus

Tavoitteet-ominaisuuden tehtävät

Tämä osio sisältää tavoitteita käyttävien Work.com-loppukäyttäjien tehtävät.

Loppukäyttäjän tehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Tavoitteiden tarkasteleminen:	Tavoitteiden ja tavoitelinkkien lukuoikeus
Tavoitteiden luominen:	Tavoitteiden ja tavoitelinkkien luontioikeus
Tavoitteiden muokkaaminen:	Tavoitteiden ja tavoitelinkkien muokkausoikeus
Tavoitteiden poistaminen:	Tavoitteiden ja tavoitelinkkien poisto-oikeus

Mittataulukoiden tehtävät

Tämä osio sisältää mittataulukoita käyttävien Work.com-loppukäyttäjien tehtävät.

Loppukäyttäjän tehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Mittataulukoiden tarkasteleminen:	Mittataulukoiden lukuoikeus
Mittataulukoiden luominen:	Mittataulukoiden luontioikeus
Mittataulukoiden linkittäminen raporteihin:	Mittataulukoiden datalinkkien luontioikeus

Valmennus-ominaisuuden tehtävät

Tämä osio sisältää valmennustiloja käyttävien Work.com-loppukäyttäjien tehtävät.

Loppukäyttäjän tehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Valmennustilojen tarkasteleminen:	Valmennuksen lukuoikeus
Valmennustilojen luominen:	Valmennuksen luontioikeus
Valmennuksen määrittäminen ei-aktiiviseksi:	Valmennuksen muokkausoikeus

Palaute-ominaisuuden tehtävät

Tämä osio sisältää palautetta käyttävien Work.com-loppukäyttäjien tehtävät.

Loppukäyttäjän tehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Palautteen tarkasteleminen:	Palautteen, palautekysymysten, palautekysymyssarjojen ja palautepyyntöjen lukuoikeus Työsuorituskyklien lukuoikeus
Palautteen luominen:	Palautteen, palautekysymysten, palautekysymyssarjojen ja palautepyyntöjen luontioikeus Työsuorituskyklien lukuoikeus
Palautteen muokkaaminen tai lähettäminen:	Palautteen, palautekysymysten, palautekysymyssarjojen ja palautepyyntöjen muokkausoikeus Työsuorituskyklien lukuoikeus
Palautteen poistaminen (vain pääkäyttäjille, joilla on kaikkien tietojen muokkaus-/tarkastelu-oikeudet):	Palautteen, palautekysymysten, palautekysymyssarjojen ja palautepyyntöjen poisto-oikeus Työsuorituskyklien lukuoikeus

Työsuoritusarviointien tehtävät

Tämä osio sisältää työsuoritusarviointeja käyttävien Work.com-loppukäyttäjien tehtävät.

Loppukäyttäjän tehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Työsuoritusarviointien tarkasteleminen:	Työsuorituskyklien lukuoikeus
Työsuoritusarviointien luominen:	Työsuorituskyklien luontioikeus
Työsuoritusarviointeihin vastaaminen ja niiden lähettäminen:	Palautteen, palautekysymysten, palautekysymyssarjojen ja palautepyyntöjen luonti-, luku- ja muokkausoikeudet Työsuorituskyklien lukuoikeus

Loppukäyttäjän tehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Työtoverien lisääminen työsuoritusarviointeihin:	Palautteen, palautekysymysten, palautekysymyssarjojen ja palautepyyntöjen luonti-, luku- ja muokkausoikeudet Työsuorituskyklien luku-oikeus

Työsuoritusarviointien syklien tehtävät

Tämä osio sisältää työsuoritusarviointien syklejä hallitsevien Work.com-pääkäyttäjien tehtävät.

Hallintatehtävä	Vaaditut valinnat ja käyttöoikeudet
Työsuoritusarviointisyklin luominen:	Palautteen, palautekysymysten, palautekysymysten sarjojen, palautepyyntöjen ja työsuorituskyklien luonti-, luku-, muokkaus- ja poisto-oikeudet ja kaikkien näiden tarkastelu- ja muokkausoikeudet
Ihmisten lisääminen työsuoritusarviointien syklin:	Määrittysten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus Palautteen, palautekysymysten, palautekysymysten sarjojen, palautepyyntöjen ja työsuorituskyklien luonti-, luku-, muokkaus- ja poisto-oikeudet ja kaikkien näiden tarkastelu- ja muokkausoikeudet
Ihmisten poistaminen työsuoritusarviointien syklistä:	Palautteen, palautekysymysten, palautekysymysten sarjojen, palautepyyntöjen ja työsuorituskyklien luonti-, luku-, muokkaus- ja poisto-oikeudet ja kaikkien näiden tarkastelu- ja muokkausoikeudet
Työsuoritusarviointien syklin muokkaaminen:	Palautteen, palautekysymysten, palautekysymysten sarjojen, palautepyyntöjen ja työsuorituskyklien luonti-, luku-, muokkaus- ja poisto-oikeudet ja kaikkien näiden tarkastelu- ja muokkausoikeudet
Kalibrointi-välilehden tarkasteleminen:	Work.com-kalibroinnin käyttöönotto-oikeus
Työsuoritusarviointien muokkaaminen:	Palautteen, palautekysymysten, palautekysymyssarjojen ja palautepyyntöjen luonti-, luku- ja muokkausoikeudet Työsuorituskyklien luku-oikeus Work.com-kalibroinnin käyttöönotto-oikeus

KATSO MYÖS:

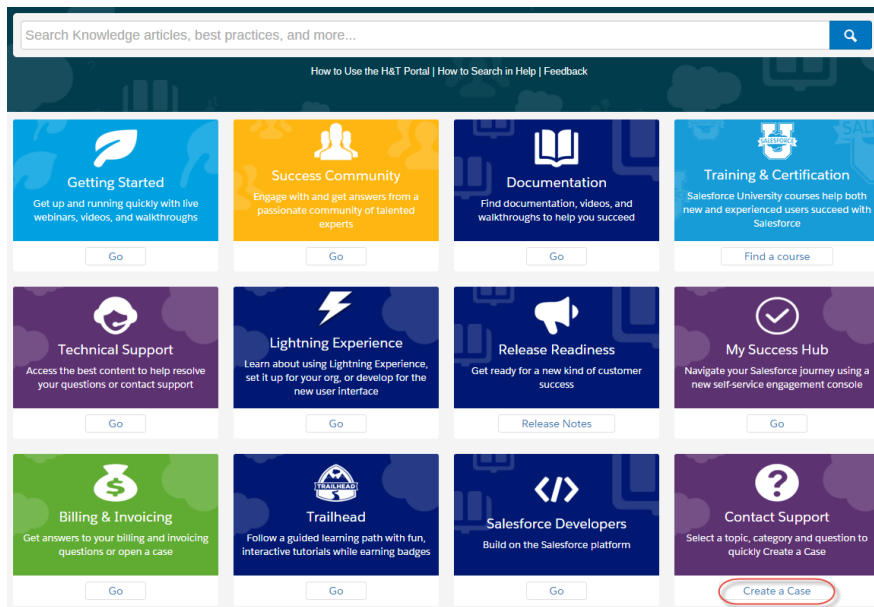
[Work.com-asetusten ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä](#)

[Work.com-toteutuksen yhteenveto](#)

Tukitapauksen luominen

Kirjaa tukipalveluun uusi tapaus, jos tarvitset tiettyjä käyttöoikeuksia tai jos kohtaat teknisiä ongelmia.

1. Kirjaudu sisään Salesforceen ja siirry [Ohje ja koulutus -sivulle](#).
2. Napsauta Ota yhteyttä tukeen -osiosta **Avaa tapaus**.

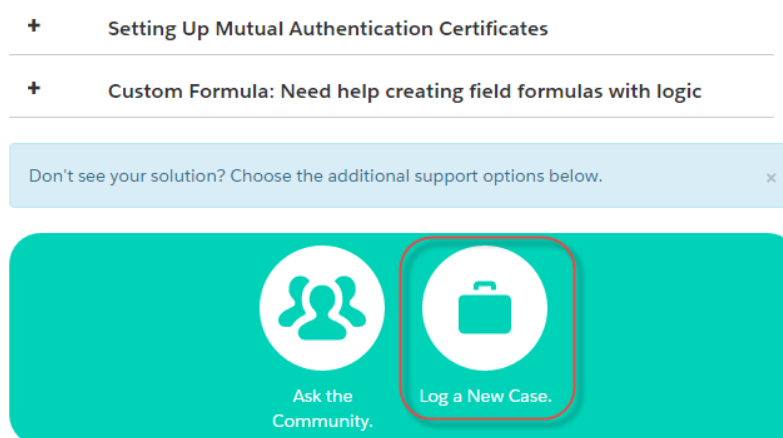


EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa ja Lightning Experienceissa

Käytettävissä kaikissa versioissa

3. Valitse tuen aihe ja kategoria.
Jos ongelmasi liittyy esimerkiksi Work.com:iin, napsauta **Sales Cloud > Work.com**.
4. Valitse ongelmaasi liittyvä kysymys.
5. Jos et löydä ongelmaasi ratkaisua, napsauta **Luo uusi tapaus**.



6. Syötä tapauksen lisätiedot ja napsauta **Lähetä**.

 **Note:** Jos haluat liittää tapaukseen liittyviä tiedostoja, napsauta sen luomisen jälkeen **Liitä tiedosto**.

KATSO MYÖS:

[Work.com-asetusten ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä](#)

Suorituskykysykleiden yleiskatsaus

Käytä Work.com-työsuoritusarviointien syklejä luodaksesi, ottaaksesi käyttöön ja jakaaksesi työsuoritusarviointeja kaikkialla yhtiössäsi.

Voit suorittaa seuraavat toiminnot tavallisessa työsuoritusarviointien syklissä:

1. Suunnittele — Luo työsuoritusarviointien sykli ja lisää siihen arvioitavia ihmisiä.
2. Ota käyttöön — Salli käyttäjien suorittaa työsuoritusarvioinnit.
3. Arvioi — Kirjoita työsuoritusarviointeja ja lähetä niitä.
4. Kalibroi — Voit halutessasi vertailla ja päivittää lähetettyjä työsuoritusarviointeja Kalibrointi-ominaisuuden avulla.
5. Jaa — Jaa lähetettyjä työsuoritusarviointeja arviointien kohteiden kanssa.
6. Viimeistele — Lopeta työsuoritusarviointien sykli.

Napsauta Suoritusjaksot-välilehteä nähdäksesi luettelon viimeksi tarkastelemistasi työsuoritusarviointisykleistä.

 **Note:** Jos et näe Suoritusjaksot-välilehteä, valitse oikeassa yläkulmassa olevasta Force.com-sovellusvalikosta Work.com tai napsauta nykyisten välilehtiesi oikealta puolelta  ja valitse se Kaikki välilehdet -sivulta.

Badges

Reward Fund

Reward Fund Type

Feedback

Performance Cycles

Goals

Coaching

+

▼

★

Performance Cycles

Home

Help for this Page ?

View:

All ▼

Go!

Create New View

Recent Performance Cycles

New

Recently Viewed ▼

Performance Cycle Name	Owner Name	Activity From	Activity To	State
Quarterly Performance Review	Perkins, Dan	5/1/2015	7/31/2015	In Progress
Service Review	Perkins, Dan	8/1/2015	8/15/2015	Setup

Napsauta **Uusi** luodaksesi työsuoritusarviointisyklin tai napsauta syklin nimeä nähdäksesi sen lisätiedot.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Työsuoritusarvioinnit vaativat **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

Performance Cycle

Quarterly Performance Review

[Edit Layout](#) | [Printable View](#) | [Help for this Page](#)

[Show Feed](#)

[Feedback Question Sets \[2\]](#) | [Feedback Requests \[4\]](#) | [Job Tracker \[2\]](#)

Performance Cycle Detail

[Clone](#) [Share All](#) [Finish](#)

Information

Performance Cycle Name	Quarterly Performance Review	Owner Name	Dan Perkins
Activity From	5/1/2015	Activity To	7/31/2015
State	In Progress	Current Task	i
Last Shared Date	8/13/2015 11:18 AM i		

[Clone](#) [Share All](#) [Finish](#)

Feedback Question Sets

Action	Feedback Question Set Name	Feedback Type	Due Date
Self Summary		Self Summary	8/21/2015
Manager Review		Manager Summary	8/31/2015

Feedback Requests

[Add Subject](#) [Upload Subject CSV](#)

Action	Feedback Request Name	Feedback About	Feedback From	Feedback Request State
	Feedback about Joe Cake Quarterly Performance Review Manager Summary	Joe Cake	Sally Strudel	Submitted
	Feedback about Joe Cake Quarterly Performance Review Self Summary	Joe Cake	Joe Cake	Draft
	Feedback about Sally Strudel Quarterly Performance Review Manager Summary	Sally Strudel	Dan Perkins	Draft
	Feedback about Sally Strudel Quarterly Performance Review Self Summary	Sally Strudel	Sally Strudel	Declined

Job Tracker

Action	Job Name	Status	Start Date	End Date	Message
Deploy Performance Cycle		Completed	8/13/2015 11:15 AM	8/13/2015 11:15 AM	The Bulk API batch completed.
Share Performance Summaries		Completed	8/13/2015 11:18 AM	8/13/2015 11:18 AM	

Tällä sivulla voit tehdä seuraavat toimet:

- Tarkastele työsuoritusarvointisyklin lisätietoja.
- Suorita syklille toimintoja. Syklin tila määrittää käytettävissä olevat toiminnot, joihin voi sisältyä **Kloonaa**, **Muokkaa**, **Ota käyttöön**, **Poista**, **Jaa kaikki** ja **Valmis**.
- Tarkastele arviointisykliin liittyviä kysymyksiä.
- Tarkastele työsuoritusarvioinnin palautepyyntöjä. Voit lisätä kohteita myös yksittäin tai ladata joukon kohteita CSV-tiedoston avulla.

- Tarkastele jonossa arviointisyklin suorittamia töitä, mukaan lukien syklin käyttöönotto ja työsuoritusarviointien jaot.

KATSO MYÖS:

[Työsuoritusarvioinnin syklin luominen](#)

[Ihmisten lisääminen työsuoritusarviointien sykliin](#)

[Ihmisten poistaminen työsuoritusarviointien syklistä](#)

[Työsuoritusarviointien syklin käyttöönotto](#)

[Työsuoritusarviointien sykliden toiminnot](#)

Työsuoritusarvioinnin syklin luominen

Luo Work.com-työsuoritusarviointien sykli Suoritusjaksot-sivulta kerätäksesi palautetta organisaatiosi ihmisistä.

1. Napsauta Suoritusjaksot-välilehteä.

Jos et näe Suoritusjaksot-välilehteä, valitse oikeassa yläkulmassa olevasta Force.comsovellusvalikosta Work.com tai napsauta nykyisten välilehtiesi oikealta puolelta  ja valitse se Kaikki välilehdet -sivulta.

2. Napsauta **Uusi**.



Note: Voit myös luoda arviointisyklejä napsauttamalla **Kloonaa** toisen arviointisyklin lisätietosivulta, mutta syklin kloonaminen kopioi vain sen nimen, toiminnan alkamispäivän ja toiminnan päättymispäivän. Kysymysjoukkoja, eräpäiviä ja muita lisätietoja ei kopioida.

3. Syötä syklin nimi, toiminnon aloituspäivä ja toiminnon päättymispäivä.

4. Napsauta **Tallenna**.

5. Napsauta **Uusi palautekysymyssarja**.

6. Syötä kysymysjoukon nimi, palautteen tyyppi ja eräpäivä.

Kysymyssarjat ryhmittävät kysymykset niiden kohdeyleisön perusteella. Esimerkiksi Matti Meikäläistä koskevalla työsuoritusarvioinnilla voi olla neljä eri kohdeyleisöä:

- Esimiehen arviointi — Kysymyksiä Billin esimiehelle. Jokaisen syklin täytyy sisältää oletusarvoisesti esimiehen arviointi.
- Itsearviointi — Kysymyksiä Matille.
- Työkumppanin arviointi — Kysymyksiä Matin työtovereille.
- Ohita taso -arviointi — Kysymyksiä Matin alaisille.

7. Napsauta **Tallenna**.

8. Napsauta **Uusi palautekysymys**.

9. Syötä kysymyksen lisätiedot.

Voit määrittää sääntöjä kullekin kysymykselle:

- Valinnainen — Arviointia kirjoittavan käyttäjän ei tarvitse vastata tähän kysymykseen.
- Luottamuksellinen — Arvioinnin aihe ei näe lähetettyä vastausta. Tämä sääntö ei ole käytettävissä itsearvioinneissa.

Voit myös lisätä ohjeita kunkin kysymyksen alkuun.

10. Napsauta **Tallenna**.

11. Lisää enemmän kysymysjoukkoja ja kysymyksiä tarvittaessa.

Kun olet lisännyt kaikki kysymyksesi, lisää työsuoritusarviointisykliin ihmisiä.

KATSO MYÖS:

[Suorituskykykyklien yleiskatsaus](#)

[Ihmisten lisääminen työsuoritusarviointien sykliin](#)

[Työsuoritusarviointien syklin käyttöönotto](#)

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Työsuoritusarviointit vaativat **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Työsuoritusarviointien tarkasteleminen:

- Työsuorituskyklien lukuoikeus

Suorituskykykyklien luominen:

- Palautteen, palautekysymysten, palautekysymysten sarjojen, palautepyyntöjen ja työsuorituskyklien luonti-, luku-, muokkaus- ja poisto-oikeudet ja kaikkien näiden muokkaus- ja tarkastelu-oikeudet

Ihmisten lisääminen työsuoritusarviointien sykliin

Lisää ihmisiä työsuoritusarviointien sykliin manuaalisesti tai CSV-tiedoston avulla.

Voit lisätä ihmisiä vain arviointisykleihin, joiden tila on Määrittäminen tai Käsitellään.

1. Napsauta Suoritusjaksot-välilehteä.

Jos et näe Suoritusjaksot-välilehteä, valitse oikeassa yläkulmassa olevasta Force.com-sovellusvalikosta Work.com tai napsauta nykyisten välilehtiesi oikealta puolelta  ja valitse se Kaikki välilehdet -sivulta.

2. Napsauta työsuoritusarviointien sykliä.

3. Lisää käyttäjiä työsuoritusarviointien sykliin Palautepyynnöt-osiossa.

- Lisää kohteita manuaalisesti napsauttamalla **Lisää aihe**. Syötä käyttäjän nimi ja napsauta **Tallenna**.
- Jos haluat ladata kohteet CSV-tiedoston avulla, napsauta **Lataa kohteet sisältävä CSV palvelimelle** ja valitse **Valitse tiedosto**. Valitse CSV-tiedosto, napsauta **Lataa** ja tallenna muutoksesi.

CSV-tiedoston tulisi sisältää luettelo käyttäjätunnuksista (esimerkiksi: 005R0000000DjZW) tai käyttäjänimistä (esimerkiksi: john@acme.com) ensimmäisessä sarakkeessa. Näiden tietojen tulisi alkaa toiselta riviltä, koska ensimmäistä riviä käsitellään otsikkorivinä eikä sitä ladata.



Vihje: Monilla on organisaatioilla on erityisiä vaatimuksia työsuoritusarviointien sykliin osallistumiseen. Käytä Käyttäjät-raporttia rajataksesi työsuoritusarviointeihin lisättävien käyttäjien luetteloa ja hankkiaksesi siihen sisältyvät käyttäjänimet.

Töiden seuraaja näyttää CSV-tiedoston latauksen tilan. Lisäksi voit tarkastaa työsuoritusarviointien sykliin sisällytetyt käyttäjät Palautepyynnöt-osioista.

KATSO MYÖS:

[Suorituskyky syklien yleiskatsaus](#)

[Työsuoritusarviointien syklin käyttöönotto](#)

[Ihmisten poistaminen työsuoritusarviointien syklistä](#)

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Työsuoritusarviointit vaativat **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Työsuoritusarviointien tarkasteleminen:

- Työsuorituskyky syklien lukuoikeus

Ihmisten lisääminen työsuoritusarviointien sykliin:

- Asetusten ja kokoonpanon tarkastelu-oikeus
JA
Palautteen, palautekysymysten, palautekysymysten sarjojen, palautepyyntöjen ja työsuorituskyky syklien luonti-, luku-, muokkaus- ja poisto-oikeudet ja kaikkien näiden muokkaus- ja tarkastelu-oikeudet

Ihmisten poistaminen työsuoritusarvointien syklistä

Jos lisäsit työsuoritusarvointien sykliin henkilön, jota sinun ei tarvitse arvioida, voit poistaa hänet syklistä.

1. Napsauta Suoritusjaksot-välilehteä.
Jos et näe Suoritusjaksot-välilehteä, valitse oikeassa yläkulmassa olevasta Force.comsovellusvalikosta Work.com tai napsauta nykyisten välilehtiesi oikealta puolelta  ja valitse se Kaikki välilehdet -sivulta.
2. Napsauta työsuoritusarvointien sykliä.
3. Napsauta Palautepyynnöt-osiosta poistettavan kohteen Toiminto-sarakkeesta **Poista**.

KATSO MYÖS:

[Suorituskyky syklien yleiskatsaus](#)

[Työsuoritusarvointien syklin käyttöönotto](#)

[Ihmisten lisääminen työsuoritusarvointien sykliin](#)

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Työsuoritusarvioinnit vaativat **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Työsuoritusarvointien tarkasteleminen:

- Työsuoritus syklien lukuoikeus

Ihmisten poistaminen työsuoritusarvointien syklistä:

- Palauteen, palautekysymysten, palautekysymysten sarjojen, palautepyyntöjen ja työsuoritus syklien luonti-, luku-, muokkaus- ja poisto-oikeudet ja kaikkien näiden muokkaus- ja tarkastelu-oikeudet

Työsuoritusarviointien syklin käyttöönotto

Ota työsuoritusarviointien sykli käyttöön salliaksesi ihmisten täyttää sen arviointia.



Note: Et voi muokata työsuoritusarviointien syklin kysymyksiä tai lisätietoja sen käyttöönoton jälkeen, mutta voit lisätä siihen ihmisiä.

1. Napsauta Suoritusjaksot-välilehteä.

Jos et näe Suoritusjaksot-välilehteä, valitse oikeassa yläkulmassa olevasta Force.com-sovellusvalikosta Work.com tai napsauta nykyisten välilehtiesi oikealta puolelta  ja valitse se Kaikki välilehdet -sivulta.

2. Napsauta työsuoritusarviointien sykliä.

3. Napsauta **Ota käyttöön**.

Kaikki ei-aktiiviset käyttäjät poistetaan automaattisesti ennen syklin käyttöönottoa. Kun käyttöönotto on suoritettu, saat yksityiskohtaisen sähköpostin, joka kuvaa syklisi käyttöönoton ja kaikki poistetut käyttäjät. Voit lisätä heidät myöhemmin takaisin tarvittaessa.

Kun esimiehen arviointi on otettu käyttöön, se kohdistetaan jokaisen sykliin lisätyn henkilön esimiehelle. Jos sykli sisältää yhteenvetoja itsestä, yhteenveto itsestä kohdistetaan kyseiselle henkilölle. Kaikki sykliin kohdistetut henkilöt saavat sähköposti-ilmoituksen ja voivat aloittaa arviointien työstämisen.

KATSO MYÖS:

[Suorituskykykyklien yleiskatsaus](#)

[Työsuoritusarvioinnin syklin luominen](#)

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Työsuoritusarvioinnit vaativat **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Suorituskykykyklin muokkaaminen:

- Palautteen, palautekysymysten, palautekysymysten sarjojen, palautepyyntöjen ja työsuorituskyklien luonti-, luku-, muokaus- ja poisto-oikeudet ja kaikkien näiden muokaus- ja tarkastelu-oikeudet

Työsuoritusarviointien syklien toiminnot

Työsuoritusarviointisyklin lisätietosivulla on käytettävissä eri toimintoja, riippuen syklin tilasta.

Toiminto	Käytettävissä tilassa	Kuvaus
Muokkaa	Määrittäykset	Salli käyttäjien muokata työsuoritusarviointisyklin nimeä sekä toiminnon alkamis- ja päättymispäivä.
Käyttöönotto	Määrittäykset	Ottaa käyttöön arviointien syklin ja siihen liittyvät arviot. Muuttaa arviointien syklin tilaksi Käsitellään.
Poista	Määrittäykset	Poistaa arviointien syklin ja siihen liittyvät arviot.
Lopeta	Käsitellään	Suorittaa työsuoritusarviointien syklin loppuun ja muuttaa arviointien syklin tilaksi Valmis. Tämä poistaa myös hylätyt ja lähettämättömät työsuoritusarviointit.
Kloonaa	Määrittäykset, Käsitellään, Valmis	Kloonaa arviointien syklin. Tämä kopioi syklin nimen, toiminnon alkamispäivän ja toiminnon päättymispäivän. Kysymysjoukkoja, eräpäiviä, ihmisiä ja muita lisätietoja ei kuitenkaan kopioida.
Jaa kaikki	Käsitellään	Jakaa lähetetyt työsuoritusarviointit arviointien kohteiden kanssa. Tämä ei sisällä luottamukselliseksi merkittyjä kysymyksiä.

KATSO MYÖS:

[Suorituskyky syklien yleiskatsaus](#)

[Työsuoritusarvioinnin syklin luominen](#)

[Työsuoritusarviointien syklin käyttöönottaminen](#)

EDITION-VERSIOI

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Performance Edition-**, **Unlimited Edition-** ja **Developer Edition** -versioissa

Työsuoritusarvioinnit vaativat **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition-**, **Enterprise Edition-**, **Unlimited Edition-** tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

Kalibroinnin yhteenveto

Käytä Work.com-kalibroitiraportteja visualisoidaksesi, verrataksesi ja päivittääksesi suorituskykyarvioita kaikkialla yrityksessäsi.



Note: Performance Edition -organisaatioissa kalibrointi ei ole seuraavien profiilien käytettävissä: Sopimuspäällikkö, Markkinointikäyttäjä, Vain luku ja Ratkaisupäällikkö.

Kalibroitiraportit täytetään työsuoritusarviointien syklien tiedoilla. Ne on tarkoitettu esimiehille ja johtajille, jotta he voivat arvioida tiimiensä tai organisaatioidensa yleistä työsuoritusta. Voit nähdä hyvin ja huonosti suoriutuneet yksilöt nopeasti ja (riippuen heidän käyttäjäoikeuksistaan) muuttaa heidän henkilökohtaisia työsuoritusarvioitaan suoraan kalibroitiraportista.

Luo oma kalibroitiraporttisi tai lataa kalibroitiraporttien paketti Pakettien asennus -sivulta.

- [Tuotantoympäristön kalibroinnin raporttipaketti](#)
- [Sandbox-ympäristön kalibroinnin raporttipaketti](#)

Avaa kalibroitiraportteja Kalibrointi-välilehdestä. Huomaa, että voit tarkastella vain yhden yksittäisen työsuorituskykyarviointien syklin tuloksia kerrallaan.

Jakautumakaavio näyttää kunkin monivalintakysymyksen vastausten jakauman. Valitse alasvetoluettelosta eri kysymyksiä nähdäksesi niiden vastausten jakauman.

Työntekijät kaaviossa -osio näyttää työsuoritusarviointiin sisältyvien käyttäjien työsuoritusarviointien lisätiedot. Voit suodattaa ja lajitella kunkin sarakkeen. Myös sarakkeiden suodattaminen päivittää jakaumakaavion. Voit myös lisätä mukautettuja sarakkeita suodattaaksesi työsuoritusarviointien lisätietoja sijainnin, osaston tai muun seikan perusteella. Tarkastele henkilökohtaisia työsuoritusarvioita napsauttamalla Näytä-saraketta.

KATSO MYÖS:

- [Work.com-asetusten ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä](#)
- [Kalibroitiraportin luominen](#)
- [Kalibroitiraportin mukauttaminen](#)
- [Työsuoritusarviointien lisätietojen päivittäminen](#)
- [Kalibroitiraporttien lisätietojen vieminen](#)
- [Suorituskykykysymysten yleiskatsaus](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Kalibrointi vaatii **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Kalibrointi-välilehden tarkasteleminen:

- Work.com-kalibroinnin käyttöönotto-oikeus

Suorituskykyarviointien muokkaaminen:

- Palautteen, palautekysymysten, palautekysymyssarjojen ja palautepyyntöjen luonti-, luku- ja muokkaus-oikeudet

JA

Työsuorituskykykysymysten lukuoikeus

Kalibroitiraportin luominen

Luo kalibroitiraportti kopioimalla olemassa oleva raportti tai luomalla uusi raportti, joka täyttää tietyt ehdot.

- [Tuotantoympäristön kalibroinnin raporttipaketti](#)
- [Sandbox-ympäristön kalibroinnin raporttipaketti](#)

1. Valitse kalibroitiraportti Kalibroi- välilehden alasetteluvalikosta.
2. Napsauta **Tarkastele/muokkaa raporttia**.
3. Napsauta **Tallenna nimellä**.
4. Kirjoita nimi, valinnainen kuvaus ja yksilöllinen nimi ja määritä raportin kansion.

Jos raportti tallennetaan julkiseen kansioon, sen näkevät kaikki, joilla on kansion tarkastelu-oikeus. Käyttäjät näkevät kuitenkin vain työsuoritusarvioinnit, joihin heillä on käyttöoikeus. Jos kalibroitiraportti tallennetaan "Omat henkilökohtaiset mukautetut raportit" -kansioon, vain sinä voit nähdä sen.

5. Napsauta **Tallenna ja palaa raporttiin**.



Vihje: Voit myös luoda uuden raportin. Kun raportti täyttää tietyt ehdot, se ilmestyy automaattisesti Kalibroi- alasetteluvalikkoon.

- Raportin tyyppin täytyy olla **Work.com-kalibroi**.
- Raportin muodon täytyy olla **Yhteenveto** ja sen täytyy olla ryhmitetty Palautekysymyksen nimi- ja Palaute-arvojen mukaan.
- Raportissa tulisi olla seuraavat sarakkeet:
 - Työsuoritusarvioinnin tunnus
 - Palautepyynnön tunnus
 - Palautteen tunnus
 - Aihe: Käyttäjätunnus
 - Aihe: Koko nimi (tai Aihe: Etunimi ja Aihe: Sukunimi)
- Raportti täytyy suodattaa vain yhden työsuoritusarvioinnin syklin tarkastelemiseen.

KATSO MYÖS:

[Kalibroinnin yhteenveto](#)

[Kalibroitiraportin mukauttaminen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Kalibroi- vaatii **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kalibroi- välilehden tarkasteleminen:

- Work.com-kalibroinnin käyttöön-otto-oikeus

Kalibrointiraportin mukauttaminen

Paranna kalibrointiraporttiasi ylimääräisillä sarakkeilla ja suodattimilla.

Kalibrointiraportit käyttävät Salesforce-raportointia. Voit suodattaa ja määrittää kalibrointiraportillesi ylimääräisiä sarakkeita. Sarakkeet näytetään määrittämässäsi järjestyksessä. Raporttien lajittelujärjestystä ei kuitenkaan sovelleta kalibrointiraportteihin.

1. Valitse kalibrointiraportti Kalibrointi-välilehden alasetteluvalikosta.
 2. Napsauta **Tarkastele/muokkaa raporttia**.
 3. Napsauta **Mukauta**.
 4. Lisää raporttiisi suodattimia ja sarakkeita tarvittaessa.
 - Seuraavat sarakkeet ovat pakollisia eikä niitä voi poistaa kalibrointiraporteista:
 - Työsuorituskyvyn tunnus
 - Palautepyynnön tunnus
 - Palautteen tunnus
 - Aihe: Käyttäjätunnus
 - Aihe: Koko nimi (tai Aihe: Etunimi ja Aihe: Sukunimi)
 5. Napsauta **Tallenna**.
-  **Esimerkki:** Yleisimpiin käyttötarkoituksiin sisältyy:
- Suodata työsuoritusarvioinnin syklin perusteella vaaditulle työsuoritusarvioinnin syklille
 - Suodata osaston perusteella luodaksesi raportin osastolle
 - Suodata sijainnin perusteella luodaksesi raportin kyseiselle sijainnille

KATSO MYÖS:

[Kalibroinnin yhteenveto](#)
[Kalibrointiraportin luominen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Kalibrointi vaatii **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

KÄYTTÄJÄOIKEUDET

Kalibrointi-välilehden tarkasteleminen:

- Work.com-kalibroinnin käyttöönotto-oikeus

Työsuoritusarvioinnin lisätietojen päivittäminen

Päivitä työsuoritusarvioinnin lisätiedot helposti ja suoraan kalibroitiraportista.

Voit päivittää vain työsuoritusarviointeja, joihin sinulla on käyttöoikeus. Jos sinulla on työsuoritusarviointien kaikkien tietojen muokkaus- tai tarkastelu oikeudet, voit nähdä työsuoritusarviointien arvosanat ennen niiden lähettämistä. Ainoat muokattavat kentät ovat käyttäjän esimiehen vastaamat monivalintakysymykset, eivätkä ne sisällä työtovereiden arviointeja, itsearviointeja tai Ohita taso -arviointeja. Kun työsuoritusarviointi on viimeistelty ja jaettu käyttäjälle, vastauksia ei voi enää muokata.

1. Valitse kalibroitiraportti Kalibrointi-välilehden alaseteluetelosta.
2. Kaksoisnapsauta Työntekijät kaaviossa -osiosta arvosanaa, jota haluat muuttaa.
Voit muuttaa vain lähetettyjen työsuoritusarviointien arvosanoja.
3. Valitse uusi arvo.
4. Napsauta **Tallenna**.

KATSO MYÖS:

- [Kalibroinnin yhteenveto](#)
- [Kalibroitiraportin luominen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Kalibrointi vaatii **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kalibrointi-välilehden tarkasteleminen:

- Work.com-kalibroinnin käyttöönotto-oikeus

Suorituskykyarviointien muokkaaminen:

- Palautteen, palautekysymysten, palautekysymyssarjojen ja palautepyyntöjen luonti-, luku- ja muokkaus-oikeudet

JA

Työsuoritusprosessien lukuoikeus

Kalibroitiraporttien lisätietojen vieminen

Työsuoritusarvioinnin tiedot voidaan viedä kalibroitiraportilla.

1. Valitse kalibroitiraportti Kalibrointi-välilehdestä.
2. Napsauta **Tarkastele/muokkaa raporttia**.
3. Napsauta **Vie lisätiedot**.
4. Valitse tiedoston salaustapa ja tiedostomuoto.
5. Napsauta **Vie**.

KATSO MYÖS:

[Kalibroinnin yhteenveto](#)

[Kalibroitiraportin luominen](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä: **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition** -versioissa

Kalibrointi vaatii **Work.com**-lisenssin, joka on saatavilla lisälisenssinä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Unlimited Edition**- tai **Developer Edition** -versioissa ja sisältyy **Performance Edition** -versioon.

KÄYTTÄJOIKEUDET

Kalibrointi-välilehden tarkasteleminen:

- Work.com-kalibroinnin käyttöönotto-oikeus

Suorituskykyarviointien muokkaaminen:

- Palautteen, palautekysymysten, palautekysymyssarjojen ja palautepyyntöjen luonti-, luku- ja muokkaus-oikeudet

JA

Työsuoritus syklien lukuoikeus

Taitojen mukauttaminen

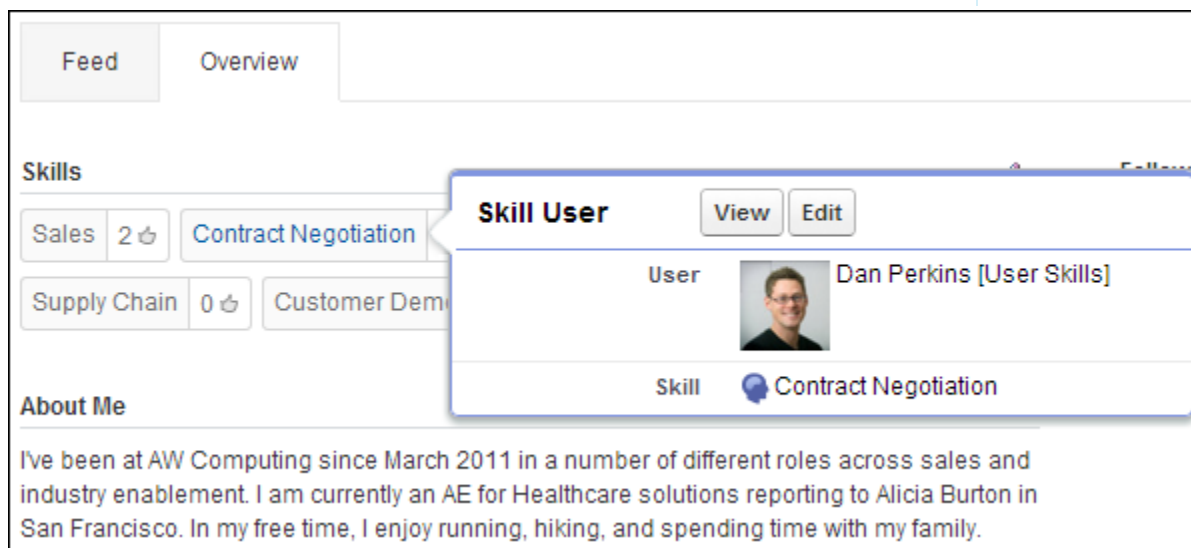
Voit muuttaa taito- ja kannatusobjektien objektiioikeuksia organisaatiosi tarpeiden mukaisiksi.

Mukauta taito- ja kannatusobjekteja muiden objektien tavoin. Tämä kattaa mukautettujen kenttien lisäämisen, sivuasetteluiden muokkaamisen sekä käynnistin-, työnkulu- ja vahvistussääntöjen lisäämisen. Voit myös mukauttaa kursorilla näytettäviä taitojen tietoja näyttääksesi tiettyjä vakimuotoisten ja mukautettujen kenttien tietoja.

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa



Pääkäyttäjät voivat muuttaa taito- ja kannatusobjektien objektiioikeuksia organisaatioidensa tarpeiden mukaisiksi. Voit esimerkiksi määrittää objektiasetukset siten, että käyttäjät eivät voi luoda taitoja ja että toisille voi kohdistaa vain pääkäyttäjän luomia taitoja. Tuetuilla käyttäjäprofileilla on oletusarvoisesti taitojen luku-, luonti-, muokaus- ja poisto-oikeudet ja pääkäyttäjillä on kaikkien tietojen muokaus- ja tarkastelu-oikeudet.

Lisäksi pääkäyttäjät voivat muuttaa joitakin taitoasetuksia Work.com-asetukset-sivulta. Kirjoita Määritykset-valikon **Pikahaku**-kenttään *Work.com-asetukset* ja valitse **Work.com-asetukset**.

Muokkaa taitoja ja kannatuksia tietueiden lisätietosivuilta

Poistaa taitojen ja kannatusten suoramuuokkauksen käytöstä Chatter-profileista. Tätä suositellaan, jos olet mukauttanut näitä objekteja mukautetuilla pakollisilla kentillä.



Note: Älä ota tätä asetusta käyttöön, jos haluat käyttää Chatter-profileissa taitoja.

Luo syöteviestejä, kun käyttäjät lisäävät uuden taidon

Luo automaattisesti Chatter-syöteviestin, kun käyttäjä lisää profiliin uuden taidon.

Ota ehdotetut taidot käyttöön

Ehdota automaattisesti taitoja käyttäjien Chatter-aiheiden perusteella.

Voit myös asentaa paketin, joka sisältää ylimääräisiä raportteja ja mittaristoja kiitos- ja taito-ominaisuuksille:

- [Thanks and Skills Reports and Dashboards \(tuotantoympäristön paketti\)](#)
- [Thanks and Skills Reports and Dashboards \(sandbox-paketti\)](#)

KATSO MYÖS:

[Taitojen rajoitukset](#)

[Work.com-asetusten ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä](#)

[Work.com-raporttien ja -mittaristojen yhteenveto](#)

Taitojen rajoitukset

Taidoilla ja kannatuksilla on erityisiä ominaisuuksia ja rajoituksia.

Huomioi seuraavat rajoitukset:

- Taidot-ominaisuutta ei tueta yhteisöissä.
- Kaikki taitotietueet ovat näkyvissä käyttäjille, joilla on taitojen lukuoikeus.
- Vain taitokäyttäjä- ja kannatustietueiden omistajat ja kaikkien tietojen muokkausoikeuden omistavat käyttäjät voivat poistaa taitokäyttäjä- ja kannatustietueita.
- Jos haluat palauttaa poistettuun taitoon liittyvät käyttäjät ja kannatukset, palauta taito roskakorista. Samannimisen taidon luominen ei palauta taitoon liittyviä kohteita.
- Käyttäjät voivat kannattaa vain toisia käyttäjiä, eivät itseään. Käyttäjät voivat kannattaa käyttäjän kutakin taitoa vain kerran.

Pääkäyttäjät voivat kannattaa käyttäjiä muiden käyttäjien puolesta API:n kautta.

- Käyttäjät eivät voi nähdä taitojen widgetiä Chatter-profiilisivulla, ellei Chatter ole otettu käyttöön ja käyttäjillä on taitojen ja taitokäyttäjien lukuoikeus.

KATSO MYÖS:

[Taitojen mukauttaminen](#)

[Work.com-asetusten ottaminen käyttöön tai poistaminen käytöstä](#)

EDITION-VERSIOIT

Käytettävissä: Salesforce Classicissa

Käytettävissä **Professional Edition**-, **Enterprise Edition**-, **Performance Edition**-, **Unlimited Edition**- ja **Developer Edition**-versioissa

HAKEMISTO

- aikataulut
 - käyttöönotto [195](#)
- Aikavyöhyke
 - Salesforce for Outlook, vaatimukset [409](#)
- Alennustilaukset
 - käyttöön ottaminen [278](#)
- Alue
 - luo [144](#)
- alueen käyttäjän rooli [154–155](#)
- Alueen tila
 - aktiivinen [155](#)
 - aktivoiminen [155](#)
 - arkistoidut [165](#)
 - arkistointi [165](#)
 - poistaminen [165](#)
 - suunnitteleminen [147](#)
- alueet
 - alueen perittyjen sääntöjen tarkasteleminen [188](#)
 - asetukset [169](#)
 - ennustepäällikköjen lisääminen [176](#)
 - ennustepäälliköt [180](#)
 - hierarkiat [170](#)
 - kentät [173](#)
 - kloonaaminen [171](#)
 - käyttäjien lisääminen [176](#)
 - käyttäjien poistaminen [176](#)
 - käyttäjien siirtäminen [176](#)
 - käyttäjien tarkasteleminen [179](#)
 - käyttöön ottaminen [168](#)
 - luominen [172](#)
 - mukautetut kentät [175](#)
 - muokkaaminen [171](#)
 - poistaminen [176](#)
 - tarkasteleminen [171](#)
 - tilien kohdistaminen manuaalisesti [189](#)
 - tilien kohdistusten esikatselu [187](#)
 - tilin kohdistussäännöt [181](#)
 - tilin kohdistussääntöjen luominen [186](#)
 - tilin kohdistussääntöjen muokkaaminen [186](#)
- Aluehallinta
 - Poista käytöstä [167](#)
 - yleiskatsaus [131](#)
- Aluehallinta 2.0
 - Alue [133](#)
 - Aluehierarkia [133](#)
 - Aluemalli [133](#)
- Aluehallinta 2.0 (jatkuu)
 - Aluemallin tila [134](#)
 - Aluetyyppi [132](#)
 - käsitteet [132–134](#)
 - ottaminen käyttöön [138–140](#)
- Aluehierarkia
 - kohdista käyttäjiä [153–154](#)
 - kohdista tilejä [144](#)
 - kohdistussäännöt [145](#), [157](#)
 - laadi [144–145](#), [153–154](#), [157](#)
- alueiden myyntiedustajat [148](#)
- aluemalli
 - laadi [142](#)
- Aluemalli
 - aktivoi [155](#)
 - arkistoi [165](#)
 - esikatselu [147](#)
 - poista [165](#)
 - raportti [160–164](#)
- API
 - toistuvien tapahtumien mukautukset [416](#)
 - toistuvien tehtävien mukautukset [416](#)
- AppExchange
 - Data.com mittaristo [87](#)
 - Data.com reports [87](#)
- Asiakasportaali
 - myönnä käyttöoikeus henkilötileille [13](#)
 - myönnä käyttöoikeus yhteyshenkilöille [12–13](#)
- Cloud-ajotustoiminto
 - käyttöönotto kumppaniportaaliin [118](#)
 - määrittäminen [202](#)
- Connect for Outlook
 - siirtyminen [365](#)
 - tuki lopetettu [438](#)
 - yhteenvedo [438](#)
- Connect Offline
 - asentaminen [363](#)
 - esimerkkietijoukko [364](#)
 - järjestelmävaatimukset [363](#)
 - käyttöoikeuksien myöntäminen [363](#)
 - käyttöön ottaminen [363](#)
- D&B
 - Tiedot [77–78](#)

D&B *(jatkuu)*

Tietoja [74](#)

D&B-yhtiö

kentät [37](#)

D&B-yhtiöt [29](#)

Data-arviointi [88–89](#)

Data.com

asteittainen synkronointi [62](#)

Checkout [47](#)

Clean

[46, 48, 87](#)

Työ [48](#)

Corporate [45–46](#)

D&B-yhtiö [37](#)

D&B-yhtiöiden käyttöönotto [36](#)

Data.com Clean

[18, 36](#)

automaatio [18](#)

saatavuus [18](#)

Data.com Prospector [36](#)

Data.com-käyttäjä [18](#)

Data.com-luettelokäyttäjä [18](#)

ei voi päivittää täysin [47](#)

Enterprise-lisenssi [37](#)

geokoodi

[68–69, 73](#)

määrittäminen [68](#)

määritä [68](#)

Geokoodi [72](#)

Hae yhteyshenkilöitä -painikkeen lisääminen [16](#)

hakutulokset [31, 47](#)

Hakutulokset, käyttäjien käyttötapojen rajoittaminen [30](#)

hallinta [45](#)

identtiset tietueet [27](#)

ilmainen versio [16](#)

jäljellä olevat [19](#)

kentät [46](#)

kentät, jotka voi päivittää [47](#)

kohdistetut [19](#)

käyttäjien käyttöönotto [16–17](#)

käyttäjät [17](#)

käyttäjätyypit [18](#)

käyttöönotto [16](#)

Leveysaste [69, 71–72](#)

lisenssit

[16, 18–19](#)

rajoitukset [18](#)

Luettelokäyttäjät [17](#)

maksullinen versio [16](#)

Data.com *(jatkuu)*

määrittäminen [16](#)

oletuskentät [46](#)

osoite [69, 71–72](#)

Pituusaste [69, 71–72](#)

Premium [45–46](#)

Prospector

[14, 19, 46](#)

Lisenssit [19](#)

prospektointi [47](#)

Päivityssäännöt [65](#)

päivystoiminto

[79](#)

säännöt

[79](#)

geo [79](#)

social key [79](#)

yhtiön tiedot [79](#)

Päivystoiminto

[14, 21, 71](#)

Lisenssit [21](#)

päivystoiminto vaikuttaa [46](#)

rajoitukset [16, 19](#)

raportit [16](#)

Salesforce-kenttien kartoittaminen [26](#)

Salesforce-kenttien mukautettu kartoittaminen [23](#)

Salesforce-kenttien oletusarvoinen kartoittaminen [24](#)

tietoarviointi [85](#)

tietojen rajoitettu käyttöoikeus [47](#)

tietueiden lisääminen [27](#)

Tietueiden lisääminen [33](#)

tietueiden täsmäyssuhteet [83](#)

työhistoria [62](#)

työlokit [62](#)

täysi synkronointi [62](#)

viennit [31](#)

Virheloki [33](#)

virheviesti [47](#)

Yleiset kysymykset [45](#)

yleiskatsaus [46](#)

Älä ota yhteyttä -asetukset [31](#)

Data.com API [31](#)

Data.com Clean

automaattinen täyttäminen [53, 55](#)

automaattiset päivitykset [47](#)

automaattisten päivitysten estäminen [58–60](#)

automatisoidut työt [53, 55](#)

D&B-yhtiöt [53, 55](#)

estä automaattiset päivitykset [47](#)

Data.com Clean (*jatkuu*)

huomioitavaa

[56](#)

[ajoita 56](#)

[työt 56](#)

[kenttätason valinnat 53, 55](#)

[kentät 46](#)

[kirjoita yli 53, 55](#)

[käynnistin 59](#)

[käyttöön ottaminen 22, 50](#)

[käyttöönotto 32, 49](#)

[käytöstä poistaminen 22, 50](#)

[liidi-sivuasettelu 51](#)

[Luettelonäkymä 65](#)

[mukautettu kenttä 58, 60](#)

[määrittäminen 56](#)

[määritä 56](#)

[ohitettu 59](#)

[oletuskentät 46](#)

[Päivityssäännöt 81](#)

[päivitystila 59](#)

[Päivitystoiminto 47](#)

[päivitystoiminto vaikuttaa 46](#)

[tili-sivuasettelu 51](#)

[työt 47, 56](#)

[täsmäyspalvelu 54](#)

[täsmäystulokset 87](#)

[vahvistussääntö 58, 60](#)

[valinnat 53, 55](#)

[vianmäärittäminen 47](#)

[yhteyshenkilö-sivuasettelu 51](#)

Data.com Prospector

[käyttöönotto 28](#)

[määrittäminen 29](#)

Data.com Social Key 92

Data.com-päivitystyöt

[ajoittaminen 57](#)

[asteittainen synkronointi 57](#)

[jatkaminen 57](#)

[keskeyttäminen 57](#)

[seuraavan tunnistaminen 57](#)

[täyden synkronoinnin ajoittaminen 58](#)

[täysi synkronointi 57](#)

Data.com-tietueet

[linkittäminen Salesforce:en 35](#)

[täsmäyspalvelu 35](#)

[täsmäysten etsiminen Salesforce:n kanssa 35](#)

Datan laatu 14

Dun & Bradstreet

DUNSRight

[54, 56](#)

EmailMessage 323–324

ennusteet

[ennustekäyttäjien ottaminen käyttöön 284](#)

[katso myös mukautettavat ennusteet 311](#)

[korvaa 300](#)

[mukautus 300](#)

[ota ennusteet käyttöön 284](#)

Ennusteet

[asetukset 282–283, 289–290](#)

[ennustehierarkia 285](#)

[ennusteiden kumulatiiviset yhteenvedot](#)

[302](#)

[ottaminen käyttöön 302](#)

[ennustepäälliköiden määrittäminen 286](#)

[Ennustetyyppi 303–304](#)

[hierarkia 286](#)

[hierarkian määrittäminen 286](#)

[jakso 288](#)

[kiintiöt 292–294](#)

[korvaa 298–299](#)

[kumppaniportaalin käyttäjät 285](#)

[käytöstä poistaminen 292](#)

[luokat 291](#)

[mahdollisuudet 308](#)

[mahdollisuuksien osuudet 308](#)

[mukautettu kenttä, ottaminen käyttöön 310](#)

[mukautus 298–299](#)

[määrittele asetukset 282–283](#)

[määrittäminen 279, 281](#)

[tuoteperheet 308](#)

[tuotto-osuudet, käyttöönotto 309](#)

[valitse ennusteen valuutta 287](#)

[valitse mahdollisuus-ikkunan kentät 289–290](#)

[valuutta 287](#)

[ennusteiden kumulatiiviset yhteenvedot](#)

[yleiskatsaus 300](#)

Ennustetyyppi 303–304

Enterprise-aluehallinta

[käsitteet 131](#)

[mukautetut raporttityypit 158](#)

[määritä käyttäjille 141, 156](#)

[oletusarvoinen tietueen käyttöoikeus 139](#)

[tietojen käyttö ja käyttöoikeudet](#)

[135](#)

Geo

- Ohjeet [70](#)
- Päivityssäännöt [70](#)

Geokoodi

- Data.com [69](#)
- kentät [73](#)
- Lisää [71](#)
- määrittäminen [68](#)
- Määritykset [69](#)
- määritä [68](#)
- Määritä [69](#)
- Päivitys [71](#)
- Tietueet [69](#), [71](#)
- Vahvista [72](#)

Globaali julkaisija-asettelu

- kohdistaminen profiileille [453](#)

Gmail

- sähköposti
[327–328](#)

Hallinta

- Mahdollisuuksien osuudet [249](#)
- mahdollisuustiimit [245](#)

henkilötilit

- ota käyttöön asiakasportaali [13](#)
- ota käyttöön itsepalvelu [13](#)

Historian seuranta

- mittataulukkokentät [456](#)
- tavoitekentät [455](#)
- valmennuskentät [456](#)

HTML-sähköposti [220](#)

HTML-sähköpostimallit [220](#)

Huomautukset

- huomioitavaa [228](#)
- liittyvät luettelot [230](#)
- määritykset [229–230](#)
- Määritykset [227](#)
- Määritä [227](#), [230](#)
- Ota käyttöön [227](#)
- Salesforce1 [227](#)
- sivuasettelut [230](#)
- Tee [227](#)
- Toimintopalkki [227](#)

Huomioitavaa

- Lähetä Gmailin kautta [327](#)
- Lähetä Office 365:n kautta [327](#)
- Lähetä Salesforcen kautta [329](#)
- sähköpostin välitys
[331](#)

Ideat

- käyttöönotto kumppaniportaaliin [112](#)

itsepalvelu

- myönnä käyttöoikeus henkilöille [13](#)
- myönnä käyttöoikeus yhteyshenkilöille [13](#)
- tehokäyttäjä
[13](#)

Jaetut toiminnot -ominaisuuden käyttöönotto [199–200](#)

jakaminen

- ennusteet [318](#)
- ennusteiden jakamisen ottaminen käyttöön [311](#)
- julkiset kalenterit ja resurssit [201](#)

Jakosäännöt

- yhteyshenkilöt [6](#)

Jigsaw for Salesforce [47](#)

julkiset kalenterit

- määrittäminen [201](#)

Järjestelmävaatimukset

- Salesforce for Outlook
[409](#)

Kalenteri

- julkinen ja resurssi [201](#)

Kalibrointi

- Raportti [490–491](#)
- Work.com [489–491](#), [493](#)

Kalibrointiraportti

- määrittäminen [458](#)

kampanjat

- kampanjan vaikutuksen määrittäminen [243](#)
- kampanjan vaikutus [244](#)

Kampanjat

- kampanjan vaikutuksen määrittäminen [239–240](#)
- kampanjan vaikutus
[235–236](#), [238](#), [240–243](#)
- lisää asetteluihin [241](#)
- lisää vaikutusmalli [241](#)
- lukitse vaikutusmalli [242](#)
- ota käyttäjät käyttöön [240](#)
- valitse ensisijainen vaikutusmalli [242](#)

Kartoittaminen

- mukautetut liidikentät [232](#)

Kentätason suojaus [52](#)

kentät

- mukautetut liidikentät liidimuunnosta varten, kartoittaminen
[232](#)

Kentät

- D&B-yhtiö [37](#)

Kentät *(jatkuu)*

mukautetut liidikentät liidimuunnosta varten, kartoittaminen [232](#)

tapahtumat [204–205](#), [208](#)

tarjoukset [272](#)

tehtävät [214–215](#), [217](#)

kiitoksia käyttöön

Chatter-julkaisija [452](#)

käyttöön ottaminen [474](#)

kirjaa puhelu lokiin [197–198](#)

Kirjautumishistoriaraportti

Salesforce for Outlook, versioiden seuranta [437](#)

kohdistaminen

Lightning Sync -kokoonpanot [394](#)

Salesforce for Outlook -kokoonpanot [413](#)

kohdistussäännöt [166](#)

Kohdistussäännöt [157](#)

Kokouksen pyytäminen

käyttöönotto kumppanikäyttäjille [118](#)

Kokouskutsu

mukautettu logo [204](#)

korvaaminen

mahdollisuustiimin jäsenet [247–248](#)

tilitiimin jäsenet [247–248](#)

KTS [52](#)

kumppaniportaali

kanavapäällikkökäyttäjien hallinta [124](#)

kumppanikäyttäjien hallinta [115](#)

parhaat toimintatavat [122](#)

Kumppaniportaali

asetukset [104](#)

fontit [98](#)

Ideat [112](#)

kielten määrittäminen [103](#)

kohdista tehokumppanikäyttäjäoikeus [117](#)

kumppanikäyttäjien hallinta [119](#)

kumppanikäyttäjien luominen [108](#)

käyttäjien hallinta [127](#)

käyttäjien kokouspyyntöjen salliminen [118](#)

lisätiedot [104](#)

luettelonäkymät [130](#)

luominen [94](#)

mukauta [121](#)

määrittäminen [93](#), [121](#)

oletusviestimallit [125](#)

ottaminen käyttöön [120](#)

profiilien määrittäminen [122](#)

raportointi [130](#)

saapuneet liidit [126](#)

Kumppaniportaali *(jatkuu)*

Salesforce CRM Content [110](#)

sähköpostin käyttöönottaminen [112](#)

tapausten käyttöönottaminen [109](#)

tehokumppanikäyttäjäoikeuksien käyttöönotto [129](#)

tehokumppanikäyttäjäoikeuksien poistaminen käytöstä [129](#)

useat [94](#)

valtuutettu hallinta [119](#)

välilehdet [101](#)

värit [98](#)

Kumppaniportaalin

kumppaniportaalien määrä [128](#)

oikeutuksien tarkasteleminen [113](#)

palvelusopimusten tarkasteleminen [113](#)

rooli [128](#)

sopimuksen rivikohteiden tarkasteleminen [113](#)

tehokumppanikäyttäjäoikeus [128](#)

Vastaukset [114](#)

Kumppaniportaalit

yhteenveto [92](#)

käynnistimet [64](#)

käyttäjät

kumppanikäyttäjät [108](#)

Käyttäjät

Salesforce for Outlook -kokoonpanojen kohdistaminen [413](#)

tehokumppanikäyttäjät

[129](#)

Laadi aluehierarkia

kohdista alueita [149–150](#), [152](#)

kohdista tilejä [146](#)

Lightning App Builder

sähköpostisovelluksen ikkuna, luo [370–372](#)

Lightning for Outlook

huomioitavaa [365](#)

hyödyt [365](#)

Salesforce for Outlook, huomioitavia asioita [366](#)

Salesforce for Outlook, rajoitukset [366](#)

verrattuna Salesforce for Outlook -sovellukseen [365](#)

yleiskatsaus [367](#)

Lightning Sync

esimerkkietojoukot [435](#)

hallitse käyttäjiä [393](#)

huomioitavaa [365](#)

Huomioitavaa [374](#)

järjestelmävaatimukset, Lightning Sync for Microsoft®

Exchange [378](#)

kohdistaminen kokoonpanoihin [394](#)

Microsoft® Connectivity Analyzer -testin parametrit [382](#), [397–398](#)

Lightning Sync (jatkuu)

- monia Salesforce-organisaatioita, ohjeita yhtiöille [375](#)
- määrittäminen, Microsoft® Exchange -palvelut [384](#)
- määrittäminen, Microsoft® Exchange -yhteydenmuodostustavat [379](#)
- määrittäminen, Microsoft® Exchange OAuth 2.0 [380](#)
- määrittäminen, Microsoft® Exchange -palvelinasetukset [380](#)
- määrittäminen, palvelut [381](#)
- määrittäminen, Salesforce-asetukset [383](#)
- määrittäminen, valmistelevat käyttäjien tapahtumat [385](#)
- määrittäminen, valmistelevat käyttäjien yhteyshenkilöt [388](#)
- määrittäminen, Google [390](#)
- määrittäminen, Google-tili [390–391](#)
- määrittäminen, Microsoft® Exchange [378](#)
- nollaa synkronointi [396](#)
- Ohjeet [375](#)
- Salesforce for Outlook, huomiotavia asioita [366](#)
- Salesforce-organisaatioiden välisten tietojen sekoittumisen estäminen [375](#)
- suorita virheraportti [396](#)
- synkronoi [372](#)
- synkronoinnin vianmäärittäminen [367](#)
- synkronointiasetukset, määrittäminen [386](#)
- synkronointiasetukset, määrittäminen Google-kalenterille™ [392](#)
- synkronointitilat [400](#)
- synkronointivirheet [400](#)
- tapahtumat Googlen ja Salesforce:n välillä, synkronointi [372](#), [389](#)
- tapahtumat Microsoft® Exchangen ja Salesforce:n välillä, synkronointi [372](#), [376](#)
- tapahtumien poistaminen [374](#)
- tarkasta synkronointitila [395](#)
- yhteyshenkilöt Microsoft® Exchangen ja Salesforce:n välillä, synkronointi [372](#), [376](#)
- Yhteystesti [385](#), [397](#), [399](#)
- yksityiset tapahtumat [373](#)

Lightning Voice

- määrittäminen [438](#)

Liidi

- Ohjeet [76](#)
- Päivityssäännöt [76](#)
- Päivitystoiminto [74](#), [77–78](#)
- Yritys [74](#), [77–78](#)

liidit

- asetukset [231](#)
- hallinta [231](#)
- muunnos, mukautettujen kenttien kartoittaminen [232](#)
- määrittäminen [230](#)
- Web-liidien tallentaminen [233](#)

Liidit

- luo automaattisesti, määrittäminen Salesforce [234](#)
- muunnos, mukautettujen kenttien kartoittaminen [232](#)
- ohjaa potentiaalisia asiakkaita verkkosivuille, määrittäminen Salesforce [234](#)
- Sähköposti kielletty -valintaruutu [31](#)
- Älä soita -valintaruutu [31](#)

Liittyvä luettelo

- Huomautukset [230](#)

Lisenssit

- Data.com [19](#), [21](#)
- Prospector [19](#)
- Päivitystoiminto [21](#)

Lisää Salesforceen [30](#)

lisääminen

- mahdollisuustiimin jäsenet [247–248](#)
- tiliintiimin jäsenet [247–248](#)

Luo

- aluemalli [143](#)
- aluetyppi [143](#)

Luo tapaus

- käyttöönotto Salesforce for Outlook -sovelluksessa [415](#)
- määrittäminen Salesforce for Outlook -sovellukselle [417](#)

luominen

- Salesforce for Outlook -sovelluksen Outlook-kokoonpanot [412](#)

Luominen

- tapaukset Salesforce for Outlook -sovelluksessa, määrittäminen [417](#)

mahdollisuuden päivitykset

- muistutusten ottaminen käyttöön [192](#)

mahdollisuudet

- hinnan ja laadun rajoittaminen [193](#)
- häilytykset [194](#)
- kehota lisäämään tuotteita [191](#)
- muistutusten ottaminen käyttöön [192](#)
- määrittäminen [191](#)

Mahdollisuudet

- jakaminen [190](#)
- määrittäminen [190](#)
- pyydä käyttäjä lisäämään tuotteita [190](#)
- päivitysmuistutukset [190](#)
- samanlaiset mahdollisuudet [190](#)
- Samanlaisten mahdollisuuksien ottaminen käyttöön [191](#)

Mahdollisuuksien osuudet

- hallinta [249](#)
- käyttöön ottaminen [251](#)

- Mahdollisuuksien osuudet (*jatkuu*)
 - käyttöön otossa huomioitavia asioita [249](#)
 - luo mukautettuja osuuksia [252](#)
 - muokkaa monirivistä asettelua [253](#)
 - poista [252](#)
 - poista aktivointi [252](#)
 - Poista käytöstä [252–253](#)
- Mahdollisuustiimit
 - hallinta [245](#)
 - jäsenten päivittäminen [247–248](#)
 - luo mukautettuja mahdollisuuksien osuuksia [252](#)
 - Mahdollisuuksien osuudet [251](#)
 - mukauta rooleja [247](#)
 - mukauttamisessa huomioitavia asioita [246](#)
 - ottaminen käyttöön [245](#)
 - Poista käytöstä [248](#)
- mallit
 - tarjous-PDF:t [262](#)
 - yhdistäminen [352](#)
- Mallit
 - sähköposti, yhdistämiskentät [357](#)
 - yhdistäminen, yhdistämismallit [360](#)
 - yhdistämiskentät [357, 360](#)
- Microsoft Outlook
 - Lightning for Outlook, määrittäminen [369, 371–372](#)
 - Lightning for Outlook, yleiskatsaus [367](#)
 - Web App, käyttäjien määrittäminen mukautetun Salesforce-sisällön työstämiseen [370–372](#)
 - Web App, käyttäjien määrittäminen Salesforce-sisällön tarkastelemiseen [369](#)
 - Web App, Salesforce-sisällön tarkasteleminen [367](#)
- Mittaristot
 - Data.com [87](#)
 - Jigsaw [87](#)
- Muistiinpanot [227, 229–230](#)
- Mukauta
 - kyvyt [494](#)
- mukauta toimintoja [196, 200, 211, 220–221, 225](#)
- mukautettavat ennusteet
 - asetukset [311](#)
 - ennusteiden jakamisen ottaminen käyttöön [311](#)
 - jakaminen [318](#)
 - käyttöön ottaminen [317](#)
 - lähettäminen erissä [319](#)
 - määrittäminen [311](#)
 - roolihierarkia [314](#)
 - tuoteperheet [195](#)
- Mukautettavat ennusteet
 - suunnitteleminen [280](#)
 - tilivuosi neljänneksen määrittäminen [313](#)
- Mukautettu liitosobjekti [8](#)
- mukautetun logon ohjeet
 - kokouskutsu [204](#)
- mukautetut kentät
 - liidikenttien määrittäminen [232](#)
- Mukautetut kentät
 - liidikenttien kartoittaminen [232](#)
- Mukautetut raporttityypit
 - Liidin päivitystiedot [34](#)
 - Tilin päivitystiedot [34](#)
 - Yhteyshenkilön päivitystiedot [34](#)
- Mukauttaminen
 - mahdollisuustiimeissä huomioitavia asioita [246](#)
 - yhdistämismallit [352](#)
- määrittäminen
 - mukautetut liidikentät [232](#)
 - Salesforce for Outlook -tietojoukot [429](#)
 - yhteyshenkilöroolit mahdollisuuksissa [14](#)
- Määritä
 - Lähetä Gmailin kautta [328](#)
 - Lähetä Office 365:n kautta [328](#)
- Office 365
 - sähköposti [327–328](#)
- Ohjeet
 - Määriykset [70, 76](#)
 - Määritä [70, 76](#)
 - Päivityssäännöt [70, 76](#)
- Oikeutukset
 - Kumppaniportaalin käyttöönottoaminen [113](#)
- Ota käyttöön
 - Work.com-ominaisuudet [445](#)
- Outlook-synkronointikansiot, käyttäjille määrittäminen [420](#)
- Outlook-synkronointikansiot, muokkaa [420](#)
- Palkinnot
 - käyttöön ottaminen [474](#)
- Palvelusopimukset
 - Kumppaniportaalin käyttöönottoaminen [113](#)
- Parannettu Huomautukset [227, 230](#)
- PDF:t
 - tarjousmallit [262](#)
- poistaminen
 - mahdollisuustiimin jäsenet [247–248](#)
 - tilitiimin jäsenet [247–248](#)

Poistaminen

linkkeinä lähetetyt sähköpostiliitteet [349](#)

Profiilit

organisaationlaajuiset osoitteet [345](#)

Salesforce for Outlook -kokoonpanojen kohdistaminen [413](#)

Prospecting Insights [30](#)

puuttuvat välilehdet [197–198](#)

Päivityssäännöt

Määrittäykset [70, 75–76](#)

Määritä [70, 75–76](#)

Ohjeet [70, 76](#)

Päivitystila

Ei löytynyt [81](#)

Ei verrattu [81](#)

Ei-aktiivinen [81](#)

Erilainen [81](#)

Synkronoitu [81](#)

Tarkistettu [81](#)

Päivitystoiminto

lead [75](#)

Liidi [74, 77–78](#)

Määrittäykset [74](#)

Määritä [74](#)

ohjeet [70, 76](#)

osoitteet [66–67, 74](#)

sosiaaliset profiilit [67, 74](#)

säännöt

[66–67, 74](#)

geokoodi [66–67, 74](#)

Säännöt

[65, 74–75, 81](#)

lead [75](#)

määrittäminen [75](#)

määritä [75](#)

Yritys

[74, 77–78](#)

Raportit

Data.com [87](#)

Jigsaw [87](#)

Päivitystila [82](#)

resurssit

kalenterit [201](#)

roolit

katso myös mukautettavat ennusteet

[314](#)

Salesforce CRM Content

kumppaniportaali [110](#)

Salesforce for Outlook

.msi-asennusohjelman vaatimukset [409](#)

aikavyöhykevaatimukset [409](#)

edition-versiot [410](#)

esimerkkietojoukot [435](#)

hyödyt [365](#)

järjestelmävaatimukset [409](#)

kartoita kenttiä [418](#)

kohdistaminen kokoonpanoihin [413](#)

kokoonpanot käyttäjäryhmille ominaisuuksien
synkronoimiseksi ja käyttämiseksi [411](#)

kokoonpanot käyttäjäryhmille tietueiden luomiseksi
Outlookista [411](#)

kokoonpanot, luominen [412](#)

käyttäjien käyttämät versiot, seuranta [437](#)

Lightning for Outlook, huomioitavia asioita [366](#)

Lightning for Outlook, rajoitukset [366](#)

lisäasetuksen määrittäminen [422](#)

Luo tapaus -määrittäykset [415](#)

Luo tapaus, määrittäminen [417](#)

muokattavaksi tekeminen [420](#)

oletuskokoonpanot [422](#)

ominaisuudet [410](#)

Outlook-sivupaneelin julkaisija-asettelut, luominen [426](#)

ristiriitainen toiminto [418](#)

salli käyttäjien muokata [420](#)

siirtyminen [365](#)

sivupaneeli Microsoft Outlookissa [415](#)

Sivupaneelin julkaisija, asettelujen kohdistaminen
käyttäjäprofiileihin [427](#)

synkronointisuunnat, määrittäminen [417](#)

sähköpostiasetukset [415](#)

tapahtumasuodattimien määrittäminen [433](#)

tehtävuodattimien määrittäminen [434](#)

tietoasetusten määrittäminen [414](#)

tietojoukot [428](#)

tietojoukot, tietoja [429](#)

tietueet, sivupaneelistä luominen [424–427](#)

tietueiden määrän tarkistaminen [436](#)

toistuvat tapahtumat, käyttöönotto [416](#)

vastaavuusehdot [419](#)

verrattuna Lightning for Outlookiin [365](#)

versiopäivitykset, automaatti-ilmoitukset käyttäjille [412](#)

vihteitä yhteyshenkilösuodattimille [431](#)

yhteyshenkilösuodattimien määrittäminen [430](#)

Salesforce to Salesforce

asetukset [321](#)

määrittäminen [321](#)

ottaminen käyttöön [320](#)

- Salesforce-kumppaniportaali
 - Katso Kumppaniportaali [93](#)
- Salesforce-sivupaneeli, käyttöönotto [415](#)
- Salesforce-tietueet
 - Microsoft Outlook Web App, määrittäminen [369](#)
 - Microsoft Outlook Web App, tarkastelminen [367](#)
- Salesforce1
 - Huomautukset [227](#), [229](#)
 - Määritä [227](#)
- Salkkukokoonpanot
 - esimerkkietijotjoukot [364](#)
- Samanlaiset mahdollisuudet
 - käyttöön ottaminen [191](#)
- Sinulla on rajallinen käyttöoikeus liidikenttiin, joten et voi päivittää kaikkia tässä näkyviä kenttiä [47](#)
- Sinulla on rajallinen käyttöoikeus tietoihin, joten et voi päivittää tätä tietuetta täysin [47](#)
- Sinulla on rajallinen käyttöoikeus tilikenttiin, joten et voi päivittää kaikkia tässä näkyviä kenttiä [47](#)
- Sinulla on rajallinen käyttöoikeus yhteyshenkilökenttiin, joten et voi päivittää kaikkia tässä näkyviä kenttiä [47](#)
- Sivun asettelut
 - huomautukset [230](#)
 - Liittyvät luettelot [230](#)
- Sivupaneeli, Salesforce for Outlook [415](#)
- Sopimuksen rivikohteet
 - Kumppaniportaalin käyttöönottoaminen [113](#)
- sopimukset
 - määritä päättymisilmoitukset [276](#)
 - poista automaattinen laskenta käytöstä [276](#)
 - seuraa historiaa [276](#)
- Sosiaaliset tilit, yhteyshenkilöt ja liidit
 - ottaminen käyttöön [11](#)
- Suorita sääntöjä [147](#)
- Suorituskyky
 - arviointien päivittäminen kalibroinnilla [492](#)
- Suorituskykykysklyt
 - ihmisten lisääminen [485](#)
 - ihmisten poistaminen [486](#)
 - käyttöönottoaminen [487](#)
 - luominen [484](#)
 - toiminnot [488](#)
- suuri sopimus -hälytykset
 - mukauttaminen [194](#)
- Synkronoidaan
 - Googlen ja Salesforcen välillä [372](#)
 - Microsoft® Exchangen ja Salesforcen välillä [372](#)
 - tapahtumat Microsoft® Exchangen ja Salesforcen välillä [374–375](#)
- Synkronoidaan (*jatkuu*)
 - vianmäärittäminen [385](#), [397](#), [399](#)
 - yksityiset tapahtumat Microsoft® Exchangen ja Salesforcen välillä [373](#)
- Synkronoidaanv
 - tapahtumat Googlen ja Salesforcen välillä [374](#)
 - tapahtumat Microsoft® Exchangen ja Salesforcen välillä [374–375](#)
- Synkronoiminen
 - Salesforce for Outlook -synkronointisuunta, määrittäminen [417](#)
 - tapahtumat Googlen ja Salesforcen välillä [372](#), [385](#), [389–392](#), [395–396](#)
 - tapahtumat Microsoft® Exchangen ja Salesforcen välillä [372](#), [374](#), [376](#), [378–381](#), [383–386](#), [395–396](#)
 - vianmäärittäminen [382](#), [398](#)
 - virheet [375](#), [400](#)
 - yhteyshenkilöt Microsoft® Exchangen ja Salesforcen välillä [372](#), [376](#), [378–381](#), [383–384](#), [386](#), [388](#), [395–396](#)
- Syöteseuranta
 - mittataulukot [455](#)
 - tavoitteet [454](#)
 - valmennus [454](#)
- sähköposti
 - joukkosähköposti [340](#)
 - Sähköposti Salesforceen -toiminnon ottaminen käyttöön [348](#)
- Sähköposti
 - alatunnisteet [347–348](#)
 - edition-versiot [322](#)
 - hallinta [341](#)
 - joukkosähköposti, ilmoitukset [341](#)
 - käyttöoikeudet [322](#)
 - käyttöönotto Salesforce for Outlook -sovelluksessa [415](#)
 - liitteet [349](#)
 - loki [335](#)
 - lokit [334](#)
 - luo DKIM-avain [343](#)
 - Lähtäjän tunnus [341](#)
 - lähetä salesforcen kautta [328](#)
 - Lähetä Salesforcen kautta [329](#)
 - organisaationlaajuiset osoitteet [345–346](#)
 - ottaminen käyttöön [325](#)
 - salesforce [325–326](#)
 - Sender Policy Framework (SPF) [341](#)
 - sähköpostin palautuksen hallinta [341](#)
 - sähköpostin välitys [330–331](#)
 - toimitettavuuden testaaminen [330](#)
 - toimitettavuus [340–341](#)
 - toimitus, määrittäminen [341](#)

Sähköposti (*jatkuu*)

- Transport Layer Security (TLS) [341](#)
- tuo DKIM-avain [344](#)
- tuottavuus [333](#)
- välitys [327](#)

Sähköposti Salesforceen

- käyttöön ottaminen [348](#)
- luo DKIM-avain [343](#)
- tuo DKIM-avain [344](#)

sähköposti-ilmoitukset [213](#)

Sähköpostien integrointi

- Connect for Outlook [365](#)
- Lightning for Outlook [365](#)
- Lightning Sync [365](#)
- Salesforce for Outlook [365](#)

Sähköpostilokit

- tarkasteleminen [335](#)

Sähköpostimallit

- version asetukset [361](#)
- yhdistämiskentät [357](#)

sähköpostin seuranta [220](#)

Sähköpostin vianmäärittys

- saapuvien sähköpostien vedoskuvat [350](#)

Sähköpostin välitys

- määrittäminen [331](#)

Sähköpostista

- sähköpostin arkistointi [345](#)

Taidot

- mukautus [494](#)
- rajoitukset [495](#)

tallentaminen

- Web-liidit [233](#)

Tapahtumat

- Google, synkronointi Salesforceen kanssa [389](#)
- Jaetut toiminnot -ominaisuus, käyttöönotto [199–200](#)
- synkronointisuodattimien määrittäminen Salesforce for Outlook -sovellukselle [433](#)
- useat yhteyshenkilöt, liittäminen [199–200](#)

tapahtumien muistutukset [198](#)

Tapaukset

- Salesforce for Outlook, määrittäminen tapausten luomiseen [417](#)
- sähköpostien luominen Salesforce for Outlook -sovelluksessa [415](#)

Tarjoukset

- kentät [272](#)
- kuvien lisääminen malleihin [272](#)
- lisää allekirjoituslaatikko malleihin [270](#)

Tarjoukset (*jatkuu*)

- lisää kokonaissummat-osio malleihin [265, 269](#)
- lisää kuvia malleihin [268](#)
- lisää luetteloita malleihin [267](#)
- lisää muotoiltua tekstiä malleihin [266](#)
- luo, esikatsela ja aktivoi malleja [264](#)
- mallien luomisessa huomioitavia asioita [263](#)
- mukauta PDF-tiedostoja [270](#)
- ottaminen käyttöön [262](#)
- PDF-mallit [262](#)
- Poista käytöstä [262](#)

Tarjous

- mallit [271](#)

Tarjousmallit

- allekirjoitus [271](#)
- kenttien nimet [271](#)
- kokonaissummat-osio [271](#)
- kuvien lisääminen [272](#)
- lisää allekirjoituslaatikko [270](#)
- lisää kokonaissummat-osio [265, 269](#)
- lisää kuvia [268](#)
- lisää luetteloita [267](#)
- lisää muotoiltua tekstiä [266](#)
- luo [263](#)
- luo, esikatsela ja aktivoi [264](#)
- päivittäminen [271](#)
- vihjeet [271](#)

tarkasteleminen

- alueen perityt säännöt [188](#)
- aluekäyttäjät [179](#)

Tehosähköposti

- huomioitavaa [324](#)
- ottaminen käyttöön [325](#)

tehtävien ilmoitukset [213](#)

tehtävien muistutukset [198](#)

Tehtävät

- Jaetut toiminnot -ominaisuus, käyttöönotto [199–200](#)
- synkronointisuodattimien määrittäminen Salesforce for Outlook -sovellukselle [434](#)
- toistuvat Salesforce-tehtävät, synkronoinnille määrittäminen [434](#)
- useat yhteyshenkilöt, liittäminen [199–200](#)

tietoarviointi [90](#)

Tietojoukot

- Connect Offline -esimerkit [364](#)
- Lightning Sync -esimerkkejä [435](#)
- määrittäminen Salesforce for Outlook -sovelluksessa [428](#)
- oppiminen [429](#)
- Salesforce for Outlook -esimerkkejä [435](#)

Tietojoukot (*jatkuu*)

- tapahtumasuodattimien määrittäminen Salesforce for Outlook -sovellukselle [433](#)
- tehtävsuodattimien määrittäminen Salesforce for Outlook -sovellukselle [434](#)
- vihjeitä yhteys henkilön suodattamiseen Salesforce for Outlook -sovelluksessa [431](#)
- yhteys henkilösuodattimien määrittäminen Salesforce for Outlook -sovellukselle [430](#)

Tiimimyynti

- luo mukautettuja mahdollisuuksien osuuksia [252](#)
- Mahdollisuuksien osuudet [251](#)
- ottaminen käyttöön [245](#)
- Poista käytöstä [248](#)

Tilaukset

- Alennustilausten käyttöönotto [278](#)
- käyttöön ottaminen [278](#)
- mukautusasetukset [277](#)

Tilaustuotteet

- negatiivisten määrien käyttöönotto [279](#)

Tili

- yhteys henkilön roolit [8](#)

Tili-yhteys henkilö-suhteet [7–8](#)

tilit

- tilitiimien käyttöönotto [4](#)

Tilit

- asetukset [3](#)
- automaattinen täyttö [3](#)
- henkilö [3](#)
- hierarkia [3](#)
- käyttöön ottaminen [3](#)
- logot [3](#)
- useita yhteys henkilöitä [7](#)
- uutiset [3](#)

Tilitiimit

- jäsenten päivittäminen [247–248](#)
- käyttöön ottaminen [4](#)
- mukauta rooleja [5](#)
- ottaminen käyttöön [5–6](#)
- tiimin roolien määrittäminen [4](#)

toimintoasetukset [196, 200, 211, 220–221, 225](#)

toimintojen aikajana [197–198](#)

toimintojen muistutusten määrittäminen [198](#)

toimintojen määrittäminen [196, 200, 211, 220–221, 225](#)

Toimitettavuus

- ohjeet [341](#)

Toistuvat Salesforce-tehtävät

- Microsoft Outlook, synkronointi [434](#)

Toistuvat tapahtumat

- Salesforce for Outlook -sovellukselle ottaminen käyttöön [416](#)
- tuotteet

- asetukset [192](#)

työnkulkusäännöt [64](#)

työpöytäsovellukset

- käyttöoikeuksien määrittäminen [362](#)

Tärkeimmät päivitystoiminnon tiedot

- Virheet [79](#)

täysi synkronointi

- [23](#)

Useat valuutat

- katso valuutta [254](#)

useiden valuuttojen ottaminen käyttöön

- vaikutukset [256](#)

useita valuuttoja

- käyttöön ottaminen [255](#)

Uusi Huomautukset [227, 230](#)

uusi tapahtuma [197–198](#)

uusi tehtävä

- [197–198](#)

valinnat [31](#)

valuutta

- vaihtokurssit [260](#)

Valuutta

- aktiivinen [257](#)

- ei-aktiivinen [257](#)

- laajennettu hallinta [258](#)

- laajennetun hallinnan ottaminen käyttöön [259](#)

- laajennetun hallinnan poistaminen käytöstä [259](#)

- päivätyt vaihtokurssit [261](#)

- useiden valuuttojen käyttäminen [254](#)

- useita valuuttoja [254](#)

Valvonta

- saapuvien sähköpostien vedoskuvat [350](#)

Vastaukset

- Kumppaniportaalin käyttöönotto [114](#)

version asetukset [361](#)

Virheenkorjaus

- saapuvien sähköpostien vedoskuvat [350](#)

Visualforce

- sähköpostimallit [361](#)

- version asetukset [361](#)

Visualforce-sähköpostimallien luominen

- yhdistämiskentät [359](#)

Voice

- käyttö [441](#)

- luo käyttöoikeusjoukko [440–441](#)

Voice (jatkuu)

- ottaminen käyttöön [440](#)
- toteutuksen edellytykset [439](#)
- toteutus [438](#)
- vapauta numero [442](#)
- vianmääritys [442](#)

välilehdet

[197–198](#)

Webistä liidiksi

- määritä Salesforce luomaan automaattisesti [234](#)
- ohjeita määrittämiseen [233](#)

Work.com

- edition-versiot [476](#)
- esimerkkejä mittaristoista [460](#)
- ihmisten lisääminen työsuoritusarvointien sykliin [485](#)
- ihmisten poistaminen työsuoritusarvointien syklistä [486](#)
- kalibrointi [492](#)
- kalibrointiraportin luominen [490](#)
- kalibrointiraportit [489](#)
- Kiitos-toiminnon käyttöön ottaminen [474](#)
- käyttäjälisenssin kohdistus [450](#)
- käyttöoikeudet [476](#)
- käyttöoikeusjoukkojen kohdistus [448](#)
- käyttöoikeusjoukot [447](#), [463](#)
- lisenssit [449](#)
- mittaristot [459](#)
- Motivoi [452](#)
- ominaisuuden aktivointi [445](#)
- ominaisuuksien yhteenveto [451](#)
- Palkintojen käyttöön ottaminen [474](#)
- Perform [457](#)
- profiilien kohdistaminen [449](#)
- profiilit [447](#), [469](#)
- pääkäyttäjä [445](#)
- raportin lisätiedot [460](#)
- raportit [459](#)
- suorituskykyisykli [481](#)
- suorituskykyisyklin käyttöönotto [487](#)
- suorituskykyisyklin luominen [484](#)
- Tasattu [453](#)
- toteutuksen edellytykset [444](#)
- tuki [480](#)
- työsuoritusarvointien syklin muokkaaminen [488](#)
- user feature -lisenssin kohdistus [450](#)
- yleiskatsaus [443](#)

yhdistäminen

- yhdistämismallit [352](#)

Yhdistäminen

- yhdistämiskentät [360](#)

yhdistämiskentät

- sähköpostimallit [357](#)

Yhteistyöennusteet

- siirtyminen [280](#)
- suunnitteleminen [280](#)

yhteyshenkilön roolit

- määritä mahdollisuuksien yhteyshenkilöille [14](#)
- värit kaavioissa [14](#)

Yhteyshenkilön roolit

- [8](#)

Yhteyshenkilöt

- Jaetut toiminnot -ominaisuus, käyttöönotto [199–200](#)
- Microsoft Outlook Web App, määrittäminen [369](#)
- Microsoft Outlook Web App, tarkastelminen [367](#)
- Microsoft® Exchange, synkronointi Salesforcen kanssa [372](#), [376](#)
- ota käyttöön asiakasportaali [12–13](#)
- ota käyttöön itsepalvelu [13](#)
- synkronointisuodattimien määrittäminen Salesforce for Outlook -sovellukselle [430](#)
- Sähköposti kielletty -valintaruutu [31](#)
- tapahtumat [376](#)
- Microsoft® Exchange, synkronointi Salesforcen kanssa [376](#)
- Tapahtumat [372](#)
- Microsoft® Exchange, synkronointi Salesforcen kanssa [372](#)
- tapahtumat, usean yhteyshenkilön liittäminen [199–200](#)
- tehtävät, usean yhteyshenkilön liittäminen [199–200](#)
- yksityinen [14](#)
- Älä soita -valintaruutu [31](#)
- Yhteyshenkilöt useisiin tileihin
- mukautetut raporttityypit [9](#)
- määritä [7](#)
- ottaminen käyttöön [7](#)
- Poista käytöstä [7](#)
- tili-yhteyshenkilö-suhteet [9](#)
- Yhtiön avaintavoitteet
- määrittäminen [457](#)