



Salesforce Spring '17 – Versionshinweise

Salesforce, Spring '17

Der Weg zu Ihren Kunden



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

© Copyright 2000–2017 salesforce.com, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Salesforce ist eine registrierte Marke von salesforce.com, inc., ebenso wie andere Namen und Marken. Weitere in diesem Dokument erwähnte Marken sind möglicherweise Marken der jeweiligen Inhaber.

INHALT

Salesforce Spring '17 – Versionshinweise	1
Hinweise zur Verwendung dieser Versionshinweise	3
Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?	6
Unterstützte Browser	42
Salesforce allgemein	46
Lightning Experience	64
SalesforceEinstein	84
Vertrieb	84
Data.com	154
Service	157
Analysen	199
Communities	257
Chatter	299
Dateien	309
Mobiltelefon	314
Financial Services Cloud	327
Health Cloud	332
Anpassung	339
Sicherheit und Identität	371
Bereitstellung	392
Entwicklung	393
Marketing	480
Wichtige Aktualisierungen	480
Andere Salesforce-Produkte	481
Verzeichnis	482

Salesforce Spring '17 – Versionshinweise

Die Version Spring '17 beinhaltet zahlreiche der von Ihnen am häufigsten gewünschten Verbesserungen hinsichtlich der Benutzerfreundlichkeit von Lightning Experience, um die Zufriedenheit Ihrer Benutzer noch weiter zu erhöhen. Mit Salesforce Einstein wurde künstliche Intelligenz direkt in die Plattform integriert – testen Sie es in der Sales Cloud! Service-Konsole, Knowledge sowie Berichte und Dashboards profitieren von ein oder zwei Funktionen aus Lightning. Community-Arbeitsumgebungen gestalten Ihre Aufgaben mit Bezug auf die Community-Verwaltung noch einfacher und Sie können Ihre Anpassungen verfeinern und neue Anwendungen schneller denn je bereitstellen. Außerdem gibt es zahlreiche neue Trailhead-Inhalte, die Sie und Ihre Benutzer dabei unterstützen, die Salesforce-Funktionen optimal zu nutzen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Hinweise zur Verwendung dieser Versionshinweise](#)

Unsere Versionshinweise enthalten kurze allgemeine Beschreibungen von Verbesserungen und neuen Funktionen. Sie beinhalten zudem Informationen zur Einrichtung, Tipps, die Ihnen den Einstieg erleichtern, und bewährte Methoden, sodass Sie nachhaltigen Erfolg erzielen können.

[Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?](#)

Einige Funktionen der Version Spring '17 betreffen alle Benutzer umgehend, nachdem die Version live geschaltet wird. Sie sollten diese Änderungen ggf. Ihren Benutzern im Voraus mitteilen, damit sie darauf vorbereitet sind. Bei anderen Funktionen ist eine direkte Aktion durch einen Administrator erforderlich, damit die Benutzer in den Genuss der neuen Funktion kommen.

[Unterstützte Browser](#)

Die unterstützten Browser für Salesforce variieren, je nachdem, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

[Salesforce allgemein: Favoriten, Konsolenanwendungen und weitere Aktionen](#)

Die Version Spring '17 hält weitere Gründe bereit, Lightning Experience zu lieben. Passen Sie die Navigationserfahrung mit Favoriten an, zeigen Sie mehrere Datensätze auf einem Bildschirm mit Konsolenanwendungen an und greifen Sie über einen beliebigen Punkt in Lightning Experience auf mehr globale Aktionen zu.

[Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche](#)

Lightning Experience ist eine komplett neu gestaltete Oberfläche. Außerdem beruht sie auf unserer UI-Plattform, was bedeutet, dass sie mit Ihren Anforderungen wachsen und sich weiter entwickeln kann. Informieren Sie sich über die neuen Funktionen und Überlegungen in dieser Version.

[SalesforceEinstein: Die weltweit intelligenteste CRM-Lösung mit künstlicher Intelligenz \(AI\) für jedermann](#)

Bei SalesforceEinstein handelt es sich um in die Salesforce-Plattform integrierte künstliche Intelligenz. Sie stellt erweiterte AI-Funktionen für die Bereiche Vertrieb, Service und Marketing bereit und ermöglicht allen Benutzern die Verwendung von Klicks oder Code zum Erstellen von AI unterstützter Anwendungen, die mit jeder Interaktion intelligenter werden. Nun kann jeder in jeder Funktion und Branche künstliche Intelligenz nutzen, um der jeweils Beste zu sein.

[Vertrieb: Künstliche Intelligenz, erweiterter Vertriebspfad und intelligenter E-Mail-Anwendung](#)

Stellen Sie die hocheffizienten Lightning Experience-Funktionen bereit, mit denen sich Ihre Vertriebsteams auf die Leads und Geschäfte mit den größten Erfolgschancen konzentrieren können. Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter beim Aufbau starker Kundenbeziehungen und integrieren Sie ihre E-Mails und Kalender – ob Microsoft oder Gmail. Für eine gesteigerte Produktivität können Ihre Mitarbeiter Anrufe priorisieren und Datensätze mit Kanban auf noch vielfältigere Art und Weise ganz einfach verwalten.

[Data.com: Kontinuierliche Datensatzaktualisierungen und bessere Steuerung](#)

Die Datenintegration verbessert Data.com Clean mit einer neuen, leistungsstärkeren Möglichkeit zum Vornehmen kontinuierlicher regelbasierter Aktualisierungen an Ihren Datensätzen. Die angepasste Feldzuordnung stellt Datenintegrationsregeln mit der Flexibilität bereit, Anpassungen an Ihre jeweiligen Anforderungen vorzunehmen. Die Datenintegration stellt zuverlässige Daten von verschiedenen Daten-Services bereit, einschließlich Data.com und Drittanbieter-Datenpaketen. Um zu steuern, wie ein Daten-Service Datensätze aktualisiert, stellt der Service eine Datenintegrationsregel bereit. Abgleich und Aktualisierung zwischen dem Daten-Service und Ihrer Organisation werden durch die Feldzuordnungen der Regel gesteuert.

[Service: Einführung von Lightning in der Konsole und in Knowledge, Einführung von Field Service für iOS](#)

Zap! Lightning Experience ist jetzt in der Service-Konsole verfügbar. Es bietet eine optimierte Benutzeroberfläche und einfache Anpassung mit dem Lightning-Anwendungsgenerator mittels Ziehen und Ablegen. Lightning wurde auch in Knowledge integriert, mit einer einheitlichen Knowledge-Registerkarte und Standarddatensatztypen, die die benutzerdefinierten Artikeltypen ersetzen. Field Service wird Ihren Technikern über eine iOS-Anwendung bereitgestellt. Und Open CTI ist jetzt in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar, während Desktop CTI endgültig eingestellt wird.

[Analysen: Lightning-Verbesserungen, zentraler Datenmanager, persönliche Wave-Startseite, neue Diagramme und mehr](#)

Treffen Sie fundierte Entscheidungen mithilfe von Erkenntnissen aus Berichten, Dashboards und Wave Analytics. Berichte und Dashboards aus Lightning Experience bieten Berichtsabonnements, Dashboard-Freigabe und -Folgemöglichkeiten und Diagrammverbesserungen. Wave wird individuell – durch das One-Stop-Shopping im Datenmanager, die neue personalisierte Wave-Startseite, die benutzerdefinierte Anwendungsnavigation, neue Diagrammtypen und vieles mehr.

[Communities: Community-Arbeitsumgebungen, kriterienbasierte Zielgruppen, mobile Aktionen und mehr](#)

Spring '17 bringt eine frische Brise und einige wichtige Änderungen für Communities mit sich, die von der Aktualisierung einiger Tools bis hin zu neuen Komponenten reichen. Community-Arbeitsumgebungen ermöglichen den zentralen Zugriff auf *alle* Tools zum Erstellen, Moderieren und Verwalten Ihrer Community. Darüber hinaus haben Sie im Community-Generator mehr Platz für Ihre Arbeit. Mit kriterienbasierten Zielgruppen können Sie Seitenvariationen Standort- und Datensatztypkriterien zuweisen, um sie für bestimmte Zielgruppen bereitzustellen. Mobile Aktionen erleichtern das Erstellen, Bearbeiten und Aktualisieren von Salesforce-Datensätzen direkt über Ihr mobiles Gerät.

[Chatter: Feed "Unternehmenshighlights", Erstellen von benutzerdefinierten Feeds und Anpassen von Gruppen](#)

Die Chatter-Startseite wurde in Lightning Experience umgestaltet, damit Sie mehr von dem erhalten, was Sie wünschen: Anpassung. Wir haben den Feed "Unternehmenshighlights", die Fähigkeit, Ihre eigenen Feeds mit Streams zu erstellen, eine Liste der zuletzt aktualisierten Gruppen und eine Möglichkeit zum Freigeben von Posts eingeführt. Sie können zudem benutzerdefinierte Gruppen für jeden beliebigen Anwendungsfall verwenden und Fragen in Gruppenfeeds in Communities und Lightning Experience filtern.

[Dateien: Ordner in Bibliotheken \(Beta\), Anhängen von Salesforce-Dateien an Datensätze und Umbenennen von Dateien in der Themenliste](#)

Die Dateierfahrung wurde erweitert, um Ihnen mehr Funktionen mit weniger Reibungsverlusten bereitzustellen. Aktualisieren Sie Ihre Bibliotheken durch das Organisieren Ihrer Bibliotheksdateien in Ordnern (Beta) Verwenden Sie Apex zum Anpassen von Dateidownloads für die Sicherheit und Verfolgung. Arbeiten Sie in Lightning Experience schneller und besser, indem Sie Dateien direkt in der Themenliste "Dateien" anhängen und umbenennen.

[Mobil: Unterwegs mehr erledigen](#)

Mobile Salesforce-Anwendungen helfen Ihren hochbeschäftigten Benutzern, überall produktiv zu sein. Salesforce1 bietet Verbesserungen für Aufgaben, erweiterte Diagramme, Genehmigungen und viele andere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter noch mehr über das Telefon erledigen können. Das Design von Salesforce Authenticator wurde aktualisiert, damit Benachrichtigungen gleich auf den ersten Blick gut lesbar sind. Außerdem wird die neue mobile Anwendung Field Service Lightning iOS eingeführt, ein umfassendes Tool, das Außendiensttechnikern alle benötigten Funktionen an die Hand gibt.

[Financial Services Cloud: Zuordnung der Kunden- und Haushaltsbeziehung, Benachrichtigungen, Kundenservice-Erweiterungen](#)

Berater können Kunden und Haushalte nun über Beziehungsgruppen erstellen, verwalten und visualisieren. Rufen Sie neue Kundenservice-Erweiterungen ab. Dazu zählen Benachrichtigungen auf der Profilseite eines Kunden und Finanz-Accounts, um Berater hinsichtlich der Änderungen an den Finanz-Accounts des Kunden auf dem Laufenden zu halten.

[Health Cloud: Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung, Lead-zu-Patient-Konvertierung und mehr](#)

Mit Wave-Dashboards lässt sich nicht nur die Versorgungskoordination optimieren, es lassen sich damit auch Risikopatienten proaktiv verwalten. Das Verwenden und Umwandeln von Salesforce-Leads in Health Cloud-Patientenakten ist zudem kinderleicht. Um dem Ganzen die Krone aufzusetzen, wurden das Health Cloud-Datenmodell und die Leistung der Health Cloud-Konsole verbessert.

[Anpassung: Mehr Kontrolle über Datensatzseitenzuweisungen und Flow-Bildschirme sowie die Verbindung zu "Externe Services"](#)

Mit Klicks kommen Sie nun weiter denn je. Sie erlauben Ihnen eine detailliertere Steuerung in Bezug darauf, wie Sie Lightning-Datensatzseiten zu Ihren Benutzern zuweisen. Sie ermöglichen Ihnen eine bessere Kontrolle über Ihre Flow-Bildschirme, einschließlich einer Möglichkeit, sie so zu ändern, dass sie wie Lightning Experience aussehen. Auch wenn ein wenig Code im Spiel ist, können Sie Ihre Organisation einfach mittels Klicks mit externen Services verbinden.

[Sicherheit und Identität: Einfachere Integritätsprüfung, Chatter-Verschlüsselung, OAuth für verbundene Anwendungen](#)

Die Sicherheitsintegritätsprüfung bietet benutzerdefinierte Grundlagen zur Optimierung der Sicherheitseinrichtung für Ihre Benutzer und Kunden. Sie können Chatter-Posts und -Anhänge verschlüsseln und Geräte im Internet der Dinge mit OAuth 2.0 schützen.

[Bereitstellung: Bereitstellungsberechtigungsabhängigkeit wird nun automatisch ausgewählt](#)

Die Berechtigung "Alle Daten modifizieren" wird nun automatisch ausgewählt, wenn die Berechtigung "Änderungssets bereitstellen" ausgewählt wird.

[Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung](#)

Diese Verbesserungen an Force.com helfen Ihnen unabhängig davon, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden, beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

[Marketing: Tools, mit denen Sie eine noch bessere Kundenbindung erzielen als je zuvor](#)

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

[Wichtige Aktualisierungen: LockerService-Änderungen, CSRF-Schutz für Visualforce-Seiten und Trennen der Maskierung von der Shield-Plattformverschlüsselung](#)

Diese Version enthält zwei neue wichtige Aktualisierungen. Die eine besteht in einer Änderung der Art, wie Visualforce-Seiten den CSRF-Schutz für GET-Anforderungen implementiert. Die andere trennt die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" von der Shield-Plattformverschlüsselung. Zusätzlich wurden LockerService, Genehmigungen und wichtige Flow-Aktualisierungen aus der Version Summer '16 verschoben.

[Andere Salesforce-Produkte](#)

Hinweise zur Verwendung dieser Versionshinweise

Unsere Versionshinweise enthalten kurze allgemeine Beschreibungen von Verbesserungen und neuen Funktionen. Sie beinhalten zudem Informationen zur Einrichtung, Tipps, die Ihnen den Einstieg erleichtern, und bewährte Methoden, sodass Sie nachhaltigen Erfolg erzielen können.

- Es stehen eine [PDF](#)- und eine [HTML](#)-Version zur Verfügung.
- Für die HTML-Version wird die Ihnen angezeigte Sprache durch die Einstellungen Ihres Browsers bestimmt. Wenn Sie die Sprache ändern möchten, führen Sie einen Bildlauf zum Seitenende aus, klicken Sie auf **Sprache ändern** und wählen Sie eine Sprache aus.
- Diese Versionshinweise enthalten Details über neue und geänderte Funktionen, jedoch keine bekannten Probleme. Auf diese können Sie über die [Salesforce-Website zu bekannten Problemen](#) zugreifen.

 **Anmerkung:** Bis die neue Version für Sie verfügbar ist, funktionieren Links in den Versionshinweisen auf die Salesforce-Hilfe, Implementierungsleitfäden, Entwicklerhandbücher und andere Dokumentation nicht. Manchmal verweisen die Links auf Materialien für die vorherige Version.

Für einige Dokumentationen stehen mehrere Wochen vor der Veröffentlichung der Version Vorschauversionen zur Verfügung. Um die Vorschauversionen auf [Salesforce Developers](#) aufzurufen, wählen Sie in der Dropdown-Liste "Documentation Version" (Dokumentationsversion) den Eintrag "Preview" (Vorschau) aus.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Verwenden von Filtern zum Abrufen der relevantesten Neuigkeiten](#)

Mit den Filtern wird die Liste der Versionshinweise auf der rechten Seite Ihres Bildschirms eingegrenzt, jedoch nicht der Inhalt auf der linken Seite.

[Überblick darüber, welche Funktionen in Salesforce Lightning Experience und welche Funktionen in Salesforce Classic enthalten sind](#)

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

[Weitere Ressourcen](#)

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

[Ihr Feedback zählt](#)

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

Verwenden von Filtern zum Abrufen der relevantesten Neuigkeiten

Mit den Filtern wird die Liste der Versionshinweise auf der rechten Seite Ihres Bildschirms eingegrenzt, jedoch nicht der Inhalt auf der linken Seite.

Erfahrung

Zeigen Sie die in Lightning Experience, Mobil und Salesforce Classic verfügbaren Funktionen an.

Edition

Welche Funktionsverbesserungen für Sie verfügbar sind, hängt von Ihrer Edition ab. Filtern Sie die Versionshinweise, um nur die Verbesserungen anzuzeigen, die in Ihrer Edition verfügbar sind.

Auswirkungen auf Funktionen

Einige Funktionen müssen Sie erst aktivieren oder konfigurieren, damit Benutzer davon profitieren können. Als Administrator können Sie die Versionshinweise filtern, um sich nur auf diese Funktionen zu konzentrieren oder sie auszublenden. Oder vielleicht möchten Sie nur die Funktionen anzeigen, die automatisch für Ihre Benutzer aktiviert werden.

Produktbereich

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

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

Experience

☒ Lightning Experience

☒ Mobile

☐ Salesforce Classic

Edition

Professional Edition ▼

Feature Impact

Enabled for users ▼

Product Area

☒ Analytics

☐ API

☒ Chatter

☐ Email Integration

☐ Communities

☐ Data.com

☐ Force.com Customization

☐ Force.com Development

☐ Mobile

☒ Sales

☐ Service

☐ Work.com

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

Sie können Ihre gefilterte Liste der Versionshinweise für jedermann freigeben. Wählen Sie Filter aus, kopieren Sie den URL und verteilen Sie diesen URL anschließend nach Belieben.

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

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

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

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

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

Weitere Ressourcen

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

- [Release Readiness & Feature Adoption-Community](#). Treten Sie einer Community von Salesforce-Experten bei.
- [Release Readiness & Feature Focus Event Calendar](#). Melden Sie sich zu einem Expertenvortrag und andere Veranstaltungen an.

Ihr Feedback zählt

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

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

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

Einige Funktionen der Version Spring '17 betreffen alle Benutzer umgehend, nachdem die Version live geschaltet wird. Sie sollten diese Änderungen ggf. Ihren Benutzern im Voraus mitteilen, damit sie darauf vorbereitet sind. Bei anderen Funktionen ist eine direkte Aktion durch einen Administrator erforderlich, damit die Benutzer in den Genuss der neuen Funktion kommen.

Unterstützte Browser

Die unterstützten Browser für Salesforce variieren, je nachdem, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Unterstützte Browser für Lightning Experience	✓			
Unterstützte Browser für Salesforce Classic	✓			

Salesforce allgemein

Die Version Spring '17 hält weitere Gründe bereit, Lightning Experience zu lieben. Passen Sie die Navigationserfahrung mit Favoriten an, zeigen Sie mehrere Datensätze auf einem Bildschirm mit Konsolenanwendungen an und greifen Sie über einen beliebigen Punkt in Lightning Experience auf mehr globale Aktionen zu.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Sind Sie bereit für Lightning Experience?		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von Verknüpfungen für Ihre am häufigsten verwendeten Salesforce-Seiten mit Favoriten	✓			
Konsolenanwendungen: Nun in Lightning Experience (Beta)			✓	
Erweitern von Lightning-Anwendungen mit der Dienstprogrammleiste			✓	
Tätigen von mehr Aktionen über das Menü "Globale Aktionen"	✓			
Verkauf direkt an Kunden mit Personenaccounts in der Professional Edition				✓
Deaktivierung von Rich-Text-Editoren bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung			✓	
Suche				
Auswählen und Suchen nach Objekten von überall aus	✓			
Bereitstellen von mehr relevanten Ergebnissen mit abhängigen Nachschlagefiltern	✓			
Suchen nach Kontakten mit Accountnamen	✓			
Knowledge: Erweiterte Artikelsuche:		✓		
Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte	✓			

Lightning Experience

Lightning Experience ist eine komplett neu gestaltete Oberfläche. Außerdem beruht sie auf unserer UI-Plattform, was bedeutet, dass sie mit Ihren Anforderungen wachsen und sich weiter entwickeln kann. Informieren Sie sich über die neuen Funktionen und Überlegungen in dieser Version.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning Experience-Funktionen in dieser Version				
Allgemeine Verbesserungen			✓	
Suche			✓	
SalesforceEinstein			✓	
Kernfunktionen für den Vertrieb			✓	
Vertriebsproduktivität			✓	
Google-Integration (Beta-Version)			✓	
Microsoft®-Integration			✓	
Data.com			✓	
Service			✓	
Berichte und Dashboards			✓	
Chatter			✓	
Files			✓	
Lightning-Anwendungsgenerator			✓	
Salesforce Connect			✓	
Externe Services (Beta)		✓		
Genehmigungen			✓	
Visual Workflow			✓	
Prozessgenerator			✓	
Setup			✓	
Sicherheit und Identität			✓	
Entwicklung			✓	
Was in den Spring '17-Funktionen von Lightning Experience unterschiedlich oder nicht verfügbar ist			✓	

Vertrieb

Stellen Sie die hocheffizienten Lightning Experience-Funktionen bereit, mit denen sich Ihre Vertriebsteams auf die Leads und Geschäfte mit den größten Erfolgchancen konzentrieren können. Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter beim Aufbau starker Kundenbeziehungen und

integrieren Sie ihre E-Mails und Kalender – ob Microsoft oder Gmail. Für eine gesteigerte Produktivität können Ihre Mitarbeiter Anrufe priorisieren und Datensätze mit Kanban auf noch vielfältigere Art und Weise ganz einfach verwalten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning Experience-Ressourcen			✓	
Kernfunktionen für den Vertrieb				
Accounts				
Visualisieren von Account-Beziehungen durch Verwenden der Accounthierarchie in Lightning Experience	✓			
Optimale Nutzung von Personenaccounts			✓	
Kontakte				
Weitere eindrucksvolle Möglichkeiten mit Kontakten zu mehreren Accounts			✓	
Unterstützung für Kontaktpflegeanfragen wird in Version Summer '17 eingestellt	✓			
Leads				
Beschleunigte Leadverwaltung in Lightning Experience	✓			
Anzeigen konvertierter Leads für Benutzer aus Marketing und Vertrieb ermöglichen			✓	
Online-Leaderfassung			✓	
Kampagnen				
Abrufen von Kampagnenhierarchie-Ergebnissen in Lightning Experience			✓	
Verwalten von Kampagnenmitgliedsstatus in Lightning Experience			✓	
Schnelleres Verwalten von Kampagnenmitgliedern in Lightning Experience dank Massenaktionen	✓			
Gemeinschaftliche Prognosen	✓			
Opportunities	✓			
Aufträge	✓			
Angebote				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Optimalere Nutzung von Angeboten	✓			
Mehr Möglichkeiten mit Angebots-PDFs in Lightning Experience	✓			
Pfad				
"Pfad" für Angebote und benutzerdefinierte Objekte	✓			
"Pfad" beachtet erforderliche Felder des Seitenlayouts	✓			
Duplikatsverwaltung				
Aufspüren und Zusammenführen von doppelten Unternehmen und Kontakten in Lightning Experience			✓	
Verwalten doppelter Personenaccounts			✓	
Produktivitätsfunktionen				
Vertriebskonsole				
			✓	
Lightning Voice				
Verwenden von Sprachnachrichten für verpasste Anrufe	✓			
Einsehen der Anrufqualität auf einen Blick	✓			
Organisieren von Anrufen mit einer Anrufliste (Beta)	✓			
Automatisches Protokollieren von Anrufen im Aktivitäts-Composer	✓			
Erstellen von Berichten für Lightning Voice			✓	
E-Mail				
Aktion "E-Mail senden": Optimieren von E-Mails für Ihre Geschäftsprozesse		✓		
Senden von E-Mails mithilfe von organisationsübergreifenden E-Mail-Adressen		✓		
Auswählen unter mehreren E-Mail-Adressen im Feld "Von"		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von mehr Datensatzverknüpfungen mit dem Nachschlagefeld "Bezug zu"	✓			
Zeitersparnis dank kontextabhängiger E-Mail-Vorlagen	✓			
Einfache Auswahlen durch kontextabhängige Briefvorlagenfelder	✓			
Konsistente E-Mail-Fußzeilen für über Gmail oder Office 365 gesendete E-Mails	✓			
E-Mail-Dateien als Anhänge oder Links: Sie entscheiden		✓		
Aufgaben				
Erstellen von Folgeaufgaben	✓			
Verwenden von wiederkehrenden Aufgaben in Lightning Experience			✓	
Zeitersparnis durch Verwenden von "Speichern und neu" in Aufgaben		✓		
Suchen nach Aufgaben und Ereignissen	✓			
Geänderte Bezeichnungen der Felder für Start und Ende bei wiederkehrenden Aufgaben	✓			
Listenansichten				
Zeitersparnis durch die Inline-Bearbeitung in Listenansichten (allgemein verfügbar)	✓			
Listenansichten in Lightning Experience werden standardmäßig auf die zuletzt angezeigte eingestellt	✓			
Kanban				
Globale Verfügbarkeit der Kanban-Ansicht	✓			
Ihre ganz eigene Kanban-Ansicht	✓			
Anzeigen von Datensätzen nach Datensatztyp in der Kanban-Ansicht	✓			
Sales Cloud Einstein				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Dank automatischer Aktivitätserfassung für Einstein E-Mails und Ereignisse automatisch zu Salesforce hinzufügen			✓	
Priorisieren von Leads durch prognostizierte Leadbewertung und "Lead-Statistiken"			✓	
Anzeigen intelligenter Prognosen und rechtzeitiger Erinnerungen zu Geschäften mit "Opportunity-Statistiken"			✓	
Intelligenter Verwaltung von Geschäftsbeziehungen mit "Account-Statistiken"			✓	
Inbox				
Dank automatischer Aktivitätserfassung für Inbox E-Mails und Ereignisse automatisch zu Salesforce hinzufügen			✓	
Steigerung der E-Mail-Produktivität mit den Inbox-Clients			✓	
Google-Integration				
Lightning für Gmail (Beta-Version)				
Mehr Möglichkeiten in Lightning für Gmail		✓		
Einstein und Lightning für Gmail: Alles, was Sie wissen müssen		✓		
Gesteigerte Produktivität mit "Erweiterte E-Mail"	✓			
Gestalten von Lightning für Gmail im eigenen Stil		✓		
Lightning Sync für Google				
Synchronisieren von Kontakten der Vertriebsmitarbeiter mit Gmail™			✓	
Einsehen der Teilnehmerliste von Google Kalender™-Besprechungen in Salesforce	✓			
Microsoft®-Integration				
Lightning für Outlook				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Mehr Möglichkeiten in Lightning für Outlook	✓			
Einstein und Lightning für Outlook: Alles, was Sie wissen müssen	✓			
Noch mehr maßgeschneiderte Inhalte in E-Mail-Anwendungsfenstern			✓	
Willkommen, Service Cloud- und Force.com-Kunden			✓	
Lightning Sync für Microsoft® Exchange®				
Einsehen der Teilnehmerlisten von über Microsoft Exchange®-Kalender geplanten Besprechungen in Salesforce	✓			
Salesforce for Outlook				
Wichtige Aktualisierung erforderlich	✓			
Ende der Unterstützung für verschiedene Microsoft®-Anwendungen			✓	
Sonstige Änderungen in der Sales Cloud				
Datenbewertungs-Zeitstempel geändert	✓			
Für Verträge und Aufträge hinzugefügte globale Aktionen		✓		
Kürzlich geplante Besprechungen auf Lightning Experience-Startseite ohne Browseraktualisierung sichtbar	✓			
Kalender-Navigationsschaltflächen in Lightning Experience an anderer Stelle	✓			
Cloud-Planungsfunktion wird eingestellt			✓	
Rich-Text-Editor für Notizen verwendet Quill	✓			
Verwendung des Namensfelds zur Auswertung von Personenaccounts durch Geschäftsprozesse	✓			
Einfacher zu verwendende Briefvorlagenfelder bei Senden von E-Mails an Personenaccounts in Lightning Experience	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Schnellansicht von Personenaccounts in Lightning Experience standardmäßig mit Accountinformationen	✓			
Account-Autofill mit neuem Namen: Automatische Accountfelder	✓			
Einfachere Zuweisung von Vertriebskonsolen-Berechtigungen in Salesforce Classic		✓		
Leadzuordnungsregeln in Lightning Experience sichtbar			✓	

Data.com

Die Datenintegration verbessert Data.com Clean mit einer neuen, leistungsstärkeren Möglichkeit zum Vornehmen kontinuierlicher regelbasierter Aktualisierungen an Ihren Datensätzen. Die angepasste Feldzuordnung stellt Datenintegrationsregeln mit der Flexibilität bereit, Anpassungen an Ihre jeweiligen Anforderungen vorzunehmen. Die Datenintegration stellt zuverlässige Daten von verschiedenen Daten-Services bereit, einschließlich Data.com und Drittanbieter-Datenpaketen. Um zu steuern, wie ein Daten-Service Datensätze aktualisiert, stellt der Service eine Datenintegrationsregel bereit. Abgleich und Aktualisierung zwischen dem Daten-Service und Ihrer Organisation werden durch die Feldzuordnungen der Regel gesteuert.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Kontinuierliche Datensatzaktualisierungen mithilfe von Datenintegrationsregeln		✓		
Steuern von Datensatzaktualisierungen mit benutzerdefinierter Feldzuordnung		✓		

Service

Zap! Lightning Experience ist jetzt in der Service-Konsole verfügbar. Es bietet eine optimierte Benutzeroberfläche und einfache Anpassung mit dem Lightning-Anwendungsgenerator mittels Ziehen und Ablegen. Lightning wurde auch in Knowledge integriert, mit einer einheitlichen Knowledge-Registerkarte und Standarddatensatztypen, die die benutzerdefinierten Artikeltypen ersetzen. Field Service wird Ihren Technikern über eine iOS-Anwendung bereitgestellt. Und Open CTI ist jetzt in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar, während Desktop CTI endgültig eingestellt wird.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Service-Konsole				
Die neue Lightning Service-Konsole (Beta)			✓	
Lightning Service-Setup – Für eine noch einfachere Einrichtung (Beta)				
Knowledge				
Kurzbesuch in Salesforce Classic zum Einrichten von Lightning Knowledge			✓	
Einfacherer Zugriff und vereinfachte Berechtigungen für Lightning Knowledge			✓	
Knowledge-Suche: Vorabfiltern und andere Verbesserungen, die überall verfügbar sind				
Erhalten von mehr Kontext mithilfe von Auszügen in den besten Artikelsergebnissen	✓			
Durchsuchen von archivierten Artikeln	✓			
1, 2, 3 ... Anzeigen der Anzahl von Ergebnissen für eine Suche	✓			
Optimierung Ihres Bildschirms mit einer vereinheitlichten Knowledge-Startseite und Listenansichten			✓	
Knowledge-Datensatztypen: Datensatztypen stehen im Vordergrund				
Anpassen von Seitenlayouts für unterschiedliche Artikeltypen			✓	
Standard-Datensatzstartseite: Optimieren von Artikeln mit fünf neuen Komponenten				
Daumen hoch für Knowledge-Artikel-Bewertungen			✓	
Schnelles Hinzufügen von Dateien zu Knowledge-Artikeln			✓	
Anzeigen von vorherigen Knowledge-Artikelversionen und Änderungen			✓	
Anzeigen der zugewiesenen Datenkategorien eines Knowledge-Artikels	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Für Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Hinzufügen von Datenkategorien zu einem Knowledge-Artikel				✓	
Verwenden Sie die Knowledge-Randleiste der Lightning Service-Konsole, um Artikel zu suchen, anzuhängen und ihnen zu folgen.				✓	
Außendienst					
Die mobile Anwendung Field Service Lightning iOS (allgemein verfügbar) (Veröffentlichung verzögert)				✓	
Verfolgen von Ersatzteilen und des Transporterbestands				✓	
Außendienststandorte				✓	
Erstellen von Außendienst-Berichtsvorlagen				✓	
Serviceterminstatus				✓	
Deaktivieren der GPS-Verfolgung des Benutzerprofils				✓	
Arbeitsauftragsbelegposten erhalten Priorität				✓	
CTI					
Verwenden von Open CTI in Lightning-Konsolenanwendungen				✓	
Neue Verhaltensweise der onNavigationChange-Methode von Open CTI			✓		
Abschied von der Desktop-CTI	✓				
Lightning-Kundenvorgangsverwaltung					
Kompakter Kundenvorgangsfeed bekommt einen neuen Look für Lightning Experience	✓				
Kontrollkästchen "Kundenvorgangszuweisung" in Lightning Experience sichtbar				✓	
Social-Kundenservice					

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
API-Unterstützung für den Social-Kundenservice			✓	
Mehr Details auf der Detailseite von Social Posts			✓	
Registerkarte "Social Post" in Lightning			✓	
Erledigen von mehr Aufgaben, ohne den Kundenvorgangsfeed zu verlassen			✓	
Professional Edition wird im Social-Kundenservice unterstützt			✓	
Omnikanal				
Omnikanal-Supervisor ist allgemein verfügbar				
Überlaufarbeitselemente einem Benutzer oder einer Warteschlange zuweisen				
Erhöhte Omnikanal-Obergrenzen für Organisationen				
Ping! Neue Signale für Anfrage- und Trennungsbenachrichtigungen				
Live Agent				
Omnikanal-Weiterleitung für Chats ist allgemein verfügbar				
Seitenlayouts für Abschriften von aktiven, im Wartezustand befindlichen und beendeten Chats				
Anpassen der standardmäßigen Randleisten-Nachschlagekomponente				
Kunden können Abschriften unter iOS speichern				
Verwenden von klickbaren Links in Chats				
Ping! Neue Signale für Anfrage- und Trennungsbenachrichtigungen				
Snap-ins für Web				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Snap-ins-Chat steigt von der Beta-Version auf allgemein verfügbar auf			✓	
Anpassen des Snap-ins-Formulars vor dem Chat für eine reibungslose Erfahrung für die Kunden			✓	
Anpassen des Snap-ins-Chat-Widget an die Marke Ihres Unternehmens			✓	
Snap-ins für mobile Anwendungen			✓	
Weitere Änderungen				
Online-Vorgangserfassung: Schieben Sie Spammern mit reCAPTCHA einen Riegel vor			✓	
Automatisches Zuweisen von Kundenvorgängen zu Warteschlangen beim Senden von Kundenvorgängen via E-Mail-zu-Kundenvorgang			✓	
Neuer Name für Callcenter-Anwendung	✓			
Chatter Answers wird ab der Version Winter '18 eingestellt	✓			
Lightning für Outlook und Lightning für Gmail (Beta-Version) heißen Service Cloud-Benutzer willkommen			✓	

Analysen

Treffen Sie fundierte Entscheidungen mithilfe von Erkenntnissen aus Berichten, Dashboards und Wave Analytics. Berichte und Dashboards aus Lightning Experience bieten Berichtsabonnements, Dashboard-Freigabe und -Folgemöglichkeiten und Diagrammverbesserungen. Wave wird individuell – durch das One-Stop-Shopping im Datenmanager, die neue personalisierte Wave-Startseite, die benutzerdefinierte Anwendungsnavigation, neue Diagrammtypen und vieles mehr.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berichte und Dashboards				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Abonnieren von Berichten in Lightning Experience	✓			
Filtern von Berichten anhand von URL-Parametern in Lightning Experience	✓			
Anzeigen von Dashboards aus Sicht einer anderen Person in Lightning Experience	✓			
Freigeben von Dashboard-Diagrammen durch Posten in Chatter in Lightning Experience			✓	
Gesamtüberblick in Lightning Experience durch Erweitern von Dashboard-Komponenten	✓			
Folgen von Dashboards in Lightning Experience			✓	
Verschieben von Dashboards zwischen Ordern im Dashboard-Generator von Lightning Experience	✓			
Hinzufügen von Trichter- und Streudiagrammen zu Lightning Experience-Dashboards	✓			
Weniger Einschränkungen bei Berichten zu externen Objekten	✓			
Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience	✓			
Wave Analytics				
Wave: Importieren Ihrer Daten in Wave				
Überwachen, Abgleichen und Vorbereiten im Datenmanager		✓		
Vorbereiten von Datensets mit Rezepten (allgemein verfügbar)		✓		
Bessere Ergebnisse dank der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erweiterte Metadatendateien für die Datenset-Bearbeitungsseite verwenden nun XMD 2.0			✓	
Wave: Erweitern Sie die Anwendung von Wave				
Anpassen der persönlichen Analytics-Startseite	✓			
Erstellen von interaktiven Wave-Anwendungen für Ihre Kunden	✓			
Verbessern der Produktivität während Präsentationen mithilfe von Anmerkungen und Benachrichtigungen	✓			
Nahtlose Integration von Wave in Salesforce mit Wave-Registerkarten	✓			
Einbetten von Wave in Webseiten oder webbasierte Anwendungen		✓		
Wave: Erkunden und Visualisieren				
Erweiterte Vergleichstabellennavigation	✓			
Verbesserte PivotTables und Wertetabellen	✓			
Erkunden neuer Filter und Funktionen	✓			
Erweitern Ihrer Visualisierungshorizonte mit neuen Wave-Diagrammen	✓			
Erweiterte Diagramme in Wave	✓			
Wave: Entwerfen und Erstellen				
Schnelleres Erstellen von Dashboards mit Widget-Duplizierung und Schrittersetzung	✓			
Automatisieren der Datenset-übergreifenden Filterung mit verbundenen Datenquellen	✓			
Anpassen der Anzeigewerte für Listen- und Umschalter-Widgets	✓			
Bearbeiten von Datensätzen mehrerer Tabellen mit einem einzelnen Klick		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Zusammenfassen von dimensionsübergreifenden Daten mit PivotTables	✓			
Speichern und Zusammenfassen von Bildern mit Wave-Anwendungen	✓			
Erhalten genauer Berechnungen mit der neuen Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten				✓
Abfragen von Datensets und Salesforce-Objekten mit neuen Schritttypen	✓			
Intuitivere Steuerungen für das Datums-Widget	✓			
Ermitteln von Schritten mit aussagekräftigen Bezeichnungen	✓			
Profitieren von anderen Verbesserungen am Wave-Dashboard-Designer	✓			
Wave: Trenddaten				
Konfigurieren des Snapshot-Plans für Berichte mit Trends	✓			
Festlegen organisationsweiter Obergrenzen für die Datensetgröße für Trendberichte	✓			
Gruppenspalten mit booleschen Werten in Trend-Dashboards	✓			
Wave: Schnelleres Arbeiten mit vorgefertigten Wave-Anwendungen				
Kinderleichtes Erstellen von Sales Wave und Service Wave	✓			
Wave: Wave Mobile unterwegs nutzen				
Kennenlernen des neuesten Wave für iOS	✓			
Das neueste Wave Analytics für Android	✓			
Wave: Entwickeln auf der Plattform				
Profitieren von der neuesten SAQL-Funktion		✓		
Aktualisierungen der REST-API für Wave		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Migrieren oder Bereitstellen Ihrer Anpassungen mit paketfähiger Benutzer-XMD		✓		
Zusammenfassen und Bereitstellen von Anwendungen mit Wave-Vorlagen (Beta)		✓		

Communities

Spring '17 bringt eine frische Brise und einige wichtige Änderungen für Communities mit sich, die von der Aktualisierung einiger Tools bis hin zu neuen Komponenten reichen. Community-Arbeitsumgebungen ermöglichen den zentralen Zugriff auf *alle* Tools zum Erstellen, Moderieren und Verwalten Ihrer Community. Darüber hinaus haben Sie im Community-Generator mehr Platz für Ihre Arbeit. Mit kriterienbasierten Zielgruppen können Sie Seitenvariationen Standort- und Datensatztypkriterien zuweisen, um sie für bestimmte Zielgruppen bereitzustellen. Mobile Aktionen erleichtern das Erstellen, Bearbeiten und Aktualisieren von Salesforce-Datensätzen direkt über Ihr mobiles Gerät.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Höchste Zeit zur Aktualisierung von Vorlagen aus einer Vorversion von Winter '16			✓	
Vorbereiten von Communities auf die Deaktivierung von TLS 1.0			✓	
LockerService				
Wichtige Aktualisierung des LockerService für Communities wurde ersetzt			✓	
Erhöhen der Sicherheit des <Head>-Seiten-Markups		✓		
Benutzerfreundlichkeit und Designverbesserungen				
Community-Arbeitsumgebungen: Das neue Zentrum Ihres Communities-Universums			✓	
Mehr Bewegungsfreiheit im Community-Generator		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Sehen Sie, wohin Sie eine Komponente ziehen – besseres visuelles Feedback bei der Erstellung		✓		
Steuern der einzelnen Seitenlayouts mithilfe von Themenlayouttypen		✓		
Suchen und Erstellen von Datenbestandsdateien im Community-Generator		✓		
Steuern der Großschreibung von Titeln in Ihrer Community		✓		
Fokussieren von Communities mit Zielgruppentargeting		✓		
Lightning Bolt		✓		
Community-Vorlagen				
Mehr Möglichkeiten für mobile Geräte in vorlagenbasierten Communities	✓			
Senden von Direktnachrichten in Communities (Veröffentlichung verzögert)			✓	
Hinzufügen eines Zusammenarbeitsfeeds zu Artikeln	✓			
Keine Frage bleibt unbeantwortet	✓			
Erhalten relevanter vorgeschlagener Suchergebnisse	✓			
Erstellen von Berichts- und Dashboard-Listenansichten sowie Detailseiten	✓			
Erstellen von neuen Datensätzen über Nachschlagevorgänge	✓			
Aufgaben jetzt auch in Communities verfügbar	✓			
Anzeigen von Followern und Verwendung eines Themas	✓			
Vereinfachter Gastbenutzerzugriff für Objektdaten in Communities	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lesezeichen-Feeds sind jetzt in Community-Generator verfügbar		✓		
Anpassen der Community-Navigation mit geschachtelten Menüelementen		✓		
Nutzen der Leistung von Visualforce in vorlagenbasierten Communities			✓	
Anpassen der Kanban-Ansicht	✓			
Benutzerdefinierte Lightning-Komponenten				
Einmal schreiben, überall wiederverwenden: Unterstützung für force:hasRecordId		✓		
Zugriff auf Lightning-Anwendungen in öffentlichen Communities		✓		
Anpassen mit globalen Lightning-Komponenten und -Ereignissen		✓		
Nutzen der Leistung von Visualforce in vorlagenbasierten Communities			✓	
Chatter und Dateien in Community-Vorlagen				
Sortieren von Posts nach der Beliebtheit in der Community	✓			
Filtern von Fragen in Ihrer Community auf vielfache Art	✓			
Freigeben von Posts in Ihrer Community	✓			
Verwenden von Tasten zum Posten an Ihre Community	✓			
Aktualisiertes Erscheinungsbild von Feeds in Ihrer Community	✓			
Einfacheres Verwalten von Mitgliedern	✓			
Optimierte Benutzerprofil-Kopfzeile	✓			
Benutzerinfo-Hover jetzt in Communities verfügbar	✓			
Verschieben der Ansehensstufen von Benutzern		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Für Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anpassbare Gruppen sind jetzt allgemein verfügbar	✓				
Verwenden von Kacheln für die Listenansicht "Gruppen"	✓				
Suchen, Berichte und Analyse					
Detailliertere Informationen mit verbesserten Suchberichten	✓				
Tiefere Einblicke in Self-Service-Communities mit Google Analytics				✓	
Erstellen eines Kundenberichtstyps zum Anzeigen der Klickraten für verwandte Fragen	✓				
Moderation					
Verschaffen Sie sich einen Vorsprung mit vorkonfigurierten Moderationsregeln				✓	
Schutz von Communities und höhere Produktivität mit Spam IQ (Pilotprogramm)				✓	
Sonstige Änderungen in Communities					
Erstellen von Listenansichten in Communities				✓	
Inline-Bearbeitung von Datensätzen in Communities	✓				
Verfeinerte Punktevergabe für das Ansehen, sodass es nur sinnvolle Aktivitäten widerspiegelt				✓	
Artikel-URLs enthalten jetzt die Datensatz-ID			✓		
Kunden-Community Plus-Lizenz				✓	
Erstellen Sie mehr Communities in Ihrer Salesforce-Organisation				✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Durchführen von Inline-Massenbearbeitungen in einer Community	✓			
Kennzeichnen von Benutzern mit einem Fachgebiet			✓	
Die Funktion "Communities" unterstützt alle Plattformsprachen		✓		
Registerkarten von vorlagenbasierten Communities unterstützen jetzt die Schaltfläche "Zurück"	✓			
Communities-Dokumentation	✓			

Chatter

Die Chatter-Startseite wurde in Lightning Experience umgestaltet, damit Sie mehr von dem erhalten, was Sie wünschen: Anpassung. Wir haben den Feed "Unternehmenshighlights", die Fähigkeit, Ihre eigenen Feeds mit Streams zu erstellen, eine Liste der zuletzt aktualisierten Gruppen und eine Möglichkeit zum Freigeben von Posts eingeführt. Sie können zudem benutzerdefinierte Gruppen für jeden beliebigen Anwendungsfall verwenden und Fragen in Gruppenfeeds in Communities und Lightning Experience filtern.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Feeds				
Neuer Look für die Lightning Chatter-Startseite	✓			
Erstellen von benutzerdefinierten Feeds mit Chatter-Streams	✓			
Umbenennung des Feeds "Gesamtes Unternehmen" in "Unternehmenshighlights"	✓			
Integration der Shield-Plattformverschlüsselung in Chatter (Pilotprogramm)				✓
Freigeben von Posts in Lightning Experience	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Live-Kommentare waren noch nie besser	✓			
Verwenden von Tastaturanschlägen zum Posten	✓			
Aktualisiertes Erscheinungsbild von Feeds	✓			
Gruppen				
Anpassbare Chatter-Gruppen sind jetzt allgemein verfügbar		✓		
Filtern von Fragen in Gruppen auf vielfache Art	✓			
Verwenden von Kacheln für die Listenansicht "Gruppen"	✓			
Einladen von externen Benutzern zu Chatter-Gruppen in Lightning Experience	✓			

Dateien

Die Dateierfahrung wurde erweitert, um Ihnen mehr Funktionen mit weniger Reibungsverlusten bereitzustellen. Aktualisieren Sie Ihre Bibliotheken durch das Organisieren Ihrer Bibliotheksdateien in Ordnern (Beta) Verwenden Sie Apex zum Anpassen von Dateidownloads für die Sicherheit und Verfolgung. Arbeiten Sie in Lightning Experience schneller und besser, indem Sie Dateien direkt in der Themenliste "Dateien" anhängen und umbenennen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Organisieren von Bibliotheksdateien in Ordnern (Beta)			✓	
Hinzufügen von Salesforce Files über eine Themenliste in Lightning Experience zu einem Datensatz	✓			
Umbenennen von Dateien in Lightning Experience	✓			
Konvertieren von Links zu externen Dateien in Files Connect-Dateireferenzen	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce Files Sync unterstützt nun macOS Sierra	✓			
Festlegen von Kriterien für das Senden von Dateien als Links		✓		

Mobiltelefon

Mobile Salesforce-Anwendungen helfen Ihren hochbeschäftigten Benutzern, überall produktiv zu sein. Salesforce1 bietet Verbesserungen für Aufgaben, erweiterte Diagramme, Genehmigungen und viele andere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter noch mehr über das Telefon erledigen können. Das Design von Salesforce Authenticator wurde aktualisiert, damit Benachrichtigungen gleich auf den ersten Blick gut lesbar sind. Außerdem wird die neue mobile Anwendung Field Service Lightning iOS eingeführt, ein umfassendes Tool, das Außendiensttechnikern alle benötigten Funktionen an die Hand gibt.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce1				
Neue Funktionen in dieser Salesforce1-Version				
Erinnerung, dass für Salesforce1 ab der Version Spring '17 iOS 10 erforderlich wird	✓			
Direktes Aufrufen von Personenaccounts über Kontaktlistenansichten in Salesforce1	✓			
Anzeigen von Leadbewertungen in Salesforce1			✓	
Mehr Möglichkeiten mit Aufträgen in Salesforce1	✓			
Besserer Zugriff auf Angebote in Salesforce1	✓			
Erstellen von Folgeaufgaben in Salesforce1	✓			
Verwenden von wiederkehrenden Aufgaben in Salesforce1			✓	
Erweiterte Diagramme ersetzen veraltete Diagramme in Salesforce1 (phasenweise Einstellung)	✓			
Anzeigen von bis zu 200 Gruppierungen in erweiterten Diagrammen in Salesforce1	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anzeigen von Balken-und-Linien-Kombinationsdiagrammen in Salesforce1	✓			
Anzeigen von Posts in Salesforce1, die in Lightning Experience freigegeben wurden	✓			
Aus Profilen in Salesforce1 heraus Anrufe tätigen oder E-Mails senden	✓			
Salesforce Authenticator				
Neues Design von Salesforce Authenticator	✓			
Salesforce Authenticator-Benachrichtigungen für iOS 10 sind leichter lesbar	✓			
Field Service Lightning iOS (Veröffentlichung verzögert)			✓	
Mobile Salesforce Classic-Anwendung		✓		

Financial Services Cloud

Berater können Kunden und Haushalte nun über Beziehungsgruppen erstellen, verwalten und visualisieren. Rufen Sie neue Kundenservice-Erweiterungen ab. Dazu zählen Benachrichtigungen auf der Profilseite eines Kunden und Finanz-Accounts, um Berater hinsichtlich der Änderungen an den Finanz-Accounts des Kunden auf dem Laufenden zu halten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Hinzufügen von Geschäften zu Haushalten				
Erstellen von Beziehungsgruppen mit dem neuen Assistenten				
Hinzufügen eines einzelnen Kunden zu mehreren Haushalten				
Visualisieren von Finanzbeziehungen				
Rechtzeitige Benachrichtigungen zu Finanz-Accounts				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von Kundenvorgängen anhand von Finanz-Accounts				
Synchronisieren von Accounts und Kontakten				
Geändertes Financial Services Cloud-Objekt				
Geänderte Financial Services Cloud-Metadaten				

Health Cloud

Mit Wave-Dashboards lässt sich nicht nur die Versorgungskoordination optimieren, es lassen sich damit auch Risikopatienten proaktiv verwalten. Das Verwenden und Umwandeln von Salesforce-Leads in Health Cloud-Patientenakten ist zudem kinderleicht. Um dem Ganzen die Krone aufzusetzen, wurden das Health Cloud-Datenmodell und die Leistung der Health Cloud-Konsole verbessert.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Managen des Patientenrisikos mit Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung				✓
Nahtloses Konvertieren von Leads zu Patienten				
Schnellere Ladezeiten für die Patientenzeitachse			✓	
Health Cloud besitzt neue benutzerdefinierte Objekte		✓		
Health Cloud-Metadaten: Neue und geänderte Typen		✓		
KonsolenLeistungsverbesserungen	✓			
Erstellen genauer Patientenlisten mit erweiterter Patientensegmentierung	✓			

Anpassung

Mit Klicks kommen Sie nun weiter denn je. Sie erlauben Ihnen eine detailliertere Steuerung in Bezug darauf, wie Sie Lightning-Datensatzseiten zu Ihren Benutzern zuweisen. Sie ermöglichen Ihnen eine bessere Kontrolle über Ihre Flow-Bildschirme,

einschließlich einer Möglichkeit, sie so zu ändern, dass sie wie Lightning Experience aussehen. Auch wenn ein wenig Code im Spiel ist, können Sie Ihre Organisation einfach mittels Klicks mit externen Services verbinden.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Anwendungsgenerator				
Zuweisen von Datensatzseiten nach Anwendung, Datensatztyp und Profil		✓		
Anpassen von Personenaccountseiten		✓		
Erweitertes Anpassen von Lightning-Seiten mit neuen Vorlagen		✓		
Duplizieren von standardmäßigen Salesforce Lightning-Seiten		✓		
Assistent für neue Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator wurde umstrukturiert		✓		
Anpassen des Hervorhebungsbereichs mit mehr Aktionsschaltflächen		✓		
Hinzufügen der Komponente "Verwandter Datensatz" zu Ihren Lightning-Seiten		✓		
Hinzufügen der Komponente "Themenliste" zu Ihren Lightning-Seiten		✓		
Anpassen der Anzeige von Themenlisten auf Lightning-Seiten		✓		
Unterstützen Ihrer Lightning-Seiten mit der Flow-Komponente (Beta-Version)		✓		
Anzeigen von "Ausstehende Genehmigungsanfragen" auf Startseiten		✓		
Hinzufügen von Skype zu Lightning-Datensatzseiten (Betaversion)			✓	
Deaktivierung von Rich-Text-Komponenten bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung			✓	
Externe Services (Beta)				
Der Assistent für externe Services führt Sie durch das Setup (Beta)		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einfaches Hinzufügen eines Schemas zu "Externe Services" (Beta)		✓		
Ausführen wiederholbarer Aktionen mit Flows und "Externe Services" (Beta)		✓		
Salesforce Connect				
Optimiertes Arbeiten über alle Ihre Salesforce-Organisationen hinweg – organisationsübergreifender Connector mit Schreibunterstützung			✓	
Bittet, so wird euch gegeben ... Mehr externe Objekte		✓		
Zugreifen auf externe Objekte über Salesforce Console in Salesforce Classic		✓		
Verbesserte externe Nachschlagebeziehungsfelder – wie wichtig ist ein Name?	✓			
Erstellen von Schnellaktionen für externe Objekte		✓		
Verbesserte Berichte für externe Objekte	✓			
Genehmigungen				
Überprüfen ausstehender Genehmigungsanfragen über Lightning Experience		✓		
Ärgern Sie sich nicht mehr über die Sendeschaltfläche!			✓	
Auswählen von "Nächster Genehmiger" in Lightning Experience und Salesforce1	✓			
Wichtige Aktualisierung "Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden" verschoben			✓	
Visual Workflow				
Ausführen von Flows mit Lightning-Design (allgemein verfügbar)			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten (Beta)		✓		
Mehr Kontext für Flow-Fehler		✓		
Erzwingen der Feldebenensicherheit für alle Flow-Vorgänge		✓		
"Prozentwerte in Flow-sObject-Variablen erneut als vertrauenswürdig einstufen" – wichtige Aktualisierung in Spring '17			✓	
Anzeigen von Flow-Bildschirmen in zwei Spalten (allgemein verfügbar)			✓	
Prozessgenerator				
Prozessgenerator weist aktualisierte Symbole auf		✓		
Zugreifen auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (Pilotprogramm)				✓
Verwaltung von Auswahllisten				
Globale Auswahllistenfelder verfügen nun über einen eigenen Datensatztyp		✓		
Hinzufügen von globalen Auswahllistenfeldern zu allen Datensatztypen		✓		
Wertbezeichnungen sind nicht mehr an API-Namen gebunden		✓		
Zugreifen auf Auswahllisten mit der Tooling-API		✓		
AppExchange				
Abrufen von mehr Informationen mit optimierten AppExchange-Listen		✓		
Überprüfen der AppExchange-Angebote in Salesforce		✓		
Allgemeines Setup				
Lightning-Datensatzseitenzuweisungen auf einen Blick		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning für Outlook und Lightning für Gmail (Beta-Version) heißen Force.com-Benutzer willkommen			✓	
Alles einfacher dank Standardberechtigungssätzen		✓		
Bessere Kontrolle über die Anpassung von Aktionen für Verträge und Aufträge		✓		
Erhöhte Sicherheit durch die Beseitigung von JavaScript aus Funktionen		✓		

Sicherheit und Identität

Die Sicherheitsintegritätsprüfung bietet benutzerdefinierte Grundlagen zur Optimierung der Sicherheitseinrichtung für Ihre Benutzer und Kunden. Sie können Chatter-Posts und -Anhänge verschlüsseln und Geräte im Internet der Dinge mit OAuth 2.0 schützen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Authentifizierung und Identität				
Verwalten der bisher unverwaltbaren verbundenen OAuth-Anwendungen		✓		
Identitätsüberprüfung für Zwei-Faktoren-Authentifizierung und Änderung von E-Mail-Adressen erforderlich	✓			
Administratoren, die sich als Benutzer anmelden, unterliegen Zwei-Faktoren-Authentifizierungsanforderungen		✓		
Verbesserungen an Lightning Login in Salesforce Authenticator Version 2.7.0 verfügbar	✓			
Client-Geheimnis kann im OAuth-Authentifizierungs-Flow für Webserver optional sein (Veröffentlichung verzögert)		✓		
Einführung von Identität für das Internet der Dinge				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
OAuth 2.0 – Datenbestands-Token-Flow zur Sicherung verbundener Geräte (allgemein verfügbar)		✓		
OAuth 2.0-Authentifizierungs-Flow für Anwendungen auf eingeschränkten Eingabegeräten (Veröffentlichung verzögert)		✓		
Anpassen Ihres benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieters		✓		
Integritätsprüfung				
Importieren einer benutzerdefinierten Sicherheitsgrundlage in die Integritätsprüfung		✓		
Neue Berechtigung für die Anzeige und Verwaltung der Integritätsprüfung erforderlich		✓		
Salesforce Shield				
Plattformverschlüsselung: Verschlüsseln von Formelfeldern und Chatter-Posts				
Schnellere Verschlüsselungsüberprüfungen				
Abrufen verschlüsselter Daten mit benutzerdefinierten Formelfeldern (allgemein verfügbar)				
Verschlüsseln Ihrer Daten in Chatter (Pilotprogramm)				
Deaktivieren der Maskierung für verschlüsselte Daten				
Verschlüsseln von Suchindexdateien mit einem speziellen Mandantengeheimnis-Typ				
Suchindex-Verschlüsselung für Government Cloud				
Integrieren von Verschlüsselung in Analytics Cloud (Beta)				
Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (Pilotprogramm)				
Ereignisüberwachung: Verfolgen der Akzeptanz von Lightning Experience und der Aktivität Ihrer Administratoren				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen von Benutzeraktionen in Lightning Experience mit Ereignisprotokolldateien		✓		
Anzeigen der Aktionen von Salesforce-Administratoren, die als ein anderer Benutzer angemeldet sind		✓		
Weitere Änderungen				
Browsersicherheitsfunktionen werden in allen Accounts aktiviert				
Schutz vor Cross-Site-Scripting und schädlichen Dateien				

Bereitstellung

Die Berechtigung "Alle Daten modifizieren" wird nun automatisch ausgewählt, wenn die Berechtigung "Änderungssets bereitstellen" ausgewählt wird.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Automatische Auswahl der Berechtigung "Alle Daten modifizieren" bei Auswahl von "Änderungssets bereitstellen"		✓		

Entwicklung

Diese Verbesserungen an Force.com helfen Ihnen unabhängig davon, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden, beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Komponenten				
Neue informative Lightning LockerService-Setup-Seite		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Banner zur Erinnerung an LockerService		✓		
Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für LockerService			✓	
Erstellen von vertrauenswürdigen Sites gemäß CSP für den Zugriff auf Drittanbieter-APIs			✓	
Verwenden von nicht gebundenen Ausdrücken für einseitige Datenbindungen zwischen Komponenten		✓		
Anpassen des Erscheinungsbildes von Lightning Apps durch Überschreiben von Token (Entwicklervorschau)		✓		
Freigeben von Lightning-Anwendungen für nicht authentifizierte Benutzer		✓		
Schnelleres Auffinden von Markup-Fehlern für Komponenten dank verbesserter Fehlermeldungen	✓			
Erstellen von Lightning-Komponenten für Schnellaktionen in der Entwicklerkonsole		✓		
Lightning-Daten-Service (Entwicklervorschau)		✓		
Einfachere Ereignisverarbeitung bei Lightning-Basiskomponenten				
Verarbeiten des onactive-Ereignisses		✓		
Neue und geänderte Lightning-Komponenten		✓		
Geänderte Lightning-Ereignisse		✓		
Neue JavaScript-API-Methoden		✓		
Visualforce				
Verwenden von Lightning Design System auf Visualforce-Seiten			✓	
Referenzieren von Lightning Design System-Datenbeständen mit der globalen Variablen \$Asset			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Mehr Sicherheit für Ihre Visualforce-Seiten		✓		
Zulassen des CSRF-Schutzes für GET-Anforderungen für Visualforce-Seiten (wichtige Aktualisierung)			✓	
Apex-Code				
Apex-Stub-API ist nun allgemein verfügbar		✓		
Überwachen des Status von Apex-Batchaufträgen		✓		
Nur eine Testeinrichtungsmethode pro Klasse zulässig		✓		
Das Ende von "instanceOf"-Stichwortfehlern		✓		
Erstellen von Webservice-Callouts über verkettete Queueable-Aufträge		✓		
Zuordnungen von aufgefüllten SObject-Feldern geben richtige Werte zurück		✓		
Neue Transaktionsrichtlinien-Testanforderungen für Apex		✓		
Apex: Neue und geänderte Klassen und Schnittstellen				
Neue Apex-Klassen		✓		
Geänderte Apex-Schnittstelle		✓		
ConnectApi (Chatter in Apex)				
Neue und geänderte Chatter in Apex-Klassen		✓		
Neue und geänderte Chatter in Apex-Eingabeklassen		✓		
Neue und geänderte Chatter in Apex-Ausgabeklassen		✓		
Neue und geänderte Chatter in Apex-Enumerationen		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
API				
Neue und geänderte Objekte				
Neue Objekte		✓		
Geänderte Objekte		✓		
SOSL				
Geänderte Ressource: FIND {SearchQuery}		✓		
Hervorheben übereinstimmender Suchbegriffe in den Suchergebnissen mithilfe der WITH HIGHLIGHT-Klausel		✓		
REST-API				
Vornehmen von mehreren Anforderungen gleichzeitig mit der zusammengesetzten Ressource Jetzt allgemein verfügbar		✓		
Geänderte Ressource: Suche nach einer Zeichenfolge		✓		
Entfernte Ressource: FlexiPage				
SOAP-API				
Neue, geänderte und eingestellte Aufrufe		✓		
Chatter-REST-API				
Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API		✓		
Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API		✓		
Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API		✓		
REST-API für Berichte und Dashboards				
Neue Ressourcen und Parameter: Berichtstypen, lightningSubscribe		✓		
Neue Methoden		✓		
Geänderte Ressourcen: dashboardMetadata-Eigenschaft von		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Dashboard Describe und Dashboard-Ergebnisse				
Lightning-API – Entwicklervorschau (Veröffentlichung verzögert)		✓		
Bulk-API				
Bulk-API unterstützt nun komplexere Abfragen		✓		
Einführung der Bulk-API 2.0 (Pilotprogramm)				✓
Messaging				
Bereitstellen anpassbarer Ereignisse mit der Funktion "Plattformereignisse" (Beta)				✓
Einfaches Abonnieren der Streaming-API in Java mithilfe des EMP-Connectors		✓		
Tooling-API				
Tooling-API – Neue und geänderte Objekte		✓		
Metadaten-API		✓		
Daten-Services				
Pflichtfelder für benutzerdefinierte BigObjects (Pilotprogramm)				✓
Definieren von primären zusammengesetzten Schlüsseln für benutzerdefinierte BigObjects (Pilotprogramm)				✓
BigObjects bietet erweiterte Abfragefunktionen (Pilotprogramm)				✓
Verbesserungen bei der asynchronen SOQL (Pilotprogramm)				✓
Open CTI-API		✓		
Weitere API-Änderungen				
Änderung in der Data.com-Terminologie		✓		
Benutzerdefinierte Metadatentypen				
Metadatenbeziehungen unterstützen nun Felddefinitionsbeziehungen		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Admins und Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lange Textbereiche in benutzerdefinierten Metadatentypen (Pilotprogramm)				✓
Unterstützung von queryMore() in benutzerdefinierten Metadatentypen		✓		
Entwicklerkonsole				
Erstellen von Ausnahmeklassen in der Entwicklerkonsole		✓		
Anzeigen von mehr Codeabdeckungsergebnissen in der Entwicklerkonsole		✓		
Debuggen				
Debuggen von verwalteten Paketen in Abonnentenorganisationen		✓		
Festlegen von diskreten Verfolgungskennzeichnungszeitangaben		✓		
ISVforce				
Verwalten von Paketen mithilfe von Lightning Experience		✓		
Standardmäßig deaktivierte neue oder geänderte Remote-Standorte nach Push-Upgrade für Pakete		✓		
ISVforce: Aktualisieren von Lightning- und Salesforce Classic-Anwendungspaketen				
Abbrechen einer Paket-Push-Anforderung mithilfe einer API		✓		
Debuggen von Apex-Code in Abonnentenorganisationen		✓		
Steuern des Zugriffs von LMO-Benutzern auf Ihren Code in Abonnentenorganisationen mit einer neuen Berechtigung		✓		

Unterstützte Browser

Die unterstützten Browser für Salesforce variieren, je nachdem, ob Sie Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterstützte Browser für Lightning Experience

Lightning Experience wird mit Apple® Safari® Version 8.x, 9.x und 10.x auf Mac OS X und Microsoft® Edge für Windows® 10 unterstützt. Außerdem wird die jeweils aktuelle stabile Version von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ unterstützt. Microsoft® Internet Explorer® Version 11 wird ab Summer '16 eingestellt. Wenn Sie Microsoft® Internet Explorer®-Version 9 bis 10 verwenden, werden Sie zu Salesforce Classic umgeleitet. Es bestehen einige Einschränkungen.

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

Salesforce Classic wird mit Microsoft® Internet Explorer® Version 8, 9, 10 und 11, Apple® Safari® Version 8.x, 9.x und 10.x auf Mac OS X und Microsoft® Edge für Windows® 10 unterstützt. Außerdem wird die jeweils aktuelle stabile Version von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ unterstützt. Es bestehen einige Einschränkungen.

Unterstützte Browser für Lightning Experience

Lightning Experience wird mit Apple® Safari® Version 8.x, 9.x und 10.x auf Mac OS X und Microsoft® Edge für Windows® 10 unterstützt. Außerdem wird die jeweils aktuelle stabile Version von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ unterstützt. Microsoft® Internet Explorer® Version 11 wird ab Summer '16 eingestellt. Wenn Sie Microsoft® Internet Explorer®-Version 9 bis 10 verwenden, werden Sie zu Salesforce Classic umgeleitet. Es bestehen einige Einschränkungen.



Anmerkung: Auf Lightning Experience kann nicht in einem mobilen Browser zugegriffen werden. Stattdessen wird beim Arbeiten auf Mobilgeräten die Verwendung der Salesforce1-Anwendung empfohlen. Eine Liste der unterstützten Browser in Salesforce1 finden Sie unter Anforderungen für die mobile Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

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

Microsoft Edge

Salesforce unterstützt für Lightning Experience Microsoft Edge unter Windows 10. Beachten Sie folgende Einschränkungen.

- Der Editor für HTML-Lösungen in Microsoft Edge wird in Salesforce Knowledge nicht unterstützt.
- Microsoft Edge wird für die Entwicklerkonsole nicht unterstützt.
- Microsoft Edge wird für Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit Version 4.0 oder höher, nicht unterstützt.

Microsoft Internet Explorer-Version 11



Wichtig: Der Zugriff auf Lightning Experience über Internet Explorer 11 wird ab der Version Summer '16 nicht mehr unterstützt.

- Benutzer von bestehenden Organisationen können bis zum 16. Dezember 2017 über IE11 auf Lightning Experience zugreifen.
- Benutzer von neuen Organisationen, die nach Einführung der Version Summer '16 erstellt werden, können nicht mehr mit IE11 auf Lightning Experience zugreifen. Stattdessen werden Benutzer von IE11 automatisch zu Salesforce Classic umgeleitet.

Weitere Einzelheiten zu dieser Änderung finden Sie unter [Einstellung der Unterstützung für den Zugriff auf Lightning Experience und Salesforce1 mit Internet Explorer 11](#).

Wenn Sie Internet Explorer nutzen, wird empfohlen, die neueste Version zu verwenden, die von Salesforce unterstützt wird. Wenden Sie sämtliche Softwareaktualisierungen von Microsoft an. Beachten Sie folgende Einschränkungen.

- Die vollständige Salesforce-Site wird in Internet Explorer 11 unter Windows 8 und 8.1 nur für Touch-fähige Laptops mit Standardtastatur und Maus unterstützt. Mobilgeräte oder Tablets, auf denen hauptsächlich per Touch interagiert wird, werden nicht unterstützt. Verwenden Sie stattdessen die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.
- Der Editor für HTML-Lösungen in Internet Explorer 11 wird in Salesforce Knowledge nicht unterstützt.
- Die Kompatibilitätsansicht in Internet Explorer wird nicht unterstützt.
- Eine Änderung des Kompatibilitäts-Parsingmodus des Browsers, beispielsweise durch Verwendung der Kopfzeile `X-UA-Compatibility`, wird nicht unterstützt.
- Internet Explorer 11 wird für die Entwicklerkonsole nicht unterstützt.
- Internet Explorer 11 wird für Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit Version 4.0 oder höher, nicht unterstützt.
- Internet Explorer 11 wird für Lightning-Konsolenanwendungen nicht unterstützt.
- Das Ziehen und Ablegen von Dateien in Feedkommentare wird in Internet Explorer nicht unterstützt.

Konfigurationsempfehlungen finden Sie in den Internet Explorer-Einstellungen.

Mozilla® Firefox®, aktuelle stabile Version

Salesforce unternimmt jede Anstrengung, die aktuelle Version von Firefox zu testen und zu unterstützen. Konfigurationsempfehlungen finden Sie unter Firefox.

Google Chrome™, aktuelle stabile Version

Chrome wendet Aktualisierungen automatisch an. Salesforce unternimmt jede Anstrengung, die aktuelle Version zu testen und zu unterstützen. Für Chrome liegen keine Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration vor.

 **Anmerkung:** Die aktuelle stabile Version von Google Chromium™ wird unterstützt.

Apple® Safari® Version 8.x, 9.x und 10.x auf Mac OS X

Für Safari liegen keine Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration vor.

Safari wird nicht unterstützt für:

- Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit-Versionen vor 4.0
- Salesforce Wave Analytics

Für Wave Analytics unterstützte Browser

Browserunterstützung steht für Microsoft Internet Explorer-Version 11 und die aktuelle stabile Version von Mozilla Firefox und Google Chrome zur Verfügung.

Empfehlungen und Anforderungen für alle Browser

- Aktivieren Sie für alle Browser JavaScript, Cookies und TLS 1.2. Wenn TLS 1.2 nicht verfügbar ist, aktivieren Sie TLS 1.1. Browser, die TLS 1.1 oder TLS 1.2 nicht unterstützen, können auf Salesforce nicht mehr zugreifen, nachdem TLS 1.0 deaktiviert wurde. Die Deaktivierung ist bereits in Sandbox-Organisationen erfolgt und wird mit den Produktionsorganisationen am 4. März 2017 abgeschlossen.
- Die Mindestbildschirmauflösung zur Unterstützung aller Salesforce-Funktionen beträgt 1024 x 768. Bei geringeren Bildschirmauflösungen werden Salesforce-Funktionen wie der Berichtsgenerator und der Seitenlayout-Editor nicht immer ordnungsgemäß angezeigt.
- Mac OS-Benutzer müssen bei Verwendung von Apple Safari oder Google Chrome die Systemeinstellung `Rollbalken einblenden` auf **Immer** festlegen.

- Einige Webbrowser-Plugins und -Erweiterungen von Drittanbietern können die Funktionalität von Chatter einschränken. Wenn bei Chatter Fehler auftreten oder die Funktion instabil ist, deaktivieren Sie die Plugins und Erweiterungen des Webbrowsers und versuchen Sie es erneut.

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

Salesforce Classic wird mit Microsoft® Internet Explorer® Version 8, 9, 10 und 11, Apple® Safari® Version 8.x, 9.x und 10.x auf Mac OS X und Microsoft® Edge für Windows® 10 unterstützt. Außerdem wird die jeweils aktuelle stabile Version von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ unterstützt. Es bestehen einige Einschränkungen.

AUSGABEN

Salesforce
Classic-Verfügbarkeit: **Alle**
Editionen

-  **Anmerkung:** Die Verwendung von Salesforce Classic in einem mobilen Browser wird nicht unterstützt. Stattdessen wird beim Arbeiten auf Mobilgeräten die Verwendung der Salesforce1-Anwendung empfohlen. Um zu erfahren, welche mobilen Browser für Salesforce1 unterstützt werden, lesen Sie den Abschnitt Anforderungen für die mobile Anwendung Salesforce1.

Microsoft Edge

Salesforce unterstützt für Salesforce Classic Microsoft Edge unter Windows 10. Beachten Sie folgende Einschränkungen.

- Der Editor für HTML-Lösungen in Microsoft Edge wird in Salesforce Knowledge nicht unterstützt.
- Microsoft Edge wird für die Entwicklerkonsole nicht unterstützt.
- Microsoft Edge wird für Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit Version 4.0 oder höher, nicht unterstützt.

Microsoft Internet Explorer-Version 9, 10 und 11

Wenn Sie Internet Explorer nutzen, wird empfohlen, die neueste Version zu verwenden, die von Salesforce unterstützt wird. Wenden Sie sämtliche Softwareaktualisierungen von Microsoft an. Beachten Sie folgende Einschränkungen.

- Internet Explorer 8 wird begrenzt unterstützt. Salesforce unterstützt Internet Explorer 8 nur unter Windows 7 mit aktiviertem TLS 1.1 bzw. TLS 1.2.
- Die vollständige Salesforce-Site wird in Internet Explorer 9, 10 und 11 unter Windows 8 und 8.1 nur für Touch-fähige Laptops mit Standardtastatur und Maus unterstützt. Mobilgeräte oder Tablets, auf denen hauptsächlich per Touch interagiert wird, werden nicht unterstützt. Verwenden Sie stattdessen die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.
- Der Editor für HTML-Lösungen in Internet Explorer 11 wird in Salesforce Knowledge nicht unterstützt.
- Der Kompatibilitätsmodus und die Kompatibilitätsansicht in Internet Explorer werden beide nicht unterstützt.
- Die Metro-Version von Internet Explorer 10 wird nicht unterstützt.
- Internet Explorer 11 wird für die Entwicklerkonsole nicht unterstützt.
- Internet Explorer 11 wird für Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit Version 4.0 oder höher, nicht unterstützt.
- Community-Vorlagen für Self-Service unterstützen Internet Explorer 9 und höher für Desktop-Benutzer und Internet Explorer 11 und höher für mobile Benutzer.
- Internet Explorer 9 wird für Salesforce Wave Analytics nicht unterstützt.
- Internet Explorer 9 und 10 werden für den Lightning-Anwendungsgenerator nicht unterstützt.
- Benutzern von Internet Explorer 9 steht keine browserbasierte Rechtschreibprüfung zur Verfügung.
- Das Ziehen und Ablegen von Dateien in Feedkommentare wird in Internet Explorer nicht unterstützt.

Konfigurationsempfehlungen finden Sie in den Internet Explorer-Einstellungen.

-  **Anmerkung:** Die Unterstützung von Salesforce Classic für Microsoft® Internet Explorer®-Version 7 und 8 wird ab der Version Summer '15 eingestellt.

Mozilla Firefox, aktuelle stabile Version

Salesforce unternimmt jede Anstrengung, die aktuelle Version von Firefox zu testen und zu unterstützen.

- Mozilla Firefox wird für Desktop-Benutzer nur für Community-Vorlagen für Self-Service unterstützt.

Konfigurationsempfehlungen finden Sie unter Firefox.

Google Chrome, aktuelle stabile Version

Chrome wendet Aktualisierungen automatisch an. Salesforce unternimmt jede Anstrengung, die aktuelle Version zu testen und zu unterstützen. Für Chrome liegen keine Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration vor.

Chrome wird nicht unterstützt für:

- Die Registerkarte "Konsole" (Salesforce Console wird unterstützt).

Apple Safari Version 8.x und 9.x unter Mac OS X

Für Safari liegen keine Empfehlungen hinsichtlich der Konfiguration vor. Apple Safari unter iOS wird für die vollständige Salesforce-Site nicht unterstützt.

Safari wird nicht unterstützt für:

- Salesforce Console
- Salesforce CRM Call Center, erstellt mit CTI Toolkit-Versionen vor 4.0
- Salesforce Wave Analytics

Für Wave Analytics unterstützte Browser

Browserunterstützung steht für Microsoft Internet Explorer Version 10 und 11 und die aktuelle stabile Version von Mozilla Firefox und Google Chrome zur Verfügung.

Empfehlungen und Anforderungen für alle Browser

- Aktivieren Sie für alle Browser JavaScript, Cookies und TLS 1.2. Wenn TLS 1.2 nicht verfügbar ist, aktivieren Sie TLS 1.1. Browser, die TLS 1.1 oder TLS 1.2 nicht unterstützen, können auf Salesforce nicht mehr zugreifen, nachdem TLS 1.0 deaktiviert wurde. Die Deaktivierung ist bereits in Sandbox-Organisationen erfolgt und wird mit den Produktionsorganisationen am 4. März 2017 abgeschlossen.
- Die Mindestbildschirmauflösung zur Unterstützung aller Salesforce-Funktionen beträgt 1024 x 768. Bei geringeren Bildschirmauflösungen werden Salesforce-Funktionen wie der Berichtsgenerator und der Seitenlayout-Editor nicht immer ordnungsgemäß angezeigt.
- Mac OS-Benutzer müssen bei Verwendung von Apple Safari oder Chrome die Systemeinstellung **Rollbalken einblenden** auf **Immer** festlegen.
- Einige Webbrowser-Plugins und -Erweiterungen von Drittanbietern können die Funktionalität von Chatter einschränken. Wenn bei Chatter Fehler auftreten oder die Funktion instabil ist, deaktivieren Sie die Plugins und Erweiterungen des Webbrowsers und versuchen Sie es erneut.

Für einige Funktionen in Salesforce (sowie einige Desktop-Clients, Toolkits und Adapter) gelten separate Browseranforderungen. Beispiel:

- Internet Explorer ist der einzig unterstützte Browser für:
 - Standardseriendruck
 - Installieren der mobilen Salesforce Classic-Anwendung auf einem Windows Mobile-Gerät
 - Connect Offline
- Um eine optimale Nutzung des Editors für erweitertes Seitenlayout sicherzustellen, verwenden Sie Firefox.

- Für eine optimale Benutzerfreundlichkeit von Salesforce Console auf Computern mit 8 GB RAM verwenden Sie Chrome.
- Die Browseranforderungen gelten auch für das Hochladen mehrerer Dateien in Chatter.

Salesforce allgemein: Favoriten, Konsolenanwendungen und weitere Aktionen

Die Version Spring '17 hält weitere Gründe bereit, Lightning Experience zu lieben. Passen Sie die Navigationserfahrung mit Favoriten an, zeigen Sie mehrere Datensätze auf einem Bildschirm mit Konsolenanwendungen an und greifen Sie über einen beliebigen Punkt in Lightning Experience auf mehr globale Aktionen zu.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Sind Sie bereit für Lightning Experience?](#)

Lightning Experience wird ständig um neue Funktionen ergänzt. Entsprechend ändert sich auch die Liste der Anpassungen. Ob Sie für Lightning Experience bereit sind, lässt sich mit einer entsprechenden Überprüfung ganz einfach einschätzen. Und wenn Sie dann immer noch unsicher sind, ob Sie unseren Empfehlungen folgen sollen, vereinbaren Sie einen kostenlosen Beratungstermin mit einem Lightning Experience-Experten, um Ihre Bedenken auszuräumen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Erstellen von Verknüpfungen für Ihre am häufigsten verwendeten Salesforce-Seiten mit Favoriten](#)

Wenn Sie mit der Anpassung von Registerkartensätzen in Salesforce Classic vertraut sind, werden Sie die Art und Weise, wie Sie die Lightning Experience-Navigation mit Favoriten personalisieren können, zu schätzen wissen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Konsolenanwendungen: Nun in Lightning Experience \(Beta\)](#)

Sind Sie bereit zum Feiern? Wir sind es nämlich. Konsolenanwendungen stehen nun in Lightning Experience zur Verfügung. Erstellen Sie in Lightning Experience Konsolenanwendungen für Ihre Benutzer, damit sie mehrere Datensätze auf einem Bildschirm anzeigen und einfach auf benötigte Dienstprogramme und wichtige Datensatzdetails zugreifen können. Lightning-Konsolenanwendungen stehen nur Sales Cloud- und Service Cloud-Benutzern zur Verfügung. Um unerwartete Probleme zu vermeiden, gewähren Sie anderen Benutzern keinen Zugriff auf Lightning-Konsolenanwendungen. Zuvor war die Konsole nur in Salesforce Classic verfügbar.

[Erweitern von Lightning-Anwendungen mit der Dienstprogrammleiste](#)

Mithilfe der Dienstprogrammleiste können Ihre Benutzer schnell auf häufig verwendete Produktivitätstools wie Notizen und "Zuletzt verwendete Elemente" zugreifen. Sie wird als eine feste Fußzeile angezeigt, auf die Benutzer zugreifen können, um Dienstprogramme in verankerten Bereichen zu öffnen. Hinter den Kulissen machen sich Dienstprogramme die Leistung der Lightning-Komponenten zunutze. Sie können eine Dienstprogrammleiste zu jeder Lightning-Anwendung hinzufügen. Dazu zählen auch Standard- und Konsolenanwendungen. Bis dato konnte eine Dienstprogrammleiste nur mithilfe der API hinzugefügt oder angepasst werden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Tätigen von mehr Aktionen über das Menü "Globale Aktionen"](#)

Erstellen Sie Datensätze, protokollieren Sie Aufrufe, verfassen Sie Notizen und starten Sie den Zeichenbereich, Visualforce- und Lightning-Komponentenaktionen, und zwar überall in Lightning Experience. Im Menü "Globale Aktionen" (+) werden nun nahezu alle globalen Aktionen aus dem Abschnitt "Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen" des globalen Publisher-Layouts angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Verkauf direkt an Kunden mit Personenaccounts in der Professional Edition](#)

Als Professional Edition-Benutzer sollten Ihnen "Personenaccounts" nicht entgehen. Möglicherweise haben Sie bereits davon gehört? Nun können Sie jedenfalls damit arbeiten, damit Vertriebsmitarbeiter Informationen zu Einzelpersonen speichern können, an die sie Lösungen verkaufen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Deaktivierung von Rich-Text-Editoren bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung

In Lightning Experience, Salesforce1 und vorlagenbasierten Communities können Sie weder Rich-Text-Editoren verwenden noch Felder mit Rich-Text bearbeiten, sofern die wichtige LockerService-Aktualisierung in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition aktiv ist. Rich-Text-Editoren und Felder in Produktionsorganisationen funktionieren weiterhin normal, selbst wenn LockerService aktiviert ist. LockerService hat zudem keine Auswirkungen in Salesforce Classic oder Lightning Out, welches die Nutzung von Lightning-Komponenten in Visualforce beinhaltet.

Suche: Intelligente Tools zum Finden der richtigen Ergebnisse

Mit den immer flexibleren Suchfunktionen erhalten Sie in Salesforce schnell die gewünschten Ergebnisse. Sie wissen bereits, welches Objekt Sie suchen? Fokussieren Sie es zunächst, bevor Sie Ihre Suchbegriffe eingeben. Kontakte lassen sich einfacher finden, wenn Sie wissen, mit welchem Account sie verbunden sind. Wenn Sie nach Knowledge-Artikeln suchen, stehen weitere Filteroptionen und Artikelausschnitte unter "Beste Ergebnisse" zur Verfügung. Vom Administrator definierte abhängige Nachschlagefilter in Lightning Experience helfen bei der Optimierung von Workflows. Und wie Sie es bereits von jeder neuen Version gewohnt sind, sind jetzt noch mehr Objekte durchsuchbar.

Sind Sie bereit für Lightning Experience?

Lightning Experience wird ständig um neue Funktionen ergänzt. Entsprechend ändert sich auch die Liste der Anpassungen. Ob Sie für Lightning Experience bereit sind, lässt sich mit einer entsprechenden Überprüfung ganz einfach einschätzen. Und wenn Sie dann immer noch unsicher sind, ob Sie unseren Empfehlungen folgen sollen, vereinbaren Sie einen kostenlosen Beratungstermin mit einem Lightning Experience-Experten, um Ihre Bedenken auszuräumen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Haben Sie kürzlich Ihre Salesforce-Implementierung überprüft, um zu sehen, ob Sie für Lightning Experience bereit sind? Auch wenn Sie Ihre Bereitschaft in der Vergangenheit überprüft haben, sollten Sie sie erneut prüfen, um zu sehen, was neu ist.

Die Überprüfung der Bereitschaft wird wie in der Vergangenheit über das Salesforce-Setup vorgenommen. Klicken Sie auf **Lightning Experience > Bewerten**.

AUSGABEN

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

Quick Find / Search...

Expand All | Collapse All

Lightning Experience 1

Salesforce1 Quick Start

Force.com Home

Administer

- Manage Users
- Manage Apps
- Manage Territories
- Company Profile
- Security Controls
- Domain Management
- Communication Templates
- Translation Workbench
- Data Management
- Mobile Administration
- Desktop Administration
- Lightning for Outlook
- Lightning for Gmail **BETA**
- Lightning Sync
- Develop
 - Schema Builder
 - Lightning App Builder
 - Canvas App Previewer
 - Installed Packages
 - AppExchange Marketplace
 - Critical Updates

Lightning Experience Migration Assistant

Make the switch to the new, modern, and intelligent Salesforce experience

My Quarterly Performance

Assistant

Ready to help your users sell faster, smarter, and the way they want? The Lightning Experience Migration Assistant is here to help. Check out these resources and follow the recommended steps for a successful rollout. And get ready to begin your journey with a whole new Salesforce.

Evaluate if Lightning Experience Is Right for Your Org

Check Your Lightning Experience Readiness

We can evaluate some of your features and customizations to help you determine which users are ready to migrate to Lightning Experience. After you enter your username and password, we email a readiness report to you. [Tell Me More](#)

Evaluate 2

Als Nächstes erhalten Sie eine E-Mail mit einem personalisierten Bericht zur Bereitschaft. Er enthält Empfehlungen zum Migrieren Ihrer Salesforce-Implementierung zu Lightning Experience. Die E-Mail enthält zudem eine Einladung für die Registrierung bei einem kostenlosen Webinar mit einem Lightning Experience-Berater, der Sie hinsichtlich unserer Empfehlungen unterstützt.

Um zu sehen, was seit Ihrer letzten Überprüfung bewertet wurde, sollten Sie das Thema über den mittels der Überprüfung der Bereitschaft ermittelten Bereitschaftsgrad für Lightning Experience in der Salesforce-Hilfe lesen.

Blieben Sie am Ball, um mehr über Funktionen und Anpassungen zu erfahren, die in der Überprüfung in den kommenden Monaten bewertet werden.

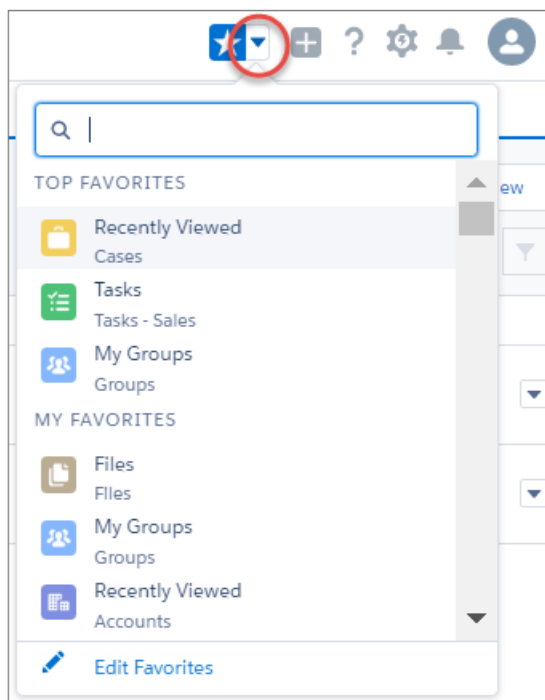
Erstellen von Verknüpfungen für Ihre am häufigsten verwendeten Salesforce-Seiten mit Favoriten

Wenn Sie mit der Anpassung von Registerkartensätzen in Salesforce Classic vertraut sind, werden Sie die Art und Weise, wie Sie die Lightning Experience-Navigation mit Favoriten personalisieren können, zu schätzen wissen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Mithilfe von Favoriten können Sie schnell auf wichtige Datensätze, Listen, Gruppen, Dashboards und andere häufig in Salesforce verwendete Seiten zugreifen. Sie ähneln Lesezeichen in einem Webbrowser, sind jedoch besser, da Favoriten unabhängig von dem Gerät oder Browser verfügbar sind, die Sie für die Anmeldung bei Lightning Experience verwenden.

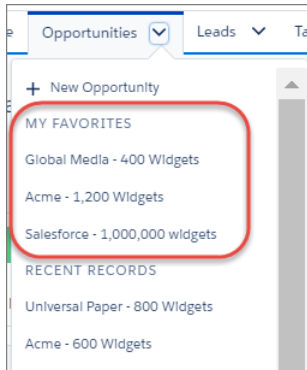
Klicken Sie zum Hinzufügen der aktuellen Seite, beispielsweise aller offenen Leads, zu Ihren Favoriten auf den Stern (☆). Ein hervorgehobener Stern bedeutet, dass Sie sich auf einer Favoritenseite befinden. Klicken Sie zum Entfernen eines Favoriten auf den hervorgehobenen Stern.

Ihre gespeicherten Favoriten sind nur einen Klick entfernt in Ihrer Favoritenliste. In ihr können Sie alle Ihre Favoriten finden und verwalten.



Jeder Favorit zeigt den Namen, den Datensatztyp und den Anwendungsname (sofern sich der Favorit nicht in Ihrer aktuellen Anwendung befindet). Wenn Sie einen Favoriten öffnen, der sich in einer anderen Anwendung befindet, wechseln Sie zu dieser Anwendung.

Die Navigationsleiste bietet zudem schnellen Zugriff auf häufig verwendete Favoriten in Ihrer aktuellen Anwendung für bestimmte Elemente wie Opportunities.



Tipp: Nachdem Sie mit der Verwendung von Favoriten begonnen haben, werden die Top-Favoriten auf der Navigationsleiste und in Ihrer Favoritenliste angezeigt.

Berücksichtigen Sie beim Verwenden von Favoriten Folgendes.

- Sie können über bis zu 200 Favoriten verfügen, die die folgenden Inhaltstypen unterstützen.
 - Datensatzstartseite für Standard- und benutzerdefinierte Objekte (einschließlich Visualforce-Überschreibungen der Datensatzansichten)
 - Listen
 - Dashboards
 - Berichte
 - Chatter-Gruppen
- Anmerkung:** Das Hinzufügen von Listenansichten zu den Favoriten ist auf den Registerkarten "Berichte", "Dashboards", "Dateien", "Aufgaben" und "Notizen" nicht möglich. Zudem ist das Hinzufügen von Visualforce-Überschreibungen der Listenansichten und einzelner Chatter-Posts zu den Favoriten nicht möglich.
- Favoriten werden von Konsolenanwendungen und Setup-Seiten nicht unterstützt. Sie können jedoch weiterhin über diese Bereiche auf Ihre Favoriten zugreifen.
- Nur einzelne Benutzer können Favoriten verwalten. Sie können durch Salesforce-Administratoren freigegeben oder bearbeitet werden.

Konsolenanwendungen: Nun in Lightning Experience (Beta)

Sind Sie bereit zum Feiern? Wir sind es nämlich. Konsolenanwendungen stehen nun in Lightning Experience zur Verfügung. Erstellen Sie in Lightning Experience Konsolenanwendungen für Ihre Benutzer, damit sie mehrere Datensätze auf einem Bildschirm anzeigen und einfach auf benötigte Dienstprogramme und wichtige Datensatzdetails zugreifen können.

Lightning-Konsolenanwendungen stehen nur Sales Cloud- und Service Cloud-Benutzern zur Verfügung. Um unerwartete Probleme zu vermeiden, gewähren Sie anderen Benutzern keinen Zugriff auf Lightning-Konsolenanwendungen. Zuvor war die Konsole nur in Salesforce Classic verfügbar.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition mit Sales Cloud und Service Cloud

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Einführung in Lightning-Konsolenanwendungen \(Beta\)](#)

Sie und Ihre Konsolenbenutzer werden die Konsole in Lightning Experience lieben. Dank der Lightning-Plattform ist das Erstellen und Anpassen einer Konsolenanwendung einfacher und leistungsfähiger. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Anpassen von Konsolen-Anwendungsdatensatzseiten mit dem Lightning-Anwendungsgenerator](#)

Zusammen mit Ihren schicken neuen Lightning-Konsolenanwendungen wurden neue Lightning-Komponenten und eine neue Lightning-Seitenvorlage erstellt. Nun können Ihre Konsolenbenutzer so effizient und produktiv wie in Salesforce Classic arbeiten. Aber das Beste kommt erst noch ... Für diese Anpassung bedarf es keines Codes. Klicks sind ausreichend. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Abrufen des Registerkartenverlaufs in Lightning-Konsolenanwendungen](#)

Ihre Benutzer müssen natürlich jede Menge im Blick behalten. Ihre Benutzer lieben natürlich auch die in Salesforce Classic-Konsolen verwendete Komponente "Verlauf". Daher ist es großartig, dass das Dienstprogramm "Verlauf" nun auch in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar ist. Konsolenbenutzer können ihre zuletzt aufgerufenen Registerkarten und Unterregisterkarten der Arbeitsumgebung über die Dienstprogrammleiste anzeigen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Grundlegendes zu den Unterschieden zwischen den Konsolenanwendungen in Salesforce Classic und Lightning Experience](#)

Auch wenn Lightning-Konsolenanwendungen viele der Funktionen enthalten, die Lightning-Anwendungen für Sie und Ihre Benutzer zu etwas Großartigem machen, fehlen ihnen auch einige der Funktionen der Salesforce Classic-Konsolenanwendungen.

[Anzeigen und Verwalten von Konsolenanwendungen auf neue Weise](#)

Ihre Organisation kann nun über zwei Konsolenanwendungstypen verfügen: in Salesforce Classic erstellte Konsolenanwendungen und in Lightning Experience erstellte Konsolenanwendungen. Sie müssen beachten, wo Sie auf diese unterschiedlichen Konsolenanwendungen zugreifen und wie Sie sie verwalten müssen, da sich dies für jeden Typ unterscheidet. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einführung in Lightning-Konsolenanwendungen (Beta)

Sie und Ihre Konsolenbenutzer werden die Konsole in Lightning Experience lieben. Dank der Lightning-Plattform ist das Erstellen und Anpassen einer Konsolenanwendung einfacher und leistungsfähiger. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Verwenden Sie Konsolenanwendungen, um Ihren Benutzern einen Produktivitätsschub zu ermöglichen, indem sie mehrere Datensätze gleichzeitig bearbeiten und referenzieren können. Wenn ein Benutzer einen Datensatz aus einer Themenliste auswählt, wird er in der Konsole als eine Registerkarte geöffnet. Wenn ein Benutzer einen verwandten Datensatz öffnet, wird er als eine Unterregisterkarte geöffnet. Konsolenanwendungen speichern Registerkarten. Wenn ein Benutzer also eine Seite verlässt, verliert er keine Zeit, wenn er zu ihr zurückkehrt.

Konsolenanwendungen in Lightning Experience haben weitestgehend die gleichen Konsolenfunktionen, mit denen Sie in Salesforce Classic vertraut sind, beispielsweise das dreispaltige Layout und verankerte Registerkarten, weisen jedoch den Stil von Lightning Experience auf. Dank der Flexibilität der Lightning-Plattform können Sie Lightning-Konsolenanwendungen mit Lightning-Seiten und -Komponenten anpassen.

Für Vertrieb und Service werden vorkonfigurierte Konsolenanwendungen bereitgestellt. Diese Anwendungen befinden sich im App Launcher unter Vertriebskonsole und Service-Konsole. Sie können in Lightning Experience auch Ihre eigene Konsolenanwendungen erstellen.

Geben Sie zum Erstellen einer Konsolenanwendung oder zum Anpassen unserer Konsolenanwendungen unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Anwendung* ein und wählen Sie **Anwendungs-Manager** aus. Im Anwendungs-Manager können Sie die von Salesforce bereitgestellten Konsolenanwendungen bearbeiten oder mithilfe des neuen Assistenten für die Lightning-Anwendung Ihre eigene erstellen.

Das Erstellen einer Lightning-Konsolenanwendung ähnelt dem Erstellen einer Lightning-Anwendung. Im Assistenten können Sie Farbe und Branding der Anwendung anpassen, ihrer Dienstprogrammleiste Komponenten hinzufügen, die anzuzeigenden Elemente auswählen

und entscheiden, welche Benutzer über Zugriff verfügen sollen. Nach dem Speichern einer Konsolenanwendung können Sie sie nicht mehr so bearbeiten, dass sie die Standardnavigation verwendet.



Anmerkung: Salesforce Classic-Konsolenanwendungen sind Lightning-Konsolenanwendungen noch einen Schritt voraus. Zum Beispiel sind einige Funktionen in Salesforce Classic-Konsolenanwendungen wie Tastenkombinationen und Makros nicht in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar.

Die Migration von Salesforce Classic-Konsolenanwendungen zu Lightning Experience ist nicht möglich.

SIEHE AUCH:

[Standardservice-Konsolenanwendung](#)

[Standardvertriebs-Konsolenanwendung](#)

[Grundlegendes zu den Unterschieden zwischen den Konsolenanwendungen in Salesforce Classic und Lightning Experience](#)

Anpassen von Konsolen-Anwendungsdatensatzseiten mit dem Lightning-Anwendungsgenerator

Zusammen mit Ihren schicken neuen Lightning-Konsolenanwendungen wurden neue Lightning-Komponenten und eine neue Lightning-Seitenvorlage erstellt. Nun können Ihre Konsolenbenutzer so effizient und produktiv wie in Salesforce Classic arbeiten. Aber das Beste kommt erst noch ... Für diese Anpassung bedarf es keines Codes. Klicks sind ausreichend. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Ihren Konsolenbenutzern die am meisten benötigten Datensatzdetails an die Hand zu geben ist einfach. Verwenden Sie den Lightning-Anwendungsgenerator, um die Lightning-Komponenten zu ziehen und auf Datensatzseiten abzulegen, und legen Sie Komponenteneigenschaften fest, um die gewünschten Details anzuzeigen.

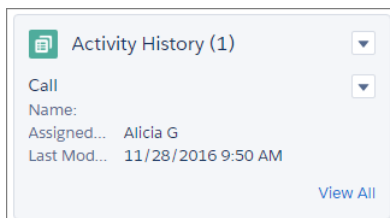
Wechseln Sie zum Lightning-Anwendungsgenerator zum Überprüfen der Komponenten.



Tipp: Lesen Sie diese Komponenten auf einer Datensatzseite ab, auf der die Vorlage "Drei Spalten" verwendet wird. Diese Vorlage bietet dasselbe Seitenlayout, mit denen Ihre Salesforce Classic-Konsolenbenutzer vertraut sind.

Themenliste

Diese Komponente zeigt eine einzelne Themenlisten für einen Datensatz einschließlich Listen aus einem übergeordneten Datensatz an.



Verwandter Datensatz

Diese Komponente zeigt Details für verwandte Datensätze einschließlich übergeordneter Datensätze an.

Contact Details	
Name	Jon Amos
Title	Sales Manager
Account Name	Global Media
Email	info@salesforce.com
Phone	(555) 555-1555

Parent Case	
Case Number	00001001
Case Owner	Admin User
Status	New
Priority	Medium
Subject	Sample Case 2: The widgets we received are the wrong size.
Description	

SIEHE AUCH:

[Hinzufügen der Komponente "Themenliste" zu Ihren Lightning-Seiten](#)

[Hinzufügen der Komponente "Verwandter Datensatz" zu Ihren Lightning-Seiten](#)

[Erweitertes Anpassen von Lightning-Seiten mit neuen Vorlagen](#)

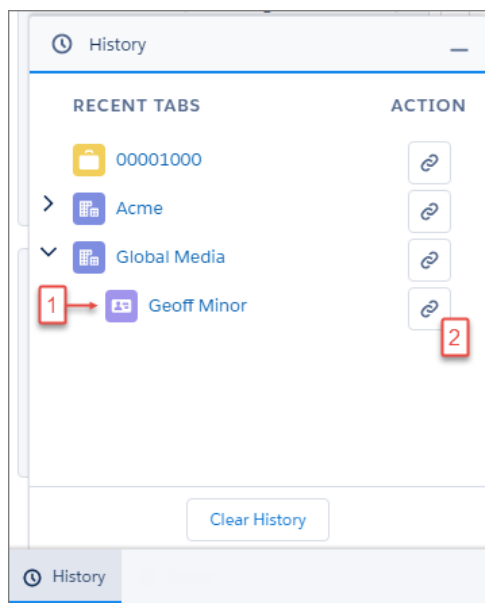
Abrufen des Registerkartenverlaufs in Lightning-Konsolenanwendungen

Ihre Benutzer müssen natürlich jede Menge im Blick behalten. Ihre Benutzer lieben natürlich auch die in Salesforce Classic-Konsolen verwendete Komponente "Verlauf". Daher ist es großartig, dass das Dienstprogramm "Verlauf" nun auch in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar ist. Konsolenbenutzer können ihre zuletzt aufgerufenen Registerkarten und Unterregisterkarten der Arbeitsumgebung über die Dienstprogrammleiste anzeigen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



Tip: Die neuen, vorkonfigurierten Anwendungen "Service-Konsole" und "Vertriebskonsole" enthalten das Dienstprogramm "Verlauf".

Beim Erstellen oder Bearbeiten einer Lightning-Konsolenanwendung können Sie der Dienstprogrammleiste das Dienstprogramm "Verlauf" hinzufügen. Nach dem Speichern Ihrer Anwendung können Konsolenbenutzer ihren Verlauf für Unterregisterkarten im Kontext der Registerkarten in der Arbeitsumgebung anzeigen, die sie aufgerufen haben (1), und Links mittels eines Klicks kopieren (2). Wenn ein Registerkartenname aktualisiert wird, beispielsweise wenn ein Benutzer den Namen eines Kontakts aktualisiert, wird die Verlaufsliste ebenfalls aktualisiert.



Anmerkung: Sie können das Dienstprogramm "Verlauf" nun in Lightning-Konsolenanwendungen, jedoch nicht in Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation verwenden. Die Verlaufeigenschaften, beispielsweise Bezeichnung und Symbol, können nicht geändert werden.

Berücksichtigen Sie beim Verwenden des Dienstprogramms Folgendes.

- In der Liste können jeweils bis zu 10 primäre Registerkarten mit 10 Unterregisterkarten unter jeder primären Registerkarte angezeigt werden.
- Registerkarten in Arbeitsumgebungen werden in der zuletzt aufgerufenen Reihenfolge aufgeführt, wobei der neueste Aufruf oben aufgeführt wird. Unterregisterkarten werden unter den zugehörigen Registerkarten in der Arbeitsumgebung in der Reihenfolge der ersten Öffnung aufgeführt.
- Beim Kopieren eines Unterregisterkartenlinks wird der Datensatz als eine Registerkarte in der Arbeitsumgebung geöffnet.
- Wenn Sie einen Link kopieren und ihn für andere Benutzer freigeben möchten, müssen Sie sicherstellen, dass sie bei Salesforce angemeldet sind, bevor Sie den Link öffnen. Andernfalls gelangen Sie über den Link statt zum angegebenen Datensatz zur Startseite.

SIEHE AUCH:

[Erweitern von Lightning-Anwendungen mit der Dienstprogrammleiste](#)

Grundlegendes zu den Unterschieden zwischen den Konsolenanwendungen in Salesforce Classic und Lightning Experience

Auch wenn Lightning-Konsolenanwendungen viele der Funktionen enthalten, die Lightning-Anwendungen für Sie und Ihre Benutzer zu etwas Großartigem machen, fehlen ihnen auch einige der Funktionen der Salesforce Classic-Konsolenanwendungen.

Die Migration von Salesforce Classic-Konsolenanwendungen zu Lightning Experience ist nicht möglich. Viele Funktionen in Salesforce Classic-Konsolenanwendungen sind in Lightning-Konsolenanwendungen nicht enthalten, dazu zählen unter anderem:

- Tastenkombinationen
- Mehrfachüberwachung
- Verankerte Listen

- Makros
- Live Agent
- JavaScript-APIs wie das Integrations-Toolkit

Visualforce

Visualforce ist in Lightning-Konsolenanwendungen als eine Betaversion verfügbar, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. Lightning-Konsolenanwendungen unterstützen Lightning-Seiten mithilfe der VisualforceLightning-Komponente und Visualforce-Massenaktionen. In Lightning-Konsolenanwendungen angezeigte Visualforce-Überschreibungen auf Seiten werden nicht unterstützt. Zudem werden Visualforce-Komponenten in Dienstprogrammleistelementen nicht unterstützt.

Personenaccounts

- Beim Navigieren zu einem Personenaccount über ein Kontaktfeld (beispielsweise das Feld "Name" für eine Aktivität) kann der Personenaccount-Datensatz als ein Account und ein Kontakt geöffnet werden. In diesem Fall sollten Sie die Kontaktregisterkarte einfach schließen.
- Personenaccounts weisen nicht dasselbe dreispaltige Layout wie Geschäftaccounts auf. Verwenden Sie den Lightning-Anwendungsgenerator zum Erstellen des gewünschten Layouts. Weisen Sie es anschließend der entsprechenden Konsolenanwendung und dem Personenaccount-Datensatztyp zu.

Prognosen

Das Prognoseobjekt wird in Lightning-Konsolenanwendungen nicht unterstützt.

Salesforce Knowledge

Einige Knowledge-Randleistenaktionen funktionieren in Lightning-Konsolenanwendungen nicht. Dazu zählen das Anhängen von PDF-Dateien, das Hinzufügen von Artikelinhalt zu Kundenvorgangs-E-Mails und das Hinzufügen von Artikeln für Community-URLs. In der Randleiste können zudem keine Erstellungsaktionen durchgeführt werden. Die Knowledge-Fußzeile wird in Lightning Experience nicht unterstützt.

SIEHE AUCH:

[Zuweisen von Datensatzseiten nach Anwendung, Datensatztyp und Profil](#)

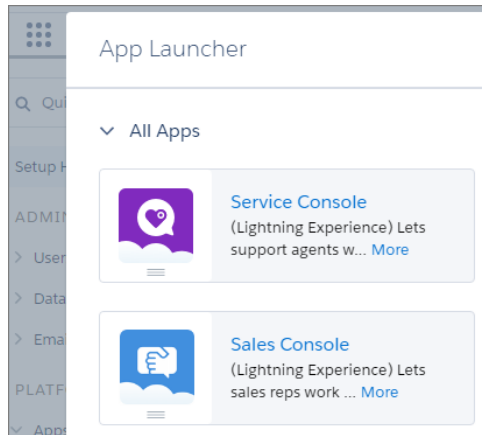
Anzeigen und Verwalten von Konsolenanwendungen auf neue Weise

Ihre Organisation kann nun über zwei Konsolenanwendungstypen verfügen: in Salesforce Classic erstellte Konsolenanwendungen und in Lightning Experience erstellte Konsolenanwendungen. Sie müssen beachten, wo Sie auf diese unterschiedlichen Konsolenanwendungen zugreifen und wie Sie sie verwalten müssen, da sich dies für jeden Typ unterscheidet. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Kurzfassung: Alle Konsolenanwendungen werden in App Launcher von Lightning Experience angezeigt, doch nur die Salesforce Classic-Konsolenanwendungen werden im Salesforce Classic-Anwendungsmenü angezeigt. Verwenden Sie zum Verwalten einer Konsolenanwendung die Option "Setup" auf der Benutzeroberfläche, auf der die Anwendung erstellt wurde. Lesen Sie weiter, um weitere Einzelheiten zu erhalten.

Lightning Experience

- Verwenden Sie für den Zugriff auf Konsolenanwendungen App Launcher von Lightning Experience.



- Verwenden Sie zum Verwalten von Lightning-Konsolenanwendungen die Seite "Anwendungs-Manager" im Lightning Experience-Setup.

SETUP Lightning Experience App Manager New Lightning App New Connected App

12 Items • Sorted by App Type • Filtered by TabSet Type •

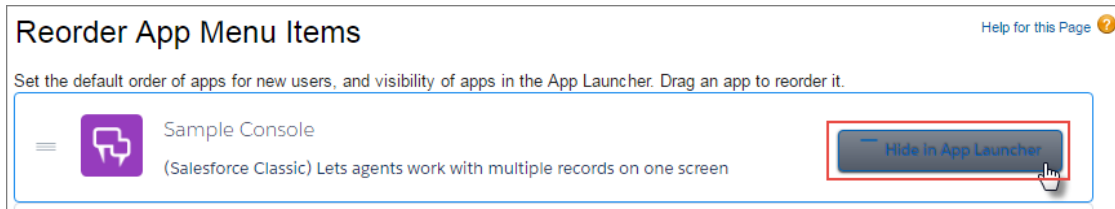
	APP NAME	DEVELOPER NAME	DESCRIPTION	LAST MOD...	APP TYPE ↓	VISIBLE IN LIG...	
1	Test App	Test_App_Console	Test app - still work in progress	11/28/2016 ...	Lightning	✓	▼
2	Sales Console	LightningSalesConsole	(Lightning Experience) Lets sales reps work with mul...	11/2/2016 1...	Lightning	✓	Edit
3	Service Console	LightningService	(Lightning Experience) Lets support agents work wit...	11/28/2016 ...	Lightning	✓	Delete
4	Sales	LightningSales	Manage your sales process with accounts, leads, op...	10/26/2016 ...	Lightning	✓	
5	Salesforce Chatter	Chatter	The Salesforce Chatter social network, including pro...	10/26/2016 ...	Classic	✓	▼

Salesforce Classic

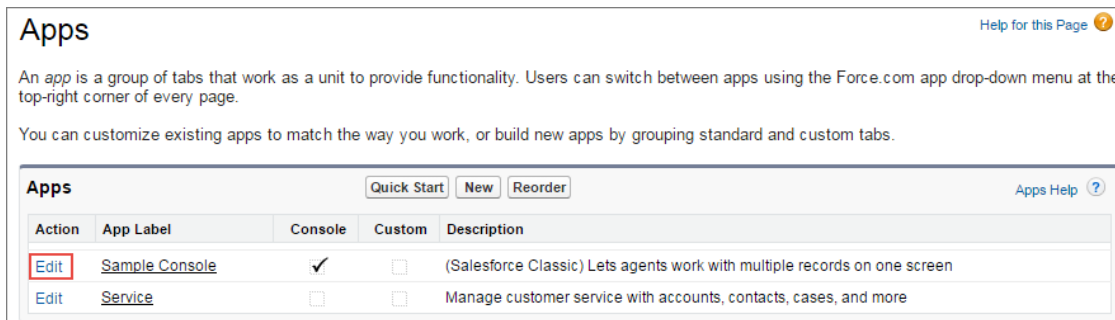
- Verwenden Sie für den Zugriff auf Salesforce Classic-Konsolenanwendungen das Anwendungsmenü in Salesforce Classic oder App Launcher in Lightning Experience. Beim Starten der Anwendung über App Launcher wird Ihre Konsolenanwendung auf einer neuen Registerkarte geöffnet.



- Blenden Sie zum Entfernen einer Salesforce Classic-Konsolenanwendung aus App Launcher von Lightning Experience die Anwendung auf der Seite "Anwendungsmenü" im Salesforce Classic-Setup aus. Sie können zudem für einzelne Benutzer den Zugriff auf die Konsole entfernen.



- Wechseln Sie zum Verwalten von Konsolenanwendungen zur Seite "Anwendungen" im Salesforce Classic-Setup.



Erweitern von Lightning-Anwendungen mit der Dienstprogrammleiste

Mithilfe der Dienstprogrammleiste können Ihre Benutzer schnell auf häufig verwendete Produktivitätstools wie Notizen und "Zuletzt verwendete Elemente" zugreifen. Sie wird als eine feste Fußzeile angezeigt, auf die Benutzer zugreifen können, um Dienstprogramme in verankerten Bereichen zu öffnen. Hinter den Kulissen machen sich Dienstprogramme die Leistung der Lightning-Komponenten zunutze. Sie können eine Dienstprogrammleiste zu jeder Lightning-Anwendung hinzufügen. Dazu zählen auch Standard- und Konsolenanwendungen. Bis dato konnte eine Dienstprogrammleiste nur mithilfe der API hinzugefügt oder angepasst werden. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Kommt Ihnen die Dienstprogrammleiste bekannt vor? Das liegt daran, dass sie die besten Funktionen der Startseitenkomponenten in Salesforce Classic und der Fußzeile in Salesforce Classic-Konsolenanwendungen kombiniert.

Sie wählen aus, welche Lightning-Komponenten Sie zu einer Dienstprogrammleiste hinzufügen möchten, und geben ihre Eigenschaften an. Sie können die Größe, die gewünschte Bezeichnung und das Symbol der Dienstprogrammleiste angeben. Bearbeiten Sie zum Hinzufügen einer Dienstprogrammleiste zu Ihrer Lightning-Anwendung die Anwendung über die Seite "Anwendungs-Manager" unter "Setup".



Tipp: Fügen Sie beim Einrichten einer Lightning-Konsolenanwendung das Dienstprogramm "Verlauf" hinzu, damit Benutzer ihre zuletzt aufgerufenen primären Registerkarten und Unterregisterkarten anzeigen können. Das Dienstprogramm "Verlauf" funktioniert nur in Lightning-Konsolenanwendungen.

Im Folgenden ist eine Dienstprogrammleiste mit "Zuletzt verwendete Elemente" und "Notizen" konfiguriert.

The screenshot shows the 'Edit App' window with the 'UTILITY BAR' tab selected. The main heading is 'Utility Bar' with the subtitle 'Give your users quick access to common productivity tools.' Below this, there's a section 'Utility Bar Items' with an 'Add' button. A list on the left shows 'Recent Items' and 'Notes'. The 'Recent Items' item is selected, and its properties are shown on the right. The 'PROPERTIES' section for 'Recent Items' includes a 'Utility Item Properties' subsection with fields for 'Label' (set to 'Recent Items'), 'Icon' (set to 'bookmark'), 'Panel Width' (set to '340'), and 'Panel Height' (set to '480'). There is also a checkbox for 'Load in background when app opens' which is currently unchecked. A 'Component Properties' section is partially visible at the bottom. At the top right of the 'Edit App' window is a close button 'X'. At the bottom right is a 'Done' button.

Edit App

APP DETAILS & BRANDING APP OPTIONS **UTILITY BAR** SELECT ITEMS ASSIGN TO USER PROFILES

Utility Bar

Give your users quick access to common productivity tools.

Utility Bar Items [Add](#)

Recent Items

Notes

PROPERTIES Recent Items

Utility Item Properties

*Label Recent Items

To use an icon other than the default, enter the name of a [Lightning Design System utility icon](#). For example, custom_apps.

Icon bookmark

Panel Width 340

Panel Height 480

☐ Load in background when app opens

Component Properties

Done

So sieht die Dienstprogrammleiste in Ihrer Anwendung aus.

CASE NUMBER	CONTACT NAME	SUBJECT	STATUS	PRIORITY	DATE/TIME OP...	CASE OWNER
1 00001000	Jon Amos	Sample Case: ...	Escalated	High	10/26/2016 1...	AGoolsby
2 00001001	Edward Stamos	Sample Case 2...	New	High	10/26/2016 1...	AGoolsby
3 00001002	Edward Stamos	Sample Case 3...	On Hold	Low	10/26/2016 1...	AGoolsby
4 00001004	Jon Amos	Sample Case: ...	New	Medium	11/16/2016 1...	AGoolsby
5 00001005	Jon Amos	Sample Case: ...	New	Medium	11/16/2016 1...	AGoolsby
6 00001006		Broken Router	New	Medium	11/22/2016 1...	AGoolsby

Der Dienstprogrammleiste sollten nicht mehr als 10 Dienstprogramme hinzugefügt werden. Zudem sollten die Bezeichnungen für Ihre Dienstprogramme kurz und ansprechend sein, damit Ihre Benutzer schnell das Gewünschte finden können.

Anmerkung: Visualforce-Seiten oder -Komponenten werden von der Dienstprogrammleiste nicht unterstützt.

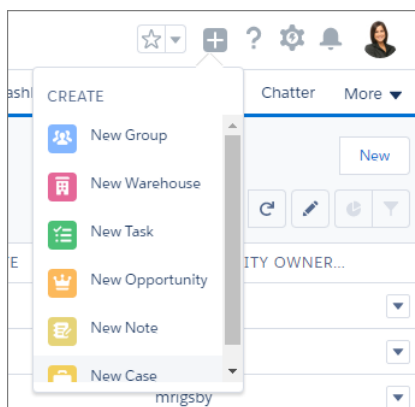
SIEHE AUCH:

[Einführung in Lightning-Konsolenanwendungen \(Beta\)](#)

[Abrufen des Registerkartenverlaufs in Lightning-Konsolenanwendungen](#)

Tätigen von mehr Aktionen über das Menü "Globale Aktionen"

Erstellen Sie Datensätze, protokollieren Sie Aufrufe, verfassen Sie Notizen und starten Sie den Zeichenbereich, Visualforce- und Lightning-Komponentenaktionen, und zwar überall in Lightning Experience. Im Menü "Globale Aktionen" (+) werden nun nahezu alle globalen Aktionen aus dem Abschnitt "Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen" des globalen Publisher-Layouts angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



AUSGABEN

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

Aktionen vom Typ "Benutzerdefinierter Zeichenbereich" sind verfügbar in: **Professional** (mit aktiviertem Force.com Canvas), **Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition

Sie haben möglicherweise bemerkt, dass es hieß: "nahezu alle". Das Menü "Globale Aktionen" unterstützt die Chatter-Standardaktionen "Posten", "Datei", "Abstimmung", "Link", "Frage" und "Vielen Dank" nicht.

Verkauf direkt an Kunden mit Personenaccounts in der Professional Edition

Als Professional Edition-Benutzer sollten Ihnen "Personenaccounts" nicht entgehen. Möglicherweise haben Sie bereits davon gehört? Nun können Sie jedenfalls damit arbeiten, damit Vertriebsmitarbeiter Informationen zu Einzelpersonen speichern können, an die sie Lösungen verkaufen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Salesforce-Accounts sind standardmäßig Geschäftskonten, die Informationen über Unternehmen speichern. Beim Kundendirektvertrieb benötigen Sie jedoch Ihre Accounts zum Speichern von Informationen über die jeweilige Einzelperson, beispielsweise Details wie Vor- und Nachnamen. Das ist die Funktion von Personenaccounts.

Personenaccounts müssen von Salesforce aktiviert werden. Nach dem Aktivieren können sie nicht deaktiviert werden.

AUSGABEN

Verfügbar in den Editionen **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer**

SIEHE AUCH:

[Optimale Nutzung von Personenaccounts](#)

[Salesforce-Hilfe: Aktivieren von Personenaccounts \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Deaktivierung von Rich-Text-Editoren bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung

In Lightning Experience, Salesforce1 und vorlagenbasierten Communities können Sie weder Rich-Text-Editoren verwenden noch Felder mit Rich-Text bearbeiten, sofern die wichtige LockerService-Aktualisierung in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition aktiv ist. Rich-Text-Editoren und Felder in Produktionsorganisationen funktionieren weiterhin normal, selbst wenn LockerService aktiviert ist. LockerService hat zudem keine Auswirkungen in Salesforce Classic oder Lightning Out, welches die Nutzung von Lightning-Komponenten in Visualforce beinhaltet.

Diese Änderung ermöglicht Ihrem Salesforce-Administrator, LockerService und Aktualisierungen an der Inhaltssicherheitsrichtlinie vollständig zu testen, bevor sie automatisch in der Version Summer '17 aktiviert werden. Wir versichern Ihnen, dass die Einschränkung nur vorübergehend für Spring '17 besteht. Die Einschränkung wird aufgehoben, bevor LockerService für alle Organisationen in Summer '17 aktiviert wird.

Klicken Sie zum Deaktivieren der wichtigen Aktualisierung unter "Setup" auf **Wichtige Aktualisierungen** und klicken Sie auf der wichtigen Aktualisierung mit der Bezeichnung "Lightning LockerService-Sicherheit aktivieren" auf **Deaktivieren**.

Die folgenden Funktionen sind betroffen für Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition, wenn die wichtige LockerService-Aktualisierung aktiv ist.



Anmerkung: Beim Verwenden von Rich-Text-Editoren in betroffenen Funktionen werden Sie anhand einer Meldung über diese Änderung informiert: "Das Bearbeiten von Rich-Text ist aufgrund der Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung deaktiviert. Ihr Salesforce-Administrator kann die wichtige LockerService-Aktualisierung unter 'Setup' deaktivieren."

Chatter-Feed

Der Publisher ist in Lightning Experience deaktiviert. Sie können zu Salesforce Classic wechseln, um einen Post im Chatter-Publisher zu verfassen.

Chatter-Fragen

Der Publisher ist in Lightning Experience und Salesforce1 deaktiviert. Sie können zu Salesforce Classic wechseln, um eine Frage zu posten.

Community-Generator

Der Multimedia-Inhalte-Editor ist im Community-Generator deaktiviert. In der Community ist jede Komponente, die einen Rich-Text-Editor enthält, beispielsweise die Feed-Komponente, deaktiviert.

E-Mail-Composer

Das Feld "Inhalt in HTML" im E-Mail-Composer ist in Lightning Experience deaktiviert. Sie können zu Salesforce Classic wechseln, um eine Rich-Text-E-Mail über einen Datensatz zu senden.

Gruppen

Das Feld "Informationen" ist in Lightning Experience und Salesforce1 schreibgeschützt. Sie können zu Salesforce Classic wechseln, um dieses Feld für eine Gruppe zu bearbeiten.

Knowledge

Die Felder des Rich-Text-Editors in Lightning Knowledge sind schreibgeschützt. Sie können zu Salesforce Classic wechseln, um einen Knowledge-Artikel zu verfassen.

Lightning-Anwendungsgenerator

Die Komponente "Rich Text" ist schreibgeschützt. Der Rich-Text-Editor im Komponenteneigenschaftenbereich wird nicht dargestellt.

Rich-Text-Bereichsfelder

Benutzerdefinierte Felder mit dem Datentyp "Rich Text-Bereich" sind in Lightning Experience und Salesforce1 schreibgeschützt. Sie können zu Salesforce Classic wechseln, um diese Felder zu bearbeiten.

Vertriebspfad

Beim Erstellen oder Bearbeiten eines Pfads ist das Feld "Anleitung für den Erfolg" deaktiviert. Die vor der Aktivierung von LockerService hinzugefügte Anleitung wird jedoch weiterhin in den Opportunity- und Lead-Arbeitsumgebungen angezeigt, wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter die Phasen aktualisieren.

Lightning-Komponenten

Die Komponenten `ui:inputRichText` und `forceChatter:feed` sind in Lightning Experience, Salesforce1 und eigenständigen Anwendungen deaktiviert.



Anmerkung: Notizen ist nun mit LockerService kompatibel. Sie können Notizen weiterhin verwenden, sofern die wichtige LockerService-Aktualisierung aktiv ist. Das Erscheinungsbild ist wie zuvor. Die Symbolleiste wird jedoch etwas anders angezeigt, da sie nun die Lightning Design System-Symbole verwendet.

SIEHE AUCH:

[Bekanntes Problem: Rich-Text-Editoren sind deaktiviert, wenn LockerService für Sandbox- und DE-Organisationen aktiviert ist.](#)

[Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für LockerService](#)

[Deaktivierung von Rich-Text-Komponenten bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung](#)

Suche: Intelligente Tools zum Finden der richtigen Ergebnisse

Mit den immer flexibleren Suchfunktionen erhalten Sie in Salesforce schnell die gewünschten Ergebnisse. Sie wissen bereits, welches Objekt Sie suchen? Fokussieren Sie es zunächst, bevor Sie Ihre Suchbegriffe eingeben. Kontakte lassen sich einfacher finden, wenn Sie wissen, mit welchem Account sie verbunden sind. Wenn Sie nach Knowledge-Artikeln suchen, stehen weitere Filteroptionen und Artikelausschnitte unter "Beste Ergebnisse" zur Verfügung. Vom Administrator definierte abhängige Nachschlagefilter in Lightning Experience helfen bei der Optimierung von Workflows. Und wie Sie es bereits von jeder neuen Version gewohnt sind, sind jetzt noch mehr Objekte durchsuchbar.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen
außer Database.com

IN DIESEM ABSCHNITT:

Auswählen und Suchen nach Objekten von überall aus

Zum Dropdown-Menü mit den sofortigen Ergebnissen wurde eine andere Verknüpfungsoption hinzugefügt. Beginnen Sie mit der Eingabe des Objektnamens im Suchfeld, wenn Sie wissen, nach welchem Objekt Sie suchen. Sie haben die Option, Ihre Suche auf dieses Objekt einzuschränken. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Bereitstellen von mehr relevanten Ergebnissen mit abhängigen Nachschlagefiltern

Erleichtern Sie es Benutzern, den gewünschten Datensatz zu finden, indem Sie mittels abhängiger Filter weniger und zugleich zielgerichtete Ergebnisse anzeigen. Bei abhängigen Nachschlagefiltern handelt es sich um vom Administrator definierte Filter für Nachschlagevorgänge, die Felder für den aktuellen Datensatz referenzieren. Ein Administrator fügt zum Beispiel einen Filter hinzu, damit im Kundenvorgangsfeld **Kontakt** nur Kontakte aus der Feldauswahl **Accountname** für denselben Datensatz angezeigt werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Suchen nach Kontakten mit Accountnamen

Finden Sie direkt die richtige Person. Geben Sie beim Suchen einfach einen Kontakt- und Accountnamen ein. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Knowledge: Erweiterte Artikelsuche:

Die Knowledge-Suche wurde mit viel Hingabe entwickelt und Sie werden es sicherlich zu schätzen wissen, wie einfach Sie die gewünschten Artikel finden können. Sehen Sie das Suchfeld auf jeder Seite im oberen Bereich? Hierbei handelt es sich um Ihr neues, mit erweiterten Artikelsuchoptionen aktualisiertes Knowledge-Suchportal, mit dem Sie die nicht gewünschten Ergebnisse herausfiltern können. Zudem werden auf der Seite "Beste Ergebnisse" Artikelauszüge angezeigt. So können Benutzer auf einen Blick sehen, welche Ergebnisse am relevantesten sind. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

"Ereignisse" (Kalender), "Angebote" und "Aufgaben" können nun durchsucht werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

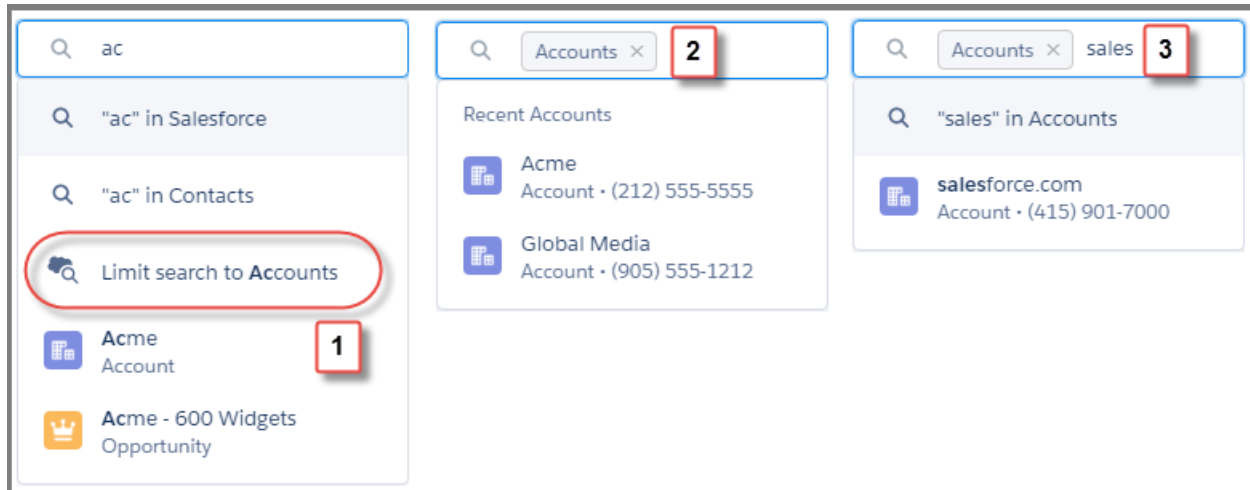
Auswählen und Suchen nach Objekten von überall aus

Zum Dropdown-Menü mit den sofortigen Ergebnissen wurde eine andere Verknüpfungsoption hinzugefügt. Beginnen Sie mit der Eingabe des Objektnamens im Suchfeld, wenn Sie wissen, nach welchem Objekt Sie suchen. Sie haben die Option, Ihre Suche auf dieses Objekt einzuschränken. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Angenommen, Sie befinden sich beispielsweise auf der Seite eines Kontakts und möchten nach einem Account suchen. Geben Sie im Suchfeld den Begriff "Accounts" ein und wählen Sie dann die Option zur Einschränkung der Suche auf Accounts aus (1). Im Suchfeld wird das Objekt "Accounts" angezeigt (2) und das Dropdown-Menü mit den sofortigen Ergebnissen wird so aktualisiert, dass es nur Accountdatensätze anzeigt. Geben Sie den Suchbegriff ein (3).

AUSGABEN

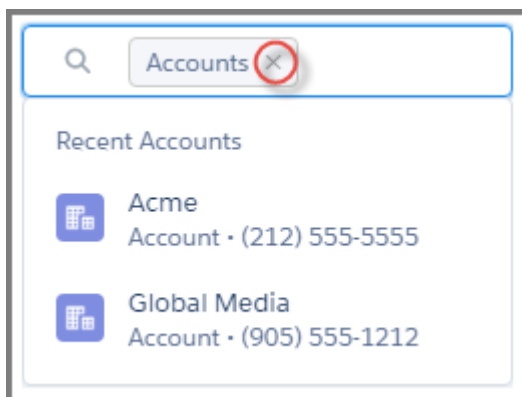
Verfügbarkeit: **Alle** Editionen
außer Database.com



Wenn das gewünschte Element im Dropdown-Menü nicht angezeigt wird, drücken Sie die Eingabetaste, um die Seite mit den Suchergebnissen für das Objekt aufzurufen.

Sie können dies an jedem beliebigen Ort in der Anwendung tun. Denken Sie nur an all die Klicks, die Sie sich sparen!

Nachfolgende Suchvorgänge sind auf das ausgewählte Objekt beschränkt, bis Sie die Seite mit den Suchergebnissen wieder verlassen oder das Objekt durch Klicken auf das **X** entfernen.



Diese Funktion funktioniert nur bei den am häufigsten verwendeten Objekten, bei Objekten in der Navigationsleiste und bei Chatter. Sie können nur nach jeweils einem Objekt suchen.

 **Anmerkung:** Wenn Sie nach Kalenderelementen suchen möchten, geben Sie "Ereignisse" ein.

Bereitstellen von mehr relevanten Ergebnissen mit abhängigen Nachschlagefiltern

Erleichtern Sie es Benutzern, den gewünschten Datensatz zu finden, indem Sie mittels abhängiger Filter weniger und zugleich zielgerichtete Ergebnisse anzeigen. Bei abhängigen Nachschlagefiltern handelt es sich um vom Administrator definierte Filter für Nachschlagevorgänge, die Felder für den aktuellen Datensatz referenzieren. Ein Administrator fügt zum Beispiel einen Filter hinzu, damit im Kundenvorgangsfeld **Kontakt** nur Kontakte aus der Feldauswahl **Accountname** für denselben Datensatz angezeigt werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen
außer Database.com

Da Benutzern nur verwandte Datensätze angezeigt werden, ist das Verknüpfen von Datensätzen schneller und weniger fehlerbehaftet. Mehr Filter sind jedoch nicht immer besser. Um eine zu starke Eingrenzung der Ergebnisse zu vermeiden, können Sie die Filter allgemeiner oder als optional definieren oder weiter verwandte Nachschlagefilter verwenden, die bereits verfügbar sind.

Gehen Sie zum Hinzufügen oder Bearbeiten von Filtern wie in Salesforce Classic vor. Gehen Sie dazu folgendermaßen vor:

1. Geben Sie unter Setup im Feld **Schnellsuche** den Text *Objekt-Manager* ein und wählen Sie dann **Objekt-Manager** aus.
2. Wählen Sie in der Spalte **Bezeichnung** ein Objekt aus.
3. Wählen Sie im Abschnitt **Felder & Beziehungen** in der Spalte **Feldbezeichnung** ein Nachschlagefeld aus.
4. Klicken Sie oberhalb von **Feldinformationen** auf **Bearbeiten**.
5. Verwenden Sie im Abschnitt **Nachschlagefilter** die Dropdown-Liste **Filtereinstellungen einblenden**, um Filter zu bearbeiten oder hinzuzufügen.

Abhängige oder verwandte Nachschlagefilter, die Sie definieren, werden in Lightning Experience und allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 angezeigt.

Suchen nach Kontakten mit Accountnamen

Finden Sie direkt die richtige Person. Geben Sie beim Suchen einfach einen Kontakt- und Accountnamen ein. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

 **Anmerkung:** Diese Funktion ist nicht sofort verfügbar. Die Funktion wird in der Version schrittweise verfügbar.

Es ist jetzt einfacher denn je, nach einem Kontakt zu suchen. Geben Sie einen Vor- oder Nachnamen oder beides sowie den Accountnamen ein. Es werden Kontakte zurückgegeben, die mit den Suchbegriffen übereinstimmen und mit dem angegebenen Account verknüpft sind.

Suchbegriff	Zurückgegebener Kontakt	Zugehöriger Account
<i>Mia Acme</i>	Mia Adams	Acme Industries
<i>Mike Smith ABC</i>	Mike Smith	Unternehmen ABC

Mit dieser Funktion werden sowohl direkte als auch indirekte Accountbeziehungen nach einem Kontakt durchsucht.

Knowledge: Erweiterte Artikelsuche:

Die Knowledge-Suche wurde mit viel Hingabe entwickelt und Sie werden es sicherlich zu schätzen wissen, wie einfach Sie die gewünschten Artikel finden können. Sehen Sie das Suchfeld auf jeder Seite im oberen Bereich? Hierbei handelt es sich um Ihr neues, mit erweiterten Artikelsuchoptionen aktualisiertes Knowledge-Suchportal, mit dem Sie die nicht gewünschten Ergebnisse herausfiltern können. Zudem werden auf der Seite "Beste Ergebnisse" Artikelauszüge angezeigt. So können Benutzer auf einen Blick sehen, welche Ergebnisse am relevantesten sind. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

[Knowledge-Suche: Vorabfiltern und andere Verbesserungen, die überall verfügbar sind](#)
[Erhalten von mehr Kontext mithilfe von Auszügen in den besten Artikelergebnissen](#)

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen
außer Database.com

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen
außer Database.com

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

"Ereignisse" (Kalender), "Angebote" und "Aufgaben" können nun durchsucht werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Der Kalender wird in der Liste mit den Suchergebnissen und in sofortigen Ergebnissen als "Ereignisse" angezeigt.

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

Lightning Experience ist eine komplett neu gestaltete Oberfläche. Außerdem beruht sie auf unserer UI-Plattform, was bedeutet, dass sie mit Ihren Anforderungen wachsen und sich weiter entwickeln kann. Informieren Sie sich über die neuen Funktionen und Überlegungen in dieser Version.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Lightning Experience-Funktionen in dieser Version](#)

Nachstehend finden Sie eine Liste der leistungsstarken Funktionen und Verbesserungen, die Lightning Experience zur idealen Oberfläche für intelligentere und schnellere Vertriebsaktivitäten macht. Diese Liste gibt einen Überblick über die Details der einzelnen Funktionen. Einige Funktionen von Lightning Experience, einschließlich der Optimierungen an Accounts und in Chatter, sind innerhalb von 24 Stunden nach der Einführung der Version Spring '17 verfügbar. Ansonsten gibt es keine Wartezeit.

[Was in den Spring '17-Funktionen von Lightning Experience unterschiedlich oder nicht verfügbar ist](#)

Lesen Sie diese Themen zu den neuen Lightning Experience-Funktionen und -Verbesserungen, um herauszufinden, ob Funktionen, die für Ihre Geschäfte wichtig sind, in dieser Version eingeschränkt oder nicht verfügbar sind. Denken Sie bei der Durchsicht dieser Liste daran, dass Ihre Benutzer durch einen vorübergehenden Wechsel zu Salesforce Classic jederzeit auf Funktionen zugreifen können, die auf der neuen Benutzeroberfläche noch nicht unterstützt werden.

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

Nachstehend finden Sie eine Liste der leistungsstarken Funktionen und Verbesserungen, die Lightning Experience zur idealen Oberfläche für intelligentere und schnellere Vertriebsaktivitäten macht. Diese Liste gibt einen Überblick über die Details der einzelnen Funktionen. Einige Funktionen von Lightning Experience, einschließlich der Optimierungen an Accounts und in Chatter, sind innerhalb von 24 Stunden nach der Einführung der Version Spring '17 verfügbar. Ansonsten gibt es keine Wartezeit.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Allgemeine Verbesserungen](#)

[Suche](#)

[SalesforceEinstein](#)

[Kernfunktionen für den Vertrieb](#)

[Vertriebsproduktivität](#)

[Google-Integration \(Beta-Version\)](#)

[Microsoft®-Integration](#)

[Data.com](#)

[Service](#)

[Berichte und Dashboards](#)

Chatter
Files
Lightning-Anwendungsgenerator
Salesforce Connect
Externe Services (Beta)
Genehmigungen
Visual Workflow
Prozessgenerator
Setup
Sicherheit und Identität
Entwicklung

Allgemeine Verbesserungen

Sind Sie bereit für Lightning Experience?

Lightning Experience wird ständig um neue Funktionen ergänzt. Entsprechend ändert sich auch die Liste der Anpassungen. Ob Sie für Lightning Experience bereit sind, lässt sich mit einer entsprechenden Überprüfung ganz einfach einschätzen. Und wenn Sie dann noch immer unsicher sind, ob Sie unseren Empfehlungen nachkommen sollen, vereinbaren Sie einen kostenlosen Beratungstermin mit einem Lightning Experience-Experten, der Ihre Bedenken ausräumen wird.

Erstellen von Verknüpfungen für Ihre am häufigsten verwendeten Salesforce-Seiten mit Favoriten

Wenn Sie mit der Anpassung von Registerkartensätzen in Salesforce Classic vertraut sind, werden Sie die Art und Weise, wie Sie die Lightning Experience-Navigation mit Favoriten personalisieren können, zu schätzen wissen.

Konsolenanwendungen: Nun in Lightning Experience

Sind Sie bereit zum Feiern? Wir sind es nämlich. Konsolenanwendungen stehen nun in Lightning Experience zur Verfügung. Erstellen Sie in Lightning Experience Konsolenanwendungen für Ihre Benutzer, damit sie mehrere Datensätze auf einem Bildschirm anzeigen und einfach auf benötigte Dienstprogramme und wichtige Datensatzdetails zugreifen können. Lightning-Konsolenanwendungen stehen nur Sales Cloud- und Service Cloud-Benutzern zur Verfügung. Um unerwartete Probleme zu vermeiden, gewähren Sie anderen Benutzern keinen Zugriff auf Lightning-Konsolenanwendungen.

Erweitern von Lightning-Anwendungen mit der Dienstprogrammleiste

Mithilfe der Dienstprogrammleiste können Ihre Benutzer schnell auf häufig verwendete Produktivitätstools wie Notizen und "Zuletzt verwendete Elemente" zugreifen. Sie wird als eine feste Fußzeile angezeigt, auf die Benutzer zugreifen können, um Dienstprogramme in verankerten Bereichen zu öffnen. Hinter den Kulissen machen sich Dienstprogramme die Leistung der Lightning-Komponenten zunutze. Sie können eine Dienstprogrammleiste zu jeder Lightning-Anwendung hinzufügen. Dazu zählen auch Standard- und Konsolenanwendungen. Bis dato konnte eine Dienstprogrammleiste nur mithilfe der API hinzugefügt oder angepasst werden.

Tätigen von mehr Aktionen über das Menü "Globale Aktionen"

Erstellen Sie Datensätze, protokollieren Sie Aufrufe, verfassen Sie Notizen und starten Sie den Zeichenbereich, Visualforce- und Lightning-Komponentenaktionen, und zwar überall in Lightning Experience. Im Menü "Globale Aktionen" (+) werden nun nahezu alle globalen Aktionen aus dem Abschnitt "Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen" des globalen Publisher-Layouts angezeigt.

Verkauf direkt an Kunden mit Personenaccounts in der Professional Edition

Als Professional Edition-Benutzer sollten Ihnen "Personenaccounts" nicht entgehen. Möglicherweise haben Sie bereits davon gehört? Nun können Sie jedenfalls damit arbeiten, damit Vertriebsmitarbeiter Informationen zu Einzelpersonen speichern können, an die sie Lösungen verkaufen.

Abrufen von mehr Informationen mit optimierten AppExchange-Listen

Die AppExchange-Listen wurden vereinfacht, damit Sie Ihre wichtigen Produktdetails mit weniger Klicks anzeigen können. In ein Paket enthaltenden Listen sehen Sie mehr davon, was im Paket enthalten ist, beispielsweise die Anzahl der Komponenten, die im Lightning-Anwendungsgenerator verwendet werden können.

Überprüfen der AppExchange-Angebote in Salesforce

Nun können Sie über die integrierte AppExchange-Oberfläche Ihr Feedback zu Anwendungen, Lightning-Komponenten und Beratungsservices freigeben. Wenn Sie bisher Rezensionen schreiben oder damit interagieren wollten, wurden Sie an die AppExchange-Website verwiesen.

Suche

Auswählen und Suchen nach Objekten von überall aus

Zum Dropdown-Menü mit den sofortigen Ergebnissen wurde eine andere Verknüpfungsoption hinzugefügt. Beginnen Sie mit der Eingabe des Objektnamens im Suchfeld, wenn Sie wissen, nach welchem Objekt Sie suchen. Sie haben die Option, Ihre Suche auf dieses Objekt einzuschränken.

Bereitstellen von mehr relevanten Ergebnissen mit abhängigen Nachschlagefiltern

Erleichtern Sie es Benutzern, den gewünschten Datensatz zu finden, indem Sie mittels abhängiger Filter weniger und zugleich zielgerichtete Ergebnisse anzeigen. Bei abhängigen Nachschlagefiltern handelt es sich um vom Administrator definierte Filter für Nachschlagevorgänge, die Felder für den aktuellen Datensatz referenzieren. Ein Administrator fügt zum Beispiel einen Filter hinzu, damit im Kundenvorgangsfeld **Kontakt** nur Kontakte aus der Feldauswahl **Accountname** für denselben Datensatz angezeigt werden.

Suchen nach Kontakten mit Accountnamen

Finden Sie direkt die richtige Person. Geben Sie beim Suchen einfach einen Kontakt- und Accountnamen ein.

Knowledge: Erweiterte Artikelsuche:

Die Knowledge-Suche wurde mit viel Hingabe entwickelt und Sie werden es sicherlich zu schätzen wissen, wie einfach Sie die gewünschten Artikel finden können. Sehen Sie das Suchfeld auf jeder Seite im oberen Bereich? Hierbei handelt es sich um Ihr neues, um erweiterte Artikelsuchoptionen aktualisiertes Knowledge-Suchportal, mit dem Sie die nicht gewünschten Ergebnisse herausfiltern können. Zudem werden Artikelausschnitte auf der Seite "Beste Ergebnisse" angezeigt. So können Benutzer auf einen Blick sehen, welche Ergebnisse am relevantesten sind.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

"Ereignisse" (Kalender), "Angebote" und "Aufgaben" können nun durchsucht werden.

SalesforceEinstein

Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase dank künstlicher Intelligenz

Die künstliche Intelligenz hält Einzug im Vertrieb. Mit Sales Cloud Einstein optimieren Sie die Vertriebsproduktivität Ihres Teams dank cleverer Prognosen, intelligenter Empfehlungen und zeitgemäßer Automatisierungsfunktionen.

Kernfunktionen für den Vertrieb

Optimale Nutzung von Personenaccounts

Personenaccounts sind jetzt in der Professional Edition verfügbar. Außerdem kann die Lightning-Seite von Personenaccounts angepasst werden. Wir haben unter anderem die Möglichkeiten im Hinblick auf "Kontakte zu mehreren Accounts" erweitert. Diese Option verhindert, dass Vertriebsteams doppelte Personenaccount-Datensätze erstellen.

Visualisieren von Account-Beziehungen durch Verwenden der Accounthierarchie in Lightning Experience

Mit der Accounthierarchie hat Ihr Vertriebsteam die Beziehungen zwischen über- und untergeordneten Accounts optimal im Blick. Diese Funktion ist jetzt für Lightning Experience-Benutzer verfügbar, die sich über ein Extra freuen können: Sie können die Hierarchiespalten anpassen, um die Informationen anzuzeigen, die für Ihre Vertriebsteams am nützlichsten sind.

Weitere eindrucksvolle Möglichkeiten mit Kontakten zu mehreren Accounts

Wir wissen, wie begeistert Ihre Mitarbeiter davon sind, einen Kontakt mit mehreren Accounts verknüpfen zu können. Uns geht es genauso! Trotzdem haben wir die Funktion noch weiter verbessert. Wir weiten die Unterstützung für Personenaccounts, benutzerdefinierte Aktionen, Prozessgenerator, Workflows und mehr aus.

Beschleunigte Leadverwaltung in Lightning Experience

Wenden Sie Zuordnungsregeln an, wenn Marketingmitarbeiter Leads erstellen, führen Sie eine Massenaktualisierung von Leadstatus durch und ordnen Sie benutzerdefinierte Leadfelder Kontakten, Accounts und Opportunities für die Leadkonvertierung zu.

Anzeigen konvertierter Leads für Benutzer aus Marketing und Vertrieb ermöglichen

Durch Zuweisen der neuen Berechtigung "Konvertierte Leads anzeigen und bearbeiten" können Sie Marketing- und Vertriebsbenutzern Einblick in konvertierte Leads gewähren. Benutzer können konvertierte Leads ebenfalls bearbeiten.

Abrufen von Kampagnenhierarchie-Ergebnissen in Lightning Experience

Finden Sie im Handumdrehen heraus, wie Ihre Kampagnen organisiert sind, und sehen Sie sich einzelne und aggregierte Kampagnenergebnisse für jede Kampagne in Ihrer Hierarchie an.

Verwalten von Kampagnenmitgliedsstatus in Lightning Experience

Geben Sie Ihren Marketingbenutzern die Möglichkeit, die Werte für den Mitgliedsstatus für die einzelnen Kampagnen einzurichten und zu verwalten, indem Sie den Seitenlayouts für Kampagnen die Themenliste "Kampagnenmitgliedsstatus" hinzufügen.

Schnelleres Verwalten von Kampagnenmitgliedern in Lightning Experience dank Massenaktionen

Über die Themenliste "Kampagnenmitglied" können Mitarbeiter der Marketingabteilung ab sofort mit nur wenigen Klicks Mitglieder zu Kampagnen hinzufügen, eine Massenaktualisierung von Mitgliedern vornehmen und Mitglieder duplizieren.

Gemeinschaftliche Prognosen: Hochrechnungen zum Umsatz in Lightning Experience

Machen Sie sich alle Vorteile zunutze, die Lightning Experience zu bieten hat, und zeigen Sie Ihren Mitarbeitern, wie sich die Verkaufszahlen im Laufe der Zeit entwickeln. Helfen Sie Ihren Teams dabei, Prognosen zu Umsätzen und Absatzmengen aus der Opportunity-Pipeline zu erstellen, einschließlich Opportunity-Aufteilungen und benutzerdefinierter Währungsfelder, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen.

Opportunities: Opportunity-Produkte in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können Zeit sparen, indem sie Opportunities bis zu 50 Produkte in einem Vorgang hinzufügen und bis zu 200 Produkte gleichzeitig bearbeiten.

Aufträge: Lieferverträge für Produkte und Dienstleistungen in Lightning Experience

Geben Sie Ihren Teams mehr Möglichkeiten an die Hand, etwa die Option zum Nachverfolgen von Anfragen für Produkte und Dienstleistungen in Lightning Experience.

Für Verträge und Aufträge hinzugefügte globale Aktionen

Für die Vertrags- und Auftragsobjekte stehen globale Aktionen zur Verfügung, so haben Sie mehr Kontrolle beim Anpassen von Aktionen für diese Objekte.

Optimalere Nutzung von Angeboten

Zeigen Sie die Angebote Ihrer Teams nebeneinander an, um einen Vergleich zu ermöglichen und den Zugriff zu erleichtern. Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, nach Angeboten zu suchen und nicht benötigte Angebots-PDFs zu löschen. Unterstützen Sie Ihre Teams bei der Nachverfolgung angebotsbezogener Vertriebsaktivitäten und halten Sie sie im Hinblick auf die aktuellen Angebotsphasen auf dem Laufenden. Außerdem können Mitarbeiter den Angeboten gleichzeitig mehrere Produkte hinzufügen.

Mehr Möglichkeiten mit Angebots-PDFs in Lightning Experience

Geben Sie Ihren Teams die Möglichkeit, Kunden ganz einfach die neuesten Angebote per E-Mail zuzusenden, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen. Außerdem können Ihre Teams mehrere Angebote sowie weitere Dokumente anhängen, sodass Kunden sie nebeneinander vergleichen können.

Vertriebspfad: Umbenannte und erweiterte Funktion

Eine tolle Funktion mit neuem Namen: Pfad. Damit möchten wir der erweiterten Verfügbarkeit dieser Option Tribut zollen.

Einfacher zu verwendende Briefvorlagenfelder des Kontakts beim Senden von E-Mails an Personenaccounts

Wenn Mitarbeiter Briefvorlagenfelder in einer E-Mail zu einem Personenaccount verwenden, werden alle Personenaccount-Briefvorlagenfelder nun in den Briefvorlagenfeld-Suchergebnissen angezeigt. Bisher wurden nur Account-Briefvorlagenfelder in den Suchergebnissen angezeigt. Inzwischen werden jedoch auch Kontaktbriefvorlagenfelder zurückgegeben.

Account-Autofill mit neuem Namen: Automatische Accountfelder

"Automatisierte Accountfelder" lautet der neue Name der Accountfunktion, die im Feld "Accountname" während der Eingabe durch Vertriebsmitarbeiter in den USA ansässige Unternehmen anzeigt. Mitarbeiter können ein vorgeschlagenes Unternehmen aus der Liste auswählen, was die Erstellung von Geschäftaccounts vereinfacht.

Aufspüren und Zusammenführen von doppelten Unternehmen und Kontakten in Lightning Experience

Helfen Sie Ihren Vertriebsteams bei der Pflege von Kundenbeziehungen, indem Sie Ihre Accounts und Kontakte ordentlich und sauber halten. Durch das Anzeigen doppelter Datensätze können Sie verhindern, dass ein Vertriebsmitarbeiter eine Kundenbeziehung zerstört – und Chaos in Ihren Daten anrichtet. Falls Sie Ihren Mitarbeitern bereits die Berechtigung zum Zusammenführen von Datensätzen in Salesforce Classic gegeben haben, können sie jetzt auch Datensätze in Lightning Experience zusammenführen. Eine einheitliche Benutzeroberfläche für Accounts, Kontakte und Leads macht die Duplikatsverwaltung für alle Beteiligten einfacher.

Verwalten doppelter Personenaccounts

Tun Sie sich mit dem Verwalten von Personenaccounts schwer, weil Ihr Vertriebsteam unwissentlich doppelte Einträge erstellt? Hilfe ist da. Neue Abgleichs- und Duplikatsregeln für Personenaccounts erweitern die Funktion zur Duplikatsverwaltung, die bereits für Leads, Kontakte und Geschäftaccounts verfügbar ist.

Vertriebsproduktivität

Inbox: Produktivitätstools für die Verbindung von E-Mail und Kalender mit Salesforce

Geben Sie Ihrem Vertriebsteam die Möglichkeit, ihre E-Mails und Kalender in Salesforce zu integrieren. Die entsprechenden Funktionen protokollieren E-Mails und Ereignisse automatisch und steigern so die Produktivität bei jeder E-Mail.

Vertriebskonsole: Mehrere Datensätze auf einem Bildschirm in Lightning Experience

Ihre Vertriebsmitarbeiter können ihren Job jetzt noch besser machen. Dank der neuen Lightning-Vertriebskonsole hat Ihr Team alle Tools zur Hand, um Leads zu finden, Geschäfte zum Abschluss zu bringen und Beziehungen zu verwalten.

Lightning Voice: Sprachnachricht und Anrufqualität

Voice wurden einige wichtige Funktionen hinzugefügt, einschließlich einer persönlichen Sprachnachricht und der Möglichkeit, die Anrufqualität problemlos anzuzeigen.

Listenansichten in Lightning Experience werden standardmäßig auf die zuletzt angezeigte eingestellt

Die lästige Liste "Zuletzt angezeigt" wird nicht mehr angezeigt, wenn Sie zu einer Listenansicht in Lightning Experience navigieren. Stattdessen sehen Sie die Listenansicht, mit der Sie zuletzt auf dieser Seite gearbeitet haben, wenn Sie zur Seite zurückkehren.

Zeitersparnis durch die Inline-Bearbeitung in Listenansichten (allgemein verfügbar)

Mit der Lightning-Bearbeitung in Listenansichten schaffen Ihre Mitarbeiter Datensatzaktualisierungen in Lightning Experience nun ganz leicht. Die Mitarbeiter können Datensätze direkt in der Listenansicht ändern, ohne diese öffnen zu müssen. In Nachschlagefeldern können sie zudem spontan Datensätze suchen und erstellen.

Zeitersparnis dank kontextabhängiger E-Mail-Vorlagen

Beim Auswählen einer E-Mail-Vorlage werden nur Vorlagen angezeigt, die für den ersten E-Mail-Empfänger oder das Element im Feld "Bezug zu" zutreffen.

Kanban: Erweiterte Verfügbarkeit und mehr Einstellungen

Mit dem visuellen Layout im Kanban-Stil können Sie die Arbeit in einer Vielzahl von Bereichen effektiv überwachen.

Konsistente E-Mail-Fußzeilen für über Gmail oder Office 365 gesendete E-Mails

Per Gmail oder Office 365 gesendete E-Mails können eine organisationsübergreifende Fußzeile aufweisen. Sie können auswählen, ob diese Fußzeile verwendet werden soll.

Aktion "E-Mail senden": Optimieren von E-Mails für Ihre Geschäftsprozesse

Der E-Mail-Composer wurde durch die Aktion "E-Mail senden" ersetzt. Sie können Aktionen vom Typ "E-Mail senden" an Ihre Geschäftsprozesse anpassen, indem Sie Felder hinzufügen und entfernen oder vordefinierte Werte angeben. Fügen Sie einem beliebigen aktivitätsfähigen Objekt die Aktion "E-Mail senden" hinzu.

Globale Verwendung der Aktion zum Senden von E-Mails

Mit der Aktion "E-Mail senden" können Sie E-Mails von beliebigen Punkten in Lightning Experience aus senden. Sie können die Aktion zu jedem aktivitätsfähigen Objekt hinzufügen, einschließlich benutzerdefinierter Objekte.

Senden fehlerfreier E-Mails durch die Vorabdefinition von Feldern

Definieren Sie Felder vorab, um die Schnellaktion "E-Mail senden" für Ihre Geschäftsprozesse anzupassen, und reduzieren Sie Eingabefehler.

Senden von E-Mails mithilfe von organisationsübergreifenden E-Mail-Adressen

Organisationsübergreifende Adressen können im Dropdown-Menü "Von" ausgewählt werden, außer für Salesforce Inbox-Benutzer.

Auswählen unter mehreren E-Mail-Adressen im Feld "Von"

Beim Verwenden der Aktion "E-Mail senden" und von Salesforce Inbox können Sie auswählen, von welchem verbundenen Account aus Sie die E-Mail senden möchten. Verwenden Sie diese zusätzlichen E-Mail-Adressen für den Abgleich mit Ihren Geschäftsprozessen.

Erstellen von mehr Datensatzverknüpfungen mit dem Nachschlagefeld "Bezug zu"

Wählen Sie aus, womit die E-Mail verknüpft ist, beispielsweise eine Kampagne, und wählen Sie dann den E-Mail-Empfänger aus, beispielsweise einen Kontakt der Kampagne. Der Inhalt des Felds "Bezug zu" wirkt sich auf die verfügbaren Briefvorlagenfelder und Vorlagen aus und verknüpft die E-Mail-Aktivität zudem mit dem Datensatz.

Zeitersparnis dank kontextabhängiger E-Mail-Vorlagen

Beim Auswählen einer E-Mail-Vorlage werden nur Vorlagen angezeigt, die für den ersten E-Mail-Empfänger oder das Element im Feld "Bezug zu" zutreffen.

Einfache Auswahlen durch kontextabhängige Briefvorlagenfelder

Briefvorlagenfelder werden für gewöhnlich beim Erstellen einer Vorlage verwendet. Beim Auswählen eines Briefvorlagenfelds werden in der Liste der möglichen Briefvorlagenfelder die entsprechenden Felder für den ersten E-Mail-Empfänger oder das Element im Feld "Bezug zu" angezeigt. Wenn sich ein Personenaccount im Feld "Bezug zu" befindet, zeigt die Liste nun alle Personenaccount-Briefvorlagenfelder an.

Konsistente E-Mail-Fußzeilen für über Gmail oder Office 365 gesendete E-Mails

Per Gmail oder Office 365 gesendete E-Mails können eine organisationsübergreifende Fußzeile aufweisen. Sie können auswählen, ob diese Fußzeile verwendet werden soll.

E-Mail-Dateien als Anhänge oder Links: Sie entscheiden

Steuern Sie die E-Mail-Größe durch das Festlegen von Größenbegrenzungen für Anhänge oder dadurch, dass nur Links zu Dateien erlaubt werden. Mit neuen Einstellungen können Sie die effizientesten Methoden zum Verbessern der Zustellbarkeit auswählen.

Erstellen von Folgeaufgaben

Erstellen Sie eine Folgeaufgabe und beachten Sie, was als Nächstes auf Ihrer Aufgabenliste steht. In der neuen Folgeaufgabe werden die Informationen der ursprünglichen Aufgaben aus den Feldern "Betreff", "Zugewiesen zu", "Name" und "Bezug zu" verwendet. Das Fälligkeitsdatum ist leer, sollte jedoch standardmäßig mit dem Tagesdatum vorausgefüllt werden, wenn Sie in das Feld klicken.

Verwenden von wiederkehrenden Aufgaben in Lightning Experience

Vertriebsexperten verlassen sich zum Planen ihrer vorhersehbaren Aktivitäten, beispielsweise für das Erstellen der Liste mit den potenziellen Kunden für den nächsten Tag oder für das Aktualisieren der Besprechungsagenda zum wöchentlichen Umsatz, auf wiederkehrende Aufgaben. Aufgaben können sich täglich, wöchentlich, monatlich oder jährlich wiederholen oder an jedem beliebigen von Ihnen ausgewählten Tag beginnen. Legen Sie fest, wann die Aufgabe endet, oder berechnen Sie das späteste Datum automatisch. Ihre Lightning Experience-Benutzer können nun wiederkehrende Aufgaben erstellen und verfolgen, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen.

Zeitersparnis durch Verwenden von "Speichern und neu" in Aufgaben

Warum muss das Erstellen einer Aufgabe eine Aufgabe sein? Mit der Funktion "Speichern und neu" wird eine neue Aufgabe anhand einer alten Aufgabe erstellt. Die neue Aufgabe weist dieselben Einträge in den Feldern "Betreff", "Name", "Zugewiesen zu" und "Bezug zu" auf.

Suchen nach Aufgaben und Ereignissen

Aufgaben und Ereignisse werden nun in globalen Suchergebnissen angezeigt.

Google-Integration (Beta-Version)

Lightning für Gmail (Beta-Version)

Mehr Möglichkeiten in Lightning für Gmail

Geben Sie Ihren Vertriebsteams Zugriff auf Salesforce-Inhalte – direkt in ihrer jeweiligen Arbeitsumgebung. So sorgen Sie dafür, dass die Vertriebs-Pipeline effizient verwaltet werden kann und mehr Geschäfte zum Abschluss gebracht werden können, ohne zwischen Salesforce und Gmail wechseln zu müssen.

Einstein und Lightning für Gmail: Alles, was Sie wissen müssen

Geben Sie Ihren Vertriebsteams mit Einstein Daten an die Hand, die ihnen bei der Entscheidungsfindung helfen. Wenn Sie Einstein bereits eingerichtet haben, können Ihre Vertriebsmitarbeiter anhand von Account- und Opportunity-Statistiken ihre Aufgaben priorisieren, während sie ihre E-Mails abarbeiten.

Gesteigerte Produktivität mit "Erweiterte E-Mail"

Sie möchten dafür sorgen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter im Hinblick auf Ihre E-Mails und wichtige Geschäfte auf dem Laufenden bleiben? Dann aktivieren Sie "Erweiterte E-Mail" in Lightning für Gmail für Ihre Mitarbeiter, damit sie E-Mails schnell und einfach relevanten Salesforce-Datensätzen zuordnen können.

Gestalten von Lightning für Gmail im eigenen Stil

Möchten Ihre Vertriebsteams abgesehen von Accounts, Kontakten, Opportunities, Leads oder Kundenvorgängen auch andere relevante Datensätze schnell finden? Verlangen sie nach Funktionen, die von Ihrem Unternehmen angepasst wurden? Gestalten Sie Lightning für Gmail für Vertriebsmitarbeiter relevanter, indem Sie die Arten von Salesforce-Datensätzen auswählen, die den Vertriebsmitarbeitern in Gmail angezeigt werden und zur Bearbeitung zur Verfügung stehen.

Lightning Sync für Google (Betaversion)

Synchronisieren von Kontakten der Vertriebsmitarbeiter mit Gmail™

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter aktuelle Kontaktinformationen für ihre potenziellen Kunden erhalten. Richten Sie die Synchronisierung von Salesforce-Kontakten mit Google Kontakte über Lightning Sync ein. So können Mitarbeiter direkt in Gmail™ Beziehungen zu potenziellen Kunden aufbauen und müssen die Datensätze nicht aufwendig in beiden Systemen pflegen.

Einsehen der Teilnehmerliste von Google Kalender™-Besprechungen in Salesforce

Wenn Ihr Unternehmen Lightning Sync mit Google Kalender™ verwendet, kann Ihr Vertriebsteam direkt in Salesforce sehen, welche potenziellen Kunden, Bestandskunden und Kollegen an den Besprechungen teilnehmen.

Microsoft®-Integration

Lightning für Outlook

Mehr Möglichkeiten in Lightning für Outlook

Per Drilldown erhalten Ihre Vertriebsteams weitere Details zu einem Salesforce-Datensatz direkt in Lightning für Outlook. Neben der Datensatz-Detailseite können die Mitarbeiter den Chatter-Feed, die Aktivitätszeitachse sowie Themenlisten einsehen. Aber das ist noch nicht alles. Lightning für Outlook unterstützt jetzt auch die Inline-Bearbeitung, sodass die Mitarbeiter zur Bearbeitung von Datensätzen nicht zwischen Salesforce und Outlook wechseln müssen.

Einstein und Lightning für Outlook: Alles, was Sie wissen müssen

Geben Sie Ihren Vertriebsteams mit Einstein Daten an die Hand, die ihnen bei der Entscheidungsfindung helfen. Wenn Sie Einstein bereits eingerichtet haben, können Ihre Vertriebsmitarbeiter anhand von Account- und Opportunity-Statistiken ihre Aufgaben priorisieren, während sie ihre E-Mails abarbeiten.

Noch mehr maßgeschneiderte Inhalte in E-Mail-Anwendungsfenstern

Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter die Arbeit mit benutzerdefinierten Funktionen in Lightning für Outlook mögen, haben wir gute Neuigkeiten für Sie. Entwickler können nun benutzerdefinierte Lightning-Komponenten entwerfen, die E-Mail-Inhalte oder die Beschreibung, das Start- und Enddatum, die Teilnehmer und den Ort eines Ereignisses nutzen.

Lightning Sync für Microsoft Exchange

Einsehen der Teilnehmerlisten von über Microsoft Exchange®-Kalender geplanten Besprechungen in Salesforce

Wenn Ihr Unternehmen Lightning Sync mit Microsoft Exchange verwendet, kann Ihr Vertriebsteam direkt in Salesforce sehen, welche potenziellen Kunden, Kunden und Kollegen an den Besprechungen teilnehmen.

Salesforce for Outlook

Wichtige Aktualisierung erforderlich auf Seite 148

Zum Vermeiden von Service-Unterbrechungen müssen alle Benutzer von Salesforce for Outlook ab März 2017 mit der Version 3.0.0 oder höher arbeiten. Stellen Sie sicher, dass Ihre Vertriebsteams das Upgrade schnellstmöglich vornehmen, um etwaige Installationsprobleme vor März lösen zu können.

Ende der Unterstützung für verschiedene Microsoft®-Anwendungen

Um Ihren Vertriebsmitarbeitern die Kompatibilität mit den neuesten Microsoft-Anwendungen bereitzustellen, beendet Salesforce for Outlook die Unterstützung für außer Kraft gesetzte Microsoft-Anwendungen wie Internet Explorer® 9, Internet Explorer® 10, Outlook 2007 und Exchange 2007. Ihr Mitarbeiter sollten, um Problemen vorzubeugen, diese Anwendungen schnellstmöglich nicht mehr verwenden.

Data.com

Kontinuierliche Datensatzaktualisierungen mithilfe von Datenintegrationsregeln

Datenintegrationsregeln stellen Aktualisierungen von Data.com und Drittanbieter-Datendiensten bereit. Alle Datenintegrationsregeln enthalten nun eine anpassbare Feldzuordnungskomponente und decken mehr Situationen in Ihrer Organisation ab.

Steuern von Datensatzaktualisierungen mit benutzerdefinierter Feldzuordnung

Mithilfe der benutzerdefinierten Feldzuordnung erhalten Sie eine bessere Kontrolle über Datenintegrationsregeln und darüber, wie sie Ihre Datensätze abgleichen und aktualisieren.

Service

Die neue Lightning Service-Konsole

Die Service-Konsole ist nun in Lightning Experience integriert. Sie und Ihre Service-Agenten können von der gesamten Großartigkeit profitieren, die Lightning Experience zu bieten hat. Service-Agenten werden die aktualisierte Benutzeroberfläche und die intuitiven Lightning-Komponenten zu schätzen wissen. Zudem wird Sie die Möglichkeit begeistern, die Konsole mit nur wenigen Klicks anzupassen. Ja, mit nur ein paar Klicks! Damit Sie die Konsole schnell verwenden können, erhalten Sie eine vorkonfigurierte Anwendung mit der Bezeichnung Service-Konsole, die Sie entsprechend anpassen können.

Verwenden von Open CTI in Lightning-Konsolenanwendungen

In der letzten Version haben wir Open CTI für Lightning Experience eingeführt. Diese Version hat noch mehr zu bieten! Ab sofort können Sie Open CTI für Lightning Experience in Lightning-Konsolenanwendungen einschließlich der Service-Konsole verwenden.

Neue Verhaltensweise der onNavigationChange-Methode von Open CTI

Der Listener, der durch die `onNavigationChange`-Methode aufgerufen wird, verhält sich nun je nach Anwendungstyp – Standard oder Konsole – unterschiedlich.

Neuer Name für Callcenter-Anwendung

Für eine bessere Anpassung an die künftige Ausrichtung von Service Cloud wurde die Callcenter-Anwendung in "Service" umbenannt. Sie können in Salesforce Classic mithilfe des Anwendungsmenüs auf diese Anwendung zugreifen und in Lightning Experience mithilfe von App Launcher.

Knowledge: Einführung von Lightning Knowledge

Knowledge hat den Sprung zu Lightning Experience geschafft. Dadurch erhalten Sie eine hochleistungsfähige und zugleich optimierte Möglichkeit zum Verwalten Ihrer Knowledge Base. Lightning Knowledge eignet sich am besten für in Knowledge neue Organisationen oder für bestehende Organisationen, die sich einfach mit einem Artikeltyp zusammenschließen können, über wenige Datenkategorien verfügen und einen einzelnen Sprachmodus verwenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Berichte und Dashboards

Abonnieren von Berichten in Lightning Experience

Müssen Sie auch jeden Montagmorgen, sobald Sie ins Büro kommen, einen Bericht lesen? Warum lassen Sie sich den Bericht nicht stattdessen einfach jeden Montag um 8:00 Uhr per E-Mail zusenden? Sie können bis zu fünf Berichte abonnieren und erhalten dann aktualisierte Berichtsergebnisse nach einem von Ihnen festgelegten Zeitplan: täglich, wöchentlich oder monatlich.

Filtern von Berichten anhand von URL-Parametern in Lightning Experience

Warum Filter anwenden? Legen Sie Filterwerte anhand von URL-Parametern in Lightning Experience-Berichten fest. Wenn Sie auf Berichte verweisen oder einen Bericht mit einem Lesezeichen versehen, fügen Sie dem URL Filterwertparameter hinzu, um festzulegen, wie der Bericht beim Öffnen gefiltert werden soll. Versehen Sie Ihren Opportunities-Bericht beispielsweise mit einem Lesezeichen und fügen Sie einen Filterwertparameter hinzu, um festzulegen, ob *Neues Geschäft* oder *Bestandsgeschäft* angezeigt werden soll.

Anzeigen von Dashboards aus Sicht einer anderen Person in Lightning Experience

Angenommen, Ihre Vertriebsmitarbeiter können nur ihre eigenen Opportunities sehen, Sie möchten die Ansicht jedoch auf alle Opportunities ausweiten, die im letzten Quartal geschlossen wurden. Erstellen Sie ein Dashboard und lassen Sie andere das Dashboard aus Ihrer Sicht oder der einer anderen Person, die Zugriff auf alle Opportunities hat, ansehen. Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter das Dashboard öffnen, sehen sie Informationen zu sämtlichen Opportunities, nicht nur zu ihren eigenen. Der Datenzugriff der Mitarbeiter in Salesforce ändert sich dadurch nicht. Allerdings können sie mehr Daten im Dashboard sehen.

Freigeben von Dashboard-Diagrammen durch Posten in Chatter in Lightning Experience

Beginnen Sie mit einer Unterhaltung, indem Sie Bilder von Dashboard-Diagrammen in Chatter freigeben.

Gesamtüberblick in Lightning Experience durch Erweitern von Dashboard-Komponenten

Öffnen Sie eine Dashboard-Komponente in einem Fenster, um sich alle Details anzusehen.

Folgen von Dashboards in Lightning Experience

Sie müssen ein Dashboard nicht regelmäßig öffnen, um sich über die Änderungen zu informieren. Stattdessen können Sie dem Dashboard folgen, um Aktualisierungen in Ihrem Chatter-Feed zu erhalten. Nachdem Sie die Feed-Verfolgung für Dashboards aktiviert haben, können Ihre Benutzer Dashboards folgen, indem sie das jeweilige Dashboard öffnen und auf **Folgen** klicken.

Verschieben von Dashboards zwischen Ordnern im Dashboard-Generator von Lightning Experience

Wenn Ihre Organisation die erweiterte Freigabefunktion für Analyseordner für Berichte und Dashboards verwendet, legen die Ordner fest, wer auf die darin gespeicherten Berichte und Dashboards Zugriff hat. (Wenn Ihre Organisation mit einer neueren Salesforce-Version als Summer '13 erstellt wurde, verfügen Sie bereits über die erweiterte Freigabefunktion für Analyseordner.) Um ein Dashboard von einem Ordner in einen anderen zu verschieben, öffnen Sie das Menü "Eigenschaften" im Dashboard-Generator von Lightning Experience.

Hinzufügen von Trichter- und Streudiagrammen zu Lightning Experience-Dashboards

Im Dashboard-Komponenteneditor stehen ab sofort Trichter- und Streudiagramme zur Verfügung. Fügen Sie ein Trichterdiagramm hinzu, um relative Messwerte nach Phase anzuzeigen. Zum Beispiel können Sie anhand von Trichterdiagrammen darstellen, wie Opportunities die einzelnen Phasen durchlaufen. Streudiagramme bieten Ihnen die Möglichkeit, ein oder zwei Gruppen von Berichtsdaten sowie Zusammenfassungen darzustellen. Mit Streudiagrammen lassen sich Trends über große Datensets hinweg erkennen.

Weniger Einschränkungen bei Berichten zu externen Objekten

Wir haben einige der bisherigen Einschränkungen entfernt und hoffen, dass Sie von ihnen nicht betroffen waren. Die Verbesserungen beziehen sich auf Berichte, die externe Objektbeziehungen enthalten oder den organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect nutzen.

Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience

Zusätzlich zu den Hauptfunktionen dieser Version haben wir einige kleine, aber feine Verbesserungen an Berichten und Dashboards vorgenommen.

Chatter

Filtern von Fragen in Gruppen auf vielfache Art

Sie haben noch mehr Möglichkeiten, Fragen in Ihren Communities und Lightning Experience-Gruppenfeeds anzusehen. Zuvor konnten Sie Fragen nur sortieren. Nun können Sie sie auch filtern.

Neuer Look für die Lightning Chatter-Startseite

In der linken Spalte der Lightning Chatter-Startseite ist viel passiert. Der Feed "Gesamtes Unternehmen" wird nun als "Unternehmenshighlights" bezeichnet und fungiert als eine dynamische Liste der beliebtesten Posts aus dem gesamten Unternehmen ("Beliebteste Posts"). Unter "Unternehmenshighlights" wurde eine neue Funktion mit der Bezeichnung "Streams" eingeführt. Erstellen Sie bis zu fünf benutzerdefinierte Feeds, die jeweils Posts von bis zu 25 Ihrer nützlichsten Quellen kombinieren. Unter Ihrer Liste von "Streams" können Sie nun schnell auf fünf Ihrer zuletzt aktualisierten Gruppen zugreifen.

Erstellen von benutzerdefinierten Feeds mit Chatter-Streams

Nun können Sie die für Sie in Ihren benutzerdefinierten Feeds nützlichsten Informationen mit Chatter-Streams kombinieren. Erstellen Sie bis zu fünf Chatter-Streams, die Posts aus verschiedenen Feeds und verschiedenen Feedtypen kombinieren. Kombinieren Sie Feeds anhand von Personen, Gruppen und Datensätzen, beispielsweise anhand Ihrer Accounts, Opportunities und Kundenvorgänge.

Umbenennung des Feeds "Gesamtes Unternehmen" in "Unternehmenshighlights"

Der Feed "Gesamtes Unternehmen" wird nun als "Unternehmenshighlights" bezeichnet. Der Feed "Unternehmenshighlights" umfasst die künstliche Einstein-Intelligenz (AI). Somit erhalten Sie eine gereichte Ansicht der Trends in Ihrer Organisation ("Beliebteste Posts"). Nun können Sie sich einfach über die heißesten Nachrichten in Ihrem Unternehmen informieren.

Integration der Shield-Plattformverschlüsselung in Chatter (Pilotprogramm)

Es läuft ein öffentliches Pilotprogramm für die Shield-Plattformverschlüsselung für Chatter. Mithilfe der Verschlüsselung für Chatter können Sie sensible Daten während ihrer Speicherung verschlüsseln und nicht erst, wenn sie über ein Netzwerk übertragen werden.

Die Verschlüsselung für Chatter ist noch nicht bereit für die Produktion. Sie können sie jedoch sicher in der Sandbox Ihrer Organisation testen.

Freigeben von Posts in Lightning Experience

Wenn Sie einen Post sehen, der auch für andere Personen interessant sein könnte, können Sie ihn für Ihre Follower freigeben. Auf Wunsch können Sie einige einführende Bemerkungen vor dem Post hinzufügen.

Live-Kommentare waren noch nie besser

Die Live-Kommentare wurde für eine bessere Nutzung erweitert. Zum Beispiel zeigt Ihnen nun eine Animation, wann Personen Kommentare abgeben. Direkt bei dieser Animation befindet sich eine Liste von bis zu drei Personen, die aktiv Kommentare eingeben.

Verwenden von Tastaturanschlügen zum Posten

Hauptbenutzer können Posts und Kommentare mithilfe von Tastenkombinationen abschließen. Geben Sie unter Windows den Inhalt ein und drücken Sie Strg+Eingabetaste. Drücken Sie unter Mac OS Ctrl-Taste+Eingabetaste oder Befehlstaste+Eingabetaste.

Aktualisiertes Erscheinungsbild von Feeds

Es wird weiterhin daran gearbeitet, dass alle unsere Plattformen dieselben Benutzerfreundlichkeitsstandards aufweisen. In dieser Version wurde die Leiste "Gefällt mir"-Wertungen" geändert. Nun wird eine Anzahl angezeigt. Zudem werden die Namen von bis zu drei Personen angezeigt, die den Post mit "Gefällt mir" markiert haben.

Files

Organisieren von Bibliotheksdateien in Ordnern (Beta)

Ihr Wunsch nach Ordnern war uns Befehl. In Lightning Experience können Sie Ordner erstellen, umbenennen und löschen, um die Dateien in Ihren Bibliotheken zu organisieren.

Hinzufügen von Salesforce Files über eine Themenliste in Lightning Experience zu einem Datensatz

Erhöhen Sie die Produktivität, indem Sie direkt über die Dateikarte Salesforce Files an einen Datensatz anhängen. Kein Chatter? Kein Problem! Sie können auch Files Connect-Dateien und Bibliotheksdateien anhängen.

Umbenennen von Dateien in Lightning Experience

Sie sind mit den Dateinamen nicht zufrieden? Nun können Sie in Lightning Experience eine Datei einfach umbenennen.

Konvertieren von Links zu externen Dateien in Files Connect-Dateireferenzen

Posten Sie den Hyperlink einer externen Files Connect-Datei für Google Drive in Chatter und er wird automatisch eine Files Connect-Dateireferenz. Das Symbol und der Dateititel werden unter dem Text Ihres Posts angezeigt.

Lightning-Anwendungsgenerator

Zuweisen von Datensatzseiten nach Anwendung, Datensatztyp und Profil

Durch das Erstellen von benutzerdefinierten Datensatzseiten und deren Zuweisen nach Anwendung, Datensatztyp und Benutzerprofil können Sie die Erfahrung Ihrer Benutzer nun noch genauer anpassen. Gewähren Sie Ihren Vertriebsleitern eine andere Ansicht der Opportunities als Ihren Vertriebsmitarbeitern. Konfigurieren Sie gemeinnützige Accountseiten anders als standardmäßige Geschäftaccountseiten.

Hinzufügen der Komponente "Verwandter Datensatz" zu Ihren Lightning-Seiten

Gewähren Sie Ihren Benutzern die Datensatzdetails, die sie am meisten benötigen. Verwenden Sie die Komponente "Verwandter Datensatz" zum Anpassen Ihrer Lightning-Seiten und zeigen Sie die Details eines verwandten Datensatzes, einschließlich des übergeordneten Datensatzes, auf einer beliebigen Datensatzseite an.

Hinzufügen der Komponente "Themenliste" zu Ihren Lightning-Seiten

Sie sollen auf Ihren Lightning-Seiten genau das Gewünschte erhalten. Statt alle Themenlisten für einen Datensatz anzuzeigen, können Sie mit der neuen Komponente "Themenliste" nun genau auswählen, welche Liste Sie möchten.

Anpassen der Anzeige von Themenlisten auf Lightning-Seiten

Verwenden Sie ein neues Attribut für die Komponente "Themenlisten", um auszuwählen, ob Themenlistenelemente in einer Liste oder als Kacheln auf Ihren benutzerdefinierten Lightning-Seiten angezeigt werden. Wenn Sie die Komponente "Themenlisten" in einem engen Bereich auf der Seite platzieren, werden die Listenelemente nur als Kacheln angezeigt.

Erweitertes Anpassen von Lightning-Seiten mit neuen Vorlagen

Sie können nun aus mehr Vorlagen auswählen, wodurch sich Ihre Seitenentwurfsoptionen vermehren. Es wurden drei Anwendungsseitenvorlagen und fünf Datensatzseitenvorlagen hinzugefügt. Die Anwendungsseitenvorlagen werden dynamisch zwischen Lightning Experience und Salesforce1 angepasst.

Duplizieren von standardmäßigen Salesforce Lightning-Seiten

Es ist nun möglich, eine Lightning-Seite auf zwei verschiedene Arten zu erstellen. Verwenden Sie eine Vorlage zum Erstellen einer leeren Seite, die Sie mit den gewünschten Komponenten füllen können. Alternativ können Sie eine Systemstandardseite duplizieren, um eine Seite zu erstellen, die mit Standardkomponenten vorausgefüllt ist. Diese Funktion ist für Start-, Datensatz- und E-Mail-Anwendungsseiten verfügbar.

Anpassen von Personenaccountseiten

In der Version Summer '16 erhielten Personenaccounts eine eigene Seite im Lightning-Anwendungsgenerator, Sie konnten sie jedoch nicht bearbeiten. Jetzt ist dies möglich. Passen Sie diese Personenaccountseiten jetzt nach Bedarf an.

Anpassen von Konsolen-Anwendungsdatensatzseiten mit dem Lightning-Anwendungsgenerator

Zusammen mit Ihren schicken neuen Lightning-Konsolenanwendungen wurden neue Lightning-Komponenten und eine neue Lightning-Seitenvorlage erstellt. Nun können Ihre Konsolenbenutzer so effizient und produktiv wie in Salesforce Classic arbeiten. Aber das Beste kommt erst noch ... Für diese Anpassung bedarf es keines Codes. Klicks sind ausreichend.

Deaktivierung von Rich-Text-Komponenten bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung

In Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition wird die Rich-Text-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator schreibgeschützt, wenn die kritische LockerService-Aktualisierung aktiv ist.

Unterstützen Ihrer Lightning-Seiten mit der Flow-Komponente (Beta-Version)

Heißen Sie eine neue Lightning-Anwendungsgenerator-Komponente willkommen. Verwenden Sie die Flow-Komponente zum Einbetten aktiver Flows in Ihre Lightning-Seite.

Anzeigen von "Ausstehende Genehmigungsanfragen" auf Startseiten

Verwenden Sie die neue Komponente "Zu genehmigende Elemente", um Genehmigungsanfragen anzuzeigen, auf die Ihre Benutzer bisher noch nicht reagiert haben. Diese Komponente wird nur auf Startseiten unterstützt.

Anpassen des Hervorhebungsbereichs mit mehr Aktionsschaltflächen

Sorgen Sie dafür, dass die Datensatzhervorhebungen nützlicher werden, indem Sie bis zu 10 Aktionsschaltflächen im Hervorhebungsbereich verwenden. Bis dato lag die Begrenzung bei drei. Die Bezeichnung wurde aktualisiert, um diese Änderung widerzuspiegeln. Zudem wurde die Option für das Anzeigen des Hervorhebungsbereichs in einer kompakten Ansicht umbenannt.

Hinzufügen von Skype zu Lightning-Datensatzseiten (Betaversion)

Für den Lightning-Anwendungsgenerator steht eine neue Skype for Business-Komponente zur Verfügung. Fügen Sie sie zu Ihren Datensatzseiten hinzu, um über Skype-Steuerungen zu verfügen. Damit können Sie anzeigen, wer online ist, Audio- und Videoanrufe initiieren und chatten. Zum Hinzufügen dieser Komponente muss Skype für Salesforce (Betaversion) für Ihre Organisation eingerichtet sein. Zum Verwenden der Komponente muss die Datensatzseite mindestens ein E-Mail-Feld aufweisen.

Salesforce Connect

Optimiertes Arbeiten über alle Ihre Salesforce-Organisationen hinweg – organisationsübergreifender Connector mit Schreibunterstützung

Externe Objekte mit Schreibzugriff stehen mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect zur Verfügung. Ihre Benutzer und Entwickler können nun in verbundenen Salesforce-Organisationen gespeicherte Datensätze erstellen, aktualisieren und löschen.

Bittet, so wird euch gegeben ... Mehr externe Objekte

Die maximale Anzahl externer Objekte pro Organisation wurde von 100 auf 200 erhöht, damit Sie auf noch mehr externe Daten zugreifen können.

Erstellen von Schnellaktionen für externe Objekte

Schnellaktionen stehen nun für externe Objekte in Lightning Experience zur Verfügung. Bis dato unterstützten externe Objekte Aktionen nur in Salesforce Classic.

Verbesserte Berichte für externe Objekte

Wir haben einige der bisherigen Einschränkungen entfernt und hoffen, dass Sie von ihnen nicht betroffen waren. Die Verbesserungen beziehen sich auf Berichte, die externe Objektbeziehungen enthalten oder den organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect nutzen.

Externe Services (Beta)

Externe Services: Herstellen einer Verbindung zu Salesforce mit einem Assistenten, einem Schema und einem Flow (Beta)

Verwenden Sie externe Services, um Ihre Salesforce-Organisation mit einem gewünschten Service zu verbinden. Rufen Sie Methoden auf Basis der externen Quelle über einen Flow auf. Importieren Sie Daten aus dem Dienst in Salesforce. Dies alles ist mithilfe eines einfach zu verwendenden Assistenten möglich. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Genehmigungen

Überprüfen ausstehender Genehmigungsanfragen über Lightning Experience

Genehmiger müssen sich nun nicht mehr durch Benachrichtigungen kämpfen oder sich daran zu erinnern versuchen, mit welchem Datensatz eine Genehmigungsanfrage verknüpft war. Mit der neuen Komponente "Zu genehmigende Elemente" im Lightning-Anwendungsgenerator und dem Navigationsleistenelement "Genehmigungsanfragen" können Lightning Experience verwendende Genehmiger ihre ausstehenden Genehmigungsanfragen an einem Ort überprüfen.

Ärgern Sie sich nicht mehr über die Sendeschaltfläche!

Heben Sie die Hand, wenn Sie jemals einen Genehmigungsprozess aktiviert und dabei vergessen haben, dem Seitenlayout des Objekts die Schaltfläche "Zur Genehmigung senden" hinzuzufügen. Das passiert jedem. Dieser Schritt wurde daher entfernt. Die Schaltfläche wird nun automatisch zu allen verknüpften Seitenlayouts hinzugefügt, wenn Sie einen Genehmigungsprozess aktivieren.

Verwendung des Namensfelds zur Auswertung von Personenaccounts durch Geschäftsprozesse

Auslöser, Validierungsregeln, Flows, Genehmigungen, Workflow und Prozessgenerator werten Personenaccounts noch effektiver aus.

Visual Workflow

Ausführen von Flows mit Lightning-Design (allgemein verfügbar)

Haben Sie sich schon immer schönere Flows gewünscht? Wir auch. Beim Aktivieren dieser Funktion werden alle Ihre URL-basierten Flows statt mit der Classic-Laufzeit mit der Lightning-Laufzeit gerendert.

Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten (Beta)

Wir führen eine Flow-Komponente für den Lightning-Anwendungsgenerator ein. Sie können jetzt Flows zu Anwendungsseiten vom Typ Lightning-Seite hinzufügen, also für Datensatzseiten ebenso wie für Startseiten.

Verwendung des Namensfelds zur Auswertung von Personenaccounts durch Geschäftsprozesse

Auslöser, Validierungsregeln, Flows, Genehmigungen, Workflow und Prozessgenerator werten Personenaccounts noch effektiver aus.

Anzeigen von Flow-Bildschirmen in zwei Spalten (allgemein verfügbar)

Wenn Sie Flows erstellen, mit denen viele Daten erfasst werden, kann es vorkommen, dass die entsprechenden Bildschirme als ewig lange schmale Spalte mit Feldern angezeigt werden. Schlüsseln Sie das Layout dieser Bildschirme auf, indem Sie bestimmte Flows in zwei Spalten darstellen.

Prozessgenerator

Verwendung des Namensfelds zur Auswertung von Personenaccounts durch Geschäftsprozesse

Auslöser, Validierungsregeln, Flows, Genehmigungen, Workflow und Prozessgenerator werten Personenaccounts noch effektiver aus.

Prozessgenerator weist aktualisierte Symbole auf

Sehen Sie sich beim nächsten Öffnen des Prozessgenerators unsere neuen Symbole an. Die alten wurden gegen Salesforce Lightning Design System-Symbole ausgetauscht. So stimmen sie nun mit dem Rest von Lightning Experience überein.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (Pilotprogramm)

Vom Prozessgenerator werden nun, außer in Filtern, verschlüsselte Felder unterstützt, wie beispielsweise in der Aktion "Datensätze aktualisieren".

Setup

Lightning-Datensatzseitenzuweisungen auf einen Blick

Die Themenliste "Lightning-Datensatzseiten" im Objekt-Manager wurde umgestaltet. Nun können Sie einfach anzeigen, ob Ihre benutzerdefinierten Lightning-Datensatzseiten als Organisations- oder Anwendungsstandards oder zu Anwendungen, Datensatztypen und Profilen zugewiesen sind. Der Themenliste wurde die Schaltfläche "Seitenzuordnungen anzeigen" hinzugefügt. Mit ihr erhalten Sie mehr Details darüber, welche benutzerdefinierten Lightning-Seiten spezifischen Anwendungen, Datensatztypen und Profilen zugewiesen sind.

Sicherheit und Identität

Authentifizierung und Identität: Erweiterte Überprüfungsanforderungen, mehr OAuth-Optionen, Verbesserungen bei verbundenen Anwendungen

Es ist nun möglich, Sicherheitseinstellungen für alle verbundenen OAuth-Anwendungen zu verwalten, die von Benutzern in Ihrer Organisation ausgeführt werden. Es wurden zusätzliche Überprüfungsanforderungen für Benutzer und Administratoren eingeführt sowie neue OAuth-Flows, die die Identität für verbundene Geräte im Internet der Dinge bereitstellen. Für diese Implementierung des jeweils eigenen Authentifizierungsanbieters wurde das Plugin so erweitert, dass es die benutzerdefinierte Fehlerverarbeitung und Aktualisierungstoken unterstützt.

Integritätsprüfung: Importieren von benutzerdefinierten Grundlagen und Zuweisen neuer Berechtigungen

Es wurden neue Berechtigungen für die Integritätsprüfung eingeführt. Zudem ist es nun möglich, benutzerdefinierte Grundlagen im Tool zu importieren.

Entwicklung

Verwenden von Lightning Design System auf Visualforce-Seiten

Verwenden Sie das Element `<apex:slds>`, um Lightning Design System auf Ihren Visualforce-Seiten zu integrieren und um diese Seiten am Stil von Lightning Experience auszurichten. Diese Komponente ist eine optimierte Alternative zum Hochladen von Lightning Design System als statischer Ressource und dessen Verwendung auf Ihren Visualforce-Seiten.

Erstellen von Ausnahmeklassen in der Entwicklerkonsole

Sie können nun Apex-Klassen erstellen, mit denen `System.Exception` in der Entwicklerkonsole erweitert wird. Bis dato führte das Erstellen von Klassen zu einem Fehler, deren Namen `Exception` enthielten.

Anzeigen von mehr Codeabdeckungsergebnissen in der Entwicklerkonsole

Sie können nun alle Ihre Codeabdeckungsergebnisse in der Entwicklerkonsole anzeigen, selbst wenn Sie über mehr als 2.000 Apex-Klassen und -Auslöser verfügen. Bis dato zeigte die Entwicklerkonsole nur bis zu 2.000 Zeilen der Codeabdeckungsergebnisse an.

Lightning-API – Entwicklervorschau

Verwenden Sie die Lightning-API zum Erstellen von nativen mobilen Anwendungen und benutzerdefinierten Webanwendungen mit Ihrem eigenen Branding und Erscheinungsbild. Eine einzelne REST-Anforderung gibt genug Metadaten, Layoutinformationen und Daten zum Anzeigen, Bearbeiten oder Erstellen eines Datensatzes zurück! Die Lightning-API unterstützt die meisten in Lightning Experience verfügbaren Objekte.

Benutzerdefinierte Metadatentypen: Verbesserungen am Beziehungsfeld, lange Textbereiche

Erstellen Sie mit benutzerdefinierten Metadatentypen bessere Anwendungen als jemals zuvor. Diese ermöglichen es, dass Ihre Anwendungen auf Metadatentypen basieren und nicht bloß auf Daten. Führen Sie noch mehr Aktionen aus mit den Funktionen, auf die Sie gewartet haben, einschließlich Metadatenbeziehungen zu Felddefinitionen und langen Textbereichen in benutzerdefinierten Metadatentypen.

Verwalten von Paketen mithilfe von Lightning Experience

Sie können Pakete nun mithilfe von Lightning Experience erstellen und verwalten, so wie Sie dies immer in Salesforce Classic getan haben.

Debuggen von Apex-Code in Abonnentenorganisationen

Jede Lizenzmanagementorganisation kann jeweils eine kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung verwenden. Der ISV-Kunden-Debugger ist Bestandteil des Apex-Debuggers. Dieser wiederum ist ein Bestandteil des Force.com-IDE-Plugins für Eclipse und für gewöhnlich eine zahlungspflichtige Funktion. Der Apex-Debugger kann nur in Sandbox-Organisationen verwendet werden. Daher können Sie Debugging-Sitzungen nur über die Sandbox eines Kunden initiieren.

Steuern des Zugriffs von LMO-Benutzern auf Ihren Code in Abonnentenorganisationen mit einer neuen Berechtigung

Bisher konnten Sie den Zugriff von Benutzern der Lizenzmanagementorganisation (Licence Management Org, LMO) auf Spaghetticode in Abonnentenorganisationen mit der Berechtigung "Autor-Apex" steuern. Dieser Zugriff wird nun über die Berechtigung "Verwaltetes Apex anzeigen und debuggen" gesteuert. Benutzer mit der Berechtigung "Autor-Apex" können Spaghetticode in Abonnentenorganisationen nicht mehr anzeigen.

Was in den Spring '17-Funktionen von Lightning Experience unterschiedlich oder nicht verfügbar ist

Lesen Sie diese Themen zu den neuen Lightning Experience-Funktionen und -Verbesserungen, um herauszufinden, ob Funktionen, die für Ihre Geschäfte wichtig sind, in dieser Version eingeschränkt oder nicht verfügbar sind. Denken Sie bei der Durchsicht dieser Liste daran, dass Ihre Benutzer durch einen vorübergehenden Wechsel zu Salesforce Classic jederzeit auf Funktionen zugreifen können, die auf der neuen Benutzeroberfläche noch nicht unterstützt werden.



Anmerkung: Eine vollständige Liste der Funktionslücken und -einschränkungen in Lightning Experience für die vorherige Version finden Sie in der Salesforce-Hilfe im Thema über die "Lücken zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic". Die vollständige Liste der Funktionslücken und -einschränkungen in der Salesforce-Hilfe wird in Kürze aktualisiert.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

- Datenzugriff und Ansichten: Überlegungen zu Lightning Experience
- Suche: Überlegungen zu Lightning Experience
- Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
- Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
- Kundendienstfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
- Berichte und Dashboards: Überlegungen zu Lightning Experience
- Chatter und Communities: Überlegungen zu Lightning Experience
- Datenimport und -verwaltung: Überlegungen zu Lightning Experience
- Zeigen-und-Klicken-Anpassung: Überlegungen zu Lightning Experience

Datenzugriff und Ansichten: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme beim Verwenden von Listenansichten in Lightning Experience.

Keine Unterstützung für Inline-Bearbeitung von "Abhängige Auswahllisten"

Listenansichten mit abhängigen Auswahllistenfeldern können inline bearbeitet werden. Das abhängige Auswahllistenfeld kann jedoch nicht bearbeitet werden, sondern nur die anderen Felder in der Listenansicht.

Kanban-Ansicht

- Datensätze in einem inaktiven Zustand oder Status sind in der Kanban-Ansicht nicht enthalten.
- Zusammenfassungen können nur für Währungsfelder erstellt werden.
- Datensätze werden nur angezeigt, wenn das für **Gruppieren nach** ausgewählte Feld im Seitenlayout enthalten ist.
- Wenn ein Datensatz für das Feld **Gruppieren nach** einen Nullwert aufweist, wird er in der Kanban-Ansicht nicht angezeigt.
- Unterregisterkarten werden für Datensatztypen erstellt, wenn das Feld **Gruppieren nach** im Seitenlayout des Datensatztyps enthalten ist und der Datensatztyp über mit ihm verknüpfte Datensätze verfügt.
- Opportunities können nicht nach dem Feld `Prognosekategorie` gruppiert werden.
- Verträge können nicht nach dem Feld `Datum der Inhaberablaufsnotiz` gruppiert werden.

Suche: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme beim Suchen in Lightning Experience.

Durchsuchbare Objekte

Diese Objekte können in Lightning Experience nicht durchsucht werden. Anhang, Coaching, Community, Vertragsbelegposten, D&B-Unternehmen, Dokument, Diskussion, Anspruch, Ziel, Idee, Live-Chat-Abschrift, Makro, Kennzahl, Auftrag, Leistungszyklus, Frage, Schnelltext, Ressourcenabwesenheit, Belohnungsbudget, Belohnungsbudgettyp, Salesforce CRM Content, Self-Service-Benutzer, Servicevertrag, Servicere Ressourcen-Fertigkeit, Serviceregions-Mitglied, Fertigkeit, Lösung, Thema, Benutzer und Arbeitsauftragsbelegposten.

Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die Probleme, die in Lightning Experience auf Ihr Vertriebsteam zukommen können.

Gemeinschaftliche Prognosen

- Über "Setup" kann nicht auf "Gemeinschaftliche Prognosen" zugegriffen werden. Wechseln Sie zum Einrichten und Konfigurieren von "Gemeinschaftliche Prognosen" zu Salesforce Classic.
- Auf der Prognoseseite:
 - ist die Anzeige von Produktfamilienprognosen nicht verfügbar.
 - ist die Anzeige von Informationen über die erreichte Quote nicht verfügbar.
 - können Sie in der Prognosehierarchie genauere und allgemeinere Details anzeigen, "Springen zu" ist jedoch nicht verfügbar.
 - werden die Opportunity-Aufteilungsdetails in der Opportunities-Zusammenfassung nicht angezeigt.
 - ist die Verarbeitungsanzeige nicht verfügbar.
 - können Sie die Spaltenbreite nicht anpassen.

Verträge

Die Statusauswahllistenfelder "Entwurf" und "Aktiviert" sind erforderlich. Verwenden Sie die Übersetzungswerkbench, um Benutzern unterschiedliche Bezeichnungen für diese Auswahllistenwerte anzuzeigen. Sie können auch andere Statusauswahllistenwerte hinzufügen.

Aufträge

- Die Themenlisten "Auftragsverlauf" und "Auftragsproduktverlauf" sind nicht verfügbar.
- Sie können nicht gleichzeitig mehrere Belegposten in der Themenliste "Auftragsprodukte" hinzufügen oder bearbeiten.
- Sie können weder Reduzierungsaufträge erstellen noch zu reduzierende Produkte auswählen.
- Beim Duplizieren eines Auftrags mit Produkten werden die Produkte nicht dupliziert. Duplizieren Sie den Auftrag. Fügen Sie anschließend dem neuen Auftrag nach Bedarf Produkte hinzu.
- Die Werte der Auswahlliste "Status" werden nicht anhand des Status eines Auftrags gefiltert, sodass alle Statuswerte in der Auswahlliste angezeigt werden.
- Die Statusauswahllistenfelder "Entwurf" und "Aktiviert" sind erforderlich. Verwenden Sie die Übersetzungswerkbench, um Benutzern unterschiedliche Bezeichnungen für diese Auswahllistenwerte anzuzeigen. Sie können auch andere Statusauswahllistenwerte hinzufügen.

Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme beim Verwenden von Salesforce-Produktivitätstools in Lightning Experience. Einige Salesforce-Funktionen sind auf der neuen Benutzeroberfläche nicht verfügbar. Und einige Funktionen weisen keine vollständige Parität mit dem auf, was in Salesforce Classic verfügbar ist.

Benutzer können wiederkehrende Aufgaben mit dem Intervall "Jeden Wochentag" nicht in Lightning Experience erstellen. Sie sollten Aufgaben mit diesem Intervall in Lightning Experience nicht bearbeiten, da auf der Bearbeitungsseite keine aktuellen Wiederholungsdetails angezeigt werden. Zum Erstellen oder Bearbeiten von Aufgaben, die sich an jedem Wochentag wiederholen, sollten Benutzer zu Salesforce Classic wechseln.

Aufgaben, die sich an jedem Wochentag wiederholen

Benutzer können wiederkehrende Aufgaben mit der Häufigkeit "Jeden Wochentag" nicht in Lightning Experience erstellen. Sie sollten Aufgaben mit diesem Intervall in Lightning Experience nicht bearbeiten, da auf der Bearbeitungsseite keine aktuellen Wiederholungsdetails angezeigt werden.

Wechseln Sie zu Salesforce Classic, um Aufgaben zu erstellen oder zu bearbeiten, die sich jeden Wochentag wiederholen.

Microsoft- und Google-Integration

Lightning Sync

Es ist nicht möglich, in Lightning Experience Ereignisteilnehmer anzuzeigen, die über Microsoft oder Google Kalender synchronisiert werden.

Kundendienstfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme, wenn Ihre Organisation Kundendienst-Tools verwendet. Im Allgemeinen werden Service Cloud-Daten und -Funktionen in dieser Version von Lightning Experience nicht unterstützt. Salesforce Console for Service, Knowledge und Kundenvorgänge werden unterstützt, weisen jedoch keine vollständige Parität mit dem auf, was in Salesforce Classic verfügbar ist.

Salesforce Console for Service



Anmerkung: Salesforce Classic-Konsolenanwendungen sind Lightning-Konsolenanwendungen noch einen Schritt voraus. Zum Beispiel sind einige Funktionen in Salesforce Classic-Konsolenanwendungen wie Tastenkombinationen und Makros nicht in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar.

Die Migration von Salesforce Classic-Konsolenanwendungen zu Lightning Experience ist nicht möglich.

Lightning Knowledge

Lightning Knowledge weist noch keine vollständige Parität mit Classic Knowledge auf. Die folgenden Begrenzungen gelten für Lightning Knowledge:

Wichtige Überlegungen vor der Aktivierung von Lightning Knowledge

- Nachdem Sie Lightning Knowledge aktiviert haben, können Sie es nicht mehr deaktivieren. Sie sollten Lightning Knowledge zunächst in Ihrer Sandbox-Organisation testen.
- Beim Aktivieren von Lightning Knowledge können Sie nur über einen Artikeltyp verfügen. Zurzeit stehen keine Migrationstools für die Unterstützung der Zusammenführung Ihrer Artikeltypen zur Verfügung. Zum Aktivieren von Lightning Knowledge konvertieren Sie Ihre Artikel in einen Artikeltyp und deaktivieren oder löschen Sie Ihre anderen Artikeltypen.
- Lightning Knowledge unterstützt derzeit weder mehrere Sprachmodi noch Übersetzungen.
- Sie sollten Lightning Knowledge nur verwenden, wenn Sie über weniger als 300 Datenkategorien verfügen. Bei mehr als 300 Datenkategorien ist die Leistung möglicherweise langsamer.
- Für Artikel mit mehr als 30 Versionen werden die Versionen über 30 in Salesforce Classic gezeigt, jedoch nicht in Lightning Experience.
- Das Setup für Lightning Knowledge verbleibt in Salesforce Classic. Nach der Aktivierung von Lightning Knowledge wird ein neuer Setup-Knoten für "Setup für Knowledge-Objekt" angezeigt, um Knowledge-Datensatztypen, -Felder, -Seitenlayouts und -Validierungsregeln zu verwalten.

Allgemeine Verwendungsbegrenzungen für Lightning Knowledge

- Das Importieren oder Exportieren mit Datensatztypen ist zurzeit nicht möglich.
- Es ist derzeit nicht möglich, in Lightning Knowledge Artikel zuzuweisen oder archivierte Artikel zu löschen.
- Es ist nicht möglich, Artikelaktionen mit öffentlichen Gruppen zu verwenden, wenn Lightning Knowledge aktiviert ist. Dies wird durch neue Benutzerprofilberechtigungen ersetzt.
- Es ist derzeit nicht möglich, einen veröffentlichten Artikel zu entfernen, während er bearbeitet wird. Der Artikel bleibt stattdessen veröffentlicht, während Sie die neue Version als einen Entwurf bearbeiten.

- Es ist nicht möglich, Massenaktionen (beispielsweise Massenarchivierung und Massenveröffentlichung) mit Lightning Knowledge zu verwenden.
- Für Listenansichten müssen eine Sprache und ein Veröffentlichungsstatus für alle Knowledge-Listenansichten angegeben werden. Andernfalls werden keine Datensätze in Ihrer Listenansicht angezeigt. Es wird keine Mehrfachauswahl für "PublishStatus" oder die Sprache oder die Operatoren "IN" und "OR" in Listenansichtsfiltren unterstützt.
- Datenkategorien können in Knowledge-Listenansichten nicht angezeigt werden.
- Die benutzerdefinierte FlexiPage der Datensatzstartseite wird mit Lightning Knowledge nicht unterstützt.
- Externe Datenquellen werden in der Knowledge-Suche in Lightning Knowledge nicht unterstützt.
- Es ist nicht möglich, Bewertungsinformationen in der neuen Bewertungskomponente anzuzeigen, sofern keine Onlineversion für den Artikel verfügbar ist. Dies wirkt sich auf Artikelentwürfe und archivierte Artikel aus, da alle Onlineversionen entfernt werden, wenn ein Artikel archiviert wird.
- Die meisten Knowledge-Aktionen sind im Lightning-Prozessgenerator nicht verfügbar.

Konsolenbegrenzungen für Lightning Knowledge

- Die Knowledge-Fußzeile befindet sich nicht in der Lightning-Service-Konsole.
- Die folgenden Aktionen sind in der Knowledge-Randleiste für die Lightning-Service-Konsole nicht verfügbar: Anhängen als eine PDF-Datei, Anhängen als eine PDF-Datei an eine Kundenvorgangs-E-Mail, Einfügen von Artikelinhalten in eine Kundenvorgangs-E-Mail, Einfügen eines Artikel-Community-URLs und das Einfügen eines Artikel-URLs in Kundenvorgangs-Publisher. Standardmäßige Artikelaktionen, einschließlich Bearbeitung, Veröffentlichung und Archivierung, sind ebenfalls nicht verfügbar.

Begrenzungen in Salesforce Classic nach der Aktivierung von Lightning Knowledge

- Der Modus "Mehrere Sprachen" kann nicht mehr aktiviert werden, nachdem Lightning Knowledge aktiviert wurde.
- Die Seitenlayoutauswahlen für Aktionen und Themenlisten werden in Salesforce Classic nicht berücksichtigt.
- Seitenlayouts werden in Salesforce Classic nicht in 2 Spalten angezeigt.
- Einige Aktionen, beispielsweise "Datensatztyp ändern", sind in Salesforce Classic nicht verfügbar.
- Knowledge-Listenansichten sind in Salesforce Classic nicht verfügbar.
- In Salesforce Classic kann keine Suche nach Knowledge-Datensatztyp vorgenommen werden.
- In Salesforce Classic kann keine Suche nach archivierten Artikeln vorgenommen werden, außer in "Artikelverwaltung".
- Dateien in Lightning Experience werden in Salesforce Classic nicht angezeigt und umgekehrt.

Begrenzungen für die Verwendung von Lightning Knowledge mit anderen Salesforce-Produkten

- Dateianhänge in Ihrer Classic Knowledge-Implementierung werden nicht zu Lightning Knowledge übertragen. Fügen Sie nach dem Migrieren Ihrer Artikel zu Lightning Knowledge die Themenliste "Dateien" zu Ihrem Seitenlayout hinzu und verwenden Sie die Themenliste "Dateien" für jeden Artikel zum Migrieren Ihrer Dateien.
- Es ist nicht möglich, eine Datei von der Komponente "Dateien" zu trennen oder von ihr zu entfernen, nach sie mit einem Artikel verknüpft wurde. Wenn die Datei mit einem Datensatz über den Datensatzfeed freigegeben wird, besteht die Behelfslösung darin, den Feedpost zu löschen. Weitere Informationen über das Entfernen von Dateien finden Sie im Thema über das [Löschen von Dateien und Links aus Feeds](#).
- Derzeit besteht die einzige Möglichkeit, eine angehängte Datei von einem Artikel zu entfernen, darin, die Datei über die Startseite "Datei" zu löschen.
- Die Berichterstellung mit Datensatztypen wird in Lightning Knowledge zurzeit nicht unterstützt.
- Bei aktiviertem LockerService sind derzeit alle Rich-Text-Editoren deaktiviert. Wenn Sie Lightning Knowledge in einer Sandbox oder einer Organisation mit Developer Edition verwenden, sollten Sie LockerService in Lightning Experience deaktivieren. Wenn Sie Lightning Knowledge in Ihrer Produktionsorganisation verwenden, sollten Sie LockerService in Lightning Experience nicht aktivieren.

- Die Funktion des Rich-Text-Editors ist für Lightning Knowledge begrenzt. Die folgenden Rich-Text-Editor-Funktionen werden in Lightning Knowledge derzeit nicht unterstützt: intelligente Links, Tabellen, Anzeigequellen, Anker, Videos und Schriftarten sind begrenzt.
- Lightning Knowledge wird derzeit nicht mit Communities unterstützt.
- Lightning Knowledge wird derzeit nicht mit Salesforce1 unterstützt.

Berichte und Dashboards: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme beim Verwenden von Berichten und Dashboards in Lightning Experience.

Berichte abonnieren

In Lightning Experience können Benutzer zwar Berichte abonnieren, jedoch weder Benachrichtigungsbedingungen festlegen noch Berichtsergebnisse per E-Mail empfangen.

Funktion "Folgen" für Dashboards

In Lightning Experience können Benutzer Dashboard-Komponenten nicht folgen. Sie sehen lediglich die Dashboard-Feedaktivität (wie Posts) in ihrem Lightning Experience-Feed.

Um Dashboard-Komponenten zu folgen, müssen Benutzer das Folgen des Dashboards in Lightning Experience deaktivieren, zu Salesforce Classic wechseln und dann dem Dashboard in Salesforce Classic folgen.

Chatter und Communities: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme bei der Zusammenarbeit Ihrer Benutzer in Lightning Experience über Chatter oder Salesforce-Communities. Einige Zusammenarbeitsfunktionen werden nicht unterstützt. Und einige Funktionen weisen keine vollständige Parität mit dem auf, was in Salesforce Classic verfügbar ist.

Folgen

Die Anzahl der Elemente, denen ein Benutzer in Salesforce Classic folgt, umfasst Benutzer und Datensätze. In Lightning Experience umfasst diese Anzahl nur Benutzer.

Freigabe von Posts

Benutzer können Posts für Follower freigeben, jedoch nicht für Gruppen.

Filtern und Sortieren von Feeds

Benutzer können Gruppenfeeds auf beliebige Art und Weise filtern, nur nicht nach "Weniger Aktualisierungen".

Datenimport und -verwaltung: Überlegungen zu Lightning Experience

Unterschiede auf der Benutzeroberfläche für das Anzeigen von Duplikaten und die Zusammenführung

In Lightning Experience werden Duplikatwarnungen auf der Datensatz-Startseite für einen Account, Kontakt oder Lead angezeigt. In Salesforce Classic werden Duplikatwarnungen je nach Objekt auf einer Datensatz-Startseite, auf einer Objektstartseite oder in einer Themenliste angezeigt.

Mit Portalbenutzern verknüpfte Kontakte

Wenn Sie Lightning Experience zum Zusammenführen von mit Portalbenutzern verknüpften Kontakten verwenden, wird der Status des Portalbenutzers beim Zusammenführen nicht angezeigt. Der zusammengeführte Datensatz behält den Portalbenutzerstatus des Masterdatensatzes bei. Wenn Sie Salesforce Classic zum Zusammenführen von mit Portalbenutzern verknüpften Kontakten verwenden, wird der Status des Portalbenutzers beim Zusammenführen nicht angezeigt. Sie wählen den Portalstatus aus, den Sie im zusammengeführten Datensatz beibehalten möchten.

Keine Unterstützung für Personenaccounts

Lightning Experience unterstützt das Zusammenführen von Personenaccounts nicht.

Keine Unterstützung für Beziehungsgruppen

Von Lightning Experience wird das Zusammenführen von mit Beziehungsgruppen verknüpften Accounts nicht unterstützt.

Zeigen-und-Klicken-Anpassung: Überlegungen zu Lightning Experience

Viele Ihrer Zeigen-und-Klicken-Anpassungen funktionieren in Lightning Experience problemlos. Aber einige Anpassungen werden auf der neuen Oberfläche nicht angewendet oder unterstützt.

Deaktivierung von Rich-Text-Editoren bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung

In Lightning Experience, Salesforce1 und vorlagenbasierten Communities können Sie weder Rich-Text-Editoren verwenden noch Felder mit Rich-Text bearbeiten, sofern die wichtige LockerService-Aktualisierung in Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition aktiv ist.

SalesforceEinstein: Die weltweit intelligenteste CRM-Lösung mit künstlicher Intelligenz (AI) für jedermann

Bei SalesforceEinstein handelt es sich um in die Salesforce-Plattform integrierte künstliche Intelligenz. Sie stellt erweiterte AI-Funktionen für die Bereiche Vertrieb, Service und Marketing bereit und ermöglicht allen Benutzern die Verwendung von Klicks oder Code zum Erstellen von AI unterstützter Anwendungen, die mit jeder Interaktion intelligenter werden. Nun kann jeder in jeder Funktion und Branche künstliche Intelligenz nutzen, um der jeweils Beste zu sein.

Im Folgenden finden Sie die Liste der Einstein-Funktionen, die Salesforce dabei unterstützen, die weltweit intelligenteste CRM-Lösung zu erstellen.

Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase dank künstlicher Intelligenz

Die künstliche Intelligenz hält Einzug im Vertrieb. Mit Sales Cloud Einstein optimieren Sie die Vertriebsproduktivität Ihres Teams dank cleverer Prognosen, intelligenter Empfehlungen und zeitgemäßer Automatisierungsfunktionen.

Trailhead: Nutzen Sie die Intelligenz von SalesforceEinstein

Erfahren Sie mehr über die künstliche Intelligenz und wie es Ihre CRM-Lösung mit intelligenten Prognosen, intelligenten Empfehlungen und rechtzeitiger Automatisierung transformieren kann.

Vertrieb: Künstliche Intelligenz, erweiterter Vertriebspfad und intelligentere E-Mail-Anwendung

Stellen Sie die hocheffizienten Lightning Experience-Funktionen bereit, mit denen sich Ihre Vertriebsteams auf die Leads und Geschäfte mit den größten Erfolgchancen konzentrieren können. Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter beim Aufbau starker Kundenbeziehungen und integrieren Sie ihre E-Mails und Kalender – ob Microsoft oder Gmail. Für eine gesteigerte Produktivität können Ihre Mitarbeiter Anrufe priorisieren und Datensätze mit Kanban auf noch vielfältigere Art und Weise ganz einfach verwalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:**[Lightning Experience-Ressourcen: Überprüfung der Bereitschaft und Funktionsoptimierung](#)**

Wenn Sie kurz vor der Migration von Salesforce Classic stehen, möchten wir Ihnen mit nützlichen Ressourcen den entscheidenden Anstoß geben. Mit den neuen großartigen Funktionen von Lightning Experience haben Ihre Vertriebsteams garantiert Spaß bei der Arbeit.

[Kernfunktionen für den Vertrieb: Vertriebshilfe, Aufträge und andere Funktionen](#)

Nehmen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter in Lightning Experience an die Hand, wenn sie sich durch Verträge, Angebote und andere Prozesse arbeiten, die aus benutzerdefinierten Objekten erstellt wurden. Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, Aufträge zu verwalten, sich konvertierte Leads anzusehen und Neuigkeiten zu ihren Kontakten zu lesen.

[Produktivitätsfunktionen: Unterstützung von Sprachnachrichten, Massenaktionen und andere Produktivitätsfunktionen](#)

In Lightning Experience haben Ihre Mitarbeiter die Möglichkeit, mehrere Datensätze auf einem Bildschirm zu bearbeiten, ansprechende E-Mails zu verfassen und eine Inline-Bearbeitung von Datensätzen vorzunehmen. Darüber hinaus lassen sich Datensätze mit Kanban auf neue Art und Weise organisieren.

[Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase dank künstlicher Intelligenz](#)

Die künstliche Intelligenz hält Einzug im Vertrieb. Mit Sales Cloud Einstein optimieren Sie die Vertriebsproduktivität Ihres Teams dank cleverer Prognosen, intelligenter Empfehlungen und zeitgemäßer Automatisierungsfunktionen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Inbox: Produktivitätstools für die Verbindung von E-Mail und Kalender mit Salesforce](#)

Geben Sie Ihrem Vertriebsteam die Möglichkeit, ihre E-Mails und Kalender in Salesforce zu integrieren. Die entsprechenden Funktionen protokollieren E-Mails und Ereignisse automatisch und steigern so die Produktivität bei jeder E-Mail. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Google-Integration: Erweiterter Zugriff auf Salesforce direkt über Gmail™ und Google Kalender™ \(Beta\)](#)

Nutzen Ihre Vertriebsmitarbeiter Google-Anwendungen wie Gmail und Google Kalender und suchen nach einer Möglichkeit, ganz einfach auf Vertriebsdaten aus E-Mails, Kontakten und Ereignissen in Salesforce zuzugreifen? Das ist jetzt möglich: Mit Lightning für Gmail (Beta) können Mitarbeiter relevante Salesforce-Datensätze aus ihren Gmail-Posteingängen einsehen und E-Mails mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen. Lightning Sync für Google (Beta) bietet noch weitere Funktionen. Damit können Mitarbeiter Kontakte aus Gmail mit Salesforce synchronisieren. Außerdem werden Details zu Besprechungsteilnehmern aus Google Kalender automatisch mit Salesforce synchronisiert.

[Microsoft®-Integration: Mehr benutzerdefinierte Komponenten und gespeicherte Skype-Chats](#)

Helfen Sie Ihren Mitarbeitern dabei, ihre Salesforce-Produktivität direkt aus ihren Microsoft-E-Mail-Anwendungen und -Kalendern heraus zu maximieren. Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, Audio- und Videoanrufe zu tätigen, die Verfügbarkeit anderer Benutzer einzusehen und Chats zu starten – alles mit Skype für Salesforce.

[Sonstige Änderungen in der Sales Cloud](#)

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

Lightning Experience-Ressourcen: Überprüfung der Bereitschaft und Funktionsoptimierung

Wenn Sie kurz vor der Migration von Salesforce Classic stehen, möchten wir Ihnen mit nützlichen Ressourcen den entscheidenden Anstoß geben. Mit den neuen großartigen Funktionen von Lightning Experience haben Ihre Vertriebsteams garantiert Spaß bei der Arbeit.

Zur Bereitstellung dieser praktischen Funktionen geben wir Ihnen Ressourcen an die Hand, die Sie unterstützen sollen.

Sind Sie bereit für Lightning Experience?

Lightning Experience wird ständig um neue Funktionen ergänzt. Entsprechend ändert sich auch die Liste der Anpassungen. Ob Sie für Lightning Experience bereit sind, lässt sich mit einer entsprechenden Überprüfung ganz einfach einschätzen. Und wenn Sie dann noch immer unsicher sind, ob Sie unseren Empfehlungen nachkommen sollen, vereinbaren Sie einen kostenlosen Beratungstermin mit einem Lightning Experience-Experten, der Ihre Bedenken ausräumen wird.

Weitere Informationen finden Sie unter [Sind Sie bereit für Lightning Experience?](#) in den Versionshinweisen.

Optimieren von Vertriebsfunktionen für Lightning Experience

Schaffen Sie die Grundlage für bessere Verkaufsbeziehungen und mehr Geschäftsabschlüsse. Der Trail [Optimieren von Vertriebsfunktionen für Lightning Experience](#) umfasst drei Module, die Ihnen bei der Einrichtung von Schlüsselfunktionen helfen und für eine optimale Verkaufserfahrung sorgen.

 Lightning Experience for Sales Drive adoption of sales features through customizations that work best for your company. 1 hr 2 UNITS Intermediate Admin	 Sales Path & Workspaces Guide your reps through opportunity stages with helpful assistance and an optimized page layout. 30 mins 2 UNITS Intermediate Admin	 Sales Productivity Boost rep productivity with an activity timeline and integrated email. 30 mins 2 UNITS Intermediate Admin
 Products, Quotes, & Contracts Configure price books, templates, and contracts to help your sales reps sell products. 25 mins 2 UNITS Intermediate Admin	 Sales Reports for Lightning Experience Set up reports and dashboards for your sales managers, reps, and execs. 1 hr 30 mins 3 UNITS Intermediate Admin	

Kernfunktionen für den Vertrieb: Vertriebshilfe, Aufträge und andere Funktionen

Nehmen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter in Lightning Experience an die Hand, wenn sie sich durch Verträge, Angebote und andere Prozesse arbeiten, die aus benutzerdefinierten Objekten erstellt wurden. Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, Aufträge zu verwalten, sich konvertierte Leads anzusehen und Neuigkeiten zu ihren Kontakten zu lesen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Accounts: Accounthierarchie in Lightning Experience und erweiterte Unterstützung für Personenaccounts](#)

Die Accounthierarchie hält Einzug in Lightning Experience. Und Personenaccounts sind nützlicher als je zuvor.

[Kontakte: Weitere Verbesserungen an "Kontakte zu mehreren Accounts" und Abschaffung der Kontaktpflegeanfragen](#)

An der Funktion "Kontakte zu mehreren Accounts" wurden wesentliche Verbesserungen vorgenommen. Außerdem arbeiten wir weiterhin an der Abschaffung der Funktion "Kontaktpflegeanfragen".

[Leads: Verbesserungen in Lightning Experience und Zugriff auf konvertierte Leads](#)

Beschleunigen Sie die Leadverwaltung, ordnen Sie benutzerdefinierte Felder für die Leadkonvertierung zu und geben Sie Mitarbeitern aus den Bereichen Marketing und Vertrieb die Möglichkeit, ihre konvertierten Leads zu sehen.

[Online-Lead-Erfassung: reCAPTCHA-Validierung von Webformularen](#)

Mit dem reCAPTCHA-Widget können Sie Spammern einen Riegel verschieben und die Qualität der Leads Ihres Vertriebsteams erhöhen. Das reCAPTCHA-Widget erfordert von interessierten Kunden, ein Kontrollkästchen zu aktivieren, bevor sie eine Anfrage zu Ihrem Produkt senden können. Durch die Aktivierung von Spam-Filtern können sich Vertriebsmitarbeiter auf echte potenzielle Kunden konzentrieren statt auf Spam-Leads.

Kampagnen: Hierarchien, Mitgliedsstatus und Massenaktionen in Lightning Experience

Erfahren Sie, was hinter den Kampagnenhierarchie-Ergebnissen steckt, verwalten Sie Mitgliedsstatus und führen Sie Massenaktualisierungen von Kampagnenmitgliedern in Lightning Experience durch.

Gemeinschaftliche Prognosen: Hochrechnungen zum Umsatz in Lightning Experience

Machen Sie sich alle Vorteile zunutze, die Lightning Experience zu bieten hat, und zeigen Sie Ihren Mitarbeitern, wie sich die Verkaufszahlen im Laufe der Zeit entwickeln. Helfen Sie Ihren Teams dabei, Prognosen zu Umsätzen und Absatzmengen aus der Opportunity-Pipeline zu erstellen, einschließlich Opportunity-Aufteilungen und benutzerdefinierter Währungsfelder, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Opportunities: Opportunity-Produkte in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können Zeit sparen, indem sie Opportunities bis zu 50 Produkte in einem Vorgang hinzufügen und bis zu 200 Produkte gleichzeitig bearbeiten.

Aufträge: Lieferverträge für Produkte und Dienstleistungen in Lightning Experience

Geben Sie Ihren Teams mehr Möglichkeiten an die Hand, etwa die Option zum Nachverfolgen von Anfragen für Produkte und Dienstleistungen in Lightning Experience. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Angebote: Verbesserte Preiskalkulation für Produkte und Dienstleistungen

Profitieren Sie von einer verbesserten Angebotsverwaltung mit der neuen Registerkarte "Angebote", durchsuchbaren Angeboten, verbesserten PDF- und E-Mail-Funktionen und neuen Ansichten.

Vertriebspfad: Umbenannte und erweiterte Funktion

Eine tolle Funktion mit neuem Namen: Pfad. Damit möchten wir der erweiterten Verfügbarkeit dieser Option Tribut zollen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie Opportunities in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Duplikatsverwaltung: Accounts, Kontakte und Personenaccounts

Die Duplikatsverwaltung bereitet Ihnen Kopfschmerzen? Das muss nicht sein! Ab sofort können Sie doppelte Accounts und Kontakte in Lightning Experience aufspüren und zusammenführen. Verwenden Sie neue Regeln, um doppelte Personenaccount-Datensätze zu finden oder ihnen gleich ganz vorzubeugen.

Accounts: Accounthierarchie in Lightning Experience und erweiterte Unterstützung für Personenaccounts

Die Accounthierarchie hält Einzug in Lightning Experience. Und Personenaccounts sind nützlicher als je zuvor.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Visualisieren von Account-Beziehungen durch Verwenden der Accounthierarchie in Lightning Experience

Mit der Accounthierarchie hat Ihr Vertriebsteam die Beziehungen zwischen über- und untergeordneten Accounts optimal im Blick. Diese Funktion ist jetzt für Lightning Experience-Benutzer verfügbar, die sich über ein Extra freuen können: Sie können die Hierarchiespalten anpassen, um die Informationen anzuzeigen, die für Ihre Vertriebsteams am nützlichsten sind. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Optimale Nutzung von Personenaccounts

Personenaccounts sind jetzt in der Professional Edition verfügbar. Außerdem kann die Lightning-Seite von Personenaccounts angepasst werden. Wir haben unter anderem die Möglichkeiten im Hinblick auf "Kontakte zu mehreren Accounts" erweitert. Diese Option verhindert, dass Vertriebsteams doppelte Personenaccount-Datensätze erstellen.

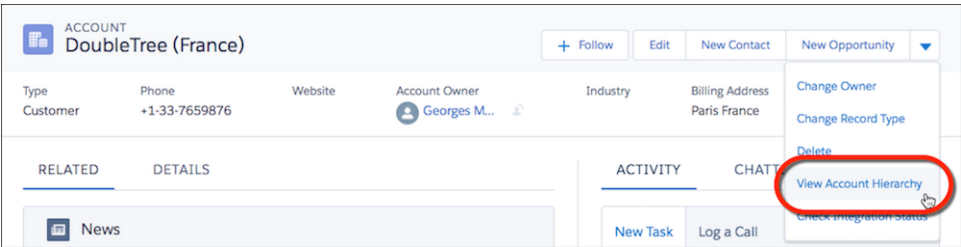
Visualisieren von Account-Beziehungen durch Verwenden der Accounthierarchie in Lightning Experience

Mit der Accounthierarchie hat Ihr Vertriebsteam die Beziehungen zwischen über- und untergeordneten Accounts optimal im Blick. Diese Funktion ist jetzt für Lightning Experience-Benutzer verfügbar, die sich über ein Extra freuen können: Sie können die Hierarchiespalten anpassen, um die Informationen anzuzeigen, die für Ihre Vertriebsteams am nützlichsten sind. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Auf Account-Datensatzseiten enthält das Dropdown-Menü "Aktionen" die Aktion zum Anzeigen der Accounthierarchie, es sei denn, Sie haben den Abschnitt "Aktionen" des Accountseitenlayouts in Salesforce1 und Lightning Experience vor der Version Spring '17 angepasst. In diesem Fall müssen Sie die Aktion dem Accountseitenlayout hinzufügen.

AUSGABEN

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



Ihre Benutzer können Teile einer Hierarchie während der Navigation erweitern oder ausblenden. Sie können von ihrem jeweiligen Ausgangspunkt bis zu 2.000 Accounts sehen.

ACCOUNT > DOUBLETREE (FRANCE)			
Account Hierarchy			
ACCOUNT NAME	ANNUAL REVENUE	BIRTHDATE	FIRST NAME
▼ Hilton Inc	\$125,876,987		
> Canopy	\$1,456,543		
> Conrad	\$4,765,789		
> Curio	\$4,766,123		
▼ DoubleTree	\$5,672,341		
> DoubleTree (Canada)	\$987,654		
> CURRENT DoubleTree (France)	\$109,876		
> DoubleTree (Germany)	\$564,123		
> DoubleTree (Italy)	\$1,765,432		

Accounthierarchien enthalten standardmäßig dieselben Spalten wie die Standardlistenansicht "Zuletzt angezeigte Accounts". Sollten die benötigten Informationen jedoch nicht enthalten sein, können Sie die Spalten unabhängig von der Listenansicht anpassen. Geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Objekt-Manager* ein und klicken Sie dann auf **Objekt-Manager**. Klicken Sie in "Account" auf **Hierarchiespalten** und bearbeiten Sie die Spalten.

All Setup			
Q object manager	Total Workflow Rules	0	500 0%
Objects and Fields	Approval Processes	0	500 0%
Object Manager	Active Lookup Filters	0	5 0%
	Active Validation Rules	0	20 0%
	VLOOKUP Functions	0	10 0%
	Sharing Rules (Both Owner- and Criteria-based)	0	300 0%
	Sharing Rules (Criteria-based Only)	0	50 0%
	Hierarchy Columns (1)		
	HIERARCHY VIEW NAME	COLUMNS DISPLAYED	Edit Delete
	Account Hierarchy View	Account Name, Account Owner Alias, Account Record Type, Annual Revenue, Assistant, Asst. Phone, Billing City, Billing Country	

Unter "Angezeigte Spalten" können Sie Felder hinzufügen oder entfernen.

Choose Columns to Display

Available Fields

- Account Owner Alias
- Account Record Type
- Account Source
- ActiveLiveAgentUser
- Assistant
- Asst. Phone
- Billing City

Columns Displayed

- Account Name
- Annual Revenue
- Birthdate
- First Name
- Mailing City
- Mailing Street
- Postal Address

Cancel Save

Optimale Nutzung von Personenaccounts

Personenaccounts sind jetzt in der Professional Edition verfügbar. Außerdem kann die Lightning-Seite von Personenaccounts angepasst werden. Wir haben unter anderem die Möglichkeiten im Hinblick auf "Kontakte zu mehreren Accounts" erweitert. Diese Option verhindert, dass Vertriebsteams doppelte Personenaccount-Datensätze erstellen.

SIEHE AUCH:

- [Verkauf direkt an Kunden mit Personenaccounts in der Professional Edition](#)
- [Anpassen von Personenaccountseiten](#)
- [Weitere eindrucksvolle Möglichkeiten mit Kontakten zu mehreren Accounts](#)
- [Verwalten doppelter Personenaccounts](#)
- [Direktes Aufrufen von Personenaccounts über Kontaktlistenansichten in Salesforce1](#)
- [Verwendung des Namensfelds zur Auswertung von Personenaccounts durch Geschäftsprozesse](#)
- [Einfacher zu verwendende Briefvorlagenfelder bei Senden von E-Mails an Personenaccounts in Lightning Experience](#)
- [Schnellansicht von Personenaccounts in Lightning Experience standardmäßig mit Accountinformationen](#)

AUSGABEN

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

Kontakte: Weitere Verbesserungen an "Kontakte zu mehreren Accounts" und Abschaffung der Kontaktpflegeanfragen

An der Funktion "Kontakte zu mehreren Accounts" wurden wesentliche Verbesserungen vorgenommen. Außerdem arbeiten wir weiterhin an der Abschaffung der Funktion "Kontaktpflegeanfragen".

IN DIESEM ABSCHNITT:

Weitere eindrucksvolle Möglichkeiten mit Kontakten zu mehreren Accounts

Wir wissen, wie begeistert Ihre Mitarbeiter davon sind, einen Kontakt mit mehreren Accounts verknüpfen zu können. Uns geht es genauso! Trotzdem haben wir die Funktion noch weiter verbessert. Wir weiten die Unterstützung für Personenaccounts, benutzerdefinierte Aktionen, Prozessgenerator, Workflows und mehr aus. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Unterstützung für Kontaktpflegeanfragen wird in Version Summer '17 eingestellt

Falls Sie es noch nicht gehört haben: Die Funktion "Kontaktpflegeanfragen" wird mit der Version Summer '17 eingestellt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Weitere eindrucksvolle Möglichkeiten mit Kontakten zu mehreren Accounts

Wir wissen, wie begeistert Ihre Mitarbeiter davon sind, einen Kontakt mit mehreren Accounts verknüpfen zu können. Uns geht es genauso! Trotzdem haben wir die Funktion noch weiter verbessert. Wir weiten die Unterstützung für Personenaccounts, benutzerdefinierte Aktionen, Prozessgenerator, Workflows und mehr aus. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition**

Personenaccounts

Seit der letzten Version haben Vertriebsmitarbeiter die Möglichkeit, indirekte Beziehungen zwischen Personen- und Geschäftskontakten herzustellen. Jetzt sind auch indirekte Beziehungen zwischen Personenaccounts und Kontakten möglich.

Fügen Sie in Salesforce Classic unter "Setup" den Personenaccount-Seitenlayouts, die Ihre Mitarbeiter nutzen, die Themenliste "Zugehörige Kontakte" hinzu.

Benutzerdefinierte Aktionen, Schaltflächen und Links

Definieren Sie benutzerdefinierte Aktionen, Schaltflächen und Links im Objekt "Accountkontaktbeziehung". Beispiel: Fügen Sie der Themenliste "Zugehörige Accounts" eine benutzerdefinierte Aktion hinzu, über die Benutzer einen zugehörigen Kundenvorgang für die Accountkontaktbeziehung erstellen können.

Beachten Sie dabei die Einschränkungen im Hinblick auf benutzerdefinierte Aktionen und Schaltflächen.

- Benutzerdefinierte Aktionen müssen einen konkreten Bezug zum Objekt "Accountkontaktbeziehung" haben. Globale Aktionen werden nicht unterstützt.
- Sie können Aktionen erstellen, die Datensätze aktualisieren oder Lightning-Komponenten oder Visualforce-Seiten aufrufen. Aktionen zum Erstellen von Datensätzen sind jedoch nicht möglich.
- Sie können keine Aktionen erstellen, die E-Mails senden oder Anrufe protokollieren, weil das Objekt "Accountkontaktbeziehung" nicht mit Aktivitäten verknüpft werden kann.
- Sie können die Standardaktionen für das Objekt "Accountkontaktbeziehung" nicht überschreiben.

- Das Objekt "Accountkontaktbeziehung" kann nur von benutzerdefinierten Aktionen, die im Objekt "Kontakt" erstellt wurden, als Zielobjekt verwendet werden.
- Chatter-Standardaktionen sind nicht verfügbar, weil das Objekt "Accountkontaktbeziehung" keinen Chatter-Feed enthält.
- Das Objekt "Accountkontaktbeziehung" unterstützt benutzerdefinierte Schaltflächen, als Inhaltsquelle einer solchen Schaltfläche in einer Listenansicht darf jedoch keine Visualforce-Seite angegeben sein.

Geschäftsprozesse

Sie können Workflows und den Prozessgenerator in Verbindung mit dem Objekt "Accountkontaktbeziehung" zum Erstellen automatisierter Geschäftsprozesse verwenden. Erstellen Sie zum Beispiel eine Workflow-Regel, die eine E-Mail an einen Accountinhaber sendet, wenn jemand die direkte Accountkontaktbeziehung für einen Account ändert.

Unterstützung für Kontaktpflegeanfragen wird in Version Summer '17 eingestellt

Falls Sie es noch nicht gehört haben: Die Funktion "Kontaktpflegeanfragen" wird mit der Version Summer '17 eingestellt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Aktuelle Informationen zur Abschaffung dieser Funktion finden Sie in den [häufig gestellten Fragen](#).

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Leads: Verbesserungen in Lightning Experience und Zugriff auf konvertierte Leads

Beschleunigen Sie die Leadverwaltung, ordnen Sie benutzerdefinierte Felder für die Leadkonvertierung zu und geben Sie Mitarbeitern aus den Bereichen Marketing und Vertrieb die Möglichkeit, ihre konvertierten Leads zu sehen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Beschleunigte Leadverwaltung in Lightning Experience](#)

Wenden Sie Zuordnungsregeln an, wenn Marketingmitarbeiter Leads erstellen, führen Sie eine Massenaktualisierung von Leadstatus durch und ordnen Sie benutzerdefinierte Leadfelder Kontakten, Accounts und Opportunities für die Leadkonvertierung zu. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Anzeigen konvertierter Leads für Benutzer aus Marketing und Vertrieb ermöglichen](#)

Durch Zuweisen der neuen Berechtigung "Konvertierte Leads anzeigen und bearbeiten" können Sie Marketing- und Vertriebsbenutzern Einblick in konvertierte Leads gewähren. Benutzer können konvertierte Leads auch bearbeiten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Beschleunigte Leadverwaltung in Lightning Experience

Wenden Sie Zuordnungsregeln an, wenn Marketingmitarbeiter Leads erstellen, führen Sie eine Massenaktualisierung von Leadstatus durch und ordnen Sie benutzerdefinierte Leadfelder Kontakten, Accounts und Opportunities für die Leadkonvertierung zu. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Leadzuordnungsregeln

Beim Hinzufügen von Leads können Marketing- und Vertriebsbenutzer diese anhand von Leadzuordnungsregeln ab sofort automatisch zuweisen. Hierzu müssen sie lediglich die Option **Mit aktiven Zuordnungsregeln zuweisen** in Lightning Experience aktivieren.

Massenaktualisierungen von Leads

Vertriebsmitarbeiter können nun den Status mehrerer Leads aktualisieren, indem sie die Datensätze in Listenansichten für Leads auswählen und auf **Status ändern** klicken.

Zuordnung von benutzerdefinierten Feldern für Leadkonvertierung

Im Lightning Experience-Setup ordnen Sie benutzerdefinierte Leadfelder benutzerdefinierten Feldern von Accounts, Kontakten und Opportunities zu, sodass diese Felder automatisch ausgefüllt werden, wenn Vertriebsmitarbeiter Leads konvertieren.

Geben Sie für die Zuordnung benutzerdefinierter Leadfelder unter "Setup" den Text *Objekt-Manager* ein und klicken Sie dann auf **Objekt-Manager**. Klicken Sie auf **Lead** und anschließend auf **Leadfelder zuordnen**.



Anmerkung: Die neue Lightning Experience-Seite "Zuordnung des benutzerdefinierten Leadfelds" erscheint auch in "Setup" für Organisationen mit Salesforce Classic, sofern sie nicht immer noch die Originalversion der Leadkonvertierung verwenden.

Anzeigen konvertierter Leads für Benutzer aus Marketing und Vertrieb ermöglichen

Durch Zuweisen der neuen Berechtigung "Konvertierte Leads anzeigen und bearbeiten" können Sie Marketing- und Vertriebsbenutzern Einblick in konvertierte Leads gewähren. Benutzer können konvertierte Leads auch bearbeiten. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Bislang konnten Benutzer mit den Berechtigungen "Aktivierungsfelder bei der Datensatzerstellung festlegen" und "Datensätze mit inaktiven Inhabern aktualisieren" konvertierte Leads anzeigen und aktualisieren. Damit ist nun kein Zugriff auf konvertierte Leads mehr möglich. Um Marketing- und Vertriebsbenutzern den Zugriff zu ermöglichen, weisen Sie ihnen stattdessen die Berechtigung "Konvertierte Leads anzeigen und bearbeiten" zu.

In Lightning Experience und Salesforce Classic können Benutzer mit dieser Berechtigung konvertierte Leads in Listenansichten, Themenlisten und der Suche sehen. In Salesforce1 werden diesen Benutzern konvertierte Leads nur in der Liste mit den letzten Leads angezeigt.

Die Leadkonvertierung kann nicht rückgängig gemacht werden.

Online-Lead-Erfassung: reCAPTCHA-Validierung von Webformularen

Mit dem reCAPTCHA-Widget können Sie Spammern einen Riegel vorschieben und die Qualität der Leads Ihres Vertriebsteams erhöhen. Das reCAPTCHA-Widget erfordert von interessierten Kunden, ein Kontrollkästchen zu aktivieren, bevor sie eine Anfrage zu Ihrem Produkt senden können. Durch die Aktivierung von Spam-Filtern können sich Vertriebsmitarbeiter auf echte potenzielle Kunden konzentrieren statt auf Spam-Leads.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

Thanks for contacting our company. Please provide your contact info and your inquiry, and a sales representative will contact you.

Contact Name

Email

Phone

Product

Inquiry

☐ I'm not a robot  reCAPTCHA
Privacy - Terms

SIEHE AUCH:

<https://www.google.com/recaptcha/intro/index.html>

Salesforce-Hilfe: Generieren von Leads über Ihre Website für Ihre Vertriebsteams (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kampagnen: Hierarchien, Mitgliedsstatus und Massenaktionen in Lightning Experience

Erfahren Sie, was hinter den Kampagnenhierarchie-Ergebnissen steckt, verwalten Sie Mitgliedsstatus und führen Sie Massenaktualisierungen von Kampagnenmitgliedern in Lightning Experience durch.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Abrufen von Kampagnenhierarchie-Ergebnissen in Lightning Experience](#)

Finden Sie im Handumdrehen heraus, wie Ihre Kampagnen organisiert sind, und sehen Sie sich einzelne und aggregierte Kampagnenergebnisse für jede Kampagne in Ihrer Hierarchie an. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Verwalten von Kampagnenmitgliedsstatus in Lightning Experience](#)

Geben Sie Ihren Marketingbenutzern die Möglichkeit, die Werte für den Mitgliedsstatus für die einzelnen Kampagnen einzurichten und zu verwalten, indem Sie den Seitenlayouts für Kampagnen die Themenliste "Kampagnenmitgliedsstatus" hinzufügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

[Schnelleres Verwalten von Kampagnenmitgliedern in Lightning Experience dank Massenaktionen](#)

Über die Themenliste "Kampagnenmitglieder" können Mitarbeiter der Marketingabteilung ab sofort mit nur wenigen Klicks Mitglieder zu Kampagnen hinzufügen, eine Massenaktualisierung von Mitgliedern vornehmen und Mitglieder duplizieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

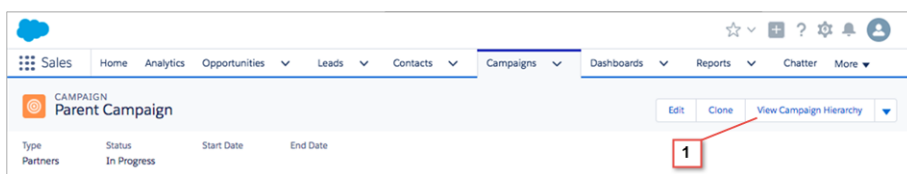
Abrufen von Kampagnenhierarchie-Ergebnissen in Lightning Experience

Finden Sie im Handumdrehen heraus, wie Ihre Kampagnen organisiert sind, und sehen Sie sich einzelne und aggregierte Kampagnenergebnisse für jede Kampagne in Ihrer Hierarchie an. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

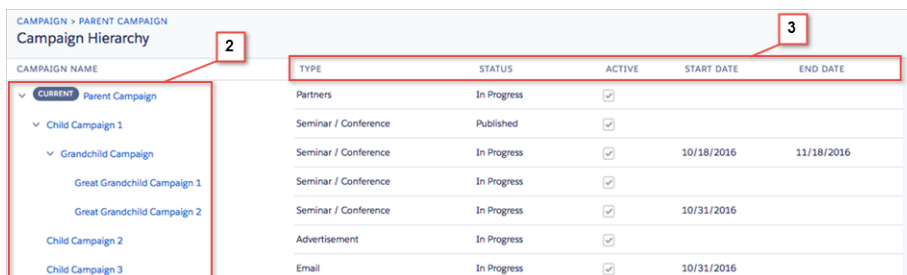
Ihre Marketingabteilung kann eine Kampagnenhierarchie erstellen, um einzelne Kampagnen in spezifischen Marketingprogrammen oder -initiativen zusammenzufassen. Angenommen, Sie haben ein Marketingprogramm für Entwickler, das aus einer E-Mail-Kampagne, einer Reihe von Seminaren und einer Auswahl von Webanzeigen besteht. Ihre Hierarchie könnte dann wie folgt aussehen.

- Entwicklerkampagnen
 - E-Mail-Kampagne
 - Seminarreihe
 - Kodierung für Maßstab
 - Kodierung für Geschwindigkeit
 - Webanzeigen

In Lightning Experience können Sie ganz einfach herausfinden, wie Ihre Kampagnen organisiert sind. Klicken Sie in einer beliebigen Kampagne auf **Kampagnenhierarchie anzeigen** (1).

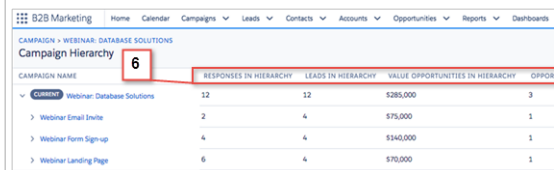
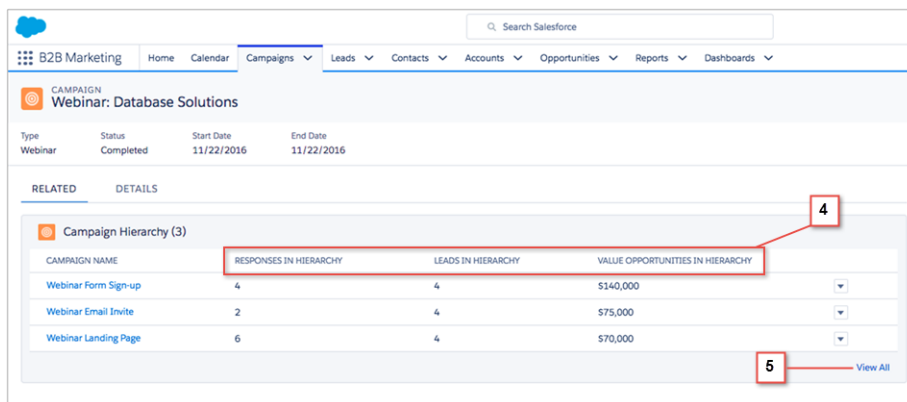


Die Kampagnenhierarchie-Vorschau enthält die über- und untergeordneten Beziehungen innerhalb Ihres Marketingprogramms (2) sowie Schlüsselinformationen zu den einzelnen Kampagnen (3).



Die Administratoren legen über den Objekt-Manager in "Setup" fest, welche Felder in der Vorschau angezeigt werden. Weitere Informationen finden Sie unter [Auffinden von Objektverwaltungseinstellungen](#).

Auf Kampagnendetailseiten wird den Mitarbeitern der Marketingabteilung außerdem die Themenliste "Kampagnenhierarchie" angezeigt. Dort können sie sich die Ergebnisse untergeordneter Kampagnen (4) ansehen, einschließlich Antworten, Leads und Wert der Opportunities. Durch Klicken auf **Alle anzeigen** (5) werden die Ergebnisse für die aktuelle Kampagne und die untergeordneten Kampagnen sowie die Felder, die dem Themenlistenlayout von "Kampagnenhierarchie" unter "Setup" hinzugefügt wurden (6), angezeigt.



Verwalten von Kampagnenmitgliedsstatus in Lightning Experience

Geben Sie Ihren Marketingbenutzern die Möglichkeit, die Werte für den Mitgliedsstatus für die einzelnen Kampagnen einzurichten und zu verwalten, indem Sie den Seitenlayouts für Kampagnen die Themenliste "Kampagnenmitgliedsstatus" hinzufügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Über die Themenliste "Kampagnenmitgliedsstatus" (1) in Lightning Experience können Marketingbenutzer benutzerdefinierte Werte für den Mitgliedsstatus für unterschiedliche Arten von Kampagnen erstellen. Wenn unterschiedliche Werte für eine Webinar- und eine E-Mail-Kampagne verwendet werden sollen, können sie der jeweiligen Kampagne die passenden Werte hinzufügen. Außerdem kann ein Standardmitgliedsstatus (2) für jede Kampagne ausgewählt werden und die Benutzer können entscheiden, welche Status eine Antwort (3) vonseiten des Kampagnenmitglieds erfordern.

CAMPAIGN
Child Campaign 1

Type: Seminar / Conference Status: Published Start Date: End Date:

RELATED DETAILS

Campaign Members Add Leads Add Contacts

Status: Attended (blue), Responded (dark blue)

Campaign Member Statuses (3) New Change Default Status

MEMBER STATUS	IS DEFAULT	RESPONDED	LAST MODIFIED DATE
Attended	☐	☒	11/1/2016 2:31 PM
Responded	☒	☒	11/1/2016 2:31 PM
Sent	☐	☐	11/1/2016 2:31 PM

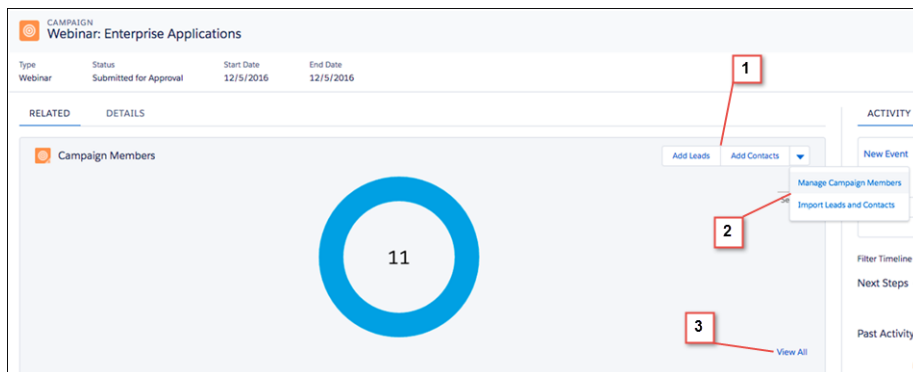
Fügen Sie die Themenliste "Kampagnenmitgliedsstatus" über den Objekt-Manager in "Setup" den Seitenlayouts für Kampagnen hinzu.

In Salesforce Classic können Marketingbenutzer den Status von Kampagnenmitgliedern weiterhin durch Klicken auf **Erweitertes Setup** auf Kampagnendetailseiten verwalten.

Schnelleres Verwalten von Kampagnenmitgliedern in Lightning Experience dank Massenaktionen

Über die Themenliste "Kampagnenmitglieder" können Mitarbeiter der Marketingabteilung ab sofort mit nur wenigen Klicks Mitglieder zu Kampagnen hinzufügen, eine Massenaktualisierung von Mitgliedern vornehmen und Mitglieder duplizieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Auf den Kampagnendetailseiten enthält die Themenliste "Kampagnenmitglieder" neue Aktionen zum Hinzufügen vorhandener Leads oder Kontakte zu einer Kampagne. Durch Klicken auf **Leads hinzufügen** oder **Kontakte hinzufügen** (1) können Mitarbeiter mehrere Datensätze aus einer beliebigen Lead- oder Kontaktlistenansicht auswählen und der Kampagne hinzufügen. Die Aktionen zum Aktualisieren und Importieren von Mitgliedern anhand des Datenimport-Assistenten sind nun im Dropdown-Menü "Aktionen" (2) aufgelistet.



Wenn ein Mitarbeiter in der Themenliste auf **Alle anzeigen** (3) klickt, kann der Benutzer mehrere Kampagnenmitglieder auswählen, die aktualisiert oder aus der Kampagne entfernt werden sollen (4).

TYPE	STATUS	FIRST NAME	LAST NAME	TITLE	COMPANY
Contact	Responded	Geoff	Minor	President	Global Media
Contact	Responded	Collette	Moore		Global Media
Contact	Responded	Edward	Starnes	President and CEO	Acme
Contact	Responded	Jim	Amos	Sales Manager	Global Media
Contact	Attended	Carole	White	VP Sales	Global Media
Contact	Attended	Marc	Berloff	Executive Officer	salesforce.com
Lead	Attended	Sarah	Loehr	System Administrator	MedLife, Inc.
Lead	Attended	John	Gardner	Exec VP	3C Systems
Lead	Attended	Andy	Smith	Vice President	Universal Technologies
Lead	Attended	Justin	Steele	Senior VP	BigLife Inc.

Zum Duplizieren eines Kampagnenmitglieds klicken die Mitarbeiter in der Liste auf den Namen des Mitglieds und anschließend auf **Duplizieren**.

Gemeinschaftliche Prognosen: Hochrechnungen zum Umsatz in Lightning Experience

Machen Sie sich alle Vorteile zunutze, die Lightning Experience zu bieten hat, und zeigen Sie Ihren Mitarbeitern, wie sich die Verkaufszahlen im Laufe der Zeit entwickeln. Helfen Sie Ihren Teams dabei, Prognosen zu Umsätzen und Absatzmengen aus der Opportunity-Pipeline zu erstellen, einschließlich Opportunity-Aufteilungen und benutzerdefinierter Währungsfelder, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional** (keine Prognosen anhand von benutzerdefinierten Feldern), **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Opportunity-Aufteilungen sind verfügbar in: **Performance** und **Developer** Edition sowie **Enterprise** und **Unlimited** Edition mit Sales Cloud

The screenshot displays the Salesforce 'Forecasts' interface for user Nate Silver. The 'Forecasts' tab is selected, showing a 'MONTHS' section with a table of forecasts for October, November, and December FY 2016. A dropdown menu is open, showing options for 'RANGE', 'DISPLAY OPTIONS', and 'FORECAST TYPE'. The 'Opportunities' section below shows a table of opportunities with columns for Name, Account Name, Amount, Quantity, Close Date, Stage, and Probability (%).

NAME	ACCOUNT NAME	AMOUNT	QUANTITY	CLOSE DATE	STAGE	PROBABILITY (%)
Permadyne - Add-On ...	Permadyne GmbH, LTD	\$187,000.00	19.00	10/24/2016	Closed Won	100%
UlyssesNet - Add-On ...	UlyssesNet	\$115,700.00	0.00	11/08/2016	Needs Analysis	35%
Haven Enterprises - S...	Haven Enterprises	\$115,000.00	14.00	10/08/2016	Negotiation	90%
Permadyne - Add-On ...	Permadyne GmbH, LTD	\$114,200.00	0.00	11/29/2016	Needs Analysis	35%

- Durch Klicken auf die Registerkarte "Prognosen" (3) erhalten die Mitarbeiter eine Zusammenfassung der Umsatzprognosen (1) und zugehörigen Opportunities (2).
- Profitieren Sie von der Schnelligkeit der Prognoseseite.
- Die Mitarbeiter wählen den Prognosetyp, die Währung, den Zeitraum sowie die Anzeigeeoptionen für die Quote aus einer Dropdown-Liste (4) aus.
- Sie können auch das Profilfoto eines Mitarbeiters neben seinem Namen einblenden (5).

Fügen Sie einfach über den Anwendungs-Manager unter "Setup" eine Registerkarte "Prognosen" für Ihre Benutzer hinzu. Fertig!

SIEHE AUCH:

[Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience](#)

Opportunities: Opportunity-Produkte in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können Zeit sparen, indem sie Opportunities bis zu 50 Produkte in einem Vorgang hinzufügen und bis zu 200 Produkte gleichzeitig bearbeiten.

AUSGABEN

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

Add Products
Price Book: 2017 Deals

Search Products...

AG Casing - Large (Double) × AG Casing - Medium (Single) × AG Casing - Mini × AG Connector K8-55/64 × AG Connector K8-7/64 ×

5 items selected

	PRODUCT NAME	PRODUCT CODE	LIST PRICE	PRODUCT DESCRIPTION	PRODUCT FAMILY
✓	AG Casing - Mini	case-001	\$4,000.00	Fits original Mini AG Unit (not t...	
+	AG Casing - Small (Single)	case-003-1	\$4,000.00	Fits Small antigrav units -- for si...	
✓	AG Connector K8-55/64	agc-k8-5564	\$274.00	Connects to 55/64 outlets.	None
✓	AG Connector K8-7/64	agc-k8-764	\$259.00	Connects to 7/64 outlets.	None
+	Antigrav Unit - Large	agu-0005	\$27,999.00	1000-3000 kg of lift.	None

Cancel Next

Vertriebsmitarbeiter können mehrere Produktsuchen (1) durchführen, ohne dass ihre vorherige Auswahl verloren geht. Außerdem können sie mehrere Produkte auswählen (2), die der Opportunity hinzugefügt werden sollen, um ausgewählte Produkte entfernen (3). Falls die Mitarbeiter ein Produkt vergessen haben, können sie zurückkehren und weitere Produkte hinzufügen, ohne dass die an den Belegpostendetails vorgenommenen Änderungen verloren gehen.

Aufträge: Lieferverträge für Produkte und Dienstleistungen in Lightning Experience

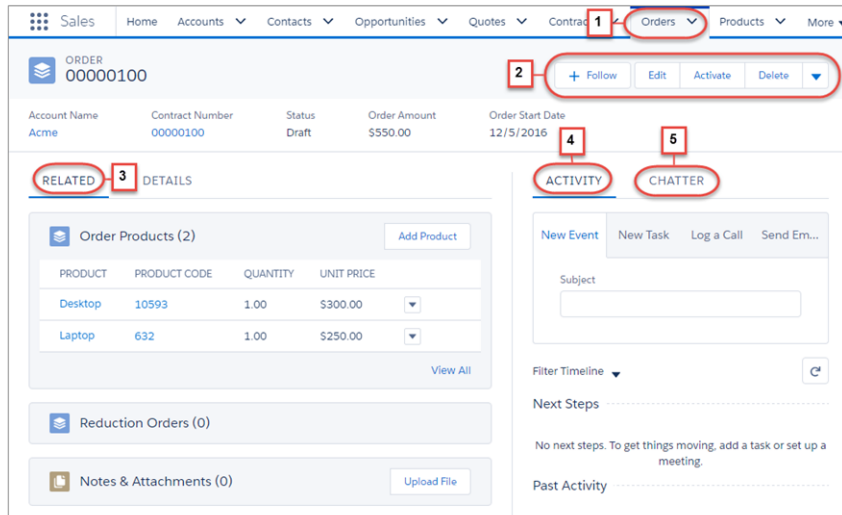
Geben Sie Ihren Teams mehr Möglichkeiten an die Hand, etwa die Option zum Nachverfolgen von Anfragen für Produkte und Dienstleistungen in Lightning Experience. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

AUSGABEN

Aufträge sind in folgenden Editionen verfügbar:

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

Reduzierungsaufträge sind in folgenden Editionen verfügbar: **Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition



- Durch Klicken auf die Registerkarte "Aufträge" erhalten Sie die Listenansichten für Aufträge (1).
- Verwalten Sie einen Auftrag (2).
- Arbeiten Sie mit Auftragsprodukten, Reduzierungsaufträgen, Notizen, Anhängen und mehr (3).
- Verwalten Sie E-Mails, Ereignisse, protokollierte Anrufe und Aufgaben in der Aktivitätszeitachse (4). Nur in Lightning Experience.
- Verwenden Sie Chatter in Verbindung mit Aufträgen und Auftragsprodukten, um bei der Auftragsverwaltung mit anderen zusammenzuarbeiten. Geben Sie Informationen, Updates und Dokumente frei und überwachen Sie Änderungen am Status und an wichtigen Feldern von Auftragsdatensätzen (5). Um Auftrags- und Auftragsproduktfelder über Chatter zu überwachen, aktivieren Sie die Feed-Folgerung für die Felder, die Sie verfolgen möchten.
- Verschaffen Sie sich mithilfe von Kanban einen Gesamtüberblick. Nur in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

[Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience](#)

[Mehr Möglichkeiten mit Aufträgen in Salesforce1](#)

Angebote: Verbesserte Preiskalkulation für Produkte und Dienstleistungen

Profitieren Sie von einer verbesserten Angebotsverwaltung mit der neuen Registerkarte "Angebote", durchsuchbaren Angeboten, verbesserten PDF- und E-Mail-Funktionen und neuen Ansichten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Optimalere Nutzung von Angeboten](#)

Zeigen Sie die Angebote Ihrer Teams nebeneinander an, um einen Vergleich zu ermöglichen und den Zugriff zu erleichtern. Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, nach Angeboten zu suchen und nicht benötigte Angebots-PDFs zu löschen. Unterstützen Sie Ihre Teams bei der Nachverfolgung angebotsbezogener Vertriebsaktivitäten und halten Sie sie im Hinblick auf die aktuellen Angebotsphasen auf dem Laufenden. Außerdem können Mitarbeiter den Angeboten gleichzeitig mehrere Produkte hinzufügen. Die Verfügbarkeit der Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic unterschiedlich.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Performance** und **Developer** Edition

In Sales Cloud, auch verfügbar in: **Professional**, **Enterprise** und **Unlimited** Edition

Mehr Möglichkeiten mit Angebots-PDFs in Lightning Experience

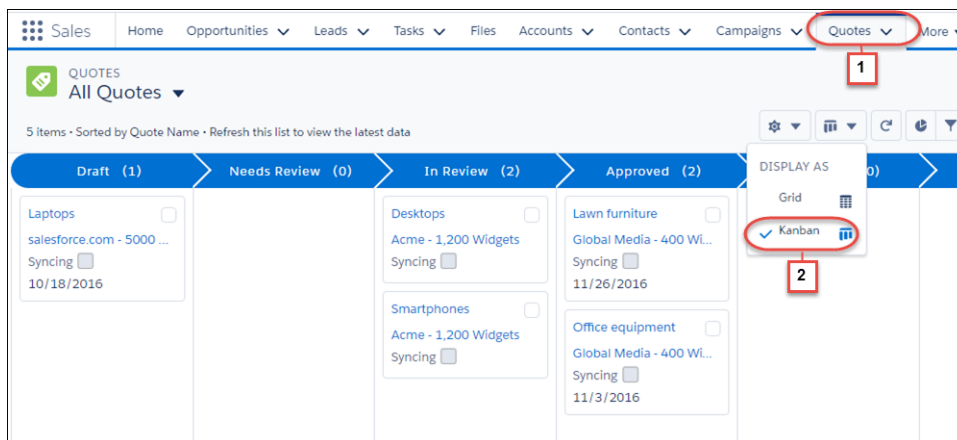
Geben Sie Ihren Teams die Möglichkeit, Kunden ganz einfach die neuesten Angebote per E-Mail zuzusenden, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen. Außerdem können Ihre Teams mehrere Angebote sowie weitere Dokumente anhängen, sodass Kunden sie nebeneinander vergleichen können. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

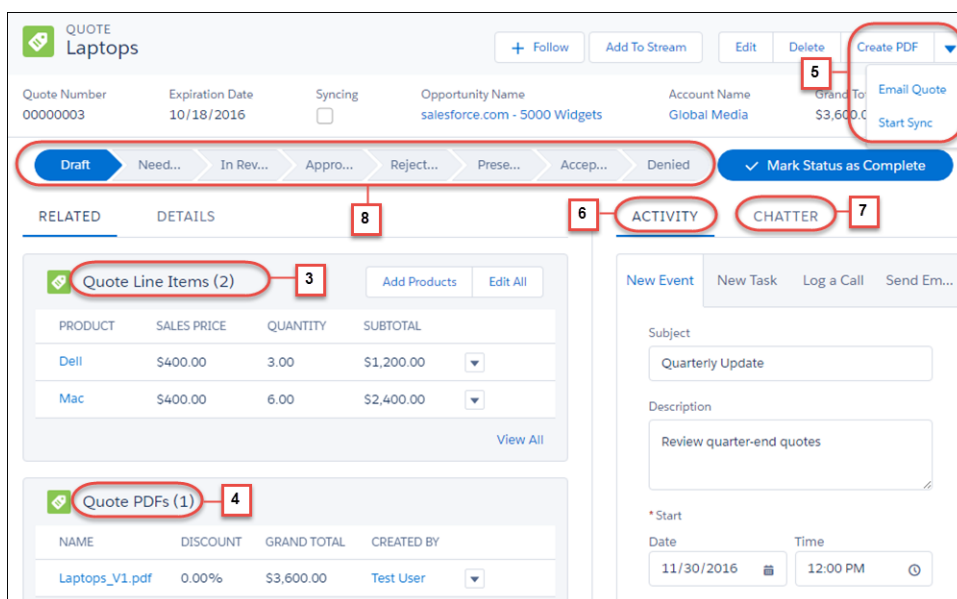
[Besserer Zugriff auf Angebote in Salesforce 1](#)

Optimalere Nutzung von Angeboten

Zeigen Sie die Angebote Ihrer Teams nebeneinander an, um einen Vergleich zu ermöglichen und den Zugriff zu erleichtern. Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, nach Angeboten zu suchen und nicht benötigte Angebots-PDFs zu löschen. Unterstützen Sie Ihre Teams bei der Nachverfolgung angebotsbezogener Vertriebsaktivitäten und halten Sie sie im Hinblick auf die aktuellen Angebotsphasen auf dem Laufenden. Außerdem können Mitarbeiter den Angeboten gleichzeitig mehrere Produkte hinzufügen. Die Verfügbarkeit der Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic unterschiedlich.



- Sehen Sie sich alle Ihre Angebote auf einen Blick an (1).
- Verschaffen Sie sich mithilfe von Kanban einen Gesamtüberblick (2). Nur in Lightning Experience.



- Sehen Sie Angebotsbelegposten (3) und Angebots-PDFs (4) ein und verwalten Sie sie.
- Erstellen Sie Angebots-PDFs, senden Sie Angebote per E-Mail und verwalten Sie die Angebotssynchronisierung (5).
- Verwalten Sie E-Mails, Ereignisse, protokollierte Anrufe und Aufgaben in der Aktivitätszeitachse (6). Nur in Lightning Experience.
- Arbeiten Sie mithilfe von Chatter zusammen mit anderen an der Angebotsverwaltung. Geben Sie Informationen, Updates und Dokumente frei und überwachen Sie Änderungen am Status und an wichtigen Feldern von Angebotsdatensätzen (7). Um Angebots- und Angebotsproduktfelder über Chatter zu überwachen, aktivieren Sie die Feed-Verfolgung für die Felder, die Sie verfolgen möchten.
- Fügen Sie "Pfad" (Einrichtung erforderlich) hinzu, um Angebote über den gesamten Vertriebsprozess hinweg zu verfolgen (8). Nur in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

[Mehr Möglichkeiten mit Angebots-PDFs in Lightning Experience](#)

["Pfad" für Angebote und benutzerdefinierte Objekte](#)

Mehr Möglichkeiten mit Angebots-PDFs in Lightning Experience

Geben Sie Ihren Teams die Möglichkeit, Kunden ganz einfach die neuesten Angebote per E-Mail zuzusenden, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen. Außerdem können Ihre Teams mehrere Angebote sowie weitere Dokumente anhängen, sodass Kunden sie nebeneinander vergleichen können. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Aktivieren von Angeboten \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

[Optimalere Nutzung von Angeboten](#)

Vertriebspfad: Umbenannte und erweiterte Funktion

Eine tolle Funktion mit neuem Namen: Pfad. Damit möchten wir der erweiterten Verfügbarkeit dieser Option Tribut zollen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie Opportunities in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Zum Aktivieren von "Pfad" oder zum Einrichten eines neuen Pfads geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Pfadeinstellungen* ein.

IN DIESEM ABSCHNITT:

["Pfad" für Angebote und benutzerdefinierte Objekte](#)

Helfen Sie Ihren Benutzern, den Geschäftsprozess schneller zu durchlaufen, indem Sie Ihren Angeboten und benutzerdefinierten Objekten die Funktion "Pfad" hinzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

["Pfad" beachtet erforderliche Felder des Seitenlayouts](#)

Benutzer werden ab sofort beim Aktualisieren von Datensätzen in einem Pfad zur Eingabe von Daten in Felder aufgefordert, die vom Seitenlayout als Pflichtfelder angesehen werden. Bisher konnten Benutzer einen Datensatz in die nächste Phase verschieben, ohne die vom Seitenlayout geforderten Felder auszufüllen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie Opportunities in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

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

"Pfad" für Angebote und benutzerdefinierte Objekte

Helfen Sie Ihren Benutzern, den Geschäftsprozess schneller zu durchlaufen, indem Sie Ihren Angeboten und benutzerdefinierten Objekten die Funktion "Pfad" hinzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Stellen Sie die Schritte in einem Prozess visuell dar, heben Sie wichtige Felder hervor und unterstützen Sie die Benutzer mit praktischen Links, Richtlinieninformationen und Tipps bei jedem Schritt.

Beim Einrichten eines Pfads wählen Sie aus, auf welchen Auswahllisten des Objekts die Schritte Ihres Pfads basieren sollen. Wenn Sie zum Beispiel einen Pfad für ein benutzerdefiniertes Objekt namens "Ausbau" mit den Auswahllistenfeldern "Prozent abgeschlossen" und "Erstellungsphase" erstellen, wählen Sie aus, auf welchem Feld Ihr Pfad basieren soll. Nach Aktivieren des Pfads fügen Sie ihn dem Seitenlayout hinzu.

"Pfad" beachtet erforderliche Felder des Seitenlayouts

Benutzer werden ab sofort beim Aktualisieren von Datensätzen in einem Pfad zur Eingabe von Daten in Felder aufgefordert, die vom Seitenlayout als Pflichtfelder angesehen werden. Bisher konnten Benutzer einen Datensatz in die nächste Phase verschieben, ohne die vom Seitenlayout geforderten Felder auszufüllen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie Opportunities in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Duplikatsverwaltung: Accounts, Kontakte und Personenaccounts

Die Duplikatsverwaltung bereitet Ihnen Kopfschmerzen? Das muss nicht sein! Ab sofort können Sie doppelte Accounts und Kontakte in Lightning Experience aufspüren und zusammenführen. Verwenden Sie neue Regeln, um doppelte Personenaccount-Datensätze zu finden oder ihnen gleich ganz vorzubeugen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Aufspüren und Zusammenführen von doppelten Unternehmen und Kontakten in Lightning Experience](#)

Helfen Sie Ihren Vertriebsteams bei der Pflege von Kundenbeziehungen, indem Sie Ihre Accounts und Kontakte ordentlich und sauber halten. Durch das Anzeigen doppelter Datensätze können Sie verhindern, dass ein Vertriebsmitarbeiter eine Kundenbeziehung zerstört – und Chaos mit Ihren Daten anrichtet. Falls Sie Ihren Mitarbeitern bereits die Berechtigung zum Zusammenführen von Datensätzen in Salesforce Classic gegeben haben, können sie jetzt auch Datensätze in Lightning Experience zusammenführen. Eine einheitliche Benutzeroberfläche für Accounts, Kontakte und Leads macht die Duplikatsverwaltung für alle Beteiligten einfacher. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

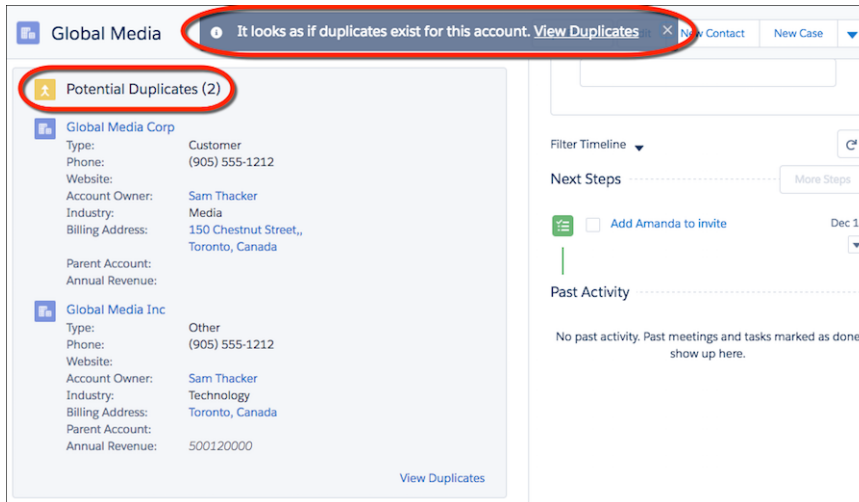
[Verwalten doppelter Personenaccounts](#)

Tun Sie sich mit dem Verwalten von Personenaccounts schwer, weil Ihr Vertriebsteam unwissentlich doppelte Einträge erstellt? Hilfe ist da. Neue Abgleichs- und Duplikatsregeln für Personenaccounts erweitern die Funktion für die Duplikatsverwaltung, die bereits für Leads, Kontakte und Geschäftsaaccounts verfügbar ist. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

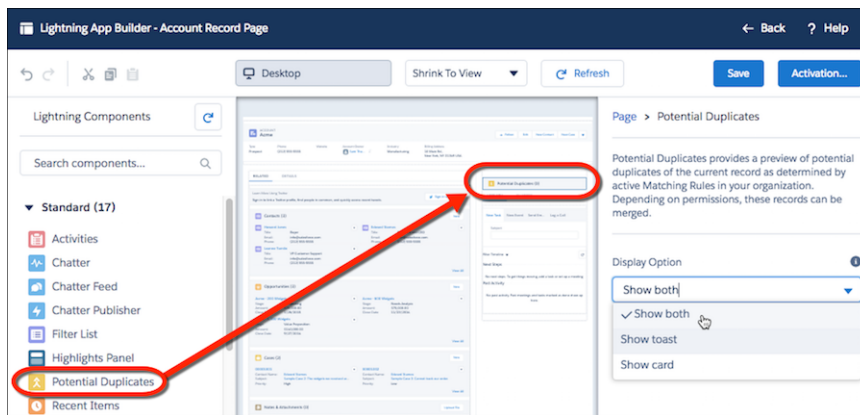
Aufspüren und Zusammenführen von doppelten Unternehmen und Kontakten in Lightning Experience

Helfen Sie Ihren Vertriebsteams bei der Pflege von Kundenbeziehungen, indem Sie Ihre Accounts und Kontakte ordentlich und sauber halten. Durch das Anzeigen doppelter Datensätze können Sie verhindern, dass ein Vertriebsmitarbeiter eine Kundenbeziehung zerstört – und Chaos mit Ihren Daten anrichtet. Falls Sie Ihren Mitarbeitern bereits die Berechtigung zum Zusammenführen von Datensätzen in Salesforce Classic gegeben haben, können sie jetzt auch Datensätze in Lightning Experience zusammenführen. Eine einheitliche Benutzeroberfläche für Accounts, Kontakte und Leads macht die Duplikatsverwaltung für alle Beteiligten einfacher. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

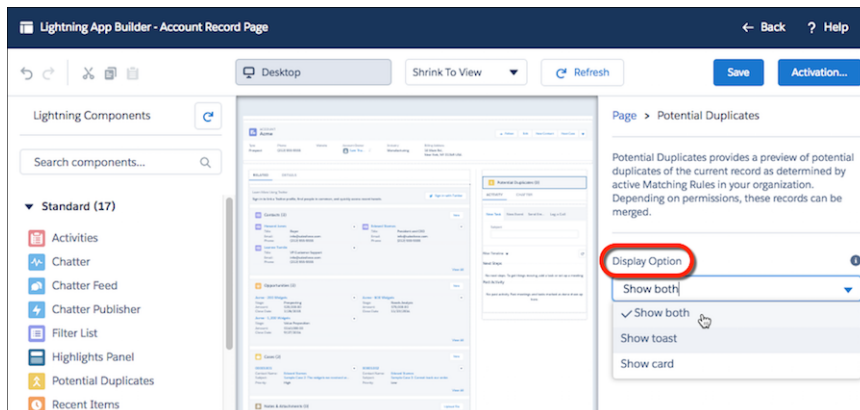
Wenn Sie Duplikats- und Abgleichsregeln für Accounts und Kontakte aktivieren, kann ein Datensatz eine Karte mit möglichen Duplikaten, eine temporäre Toast-Meldung oder beides anzeigen. Sie fügen die Duplikatskarte und die Toast-Meldung Datensatzstartseiten hinzu.



1. Geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Anwendungsgenerator* ein und klicken Sie dann auf **Lightning-Anwendungsgenerator**.
2. Fügen Sie auf der Seite "Accounts" oder "Kontakte" die Komponente "Mögliche Duplikate" hinzu.



3. Wählen Sie eine Anzeigeeoption für die Duplikatwarnung aus.



In einigen Fällen ist eine Liste der Duplikate alles, was ein Vertriebsmitarbeiter benötigt. Ein Mitarbeiter, der zum Zusammenführen von Duplikaten berechtigt ist, kann jedoch bis zu drei Datensätze zusammenführen.

Potential Duplicate Accounts

Choose Accounts to Compare

Choose up to 3 accounts. To merge them, on the next page, choose the fields you want to keep.

	ACCOUNT NAME	TYPE	INDUSTRY	EMPLOYEES	PHONE	ACCOUNT OWNER ALIAS
☒	Global Media	Prospect	Media	14,668	(905) 555-1212	sthacker
☒	Global Media Corp	Customer	Media	14,668	(905) 555-1212	sthacker
☐	Global Media Inc	Other	Technology	14,668	(905) 555-1212	sthacker
☐	Global Media Corporation	Customer	Technology	14,764	(905)555-1212	sthacker

Progress bar: 1 of 3 steps. Next button.

Vor dem Zusammenführen kann der Mitarbeiter den richtigen Wert für jedes Feld auswählen.

Potential Duplicate Accounts

Compare Accounts

When you merge, the master record is updated with the values you choose, and relationships to other items are shifted to the master record.

	Global Media Select All	Global Media Corp. Select All	Global Media Inc. Select All
MASTER RECORD ⓘ	☒ Use as master	☐ Use as master	☐ Use as master
PHONE	☐ (905) 555-1212	☒ 905552121	☐ (905) 555-1212
ACCOUNT NAME	☐ Global Media	☐ Global Media Corp.	☒ Global Media Inc.

Back button. Progress bar: 2 of 3 steps. Next button.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Überlegungen zum Aufspüren und Zusammenführen von doppelten Unternehmen und Kontakten in Lightning Experience](#)

Beim Zusammenführen von Account- oder Kontaktdatensätzen sollten Sie die folgenden Gesichtspunkte beachten.

Überlegungen zum Aufspüren und Zusammenführen von doppelten Unternehmen und Kontakten in Lightning Experience

Beim Zusammenführen von Account- oder Kontaktdatensätzen sollten Sie die folgenden Gesichtspunkte beachten.

Accounthierarchie

In Lightning Experience können Sie den übergeordneten Account auswählen, der beibehalten werden soll. In Salesforce Classic behält der zusammengeführte Account die Accounthierarchie des Masterdatensatzes bei.

Zusammenführen von Personenaccounts in Lightning Experience nicht möglich

Lightning Experience unterstützt das Zusammenführen von Personenaccounts nicht.

Primärer Account

In Lightning Experience können Sie Kontakte mit unterschiedlichen primären Accounts zusammenführen, sofern der Kontakt nicht mit einem Portalbenutzer verknüpft ist. In Salesforce Classic können Sie nur Kontakte zusammenführen, die denselben primären Account haben. Der primäre Account ist der Account, der im Feld `AccountName` des Kontaktdatensatzes angegeben ist.

Redundante Beziehungen

Wenn Sie versuchen, Kontakte zusammenzuführen, die indirekt mit demselben Account verknüpft sind, zeigt Salesforce eine Meldung mit dem Vorschlag an, die redundante Beziehung zu entfernen. Bei Kontaktdatensätzen werden indirekte Beziehungen über die Themenliste "Zugehörige Accounts" verwaltet.

Portalbenutzer

Wenn Sie Lightning Experience zum Zusammenführen von mit Portalbenutzern verknüpften Kontakten verwenden, wird der Status des Portalbenutzers beim Zusammenführen nicht angezeigt. Der zusammengeführte Datensatz behält den Portalbenutzerstatus des Masterdatensatzes bei. Wenn Sie Salesforce Classic zum Zusammenführen von mit Portalbenutzern verknüpften Kontakten verwenden, wird der Status des Portalbenutzers beim Zusammenführen nicht angezeigt. Sie wählen den Portalstatus aus, den Sie im zusammengeführten Datensatz beibehalten möchten. In Lightning Experience und Salesforce Classic muss der Hauptkontakt mit einem Portalbenutzer verknüpft sein. Der zusammengeführte Kontakt behält den Portalbenutzerstatus des Hauptkontakts bei. Falls kein Hauptkontakt mit einem Portalbenutzer verknüpft ist, wird der Benutzer deaktiviert.

Verwandte Elemente, Chatter-Feeds und Anhänge

Wenn doppelte Datensätze mit Elementen wie Kampagnen oder Aktivitäten verknüpft sind, verknüpft Salesforce die Elemente mit dem zusammengeführten Datensatz. Es gibt jedoch einige Ausnahmen. Es werden ausschließlich die Chatter-Feeds aus dem Masterdatensatz beibehalten. Anhänge in Chatter-Feeds werden in Salesforce beibehalten, jedoch nicht mit dem zusammengeführten Datensatz verknüpft. Um die verworfenen Dateien mit dem zusammengeführten Datensatz zu verknüpfen, suchen Sie sie auf der Startseite "Dateien" (in Lightning Experience) oder der Registerkarte "Dateien" (in Salesforce Classic). Anschließend fügen Sie sie der Themenliste "Dateien" des zusammengeführten Datensatzes hinzu.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Richtlinien und Überlegungen zum Zusammenführen von doppelten Accounts\(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

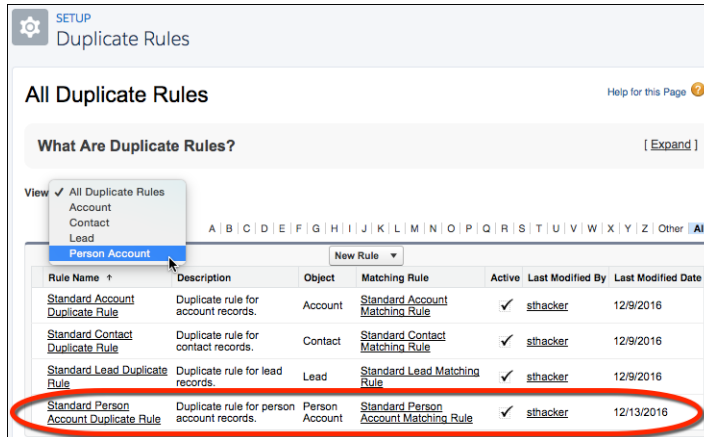
[Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Zusammenführen von doppelten Accounts\(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

[Datenimport und -verwaltung: Überlegungen zu Lightning Experience](#)

Verwalten doppelter Personenaccounts

Tun Sie sich mit dem Verwalten von Personenaccounts schwer, weil Ihr Vertriebsteam unwissentlich doppelte Einträge erstellt? Hilfe ist da. Neue Abgleichs- und Duplikatsregeln für Personenaccounts erweitern die Funktion für die Duplikatsverwaltung, die bereits für Leads, Kontakte und Geschäftskonten verfügbar ist. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Um die neuen Regeln verwenden zu können, aktivieren Sie unter "Setup" in Lightning Experience oder Salesforce Classic Personenaccounts und anschließend die Regeln.



Produktivitätsfunktionen: Unterstützung von Sprachnachrichten, Massenaktionen und andere Produktivitätsfunktionen

In Lightning Experience haben Ihre Mitarbeiter die Möglichkeit, mehrere Datensätze auf einem Bildschirm zu bearbeiten, ansprechende E-Mails zu verfassen und eine Inline-Bearbeitung von Datensätzen vorzunehmen. Darüber hinaus lassen sich Datensätze mit Kanban auf neue Art und Weise organisieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Vertriebskonsole: Mehrere Datensätze auf einem Bildschirm in Lightning Experience \(Beta\)](#)

Ihre Vertriebsmitarbeiter können ihren Job jetzt noch besser machen. Dank der neuen Lightning-Vertriebskonsole hat Ihr Team alle Tools zur Hand, um Leads zu finden, Geschäfte zum Abschluss zu bringen und Beziehungen zu verwalten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Lightning Voice: Sprachnachricht und Anrufqualität](#)

Voice wurden einige wichtige Funktionen hinzugefügt, einschließlich einer persönlichen Sprachnachricht und der Möglichkeit, die Anrufqualität problemlos anzuzeigen. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

[E-Mail: Neue Aktion "E-Mail senden" und weitere Funktionen zur Produktivitätssteigerung](#)

Der E-Mail-Composer wurde durch die anpassbare Aktion "E-Mail senden" ersetzt, um Benutzern die Einhaltung von Geschäftsprozessen zu erleichtern. Sie können diese Aktion in Lightning Experience über das Menü "Globale Aktionen" aufrufen, ganz egal, wo Sie sich gerade befinden. Durch organisationsweite E-Mail-Adressen lässt sich zudem der E-Mail-Versand effizienter gestalten. Legen Sie fest, wie Ihre E-Mail-Anhänge gesendet und gespeichert werden. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

[Aufgaben: Folgeaufgaben und wiederkehrende Aufgaben](#)

Verwenden Sie Aufgaben, um konzentriert bei der Sache zu bleiben. Mit nur zwei Klicks können Sie eine Folgeaufgabe erstellen. Die Einrichtung von täglich, wöchentlich, monatlich oder jährlich wiederkehrenden Aufgaben ist ebenso ein Kinderspiel, es gibt also keinen Grund, dass Sie Ihren wöchentlichen Statusbericht für den Chef vergessen. Und wenn ein Kollege beim Erstellen einer Aufgabe auf **Speichern und neu** klickt, beinhaltet die nächste Aufgabe bereits einige derselben Informationen. Dies ist ein großartige Methode, Zeit zu sparen, sodass Sie mehr Zeit auf Ihre Aufgaben aufwenden können.

[Listenansichten: Inline-Bearbeitung und Listenansicht "Zuletzt angezeigt"](#)

Mitarbeiter können beim Arbeiten in Listenansichten mit weniger Klicks mehr erledigen. Die Inline-Bearbeitung ist jetzt allgemein verfügbar, d. h., Sie können problemlos Datensatzwerte in einer Listenansicht bearbeiten. Und wenn Sie eine Objektstartseite aufrufen, wird jetzt jeweils die Listenansicht angezeigt, mit der Sie zuletzt gearbeitet haben.

Kanban: Erweiterte Verfügbarkeit und mehr Einstellungen

Mit dem visuellen Layout im Kanban-Stil können Sie die Arbeit in einer Vielzahl von Bereichen effektiv überwachen.

Vertriebskonsole: Mehrere Datensätze auf einem Bildschirm in Lightning Experience (Beta)

Ihre Vertriebsmitarbeiter können ihren Job jetzt noch besser machen. Dank der neuen Lightning-Vertriebskonsole hat Ihr Team alle Tools zur Hand, um Leads zu finden, Geschäfte zum Abschluss zu bringen und Beziehungen zu verwalten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



Anmerkung: Salesforce Classic-Konsolenanwendungen sind Lightning-Konsolenanwendungen noch einen Schritt voraus. Zum Beispiel sind einige Funktionen in Salesforce Classic-Konsolenanwendungen wie Tastenkombinationen und Makros nicht in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar.

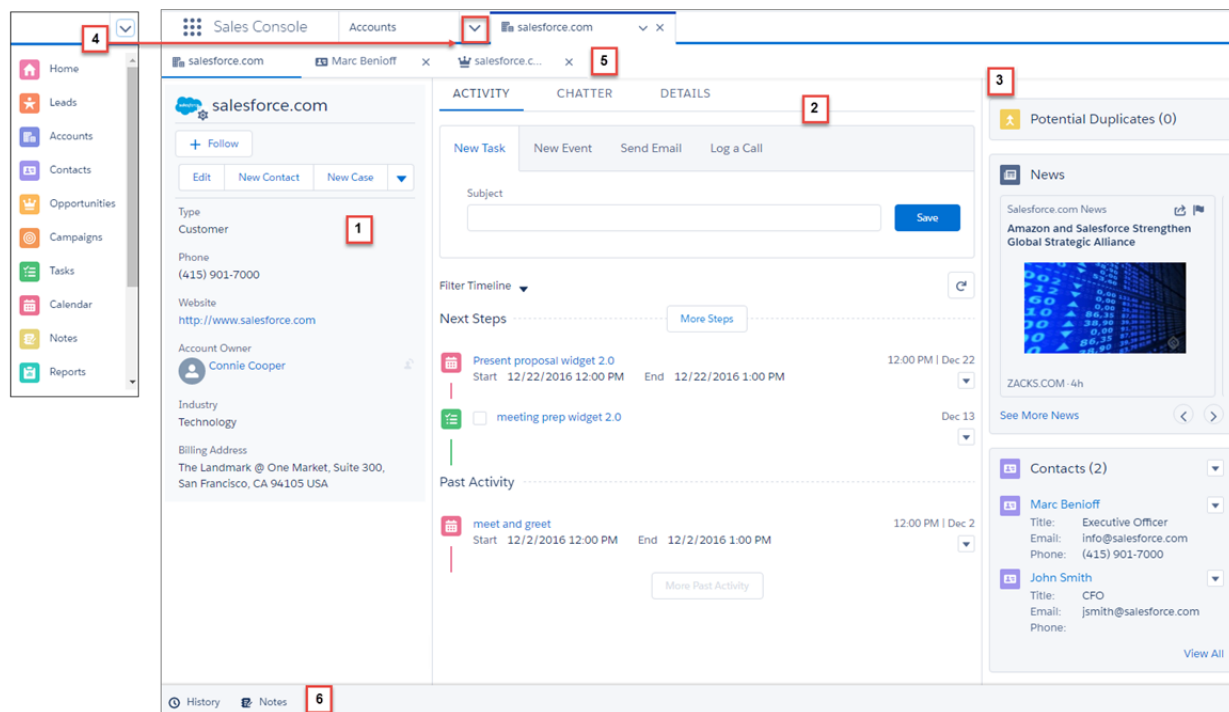
Die Migration von Salesforce Classic-Konsolenanwendungen zu Lightning Experience ist nicht möglich.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition mit Sales Cloud

Wir haben eine Standard-Konsolenanwendung mit dem Namen Vertriebskonsole bereitgestellt. Sie ist komplett ausgestattet, sodass alle Benutzer – vom Vertriebsmitarbeiter im Innendienst bis hin zum Kundenbetreuer – gleich loslegen können. Was Ihnen die Standardanwendung der Vertriebskonsole bietet, erfahren Sie im Folgenden.



- Ein navigationsfreundliches Layout mit drei Spalten für die wichtigsten Objekte: Accounts, Kontakte, Leads und Opportunities. Das Layout umfasst die Schlüsseldetails des Datensatzes im Hervorhebungsbereich (1), die vertraute Arbeitsumgebung (2) sowie nützliche Themenlisten (3).
- Auf weitere Objekte und Funktionen, darunter Kampagnen, Aufgaben, Berichte und mehr, können Sie ganz einfach zugreifen (4).
- Intuitive Navigation für Register- und Unterregisterkarten (5).
- Eine vorkonfigurierte Dienstprogrammleiste mit Verlauf (6). Falls "Hinweise" aktiviert ist, erscheint auch diese Funktion in der Dienstprogrammleiste.

Vergessen Sie jedoch nicht, Ihre Vertriebskonsole anzupassen. Unter "Setup" können Sie mithilfe des Anwendungs-Managers Folgendes tun:

- Fügen Sie Ihr eigenes Branding hinzu.
- Fügen Sie weitere Elemente hinzu, auf die Ihre Teams in der Konsole Zugriff benötigen.
- Konfigurieren Sie die Dienstprogrammleiste, sodass die Mitarbeiter einfachen Zugriff auf Produktivitätstools wie Voice erhalten.
- Passen Sie die standardmäßigen Benutzerprofilzuweisungen an, um sicherzustellen, dass die richtigen Personen Zugriff auf die Vertriebskonsole haben. Die Vertriebskonsole wird allen standardmäßigen und benutzerdefinierten Benutzerprofilen automatisch zugewiesen.



Anmerkung: Lightning-Konsolenanwendungen stehen nur Sales Cloud- und Service Cloud-Benutzern zur Verfügung. Um unerwartete Probleme zu vermeiden, gewähren Sie anderen Benutzern keinen Zugriff auf Lightning-Konsolenanwendungen.

Und noch ein Hinweis zum Schluss: Nutzen Sie den Lightning-Anwendungsgenerator, um bestimmte Seitenlayouts anzupassen. Wenn Sie zum Beispiel Pardot verwenden, müssen Sie den jeweiligen Seitenlayouts die Komponente "Interaktionsverlauf" hinzufügen.

SIEHE AUCH:

[Abrufen des Registerkartenverlaufs in Lightning-Konsolenanwendungen](#)

[Anpassen von Konsolen-Anwendungsdatensatzseiten mit dem Lightning-Anwendungsgenerator](#)

[Erweitern von Lightning-Anwendungen mit der Dienstprogrammleiste](#)

[Anzeigen und Verwalten von Konsolenanwendungen auf neue Weise](#)

[Grundlegendes zu den Unterschieden zwischen den Konsolenanwendungen in Salesforce Classic und Lightning Experience](#)

Lightning Voice: Sprachnachricht und Anrufqualität

Voice wurden einige wichtige Funktionen hinzugefügt, einschließlich einer persönlichen Sprachnachricht und der Möglichkeit, die Anrufqualität problemlos anzuzeigen. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.



Anmerkung: Derzeit werden nur ausgehende Anrufe für die USA und Kanada unterstützt.

AUSGABEN

Voice ist gegen Aufpreis verfügbar in der **Professional, Enterprise, Performance** und **Unlimited** Edition.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Verwenden von Sprachnachrichten für verpasste Anrufe](#)

Machen Sie sich keine Sorgen wegen verpasster Anrufe. Lightning Voice unterstützt jetzt persönliche Sprachnachrichten. Vertriebsmitarbeiter können die Anrufe, die sie verpasst haben, anzeigen und Sprachnachrichten direkt in Salesforce abspielen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Einsehen der Anrufqualität auf einen Blick](#)

Können Sie mich jetzt hören? Ihren Vertriebsmitarbeitern wird jetzt der Status der Qualität der Netzwerkbandbreite für mit Lightning Voice getätigte Anrufe in Echtzeit angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Organisieren von Anrufen mit einer Anrufliste \(Beta\)](#)

Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter jeden Tag zahlreiche Anrufe tätigen, kann es schwierig für sie sein, den Überblick darüber zu behalten, welche Anrufen sie tätigen müssen. Ihre Vertriebsmitarbeiter können jetzt an einem zentralen, bequemen Ort eine laufende Liste der zu tätigenden Anrufe führen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Automatisches Protokollieren von Anrufen im Aktivitäts-Composer

Die Protokollierung von Anrufen ist jetzt noch einfacher, da Vertriebsmitarbeiter Anrufe nun automatisch protokollieren können. Wählen Sie "Automatische Protokollierung" aus, um die Anruferdetails ohne manuelle Eingabe der Aktivitätszeitachse hinzuzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

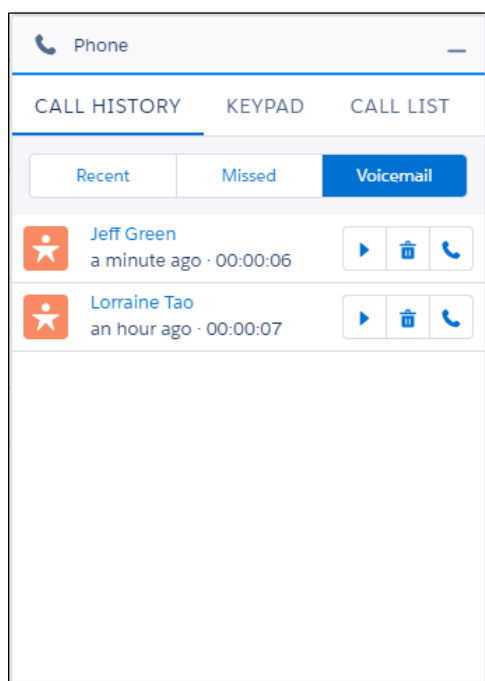
Erstellen von Berichten für Lightning Voice

Sie können Nutzungsdaten für Voice, wie Anrufdauer, Häufigkeit und häufig angerufene Personen, in Berichten anzeigen. Mit dem Berichtsgenerator können Sie nützliche Berichte über Lightning Voice erstellen. Um Voice-Berichte anzuzeigen, erstellen Sie einen Typ für benutzerdefinierte Berichte, dessen Hauptobjekt auf "VoiceCalls" festgelegt ist. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verwenden von Sprachnachrichten für verpasste Anrufe

Machen Sie sich keine Sorgen wegen verpasster Anrufe. Lightning Voice unterstützt jetzt persönliche Sprachnachrichten. Vertriebsmitarbeiter können die Anrufe, die sie verpasst haben, anzeigen und Sprachnachrichten direkt in Salesforce abspielen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Vertriebsmitarbeiter können jetzt in Salesforce bis zu 20 Sprachnachrichten speichern. Die Vertriebsmitarbeiter werden im Benachrichtigungsfenster über Sprachnachrichten benachrichtigt und können die Nachrichten im Anrufbereich abspielen.

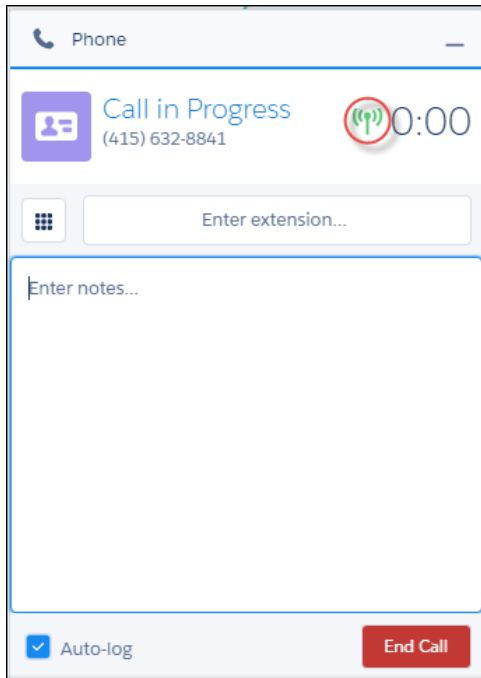


Sprachnachrichten können maximal zwei Minuten lang sein. Die Nachrichten werden in Salesforce als Dateien gespeichert und auf Ihr Speicherkontingent für Dateien angerechnet.

Sie können Sprachnachrichten unter "Setup" auf der Seite "Voice-Einstellungen" aktivieren.

Einsehen der Anrufqualität auf einen Blick

Können Sie mich jetzt hören? Ihren Vertriebsmitarbeitern wird jetzt der Status der Qualität der Netzwerkbandbreite für mit Lightning Voice getätigte Anrufe in Echtzeit angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Organisieren von Anrufen mit einer Anrufliste (Beta)

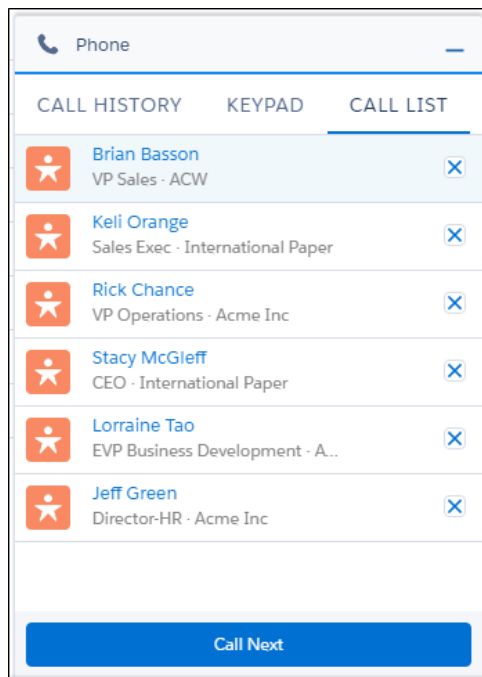
Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter jeden Tag zahlreiche Anrufe tätigen, kann es schwierig für sie sein, den Überblick darüber zu behalten, welche Anrufen sie tätigen müssen. Ihre Vertriebsmitarbeiter können jetzt an einem zentralen, bequemen Ort eine laufende Liste der zu tätigenden Anrufe führen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

 **Anmerkung:** Diese Version umfasst eine Beta-Version der Anrufliste, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. Die Anrufliste ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für diese Funktion über [IdeaExchange](#) einbringen.

Um eine Anrufliste zu erstellen, wählen Sie auf der Leadseite Leads aus und klicken Sie auf **Anrufliste erstellen**.

LEADS							
All Leads ▾							
4 items selected							
	NAME	TITLE	PHONE	COMPANY	EMAIL	LEAD STATUS	OWN
1	☒ Keli Orange	Sales Exec	(314) 123-4667	International P...	keliorange@int...	Open	AUser ▾
2	☒ Jeff Green	Director-HR	(415) 632-8841	Acme Inc	jeff.green@ac...	Open	AUser ▾
3	☐ Brian Basson	VP Sales	(415) 536-7990	AWC	brian@awc.com	Open	AUser ▾
4	☒ Lorraine Tao	EVP Business D...	(510) 333-4444	AWC		Open	AUser ▾
5	☒ Rick Chance	VP Operations	(415) 555-6677	Acme Inc		Open	AUser ▾

Die priorisierte Liste mit Leads wird im Anrufbereich angezeigt.



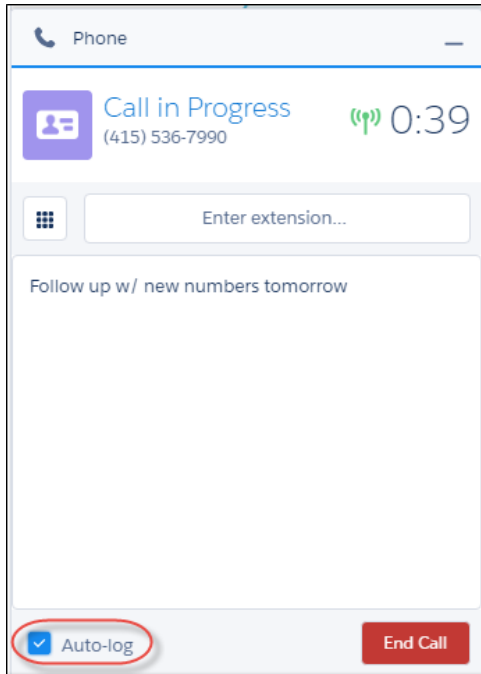
Klicken Sie auf **Nächsten anrufen**, um die Nummer ganz oben in der Liste anzurufen und automatisch den zugehörigen Leaddatensatz zu öffnen.

Die Anrufliste ist derzeit auf Leads beschränkt und es steht nur jeweils eine Anrufliste zur Verfügung. Beim Erstellen einer neuen Anrufliste gehen die Informationen in der vorherigen Anrufliste verloren.

Sie können Anruflisten unter "Setup" auf der Seite "Voice-Einstellungen" aktivieren.

Automatisches Protokollieren von Anrufen im Aktivitäts-Composer

Die Protokollierung von Anrufen ist jetzt noch einfacher, da Vertriebsmitarbeiter Anrufe nun automatisch protokollieren können. Wählen Sie "Automatische Protokollierung" aus, um die Anrufrdetails ohne manuelle Eingabe der Aktivitätszeitachse hinzuzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Erstellen von Berichten für Lightning Voice

Sie können Nutzungsdaten für Voice, wie Anrufdauer, Häufigkeit und häufig angerufene Personen, in Berichten anzeigen. Mit dem Berichtsgenerator können Sie nützliche Berichte über Lightning Voice erstellen. Um Voice-Berichte anzuzeigen, erstellen Sie einen Typ für benutzerdefinierte Berichte, dessen Hauptobjekt auf "VoiceCalls" festgelegt ist. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

E-Mail: Neue Aktion "E-Mail senden" und weitere Funktionen zur Produktivitätssteigerung

Der E-Mail-Composer wurde durch die anpassbare Aktion "E-Mail senden" ersetzt, um Benutzern die Einhaltung von Geschäftsprozessen zu erleichtern. Sie können diese Aktion in Lightning Experience über das Menü "Globale Aktionen" aufrufen, ganz egal, wo Sie sich gerade befinden. Durch organisationsweite E-Mail-Adressen lässt sich zudem der E-Mail-Versand effizienter gestalten. Legen Sie fest, wie Ihre E-Mail-Anhänge gesendet und gespeichert werden. Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Die Aktion "E-Mail senden" ist anpassbar. Fügen Sie nach Bedarf Felder hinzu oder entfernen Sie nicht benötigte Felder. Fügen Sie einem beliebigen aktivitätsfähigen Objekt die Aktion "E-Mail senden" hinzu, zum Beispiel dem Objekt "Verträge" oder "Angebote" oder sogar einem benutzerdefinierten Objekt. Legen Sie vordefinierte Feldwerte fest, um Benutzern die Einhaltung von Geschäftsprozessen zu erleichtern.

Bieten Sie mehrere Absender-E-Mail-Adressen zur Auswahl an, einschließlich organisationsweiter E-Mail-Adressen. Verknüpfen Sie die E-Mail auf der Grundlage des Felds "Bezug zu" mit einem Datensatz, etwa "Account" oder "Opportunity".

E-Mail-Vorlagen und Briefvorlagenfelder sind jetzt auch vom primären Empfänger – nicht nur vom relevanten Opportunity-, Account- oder Lead-Datensatz – sowie vom Feld "Bezug zu" abhängig. Durch diesen Kontextbezug ist die Auswahl von Vorlagen und Briefvorlagenfeldern praktisch fehlersicher. Außerdem sind jetzt auch Personenaccount-Briefvorlagenfelder mit Kontaktinformationen verfügbar.

AUSGABEN

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

Legen Sie die E-Mail-Fußzeile für E-Mails fest und steuern Sie, wie Ihre E-Mail-Anhänge gesendet und gespeichert werden. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Aktion "E-Mail senden": Optimieren von E-Mails für Ihre Geschäftsprozesse](#)

Der E-Mail-Composer wurde durch die Aktion "E-Mail senden" ersetzt. Sie können die Aktionen zum Senden von E-Mails an Ihre Geschäftsprozesse anpassen, indem Sie Felder hinzufügen und entfernen oder vordefinierte Werte angeben. Fügen Sie einem beliebigen aktivitätsfähigen Objekt die Aktion "E-Mail senden" hinzu. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Senden von E-Mails mithilfe von organisationsübergreifenden E-Mail-Adressen](#)

Organisationsübergreifende Adressen können im Dropdown-Menü "Von" ausgewählt werden, außer für Salesforce Inbox-Benutzer. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Auswählen unter mehreren E-Mail-Adressen im Feld "Von"](#)

Beim Verwenden der Aktion "E-Mail senden" und von Salesforce Inbox können Sie auswählen, von welchem verbundenen Account aus Sie die E-Mail senden möchten. Verwenden Sie diese zusätzlichen E-Mail-Adressen in Übereinstimmung mit Ihren Geschäftsprozessen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Erstellen von mehr Datensatzverknüpfungen mit dem Nachschlagefeld "Bezug zu"](#)

Wählen Sie aus, womit die E-Mail verknüpft ist, beispielsweise eine Kampagne, und wählen Sie dann den E-Mail-Empfänger aus, beispielsweise einen Kontakt der Kampagne. Der Inhalt des Felds "Bezug zu" wirkt sich auf die verfügbaren Briefvorlagenfelder und Vorlagen aus und verknüpft die E-Mail-Aktivität zudem mit dem Datensatz. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Zeitersparnis dank kontextabhängiger E-Mail-Vorlagen](#)

Beim Auswählen einer E-Mail-Vorlage werden nur Vorlagen angezeigt, die auf den ersten E-Mail-Empfänger oder das Element im Feld "Bezug zu" zutreffen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Einfache Auswahlen durch kontextabhängige Briefvorlagenfelder](#)

Briefvorlagenfelder werden für gewöhnlich beim Erstellen einer Vorlage verwendet. Beim Auswählen eines Briefvorlagenfelds werden in der Liste der möglichen Briefvorlagenfelder die entsprechenden Felder für den ersten E-Mail-Empfänger oder das Element im Feld "Bezug zu" angezeigt. Wenn sich ein Personenaccount im Feld "Bezug zu" befindet, zeigt die Liste nun alle Personenaccount-Briefvorlagenfelder an. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Konsistente E-Mail-Fußzeilen für über Gmail oder Office 365 gesendete E-Mails](#)

Per Gmail oder Office 365 gesendete E-Mails können eine auf Organisationsebene einheitliche Fußzeile aufweisen. Sie können auswählen, ob diese Fußzeile verwendet werden soll. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[E-Mail-Dateien als Anhänge oder Links: Sie entscheiden](#)

Steuern Sie die E-Mail-Größe durch das Festlegen von Größenbegrenzungen für Anhänge oder dahingehend, dass nur Links zu Dateien zugelassen sind. Mit neuen Einstellungen können Sie die effizientesten Methoden zum Verbessern der Zustellbarkeit auswählen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Aktion "E-Mail senden": Optimieren von E-Mails für Ihre Geschäftsprozesse

Der E-Mail-Composer wurde durch die Aktion "E-Mail senden" ersetzt. Sie können die Aktionen zum Senden von E-Mails an Ihre Geschäftsprozesse anpassen, indem Sie Felder hinzufügen und entfernen oder vordefinierte Werte angeben. Fügen Sie einem beliebigen aktivitätsfähigen Objekt die Aktion "E-Mail senden" hinzu. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wir haben den bisherigen E-Mail-Composer (die Standardschaltfläche "Eine E-Mail senden") so weit wie möglich automatisch durch die neue Aktion "E-Mail senden" ersetzt. In den meisten Organisationen erfolgt dies automatisch. Wenn Sie das globale Layout oder das Kampagnenlayout jedoch bereits bearbeitet haben, kann die Aktion "E-Mail senden" nicht automatisch ersetzt werden. Falls Sie diese Layouts geändert haben und die Funktion "Antworten" und "Weiterleiten" verwenden, fügen Sie die Aktion "E-Mail senden" direkt dem Abschnitt "Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen" des globalen Publisher-Layouts und des Kampagnenlayouts hinzu.

 **Anmerkung:** Es können keine benutzerdefinierten Felder hinzugefügt oder vorhandenen Felder umbenannt werden.

Wenn die E-Mail im Inline-Modus aufgerufen wurde, kann die Aktion "E-Mail senden" nicht im verankerten Composer ausgeklappt werden. Wurde die E-Mail jedoch über das Menü "Globale Aktionen aufgerufen, wird der verankerte Composer verwendet.

 **Beispiel:** Um die Aktion "E-Mail senden" für ein benutzerdefiniertes Bewerberobjekt anzupassen, das von Personalreferenten verwendet wird, entfernen Sie die Felder "An", "Cc" und "Bcc". Geben Sie stattdessen automatisch den E-Mail-Empfänger an.

Da für ein Objekt mehrere "E-Mail senden"-Aktionen möglich sind, können Sie zwei Aktionen für Ihre Personalreferenten einrichten: eine Aktion mit dem Namen "Einstellung" und eine andere namens "Willkommen". Die Aktion "Willkommen" enthält Felder mit Informationen zum Einstieg in Ihr Unternehmen. So können die Personalreferenten Ihres Unternehmens E-Mails mit gezielten Inhalten versenden, was die Effizienz steigert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Überlegungen zur Aktion "E-Mail senden"](#)

Vor der Implementierung der Aktion "E-Mail senden" sollten Sie sich mit den folgenden Einschränkungen vertraut machen.

[Globale Verwendung der Aktion zum Senden von E-Mails](#)

Mit der Aktion "E-Mail senden" können Sie E-Mails an beliebigen Stellen in Lightning Experience senden. Sie können die Aktion einem beliebigen aktivitätsfähigen Objekt hinzufügen, einschließlich benutzerdefinierter Objekte. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Senden fehlerfreier E-Mails durch die Vorabdefinition von Feldern](#)

Definieren Sie Felder vorab, um die Schnellaktion "E-Mail senden" für Ihre Geschäftsprozesse anzupassen und so Eingabefehler zu reduzieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Thementitel \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Überlegungen zur Aktion "E-Mail senden"

Vor der Implementierung der Aktion "E-Mail senden" sollten Sie sich mit den folgenden Einschränkungen vertraut machen.

- "Inhalt in HTML" ist ein Pflichtfeld. Wenn sich das Feld nicht im Layout der Aktion "E-Mail senden" befindet, muss es vordefiniert sein.
- Sie können die globale Aktion "E-Mail senden" nicht für das Kundenvorgangsobjekt verwenden. Dieses verwendet stattdessen die kundenvorgangsspezifische Aktion "E-Mail senden".
- Sie können in den Feldern "An", "Cc" und "Bcc" ausschließlich E-Mail-Adressen angeben.
- Sie können den Inhalt der Felder "Von", "Kontakt", "Lead" und "Benutzer-ID" nicht vordefinieren. Es werden keine E-Mails mit den Datensätzen in diesen Feldern verknüpft.
- Vordefinierte Werte für das Feld "Bcc" werden ignoriert, wenn "Vorschriftsmäßige BCC-E-Mail" aktiviert ist. Falls "Automatisches BCC" aktiviert ist, werden die Werte an die automatische Bcc-Adresse angehängt.
- "Bezug zu" kann nur für eine objektspezifische Schnellaktion vordefiniert werden, nicht für eine globale Schnellaktion.
- Die Aktion "E-Mail senden" ist in Communities nicht verfügbar.

Globale Verwendung der Aktion zum Senden von E-Mails

Mit der Aktion "E-Mail senden" können Sie E-Mails an beliebigen Stellen in Lightning Experience senden. Sie können die Aktion einem beliebigen aktivitätsfähigen Objekt hinzufügen, einschließlich benutzerdefinierter Objekte. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn Sie die Aktion dem globalen Layout hinzufügen, erscheint sie im Menü "Globale Aktionen" für alle Objekte, die Aktionen aus dem globalen Layout übernehmen.

Die globale oder objektspezifische Aktion "E-Mail senden" kann dem Abschnitt "Aktionen" im Layout eines aktivitätsfähigen Objekts direkt hinzugefügt werden.

E-Mails, die über die Aktion "E-Mail senden" gesendet wurden, verwenden die in den Benutzereinstellungen festgelegte Zeichenkodierung.

Senden fehlerfreier E-Mails durch die Vorabdefinition von Feldern

Definieren Sie Felder vorab, um die Schnellaktion "E-Mail senden" für Ihre Geschäftsprozesse anzupassen und so Eingabefehler zu reduzieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn Sie zum Beispiel auf eine Kunden-E-Mail antworten, können Sie als Betreffzeile standardmäßig "Vielen Dank für Ihre Anfrage" festlegen.

Senden von E-Mails mithilfe von organisationsübergreifenden E-Mail-Adressen

Organisationsübergreifende Adressen können im Dropdown-Menü "Von" ausgewählt werden, außer für Salesforce Inbox-Benutzer. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Einige Unternehmen verwenden eine solche E-Mail-Adresse für alle ausgehenden E-Mails, zum Beispiel vertrieb@unternehmen.de. Sie können beliebig viele E-Mail-Adressen einrichten. Zum Beispiel können Sie auch personalabteilung@unternehmen.de für Ihre Personalabteilung und service@unternehmen.de für Ihren Kundenservice verwenden.

Auswählen unter mehreren E-Mail-Adressen im Feld "Von"

Beim Verwenden der Aktion "E-Mail senden" und von Salesforce Inbox können Sie auswählen, von welchem verbundenen Account aus Sie die E-Mail senden möchten. Verwenden Sie diese zusätzlichen E-Mail-Adressen in Übereinstimmung mit Ihren Geschäftsprozessen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

 **Beispiel:** Daniel kann wählen, ob er die E-Mail von seiner Adresse aus sendet oder die Adresse des Vertriebs verwendet.

Erstellen von mehr Datensatzverknüpfungen mit dem Nachschlagefeld "Bezug zu"

Wählen Sie aus, womit die E-Mail verknüpft ist, beispielsweise eine Kampagne, und wählen Sie dann den E-Mail-Empfänger aus, beispielsweise einen Kontakt der Kampagne. Der Inhalt des Felds "Bezug zu" wirkt sich auf die verfügbaren Briefvorlagenfelder und Vorlagen aus und verknüpft die E-Mail-Aktivität zudem mit dem Datensatz. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die E-Mail-Aktivität wird automatisch mit den Kontakten, Leads oder Benutzern verknüpft, die Sie in der Empfängerliste angeben. Daher können Sie diese Objekte im Feld "Bezug zu" nicht auswählen. Auch die Auswahl eines nicht aktivitätsfähigen Objekts ist nicht möglich.

Zeitersparnis dank kontextabhängiger E-Mail-Vorlagen

Beim Auswählen einer E-Mail-Vorlage werden nur Vorlagen angezeigt, die auf den ersten E-Mail-Empfänger oder das Element im Feld "Bezug zu" zutreffen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Liste der E-Mail-Vorlagen unter der Überschrift zeigt Ihnen, nach welchen Elementen gefiltert wird.

NAME	DESCRIPTION	CREATED BY	CREATED DATE	ACTION
contact template	some description updated! again!	Dan Perkins	2016-11-08	Del
Person Account only		Dan Perkins	2016-11-03	Del
account template only		Dan Perkins	2016-11-03	Del
Person Account Template	Person Account	Dan Perkins	2016-11-01	Del
Account Template with merge field		Dan Perkins	2016-10-24	Del

Sie können E-Mail-Vorlagen für alle aktivitätsfähigen Objekte wie Angebote, Aufträge und Verträge erstellen, einschließlich benutzerdefinierter Objekte.

E-Mail-Vorlagen für Personen- und Unternehmensaccounts sind in den accountspezifischen Vorlagen zusammengefasst.



Beispiel: Ein Vertriebsmitarbeiter, der an einer Opportunity arbeitet, wählt entweder eine Opportunity-E-Mail-Vorlage oder eine allgemeine Kontakt-E-Mail-Vorlage für seine Antwort aus.

Einfache Auswahlen durch kontextabhängige Briefvorlagenfelder

Briefvorlagenfelder werden für gewöhnlich beim Erstellen einer Vorlage verwendet. Beim Auswählen eines Briefvorlagenfelds werden in der Liste der möglichen Briefvorlagenfelder die entsprechenden Felder für den ersten E-Mail-Empfänger oder das Element im Feld "Bezug zu" angezeigt. Wenn sich ein Personenaccount im Feld "Bezug zu" befindet, zeigt die Liste nun alle Personenaccount-Briefvorlagenfelder an. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Select Merge Field

Showing fields to use with: Andy Peterson Andy Peterson

address

- ☐ Contact : Other Address
- ☐ Organization : Address
- ☐ Person Account : Account Address
- ☐ Person Account : Billing Address
- ☐ Person Account : Mailing Address
- ☐ Person Account : Open Address in Google Maps
- ☐ Person Account : Other Address
- ☐ Person Account : Shipping Address
- ☐ User : Address

Cancel Insert

Dieses Beispiel zeigt eine E-Mail-Vorlage mit einem Personenaccount als primärem Empfänger und Bezug. Die Adress-Briefvorlagenfelder enthalten die Adressen des Kontakts, der Organisation, des Personenaccounts und des Benutzers.

Konsistente E-Mail-Fußzeilen für über Gmail oder Office 365 gesendete E-Mails

Per Gmail oder Office 365 gesendete E-Mails können eine auf Organisationsebene einheitliche Fußzeile aufweisen. Sie können auswählen, ob diese Fußzeile verwendet werden soll. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die in Salesforce konfigurierte organisationsweite Fußzeile kann jetzt auch in E-Mails eingefügt werden, die über Gmail oder Office 365 gesendet werden. Zwar können Fußzeilen auch in Gmail oder Office 365 konfiguriert werden, es ist unter Umständen jedoch einfacher, für alle aus Salesforce gesendeten E-Mails die organisationsweite Fußzeile zu verwenden. So empfiehlt es sich zum Beispiel, die Salesforce-Fußzeile zu verwenden, wenn die Änderung der Fußzeileinstellungen für E-Mails in Ihrem Unternehmen einen Genehmigungsprozess erfordert.

Um die Einstellung in Salesforce zu ändern, passen Sie die Einstellung "Fußzeile zu über externe E-Mail-Services gesendeten E-Mails hinzufügen" an.

Organization-Wide Email Footers

Add footers to emails sent from Salesforce.com. Create default footers—one for single mail and one for mass mail—are used if no footers match the outgoing email's character encoding.

New Save

Footer Settings

Default for Single Mail None

Default for Mass Mail None

Add footer to emails sent through external email services ☐

E-Mail-Dateien als Anhänge oder Links: Sie entscheiden

Steuern Sie die E-Mail-Größe durch das Festlegen von Größenbegrenzungen für Anhänge oder dahingehend, dass nur Links zu Dateien zugelassen sind. Mit neuen Einstellungen können Sie die effizientesten Methoden zum Verbessern der Zustellbarkeit auswählen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

In Salesforce Classic kann der Absender den Zugriff auf die per E-Mail gesendeten Dateien jederzeit verweigern, auch nach der Zustellung.

SIEHE AUCH:

[Festlegen von Kriterien für das Senden von Dateien als Links](#)

Aufgaben: Folgeaufgaben und wiederkehrende Aufgaben

Verwenden Sie Aufgaben, um konzentriert bei der Sache zu bleiben. Mit nur zwei Klicks können Sie eine Folgeaufgabe erstellen. Die Einrichtung von täglich, wöchentlich, monatlich oder jährlich wiederkehrenden Aufgaben ist ebenso ein Kinderspiel, es gibt also keinen Grund, dass Sie Ihren wöchentlichen Statusbericht für den Chef vergessen. Und wenn ein Kollege beim Erstellen einer Aufgabe auf **Speichern und neu** klickt, beinhaltet die nächste Aufgabe bereits einige derselben Informationen. Dies ist ein großartige Methode, Zeit zu sparen, sodass Sie mehr Zeit auf Ihre Aufgaben aufwenden können.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Erstellen von Folgeaufgaben](#)

Erstellen Sie eine Folgeaufgabe und beachten Sie, was als Nächstes auf Ihrer Aufgabenliste steht. In der neuen Folgeaufgabe werden die Informationen der ursprünglichen Aufgaben aus den Feldern "Betreff", "Zugewiesen zu", "Name" und "Bezug zu" verwendet. Das Fälligkeitsdatum ist leer, sollte jedoch standardmäßig mit dem Tagesdatum vorausgefüllt werden, wenn Sie in das Feld klicken. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Verwenden von wiederkehrenden Aufgaben in Lightning Experience](#)

Vertriebsexperten verlassen sich zum Planen ihrer vorhersehbaren Aktivitäten, beispielsweise für das Erstellen der Liste mit den potenziellen Kunden für den nächsten Tag oder für das Aktualisieren der Besprechungsagenda zum wöchentlichen Umsatz, auf wiederkehrende Aufgaben. Aufgaben können sich täglich, wöchentlich, monatlich oder jährlich wiederholen oder an jedem beliebigen von Ihnen ausgewählten Tag beginnen. Legen Sie fest, wann die Aufgabe endet, oder berechnen Sie das späteste Datum automatisch. Ihre Lightning Experience-Benutzer können nun wiederkehrende Aufgaben erstellen und verfolgen, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Zeitersparnis durch Verwenden von "Speichern und neu" in Aufgaben](#)

Warum muss das Erstellen einer Aufgabe eine Aufgabe sein? Mit der Funktion "Speichern und neu" wird eine neue Aufgabe anhand einer alten Aufgabe erstellt. Die neue Aufgabe weist dieselben Einträge in den Feldern "Betreff", "Name", "Zugewiesen zu" und "Bezug zu" auf. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Suchen nach Aufgaben und Ereignissen](#)

Aufgaben und Ereignisse werden nun in globalen Suchergebnissen angezeigt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Geänderte Bezeichnungen der Felder für Start und Ende bei wiederkehrenden Aufgaben

Wir haben einige Feldbezeichnungen bei wiederkehrenden Aufgaben geändert und an die von Ereignissen angepasst. So lassen sie sich besser von eigenständigen Aufgaben unterscheiden. Bislang wurden bei wiederkehrenden Aufgaben die Bezeichnungen "Startdatum" und "Enddatum" verwendet. Sie wurden zu "Wiederholungsbeginn" und "Wiederholungsende" geändert. Die API-Namen für diese Bezeichnungen (`RecurrenceStartDateOnly` und `RecurrenceEndDateOnly`) bleiben unverändert. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Erstellen von Folgeaufgaben

Erstellen Sie eine Folgeaufgabe und beachten Sie, was als Nächstes auf Ihrer Aufgabenliste steht. In der neuen Folgeaufgabe werden die Informationen der ursprünglichen Aufgaben aus den Feldern "Betreff", "Zugewiesen zu", "Name" und "Bezug zu" verwendet. Das Fälligkeitsdatum ist leer, sollte jedoch standardmäßig mit dem Tagesdatum vorausgefüllt werden, wenn Sie in das Feld klicken. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Die Aktion **Folgeaufgabe erstellen** ist automatisch im Satz vordefinierter Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen auf Aufgabenseitenlayouts enthalten. Wenn Sie den Abschnitt "Aktionen" in Salesforce1 und Lightning Experience in einem beliebigen Aufgabenseitenlayout Ihrer Organisation überschrieben haben, fügen Sie die Aktion **Folgeaufgabe erstellen** aus der Palette "Aktionen von Salesforce1 und Lightning" manuell hinzu.

SIEHE AUCH:

[Erstellen von Folgeaufgaben in Salesforce1](#)

Verwenden von wiederkehrenden Aufgaben in Lightning Experience

Vertriebsexperten verlassen sich zum Planen ihrer vorhersehbaren Aktivitäten, beispielsweise für das Erstellen der Liste mit den potenziellen Kunden für den nächsten Tag oder für das Aktualisieren der Besprechungsagenda zum wöchentlichen Umsatz, auf wiederkehrende Aufgaben. Aufgaben können sich täglich, wöchentlich, monatlich oder jährlich wiederholen oder an jedem beliebigen von Ihnen ausgewählten Tag beginnen. Legen Sie fest, wann die Aufgabe endet, oder berechnen Sie das späteste Datum automatisch. Ihre Lightning Experience-Benutzer können nun wiederkehrende Aufgaben erstellen und verfolgen, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Wiederkehrende Aufgaben in Lightning Experience funktionieren im Allgemeinen auf die gleiche Weise wie in Salesforce Classic. Die Option zum Wiederholen einer Aufgabe jeden Wochentag ist in Lightning Experience jedoch nicht verfügbar. Wenn Sie eine Serie mit diesem Zeitintervall erstellen oder bearbeiten möchten, wechseln Sie stattdessen zu Salesforce Classic.

In Lightning Experience erstellen Benutzer wiederkehrende Aufgaben über die Schaltfläche **Neue Aufgabe** in Aufgabenlisten. Das Erstellen wiederkehrender Aufgaben mit der Schnellaktion **Neue Aufgabe** wird nicht unterstützt.

Jede Aufgabe, die als Teil einer wiederkehrenden Serie erstellt wird, wird in der Aufgabenliste des Benutzers angezeigt. Um die gesamte Serie anzuzeigen, zu bearbeiten oder zu löschen, wählen Sie eine beliebige wiederkehrende Aufgabe und dann im Aktionsmenü **Serie anzeigen** aus. Wenn Benutzer die Serie anzeigen, können sie Details für alle Aufgaben in der Serie aktualisieren oder die gesamte Serie löschen.

Einrichten von wiederkehrenden Aufgaben für Lightning Experience

Bestätigen Sie diese Einstellungen in "Setup".

- Fügen Sie das Feld `Serie wiederkehrender Aufgaben erstellen` dem Abschnitt für Aufgabendetails in den Aufgabenseitenlayouts Ihrer Organisation hinzu.

- Wenn der Abschnitt "Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen" auf einem Aufgabenseitenlayout überschrieben wurde, stellen Sie sicher, dass die Aktionen **Serie löschen** und **Serie anzeigen** der Palette "Aktionen von Salesforce1 und Lightning" im Abschnitt enthalten sind. Fügen Sie diese Aktionen hinzu, falls sie noch nicht vorhanden sind.

SIEHE AUCH:

[Verwenden von wiederkehrenden Aufgaben in Salesforce1](#)

Zeitersparnis durch Verwenden von "Speichern und neu" in Aufgaben

Warum muss das Erstellen einer Aufgabe eine Aufgabe sein? Mit der Funktion "Speichern und neu" wird eine neue Aufgabe anhand einer alten Aufgabe erstellt. Die neue Aufgabe weist dieselben Einträge in den Feldern "Betreff", "Name", "Zugewiesen zu" und "Bezug zu" auf. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Aktion "Speichern und neu" ersetzt die Lightning Experience-Standardfunktion "Speichern und neu", die nicht mehr verfügbar ist.

Suchen nach Aufgaben und Ereignissen

Aufgaben und Ereignisse werden nun in globalen Suchergebnissen angezeigt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Geänderte Bezeichnungen der Felder für Start und Ende bei wiederkehrenden Aufgaben

Wir haben einige Feldbezeichnungen bei wiederkehrenden Aufgaben geändert und an die von Ereignissen angepasst. So lassen sie sich besser von eigenständigen Aufgaben unterscheiden. Bislang wurden bei wiederkehrenden Aufgaben die Bezeichnungen "Startdatum" und "Enddatum" verwendet. Sie wurden zu "Wiederholungsbeginn" und "Wiederholungsende" geändert. Die API-Namen für diese Bezeichnungen (`RecurrenceStartDateOnly` und `RecurrenceEndDateOnly`) bleiben unverändert. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Listenansichten: Inline-Bearbeitung und Listenansicht "Zuletzt angezeigt"

Mitarbeiter können beim Arbeiten in Listenansichten mit weniger Klicks mehr erledigen. Die Inline-Bearbeitung ist jetzt allgemein verfügbar, d. h., Sie können problemlos Datensatzwerte in einer Listenansicht bearbeiten. Und wenn Sie eine Objektstartseite aufrufen, wird jetzt jeweils die Listenansicht angezeigt, mit der Sie zuletzt gearbeitet haben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Zeitersparnis durch die Inline-Bearbeitung in Listenansichten \(allgemein verfügbar\)](#)

Mit der Lightning-Bearbeitung in Listenansichten schaffen Ihre Mitarbeiter

Datensatzaktualisierungen in Lightning Experience nun ganz leicht. Die Mitarbeiter können Datensätze direkt in der Listenansicht ändern, ohne diese öffnen zu müssen. In Nachschlagefeldern können sie zudem spontan nach Datensätzen suchen und Datensätze erstellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Listenansichten in Lightning Experience werden standardmäßig auf die zuletzt angezeigte eingestellt](#)

Die lästige Liste "Zuletzt angezeigt" wird nicht mehr angezeigt, wenn Sie zu einer Listenansicht in Lightning Experience navigieren. Stattdessen sehen Sie die Listenansicht, mit der Sie zuletzt auf dieser Seite gearbeitet haben, wenn Sie zur Seite zurückkehren.

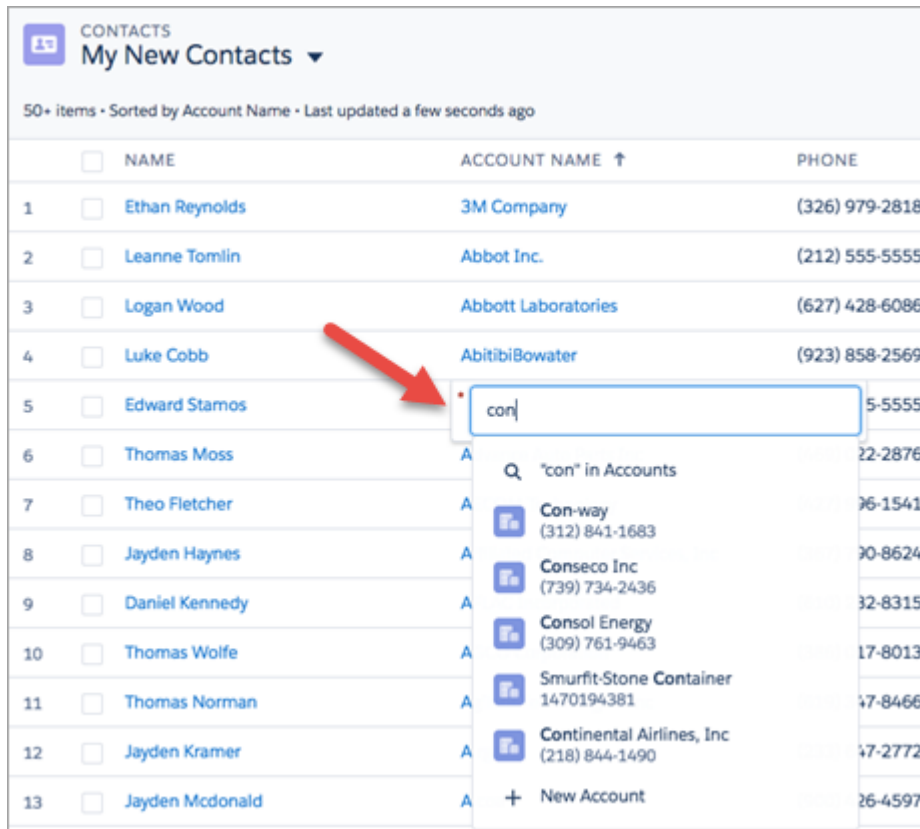
AUSGABEN

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

Zeitersparnis durch die Inline-Bearbeitung in Listenansichten (allgemein verfügbar)

Mit der Lightning-Bearbeitung in Listenansichten schaffen Ihre Mitarbeiter Datensatzaktualisierungen in Lightning Experience nun ganz leicht. Die Mitarbeiter können Datensätze direkt in der Listenansicht ändern, ohne diese öffnen zu müssen. In Nachschlagefeldern können sie zudem spontan nach Datensätzen suchen und Datensätze erstellen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Bei der Aktualisierung des Accounts eines Kontakts in einer Listenansicht beispielsweise wird den Mitarbeitern bei Eingabe des Accountnamens eine Vorschau der Ergebnisse angezeigt. Oder die Mitarbeiter können in der Listenansicht einen Account erstellen.



	NAME	ACCOUNT NAME ↑	PHONE
1	☐ Ethan Reynolds	3M Company	(326) 979-2818
2	☐ Leanne Tomlin	Abbot Inc.	(212) 555-5555
3	☐ Logan Wood	Abbott Laboratories	(627) 428-6086
4	☐ Luke Cobb	AbitibiBowater	(923) 858-2569
5	☐ Edward Starnos	con	5-5555
6	☐ Thomas Moss	A	22-2876
7	☐ Theo Fletcher	A	26-1541
8	☐ Jayden Haynes	A	20-8624
9	☐ Daniel Kennedy	A	32-8315
10	☐ Thomas Wolfe	A	17-8013
11	☐ Thomas Norman	A	17-8466
12	☐ Jayden Kramer	A	17-2772
13	☐ Jayden McDonald	A	26-4597

Search: "con" in Accounts

- Con-way (312) 841-1683
- Conesco Inc (739) 734-2436
- Consol Energy (309) 761-9463
- Smurfit-Stone Container 1470194381
- Continental Airlines, Inc (218) 844-1490
- + New Account

Mitarbeiter können jeweils nur ein Feld bearbeiten, sie können jedoch Änderungen an Feldern in mehreren Datensätzen gleichzeitig speichern. Die Inline-Bearbeitung unterscheidet sich von der Ausführung einer "Massenaktion". Beide erfolgen über Listenansichten und beide sind effizient. Doch bei der Inline-Bearbeitung speichern Sie eine Änderung an Feldern in einem oder mehreren Datensätzen. Bei einer Massenaktion wählen Sie Datensätze aus und klicken dann auf eine Schaltfläche, um eine Aktion für diese Datensätze auszuführen, beispielsweise sie zu einer Kampagne hinzuzufügen.

Die meisten standardmäßigen und benutzerdefinierten Felder können inline bearbeitet werden. Bei Feldern, die nicht bearbeitet werden können, wird in der Zelle das Schlosssymbol (🔒) angezeigt.

Für die Inline-Bearbeitung sind keine besonderen Berechtigungen erforderlich. Doch wie immer können die Mitarbeiter nur die Datensätze bearbeiten, auf die sie zugreifen können.

SIEHE AUCH:

[Lightning Experience-Funktionen in dieser Version](#)

Listenansichten in Lightning Experience werden standardmäßig auf die zuletzt angezeigte eingestellt

Die lästige Liste "Zuletzt angezeigt" wird nicht mehr angezeigt, wenn Sie zu einer Listenansicht in Lightning Experience navigieren. Stattdessen sehen Sie die Listenansicht, mit der Sie zuletzt auf dieser Seite gearbeitet haben, wenn Sie zur Seite zurückkehren.

Kanban: Erweiterte Verfügbarkeit und mehr Einstellungen

Mit dem visuellen Layout im Kanban-Stil können Sie die Arbeit in einer Vielzahl von Bereichen effektiv überwachen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Globale Verfügbarkeit der Kanban-Ansicht](#)

Wechseln Sie in (fast) jeder Listenansicht zur Kanban-Ansicht, um Datensätze visuell darzustellen.

Wählen Sie dazu einfach **Kanban** aus dem Menü  aus.

[Ihre ganz eigene Kanban-Ansicht](#)

Ihre Vertriebsmitarbeiter sind es leid, ihre Leads nach Status zu organisieren? Stattdessen sollen sie nach Branche sortiert werden? Kein Problem! Ab sofort können Mitarbeiter jede beliebige Kanban-Ansicht im Handumdrehen konfigurieren. Dazu wählen sie einfach die Felder aus, auf deren Grundlage die Spalten und Zusammenfassungen erstellt werden sollen.

[Anzeigen von Datensätzen nach Datensatztyp in der Kanban-Ansicht](#)

Ab sofort müssen Sie nicht mehr nach Datensatztypen filtern, um die Kanban-Ansicht zu laden. Wechseln Sie anhand von Unterregisterkarten ganz einfach zwischen Datensatztypen.

AUSGABEN

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

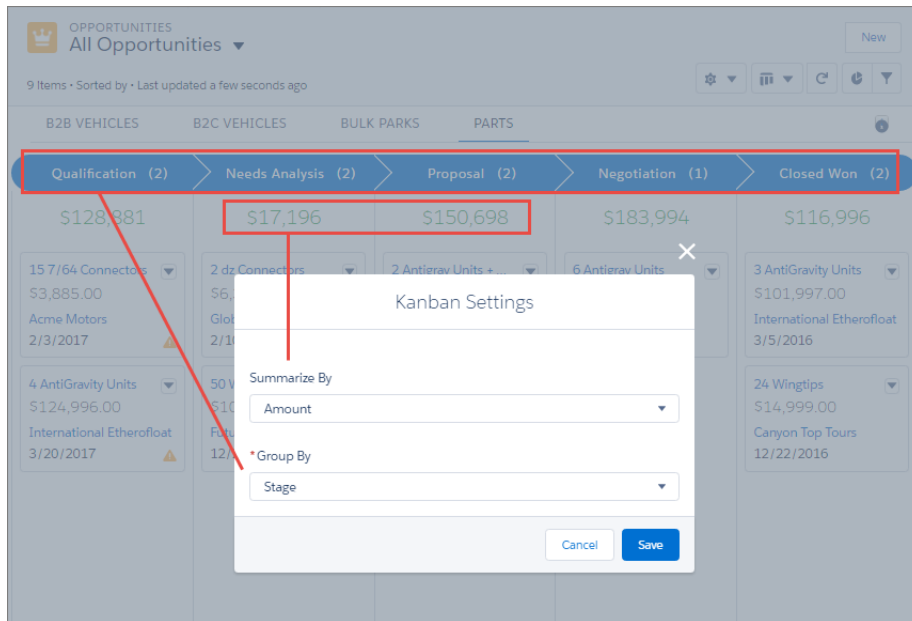
Globale Verfügbarkeit der Kanban-Ansicht

Wechseln Sie in (fast) jeder Listenansicht zur Kanban-Ansicht, um Datensätze visuell darzustellen. Wählen Sie dazu einfach **Kanban** aus dem Menü  aus.

Die Kanban-Ansicht ist für einige Objekte wie Knowledge und Aufgaben nicht verfügbar.

Ihre ganz eigene Kanban-Ansicht

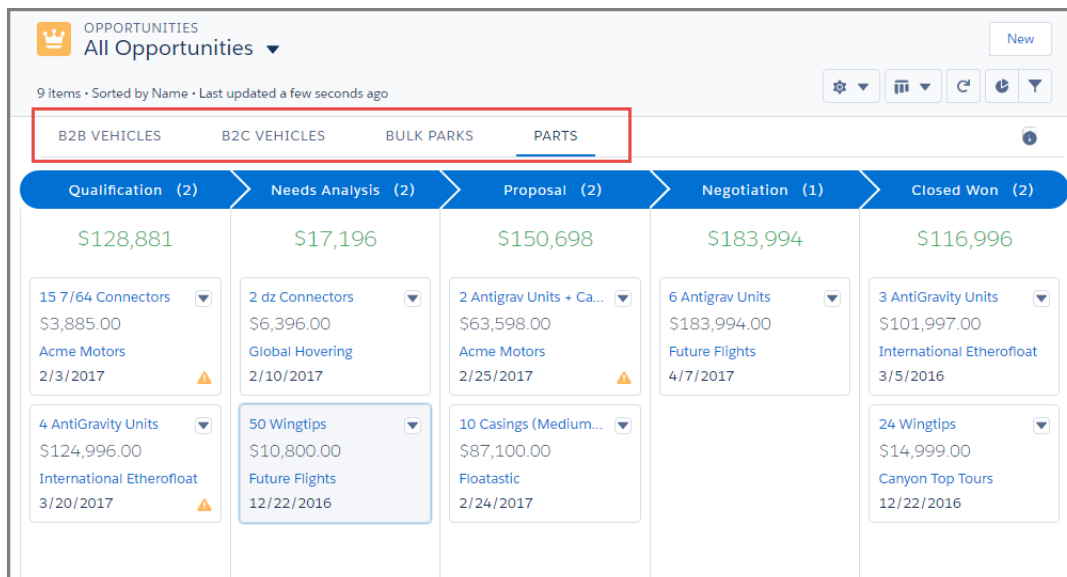
Ihre Vertriebsmitarbeiter sind es leid, ihre Leads nach Status zu organisieren? Stattdessen sollen sie nach Branche sortiert werden? Kein Problem! Ab sofort können Mitarbeiter jede beliebige Kanban-Ansicht im Handumdrehen konfigurieren. Dazu wählen sie einfach die Felder aus, auf deren Grundlage die Spalten und Zusammenfassungen erstellt werden sollen.



Klicken Sie in der Kanban-Ansicht auf **Steuerelemente für Listenansicht** und wählen Sie anschließend **Kanban-Einstellungen** aus. Wählen Sie ein numerisches Feld aus, das zusammengefasst werden soll, oder wählen Sie **Ohne** aus, um die Zusammenfassung aus der Kanban-Ansicht zu entfernen. Wählen Sie eine Auswahlliste für die Gruppierung aus, um festzulegen, wie Ihre Datensätze in Spalten organisiert werden.

Anzeigen von Datensätzen nach Datensatztyp in der Kanban-Ansicht

Ab sofort müssen Sie nicht mehr nach Datensatztypen filtern, um die Kanban-Ansicht zu laden. Wechseln Sie anhand von Unterregisterkarten ganz einfach zwischen Datensatztypen.



Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase dank künstlicher Intelligenz

Die künstliche Intelligenz hält Einzug im Vertrieb. Mit Sales Cloud Einstein optimieren Sie die Vertriebsproduktivität Ihres Teams dank cleverer Prognosen, intelligenter Empfehlungen und zeitgemäßer Automatisierungsfunktionen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

 **Anmerkung:** Einige Services und Abonnements enthalten diese Funktion gegen Aufpreis. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Sales Cloud Einstein ist Ihr ganz eigenes Datenhirn, das aus den Vertriebsaktivitäten und CRM-Daten Ihres Teams lernt. Einstein hilft Ihrem Team dabei, die besten Leads zu finden, vorhandene Geschäftschancen effizienter zu nutzen und Kunden an das Unternehmen zu binden.

Sales Cloud Einstein beinhaltet eine Vielzahl von Schlüsselfunktionen, die auf künstlicher Intelligenz basieren und mit denen Ihr Team seine Produktivität in jeder Phase des Vertriebsprozesses steigern kann.

 **Anmerkung:** Statistiken werden nur in englischer Sprache angezeigt.

AUSGABEN

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

Funktion	Funktion	Ort der Anzeige	Vorteile
Automatische Aktivitätserfassung	Fügt E-Mails und Ereignisse Ihres Teams automatisch zugehörigen Datensätzen hinzu.	Account-, Kontakt-, Lead-, Opportunity- und Personenaccount-Datensätze	Verfolgen Sie vertriebsbezogene Aktivitäten in Verbindung mit Datensätzen und generieren Sie Statistiken.
Lead-Statistiken	Bewertet Leads von 1–100 je nachdem, wie hoch die Wahrscheinlichkeit für eine Konvertierung ist.	Leaddatensätze Listenansichten	Priorisieren Sie Leads und setzen Sie den Fokus richtig.
Opportunity-Statistiken	Prognosen, intelligente Folgevorgänge und Schlüsselmomente in Verbindung mit Ihren Opportunities.	Startseite Opportunity-Datensätze Opportunity-Listenansichten Lightning für Outlook Lightning für Gmail	Nutzen Sie relevante Updates für mehr Geschäftsabschlüsse.
Account-Erkenntnisse	Erfahren Sie alles zu grundlegenden accountspezifischen Geschäftsentwicklungen.	Startseite Accountdatensätze Lightning für Outlook Lightning für Gmail	Bleiben Sie über Entwicklungen, die Ihre Kunden betreffen, auf dem Laufenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Dank automatischer Aktivitätserfassung für Einstein E-Mails und Ereignisse automatisch zu Salesforce hinzufügen](#)

Protokollierung ade! Denn die neuen Funktionen für einen intelligenteren Vertrieb sind da. Dank der automatischen Aktivitätserfassung können Einstein-Benutzer ihre E-Mails und Kalender mit Salesforce verbinden. Die E-Mails und Ereignisse werden verwandten Salesforce-Datensätzen automatisch hinzugefügt und von Einstein verwendet, um nützliche Statistiken zu generieren. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Priorisieren von Leads durch prognostizierte Leadbewertung und "Lead-Statistiken"](#)

Nutzen Sie die Vorteile der künstlichen Intelligenz, um herauszufinden, wie gut Ihre Leads in das Muster erfolgreicher Konversionen Ihres Unternehmens passen. Geben Sie Ihrem Vertriebsteam die Möglichkeit, Leads auf der Grundlage ihrer Leadbewertung zu priorisieren. Finden Sie heraus, welche Felder die einzelnen Leadbewertungen am meisten beeinflussen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Anzeigen intelligenter Prognosen und rechtzeitiger Erinnerungen zu Geschäften mit "Opportunity-Statistiken"](#)

Verhelfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern dank künstlicher Intelligenz zu mehr Geschäftsabschlüssen. Mit "Opportunity-Statistiken" erhalten Einstein-Benutzer Prognosen zur Wahrscheinlichkeit von Geschäftsabschlüssen, Erinnerungen für Folgeaktionen und Benachrichtigungen zu Schlüsselmomenten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Intelligenter Verwaltung von Geschäftsbeziehungen mit "Account-Statistiken"](#)

Dank künstlicher Intelligenz kann Ihr Vertriebsteam Kundenbeziehungen besser pflegen. Mit "Account-Statistiken" ist Ihr Team immer über entscheidende Geschäftsentwicklungen, die die Kunden betreffen, informiert. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Einrichten von Sales Cloud Einstein](#)

Verwenden Sie für die Einrichtung von Sales Cloud Einstein den internen Einstein-Setup-Assistenten als Leitfaden. Sie legen fest, wer Einstein nutzen kann, aktivieren Einstein-Funktionen und konfigurieren Seiten und Listenansichten, damit Vertriebsmitarbeiter wichtige Statistiken anzeigen können.

SIEHE AUCH:

[Salesforce Einstein](#)

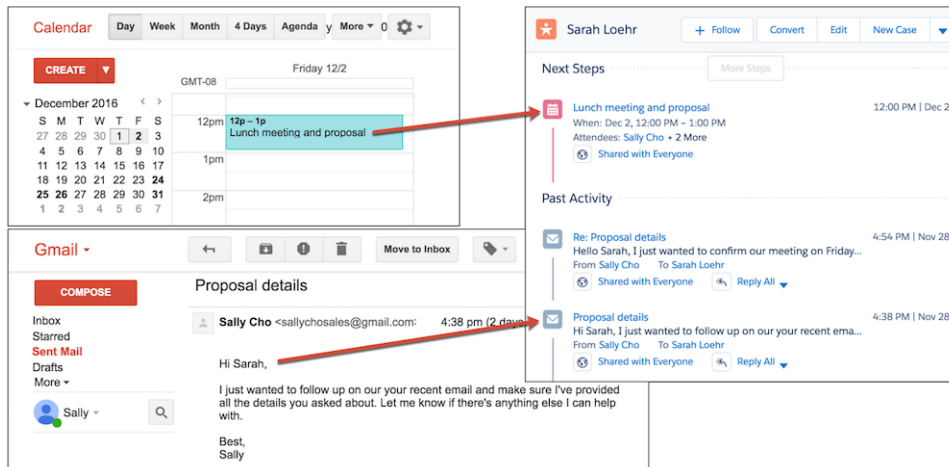
[Salesforce-Hilfe: Sales Cloud Einstein](#)(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

[Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche](#)

Dank automatischer Aktivitätserfassung für Einstein E-Mails und Ereignisse automatisch zu Salesforce hinzufügen

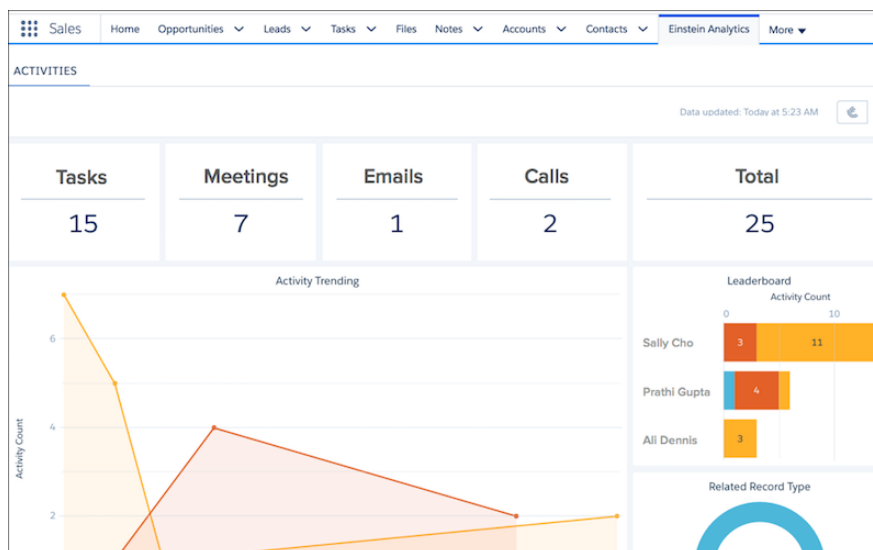
Protokollierung ade! Denn die neuen Funktionen für einen intelligenteren Vertrieb sind da. Dank der automatischen Aktivitätserfassung können Einstein-Benutzer ihre E-Mails und Kalender mit Salesforce verbinden. Die E-Mails und Ereignisse werden verwandten Salesforce-Datensätzen automatisch hinzugefügt und von Einstein verwendet, um nützliche Statistiken zu generieren. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Nach der Einrichtung von Einstein bittet Salesforce die Einstein-Benutzer, ihren Google™- oder Microsoft® Office 365®-Account mit Salesforce zu verbinden. Die E-Mails und Ereignisse werden dann in Verbindung mit den entsprechenden Accounts, Kontakten, Leads, Opportunities und Personenaccounts angezeigt. Außerdem sehen die Benutzer relevante E-Mails und Ereignisse von anderen aus ihrem Team.



Aus Datenschutzgründen kann jeder Benutzer selbst entscheiden, welche E-Mails und Ereignisse Salesforce hinzugefügt werden und wer sie sehen kann. Dazu geben die Benutzer in den persönlichen Einstellungen im Feld **Schnellsuche** den Text *Einstellungen* ein und wählen dann unter "Automatische Aktivitätserfassung" die Option **Einstellungen** aus.

Um Vertriebsaktivitäten ganz einfach nachverfolgen zu können, stellen wir Ihnen Aktivitätsberichte mit einer Übersicht über die Schlüsselaktivitäten zur Verfügung, einschließlich der Aktivitäten, die anhand der automatischen Aktivitätserfassung hinzugefügt wurden. Jede Organisation erhält fünf Berechtigungssatz-Lizenzen für Wave-Anwendungen. Wenn Sie die Berechtigungssatz-Lizenz einem Benutzer zuweisen, kann dieser die Aktivitätsberichte über die Registerkarte "Analysen" in Einstein abrufen.



Die automatische Aktivitätserfassung ist auch im Rahmen von Inbox verfügbar. Weitere Informationen finden Sie unter [Inbox: Produktivitätstools für die Verbindung von E-Mail und Kalender mit Salesforce](#).

Priorisieren von Leads durch prognostizierte Leadbewertung und "Lead-Statistiken"

Nutzen Sie die Vorteile der künstlichen Intelligenz, um herauszufinden, wie gut Ihre Leads in das Muster erfolgreicher Konversionen Ihres Unternehmens passen. Geben Sie Ihrem Vertriebsteam die Möglichkeit, Leads auf der Grundlage ihrer Leadbewertung zu priorisieren. Finden Sie heraus, welche Felder die einzelnen Leadbewertungen am meisten beeinflussen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die Funktion "Lead-Statistiken" von Einstein nutzt eine Kombination aus Data Science und maschinellem Lernen, um Leadkonvertierungsmuster in Ihrem Geschäftsbereich zu erkennen und eine Prognose hinsichtlich der zu priorisierenden Leads abzugeben. Der Aspekt des maschinellen Lernens macht "Lead-Statistiken" im Vergleich zu traditionellen regelbasierten Ansätzen zur Leadbewertung zu einer einfacheren, schnelleren und genaueren Lösung.

Die Leadbewertung erscheint in der Einstein-Komponente auf Lead-Detailseiten. Dort erfahren Vertriebsmitarbeiter auch, welche Leadfelder den größten positiven (1) oder negativen (2) Einfluss auf die Bewertung haben. Felder, die nicht in der Einstein-Komponente aufgelistet sind, haben zwar Einfluss auf die Bewertung, jedoch in geringerem Umfang als die aufgeführten Felder.

The screenshot shows the Salesforce interface for a lead named Ms. Lisa Harvey. The Einstein component displays a Lead Score of 87. Below the score, it lists the top 5 predictive factors:

- Title is Exec VP. (1)
- Company is specified. (1)
- Industry is Aerospace & Defense.
- Phone numbers are valid. (2)
- Lead Source is Other. (2)

Red boxes are drawn around the score '87' (labeled 1) and the list of factors (labeled 2).

Wenn Sie oder Ihre Benutzer Listenansichten das Feld "Ergebnis" hinzufügen, werden durch Bewegen des Mauszeigers auf die Bewertung (1) die jeweiligen Statistiken (2) angezeigt. Wenn sich Vertriebsmitarbeiter auf Leads mit höheren Bewertungen konzentrieren, ergibt sich daraus wahrscheinlich eine höhere Anzahl an Opportunities.

The screenshot shows a list of leads in a Salesforce table. The lead 'Rebecca Dittmer' has a score of 87. A tooltip is displayed over this lead, showing the Einstein Lead Score and the top 5 predictive factors:

- Title is Exec VP. (1)
- Company is specified. (1)
- Industry is Aerospace & Defense.
- Phone numbers are valid. (2)
- Lead Source is Other. (2)

Red boxes are drawn around the score '87' (labeled 1) and the list of factors (labeled 2).

Die Funktion "Lead-Statistiken" analysiert Ihre historischen Leads von Zeit zu Zeit erneut und aktualisiert die Bewertungen für Ihre aktuellen Leads entsprechend.

Die Funktion beinhaltet ein Dashboard mit Berichten zu grundlegenden Leadbewertungsmetriken für Ihre Organisation.

- Durchschnittliche Leadbewertung nach Lead-Quelle
- Konvertierungsrate nach Leadbewertung
- Leadbewertungsverteilung: Konvertierte und verlorene Opportunities

In Salesforce Classic ist das Feld "Ergebnis" in Lead-Listenansichten und -Seitenlayouts verfügbar. Zum Einrichten von "Lead-Statistiken" in Salesforce Classic geben Sie im Feld **Schnellsuche** den Text *Lead-Statistiken* ein und wählen Sie dann **Lead-Statistiken** aus.

SIEHE AUCH:

[Einrichten von Sales Cloud Einstein](#)

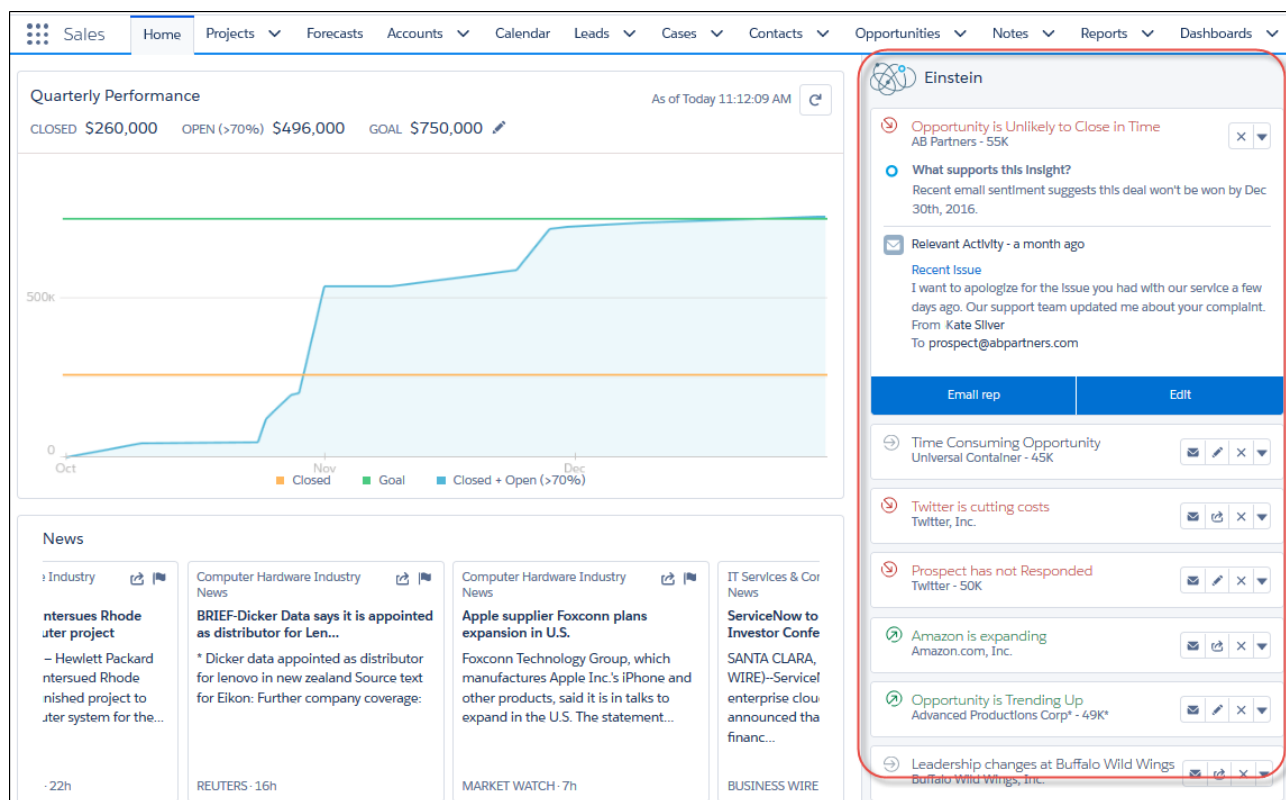
[Salesforce Einstein](#)

[Leads](#)

Anzeigen intelligenter Prognosen und rechtzeitiger Erinnerungen zu Geschäften mit "Opportunity-Statistiken"

Verhelfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern dank künstlicher Intelligenz zu mehr Geschäftsabschlüssen. Mit "Opportunity-Statistiken" erhalten Einstein-Benutzer Prognosen zur Wahrscheinlichkeit von Geschäftsabschlüssen, Erinnerungen für Folgeaktionen und Benachrichtigungen zu Schlüsselmomenten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

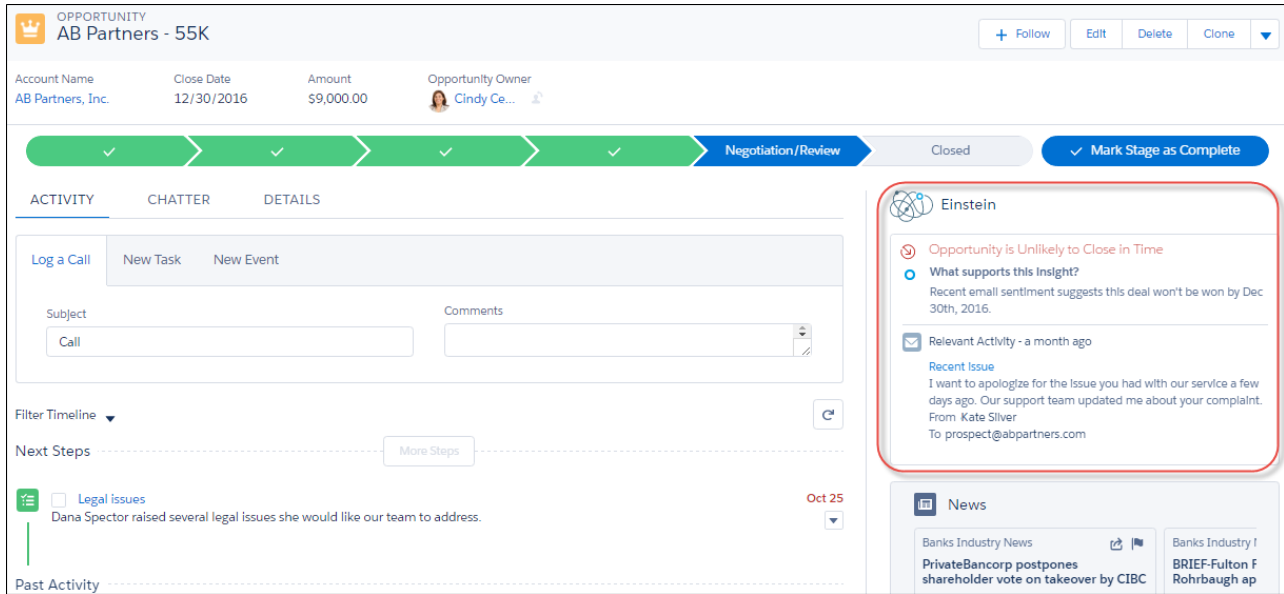
 **Anmerkung:** Bis auf Weiteres sind account- und opportunitybezogene Statistiken nur in englischer Sprache verfügbar.



"Opportunity-Statistiken" bietet perfekt getimte Benachrichtigungen zu unterschiedlichen Opportunities auf der Startseite, in Opportunity-Datensätzen sowie in Listenansichten. Vertriebsmitarbeiter finden sämtliche Informationen zu ihren Geschäften auf der Startseite. Dort sind auch relevante Aktionen in Bezug auf unterschiedliche Opportunities aufgelistet, darunter die Möglichkeit, den Schlusstermin für eine Opportunity zu ändern oder eine E-Mail an einen Kontakt zu senden, der eine Anfrage noch nicht beantwortet hat.

 **Anmerkung:** Um die E-Mail-Aktion für Statistiken zu sehen, müssen Sie eine globale E-Mail-Schnellaktion erstellen. Weitere Informationen finden Sie unter [Globale Verwendung der Aktion zum Senden von E-Mails](#).

In einem Opportunity-Datensatz können Mitarbeiter sämtliche Statistiken zu einer Opportunity einsehen.



OPPORTUNITY
AB Partners - 55K

Account Name: AB Partners, Inc. | Close Date: 12/30/2016 | Amount: \$9,000.00 | Opportunity Owner: Cindy Ce...

Stages: ✓ ✓ ✓ ✓ **Negotiation/Review** Closed ✓ Mark Stage as Complete

ACTIVITY | CHATTER | DETAILS

Log a Call | New Task | New Event

Subject: Call | Comments:

Filter Timeline | Next Steps | More Steps

☐ Legal issues
Dana Spector raised several legal issues she would like our team to address.

Einstein

Opportunity is Unlikely to Close in Time

What supports this insight?
Recent email sentiment suggests this deal won't be won by Dec 30th, 2016.

Relevant Activity - a month ago

Recent Issue
I want to apologize for the issue you had with our service a few days ago. Our support team updated me about your complaint.
From: Kate Silver
To: prospect@abpartners.com

News

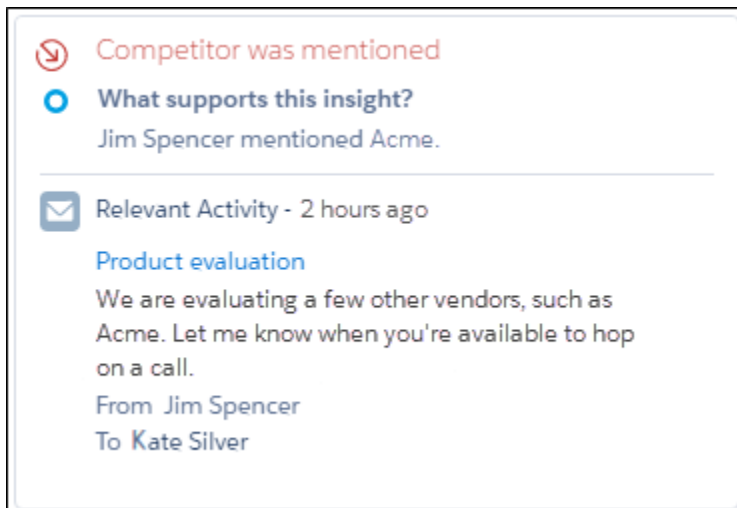
Banks Industry News
PrivateBancorp postpones shareholder vote on takeover by CIBC

Banks Industry I
BRIEF-Fulton F Rohrbaugh ap

Sie können auch die Listenansichten anpassen, um dort entsprechende Informationen zu erhalten.

"Opportunity-Statistiken" ist in Lightning für Outlook und Lightning für Gmail verfügbar.

Jede Statistik enthält Informationen zum Grund der Anzeige und ist mit relevanten Metriken verknüpft.



Competitor was mentioned

What supports this insight?
Jim Spencer mentioned Acme.

Relevant Activity - 2 hours ago

Product evaluation
We are evaluating a few other vendors, such as Acme. Let me know when you're available to hop on a call.
From: Jim Spencer
To: Kate Silver

Es sind drei unterschiedliche Arten von Statistiken verfügbar.

- Geschäftsprognosen: Erhalten Sie Prognosen auf Grundlage der aktuellen Aktivität und vorhandenen Opportunity-Daten, zum Beispiel im Hinblick auf die Wahrscheinlichkeit für einen Abschluss oder die Einhaltung des Zeitplans.

- Erinnerungen für Folgeaktionen: Erhalten Sie Erinnerungen, wenn ein Kontakt längere Zeit nicht geantwortet hat oder wenn über einen beträchtlichen Zeitraum hinweg keine Kommunikation im Hinblick auf eine wichtige Opportunity stattgefunden hat.
- Schlüsselmomente: Lassen Sie sich im Falle von Schlüsselmomenten benachrichtigen, etwa wenn ein Kontakt einen Mitbewerber erwähnt hat oder das Unternehmen verlässt.

Die Informationen sind von Einstein-Benutzern mit entsprechendem Datensatz- und Aktivitätszugriff einsehbar, darunter:

- Opportunity-Inhaber
- Opportunity-Teammitglieder
- Direkte Vorgesetzte von Opportunity-Inhabern und -Teammitgliedern

Darüber hinaus können alle Einstein-Benutzer, die zum Aufrufen einer Opportunity berechtigt sind, die zugehörigen Informationen auf der Detailseite des Datensatzes sehen.

 **Tipp:** Viele opportunitybezogene Statistiken leiten sich aus den Aktivitäten Ihrer Mitarbeiter ab, etwa aus E-Mails und Ereignissen. Falls eine Statistik aus einer privaten E-Mail stammt, ist die Statistik zwar öffentlich, der E-Mail-Inhalt wird jedoch nicht angezeigt. Der Inhaber der Aktivität legt die Datenschutzeinstellungen fest. Um "Opportunity-Statistiken" optimal nutzen zu können, halten Sie Ihre Mitarbeiter dazu an, die Option **Freigabeeinstellungen für alle E-Mails und Ereignisse** auf "Jeder" festzulegen.

SIEHE AUCH:

[Einrichten von Sales Cloud Einstein](#)

[Salesforce Einstein](#)

[Opportunities](#)

[Lightning für Outlook](#)

[Lightning für Gmail](#)

Intelligenterer Verwaltung von Geschäftsbeziehungen mit "Account-Statistiken"

Dank künstlicher Intelligenz kann Ihr Vertriebsteam Kundenbeziehungen besser pflegen. Mit "Account-Statistiken" ist Ihr Team immer über entscheidende Geschäftsentwicklungen, die die Kunden betreffen, informiert. Dieser Funktion ist neu in Lightning Experience.

 **Anmerkung:** Bis auf Weiteres sind account- und opportunitybezogene Statistiken nur in englischer Sprache verfügbar.

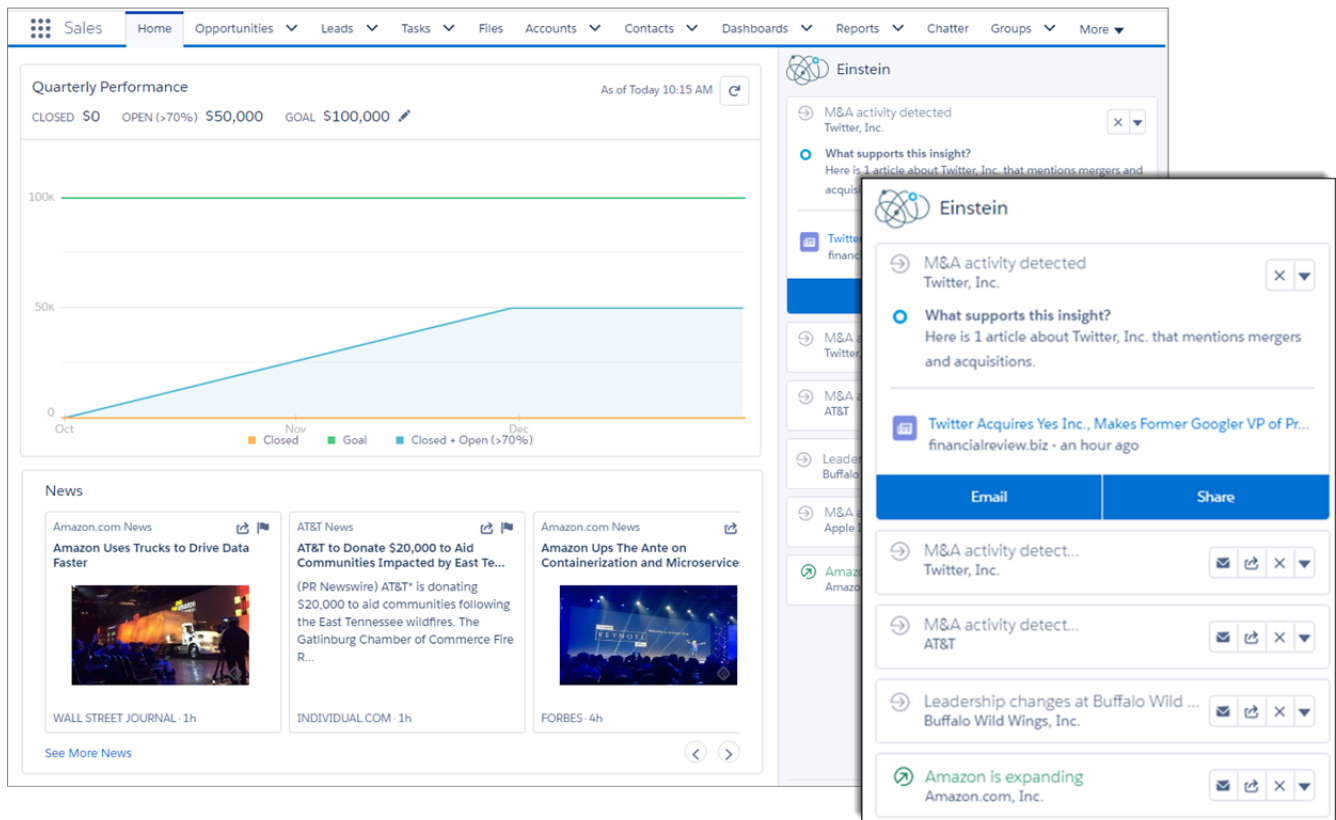
Das Wissen über die Entwicklungen in den Unternehmen der Kunden verschafft Ihrem Vertriebsteam den entscheidenden Vorteil, wenn es um die Frage geht, ob Kunden für Verkaufsavancen empfänglich sind. Expandiert das Unternehmen? Gibt es einen Führungswechsel? Steht die Übernahme von Mitbewerbern bevor? "Account-Statistiken" bietet Nachrichtenartikel aus seriösen Quellen, die Ihrem Team einen umfassenden Überblick verschaffen.

Die Statistiken werden in der Einstein-Komponente von Accountdatensätzen sowie auf der Startseite angezeigt.

The screenshot displays the Salesforce Einstein interface for the account 'Amazon.com, Inc.'. The interface is divided into several sections:

- Header:** 'Amazon.com, Inc.' with the Einstein logo.
- Navigation:** 'RELATED' and 'DETAILS' tabs.
- Insights:** A list of insights including 'M&A activity detected', 'What supports this insight?' (with a link to an article about mergers and acquisitions), 'You Can Now Earn Bonus JetBlue Points For Amazon Purchases' (from boardingarea.com, 5 hours ago), and 'Amazon is expanding'.
- News:** A section titled 'News' featuring three articles: 'Hewlett Packard Enterprise Goes After Amazon Public Cloud In ...' (FORBES, 5h), 'TheStreet' (@TheStreet) tweet about Amazon's stock, and 'Amazon Uses Trucks to Drive Da Faster' (WALL STREET JOURNAL, 22h).
- Next Steps:** A section titled 'Next Steps' with a 'More Steps' button. It includes a task 'review proposals' (Name: Marc Zuckerberg, Dec 13) and a 'Sales call' (Start: 12/29/2016 12:00 PM, End: 12/29/2016 1:00 PM, Dec 29).
- Past Activity:** A section titled 'Past Activity' stating 'No past activity. Past meetings and tasks marked as done show up here.'

Bei Accountdatensätzen entscheiden die Schlüsselfelder des Accounts (einschließlich `Accountname` und `Website`) darüber, welche Informationen zurückgegeben werden. Für jeden Datensatz werden bis zu drei Statistiken mit jeweils bis zu dreien der relevantesten Artikel angezeigt. Alle Einstein-Benutzer mit Zugriff auf den Datensatz können die Statistiken sehen.



Auf der Startseite erhalten Einstein-Benutzer Informationen auf der Grundlage der Accounts, deren Inhaber sie sind, sowie zu Accounts aus ihrem Accountteam. Auch die Manager der Benutzer haben Zugriff darauf. Für jede Statistik werden bis zu drei der relevantesten Artikel angezeigt. Benutzer können die Informationen per E-Mail an andere senden oder über Chatter für Benutzer und Gruppen freigeben.

"Account-Statistiken" sind in Lightning für Outlook und Lightning für Gmail verfügbar.

SIEHE AUCH:

[Einrichten von Sales Cloud Einstein](#)

[Salesforce Einstein](#)

[Accounts](#)

[Lightning für Outlook](#)

[Lightning für Gmail](#)

Einrichten von Sales Cloud Einstein

Verwenden Sie für die Einrichtung von Sales Cloud Einstein den internen Einstein-Setup-Assistenten als Leitfaden. Sie legen fest, wer Einstein nutzen kann, aktivieren Einstein-Funktionen und konfigurieren Seiten und Listenansichten, damit Vertriebsmitarbeiter wichtige Statistiken anzeigen können.



Anmerkung:

- Zur Verwendung von Sales Cloud Einstein muss Ihre Organisation das öffentliche Freigabemodell für Leads und Kontakte verwenden.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Einrichten von Sales Cloud Einstein:

- "Anwendung anpassen" und "Alle Daten modifizieren"

- Beim Kauf von Sales Cloud Einstein installiert Salesforce zwei Pakete in Ihrer Organisation: SalesforceIQ Cloud und Sales Insights. Jedes Paket fügt einen zugehörigen Integrationsbenutzer samt Profil hinzu. Damit kann Salesforce Ihre Organisation mit Statistiken versorgen. Eine Aktualisierung dieser Einheiten kann die Fähigkeit Ihrer Organisation zum Erhalt von Statistiken beeinträchtigen.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Setup-Assistent* ein und wählen Sie dann unter Sales Cloud Einstein die Option **Setup-Assistent** aus.
2. Legen Sie fest, wer Einstein nutzen darf.
 - a. Erstellen Sie einen Berechtigungssatz.
 - b. Wählen Sie auf der Dropdown-Liste "Lizenz" **Sales Cloud Einstein** aus.

Permission Set
Create

Save Cancel

Enter permission set information ! = Required Information

Label Einstein

API Name Einstein

Description

Select the type of users who will use this permission set

Who will use this permission set?

-Choose "None" if you plan to assign this permission set to multiple users with different user and permission set licenses.
 -Choose a specific user license if you want users with only one license type to use this permission set.
 -Choose a specific permission set license if you want this permission set license auto-assigned with the permission set.

Not sure which permission set license to select? Click here for help.

License Sales Cloud Einstein

Save Cancel

- c. Klicken Sie auf **Speichern**.
- d. Klicken Sie auf **Anwendungsberechtigungen**.
- e. Aktivieren Sie die Anwendungsberechtigungen für Einstein-Funktionen.

Permission Set
Einstein

Find Settings... Clone Delete Edit Properties Manage Assignments

Permission Set Overview > App Permissions

App Permissions Edit

▼ Sales

Permission Name	Enabled	Description
Use Account Insights	☐	Stay informed about key business developments that affect your customers.
Use Automated Activity Capture	☐	Connect Google and Microsoft accounts to Salesforce and capture activities from those accounts.
Use Lead Insights	☐	See lead scores showing how well your leads match your company's conversion patterns and which lead attributes affect each score most.
Use Opportunity Insights	☐	See predictions about your deals, reminders to follow up, and updates when key comments occur.

- f. Weisen Sie Benutzern den Berechtigungssatz zu.
3. Aktivieren Sie die gewünschten Einstein-Funktionen über den Einstein-Setup-Assistenten.
 Bei Aktivierung der automatischen Aktivitätserfassung bittet Salesforce die Einstein-Benutzer, ihren Google™ - oder Microsoft® Office 365®-Account mit Salesforce zu verbinden. Es dauert bis zu 24 Stunden, bis die E-Mails und Ereignisse Salesforce hinzugefügt wurden.

4. Fügen Sie über den Lightning-Anwendungsgenerator die Einstein-Komponente der Startseite sowie den Lightning-Seiten für Accounts, Leads und Opportunities hinzu. Einstein-Benutzern werden Statistiken in der Einstein-Komponente angezeigt. Es dauert bis zu 24 Stunden, bis Statistiken verfügbar sind.
5. Sobald dies der Fall ist, fügen Sie das Feld **Ergebnis** öffentlichen Lead-Listenansichten hinzu. Salesforce fügt es ihrer standardmäßigen Listenansicht automatisch hinzu.

**Tipp:**

- Um "Opportunity-Statistiken" optimal nutzen zu können, bitten Sie Ihre Mitarbeiter, die Option **Freigabeeinstellungen für alle E-Mails und Ereignisse auf Jeder** festzulegen.
- Um "Lead-Statistiken" optimal nutzen zu können, bitten Sie Ihre Mitarbeiter, das Feld **Ergebnis** ihren Listenansichten hinzuzufügen.

SIEHE AUCH:

[Salesforce Einstein](#)

Inbox: Produktivitätstools für die Verbindung von E-Mail und Kalender mit Salesforce

Geben Sie Ihrem Vertriebsteam die Möglichkeit, ihre E-Mails und Kalender in Salesforce zu integrieren. Die entsprechenden Funktionen protokollieren E-Mails und Ereignisse automatisch und steigern so die Produktivität bei jeder E-Mail. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.



Anmerkung: Einige Services und Abonnements enthalten diese Funktion gegen Aufpreis. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Dank automatischer Aktivitätserfassung für Inbox E-Mails und Ereignisse automatisch zu Salesforce hinzufügen](#)

Protokollierung ade! Denn die neuen Funktionen für einen intelligenteren Vertrieb sind da. Dank der automatischen Aktivitätserfassung können Inbox-Benutzer ihre E-Mails und Kalender mit Salesforce verbinden. Die E-Mails und Ereignisse werden verwandten Salesforce-Datensätzen dann automatisch hinzugefügt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Steigerung der E-Mail-Produktivität mit den Inbox-Clients](#)

Helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern dabei, intelligenter zu verkaufen, ohne ihren Posteingang verlassen zu müssen. Mit den Inbox-Clients erhalten sie zu jeder E-Mail relevante Salesforce-Daten. Außerdem können sie Besprechungen schneller planen und erhalten intelligente Erinnerungen an Folgeaktionen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Einrichten von Inbox](#)

Verwenden Sie für die Installation von Inbox den internen Inbox-Setup-Assistenten als Leitfaden. Sie installieren die Administratorschnittstelle für Inbox, wählen aus, wer Inbox verwenden darf, und aktivieren die automatische Aktivitätserfassung.

[Installieren der Inbox-Clients](#)

Nach der Einrichtung von Inbox können Inbox-Benutzer die Inbox-Clients installieren.

SIEHE AUCH:

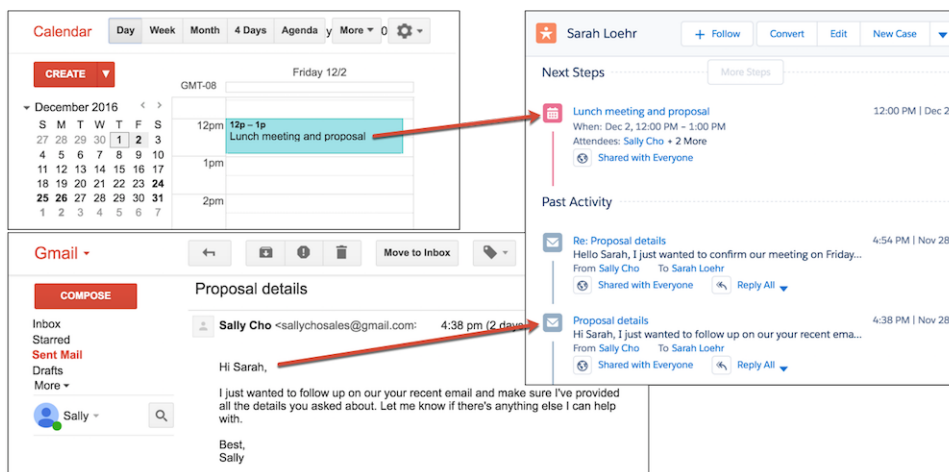
[Salesforce-Hilfe: Inbox \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

[Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche](#)

Dank automatischer Aktivitätserfassung für Inbox E-Mails und Ereignisse automatisch zu Salesforce hinzufügen

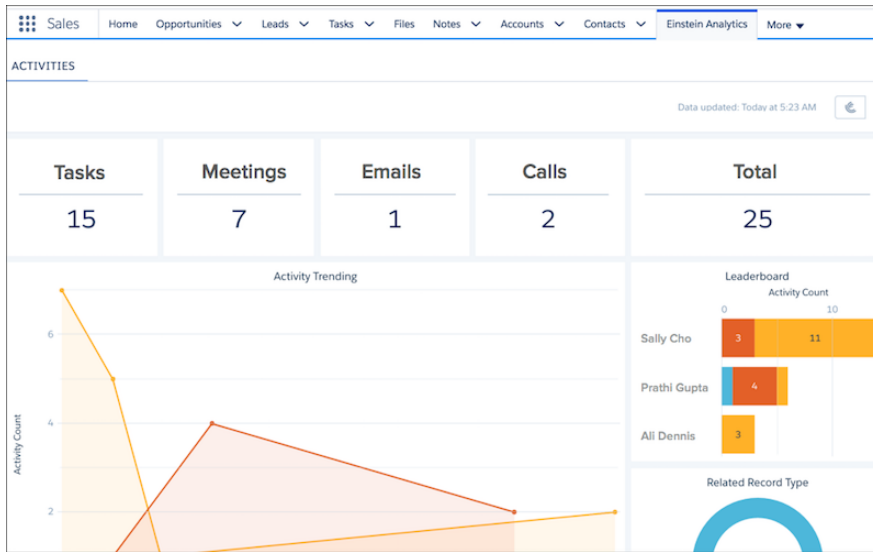
Protokollierung ade! Denn die neuen Funktionen für einen intelligenteren Vertrieb sind da. Dank der automatischen Aktivitätserfassung können Inbox-Benutzer ihre E-Mails und Kalender mit Salesforce verbinden. Die E-Mails und Ereignisse werden verwandten Salesforce-Datensätzen dann automatisch hinzugefügt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Nach der Einrichtung von Inbox bittet Salesforce die Inbox-Benutzer, ihren Google™- oder Microsoft® Office 365®-Account mit Salesforce zu verbinden. Die E-Mails und Ereignisse werden dann in Verbindung mit den entsprechenden Accounts, Kontakten, Leads, Opportunities und Personenaccounts angezeigt. Außerdem sehen die Benutzer relevante E-Mails und Ereignisse von anderen aus ihrem Team.



Aus Datenschutzgründen kann jeder Benutzer selbst entscheiden, welche E-Mails und Ereignisse Salesforce hinzugefügt werden und wer sie sehen kann. Dazu geben die Benutzer in den persönlichen Einstellungen im Feld **Schnellsuche** den Text *Einstellungen* ein und wählen dann unter "Automatische Aktivitätserfassung" die Option **Einstellungen** aus.

Um Vertriebsaktivitäten ganz einfach nachverfolgen zu können, stellen wir Ihnen Aktivitätsberichte mit einer Übersicht über die Schlüsselaktivitäten zur Verfügung, einschließlich der Aktivitäten, die anhand der automatischen Aktivitätserfassung hinzugefügt wurden. Jede Organisation erhält fünf Berechtigungssatz-Lizenzen für Wave-Anwendungen. Wenn Sie die Berechtigungssatz-Lizenz einem Benutzer zuweisen, kann dieser die Aktivitätsberichte über die Registerkarte "Analysen" in Einstein abrufen.



Die automatische Aktivitätserfassung ist auch im Rahmen von Sales Cloud Einstein verfügbar. Weitere Informationen finden Sie unter [Sales Cloud Einstein: Ein intelligenterer Vertriebsprozess in jeder Phase dank künstlicher Intelligenz](#).

SIEHE AUCH:

[Einrichten von Inbox](#)

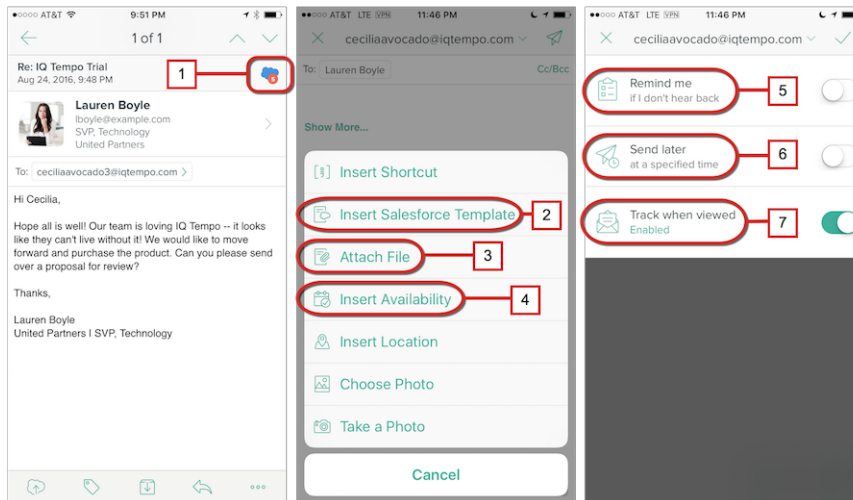
Steigerung der E-Mail-Produktivität mit den Inbox-Clients

Helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern dabei, intelligenter zu verkaufen, ohne ihren Posteingang verlassen zu müssen. Mit den Inbox-Clients erhalten sie zu jeder E-Mail relevante Salesforce-Daten. Außerdem können sie Besprechungen schneller planen und erhalten intelligente Erinnerungen an Folgeaktionen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Nach der Einrichtung von Inbox können Inbox-Benutzer ausgewählte oder alle Inbox-Clients installieren. Während der Installation können Benutzer ihre E-Mail-Anwendungen und Kalender mit Salesforce verbinden.

Mit den Inbox-Clients haben Benutzer folgende Möglichkeiten:

- Aufrufen, Erstellen und Verwalten relevanter Salesforce-Leads, -Kontakte, -Opportunities und -Aufgaben in jeder E-Mail (1)
- Verwenden von Vorlagen (2) und schnellen Anhängen (3), um potenziellen Kunden effizient zu antworten
- Schnellere Planung von Besprechungen durch Hinzufügen von Informationen zur Verfügbarkeit (4) zu E-Mails und Möglichkeit für Kunden, den passenden Termin mit nur einem Klick auszuwählen
- Erhalt von Erinnerungen an Folgeaktionen (5)
- Verwenden der Option zum späteren Versenden (6), um genau festzulegen, wann Kunden eine Nachricht erhalten
- Erhalt einer Benachrichtigung, sobald jemand eine Nachricht öffnet (7)
- Manuelle E-Mail-Protokollierung in Salesforce (falls die automatische Aktivitätserfassung für die Organisation nicht aktiviert ist)
- Festlegen, wer E-Mails sehen kann, die Salesforce per automatische Aktivitätserfassung hinzugefügt wurden



Zur Unterstützung gängiger Google™- und Microsoft®-E-Mail-Plattformen für Desktops und mobile Geräte bieten wir mehrere Inbox-Clients an.

Inbox-Client	Unterstützte E-Mail-Accounts
Gmail™-Erweiterung für Chrome™	Gmail
Add-In für Outlook® (Kompatibel mit Outlook-Webanwendungen und Outlook 2013 und höher)	Microsoft Office 365 Microsoft Exchange 2013 und höher
Eigenständige mobile E-Mail-Anwendung für iOS™-Geräte	Gmail Microsoft Office 365® Microsoft Exchange 2010 und höher
Eigenständige mobile E-Mail-Anwendung für Android™-Geräte	Gmail Microsoft Office 365 Microsoft Exchange 2010 und höher

SIEHE AUCH:

[Einrichten von Inbox](#)

Einrichten von Inbox

Verwenden Sie für die Installation von Inbox den internen Inbox-Setup-Assistenten als Leitfaden. Sie installieren die Administratorschnittstelle für Inbox, wählen aus, wer Inbox verwenden darf, und aktivieren die automatische Aktivitätserfassung.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Setup-Assistent* ein und wählen Sie dann unter "Inbox" die Option **Setup-Assistent** aus.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Einrichten von Inbox:

- "Anwendung anpassen" und "Alle Daten modifizieren"

2. Installieren Sie die [Administratorschnittstelle für Inbox aus AppExchange](#). Achten Sie bei der Installation darauf, dass Sie **Für alle Benutzer installieren** auswählen.
3. Legen Sie fest, wer Inbox nutzen kann.
 - a. Erstellen Sie einen Berechtigungssatz.
 - b. Wählen Sie auf der Dropdown-Liste "Lizenz" die Option **Inbox** aus.

Permission Set
Create

Save Cancel

Enter permission set information ⓘ = Required Information

Label

API Name

Description

Select the type of users who will use this permission set

Who will use this permission set?

-Choose "None" if you plan to assign this permission set to multiple users with different user and permission set licenses.
 -Choose a specific user license if you want users with only one license type to use this permission set.
 -Choose a specific permission set license if you want this permission set license auto-assigned with the permission set.

Not sure? [View permission set licenses for this permission set](#)

License

Save Cancel

- c. Klicken Sie auf **Speichern**.
- d. Klicken Sie auf **Anwendungsberechtigungen**.
- e. Aktivieren Sie die Anwendungsberechtigungen für Inbox-Funktionen.

Permission Set
Inbox

Find Settings... Clone Delete Edit Properties Manage Assignments

Permission Set Overview > App Permissions

App Permissions Edit

▼ Sales

Permission Name	Enabled	Description
Use Automated Activity Capture	☐	Connect Google and Microsoft accounts to Salesforce and capture activities from those accounts.
Use Inbox	☒	Use all Inbox features.

- f. Weisen Sie Vertriebsmitarbeitern den Berechtigungssatz zu.
4. Aktivieren Sie die automatische Aktivitätserfassung im Inbox-Setup-Assistenten. Salesforce bittet die Inbox-Benutzer, ihren Google™- oder Microsoft® Office 365®-Account mit Salesforce zu verbinden. Es dauert bis zu 24 Stunden, bis die E-Mails und Ereignisse Salesforce hinzugefügt wurden.
5. Bitten Sie die Vertriebsmitarbeiter, die Inbox-Clients zu installieren.

SIEHE AUCH:

[Inbox: Produktivitätstools für die Verbindung von E-Mail und Kalender mit Salesforce](#)

Installieren der Inbox-Clients

Nach der Einrichtung von Inbox können Inbox-Benutzer die Inbox-Clients installieren.

1. Laden Sie den Inbox-Client für Ihre Plattform herunter und installieren sie ihn.
 - [iOS™-Anwendung](#)
 - [Android™-Anwendung](#)
 - [Chrome™-Erweiterung](#)
 - [Add-In für Outlook®](#)
2. Melden Sie sich bei Salesforce an, wenn Sie während der Installation dazu aufgefordert werden.

Google-Integration: Erweiterter Zugriff auf Salesforce direkt über Gmail™ und Google Kalender™ (Beta)

Nutzen Ihre Vertriebsmitarbeiter Google-Anwendungen wie Gmail und Google Kalender und suchen nach einer Möglichkeit, ganz einfach auf Vertriebsdaten aus E-Mails, Kontakten und Ereignissen in Salesforce zuzugreifen? Das ist jetzt möglich: Mit Lightning für Gmail (Beta) können Mitarbeiter relevante Salesforce-Datensätze aus ihren Gmail-Posteingängen einsehen und E-Mails mit Salesforce-Datensätzen verknüpfen. Lightning Sync für Google (Beta) bietet noch weitere Funktionen. Damit können Mitarbeiter Kontakte aus Gmail mit Salesforce synchronisieren. Außerdem werden Details zu Besprechungsteilnehmern aus Google Kalender automatisch mit Salesforce synchronisiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Lightning für Gmail: Salesforce und Gmail™-Integration für eine bessere Abwicklung von Geschäften \(Beta\)](#)

Wenn Ihr Unternehmen Gmail™ verwendet, ist Lightning für Gmail genau das Richtige für Sie. Mit unserer neuesten E-Mail-Integrationsfunktion können Vertriebsmitarbeiter direkt in Gmail mit Salesforce-Datensätzen arbeiten. Diese Funktion kann über Lightning Experience und Salesforce Classic verwaltet werden.

[Lightning Sync für Google \(Beta\): Mehr Synchronisierungsfunktionen und mehr Details zu Google-Ereignissen in Salesforce](#)

Ab sofort können Sie die Kontakte Ihrer Vertriebsmitarbeiter ganz einfach mit Gmail™ synchronisieren. Außerdem können Ihre Mitarbeiter die Teilnehmer von Google Kalender™-Besprechungen direkt in Salesforce einsehen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Lightning für Gmail: Salesforce und Gmail™-Integration für eine bessere Abwicklung von Geschäften (Beta)

Wenn Ihr Unternehmen Gmail™ verwendet, ist Lightning für Gmail genau das Richtige für Sie. Mit unserer neuesten E-Mail-Integrationsfunktion können Vertriebsmitarbeiter direkt in Gmail mit Salesforce-Datensätzen arbeiten. Diese Funktion kann über Lightning Experience und Salesforce Classic verwaltet werden.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

 **Anmerkung:** Diese Version enthält eine Beta-Version von Lightning für Gmail, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Funktion "Lightning für Gmail" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für diese Funktion über [IdeaExchange](#) einbringen.

Nach der Aktivierung können Gmail-Benutzer die Beta-Version von Lightning für Gmail aus dem Chrome Web Store herunterladen. In Gmail können sich die Mitarbeiter dann mit ihren Salesforce-Anmeldeinformationen bei Lightning für Gmail anmelden. So können sie relevante Salesforce-Datensätze gleich suchen, anzeigen und bearbeiten – ohne Gmail verlassen zu müssen!

In dieser Version bieten wir Unterstützung für Kunden mit Sales Cloud-, Service Cloud- oder Force.com-Lizenzen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Mehr Möglichkeiten in Lightning für Gmail](#)

Geben Sie Ihren Vertriebsteams Zugriff auf Salesforce-Inhalte – direkt in ihrer jeweiligen Arbeitsumgebung. So sorgen Sie dafür, dass die Vertriebs-Pipeline effizient verwaltet werden kann und mehr Geschäfte zum Abschluss gebracht werden können, ohne zwischen Salesforce und Gmail wechseln zu müssen.

[Einstein und Lightning für Gmail: Alles, was Sie wissen müssen](#)

Geben Sie Ihren Vertriebsteams mit Einstein Daten an die Hand, die ihnen bei der Entscheidungsfindung helfen. Wenn Sie Einstein bereits eingerichtet haben, können Ihre Vertriebsmitarbeiter anhand von Account- und Opportunity-Statistiken ihre Aufgaben priorisieren, während sie ihre E-Mails abarbeiten.

[Gesteigerte Produktivität mit "Erweiterte E-Mail"](#)

Sie möchten dafür sorgen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter im Hinblick auf Ihre E-Mails und wichtige Geschäfte auf dem Laufenden bleiben? Dann aktivieren Sie "Erweiterte E-Mail" in Lightning für Gmail für Ihre Mitarbeiter, damit sie E-Mails schnell und einfach relevanten Salesforce-Datensätzen zuordnen können.

[Gestalten von Lightning für Gmail im eigenen Stil](#)

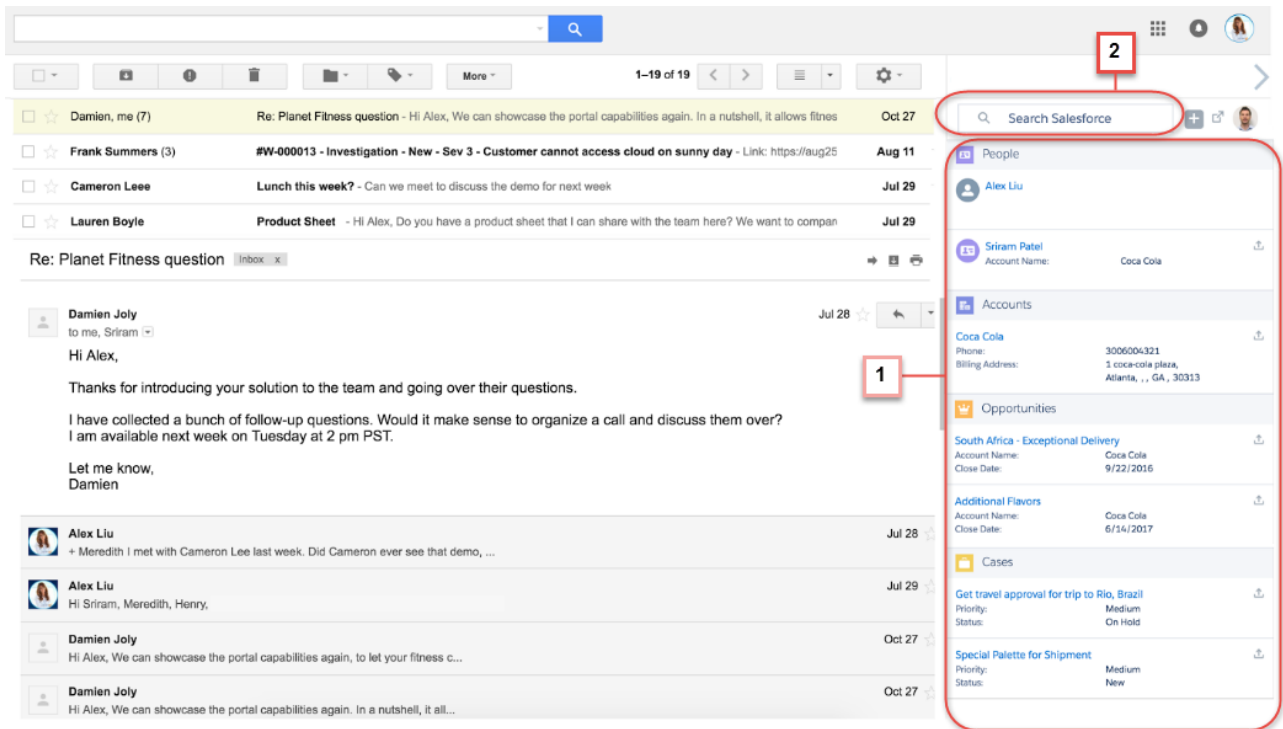
Möchten Ihre Vertriebsteams abgesehen von Accounts, Kontakten, Opportunities, Leads oder Kundenvorgängen auch andere relevante Datensätze schnell finden? Verlangen sie nach Funktionen, die von Ihrem Unternehmen angepasst wurden? Gestalten Sie Lightning für Gmail für Vertriebsmitarbeiter relevanter, indem Sie die Arten von Salesforce-Datensätzen auswählen, die den Vertriebsmitarbeitern in Gmail angezeigt werden und zur Bearbeitung zur Verfügung stehen.

Mehr Möglichkeiten in Lightning für Gmail

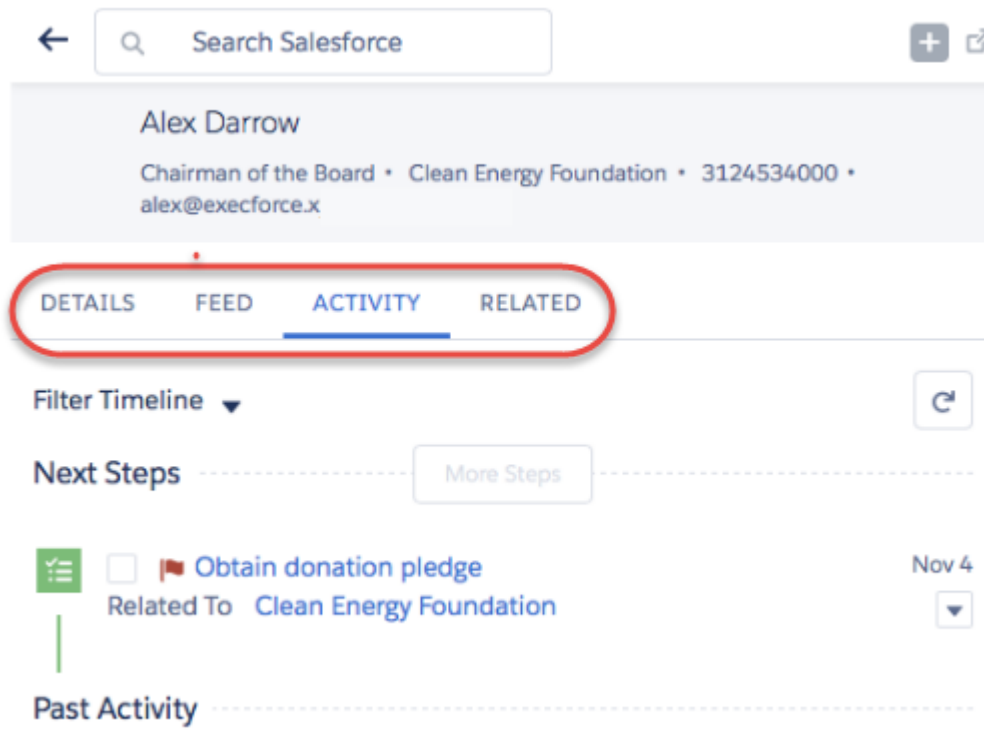
Geben Sie Ihren Vertriebsteams Zugriff auf Salesforce-Inhalte – direkt in ihrer jeweiligen Arbeitsumgebung. So sorgen Sie dafür, dass die Vertriebs-Pipeline effizient verwaltet werden kann und mehr Geschäfte zum Abschluss gebracht werden können, ohne zwischen Salesforce und Gmail wechseln zu müssen.

Lightning für Gmail bietet den Mitgliedern Ihres Vertriebsteams folgende Möglichkeiten:

- Anzeigen von Salesforce-Kontakten, -Leads, -Accounts, -Opportunities und -Kundenvorgängen, die für die erhaltenen oder gesendeten Gmail-Nachrichten relevant sind (1).
- Suche nach benutzerdefinierten Objektdatensätzen und Erstellen eines Salesforce-Datensatzes anhand von verfügbaren Aktionen (2). Und mit der Funktion zur Inline-Bearbeitung können Datensätze auch direkt in Gmail bearbeitet werden.



- Per Drilldown erhalten Sie weitere Details zu einem Salesforce-Datensatz direkt in Lightning für Gmail. Neben der Datensatz-Detailseite können die Mitarbeiter den Chatter-Feed, die Aktivitätszeitachse sowie Themenlisten



einsehen.

- Zeigen Sie Salesforce-Datensätze an und verknüpfen Sie sie mit Google Kalender-Ereignissen und E-Mails.

Einstein und Lightning für Gmail: Alles, was Sie wissen müssen

Geben Sie Ihren Vertriebsteams mit Einstein Daten an die Hand, die ihnen bei der Entscheidungsfindung helfen. Wenn Sie Einstein bereits eingerichtet haben, können Ihre Vertriebsmitarbeiter anhand von Account- und Opportunity-Statistiken ihre Aufgaben priorisieren, während sie ihre E-Mails abarbeiten.

SIEHE AUCH:

[Sales Cloud Einstein](#)

Gesteigerte Produktivität mit "Erweiterte E-Mail"

Sie möchten dafür sorgen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter im Hinblick auf Ihre E-Mails und wichtige Geschäfte auf dem Laufenden bleiben? Dann aktivieren Sie "Erweiterte E-Mail" in Lightning für Gmail für Ihre Mitarbeiter, damit sie E-Mails schnell und einfach relevanten Salesforce-Datensätzen zuordnen können.

Mit der Funktion "Erweiterte E-Mail" werden beim Verknüpfen von E-Mails mit relevanten Accounts, Opportunities, Kundenvorgängen, benutzerdefinierten Objekten oder Kontakten sämtliche Kontakte, Leads und Benutzer aus der E-Mail automatisch zugeordnet. Und das Beste: Die E-Mails werden Salesforce als E-Mail-Nachricht-Datensätze hinzugefügt. So können sich Mitarbeiter E-Mails im Rich-Text-Format aus Salesforce ansehen. Die E-Mails behalten ihr Layout in Salesforce bei. So wird die Formatierung (fett, kursiv, unterstrichen, farbig) übernommen und auch die Listen und Tabellen bleiben intakt. Wenn Sie "Erweiterte E-Mail" für Ihre Mitarbeiter aktivieren, können sie relevanten Salesforce-Datensätzen auch Anhänge hinzufügen.

Damit die Vertriebsmitarbeiter "Erweiterte E-Mail" mit Lightning für Gmail verwenden können, überprüfen Sie zunächst, ob "Erweiterte E-Mail" für Ihre Organisation aktiviert ist. Anschließend aktivieren Sie "Erweiterte E-Mail" über die Seite mit den Einstellungen für Lightning für Gmail.

Bevor Sie "Erweiterte E-Mail" für Lightning für Gmail aktivieren, sind einige Überlegungen zu berücksichtigen.

SIEHE AUCH:

[Erweiterte E-Mail mit Lightning für Gmail \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Gestalten von Lightning für Gmail im eigenen Stil

Möchten Ihre Vertriebsteams abgesehen von Accounts, Kontakten, Opportunities, Leads oder Kundenvorgängen auch andere relevante Datensätze schnell finden? Verlangen sie nach Funktionen, die von Ihrem Unternehmen angepasst wurden? Gestalten Sie Lightning für Gmail für Vertriebsmitarbeiter relevanter, indem Sie die Arten von Salesforce-Datensätzen auswählen, die den Vertriebsmitarbeitern in Gmail angezeigt werden und zur Bearbeitung zur Verfügung stehen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Mit dem Anwendungsgenerator können Sie angepasste E-Mail-Anwendungsfenster für Ihre Mitarbeiter einrichten. Fügen Sie Standardkomponenten hinzu, die Ihre Mitarbeiter am häufigsten verwenden, wie Accounts, Kontakte oder Kundenvorgänge. Oder arbeiten Sie zusammen mit Ihren Salesforce-Entwicklern an benutzerdefinierten Lightning-Komponenten, die die benutzerdefinierten Prozesse und Workflows Ihres Unternehmens widerspiegeln. Sie können auch die großartigen Komponenten aus AppExchange verwenden.

Fügen Sie die Standardkomponenten oder benutzerdefinierten Komponenten, mit denen die Benutzer arbeiten sollen, per Ziehen und Ablegen aus dem Anwendungsgenerator hinzu oder ändern Sie die Komponenteneigenschaften. Sie können auch Komponenten neu anordnen, damit sich die Mitarbeiter auf das Wichtigste zuerst konzentrieren können.

Wenn Sie fertig sind, stellen Sie die E-Mail-Anwendungsfenster Ihren Mitarbeitern bereit, indem Sie sie den richtigen Benutzerprofilen zuweisen. Sie können mehrere Fenster erstellen und sie unterschiedlichen Benutzerprofilen zuweisen, um Teammitgliedern in verschiedenen Rollen unterschiedliche Funktionen zur Verfügung zu stellen.

Lightning Sync für Google (Beta): Mehr Synchronisierungsfunktionen und mehr Details zu Google-Ereignissen in Salesforce

Ab sofort können Sie die Kontakte Ihrer Vertriebsmitarbeiter ganz einfach mit Gmail™ synchronisieren. Außerdem können Ihre Mitarbeiter die Teilnehmer von Google Kalender™-Besprechungen direkt in Salesforce einsehen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

 **Anmerkung:** Diese Version enthält eine Beta-Version von Lightning Sync für Google, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Funktion "Lightning Sync für Google" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der [Lightning Sync Success Community](#) können Sie Feedback und Vorschläge zur Funktion "Lightning Sync für Google" einbringen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Synchronisieren von Kontakten der Vertriebsmitarbeiter mit Gmail™](#)

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter aktuelle Kontaktinformationen für ihre potenziellen Kunden zur Hand haben. Richten Sie die Synchronisierung von Salesforce-Kontakten mit Google Kontakte über Lightning Sync ein. So können Mitarbeiter direkt in Gmail™ Beziehungen zu potenziellen Kunden aufbauen und müssen die Datensätze nicht aufwendig in beiden Systemen pflegen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Einsehen der Teilnehmerliste von Google Kalender™-Besprechungen in Salesforce](#)

Wenn Ihr Unternehmen Lightning Sync mit Google Kalender™ verwendet, kann Ihr Vertriebsteam direkt in Salesforce sehen, welche potenziellen Kunden, Bestandskunden und Kollegen an den Besprechungen teilnehmen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Synchronisieren von Kontakten der Vertriebsmitarbeiter mit Gmail™

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter aktuelle Kontaktinformationen für ihre potenziellen Kunden zur Hand haben. Richten Sie die Synchronisierung von Salesforce-Kontakten mit Google Kontakte über Lightning Sync ein. So können Mitarbeiter direkt in Gmail™ Beziehungen zu potenziellen Kunden aufbauen und müssen die Datensätze nicht aufwendig in beiden Systemen pflegen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Richten Sie Lightning Sync ein, um Kontakte mit Unterstützung Ihres Google-Administrators zu synchronisieren. Zunächst gewährt Ihr Google-Administrator Salesforce Zugriff auf Kontakte aus dem Google for Work-Account Ihres Unternehmens, sodass die Anwendungen miteinander kommunizieren können. Als Nächstes ermöglichen Sie Mitarbeitern die Synchronisierung von Kontakten über die Lightning Sync-Konfigurationen in Salesforce.

Die Salesforce-Kontakte werden dann in eine Gruppe mit dem Namen "Salesforce Sync" synchronisiert, die von Lightning Sync in Google Kontakte erstellt wird. Die Mitarbeiter können auch über Gmail auf "Salesforce Sync" zugreifen.

Einsehen der Teilnehmerliste von Google Kalender™-Besprechungen in Salesforce

Wenn Ihr Unternehmen Lightning Sync mit Google Kalender™ verwendet, kann Ihr Vertriebsteam direkt in Salesforce sehen, welche potenziellen Kunden, Bestandskunden und Kollegen an den Besprechungen teilnehmen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

In folgenden Fällen werden Besprechungsteilnehmer und deren Antworten automatisch mit Salesforce synchronisiert:

- Für den Organisator des Ereignisses ist die Synchronisierung von Ereignissen mit Lightning Sync eingerichtet.
- Die E-Mail-Adressen der Teilnehmer stimmen mit Kontakten, Leads oder Benutzerprofilen in Salesforce überein.

Die Synchronisierung von Besprechungsteilnehmern erfordert keine weitere Einrichtung.

Wenn die Synchronisierung von Ereignissen nur für bestimmte Teammitglieder eingerichtet ist, gilt es einige Einschränkungen im Hinblick auf die Ereignissynchronisierung zu beachten. Weitere Informationen finden Sie unter "Synchronisieren von Ereignisteilnehmern" in der Salesforce-Hilfe.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Anzeigen von Teilnehmern von Google Kalender-Ereignissen in Salesforce:

- "Erstellen" für Ereignisse UND

Der Organisator des Ereignisses muss einer aktiven Lightning Sync-Konfiguration mit aktivierter Ereignissynchronisierung zugewiesen sein

Microsoft®-Integration: Mehr benutzerdefinierte Komponenten und gespeicherte Skype-Chats

Helfen Sie Ihren Mitarbeitern dabei, ihre Salesforce-Produktivität direkt aus ihren Microsoft-E-Mail-Anwendungen und -Kalendern heraus zu maximieren. Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, Audio- und Videoanrufe zu tätigen, die Verfügbarkeit anderer Benutzer einzusehen und Chats zu starten – alles mit Skype für Salesforce.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Lightning für Outlook: Gesteigerte Produktivität und mehr Anpassungsmöglichkeiten mit dem Lightning-Anwendungsgenerator](#)

Vertriebsmitarbeiter können in Lightning für Outlook jetzt noch mehr Salesforce-Inhalte einsehen und nutzen. Darüber hinaus haben wir den Microsoft® Outlook®-Kontext erweitert, in dessen Rahmen Entwickler benutzerdefinierte Komponenten im Lightning-Anwendungsgenerator erstellen können. Diese Funktion kann über Lightning Experience und Salesforce Classic verwaltet werden.

[Lightning Sync für Microsoft® Exchange: Mehr Details zu Microsoft-Ereignissen in Salesforce](#)

Die Teilnehmer von Besprechungen Ihrer Vertriebsmitarbeiter aus Microsoft® Exchange-basierten Kalendern werden mit Salesforce synchronisiert. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

[Salesforce for Outlook: Erforderliches Upgrade und Systemanforderungen](#)

Um Salesforce for Outlook weiter verwenden zu können, müssen Ihre Vertriebsmitarbeiter ein Upgrade auf unsere neueste Version vornehmen und das System der Mitarbeiter muss unsere neuesten Anforderungen erfüllen, die sich für die Version Spring '17 geändert haben.

Lightning für Outlook: Gesteigerte Produktivität und mehr Anpassungsmöglichkeiten mit dem Lightning-Anwendungsgenerator

Vertriebsmitarbeiter können in Lightning für Outlook jetzt noch mehr Salesforce-Inhalte einsehen und nutzen. Darüber hinaus haben wir den Microsoft® Outlook®-Kontext erweitert, in dessen Rahmen Entwickler benutzerdefinierte Komponenten im Lightning-Anwendungsgenerator erstellen können. Diese Funktion kann über Lightning Experience und Salesforce Classic verwaltet werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Mehr Möglichkeiten in Lightning für Outlook](#)

Per Drilldown erhalten Ihre Vertriebsteams weitere Details zu einem Salesforce-Datensatz direkt in Lightning für Outlook. Neben der Datensatz-Detailseite können die Mitarbeiter den Chatter-Feed, die Aktivitätszeitachse sowie Themenlisten einsehen. Aber das ist noch nicht alles. Lightning für Outlook unterstützt jetzt auch die Inline-Bearbeitung, sodass die Mitarbeiter zur Bearbeitung von Datensätzen nicht zwischen Salesforce und Outlook wechseln müssen.

[Einstein und Lightning für Outlook: Alles, was Sie wissen müssen](#)

Geben Sie Ihren Vertriebsteams mit Einstein Daten an die Hand, die ihnen bei der Entscheidungsfindung helfen. Wenn Sie Einstein bereits eingerichtet haben, können Ihre Vertriebsmitarbeiter anhand von Account- und Opportunity-Statistiken ihre Aufgaben priorisieren, während sie ihre E-Mails abarbeiten.

[Noch mehr maßgeschneiderte Inhalte in E-Mail-Anwendungsfenstern](#)

Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter die Arbeit mit benutzerdefinierten Funktionen in Lightning für Outlook mögen, haben wir gute Neuigkeiten für Sie. Entwickler können nun benutzerdefinierte Lightning-Komponenten entwerfen, die E-Mail-Inhalte oder die Beschreibung, das Start- und Enddatum, die Teilnehmer und den Ort eines Ereignisses nutzen.

[Willkommen, Service Cloud- und Force.com-Kunden](#)

Lightning für Outlook steht ab sofort noch mehr Benutzern zur Verfügung. In dieser Version kommen auch Kunden mit Service Cloud- oder Force.com-Lizenzen in den Genuss dieser Funktion.

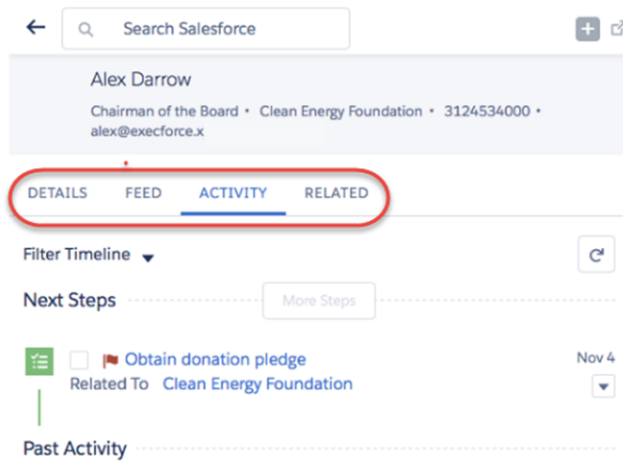
AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

Mehr Möglichkeiten in Lightning für Outlook

Per Drilldown erhalten Ihre Vertriebsteams weitere Details zu einem Salesforce-Datensatz direkt in Lightning für Outlook. Neben der Datensatz-Detailseite können die Mitarbeiter den Chatter-Feed, die Aktivitätszeitachse sowie Themenlisten einsehen. Aber das ist noch nicht alles. Lightning für Outlook unterstützt jetzt auch die Inline-Bearbeitung, sodass die Mitarbeiter zur Bearbeitung von Datensätzen nicht zwischen Salesforce und Outlook wechseln müssen.



Beispiel: Angenommen, Ihr Vertriebsmitarbeiter Christian hat gerade eine E-Mail mit der Information bekommen, dass ein Kunde zum Vertragsabschluss bereit ist. Christian kann sich die aktuellen Aktivitäten für diesen Kunden in der Aktivitätszeitachse ansehen, die Vertriebsphase "Opportunity" aktualisieren und die guten Neuigkeiten auf Chatter posten – alles über Lightning für Outlook.

Einstein und Lightning für Outlook: Alles, was Sie wissen müssen

Geben Sie Ihren Vertriebsteams mit Einstein Daten an die Hand, die ihnen bei der Entscheidungsfindung helfen. Wenn Sie Einstein bereits eingerichtet haben, können Ihre Vertriebsmitarbeiter anhand von Account- und Opportunity-Statistiken ihre Aufgaben priorisieren, während sie ihre E-Mails abarbeiten.

SIEHE AUCH:

[Sales Cloud Einstein](#)

Noch mehr maßgeschneiderte Inhalte in E-Mail-Anwendungsfenstern

Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter die Arbeit mit benutzerdefinierten Funktionen in Lightning für Outlook mögen, haben wir gute Neuigkeiten für Sie. Entwickler können nun benutzerdefinierte Lightning-Komponenten entwerfen, die E-Mail-Inhalte oder die Beschreibung, das Start- und Enddatum, die Teilnehmer und den Ort eines Ereignisses nutzen.

Beispiel: Angenommen, Ihr Vertriebsmitarbeiter Daniel erhält eine Bestätigungs-E-Mail für ein bevorstehendes Salesforce-Ereignis. Sie möchten Daniel die Reiseplanung erleichtern? Ihre Salesforce-Entwickler können Ihnen dabei helfen. Mit ein bisschen Entwickler-Magie kann sich Daniel den Wetterbericht für das Ereignis ansehen – direkt über eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente in Lightning für Outlook. Das sind sonnige Aussichten für Daniel.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe:Anpassen von Lightning für Outlook für Ihre Vertriebsmitarbeitermöglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar](#)

[Salesforce-Hilfe:Erstellen von Komponenten für Lightning für Outlook und Lightning für Gmail \(Beta\)\(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Willkommen, Service Cloud- und Force.com-Kunden

Lightning für Outlook steht ab sofort noch mehr Benutzern zur Verfügung. In dieser Version kommen auch Kunden mit Service Cloud- oder Force.com-Lizenzen in den Genuss dieser Funktion.

Lightning Sync für Microsoft® Exchange: Mehr Details zu Microsoft-Ereignissen in Salesforce

Die Teilnehmer von Besprechungen Ihrer Vertriebsmitarbeiter aus Microsoft® Exchange-basierten Kalendern werden mit Salesforce synchronisiert. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Einsehen der Teilnehmerlisten von über Microsoft Exchange®-Kalender geplanten Besprechungen in Salesforce](#)

Wenn Ihr Unternehmen Lightning Sync mit Microsoft Exchange verwendet, kann Ihr Vertriebsteam direkt in Salesforce sehen, welche potenziellen Kunden, Bestandskunden und Kollegen an den Besprechungen teilnehmen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Einsehen der Teilnehmerlisten von über Microsoft Exchange®-Kalender geplanten Besprechungen in Salesforce

Wenn Ihr Unternehmen Lightning Sync mit Microsoft Exchange verwendet, kann Ihr Vertriebsteam direkt in Salesforce sehen, welche potenziellen Kunden, Bestandskunden und Kollegen an den Besprechungen teilnehmen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

In folgenden Fällen werden Besprechungsteilnehmer und deren Antworten automatisch mit Salesforce synchronisiert:

- Für den Organisator des Ereignisses ist die Synchronisierung von Ereignissen mit Lightning Sync eingerichtet.
- Die E-Mail-Adressen der Teilnehmer stimmen mit Kontakten, Leads oder Benutzerprofilen in Salesforce überein.

Die Synchronisierung von Besprechungsteilnehmern erfordert keine weitere Einrichtung.

Wenn die Synchronisierung von Ereignissen nur für bestimmte Teammitglieder eingerichtet ist, gilt es einige Einschränkungen im Hinblick auf die Ereignissynchronisierung zu beachten. Weitere Informationen finden Sie unter "Synchronisieren von Ereignisteilnehmern" in der Salesforce-Hilfe.

NUTZBERECHTIGUNGEN

Anzeigen von Teilnehmern von Microsoft Exchange-Kalendereignissen in Salesforce:

- "Erstellen" für Ereignisse UND
Der Organisator des Ereignisses muss einer aktiven Lightning Sync-Konfiguration mit aktivierter Ereignissynchronisierung zugewiesen sein

Salesforce for Outlook: Erforderliches Upgrade und Systemanforderungen

Um Salesforce for Outlook weiter verwenden zu können, müssen Ihre Vertriebsmitarbeiter ein Upgrade auf unsere neueste Version vornehmen und das System der Mitarbeiter muss unsere neuesten Anforderungen erfüllen, die sich für die Version Spring '17 geändert haben.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:**Wichtige Aktualisierung erforderlich**

Zum Vermeiden von Service-Unterbrechungen müssen alle Benutzer von Salesforce for Outlook ab März 2017 mit der Version 3.0.0 oder höher arbeiten. Stellen Sie sicher, dass Ihre Vertriebssteams das Upgrade schnellstmöglich vornehmen, um etwaige Installationsprobleme vor März lösen zu können.

Ende der Unterstützung für verschiedene Microsoft®-Anwendungen

Um Ihren Vertriebsmitarbeitern die Kompatibilität mit den neuesten Microsoft-Anwendungen bereitzustellen, beendet Salesforce for Outlook die Unterstützung für außer Kraft gesetzte Microsoft-Anwendungen wie Internet Explorer® 9, Internet Explorer® 10, Outlook 2007 und Exchange 2007. Ihr Mitarbeiter sollten, um Problemen vorzubeugen, diese Anwendungen schnellstmöglich nicht mehr verwenden.

Wichtige Aktualisierung erforderlich

Zum Vermeiden von Service-Unterbrechungen müssen alle Benutzer von Salesforce for Outlook ab März 2017 mit der Version 3.0.0 oder höher arbeiten. Stellen Sie sicher, dass Ihre Vertriebssteams das Upgrade schnellstmöglich vornehmen, um etwaige Installationsprobleme vor März lösen zu können.

Wenn Salesforce das Verschlüsselungsprotokoll TLS 1.0 am 4. März 2017 deaktiviert, funktionieren Version 2.9.3 und frühere Versionen von Salesforce for Outlook nicht mehr. Vertriebsmitarbeiter, die mit diesen Versionen arbeiten, können weder ihre Outlook-Elemente mit Salesforce synchronisieren noch mit ihren Salesforce-Datensätzen im seitlichen Bereich arbeiten.

Neben der Aktualisierung bei den Vertriebsmitarbeitern müssen Sie sicherstellen, dass diese alle Salesforce for Outlook-Anforderungen bezüglich der Kompatibilität mit TLS 1.1 und 1.2 erfüllen.

Wenn Sie unsicher sind, mit welcher Salesforce for Outlook-Version Ihre Vertriebsmitarbeiter arbeiten, können Sie diese über Salesforce einsehen.

SIEHE AUCH:

[Knowledge-Artikel:Vorbereiten Ihrer Organisation auf die fortgesetzte Verwendung von Salesforce for Outlook nach der Deaktivierung von TLS 1.0](#)

[Knowledge-Artikel:Salesforce deaktiviert TLS 1.0](#)

[Salesforce-Hilfe:Nachverfolgen der Salesforce for Outlook-Versionen Ihrer Benutzer \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Ende der Unterstützung für verschiedene Microsoft®-Anwendungen

Um Ihren Vertriebsmitarbeitern die Kompatibilität mit den neuesten Microsoft-Anwendungen bereitzustellen, beendet Salesforce for Outlook die Unterstützung für außer Kraft gesetzte Microsoft-Anwendungen wie Internet Explorer® 9, Internet Explorer® 10, Outlook 2007 und Exchange 2007. Ihr Mitarbeiter sollten, um Problemen vorzubeugen, diese Anwendungen schnellstmöglich nicht mehr verwenden.

Internet Explorer 9 und 10 werden ab der Version Spring '17 nicht mehr unterstützt. Alle Vertriebsmitarbeiter müssen zu diesem Zeitpunkt auf Internet Explorer 11 umstellen. Andernfalls werden Salesforce-Inhalte möglicherweise unvollständig dargestellt, wenn Vertriebsmitarbeiter in Outlook Salesforce-Datensätze mit dem Publisher im seitlichen Bereich erstellen.

Die Unterstützung von Outlook 2007 und Exchange 2007 wird beendet, wenn Microsoft den Support für diese Produkte im April 2017 einstellt. Zu diesem Zeitpunkt müssen Vertriebsmitarbeiter Outlook und Exchange 2016, 2013 oder 2010 ausführen, um

Salesforce for Outlook weiter verwenden zu können. Andernfalls werden die Elemente der Vertriebsmitarbeiter zwischen Outlook und Salesforce nicht synchronisiert und der seitliche Bereich funktioniert nicht mehr.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe:Systemanforderungen für Salesforce for Outlook \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Datenbewertungs-Zeitstempel geändert](#)

Auf der Datenbewertungs-Zusammenfassungsseite steht in der Zeile, in der die letzte Aktualisierung notiert wurde, nun "Zuletzt aktualisiert am [Datum]". Bis dato lautete der Text "(Zuletzt aktualisiert am [Datum])". Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Für Verträge und Aufträge hinzugefügte globale Aktionen](#)

Für die Objekte "Vertrag" und "Auftrag" stehen globale Aktionen zur Verfügung. So haben Sie mehr Kontrolle beim Anpassen von Aktionen für diese Objekte. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Kürzlich geplante Besprechungen auf Lightning Experience-Startseite ohne Browseraktualisierung sichtbar](#)

In Ihrem Browser sind jede Menge Registerkarten geöffnet? Dann geht es Ihnen wie vielen anderen. Ein kleiner Trost: Wenn Vertriebsmitarbeiter ihren Kalendern Ereignisse hinzufügen, sind diese über andere Registerkarten unter "Anstehende Ereignisse" auf der Lightning Experience-Startseite einsehbar. Ganz ohne Aktualisieren? Na, wenn das keine guten Neuigkeiten sind! Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Kalender-Navigationsschaltflächen in Lightning Experience an anderer Stelle](#)

Wenn das keine guten Neuigkeiten sind! Ab sofort befinden sich die Schaltflächen, mit denen Sie zwischen Kalenderwochen oder -monaten navigieren können, an denselben Stellen wie die Schaltflächen in anderen Datensätzen, etwa für Opportunities oder Leads. Und an derselben Stelle wie Schaltflächen auf benutzerdefinierten Seiten, die mit dem Lightning Design System erstellt wurden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Cloud-Planungsfunktion wird eingestellt](#)

Die Cloud-Planungsfunktion wird ab der Version Winter '17 phasenweise eingestellt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

[Rich-Text-Editor für Notizen verwendet Quill](#)

Wir haben den Rich-Text-Editor in "Notizen", der Notizanwendung von Salesforce, ersetzt. Ab sofort wird der Quill-Editor verwendet. Die Schaltflächen in der Symbolleiste des Quill-Editors sehen etwas anders aus, die Funktionalität bleibt jedoch gleich. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

[Verwendung des Namensfelds zur Auswertung von Personenaccounts durch Geschäftsprozesse](#)

Auslöser, Validierungsregeln, Flows, Genehmigungen, Workflow und Prozessgenerator werten Personenaccounts noch effektiver aus. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Einfacher zu verwendende Briefvorlagenfelder bei Senden von E-Mails an Personenaccounts in Lightning Experience](#)

Wenn Mitarbeiter Briefvorlagenfelder in einer E-Mail an einen Personenaccount verwenden, werden ab sofort alle Briefvorlagenfelder für Personenaccounts in den Suchergebnissen angezeigt. Bisher wurden nur Account-Briefvorlagenfelder in den Suchergebnissen angezeigt. Inzwischen werden jedoch auch Kontakt-Briefvorlagenfelder zurückgegeben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Schnellansicht von Personenaccounts in Lightning Experience standardmäßig mit Accountinformationen](#)

Wenn Sie den Mauszeiger über einen Personenaccount-Link bewegen, enthält die Schnellansicht standardmäßig die jeweiligen Accountinformationen. Bislang wurden die Kontaktinformationen nur dann angezeigt, wenn sich der Personenaccount-Link in einem Feld mit Kontaktdaten befand, zum Beispiel im Feld "Name" oder "Zugehöriger Kontakt". Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Account-Autofill mit neuem Namen: Automatische Accountfelder](#)

"Automatisierte Accountfelder" lautet der neue Name der Accountfunktion, die im Feld "Accountname" während der Eingabe durch Vertriebsmitarbeiter in den USA ansässige Unternehmen anzeigt. Die Mitarbeiter können ein vorgeschlagenes Unternehmen aus der Liste auswählen, was die Erstellung von Geschäftsaccounts vereinfacht. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Einfachere Zuweisung von Vertriebskonsolen-Berechtigungen in Salesforce Classic](#)

Für die Vertriebskonsole in Salesforce Classic ist nun ein Standard-Berechtigungssatz verfügbar. Dadurch sparen Sie Zeit bei der Arbeit mit Berechtigungssatz-Lizenzen. Beim Kauf der Berechtigungssatz-Lizenz für die Vertriebskonsole können Sie Benutzern den Berechtigungssatz sofort zuweisen.

[Leadzuordnungsregeln in Lightning Experience sichtbar](#)

Vertriebsmitarbeiter können nun das Kontrollkästchen "Leadzuweisung" für neue Leads in Lightning Experience sehen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Datenbewertungs-Zeitstempel geändert

Auf der Datenbewertungs-Zusammenfassungsseite steht in der Zeile, in der die letzte Aktualisierung notiert wurde, nun "Zuletzt aktualisiert am [Datum]". Bis dato lautete der Text "(Zuletzt aktualisiert am [Datum])". Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience in: **Professional, Enterprise, Performance** und **Unlimited** Edition

Für Verträge und Aufträge hinzugefügte globale Aktionen

Für die Objekte "Vertrag" und "Auftrag" stehen globale Aktionen zur Verfügung. So haben Sie mehr Kontrolle beim Anpassen von Aktionen für diese Objekte. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wir haben die Schnellaktionen dem Seitenlayout-Editor für Verträge und Aufträge im Abschnitt "Publisher" von Salesforce Classic hinzugefügt. Dort stehen auch globale Aktionen zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Anordnung von Aktionen in Lightning Experience](#) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

AUSGABEN

Verträge sind verfügbar in der **Performance** und **Developer** Edition sowie in der **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition mit Sales Cloud.

Aufträge sind in folgenden Editionen verfügbar:

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

Kürzlich geplante Besprechungen auf Lightning Experience-Startseite ohne Browseraktualisierung sichtbar

In Ihrem Browser sind jede Menge Registerkarten geöffnet? Dann geht es Ihnen wie vielen anderen. Ein kleiner Trost: Wenn Vertriebsmitarbeiter ihren Kalendern Ereignisse hinzufügen, sind diese über andere Registerkarten unter "Anstehende Ereignisse" auf der Lightning Experience-Startseite einsehbar. Ganz ohne Aktualisieren? Na, wenn das keine guten Neuigkeiten sind! Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

Kalender-Navigationsschaltflächen in Lightning Experience an anderer Stelle

Wenn das keine guten Neuigkeiten sind! Ab sofort befinden sich die Schaltflächen, mit denen Sie zwischen Kalenderwochen oder -monaten navigieren können, an denselben Stellen wie die Schaltflächen in anderen Datensätzen, etwa für Opportunities oder Leads. Und an derselben Stelle wie Schaltflächen auf benutzerdefinierten Seiten, die mit dem Lightning Design System erstellt wurden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Warum wir das getan haben? Wenn die Schaltflächen immer an derselben Stelle sind, können Ihre Mitarbeiter sie leichter finden. Das einheitliche Design beschleunigt somit die Navigation in Salesforce.

AUSGABEN

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

Cloud-Planungsfunktion wird eingestellt

Die Cloud-Planungsfunktion wird ab der Version Winter '17 phasenweise eingestellt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Die Cloud-Planungsfunktion ist in Salesforce-Organisationen, die in der Version Winter '17 oder später erstellt werden, nicht verfügbar. Wenn Sie die Cloud-Planungsfunktion vor der Version Winter '17 aktiviert haben, bleibt sie in Ihrer Organisation bis Winter '18 verfügbar.



Wichtig: Die Cloud-Planungsfunktion ist in Salesforce-Organisationen, die in der Version Winter '17 oder später erstellt werden, nicht verfügbar. Wenn Sie die Cloud-Planungsfunktion vor der Version Winter '17 aktiviert haben, bleibt sie in Ihrer Organisation bis Winter '18 verfügbar. Wenn Sie jedoch die Schaltfläche **Neue Besprechungsanfrage** entfernen, können Sie sie nicht wieder hinzufügen.

Weitere Informationen finden Sie unter [Beginn der phasenweisen Einstellung der Cloud-Planungsfunktion ab Version Winter '17](#).

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Allen** Editionen außer **Personal Edition** und **Database.com**

Rich-Text-Editor für Notizen verwendet Quill

Wir haben den Rich-Text-Editor in "Notizen", der Notizanwendung von Salesforce, ersetzt. Ab sofort wird der Quill-Editor verwendet. Die Schaltflächen in der Symbolleiste des Quill-Editors sehen etwas anders aus, die Funktionalität bleibt jedoch gleich. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

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

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

Verwendung des Namensfelds zur Auswertung von Personenaccounts durch Geschäftsprozesse

Auslöser, Validierungsregeln, Flows, Genehmigungen, Workflow und Prozessgenerator werten Personenaccounts noch effektiver aus. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Bislang beschränkte sich ein accountbezogener Prozess, der das Feld `Name` verwendete, nur auf Geschäftaccounts, selbst wenn der Vor- und Nachname des Personenaccounts mit den Regelkriterien übereinstimmte. Jetzt bezieht ein Prozess, der das Feld `Name` verwendet, auch Personenaccounts ein.

Wenn Sie möchten, dass Personenaccounts weiterhin ignoriert werden, fügen Sie den Kriterien das Feld `IsPersonAccount` hinzu, damit Personenaccounts ausgeklammert werden.

AUSGABEN

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

Flow, Genehmigungen und Workflow sind verfügbar in: **Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition

SIEHE AUCH:

[Process Builder: Lightning-Symbole und verschlüsselte Daten](#)

[Genehmigungen: Konsistenz über alle Salesforce-Lösungen hinweg](#)

Einfacher zu verwendende Briefvorlagenfelder bei Senden von E-Mails an Personenaccounts in Lightning Experience

Wenn Mitarbeiter Briefvorlagenfelder in einer E-Mail an einen Personenaccount verwenden, werden ab sofort alle Briefvorlagenfelder für Personenaccounts in den Suchergebnissen angezeigt. Bisher wurden nur Account-Briefvorlagenfelder in den Suchergebnissen angezeigt. Inzwischen werden jedoch auch Kontakt-Briefvorlagenfelder zurückgegeben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Schnellansicht von Personenaccounts in Lightning Experience standardmäßig mit Accountinformationen

Wenn Sie den Mauszeiger über einen Personenaccount-Link bewegen, enthält die Schnellansicht standardmäßig die jeweiligen Accountinformationen. Bislang wurden die Kontaktinformationen nur dann angezeigt, wenn sich der Personenaccount-Link in einem Feld mit Kontaktdaten befand, zum Beispiel im Feld "Name" oder "Zugehöriger Kontakt". Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Account-Autofill mit neuem Namen: Automatische Accountfelder

"Automatisierte Accountfelder" lautet der neue Name der Accountfunktion, die im Feld "Accountname" während der Eingabe durch Vertriebsmitarbeiter in den USA ansässige Unternehmen anzeigt. Die Mitarbeiter können ein vorgeschlagenes Unternehmen aus der Liste auswählen, was die Erstellung von Geschäftaccounts vereinfacht. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

Einfachere Zuweisung von Vertriebskonsolen-Berechtigungen in Salesforce Classic

Für die Vertriebskonsole in Salesforce Classic ist nun ein Standard-Berechtigungssatz verfügbar. Dadurch sparen Sie Zeit bei der Arbeit mit Berechtigungssatz-Lizenzen. Beim Kauf der Berechtigungssatz-Lizenz für die Vertriebskonsole können Sie Benutzern den Berechtigungssatz sofort zuweisen.

SIEHE AUCH:

[Alles einfacher dank Standardberechtigungssätzen](#)

Leadzuordnungsregeln in Lightning Experience sichtbar

Vertriebsmitarbeiter können nun das Kontrollkästchen "Leadzuweisung" für neue Leads in Lightning Experience sehen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Bisher war das Kontrollkästchen "Leadzuweisung" in Lightning Experience nicht sichtbar. Fügen Sie der Lead-Layoutseite das Kontrollkästchen "Leadzuweisung" hinzu, um es Vertriebsmitarbeitern zu ermöglichen, Zuweisungsregeln manuell auszulösen, wenn Leads erstellt oder bearbeitet werden.

AUSGABEN

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

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Richtlinien zum Verwenden des Editors für erweitertes Seitenlayout \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Data.com: Kontinuierliche Datensatzaktualisierungen und bessere Steuerung

Die Datenintegration verbessert Data.com Clean mit einer neuen, leistungsstärkeren Möglichkeit zum Vornehmen kontinuierlicher regelbasierter Aktualisierungen an Ihren Datensätzen. Die angepasste Feldzuordnung stellt Datenintegrationsregeln mit der Flexibilität bereit, Anpassungen an Ihre jeweiligen Anforderungen vorzunehmen. Die Datenintegration stellt zuverlässige Daten von verschiedenen Daten-Services bereit, einschließlich Data.com und Drittanbieter-Datenpaketen. Um zu steuern, wie ein Daten-Service Datensätze aktualisiert, stellt der Service eine Datenintegrationsregel bereit. Abgleich und Aktualisierung zwischen dem Daten-Service und Ihrer Organisation werden durch die Feldzuordnungen der Regel gesteuert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Kontinuierliche Datensatzaktualisierungen mithilfe von Datenintegrationsregeln](#)

Datenintegrationsregeln stellen Aktualisierungen von Data.com und Drittanbieter-Datendiensten bereit. Alle Datenintegrationsregeln enthalten nun eine anpassbare Feldzuordnungskomponente und decken mehr Situationen in Ihrer Organisation ab.

[Steuern von Datensatzaktualisierungen mit benutzerdefinierter Feldzuordnung](#)

Mithilfe der benutzerdefinierten Feldzuordnung erhalten Sie eine bessere Kontrolle über Datenintegrationsregeln und darüber, wie sie Ihre Datensätze abgleichen und aktualisieren.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience und Salesforce Classic in: **Professional, Enterprise, Performance** und **Unlimited** Edition

Für die Datenintegrationsregeln "Unternehmensinformationen für Accounts" und "Unternehmensinformationen für Leads" ist eine Data.com Premium Clean-Lizenz erforderlich.

Kontinuierliche Datensatzaktualisierungen mithilfe von Datenintegrationsregeln

Datenintegrationsregeln stellen Aktualisierungen von Data.com und Drittanbieter-Datendiensten bereit. Alle Datenintegrationsregeln enthalten nun eine anpassbare Feldzuordnungskomponente und decken mehr Situationen in Ihrer Organisation ab.



Anmerkung: In vorherigen Versionen wurden Datenintegrationsregeln als Bereinigungsregeln bezeichnet.

Geben Sie zum Einrichten von Datenintegrationsregeln unter "Setup" den Text *Datenintegrationsregeln* ein und klicken Sie dann auf **Datenintegrationsregeln**.

Klicken Sie zum Bearbeiten einer Regel auf ihren Namen, um die Regeldetailseite anzuzeigen, und klicken Sie dann auf **Regeleinstellungen bearbeiten**.

Wenn die Schaltfläche "Aktivieren" angezeigt wird, ist die Regel inaktiv. Klicken Sie zum Aktivieren der Regel auf **Aktivieren**.

Aktualisieren Sie die Seitenlayouts für das Objekt, das von der Regel betroffen ist, sofern Sie Salesforce Classic verwenden. Wenn Sie beispielsweise die Regel "Unternehmensinformationen für Accounts" aktivieren, sollten Sie Ihre Accountseitenlayouts aktualisieren. Fügen Sie dem Layout die Themenliste "Datenintegrationsregeln" hinzu, damit Ihre Benutzer den Aktualisierungsstatus für ihre Accountdatensätze anzeigen können.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

Für die Datenintegrationsregeln "Unternehmensinformationen für Accounts" und "Unternehmensinformationen für Leads" ist eine Data.com Premium Clean-Lizenz erforderlich.

Datenintegrationsregeln

 **Anmerkung:** In vorherigen Versionen wurden Datenintegrationsregeln als Bereinigungsregeln bezeichnet.

Der Data.com-Daten-Service umfasst Datenintegrationsregeln. Überprüfen Sie die Lizenzanforderungen für jede Regel.

Datenintegrationsregel	Erforderliche Lizenz	Neue Funktionen
Unternehmensinformationen für Accounts (sofern sich die Regel im Aktualisierungsmodus befindet)	Data.com Premium Clean	• Unterstützung mehrerer Währungen • Unterstützung für Auswahllisten für Bundesstaat und Land
Unternehmensinformationen für Accounts (sofern sich die Regel im Bewertungsmodus befindet)	Keine	Nicht anwendbar
Unternehmensinformationen für Leads	Data.com Premium Clean	Unterstützung mehrerer Währungen
Geocode-Adressenregeln	Keine	Keine

Aktualisieren des Jahresumsatzes in Datensätzen mit einer USD-fremden Währung

Die Regeln "Unternehmensinformationen für Accounts" und "Unternehmensinformationen für Leads" aktualisieren Datensätze mit jährlichen Umsatzdaten, selbst wenn es sich bei der Datensatzwährung nicht um USD handelt. "Jahresumsatz" wird mithilfe des für Ihre Organisation definierten Wechselkurses von USD in eine Datensatzwährung umgewandelt. Diese Funktion ist in Organisationen verfügbar, die mehrere Währungen verwenden. Sie ist jedoch nicht in Organisationen verfügbar, die eine einzelne USD-fremde Währung verwenden.

 **Anmerkung:** Zum Aktivieren dieser Funktion müssen die folgenden Währungen in der Währungstabelle Ihrer Organisation aktiv sein:

- USD
- Die Währung der zu aktualisierenden Datensätze

Aktualisieren von Adressen in Datensätzen, die die Auswahllisten für Bundesstaat und Land verwenden

Die Standardregel "Unternehmensinformationen für Accounts" aktualisiert Accounts mit Adressdaten, selbst wenn der Datensatz Auswahllisten für Bundesstaat und Land verwendet. Accounts können über die Werte für Bundesland und Land verfügen. Diese sind in den von Salesforce bereitgestellten Standardauswahllisten für Bundesstaat und Land nicht enthalten. Wenden Sie sich an den Salesforce-Administrator, damit dieser die Auswahllisten für Bundesstaat und Land zu Ihrer Organisation hinzufügt. Weitere Informationen über das Hinzufügen der Auswahllisten für Bundesstaat und Land finden Sie im Knowledge-Artikel "Data.com: List of States and Countries available from Data.com".

Verwalten von Datenintegrationsregeln mit benutzerdefinierter Feldzuordnung

Die benutzerdefinierte Feldzuordnung steuert den Aktualisierungsprozess. Die Übereinstimmungszuordnung gibt Kriterien für das Suchen nach zu aktualisierenden Datensätzen an. Die Aktualisierungszuordnung steuert, wie der Daten-Service die zugehörigen Daten in Ihren Datensätzen ablegt.

Halten Sie Ihre Daten mit der Datenaktualisierung auf dem neuesten Stand.

Die Datenaktualisierung wendet die Datenintegrationsregeln kontinuierlich auf Ihre Datensätze an. Wenn die Datenaktualisierung für eine Regel aktiviert wird, spiegeln Ihre Daten immer die neuesten verfügbaren Informationen wider. Wählen Sie die Regeleinstellung **Alle Datensätze aktualisieren, wenn diese Regel aktiviert oder gespeichert wird** aus, um sicherzustellen, dass diese Funktion für eine Regel verfügbar ist.

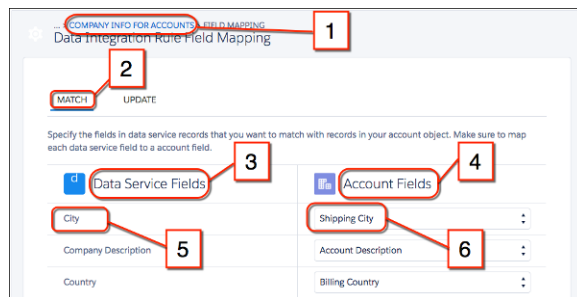
SIEHE AUCH:

[Steuern von Datensatzaktualisierungen mit benutzerdefinierter Feldzuordnung](#)

Steuern von Datensatzaktualisierungen mit benutzerdefinierter Feldzuordnung

Mithilfe der benutzerdefinierten Feldzuordnung erhalten Sie eine bessere Kontrolle über Datenintegrationsregeln und darüber, wie sie Ihre Datensätze abgleichen und aktualisieren.

Jede Datenintegrationsregel verfügt über eine Übereinstimmungszuordnung und eine Aktualisierungszuordnung. Geben Sie zum Anzeigen dieser Zuordnungen unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Datenintegrationsregeln* ein und klicken Sie dann auf eine Regel. Klicken Sie auf der Detailseite einer Regel auf **Feldzuordnung bearbeiten**. Es wird die Detailseite "Feldzuordnung" angezeigt.

**AUSGABEN**

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

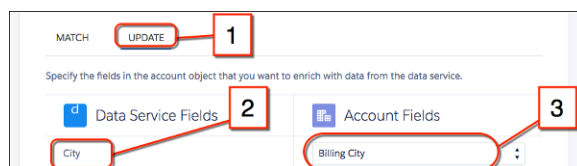
Verfügbarkeit: **Professional, Enterprise, Performance** und **Unlimited** Edition

Für die Datenintegrationsregeln "Unternehmensinformationen für Accounts" und "Unternehmensinformationen für Leads" ist eine Data.com Premium Clean-Lizenz erforderlich.

In der Kopfzeile wird der durch den Daten-Service bereitgestellte Name der Regel (1) angezeigt. Im Beispiel lautet die Regel "Unternehmensinformationen für Accounts", die von Data.com bereitgestellt wird.

Die Registerkarte "Übereinstimmung" (2) zeigt eine Liste der Felder (3) für die Datensätze im Daten-Service an. Sie wählen Accountfelder für die Übereinstimmung mit den Daten-Service-Feldern aus.

In diesem Beispiel stellt Data.com das Feld "Stadt" bereit. Das ausgewählte Accountfeld lautet "Lieferanschrift Stadt" (6). Sie können jedoch stattdessen auch "Rechnungsanschrift Stadt" auswählen.



Auf der Registerkarte "Aktualisieren" (1) werden die im Daten-Service verfügbaren Daten angezeigt. Wählen Sie zum Kopieren der Daten in Ihren Datensatz ein Zielfeld in Ihrem Datensatz für jedes Quellfeld im Daten-Service aus.

 **Anmerkung:** Wenn Sie die Regel "Unternehmensinformationen für Accounts" im Datenbewertungsmodus verwenden, wird die Registerkarte "Aktualisieren" nicht angezeigt. Im Datenbewertungsmodus kann die Regel keine Daten aktualisieren.

Im Beispiel stellt Data.com Daten im Feld "Stadt" (2) bereit. Während der Aktualisierung kopiert Data.com im abgeglichenen Account-Datensatz den Wert von "Stadt" zum Feld "Rechnungsanschrift Stadt".

- Die Daten-Service-Übereinstimmungsliste weist alle Felder auf, die der Service als erforderlich einstuft, um eine genaue Übereinstimmung mit Ihrem Datensatz zu gewährleisten. Wenn der Daten-Service über Daten für unterschiedliche Objekttypen verfügt, kann die Übereinstimmungsliste für jedes Objekt unterschiedlich sein.
- Die Daten-Service-Aktualisierungsliste verfügt über Felder für alle Daten, die der Service für Ihr Objekt bereitstellt. Sie können auswählen, welche Felder in Ihrem Datensatz vom Daten-Service aktualisiert werden. Wenn der Daten-Service über Daten für unterschiedliche Objekttypen verfügt, kann die Aktualisierungsliste für jedes Objekt unterschiedlich sein.
- Beim selben Objekt kann sich die Daten-Service-Übereinstimmungsliste von der Daten-Service-Aktualisierungsliste unterscheiden.

 **Anmerkung:** Der Daten-Service kopiert Daten nur in den folgenden Fällen:

- Der Feldwert in Ihrem Datensatz ist leer oder entspricht null
- Die Feldtypen des Daten-Service-Felds und des Felds Ihres Datensatzes sind kompatibel
- Die Skala und Genauigkeit des Daten-Service-Felds und des Felds Ihres Datensatzes sind kompatibel

SIEHE AUCH:

[Kontinuierliche Datensatzaktualisierungen mithilfe von Datenintegrationsregeln](#)

Service: Einführung von Lightning in der Konsole und in Knowledge, Einführung von Field Service für iOS

Zap! Lightning Experience ist jetzt in der Service-Konsole verfügbar. Es bietet eine optimierte Benutzeroberfläche und einfache Anpassung mit dem Lightning-Anwendungsgenerator mittels Ziehen und Ablegen. Lightning wurde auch in Knowledge integriert, mit einer einheitlichen Knowledge-Registerkarte und Standarddatensatztypen, die die benutzerdefinierten Artikeltypen ersetzen. Field Service wird Ihren Technikern über eine iOS-Anwendung bereitgestellt. Und Open CTI ist jetzt in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar, während Desktop CTI endgültig eingestellt wird.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Konsole: Lightning ist jetzt für die Service-Konsole verfügbar \(Beta\)](#)

Es gibt großartige Neuigkeiten. Salesforce Console ist jetzt Teil von Lightning Experience! Ihnen stehen jetzt eine vorkonfigurierte Service-Konsolenanwendung, ein optimierter Setup-Flow ausschließlich für servicebezogene Funktionen sowie noch mehr Möglichkeiten zur Verfügung. Bisher war die Konsole nur in Salesforce Classic verfügbar.

[Knowledge: Einführung von Lightning Knowledge](#)

Knowledge hat den Sprung zu Lightning Experience geschafft. Dadurch erhalten Sie eine hochleistungsfähige und zugleich optimierte Möglichkeit zum Verwalten Ihrer Knowledge Base. Lightning Knowledge eignet sich am besten für in Knowledge neue Organisationen oder für bestehende Organisationen, die sich einfach mit einem Artikeltyp zusammenschließen können, über wenige Datenkategorien verfügen und einen einzelnen Sprachmodus verwenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Field Service: Herausragend in Ihrem Bereich

Techniker haben allen Grund zur Freude. Die Anwendung "Field Service Mobile" für iOS (allgemein verfügbar) ist Ihre umfassende Lösung. Bringen Sie Ihren Vor-Ort-Service auf das nächste Level mit der Verfolgung von Ersatzteilen und des Transporterbestands, dem Serviceterminstatus, der Arbeitsauftragspriorität und der Berichterstellung.

CTI: Unterstützung in der Lightning-Konsole und Abschied von der Desktop-CTI

Ab sofort können Sie Open CTI in der neuen Konsole in Lightning Experience verwenden. Bei einer der Open CTI-Methoden hat sich die Verhaltensweise geringfügig geändert. Außerdem verabschieden wir uns von der Desktop-CTI.

Lightning-Kundenvorgangsverwaltung

Das Lösen von Kundenproblemen und das Verwalten von Kundenvorgängen in Lightning werden immer besser. In dieser Version wurde der kompakte Kundenvorgangsfeed umgestaltet, sodass Agenten den Fortschritt des Kundenvorgangs schnell erkennen können. Das Kontrollkästchen "Kundenvorgangszuweisung" wird jetzt im Seitenlayout für Kundenvorgänge angezeigt, sodass Agenten beim Erstellen und Bearbeiten von Kundenvorgängen Zuordnungsregeln auslösen können. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Sozialer Kundendienst: Nahtloser Support

Mit der Chatter-REST-API können Sie den Social-Kundenservice in Ihrer Organisation einrichten, auf der Detailseite von Social Posts mehr Aktionen durchführen und entdecken, im Kundenvorgangsfeed bequem Antworten und Direktnachrichten senden und Ihre API-aktivierte Organisation der Professional Edition mit dem Social-Kundenservice verbinden.

Omnikanal: Mehr Informationen für Supervisors und erhöhte Obergrenzen

Mit Omnikanal-Supervisor (allgemein verfügbar) können Sie Support-Supervisors Echtzeiterkenntnisse zur Verfügung stellen. Außerdem haben wir die Omnikanal-Obergrenzen für Organisationen erhöht und Sie können einen Standardbenutzer oder eine Standardwarteschlange festlegen, denen Arbeit zugewiesen wird, wenn Ihre Organisation die Obergrenzen erreicht. Darüber hinaus wurden einige Benachrichtigungstöne verbessert. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Live Agent: Weiterleiten von Chats auf dem Omnikanal und Nutzen von aktualisierten Chat-Abschriften und Funktionen

Wie andere Omnikanal-Arbeiten können auch Größe und Priorität von mit Omnikanal weitergeleiteten Live Agent-Chats abhängig von der Warteschlange angepasst werden und die Live-Chat-Abschrift wird bei Anforderung des Chats erstellt. Zusätzlich können Kunden Chat-Abschriften unter iOS speichern und Live-Hyperlinks in Chats anzeigen und profitieren von verbesserten Benachrichtigungstönen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Snap-ins für Web: Ihre Website wartet auf die Möglichkeiten der Service Cloud-Komponenten

Haben Sie sich schon immer gewünscht, Sie könnten Ihrer Website oder einem mobilen Browser direkt die eleganten Service Cloud-Funktionen wie die Chat-Funktion hinzufügen? Mithilfe von Snap-ins können Sie Service Cloud-Komponenten in Ihre Webseiten einbetten, damit Sie Ihren Kunden kontextbasierte Unterstützung bereitstellen können.

Snap-ins für mobile Anwendungen

Den Snap-ins-SDKs für iOS und Android wurden einige großartige Funktionen hinzugefügt, um Ihre mobilen Anwendungen noch besser zu gestalten. Mit der Kundenvorgangsableitung können Sie Probleme Ihrer Benutzer lösen, bevor diese überhaupt Kundenvorgänge erstellen müssen. Sie können Knowledge Bases erstellen, die auf bestimmte Benutzerprofile zugeschnitten sind, sodass die betreffenden Benutzer die richtigen Informationen für ihre Bedürfnisse erhalten. Außerdem wurden Live Agent-Chat und SOS verbessert, sodass Sie Ihren Kunden einen noch besseren Echtzeit-Support bieten können.

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

Konsole: Lightning ist jetzt für die Service-Konsole verfügbar (Beta)

Es gibt großartige Neuigkeiten. Salesforce Console ist jetzt Teil von Lightning Experience! Ihnen stehen jetzt eine vorkonfigurierte Service-Konsolenanwendung, ein optimierter Setup-Flow ausschließlich für servicebezogene Funktionen sowie noch mehr Möglichkeiten zur Verfügung. Bisher war die Konsole nur in Salesforce Classic verfügbar.

Verfügbarkeit: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud

 **Wichtig:** Lightning-Konsolenanwendungen stehen nur Sales Cloud- und Service Cloud-Benutzern zur Verfügung. Um unerwartete Probleme zu vermeiden, gewähren Sie anderen Benutzern keinen Zugriff auf Lightning-Konsolenanwendungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Die neue Lightning Service-Konsole \(Beta\)](#)

Die Service-Konsole ist nun in Lightning Experience integriert. Sie und Ihre Service-Agenten können von der gesamten Großartigkeit profitieren, die Lightning Experience zu bieten hat. Service-Agenten werden die aktualisierte Benutzeroberfläche und die intuitiven Lightning-Komponenten zu schätzen wissen. Zudem wird Sie die Möglichkeit begeistern, die Konsole mit nur wenigen Klicks anzupassen. Ja, mit nur ein paar Klicks! Damit Sie die Konsole schnell verwenden können, erhalten Sie eine vorkonfigurierte Anwendung mit der Bezeichnung Service-Konsole, die Sie entsprechend anpassen können.

[Lightning Service-Setup – Für eine noch einfachere Einrichtung \(Beta\)](#)

Die Einrichtung. Macht etwa so viel Spaß wie eine Wurzelbehandlung, stimmt's? Service Cloud ist ein leistungsstarkes Tool mit unzähligen Funktionen, die Einrichtung kann daher frustrierend sein, insbesondere wenn Sie das Produkt noch nicht kennen. "Welche Funktion richten wir als Erstes ein? Können wir unsere Facebook-Seiten aktivieren? Wie fügen wir Benutzer der Service Cloud-Anwendung hinzu?" Dank Lightning Service-Setup gehören diese Momente des Zweifels der Vergangenheit an.

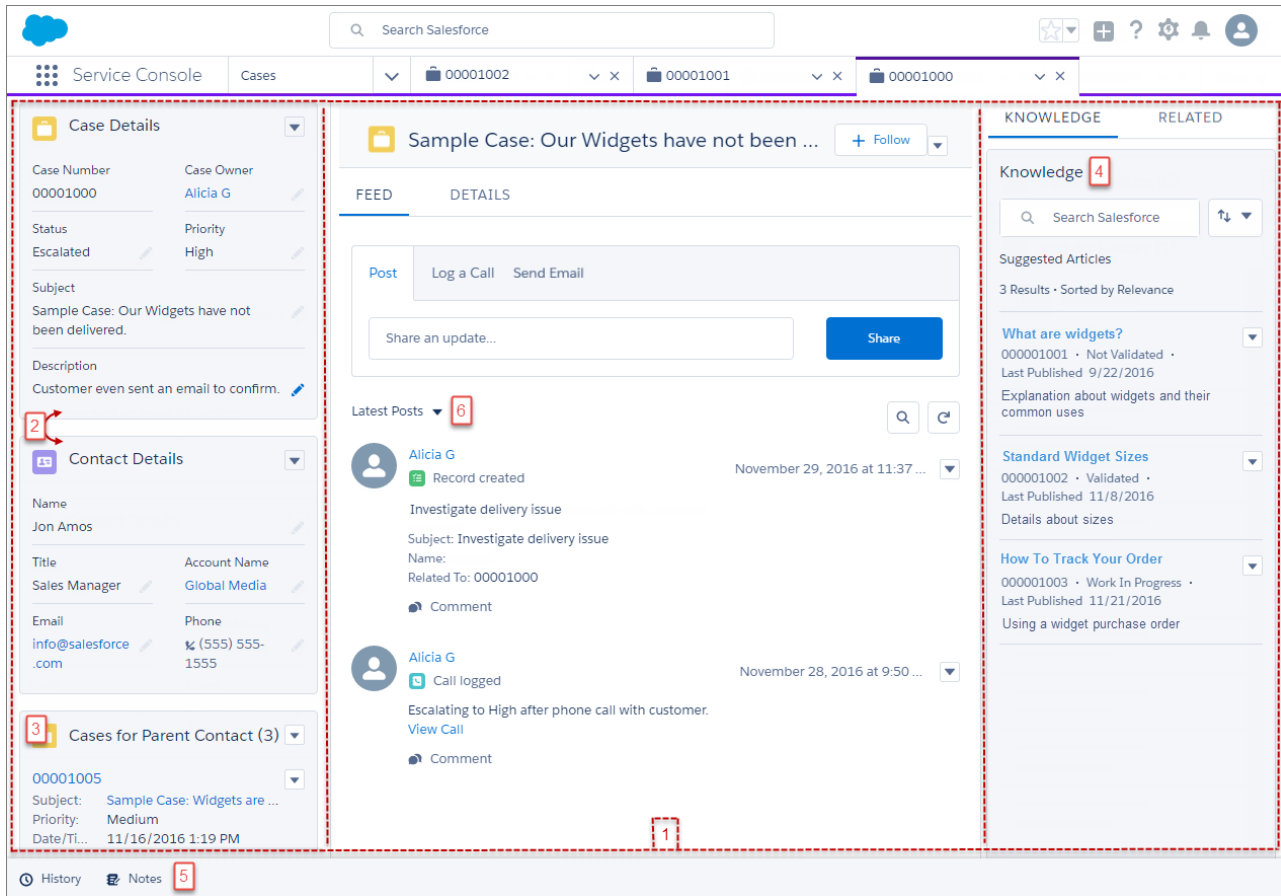
Die neue Lightning Service-Konsole (Beta)

Die Service-Konsole ist nun in Lightning Experience integriert. Sie und Ihre Service-Agenten können von der gesamten Großartigkeit profitieren, die Lightning Experience zu bieten hat. Service-Agenten werden die aktualisierte Benutzeroberfläche und die intuitiven Lightning-Komponenten zu schätzen wissen. Zudem wird Sie die Möglichkeit begeistern, die Konsole mit nur wenigen Klicks anzupassen. Ja, mit nur ein paar Klicks! Damit Sie die Konsole schnell verwenden können, erhalten Sie eine vorkonfigurierte Anwendung mit der Bezeichnung Service-Konsole, die Sie entsprechend anpassen können.

 **Anmerkung:** Salesforce Classic-Konsolenanwendungen sind Lightning-Konsolenanwendungen noch einen Schritt voraus. Zum Beispiel sind einige Funktionen in Salesforce Classic-Konsolenanwendungen wie Tastenkombinationen und Makros nicht in Lightning-Konsolenanwendungen verfügbar.

Die Migration von Salesforce Classic-Konsolenanwendungen zu Lightning Experience ist nicht möglich.

Konsolen sind leistungsstarke Anwendungen und wir arbeiten daran, diese Leistungsstärke in Lightning Experience zu integrieren. Bis die Lightning-Service-Konsole auf demselben Stand wie Salesforce Classic-Konsolen ist, eignet sie sich vorerst am besten für kleine und mittlere Unternehmen. Wenn Sie mehr über die Neuerungen in Lightning Experience erfahren möchten, können Sie sich in unserer [Lightning Experience Roadmap](#) informieren.



Die Service-Konsolenanwendung beinhaltet die folgenden Funktionen.

- Vorkonfigurierte Lightning-Seite für Kundenvorgänge, die ein dreispaltiges Layout (1) verwenden, das Komponenten vom Typ "Verwandter Datensatz" (2), Komponenten vom Typ "Themenliste" (3) sowie die [Knowledge-Randleiste](#) (4) enthält
- Vorkonfigurierte Dienstprogrammleiste mit Verlauf und Notizen (5)
- [Kompakter Kundenvorgangsfeed](#) (6)

 **Anmerkung:** Zur Anzeige und Verwendung des Dienstprogramms "Notizen" muss in Ihrer Organisation die Funktion "Notizen" aktiviert sein. Zur Anzeige und Verwendung der Knowledge-Randleiste muss in Ihrer Organisation Lightning Knowledge aktiviert sein.

Bereit zur Anpassung? Die Anpassung einer Konsole in Lightning Experience ist ein Kinderspiel. Unter "Setup" können Sie mithilfe des Anwendungs-Managers Folgendes tun:

- Hinzufügen Ihres eigenen Brandings
- Hinzufügen von anderen Elementen wie Produkten und Verträgen (die Service-Konsolenanwendung enthält standardmäßig Accounts, Kontakte, Kundenvorgänge, Opportunities und Leads)
- Hinzufügen anderer Dienstprogramme wie eines Open CTI Softphones
- Zuweisen der Anwendung zu geeigneten Benutzerprofilen wie dem Profil für Service-Agenten

Sie möchten noch mehr Anpassungen vornehmen? Um Lightning-Seiten zu aktualisieren, wechseln Sie zum Lightning-Anwendungsgenerator und fügen Sie Komponenten mittels Ziehen und Ablegen auf einer Seite hinzu.

Denken Sie daran, dass Sie entweder die bereitgestellte Service-Konsolenanwendung anpassen oder Ihre eigene, komplett neue Lightning-Konsolenanwendung erstellen können.

Sie möchten die Service-Konsole schnell bereitstellen? Um Ihnen bei der Einrichtung von Service Cloud-Funktionen zu helfen, wurden [servicespezifische Setup-Flows](#) erstellt. Diese Setup-Flows führen Sie durch die Einrichtung der E-Mail-Vorgangserfassung und die Integration von Facebook und Twitter in Ihre Konsole.

SIEHE AUCH:

[Anpassen von Konsolen-Anwendungsdatensatzseiten mit dem Lightning-Anwendungsgenerator](#)

[Erweitern von Lightning-Anwendungen mit der Dienstprogrammleiste](#)

[Abrufen des Registerkartenverlaufs in Lightning-Konsolenanwendungen](#)

[Anzeigen und Verwalten von Konsolenanwendungen auf neue Weise](#)

[Grundlegendes zu den Unterschieden zwischen den Konsolenanwendungen in Salesforce Classic und Lightning Experience](#)

Lightning Service-Setup – Für eine noch einfachere Einrichtung (Beta)

Die Einrichtung. Macht etwa so viel Spaß wie eine Wurzelbehandlung, stimmt's? Service Cloud ist ein leistungsstarkes Tool mit unzähligen Funktionen, die Einrichtung kann daher frustrierend sein, insbesondere wenn Sie das Produkt noch nicht kennen. "Welche Funktion richten wir als Erstes ein? Können wir unsere Facebook-Seiten aktivieren? Wie fügen wir Benutzer der Service Cloud-Anwendung hinzu?" Dank Lightning Service-Setup gehören diese Momente des Zweifels der Vergangenheit an.



Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version von Lightning Service-Setup, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Lightning Service-Setup ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Es stehen jetzt Setup-Flows, denen sehr einfach zu folgen ist, eine intuitive Setup-Struktur, in der die wichtigsten Knoten angezeigt werden, sowie ein Dashboard mit Leistungskennzahlen zur Verfügung. Wenn Sie eine schrittweise Anleitung bevorzugen, gibt es sogar ein empfohlenes Setup, das Sie bei den ersten Schritten unterstützt.

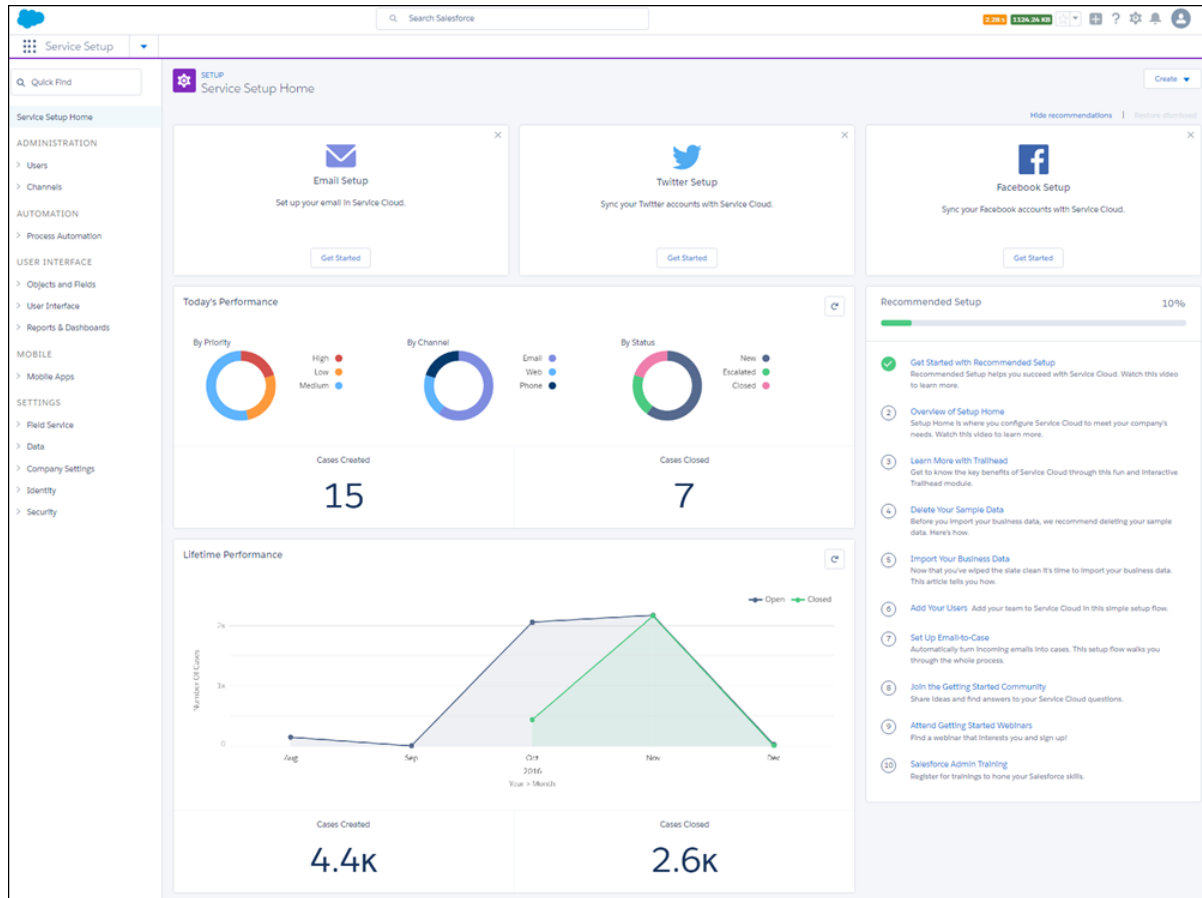
Und lassen Sie uns nicht die Service-Konsole vergessen, die neue Lightning-Konsolenanwendung der Service Cloud. Wenn Sie das neue Erscheinungsbild nicht so ansprechend finden, wie wir hoffen, sondern Salesforce Classic bevorzugen, ist das auch kein Problem.



Anmerkung: Denken Sie daran, dass sich Änderungen, die Sie im Lightning Service-Setup (Beta) vornehmen, auf Salesforce Classic auswirken und umgekehrt.

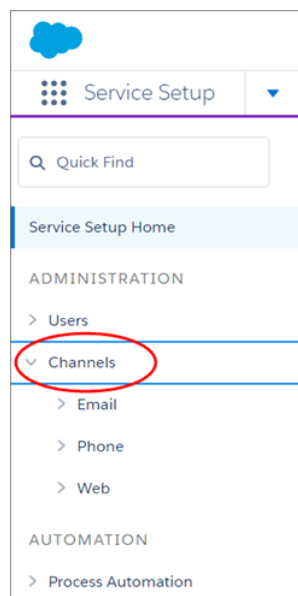
Um Lightning Service-Setup zu verwenden, klicken Sie zunächst auf das Zahnradsymbol für die Einrichtung und wählen Sie **Service-Setup** aus.

Die Startseite von Lightning Service-Setup sieht wie folgt aus:

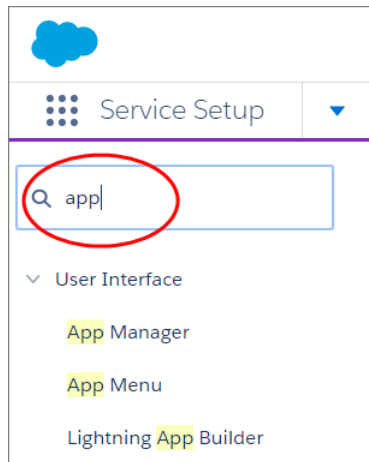


Setup-Startseite: Sehen Sie sich um!

Erkunden Sie die Zweige der Setup-Struktur und alle Ihnen zur Verfügung stehenden Funktionen. Beachten Sie, dass die Setup-Struktur verkleinert wurde. In der Service-Setup-Struktur werden nicht alle servicebezogenen Setup-Knoten angezeigt. Klicken Sie auf die Knoten, um zum gewünschten Ort zu gelangen.



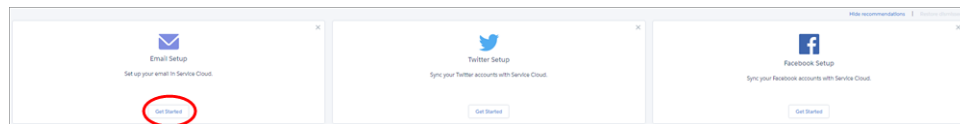
Alternativ bringt Sie die Schnellsuche im Handumdrehen dorthin. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" einen Suchbegriff ein, um die gewünschte Funktion zu suchen.



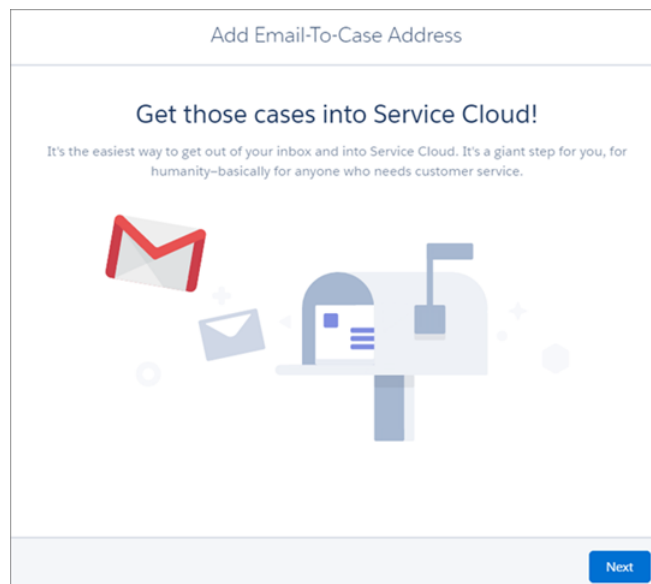
Geführte Setup-Flows

Möglicherweise möchten Sie, dass Kunden-E-Mails automatisch in Kundenvorgänge verwandelt werden. Oder Sie möchten, dass Facebook-Posts und Tweets automatisch in Kundenvorgänge verwandelt werden. Klingt gut, oder? Mit geführten Setup-Flows folgen Sie einigen wenigen einfachen Eingabeaufforderungen und schon sind Ihre E-Mail- und sozialen Kanäle eingerichtet und bereit für Anfragen von Endkunden.

Sie können einen Setup-Flow starten, indem Sie hier klicken:



Durch Öffnen von E-Mail-Setup gelangen Sie direkt zu einem Setup-Flow.



Empfohlenes Setup

Ob Sie Service Cloud zum ersten Mal verwenden oder bereits ein alter Hase sind – das empfohlene Setup bietet eine interessante und effiziente Methode zur Optimierung der Kundenzufriedenheit. In zehn einfachen Schritten können Sie wichtige Funktionen einrichten, mehr über den Funktionsumfang der Service Cloud erfahren und sich mit der Salesforce-Community verbinden.

Recommended Setup

60%

- ✓ **Get Started with Recommended Setup**
Recommended Setup helps you succeed with Service Cloud. Watch this video to learn more.
- ✓ **Overview of Setup Home**
Setup Home is where you configure Service Cloud to meet your company's needs. Watch this video to learn more.
- ✓ **Learn More with Trailhead**
Get to know the key benefits of Service Cloud through this fun and interactive Trailhead module.
- ✓ **Delete Your Sample Data**
Before you import your business data, we recommend deleting your sample data. Here's how.
- ✓ **Import Your Business Data**
Now that you've wiped the slate clean it's time to import your business data. This article tells you how.
- ✓ **Add Your Users** Add your team to Service Cloud in this simple setup flow.
- 7 **Set Up Email-to-Case**
Automatically turn incoming emails into cases. This setup flow walks you through the whole process.
- 8 **Join the Getting Started Community**
Share ideas and find answers to your Service Cloud questions.
- 9 **Attend Getting Started Webinars** Find a webinar that interests you and sign up!
- 10 **Salesforce Admin Training** Register for trainings to hone your Salesforce skills.

Leistung

Auf der Setup-Startseite befindet sich ferner ein Leistungs-Dashboard, mit dem Sie Ihre Service-Kennzahlen überwachen können. Sie können die Leistung Ihrer E-Mail- und sozialen Kanäle anzeigen, Zeiten mit Spitzenauslastung des Callcenters analysieren und aktuelle Statistiken zur Arbeitsbelastung anzeigen – und all dies im Lightning Service-Setup!



Knowledge: Einführung von Lightning Knowledge

Knowledge hat den Sprung zu Lightning Experience geschafft. Dadurch erhalten Sie eine hochleistungsfähige und zugleich optimierte Möglichkeit zum Verwalten Ihrer Knowledge Base. Lightning Knowledge eignet sich am besten für in Knowledge neue Organisationen oder für bestehende Organisationen, die sich einfach mit einem Artikeltyp zusammenschließen können, über wenige Datenkategorien verfügen und einen einzelnen Sprachmodus verwenden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Lightning Knowledge verändert die Funktionsweise von Knowledge von Grund auf – auf positive Weise. Mit Lightning Knowledge stehen Ihnen Standardobjekte zur Verfügung, die wie andere Objekte in Salesforce funktionieren. Sie erhalten eine einheitlichere Benutzeroberfläche in Salesforce mit mehr Plattformfunktionen als in Classic Knowledge.

Für Lightning Knowledge gelten einige Einschränkungen. Beachten Sie bei der Entscheidung, ob Sie Lightning Knowledge aktivieren sollen, folgende Gesichtspunkte.

- Wenn Sie Lightning Knowledge aktivieren, können Sie es nicht mehr deaktivieren.
- Lightning Knowledge steht für Organisationen mit mehreren Artikeltypen nicht zur Verfügung. Wenn Sie in Classic Knowledge mehrere Artikeltypen verwenden, migrieren Sie Ihre Artikel manuell zu einem Artikeltyp, löschen oder deaktivieren Sie die anderen Artikeltypen und aktivieren Sie dann Lightning Knowledge. Dazu werden keine Migrationstools benötigt.
- Lightning Knowledge unterstützt weder mehrere Sprachen noch Übersetzungen.
- Sie sollten Lightning Knowledge nur verwenden, wenn Sie über weniger als 300 Datenkategorien verfügen. Bei mehr Datenkategorien ist die Leistung möglicherweise langsamer.
- Dateianhänge in Ihrer Classic Knowledge-Implementierung werden nicht in Lightning Knowledge übertragen. Um Dateien anzuhängen, nachdem Sie Ihre Artikel zu Lightning Knowledge migriert haben, verwenden Sie die Themenliste "Dateien" des jeweiligen Artikels.
- Das Setup für Lightning Knowledge verbleibt in Salesforce Classic. Nach der Aktivierung von Lightning Knowledge wird ein neuer Setup-Knoten namens "Setup für Knowledge-Objekt" angezeigt, um Knowledge-Datensatztypen, -Felder, -Seitenlayouts und -Validierungsregeln zu verwalten.
- Bei aktiviertem LockerService sind alle Rich-Text-Editoren deaktiviert. Wenn Sie Lightning Knowledge in einer Sandbox oder einer Organisation mit Developer Edition verwenden, sollten Sie LockerService in Lightning Experience deaktivieren. Wenn Sie Lightning Knowledge in Ihrer Produktionsorganisation verwenden, sollten Sie LockerService in Lightning Experience nicht aktivieren.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic, Lightning Experience

Salesforce Knowledge ist verfügbar in der **Performance** und **Developer** Edition sowie der **Unlimited** Edition mit Service Cloud.

Salesforce Knowledge ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Professional**, **Enterprise** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Kurzbesuch in Salesforce Classic zum Einrichten von Lightning Knowledge](#)

Obwohl Sie Ihre Knowledge-Arbeit in Lightning Experience ausführen, erfolgen Einrichtungs- und Verwaltungsaufgaben in Salesforce Classic. Wenn Sie zu Lightning wechseln, ändert sich Ihre Setup-Erfahrung in Salesforce Classic. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Einfacherer Zugriff und vereinfachte Berechtigungen für Lightning Knowledge](#)

Für Lightning Knowledge weisen Sie keine Artikelaktionen mit öffentlichen Gruppen zu. Zugriff und Berechtigungen basieren jetzt auf Datensatztypen statt auf Artikeltypen und es sind neue CRUD-Werte und Profilberechtigungen verfügbar. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Knowledge-Suche: Vorabfiltern und andere Verbesserungen, die überall verfügbar sind](#)

Verwenden Sie die Suche in Lightning Experience, um eine Knowledge-Suche durchzuführen, und schränken Sie mögliche Ergebnisse mithilfe der erweiterten Suche ein. Lesen Sie einen Auszug der besten Ergebnisse, bevor Sie darauf klicken, durchsuchen Sie archivierte Artikel und stellen Sie die Anzahl der Ergebnisse auf der Registerkarte "Knowledge" und in der Randleiste fest. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Optimierung Ihres Bildschirms mit einer vereinheitlichten Knowledge-Startseite und Listenansichten](#)

Alles, was Sie benötigen, befindet sich zentral an einer Stelle. Auf einer einzigen Knowledge-Startseite können Sie Artikel suchen, anzeigen, verfassen und verwalten. Außerdem profitieren Sie von den Vorteilen der Listenansichten in Knowledge. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Knowledge-Datensatztypen: Datensatztypen stehen im Vordergrund](#)

Wenn Sie Lightning Knowledge aktivieren, ersetzen Datensatztypen Artikeltypen für die Unterscheidung zwischen verschiedenen Artikeltypen. Für jeden Datensatztyp können Sie das Seitenlayout und das kompakte Layout anpassen, um zu steuern, was für die verschiedenen Artikeltypen oder Benutzerprofile angezeigt wird. Außerdem können Sie Felder freigeben und einen übergreifenden Workflow für Datensatztypen definieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Standard-Datensatzstartseite: Optimieren von Artikeln mit fünf neuen Komponenten](#)

Knowledge-Datensatztypen bieten Ihnen eine Standard-Datensatzstartseite für Artikel. Der Standard-Datensatzstartseite für Knowledge-Artikel wurden fünf Komponenten hinzugefügt: Bewertungen, Dateien, Versionen, Datenkategorie-Anzeige und Datenkategorie-Auswahl. Sie können Ihre Standard-Datensatzstartseite mithilfe von Seitenlayouts und kompakten Seitenlayouts konfigurieren, Sie können jedoch nicht ändern, wo die Komponenten angezeigt werden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Verwenden Sie die Knowledge-Randleiste der Lightning Service-Konsole, um Artikel zu suchen, anzuhängen und ihnen zu folgen.](#)

Mit der neuen Knowledge-Randleiste können Sie dafür sorgen, dass Agenten bei der Arbeit in der Konsole mit der Knowledge Base verbunden bleiben. Agenten können die vorgeschlagenen Artikel für den angezeigten Kundenvorgang sehen oder nach weiteren Artikeln suchen. Sie können die Randleiste verwenden, um Artikel zu verfolgen, und sie an Kundenvorgänge anhängen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

[Kundendienstfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience](#)

Kurzbesuch in Salesforce Classic zum Einrichten von Lightning Knowledge

Obwohl Sie Ihre Knowledge-Arbeit in Lightning Experience ausführen, erfolgen Einrichtungs- und Verwaltungsaufgaben in Salesforce Classic. Wenn Sie zu Lightning wechseln, ändert sich Ihre Setup-Erfahrung in Salesforce Classic. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Um Lightning Knowledge zu aktivieren, müssen Sie einfach nur ein Häkchen in einem Feld setzen. Der Wechsel zu Lightning Knowledge ist eine Reise ohne Wiederkehr: Es gibt kein Zurück zu Classic Knowledge. Deshalb sollten Sie Lightning Knowledge zunächst in Ihrer Sandbox-Organisation aktivieren und ausprobieren.

Hier erfahren Sie, wie Sie für die Umstellung auf Lightning Knowledge vorgehen.

1. Stellen Sie sicher, dass Ihre Organisation alle Voraussetzungen erfüllt. Sie dürfen nur einen Artikeltyp verwenden, müssen sich im Modus für eine einzige Sprache befinden und die Anzahl Ihrer Datenkategorien darf 300 nicht überschreiten.
2. Geben Sie unter "Setup" im Feld *Schnellsuche* den Text *Knowledge* ein und klicken Sie auf **Knowledge-Einstellungen**.
3. Wählen Sie unter "Allgemeine Einstellungen" die Option **Lightning Knowledge aktivieren**.

 **Wichtig:** Nachdem Sie Lightning Knowledge aktiviert haben, können Sie nicht mehr zu Classic Knowledge zurückkehren. Aktivieren Sie Lightning Knowledge erst, wenn Sie für die dauerhafte Umstellung von Knowledge auf Lightning Experience bereit sind.

4. Klicken Sie auf **Speichern**.

Einfacherer Zugriff und vereinfachte Berechtigungen für Lightning Knowledge

Für Lightning Knowledge weisen Sie keine Artikelaktionen mit öffentlichen Gruppen zu. Zugriff und Berechtigungen basieren jetzt auf Datensatztypen statt auf Artikeltypen und es sind neue CRUD-Werte und Profilberechtigungen verfügbar. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Der Zugriff und die Berechtigungen für Knowledge-Artikel und -Aktionen werden mithilfe von CRUD-Werten, Profilberechtigungen und Seitenlayouts gesteuert. Zwei der zu Knowledge hinzugefügten CRUD-Werte kennen Sie möglicherweise bereits von anderen Salesforce-Objekten: "Alle anzeigen" und "Alle ändern". Außerdem wurden zwei neue Profilberechtigungen hinzugefügt: "Artikel veröffentlichen" und "Artikel archivieren".

Des Weiteren wurden einige Artikelaktionen geändert, damit spezifischere Berechtigungen gewährt werden können. In Classic Knowledge können Sie beispielsweise eine Berechtigung gewähren, um Artikelentwürfe und archivierte Artikel mit einer einzigen Artikelaktion zu löschen. In Lightning Knowledge werden Artikelentwürfe und archivierte Artikel durch zwei getrennte Aktionen gelöscht.

Denken Sie daran, dass alle Knowledge-Benutzer eine Knowledge-Benutzerlizenz benötigen.

Knowledge-Suche: Vorabfiltern und andere Verbesserungen, die überall verfügbar sind

Verwenden Sie die Suche in Lightning Experience, um eine Knowledge-Suche durchzuführen, und schränken Sie mögliche Ergebnisse mithilfe der erweiterten Suche ein. Lesen Sie einen Auszug der besten Ergebnisse, bevor Sie darauf klicken, durchsuchen Sie archivierte Artikel und stellen Sie die Anzahl der Ergebnisse auf der Registerkarte "Knowledge" und in der Randleiste fest. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Durchsuchen Sie Knowledge überall in Lightning Experience.

1. Geben Sie im Suchfeld oben auf der Seite die ersten Buchstaben des Worts *knowledge* ein. Die Suche schlägt Inhalt und Optionen vor, um die Ergebnisse auf bestimmte Objekte zu begrenzen.
2. Wählen Sie **Suche auf Knowledge eingrenzen**.
3. Klicken Sie optional auf **Erweiterte Suche**, um die Ergebnisse vorab zu filtern. Die ausgewählten Filter werden im Suchfeld angezeigt.
4. Geben Sie einen Suchbegriff ein.
5. Drücken Sie die Eingabetaste, um die Suche auszuführen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Erhalten von mehr Kontext mithilfe von Auszügen in den besten Artikelergebnissen](#)

Mithilfe von Auszügen von Knowledge-Artikeln auf der Seite "Beste Ergebnisse" können die Benutzer das Gewünschte schneller finden. Auf der Seite "Beste Ergebnisse" werden die besten Treffer für die am häufigsten verwendeten Objekte angezeigt. Dies ist auch die erste Seite, zu der die Benutzer gelangen, wenn sie eine Salesforce-Suche durchführen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Durchsuchen von archivierten Artikeln](#)

Wenn Sie eine Knowledge-Suche durchführen, können Sie die Ergebnisse mithilfe eines Filters auf archivierte Artikel begrenzen. Beachten Sie, dass Sie nur jeweils einen Filter für den Veröffentlichungsstatus (veröffentlicht, Entwurf oder archiviert) auswählen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[1, 2, 3 ... Anzeigen der Anzahl von Ergebnissen für eine Suche](#)

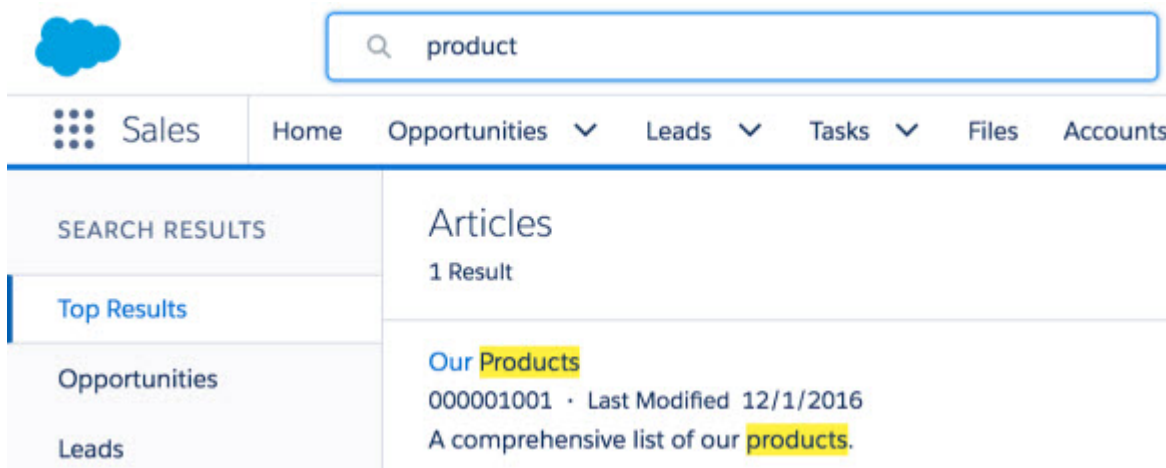
Wenn Sie eine Knowledge-Suche mithilfe der globalen Suchfunktion oder der neuen Knowledge-Randleiste in der Lightning Service-Konsole durchführen, wird Ihnen die Anzahl der gefundenen Ergebnisse angezeigt. Anhand dieser Informationen erkennen Sie, ob Sie Ihre Suchbegriffe oder Filter ändern oder erweitern müssen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Erhalten von mehr Kontext mithilfe von Auszügen in den besten Artikelergebnissen

Mithilfe von Auszügen von Knowledge-Artikeln auf der Seite "Beste Ergebnisse" können die Benutzer das Gewünschte schneller finden. Auf der Seite "Beste Ergebnisse" werden die besten Treffer für die am häufigsten verwendeten Objekte angezeigt. Dies ist auch die erste Seite, zu der die Benutzer gelangen, wenn sie eine Salesforce-Suche durchführen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen
außer Database.com



Das Layout ähnelt der Ergebnisseite für die Suchergebnisse für Knowledge-Artikel. Die Ergebnisse können von den Benutzern nicht sortiert werden.

Durchsuchen von archivierten Artikeln

Wenn Sie eine Knowledge-Suche durchführen, können Sie die Ergebnisse mithilfe eines Filters auf archivierte Artikel begrenzen. Beachten Sie, dass Sie nur jeweils einen Filter für den Veröffentlichungsstatus (veröffentlicht, Entwurf oder archiviert) auswählen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

1, 2, 3 ... Anzeigen der Anzahl von Ergebnissen für eine Suche

Wenn Sie eine Knowledge-Suche mithilfe der globalen Suchfunktion oder der neuen Knowledge-Randleiste in der Lightning Service-Konsole durchführen, wird Ihnen die Anzahl der gefundenen Ergebnisse angezeigt. Anhand dieser Informationen erkennen Sie, ob Sie Ihre Suchbegriffe oder Filter ändern oder erweitern müssen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Optimierung Ihres Bildschirms mit einer vereinheitlichten Knowledge-Startseite und Listenansichten

Alles, was Sie benötigen, befindet sich zentral an einer Stelle. Auf einer einzigen Knowledge-Startseite können Sie Artikel suchen, anzeigen, verfassen und verwalten. Außerdem profitieren Sie von den Vorteilen der Listenansichten in Knowledge. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Lightning Knowledge verfügt über eine zentrale Startseite anstelle von zwei Registerkarten für Knowledge (Suchen und Anzeigen von Artikeln) und Artikelverwaltung (Verfassen, Bearbeiten und Übersetzen von Artikeln).

Zudem können Sie mehrere Erstellungsaktionen durchführen, ohne die Knowledge-Startseite zu verlassen. Gewähren Sie anderen Knowledge-Benutzern Zugriff auf diese Aktionen mit Standard-Benutzerberechtigungen. Sie können diese Aktionen auch auf der Datensatzstartseite mit Seitenlayouts verfügbar machen.

Listenansichten

Verwenden Sie die gleichen Listenansichten wie an anderen Stellen von Salesforce für Ihre Lightning Knowledge Base. Passen Sie Ihre Listenansichten an, um die Felder zum Anzeigen und Sortieren auszuwählen.

Standardmäßig verfügen Sie über Listenansichten für Entwürfe, veröffentlichte und archivierte Artikel. Bei benutzerdefinierten Listenansichten können Sie nur Felder auswählen, die im Artikeldatensatz enthalten sind. Sie können also keine Datenkategorien, Bewertungen, Anzeigehäufigkeiten und Kundenvorgänge verwenden.



Wichtig: Sie müssen eine Sprache und einen Veröffentlichungsstatus für jede Knowledge-Listenansicht angeben. Andernfalls werden keine Datensätze in Ihrer Listenansicht angezeigt. Es wird keine Mehrfachauswahl für den Veröffentlichungsstatus oder die Sprache unterstützt. Listenansichten unterstützen nicht die Operatoren "IN" und "OR".

Erstellungsaktionen

Die Dropdown-Liste neben jedem Artikel ermöglicht einen schnellen Zugriff auf Erstellungsaktionen auf der Knowledge-Startseite. Administratoren, Agenten und interne Mitarbeiter mit den entsprechenden Berechtigungen können diese Aktionen ausführen.

Folgende Aktionen sind für veröffentlichte Artikel möglich:

- Artikel erstellen
- Artikel archivieren
- Artikel als neuen Entwurf bearbeiten

Folgende Aktionen sind für Artikelentwürfe möglich:

- Artikel erstellen
- Entwurf veröffentlichen
- Artikel löschen
- Artikel bearbeiten

Folgende Aktionen sind für archivierte Artikel möglich:

- Artikel erstellen
- Archivierten Artikel wiederherstellen



Anmerkung: Diese Erstellungsaktionen sind auch auf der Datensatzstartseite verfügbar. Fügen Sie sie einfach Ihren Seitenlayouts für Datensatztypen hinzu.

Knowledge-Datensatztypen: Datensatztypen stehen im Vordergrund

Wenn Sie Lightning Knowledge aktivieren, ersetzen Datensatztypen Artikeltypen für die Unterscheidung zwischen verschiedenen Artikeltypen. Für jeden Datensatztyp können Sie das Seitenlayout und das kompakte Layout anpassen, um zu steuern, was für die verschiedenen Artikeltypen oder Benutzerprofile angezeigt wird. Außerdem können Sie Felder freigeben und einen übergreifenden Workflow für Datensatztypen definieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Keine Sorge, wenn ein unpassender Datensatztyp für einen Artikel festgelegt wurde. Fügen Sie die Aktion "Datensatztyp ändern" Ihrem Seitenlayout für den Datensatztyp hinzu. Dann können Benutzer mit den entsprechenden Berechtigungen den Datensatztyp eines Artikels zu einem anderen Datensatztyp ändern, auf den sie Zugriff haben. Das Knowledge-Benutzerprofil ist für das angezeigte Seitenlayout ausschlaggebend, sodass sich die angezeigten Felder ändern können, wenn der Datensatztyp geändert wird.



Anmerkung: Nachdem Sie Lightning Knowledge aktiviert und Datensatztypen für Ihre Artikel erstellt haben, können Sie Ihre Datensatztypen auch in Salesforce Classic anzeigen. Lightning Knowledge-Datensatztypen und -Seitenlayouts können nur in Salesforce Classic-Setup eingerichtet werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen von Seitenlayouts für unterschiedliche Artikeltypen

Bei jedem Knowledge-Datensatztyp können Sie die Felder, Aktionen und Themenlisten für die einzelnen Datensatztypen und Benutzerprofile anpassen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anpassen von Seitenlayouts für unterschiedliche Artikeltypen

Bei jedem Knowledge-Datensatztyp können Sie die Felder, Aktionen und Themenlisten für die einzelnen Datensatztypen und Benutzerprofile anpassen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Für jeden Datensatztyp können Sie Seitenlayouts nach Profil wählen oder ein Layout auf alle Profile anwenden.

Step 2. Assign page layouts

Knowledge Article Record Type	General Knowledge Article
Record Type Name	General_Knowledge_Article
Description	General Knowledge article

Select the page layout that users with this profile see for records with this record type. After saving, choose the picklist values that are available with this record type.

☒ Apply one layout to all profiles
 Knowledge Article Layout ▼

☐ Apply a different layout for each profile

Profile:	Page Layout
Chatter External User	Knowledge Article Layout ▼
Chatter Free User	Knowledge Article Layout ▼
Chatter Moderator User	Knowledge Article Layout ▼
Contract Manager	Knowledge Article Layout ▼
Marketing User	Knowledge Article Layout ▼
Read Only	Knowledge Article Layout ▼
Solution Manager	Knowledge Article Layout ▼
Standard User	Knowledge Article Layout ▼
System Administrator	Knowledge Article Layout ▼

In Classic Knowledge können Sie nur die Felder anpassen. In Lightning Knowledge können Sie Felder, Aktionen und Themenlisten anpassen. Dadurch stehen Ihnen wesentlich mehr Möglichkeiten zur Personalisierung für Kunden und Knowledge-Benutzer zur Verfügung.

Standard-Datensatzstartseite: Optimieren von Artikeln mit fünf neuen Komponenten

Knowledge-Datensatztypen bieten Ihnen eine Standard-Datensatzstartseite für Artikel. Der Standard-Datensatzstartseite für Knowledge-Artikel wurden fünf Komponenten hinzugefügt: Bewertungen, Dateien, Versionen, Datenkategorie-Anzeige und Datenkategorie-Auswahl. Sie können Ihre Standard-Datensatzstartseite mithilfe von Seitenlayouts und kompakten Seitenlayouts konfigurieren, Sie können jedoch nicht ändern, wo die Komponenten angezeigt werden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Knowledge-Artikel wurden mit anderen Objekten in Salesforce vereinheitlicht und die benutzerdefinierte Datensatzstartseite in Classic Knowledge ersetzt. Konfigurieren Sie Ihr Seitenlayout für die Standard-Datensatzstartseite in Salesforce Classic-Setup.


KNOWLEDGE
Email to Case overview

Version Number	Language	Publication Status	Last Modified Date	Last Published Date	Article Number
3	English	Published	11/8/2016 3:14 PM	10/27/2016 12:13 PM	000001152

[DETAILS](#)
[RELATED](#)
[VERSIONS](#)

Information

Summary

Automatically turn emails from your customers into cases in Salesforce to track and resolve customer cases quickly.

Next Review Date ⓘ

Answer

Available in: Salesforce Classic and Lightning Experience

Email-to-Case and On-Demand Email-to-Case are available in: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, and Developer** Editions.

There are two versions of Email-to-Case:

- Email-to-Case, which uses an agent on your machine
- On-Demand Email-to-Case, which uses Salesforce Apex email services

Each version supports a different business case.

Details	Email-to-Case	On-Demand Email-to-Case
Business case:	Keep email traffic <i>inside</i> your network's firewall and accept emails larger than 25 MB	Keep email traffic <i>outside</i> your network's firewall and refuse emails larger than 25 MB
Set up:	Requires you to download and install the Email-to-Case agent on your local machine to turn emails into cases	Requires you to set up Salesforce Apex email services to turn emails into cases
Maximum number of emails converted to cases each day:	2,500	Number of user licenses multiplied by 1,000, up to a daily maximum of 1,000,000
Email size limit, including header, message, and attachments:	Over 25 MB	Under 25 MB

See Also:

[Set Up Email-to-Case](#)

[Set Up On-Demand Email-to-Case](#)

Die Einführung einer Standard-Datensatzstartseite bedeutet, dass Sie Funktionen nutzen können, die in anderen Salesforce-Datensätzen bereits vorhanden sind, wie beispielsweise die Registerkarten für die Themenliste, Details und kompakte Layouts. Sie alle basieren auf den Feldern, die Sie in Ihren Seitenlayouts und kompakten Layouts festlegen. Sie können Seitenlayouts für Benutzerprofile und Datensatztypen festlegen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Daumen hoch für Knowledge-Artikel-Bewertungen](#)

Mit der neuen Bewertungskomponente können Ihre Agenten, internen Mitarbeiter und Kunden sehen, wie andere einen Artikel bewerten, und eigene Bewertungen abgeben. Zudem können Agenten und Kunden ihre Bewertung eines Artikels jetzt ändern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Schnelles Hinzufügen von Dateien zu Knowledge-Artikeln](#)

In Lightning Knowledge ersetzt die Dateiauswahl die benutzerdefinierten Knowledge-Dateifelder aus Classic Knowledge. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Anzeigen von vorherigen Knowledge-Artikelversionen und Änderungen](#)

Sie müssen die Datensatzstartseite eines Artikels nicht verlassen, um den Versionsverlauf und die vorgenommenen Änderungen zu sehen. Über die Versionskomponente erhalten Sie eine allgemeine Ansicht der Änderungen oder können durch Klicken den gesamten Artikel sehen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Anzeigen der zugewiesenen Datenkategorien eines Knowledge-Artikels](#)

In der Datenkategorie-Anzeige sehen Sie, welche Tags Artikeln zugewiesen wurden. Sie können Datenkategorien und Unterkategorien ein- und ausblenden, um eine allgemeine oder detaillierte Ansicht anzuzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

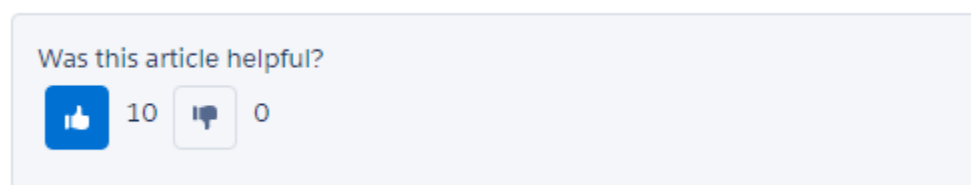
[Hinzufügen von Datenkategorien zu einem Knowledge-Artikel](#)

Ändern Sie die Datenkategorien für einen Artikelentwurf direkt in der Datenkategorie-Anzeige. Alle Benutzer mit einer Bearbeitungsberechtigung für Knowledge können Datenkategorien für einen Artikelentwurf ändern. Wählen Sie einzelne Unterkategorien oder eine Gruppe aus. Sie können bis zu 8 Datenkategorien pro Datenkategoriegruppe und Artikel hinzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Daumen hoch für Knowledge-Artikel-Bewertungen

Mit der neuen Bewertungskomponente können Ihre Agenten, internen Mitarbeiter und Kunden sehen, wie andere einen Artikel bewerten, und eigene Bewertungen abgeben. Zudem können Agenten und Kunden ihre Bewertung eines Artikels jetzt ändern. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Wenn Sie zu Lightning Experience wechseln und einen veröffentlichten Artikel anzeigen, sehen Sie die Bewertungskomponente.



Haben Sie Ihre Meinung geändert? Ändern Sie Ihre Bewertung. Klicken Sie dazu einfach auf die tatsächlich gewünschte Bewertung.

Schnelles Hinzufügen von Dateien zu Knowledge-Artikeln

In Lightning Knowledge ersetzt die Dateiauswahl die benutzerdefinierten Knowledge-Dateifelder aus Classic Knowledge. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Fügen Sie Artikeln Dateien auf die gleiche Art wie anderen Salesforce-Datensätzen hinzu. Fügen Sie die Themenliste "Dateien" in Ihren Seitenlayouts für Datensatztypen mithilfe von Salesforce Classic-Setup hinzu.

 **Anmerkung:** Dateianhänge in Ihrer Classic Knowledge-Implementierung werden nicht in Lightning Knowledge übertragen. Um Dateien anzuhängen, nachdem Sie Ihre Artikel zu Lightning Knowledge migriert haben, verwenden Sie die Themenliste "Dateien" des jeweiligen Artikels.

Anzeigen von vorherigen Knowledge-Artikelversionen und Änderungen

Sie müssen die Datensatzstartseite eines Artikels nicht verlassen, um den Versionsverlauf und die vorgenommenen Änderungen zu sehen. Über die Versionskomponente erhalten Sie eine allgemeine Ansicht der Änderungen oder können durch Klicken den gesamten Artikel sehen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Keine Sorge – beim Durchstöbern alter Artikelversionen verlieren Sie nicht den Überblick. Die Versionskomponente zeigt Ihnen klar und deutlich, welche Version Sie gerade ansehen und bei welcher Version es sich um einen Entwurf (sofern vorhanden) handelt.

Verfügbarmachen des Artikelversionsverlaufs und der Feldänderungen für Benutzer:

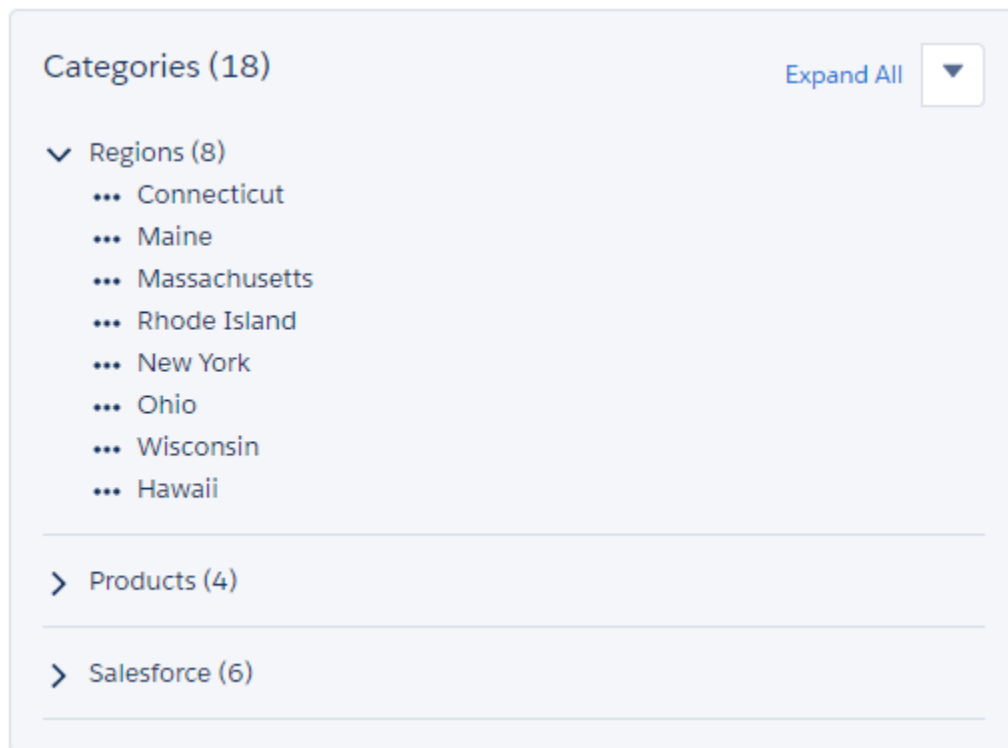
1. Geben Sie in Salesforce Classic-Setup im Feld **Schnellsuche** den Text *Knowledge* ein und klicken Sie auf **Setup für Knowledge-Objekt**.
2. Klicken Sie unter "Knowledge Base bearbeiten" auf **Bearbeiten**.
3. Wählen Sie **Feldverlauf verfolgen**. Durch diese Option werden Verlaufsinformationen für Benutzer verfügbar.
4. Klicken Sie auf **Speichern**.
5. Klicken Sie unter "Setup für Knowledge-Objekt" auf **Verlaufsverfolgung festlegen**. Durch diese Option werden Feldänderungen zwischen Versionen für Benutzer verfügbar.
6. Wählen Sie die Werte aus, die Sie verfolgen möchten.
7. Klicken Sie auf **Speichern**.

Machen Sie die Versionskomponente für Knowledge-Benutzer mit Benutzerprofilen sichtbar. Knowledge-Benutzer benötigen die Berechtigung "Lesen" für Knowledge, um die Versionskomponente anzuzeigen.

 **Anmerkung:** Sie können bis zu 30 Versionen eines Artikels in der Versionskomponente anzeigen. Um weitere Versionen zu sehen, zeigen Sie den Versionsverlauf des Artikels in Salesforce Classic an.

Anzeigen der zugewiesenen Datenkategorien eines Knowledge-Artikels

In der Datenkategorie-Anzeige sehen Sie, welche Tags Artikeln zugewiesen wurden. Sie können Datenkategorien und Unterkategorien ein- und ausblenden, um eine allgemeine oder detaillierte Ansicht anzuzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Hinzufügen von Datenkategorien zu einem Knowledge-Artikel

Ändern Sie die Datenkategorien für einen Artikelentwurf direkt in der Datenkategorie-Anzeige. Alle Benutzer mit einer Bearbeitungsberechtigung für Knowledge können Datenkategorien für einen Artikelentwurf ändern. Wählen Sie einzelne Unterkategorien oder eine Gruppe aus. Sie können bis zu 8 Datenkategorien pro Datenkategoriegruppe und Artikel hinzufügen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Verwenden Sie die Knowledge-Randleiste der Lightning Service-Konsole, um Artikel zu suchen, anzuhängen und ihnen zu folgen.

Mit der neuen Knowledge-Randleiste können Sie dafür sorgen, dass Agenten bei der Arbeit in der Konsole mit der Knowledge Base verbunden bleiben. Agenten können die vorgeschlagenen Artikel für den angezeigten Kundenvorgang sehen oder nach weiteren Artikeln suchen. Sie können die Randleiste verwenden, um Artikel zu verfolgen, und sie an Kundenvorgänge anhängen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die Knowledge-Randleiste ist automatisch in der Lightning Service-Konsolen-Anwendung enthalten. Um die Randleiste in eine benutzerdefinierte Lightning-Konsolenanwendung aufzunehmen, erstellen Sie eine benutzerdefinierte Datensatzseite im Lightning-Anwendungsgenerator und fügen Sie Knowledge Ihren ausgewählten Elementen hinzu.

Die Knowledge-Randleiste ist übrigens nicht auf Konsolenanwendungen beschränkt. Sie können sie mit dem Lightning-Anwendungsgenerator der Datensatzstartseite für Kundenvorgänge in Lightning Experience hinzufügen.

Mit der Knowledge-Randleiste können Agenten Knowledge während ihrer Arbeit an Kundenvorgängen verwenden.

Vorgeschlagene Artikel

Ohne vorherige Suche werden Agenten Artikel in der Knowledge-Randleiste vorgeschlagen.

Suchen und Sortieren von Ergebnissen

Führen Sie eine Knowledge-Suche durch und grenzen Sie die Ergebnisse mithilfe der erweiterten Suchoption auf bestimmte Artikel ein, die Sie interessieren. Um die Ergebnisse zu sortieren, klicken Sie auf das Symbol zum Sortieren und wählen eine Sortieroption in der Liste aus. Sie können die Suchergebnisse nach Relevanz, Veröffentlichungsdatum, Datum der letzten Änderung (für Artikelentwürfe), A bis Z und Z bis A sortieren. Vorgeschlagene Artikel werden immer nach Relevanz sortiert.

Wenn Sie eine Sortierreihenfolge für Ergebnisse ausgewählt haben, bleibt die Auswahl für Ihre nächste Suche erhalten. Wenn Sie zu den vorgeschlagenen Artikeln zurückkehren oder einen neuen Kundenvorgang auswählen, wird wieder nach Relevanz sortiert.

Anhängen und Entfernen von Artikeln

Mithilfe der Dropdown-Liste neben dem Artikel können Agenten Artikel an Kundenvorgänge anhängen und sie entfernen.

Artikeln folgen und nicht mehr folgen

Mithilfe der Dropdown-Liste neben einem Artikel können Agenten dem Artikel folgen und dies auch wieder rückgängig machen. Wenn ein Agent einem Artikel folgt, werden Änderungen am Artikel im Chatter-Feed des Agenten angezeigt. Administratoren, Agenten und interne Mitarbeiter mit Lesezugriff auf Knowledge können Artikeln in einem beliebigen Status (z. B. veröffentlicht oder Entwurf) folgen.

Field Service: Herausragend in Ihrem Bereich

Techniker haben allen Grund zur Freude. Die Anwendung "Field Service Mobile" für iOS (allgemein verfügbar) ist Ihre umfassende Lösung. Bringen Sie Ihren Vor-Ort-Service auf das nächste Level mit der Verfolgung von Ersatzteilen und des Transporterbestands, dem Serviceterminstatus, der Arbeitsauftragspriorität und der Berichterstellung.

Aktivieren Sie "Field Service Lightning", um auf die Field Service-Funktionen von Salesforce zugreifen zu können. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Field Service-Einstellungen* ein. Klicken Sie auf **Field Service-Einstellungen** und wählen Sie dann **Field Service Lightning aktivieren** aus. Weitere Informationen über das Einrichten von Field Service Lightning finden Sie in der [Field Service Lightning-Hilfe](#) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar).



Anmerkung: Benutzer benötigen eine Field Service Lightning-Berechtigungssatz-Lizenz, um auf Field Service-Funktionen zuzugreifen, die sich von Arbeitsaufträgen unterscheiden. Für Arbeitsaufträge ist keine spezielle Berechtigungssatz-Lizenz erforderlich.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Die mobile Anwendung Field Service Lightning iOS (allgemein verfügbar)

Mit der mobilen Anwendung Field Service Lightning iOS erreichen Ihre Außendienstvorgänge das nächsthöhere Niveau. Techniker können die reichhaltigen Daten, die Planungs- und Automatisierungstools und die Anpassbarkeit Ihrer Salesforce-Organisation nutzen, um ihre Aufgaben überall schnell zu erledigen. Offline-Vorgänge stehen an erster Stelle – das heißt, dass Techniker ihre Aufgaben immer durchführen können, sogar ohne Internetzugang. Höhere Produktivität der Techniker bedeutet mehr Zufriedenheit aufseiten der Kunden.

Verfolgen von Ersatzteilen und des Transporterbestands

Verfolgen Sie mehrere Aspekte Ihrer Ersatzteile und Transporterbestände, beispielsweise welche Produkte wo verfügbar sind, welche Ersatzteile für einen Arbeitstyp erforderlich sind und welche Produkte für einen Arbeitsauftrag verwendet wurden.

Außendienststandorte

Organisieren Sie Ihre Kundenstandorte, den Transporterbestand und das Lagerinventar.

AUSGABEN

Field Service Lightning-Funktionen sind verfügbar in: **Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud. Arbeitsaufträge sind auch in der **Professional** Edition verfügbar.

Die verwalteten Field Service Lightning-Pakete sind gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud.

[Erstellen von Außendienst-Berichtsvorlagen](#)

Vereinfachte Außendienstberichterstellung mithilfe von Vorlagen.

[Serviceterminstatus](#)

Legen Sie den Status Ihrer Servicetermine fest und zeigen Sie sie im Detail an – von nicht geplant bis hin zu abgeschlossen, einschließlich der verspäteten und lange ausgeführten.

[Deaktivieren der GPS-Verfolgung des Benutzerprofils](#)

Wenn in Ihrer Organisation die Verfolgung aktiviert ist, bei einigen Technikern jedoch deaktiviert werden muss, können Sie dies im jeweiligen Benutzerprofil ändern.

[Arbeitsauftragsbelegposten erhalten Priorität](#)

Das Arbeitsauftragsbelegposten-Objekt verfügt nun über ein Prioritätsfeld.

Die mobile Anwendung Field Service Lightning iOS (allgemein verfügbar)

Mit der mobilen Anwendung Field Service Lightning iOS erreichen Ihre Außendienstvorgänge das nächsthöhere Niveau. Techniker können die reichhaltigen Daten, die Planungs- und Automatisierungstools und die Anpassbarkeit Ihrer Salesforce-Organisation nutzen, um ihre Aufgaben überall schnell zu erledigen. Offline-Vorgänge stehen an erster Stelle – das heißt, dass Techniker ihre Aufgaben immer durchführen können, sogar ohne Internetzugang. Höhere Produktivität der Techniker bedeutet mehr Zufriedenheit aufseiten der Kunden.



Anmerkung: Sie benötigen eine Field Service Lightning-Berechtigungssatz-Lizenz, um die mobile Anwendung Field Service Lightning iOS verwenden zu können.



Wichtig: Die mobile Anwendung Field Service Lightning iOS ist zu einem späteren Zeitpunkt in Spring '17 über den Apple App Store verfügbar.

Diese umfassende Außendienstlösung ermöglicht Technikern Folgendes:

- Anzeigen ihres Zeitplans für Zuordnungen
- Verwenden von Salesforce-Daten zum Überprüfen von Arbeitsaufträgen, zur Kontaktaufnahme, zum Verifizieren von Adressen und vielem mehr
- Erstellen und Bearbeiten von Datensätzen zum Protokollieren der Arbeit und zum Erstellen von Folgeterminen
- Erfassen von Kundensignaturen für abgeschlossene Arbeit
- Verwenden von Chatter zur Zusammenarbeit mit anderen Technikern, Managern und Dispatchern und sogar Kunden
- Verfolgen von Aktualisierungen mit Push-Benachrichtigungen
- Anzeigen von Salesforce Knowledge-Artikeln zur Durchführung komplizierter Aufgaben
- Verfolgen des Transporterbestands und der zur Durchführung von Aufträgen verbrauchten Ersatzteile

Anforderungen für die mobile Anwendung Field Service Lightning iOS

Bevor Sie die mobile Anwendung Field Service Lightning iOS verwenden können, müssen Sie den Außendienst in Ihrer Organisation aktivieren, das verbundene Anwendungspaket für die mobile Anwendung Field Service Lightning in Ihrer Organisation installieren und Außendienstbenutzern Berechtigungssatz-Lizenzen zuweisen. Weitere Informationen zu den Anforderungen für die mobile Anwendung Field Service Lightning iOS erhalten Sie im Abschnitt "Siehe auch".

Anpassen der mobilen Anwendung Field Service Lightning iOS

Flexibles Design heißt, dass Sie die mobile Field Service-Anwendung an die speziellen Außendienstanforderungen Ihres Unternehmens anpassen können.

- Heben Sie wichtige Felder mit Layouts hervor.

AUSGABEN

Field Service Lightning-Funktionen sind verfügbar in: **Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud.

- Geben Sie Benutzern mehr Möglichkeiten mit Schnellaktionen.
- Stellen Sie Salesforce Knowledge-Artikel für Techniker bereit.
- Erfassen Sie Kundensignaturen für abgeschlossene Arbeit.
- Kommunizieren Sie mit Partnern und Kunden über Chatter.
- Kontrollieren Sie Servicere Ressourcen mithilfe der Geotargeting-Verfolgung.
- Legen Sie den Kalenderbereich für den Arbeitsplan fest.
- Kennzeichnen Sie die Anwendung mit den Farben des Unternehmens.

Herunterladen der mobilen Anwendung Field Service Lightning iOS auf mobile Geräte

Damit Ihre Techniker die Anwendung nutzen können, muss sie einfach nur über das mobile Gerät aus dem App Store von Apple heruntergeladen werden.

1. Öffnen Sie den App Store auf Ihrem iOS-Gerät.
2. Tippen Sie auf "Suchen". Geben Sie *Field Service Lightning* ein und tippen Sie auf **Suchen**.
3. Suchen Sie die Anwendung **Field Service Lightning** von Salesforce, tippen Sie auf **+LADEN** und dann auf **INSTALLIEREN**.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Die mobile Anwendung Field Service Lightning \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Verfolgen von Ersatzteilen und des Transporterbestands

Verfolgen Sie mehrere Aspekte Ihrer Ersatzteile und Transporterbestände, beispielsweise welche Produkte wo verfügbar sind, welche Ersatzteile für einen Arbeitstyp erforderlich sind und welche Produkte für einen Arbeitsauftrag verwendet wurden.

Produktelemente

Mit "Produktelemente" werden Produkte mit Ihren [Servicestandorten](#) auf Seite 178 verknüpft. Dazu zählen beispielsweise Transporter, Lager und Arbeitsstandorte.

	PRODUCT ITEM NUMBER	PRODUCT NAME	LOCATION	QUANTITY ON HAND
1	PI-0001	Screws	Technician Van A	90.00
2	PI-0002	Screws	BT location	0.00
3	PI-0003	Laptop	LandMark	0.00

Auf der Registerkarte "Produktelement" haben Sie folgende Möglichkeiten:

1. Klicken Sie auf die Elementnummer des Produkts, um zur Produktelement-Detailseite zu gelangen. Dort befindet sich die Themenliste für die [Produktelementtransaktionen](#).
2. Klicken Sie auf den Namen des Produkts, um zur Detailseite des Produkts zu gelangen, auf der das zugehörige Preisbuch enthalten ist.
3. Klicken Sie auf den Standort des Produkts, um zur Detailseite des [Standorts](#) auf Seite 178 zu wechseln.
4. Zeigen Sie die Produktmenge am Standort an.

Sie können Produktelemente auch erstellen, bearbeiten und löschen.

Erforderliche Produkte

Bei "Erforderliche Produkte" handelt es sich um eine Themenliste der für den Arbeitstyp oder Arbeitsauftrag erforderlichen Teile.

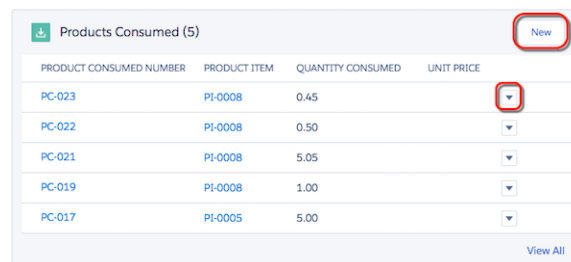


PRODUCT REQUIRED	QUANTITY REQUIRED
Desktops	4.00
Screws	45.00

In der Themenliste können Sie erforderliche Teile erstellen, bearbeiten und löschen.

Verbrauchte Produkte

Bei "Verbrauchte Produkte" handelt es sich um eine Themenliste der zum Abschließen des Arbeitstyps oder Arbeitsauftrags verwendeten Teile.



PRODUCT CONSUMED NUMBER	PRODUCT ITEM	QUANTITY CONSUMED	UNIT PRICE
PC-023	PI-0008	0.45	
PC-022	PI-0008	0.50	
PC-021	PI-0008	5.05	
PC-019	PI-0008	1.00	
PC-017	PI-0005	5.00	

In der Themenliste können Sie verbrauchte Teile erstellen, bearbeiten und löschen. Wenn Teile als verbraucht aufgezeichnet werden, wird ihre verfügbare Menge gemäß dem [Produktelement](#) reduziert.

Produktelementtransaktion

Bei "Produktelementtransaktion" handelt es sich um eine Themenliste der für das Produktelement vorgenommenen Aktionen.



PRODUCT ITEM TRANSACT...	TRANSACTION TYPE	QUANTITY
T-032	Replenished	10.00
T-033	Consumed	-3.00
T-034	Consumed	-7.00
T-036	Adjusted	6.00

Produktelementtransaktionen gelten als:

1. Aufgefüllt: Wenn die Menge des Teils an seinem Standort erhöht wird.
2. Verbraucht: Wenn Teile verbraucht werden, um einen Arbeitsauftrag oder einen Arbeitsauftragsbelegposten zu erledigen.
3. Angepasst: Wenn eine Diskrepanz vorliegt.

Außendienststandorte

Organisieren Sie Ihre Kundenstandorte, den Transporterbestand und das Lagerinventar.

Sortieren Sie Ihre Standorte unter mobile Transporter, Lager und Kundenstandorte. Zeichnen Sie die an jedem Standort vorhandenen oder verbrauchten Artikel auf.

Erstellen von Außendienst-Berichtsvorlagen

Vereinfachte Außendienstberichterstellung mithilfe von Vorlagen.

Serviceterminstatus

Legen Sie den Status Ihrer Servicetermine fest und zeigen Sie sie im Detail an – von nicht geplant bis hin zu abgeschlossen, einschließlich der verspäteten und lange ausgeführten.

Status	Beschreibung
Nicht geplant	Der Servicetermin ist nicht geplant.
Geplant	Der Servicetermin ist geplant.
Abgesendet	Der Servicetechniker ist unterwegs.
Wird ausgeführt	Der Servicetechniker hat die Arbeit aufgenommen.
Ausgeführt	Der Servicetechniker hat die Arbeit erledigt.
Abgebrochen	Der Servicetermin wurde storniert.
Entgangen	Der Servicetechniker hat den Standort nicht erreicht.
Wird lange ausgeführt	Der Servicetechniker hat mit dem Auftrag begonnen, ihn jedoch nicht zur geplanten Endzeit abgeschlossen.
Verspätet	Der Servicetechniker hat mit dem Auftrag nicht zur geplanten Startzeit begonnen.

Deaktivieren der GPS-Verfolgung des Benutzerprofils

Wenn in Ihrer Organisation die Verfolgung aktiviert ist, bei einigen Technikern jedoch deaktiviert werden muss, können Sie dies im jeweiligen Benutzerprofil ändern.

Arbeitsauftragsbelegposten erhalten Priorität

Das Arbeitsauftragsbelegposten-Objekt verfügt nun über ein Prioritätsfeld.

Sie können die Arbeitsauftragsbelegposten für Ihre Arbeitsaufträge nun priorisieren, damit Ihre Disponenten und Techniker wissen, was als Erstes zu tun ist.

CTI: Unterstützung in der Lightning-Konsole und Abschied von der Desktop-CTI

Ab sofort können Sie Open CTI in der neuen Konsole in Lightning Experience verwenden. Bei einer der Open CTI-Methoden hat sich die Verhaltensweise geringfügig geändert. Außerdem verabschieden wir uns von der Desktop-CTI.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Verwenden von Open CTI in Lightning-Konsolenanwendungen](#)

In der letzten Version haben wir Open CTI für Lightning Experience eingeführt. Diese Version hat noch mehr zu bieten! Ab sofort können Sie Open CTI für Lightning Experience in Lightning-Konsolenanwendungen einschließlich der Service-Konsole verwenden.

AUSGABEN

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

Neue Verhaltensweise der `onNavigationChange`-Methode von Open CTI

Der Listener, der durch die `onNavigationChange`-Methode aufgerufen wird, verhält sich nun je nach Anwendungstyp – Standard oder Konsole – unterschiedlich. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Abschied von der Desktop-CTI

Es ist so weit. Die Desktop-CTI, auch als CTI-Toolkit bezeichnet, hat ausgedient. Sie wird nicht mehr unterstützt und sämtliche Adapter, die auf der Desktop-CTI basieren, funktionieren nicht mehr (Hintergrund ist die Deaktivierung von TLS 1.0). Um die CTI-Funktion weiter nutzen zu können, ist eine Migration auf Open CTI erforderlich.

Verwenden von Open CTI in Lightning-Konsolenanwendungen

In der letzten Version haben wir Open CTI für Lightning Experience eingeführt. Diese Version hat noch mehr zu bieten! Ab sofort können Sie Open CTI für Lightning Experience in Lightning-Konsolenanwendungen einschließlich der Service-Konsole verwenden.

Weitere Informationen finden Sie im *Open CTI Developer Guide*.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.api_cti.meta/api_cti/sforce_api_cti_intro_lightning_vs_classic.htm

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.api_cti.meta/api_cti/sforce_api_cti_methods_intro_lightning.htm

Neue Verhaltensweise der `onNavigationChange`-Methode von Open CTI

Der Listener, der durch die `onNavigationChange`-Methode aufgerufen wird, verhält sich nun je nach Anwendungstyp – Standard oder Konsole – unterschiedlich. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

In einer standardmäßigen Lightning-Anwendung registriert die Methode eine Funktion, die aufgerufen wird, wenn ein Benutzer zwischen Browserregisterkarten oder -fenstern navigiert und das Dokument wieder in den Fokus gestellt wird. Wenn das Dokument nicht wieder fokussiert wird, wird der Listener nicht aufgerufen. Zum Beispiel wird der Listener aufgerufen, wenn ein Benutzer eine Browserregisterkarte verlässt und dann wieder zu ihr zurückkehrt.

In einer Lightning-Konsolenanwendung registriert die Methode eine Funktion, die aufgerufen wird, wenn ein Benutzer zwischen Haupt- und Unterregisterkarten in einer Konsole navigiert oder das Dokument wieder in den Fokus gestellt wird, wenn ein Benutzer zwischen Browserregisterkarten oder -fenstern navigiert.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.api_cti.meta/api_cti/sforce_api_cti_onnavigationchange_lex.htm

Abschied von der Desktop-CTI

Es ist so weit. Die Desktop-CTI, auch als CTI-Toolkit bezeichnet, hat ausgedient. Sie wird nicht mehr unterstützt und sämtliche Adapter, die auf der Desktop-CTI basieren, funktionieren nicht mehr (Hintergrund ist die Deaktivierung von TLS 1.0). Um die CTI-Funktion weiter nutzen zu können, ist eine Migration auf Open CTI erforderlich.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Häufig gestellte Fragen zur Außerbetriebnahme des CTI-Toolkits

Open CTI Developer Guide

Lightning-Kundenvorgangsverwaltung

Das Lösen von Kundenproblemen und das Verwalten von Kundenvorgängen in Lightning werden immer besser. In dieser Version wurde der kompakte Kundenvorgangsfeed umgestaltet, sodass Agenten den Fortschritt des Kundenvorgangs schnell erkennen können. Das Kontrollkästchen "Kundenvorgangszuweisung" wird jetzt im Seitenlayout für Kundenvorgänge angezeigt, sodass Agenten beim Erstellen und Bearbeiten von Kundenvorgängen Zuordnungsregeln auslösen können. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kompakter Kundenvorgangsfeed bekommt einen neuen Look für Lightning Experience

Der kompakte Kundenvorgangsfeed wurde verbessert, damit vielbeschäftigte Agenten den Fortschritt eines Kundenvorgangs schneller auf einen Blick erfassen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

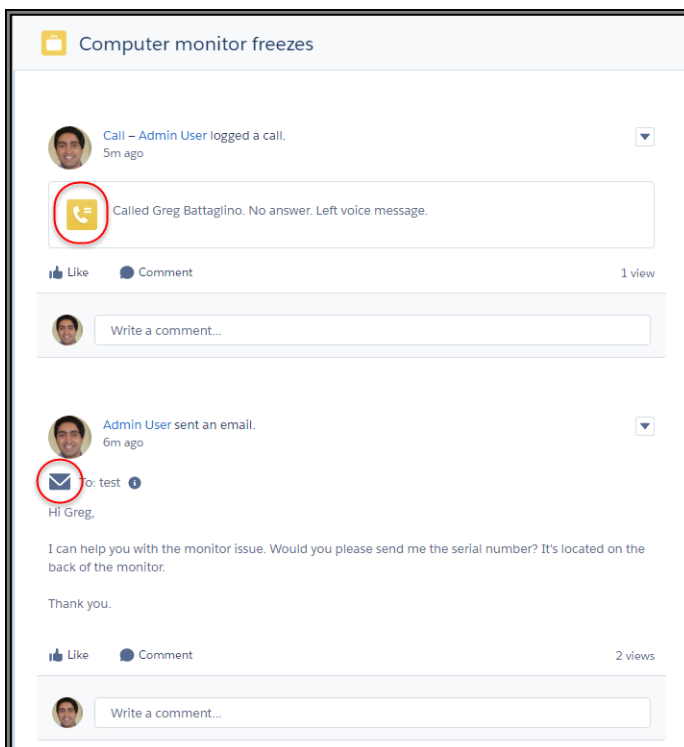
Kontrollkästchen "Kundenvorgangszuweisung" in Lightning Experience sichtbar

Supportagenten können nun das Kontrollkästchen "Kundenvorgangszuweisung" für neue Kundenvorgänge in Lightning Experience anzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

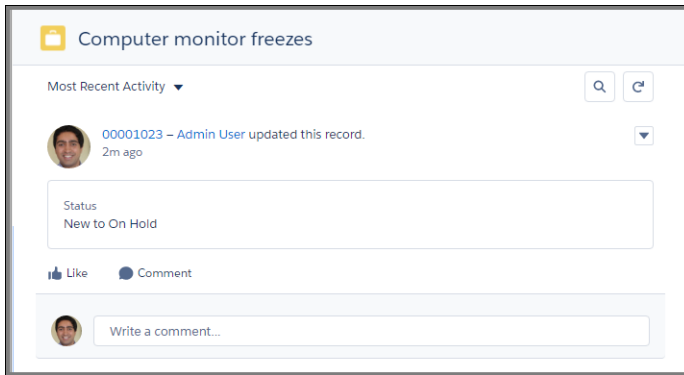
Kompakter Kundenvorgangsfeed bekommt einen neuen Look für Lightning Experience

Der kompakte Kundenvorgangsfeed wurde verbessert, damit vielbeschäftigte Agenten den Fortschritt eines Kundenvorgangs schneller auf einen Blick erfassen können. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Unterscheiden von Feeedinträgen auf einen Blick mit farbigen Symbolen



Schnelles Erkennen von erstellten oder aktualisierten Datensätzen



Kontrollkästchen "Kundenvorgangszuweisung" in Lightning Experience sichtbar

Supportagenten können nun das Kontrollkästchen "Kundenvorgangszuweisung" für neue Kundenvorgänge in Lightning Experience anzeigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Bis dato war das Kontrollkästchen "Kundenvorgangszuweisung" in Lightning Experience nicht sichtbar. Fügen Sie der Kundenvorgangslayout-Seite das Kontrollkästchen "Kundenvorgangszuweisung" hinzu, um es Agenten zu ermöglichen, Zuweisungsregeln manuell auszulösen, wenn Kundenvorgänge erstellt oder bearbeitet werden.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Richtlinien zum Verwenden des Editors für erweitertes Seitenlayout \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Sozialer Kundendienst: Nahtloser Support

Mit der Chatter-REST-API können Sie den Social-Kundenservice in Ihrer Organisation einrichten, auf der Detailseite von Social Posts mehr Aktionen durchführen und entdecken, im Kundenvorgangsfeld bequem Antworten und Direktnachrichten senden und Ihre API-aktivierte Organisation der Professional Edition mit dem Social-Kundenservice verbinden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[API-Unterstützung für den Social-Kundenservice](#)

Mit der Chatter-REST-API können Sie den Social-Kundenservice in Ihrer Organisation aktivieren (oder deaktivieren), Ihre sozialen Accounts überwachen, Autorisierungsinformationen für soziale Netzwerke abrufen, soziale Accounts von Benutzern abrufen und den Flow von Social Posts starten.

[Mehr Details auf der Detailseite von Social Posts](#)

Auf der Detailseite eines Social Posts können Sie den Post vorauswählen, die verfügbaren sozialen Accounts anzeigen, auf die Social Handles klicken, den Status des Posts anzeigen und in der Themenliste durch Klicken auf den Titel den Postinhalt anzeigen.

[Registerkarte "Social Post" in Lightning](#)

Die Registerkarte "Social Post" ist nicht nur in Lightning verfügbar, sondern verfügt auch über Massenaktionen, mit denen Sie eine Vorauswahl von Posts per Massenvorgang treffen können, über Symbole zur einfachen Identifizierung des Anbieters sowie über das anklickbare Feld "Inhalt" zur Anzeige des Inhalts eines Posts.

Erledigen von mehr Aufgaben, ohne den Kundenvorgangsfeed zu verlassen

Wenn Sie in der Lightning-Service-Konsole in einem Kundenvorgangsfeed auf "Antworten" oder "Retweet" klicken, wird jetzt der Publisher für den Social-Kundenservice aktiviert und vorausgefüllt.

Professional Edition wird im Social-Kundenservice unterstützt

Wenn Sie über eine API-aktivierte Organisation verfügen, können Sie den Social-Kundenservice aktivieren.

API-Unterstützung für den Social-Kundenservice

Mit der Chatter-REST-API können Sie den Social-Kundenservice in Ihrer Organisation aktivieren (oder deaktivieren), Ihre sozialen Accounts überwachen, Autorisierungsinformationen für soziale Netzwerke abrufen, soziale Accounts von Benutzern abrufen und den Flow von Social Posts starten.

In der Chatter-REST-API sind neue Methoden für das Arbeiten mit dem Social-Kundenservice verfügbar.

- **readTermsOfService:** Diese Methode gibt die Bedingungen des Service-URLs zurück sowie Informationen darüber, wer sie akzeptiert hat. Die Nutzungsbedingungen müssen akzeptiert werden, bevor andere Setup-API-Endpunkte verwendet werden können. Diese Methode wird in Apex angezeigt.
- **acceptTermsOfService:** Mit dieser Methode werden die Nutzungsbedingungen akzeptiert. Diese Methode wird in Apex angezeigt.
- **enableSocialCustomerService:** Mit dieser Methode wird der Social-Kundenservice in Ihrer Organisation aktiviert. Diese Methode wird in Apex nicht angezeigt.
- **disableSocialCustomerService:** Mit dieser Methode wird der Social-Kundenservice in Ihrer Organisation deaktiviert. Diese Methode wird in Apex nicht angezeigt.
- **getSocialCustomerServiceConfig:** Mit dieser Methode wird die aktuelle Konfiguration des Social-Kundenservice abgerufen. Diese Methode wird in Apex nicht angezeigt.
- **initializeSocialCustomerServiceConfig:** Mit dieser Methode werden alle fehlenden Konfigurationswerte mit zulässigen Standardwerten ausgefüllt. Verwenden Sie diese Methode, wenn Konfigurationswerte gelöscht wurden. Diese Methode wird in Apex nicht angezeigt.
- **setSocialCustomerServiceConfig:** Mit dieser Methode wird die Konfiguration des Social-Kundenservice mit Parametern aktualisiert. Diese Methode wird in Apex nicht angezeigt.
- **getSocialNetworkAuthData:** Diese Methode gibt den Anmelde-URL für ein soziales Netzwerk zurück, nachdem Sie einen Account zur Verwaltung durch den Social-Kundenservice hinzugefügt haben. Diese Methode muss mit dem GET-Aufruf für verwaltete soziale Accounts verwendet werden.
- **getManagedSocialAccounts:** Mit dieser Methode wird eine Liste aller Accounts und Seiten abgerufen, die von einem Benutzer eines sozialen Netzwerks verwaltet werden. Diese Methode wird in Apex nicht angezeigt.
- **ExternalSocialAccounts:** Mit dieser Methode werden die Seiten und Accounts eines Benutzers als soziale Accounts hinzugefügt und der Flow eingehender Social Posts für diesen Account wird gestartet. Diese Methode wird in Apex nicht angezeigt.

Mehr Details auf der Detailseite von Social Posts

Auf der Detailseite eines Social Posts können Sie den Post vorauswählen, die verfügbaren sozialen Accounts anzeigen, auf die Social Handles klicken, den Status des Posts anzeigen und in der Themenliste durch Klicken auf den Titel den Postinhalt anzeigen.

The screenshot displays the Salesforce Lightning interface for a 'Social Post' record. The record details are as follows:

Field	Value
Name	Comment from ian.rad.scs.3
Posted Date	2/3/2016 3:20 PM
Content	@ian.rad.scs.3 nice im pretty excited
Parent	00001005
In Reply To	Post from ian.rad.scs.3
Reviewed Status	
Liked By	
External Post Id	1177102905613483997
Status	

The 'Details' tab shows the following information:

Field	Value
Message Type	Comment
Social Network	Instagram
Post URL	https://www.instagram.com/p/BBV2GxgK_e/#1177102905613483997
Social Handle	Ian Rad
Is Outbound	
Recipient	2226092814
Status Message	
Owner	Admin User

The 'Related' tab shows a list of related records, including 'Social Posts (1)' and 'Accounts (0)'.

Registerkarte "Social Post" in Lightning

Die Registerkarte "Social Post" ist nicht nur in Lightning verfügbar, sondern verfügt auch über Massenaktionen, mit denen Sie eine Vorauswahl von Posts per Massenvorgang treffen können, über Symbole zur einfachen Identifizierung des Anbieters sowie über das anklickbare Feld "Inhalt" zur Anzeige des Inhalts eines Posts.

The screenshot displays the Salesforce Lightning interface for a list of 'Social Posts'. The list is sorted by Name and last updated a few seconds ago. The columns are: Social Network, Name, Social Persona, Content, Posted Date, Parent, and Reviewed Status. The list contains 50 items.

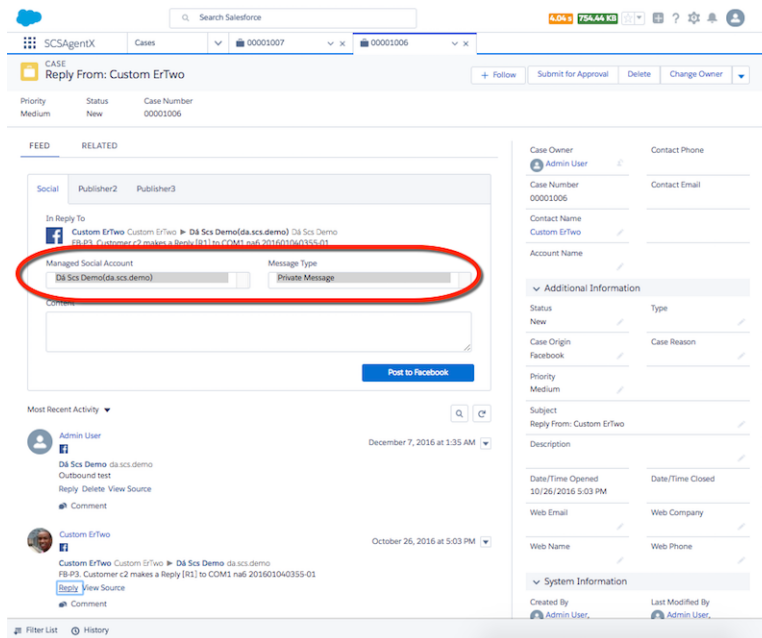
Item	Social Network	Name	Social Persona	Content	Posted Date	Parent	Reviewed Status
1	Facebook	jascripta1u006c...		jascripta1u006c...	11/10/2016 ...	00001006	
2	Twitter	00001003 2016-07-29 20...		@ScCustomerOne that's great	7/29/2016 1...	00001003	Reviewed
3	Instagram	00001005 2016-11-10 08...		@Ian Rad 206 Reply Instagram	11/10/2016 ...	00001005	
4	Instagram	00001005 2016-11-10 08...		@Ian Rad	11/10/2016 ...	00001005	
5	Instagram	00001005 2016-11-10 08...		@Ian Rad	11/10/2016 ...	00001005	

Erledigen von mehr Aufgaben, ohne den Kundenvorgangsfeed zu verlassen

Wenn Sie in der Lightning-Service-Konsole in einem Kundenvorgangsfeed auf "Antworten" oder "Retweet" klicken, wird jetzt der Publisher für den Social-Kundenservice aktiviert und vorausgefüllt.



Anmerkung: Die automatische Aktivierung und Vorausfüllung sind in Salesforce Mobile nicht verfügbar.



Um einem Kunden in Twitter eine Direktnachricht senden zu können, muss der Kunde Ihrem sozialen Account folgen.

Professional Edition wird im Social-Kundenservice unterstützt

Wenn Sie über eine API-aktivierte Organisation verfügen, können Sie den Social-Kundenservice aktivieren.

Omnikanal: Mehr Informationen für Supervisors und erhöhte Obergrenzen

Mit Omnikanal-Supervisor (allgemein verfügbar) können Sie Support-Supervisors Echtzeiterkenntnisse zur Verfügung stellen. Außerdem haben wir die Omnikanal-Obergrenzen für Organisationen erhöht und Sie können einen Standardbenutzer oder eine Standardwarteschlange festlegen, denen Arbeit zugewiesen wird, wenn Ihre Organisation die Obergrenzen erreicht. Darüber hinaus wurden einige Benachrichtigungstöne verbessert. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic

Omnikanal ist verfügbar in:
Professional, Enterprise, Performance, Unlimited
und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Omnikanal-Supervisor ist allgemein verfügbar

Omnikanal-Supervisor liefert operative Echtzeitinformationen, die auf einer praktischen Registerkarte in Salesforce Console angezeigt werden. Informationen zu Ihren Omnikanal-Agenten, -Warteschlangen und -Arbeitselementen werden live übertragen. Ja, Sie haben richtig gelesen: live! Es werden Wartezeiten, offene Arbeitselemente und weitere Informationen in Echtzeit angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Überlaufarbeitselemente einem Benutzer oder einer Warteschlange zuweisen

Arbeitselemente, die nach Erreichen der Omnikanal-Obergrenzen für Ihre Organisation erstellt werden, sind keinesfalls verloren. Legen Sie einen Benutzer oder eine Warteschlange fest, der bzw. die die Arbeitselemente erhält, bis der Omnikanal wieder einsatzfähig ist. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Erhöhte Omnikanal-Obergrenzen für Organisationen

Die Omnikanal-Party geht weiter, denn wir haben die maximal zulässige Anzahl an Arbeitselementen in der Warteschlange pro Stunde auf 5.000 und die maximale Anzahl an ausstehenden Weiterleitungsanforderungen auf 30.000 erhöht. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Ping! Neue Signale für Anfrage- und Trennungsbenachrichtigungen

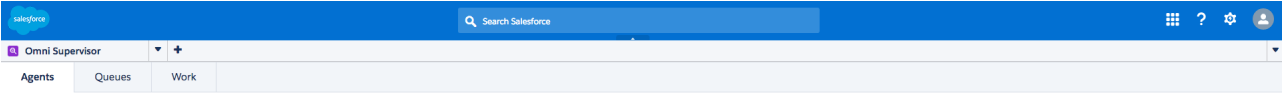
Möglicherweise fallen Ihrem Team neue Benachrichtigungssignale in Live Agent und Omnikanal auf. Die Signale für eine Anfrage (Push) und Trennung wurden geändert, für eingehende und ausgehende Chat-Mitteilungen sind sie jedoch gleich geblieben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Omnikanal-Supervisor ist allgemein verfügbar

Omnikanal-Supervisor liefert operative Echtzeitinformationen, die auf einer praktischen Registerkarte in Salesforce Console angezeigt werden. Informationen zu Ihren Omnikanal-Agenten, -Warteschlangen und -Arbeitselementen werden live übertragen. Ja, Sie haben richtig gelesen: live! Es werden Wartezeiten, offene Arbeitselemente und weitere Informationen in Echtzeit angezeigt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Omnikanal-Supervisor wird kontinuierlich aktualisiert, um stets die jeweils aktuellen Daten anzuzeigen, sodass Sie immer über den neuesten Stand Ihres Supportcenters informiert sind.

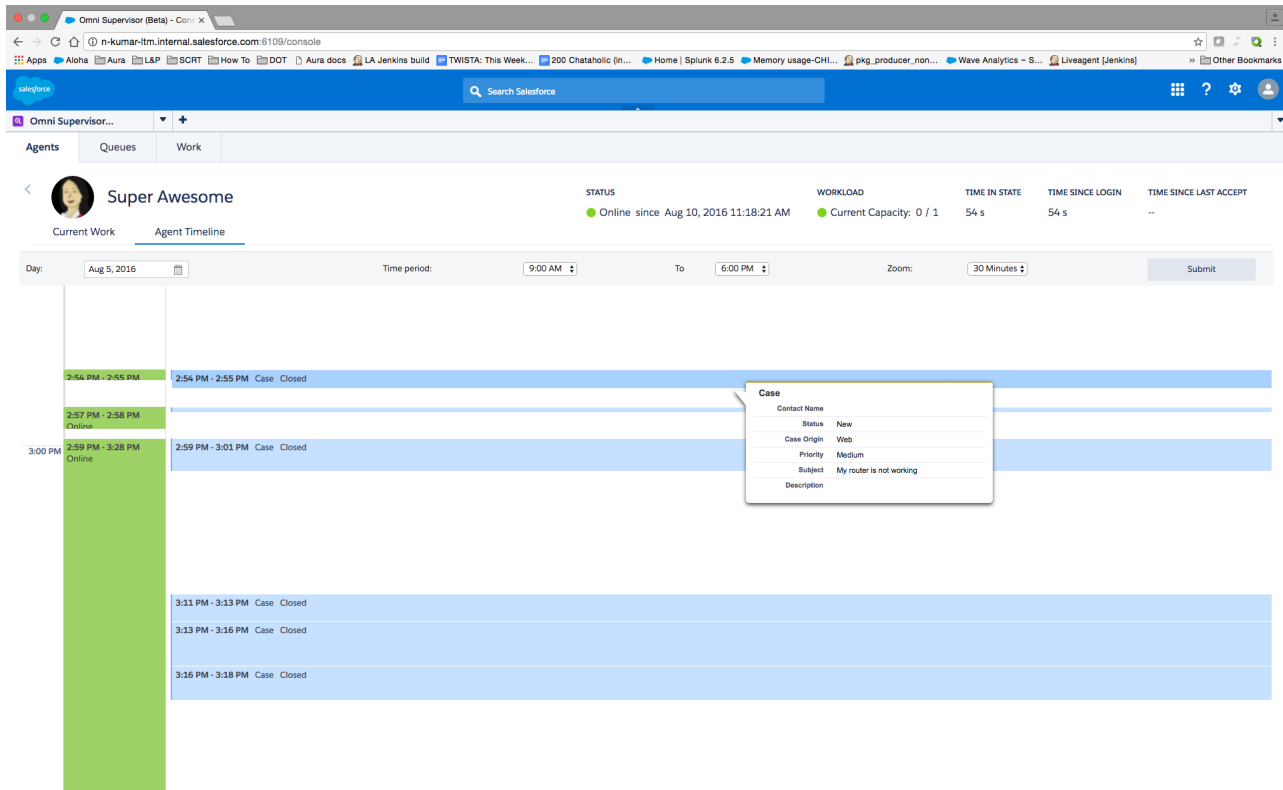
Supervisors können den Zustand ihres Callcenters mithilfe der Registerkarten "Agenten", "Warteschlangen" und "Arbeit" kontrollieren. Sie können sich einen Überblick verschaffen und die offenen und aktiven Arbeitselemente anzeigen, sehen, wem was zugeteilt ist, und weitere Details wie freie Kapazitäten und durchschnittliche Wartezeiten für Kunden einsehen.



The screenshot shows the Salesforce Omnikanal Supervisor interface. At the top is a blue header bar with the Salesforce logo, a search bar, and user controls. Below the header, there's a tabbed interface with 'Agents', 'Queues', and 'Work'. The 'Agents' tab is selected, showing an 'Agent Summary' section. Below this, there's a table titled 'Agents by Queue' with columns for Agent, Status, Action, Time in State, Time since Login, Time since Last Accept, Channels, Assigned Queues, Work Items, Workload, and Capacity. The table lists several agents with their current status (Online), action (Change Status), and various performance metrics.

AGENT	STATUS	ACTION	TIME IN STATE	TIME SINCE LOGIN	TIME SINCE LAST ACCEPT	CHANNELS	ASSIGNED QUEUES	WORK ITEMS	WORKLOAD	CAPACITY
Agent Awesome	Online since Aug 5, 2016 2:57:02 PM	Change Status	16 s	16 s	16 s	★ 🗨 📧	Case Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Casey	Online since Aug 5, 2016 2:57:07 PM	Change Status	12 s	12 s	--	★ 🗨 📧	Case Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Colleen	Online since Aug 5, 2016 2:57:06 PM	Change Status	13 s	13 s	12 s	★ 🗨 📧	Case Lead Queue, Case Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Kumar	Online since Aug 5, 2016 2:57:05 PM	Change Status	14 s	14 s	--	★ 🗨 📧	Case Lead Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Nicholas	Online since Aug 5, 2016 2:57:01 PM	Change Status	18 s	18 s	18 s	★ 🗨 📧	Case Lead Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Scott	Online since Aug 5, 2016 2:57:08 PM	Change Status	11 s	11 s	--	★ 🗨 📧	Hybrid Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Super	Online since Aug 5, 2016 2:57:04 PM	Change Status	15 s	15 s	--	★ 🗨 📧	Hybrid Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Ted	Online since Aug 5, 2016 2:57:09 PM	Change Status	10 s	10 s	--	★ 🗨 📧	Hybrid Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Nicolas d'André	Online since Aug 5, 2016 2:57:01 PM	Change Status	18 s	18 s	16 s	★ 🗨 📧	Case Lead Queue, Case Queue, Hybrid Queue, Order Queue	2	2 / 3	67%
Super Awesome	Online since Aug 5, 2016 2:57:04 PM	Change Status	14 s	14 s	14 s	★ 🗨 📧	Case Lead Queue, Hybrid Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%

Außerdem können sie mittels Drilldown weitere Details zu einem bestimmten Agenten oder Arbeitselement oder einer Warteschlange abrufen oder sich über die Agentenzeitachse einen stärker visuellen Überblick über ihr Team verschaffen.



Auf jeder Registerkarte stehen Sortier- und Filterfunktionen zur Verfügung, damit sie sich auf das Wesentliche konzentrieren und die benötigten Informationen schneller abrufen können.

The screenshot shows the 'Agent Summary' table in the Salesforce Omni Supervisor interface. The table lists agents and their current status, workload, and capacity. Red boxes highlight the 'STATUS' and 'TIME SINCE LAST ACCEPT' columns.

AGENT	STATUS	ACTION	TIME IN STATE	TIME SINCE LOGIN	TIME SINCE LAST ACCEPT	CHANNELS	ASSIGNED QUEUES	WORK ITEMS	WORKLOAD	CAPACITY
Agent Casey	Online since Aug 5, 2016 2:54 PM	Change Status	1 min 30 s	1 min 30 s	--	★ 🗨 📧	Case Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Ted	Online since Aug 5, 2016 2:57 PM	Change Status	1 min 28 s	1 min 28 s	1 min 27 s	★ 🗨 📧	Hybrid Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Scott	Online since Aug 5, 2016 2:59:31 PM	Change Status	1 min 29 s	1 min 29 s	1 min 29 s	★ 🗨 📧	Hybrid Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Colleen	Online since Aug 5, 2016 2:59:29 PM	Change Status	1 min 31 s	1 min 31 s	1 min 31 s	★ 🗨 📧	Case Lead Queue, Case Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Kumar	Online since Aug 5, 2016 2:59:29 PM	Change Status	1 min 32 s	1 min 32 s	1 min 32 s	★ 🗨 📧	Case Lead Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Super Awesome	Online since Aug 5, 2016 2:59:27 PM	Change Status	1 min 33 s	1 min 33 s	1 min 32 s	★ 🗨 📧	Case Lead Queue, Hybrid Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Super	Online since Aug 5, 2016 2:59:26 PM	Change Status	1 min 34 s	1 min 34 s	1 min 33 s	★ 🗨 📧	Hybrid Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Nicolas d'André	Online since Aug 5, 2016 2:59:24 PM	Change Status	1 min 36 s	1 min 36 s	1 min 34 s	★ 🗨 📧	Case Lead Queue, Case Queue, Hybrid Queue, Order Queue	3	3 / 3	100%
Agent Nicholas	Online since Aug 5, 2016 2:59:24 PM	Change Status	1 min 36 s	1 min 36 s	1 min 35 s	★ 🗨 📧	Case Lead Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Omnikanal-Supervisor](#) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Überlaufarbeitselemente einem Benutzer oder einer Warteschlange zuweisen

Arbeitselemente, die nach Erreichen der Omnikanal-Obergrenzen für Ihre Organisation erstellt werden, sind keinesfalls verloren. Legen Sie einen Benutzer oder eine Warteschlange fest, der bzw. die die Arbeitselemente erhält, bis der Omnikanal wieder einsatzfähig ist. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Sie richten den Überlaufempfänger in Ihrer Weiterleitungskonfiguration ein. Vergewissern Sie sich, dass Folgendes der Fall ist:

- Der Benutzer oder die Warteschlange hat Zugriff auf die Objekttypen, die die Omnikanal-Warteschlange verarbeitet.
- Alle Omnikanal-Warteschlangen in einem Massenvorgang (z. B. Ändern des Status oder Inhabers für mehrere Anforderungen) verwenden eine Weiterleitungskonfiguration mit einem Überlaufempfänger.

Falls diese Bedingungen nicht erfüllt sind, funktioniert die Überlaufzuweisung nicht.

Erhöhte Omnikanal-Obergrenzen für Organisationen

Die Omnikanal-Party geht weiter, denn wir haben die maximal zulässige Anzahl an Arbeitselementen in der Warteschlange pro Stunde auf 5.000 und die maximale Anzahl an ausstehenden Weiterleitungsanforderungen auf 30.000 erhöht. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Salesforce-Funktions- und -Editionseinschränkungen\(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Ping! Neue Signale für Anfrage- und Trennungsbenachrichtigungen

Möglicherweise fallen Ihrem Team neue Benachrichtigungssignale in Live Agent und Omnikanal auf. Die Signale für eine Anfrage (Push) und Trennung wurden geändert, für eingehende und ausgehende Chat-Mitteilungen sind sie jedoch gleich geblieben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Live Agent: Weiterleiten von Chats auf dem Omnikanal und Nutzen von aktualisierten Chat-Abschriften und Funktionen

Wie andere Omnikanal-Arbeiten können auch Größe und Priorität von mit Omnikanal weitergeleiteten Live Agent-Chats abhängig von der Warteschlange angepasst werden und die Live-Chat-Abschrift wird bei Anforderung des Chats erstellt. Zusätzlich können Kunden Chat-Abschriften unter iOS speichern und Live-Hyperlinks in Chats anzeigen und profitieren von verbesserten Benachrichtigungstönen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Omnikanal-Weiterleitung für Chats ist allgemein verfügbar](#)

Leiten Sie Live Agent-Chats mit Omnikanal weiter, um die Größe und Priorität von Chats neben anderen Arbeiten anzupassen, und nutzen Sie das leistungsstarke Weiterleitungssystem von Omnikanal. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

[Seitenlayouts für Abschriften von aktiven, im Wartezustand befindlichen und beendeten Chats](#)

Bei über Omnikanal weitergeleiteten Chats erstreckt sich die Live-Chat-Abschrift jetzt über den Chat-Lebenszyklus ab dem Zeitpunkt der Chat-Anforderung. Sie können Seitenlayouts abhängig von den folgenden Status des Chats anpassen: "Warten", "Aktiv" oder "Beendet". Auf diese Art stehen Ihren Supportmitarbeitern die Informationen zur Verfügung, die sie in der jeweiligen Chat-Phase benötigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

[Anpassen der standardmäßigen Randleisten-Nachschlagekomponente](#)

Zusammen mit Ihrer ersten **Omni**-Chat-Schaltfläche wird jetzt eine standardmäßige Randleisten-Nachschlagekomponente für die Salesforce Console erstellt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

[Kunden können Abschriften unter iOS speichern](#)

Ihre Kunden können jetzt die Chat-Abschrift auf iOS-Geräten speichern, nachdem der Chat beendet wurde. Sie klicken auf **Chat speichern**, um die Abschrift in der Notizenanwendung zu öffnen. Sie können dann ihre Abschrift in Notizen speichern oder den Text durch Kopieren und Einfügen in eine andere Anwendung übertragen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

[Verwenden von klickbaren Links in Chats](#)

In einigen Fällen möchten Kunden die angezeigte Webseite oder den Knowledge-Artikel an ihren Agenten weiterleiten. Ihre Agenten sind jedoch hochbeschäftigt und haben keine Zeit zum Kopieren und Einfügen. Die von Ihren Kunden in einem Chat weitergeleiteten Links werden Agenten jetzt sowohl im Chat als auch in der Chat-Abschrift als Hyperlinks angezeigt. Zuvor waren Hyperlinks nur für Chats verfügbar, die vom Agenten an Kunden gesendet wurden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

[Ping! Neue Signale für Anfrage- und Trennungsbearbeitungen](#)

Möglicherweise fallen Ihrem Team neue Benachrichtigungssignale in Live Agent und Omnikanal auf. Die Signale für eine Anfrage (Push) und Trennung wurden geändert, für eingehende und ausgehende Chat-Mitteilungen sind sie jedoch gleich geblieben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic

Live Agent ist verfügbar in: Organisationen mit **Performance** und **Developer** Edition, die nach dem 14. Juni 2012 erstellt wurden

Live Agent ist verfügbar in: **Unlimited** Edition mit Service Cloud

Live Agent ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise** und **Unlimited** Edition

Omnikanal-Weiterleitung für Chats ist allgemein verfügbar

Leiten Sie Live Agent-Chats mit Omnikanal weiter, um die Größe und Priorität von Chats neben anderen Arbeiten anzupassen, und nutzen Sie das leistungsstarke Weiterleitungssystem von Omnikanal. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Wählen Sie **Omni** als Weiterleitungsart für die Schaltfläche aus und nutzen Sie Ihre Omnikanal-Warteschlangen anstelle von Fertigkeiten für die Weiterleitung von Chats an den am besten geeigneten Agenten. Mit der Omnikanal-Weiterleitung werden Ihre Chats im Verhältnis zueinander und im Verhältnis zu Ihren anderen Kanälen nach Priorität geordnet. Außerdem können Sie Größe und Priorität Ihrer Chats ändern, indem Sie die Einstellungen für die Weiterleitungskonfiguration Ihrer Chat-Warteschlangen aktualisieren.

Die Omnikanal-Weiterleitung bietet weitere Vorteile, einschließlich konsolidierter Benachrichtigungen für Chat-Agenten, weiterer Berichtsoptionen für Agentenarbeit und Omnikanal-Supervisor für Chat-Supervisor.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Vergleichen der Live Agent- und der Omnikanal-Weiterleitung für Chats\(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Seitenlayouts für Abschriften von aktiven, im Wartezustand befindlichen und beendeten Chats

Bei über Omnikanal weitergeleiteten Chats erstreckt sich die Live-Chat-Abschrift jetzt über den Chat-Lebenszyklus ab dem Zeitpunkt der Chat-Anforderung. Sie können Seitenlayouts abhängig von den folgenden Status des Chats anpassen: "Warten", "Aktiv" oder "Beendet". Auf diese Art stehen Ihren Supportmitarbeitern die Informationen zur Verfügung, die sie in der jeweiligen Chat-Phase benötigen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Die Seitenlayouts werden automatisch erstellt, wenn Sie die erste **Omni**-Chat-Schaltfläche erstellen, sodass Sie sie nur noch anpassen und zuweisen müssen.

Anpassen der standardmäßigen Randleisten-Nachschlagekomponente

Zusammen mit Ihrer ersten **Omni**-Chat-Schaltfläche wird jetzt eine standardmäßige Randleisten-Nachschlagekomponente für die Salesforce Console erstellt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Bei Chats, die über Omnikanal weitergeleitet wurden, wird jetzt der Übergang von der Büroklammer zur Chat-Abschrift vollzogen. Sie können die standardmäßige Randleisten-Nachschlagekomponente anpassen, damit die Agenten noch leichter Datensätze an die Chat-Abschrift anhängen können.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Live Agent* ein und wählen Sie **Live-Chat-Abschriften** > **Seitenlayouts** aus.
2. Klicken Sie neben dem Seitenlayout "Live-Chat-Abschrift (Wird ausgeführt)" auf **Bearbeiten**.
3. Klicken Sie auf **Benutzerdefinierte Konsolenkomponenten**.
4. Passen Sie unter "Hauptregisterkartenkomponenten" Ihre Objekte und Einstellungen an. Verschieben Sie die Komponente nicht auf die linke Randleiste, da dort Chats angezeigt werden.
5. Klicken Sie auf **Speichern**.

Kunden können Abschriften unter iOS speichern

Ihre Kunden können jetzt die Chat-Abschrift auf iOS-Geräten speichern, nachdem der Chat beendet wurde. Sie klicken auf **Chat speichern**, um die Abschrift in der Notizenanwendung zu öffnen. Sie können dann ihre Abschrift in Notizen speichern oder den Text durch Kopieren und Einfügen in eine andere Anwendung übertragen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Verwenden von klickbaren Links in Chats

In einigen Fällen möchten Kunden die angezeigte Webseite oder den Knowledge-Artikel an ihren Agenten weiterleiten. Ihre Agenten sind jedoch hochbeschäftigt und haben keine Zeit zum Kopieren und Einfügen. Die von Ihren Kunden in einem Chat weitergeleiteten Links werden Agenten jetzt sowohl im Chat als auch in der Chat-Abschrift als Hyperlinks angezeigt. Zuvor waren Hyperlinks nur für Chats verfügbar, die vom Agenten an Kunden gesendet wurden. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Ping! Neue Signale für Anfrage- und Trennungsbenachrichtigungen

Möglicherweise fallen Ihrem Team neue Benachrichtigungssignale in Live Agent und Omnikanal auf. Die Signale für eine Anfrage (Push) und Trennung wurden geändert, für eingehende und ausgehende Chat-Mitteilungen sind sie jedoch gleich geblieben. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

Snap-ins für Web: Ihre Website wartet auf die Möglichkeiten der Service Cloud-Komponenten

Haben Sie sich schon immer gewünscht, Sie könnten Ihrer Website oder einem mobilen Browser direkt die eleganten Service Cloud-Funktionen wie die Chat-Funktion hinzufügen? Mithilfe von Snap-ins können Sie Service Cloud-Komponenten in Ihre Webseiten einbetten, damit Sie Ihren Kunden kontextbasierte Unterstützung bereitstellen können.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Snap-ins-Chat steigt von der Beta-Version auf allgemein verfügbar auf](#)

Snap-ins-Chat ist jetzt bereit. Er bietet nun wichtige Anpassungsfunktionen. Sie können das Formular vor dem Chat basierend auf den Anforderungen Ihres Unternehmens anpassen. Außerdem können Sie die Farben und die Schriftart für das Chat-Widget anpassen, sodass die Chat-Oberfläche dem Branding und dem Image Ihres Unternehmens entspricht.

[Anpassen des Snap-ins-Formulars vor dem Chat für eine reibungslose Erfahrung für die Kunden](#)

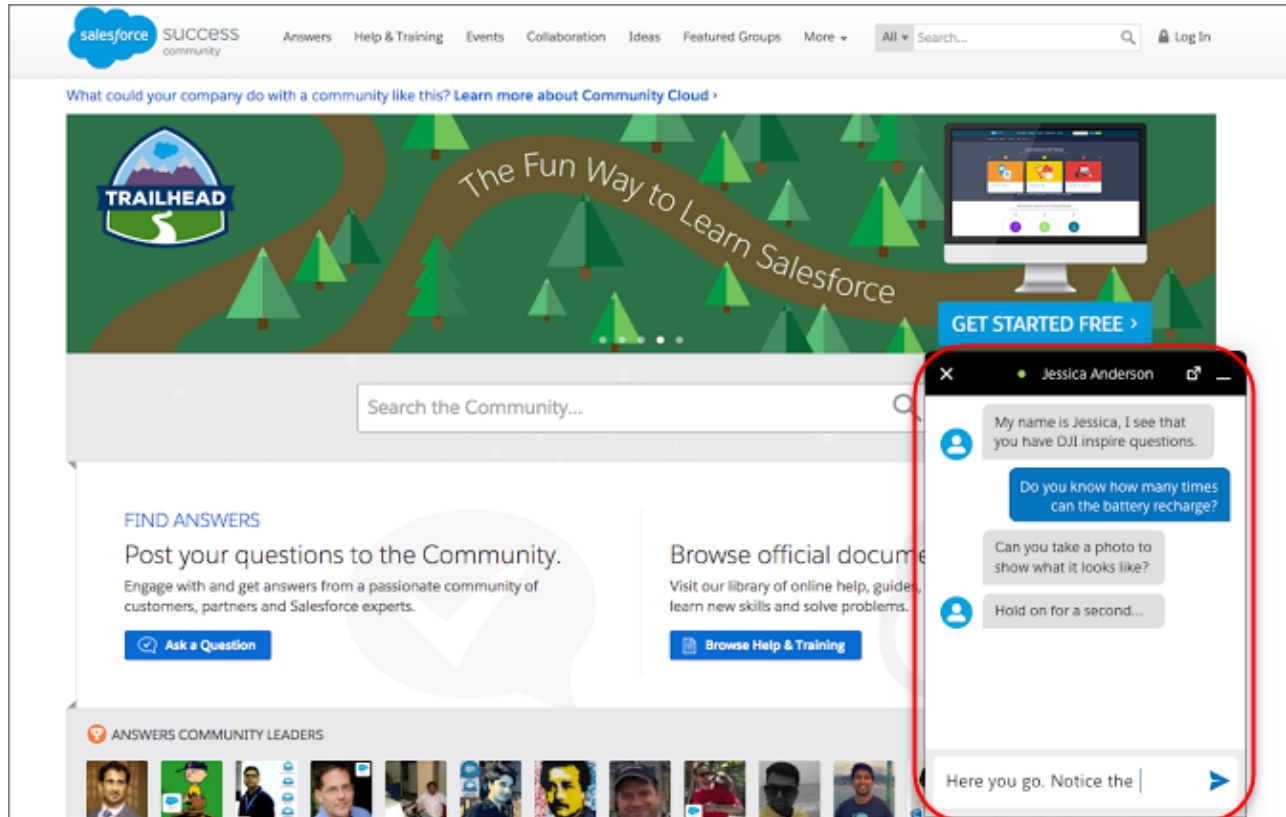
Sie können ein Formular vor dem Chat erstellen, das auf verschiedene Geschäftsanforderungen eingeht und Kundeninformationen mit Salesforce-Datensätzen wie Leads, Kundenvorgängen und Kontakten verknüpft. Sie können auch die im Formular verwendeten Felder anpassen.

[Anpassen des Snap-ins-Chat-Widget an die Marke Ihres Unternehmens](#)

Geben Sie die Haupt- und Akzentfarben Ihres Unternehmens an, sodass die Schaltfläche und das Widget für Snap-ins-Chat dem Branding und dem Image Ihres Unternehmens entsprechen. Wählen Sie die Schriftart für den Chat-Nachrichtentext entsprechend Ihrem Branding aus.

Snap-ins-Chat steigt von der Beta-Version auf allgemein verfügbar auf

Snap-ins-Chat ist jetzt bereit. Er bietet nun wichtige Anpassungsfunktionen. Sie können das Formular vor dem Chat basierend auf den Anforderungen Ihres Unternehmens anpassen. Außerdem können Sie die Farben und die Schriftart für das Chat-Widget anpassen, sodass die Chat-Oberfläche dem Branding und dem Image Ihres Unternehmens entspricht.



Anmerkung: Administratoren müssen für den Zugriff auf die Setup-Seiten von Snap-ins-Chat Lightning Experience verwenden. Andere Benutzer in der Organisation benötigen jedoch keinen Zugriff auf Lightning Experience mit Snap-ins-Chat und müssen es auch nicht verwenden.

Wichtig: Wenn Sie die Beta-Version von Snap-ins-Chat verwenden, aktualisieren Sie Ihre Bereitstellung von Snap-ins-Chat, sodass Sie das Formular vor dem Chat verwenden und von den Verbesserungen an Snap-ins-Chat profitieren können.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Aktualisierung von Snap-ins-Chat von der Betaversion auf allgemeine Verfügbarkeit (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Snap-ins-Chat (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Snap-ins-Chat für Ihre Website (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassen des Snap-ins-Formulars vor dem Chat für eine reibungslose Erfahrung für die Kunden

Sie können ein Formular vor dem Chat erstellen, das auf verschiedene Geschäftsanforderungen eingeht und Kundeninformationen mit Salesforce-Datensätzen wie Leads, Kundenvorgängen und Kontakten verknüpft. Sie können auch die im Formular verwendeten Felder anpassen.

Pre-Chat Form

What kind of chats do your customers need?

We match your customer's details from the pre-chat form with Salesforce records, or create records if we find no matches.



☐ Sales Scenarios

Associate chats with leads



☒ Service Scenarios

Associate chats with contacts and cases



☐ Basic Scenarios

Associate chats with just contacts

Next, select a record type for Contact and Case.

Contact

Case

2

1

2

Next

Zuordnen von Vertriebsanfragen zu Leaddatensätzen

Wenn Kunden über den Chat Fragen zum Vertrieb stellen, erstellen Sie ein Formular, das Kontaktinformationen von Kunden erfasst und diese Leads in Salesforce zuordnet.

Zuordnen von Serviceanfragen zu Kundenvorgangs- und Kontaktdatensätzen

Wenn Kunden den Chat für Serviceanfragen verwenden, erstellen Sie ein Formular vor dem Chat, das Kundenvorgänge und Kontakte erstellt, sodass Agenten Kundenprobleme leicht lösen können.

Zuordnen anderer Anfragen zu Kontaktdatensätzen

Wenn Kunden den Chat für andere Anfragen verwenden, erstellen Sie ein Formular, das basierend auf den Kundeninformationen nur Kontakte erstellt, sodass die richtige Abteilung Folgeaktionen durchführen kann.

Pre-Chat Form

Now, let's design the pre-chat form.

Customize this form based on details you want to collect from your customers.
For the best customer experience, include up to four fields.

RECORD	FIELDS	REQUIRED	
Contact	Full Name	✓	↑ ↓ + ×
	Email	☒	
Case	Subject	☐	

Field

+ ×

Add

Back

3

Save

Passen Sie die Felder an, die im Fenster für das Formular vor dem Chat angezeigt werden:

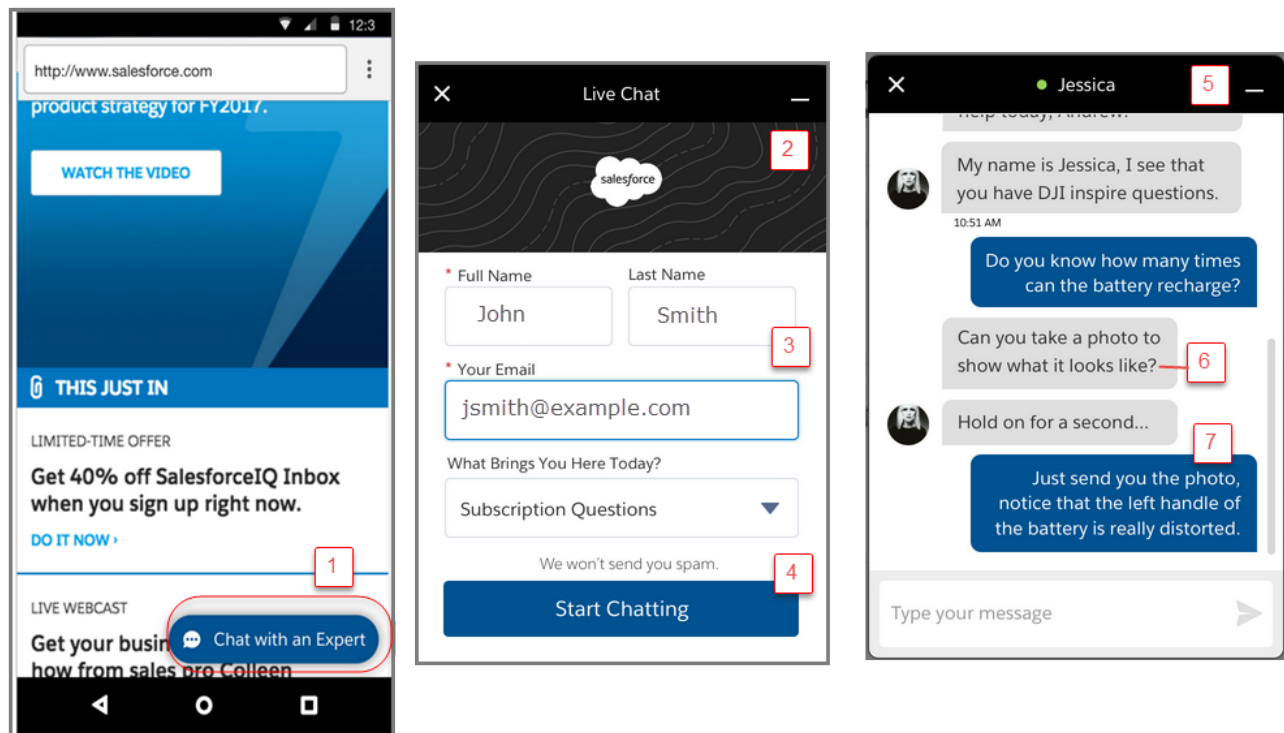
1. Legen Sie ein Feld als Pflichtfeld fest. Wenn Salesforce ein Feld zum Erstellen eines Datensatzes benötigt, ist das Feld automatisch ein Pflichtfeld.
2. Verschieben Sie Felder nach oben oder unten.
3. Fügen Sie Felder dem Formular hinzu oder entfernen Sie Felder aus dem Formular. Wenn Salesforce ein Feld zum Erstellen eines Datensatzes benötigt, kann das betreffende Feld nicht gelöscht werden.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Anpassen des Formulars vor dem Chat](#)(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassen des Snap-ins-Chat-Widget an die Marke Ihres Unternehmens

Geben Sie die Haupt- und Akzentfarben Ihres Unternehmens an, sodass die Schaltfläche und das Widget für Snap-ins-Chat dem Branding und dem Image Ihres Unternehmens entsprechen. Wählen Sie die Schriftart für den Chat-Nachrichtentext entsprechend Ihrem Branding aus.



Sie können das Erscheinungsbild zahlreicher Elemente des Snap-ins-Chat-Widget anpassen, wie etwa:

1. Farben der Schaltflächen für Handlungsaufforderungen wie "Chat mit einem Experten"
2. Hintergrundfarbe für das Bild des Formulars vor dem Chat
3. Farbe für den Fokus von Eingabefeldern
4. Farbe der Schaltfläche "Chat starten"
5. Farbe der Navigationsleiste
6. Schriftart des Chat-Texts

7. Farbe des Chat-Texts

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Anpassen von Branding und Erscheinungsbild des Snap-ins-Chat-Widgets](#)(möglicherweise veraltet oder in der Vorschaubildschirm nicht verfügbar)

Snap-ins für mobile Anwendungen

Den Snap-ins-SDKs für iOS und Android wurden einige großartige Funktionen hinzugefügt, um Ihre mobilen Anwendungen noch besser zu gestalten. Mit der Kundenvorgangsableitung können Sie Probleme Ihrer Benutzer lösen, bevor diese überhaupt Kundenvorgänge erstellen müssen. Sie können Knowledge Bases erstellen, die auf bestimmte Benutzerprofile zugeschnitten sind, sodass die betreffenden Benutzer die richtigen Informationen für ihre Bedürfnisse erhalten. Außerdem wurden Live Agent-Chat und SOS verbessert, sodass Sie Ihren Kunden einen noch besseren Echtzeit-Support bieten können.

Das iOS-SDK ist allgemein verfügbar. Das Android-SDK unterstützt SOS und Knowledge. Live Agent-Chat und Kundenvorgangsverwaltung sind derzeit als Pilotfunktion verfügbar. Nähere Informationen darüber, wie Sie die Pilotfunktion selbst nutzen können, erhalten Sie von Ihrem Account-Team.

Es sind noch zahlreiche weitere neue Funktionen verfügbar! Wenn Sie mehr erfahren möchten, gehen Sie zur Site [Snap-ins für mobile Anwendungen](#).

AUSGABEN

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

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Online-Vorgangserfassung: Schieben Sie Spammern mit reCAPTCHA einen Riegel vor](#)

Fügen Sie Ihrem Formular für die Online-Vorgangserfassung reCAPTCHA hinzu, um Kunden die Kontaktaufnahme mit Ihrem Unternehmen zu erleichtern, es jedoch Spambots zu erschweren, die Zeit von Service-Agenten zu verschwenden. Das reCAPTCHA-Widget erfordert von Kunden, ein Kontrollkästchen zu aktivieren, bevor sie einen Kundenvorgang erstellen können. Durch die Aktivierung von Spam-Filtern können sich Service-Agenten auf die Lösung echter Kundenprobleme konzentrieren statt auf Spam-Kundenvorgänge. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Automatisches Zuweisen von Kundenvorgängen zu Warteschlangen beim Senden von Kundenvorgängen via E-Mail-zu-Kundenvorgang](#)

Weisen Sie Kundenvorgänge automatisch zu, um Warteschlangen zu unterstützen, wenn Kunden Kundenvorgänge mithilfe von E-Mail-zu-Kundenvorgang senden, damit Service-Agenten schnell eine Vorauswahl treffen und auf neue Kundenvorgänge reagieren können. Wählen Sie beim Konfigurieren der E-Mail-zu-Kundenvorgang-Weiterleitungsadresse eine Warteschlange aus, zu der die Kundenvorgänge zugewiesen werden sollen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Neuer Name für Callcenter-Anwendung](#)

Für eine bessere Anpassung an die künftige Ausrichtung von Service Cloud wurde die Callcenter-Anwendung in "Service" umbenannt. Sie können in Salesforce Classic mithilfe des Anwendungsmenüs auf diese Anwendung zugreifen und in Lightning Experience mithilfe von App Launcher.

Chatter Answers wird ab der Version Winter '18 eingestellt

Bereiten Sie sich auf den Abschied von Chatter Answers vor. Nach Jahren treuer Dienste bei der Beantwortung dringender Benutzerfragen ist im Winter '18 die Zeit für den Abschied von Chatter Answers gekommen. Salesforce bietet keine Unterstützung mehr für Chatter Answers und die Benutzer von Chatter Answers können keine Posts, Antworten oder Kommentare mehr senden und auch keine vorhandenen Chatter Answers-Daten mehr anzeigen. Chatter Answers übergibt den Stab an Chatter-Fragen, ein ehrgeiziges junges Tool, das bereit ist, die mit dem Self-Service verbundenen Herausforderungen anzunehmen.

Lightning für Outlook und Lightning für Gmail (Beta-Version) heißen Service Cloud-Benutzer willkommen

In dieser Version kommen auch Kunden mit Service Cloud-Lizenzen in den Genuss von Lightning für Outlook und Lightning für Gmail.

Online-Vorgangserfassung: Schieben Sie Spammern mit reCAPTCHA einen Riegel vor

Fügen Sie Ihrem Formular für die Online-Vorgangserfassung reCAPTCHA hinzu, um Kunden die Kontaktaufnahme mit Ihrem Unternehmen zu erleichtern, es jedoch Spambots zu erschweren, die Zeit von Service-Agenten zu verschwenden. Das reCAPTCHA-Widget erfordert von Kunden, ein Kontrollkästchen zu aktivieren, bevor sie einen Kundenvorgang erstellen können. Durch die Aktivierung von Spam-Filtern können sich Service-Agenten auf die Lösung echter Kundenprobleme konzentrieren statt auf Spam-Kundenvorgänge. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

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

Thanks for contacting Customer Support. Please provide your contact info and a description of the problem, and a support agent will contact you.

Contact Name

Email

Phone

Product

Description

☐ I'm not a robot 

[Privacy](#) [Terms](#)

SIEHE AUCH:

<https://www.google.com/recaptcha/intro/index.html>

Salesforce-Hilfe: Generieren von HTML-Code für die Online-Vorgangserfassung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Automatisches Zuweisen von Kundenvorgängen zu Warteschlangen beim Senden von Kundenvorgängen via E-Mail-zu-Kundenvorgang

Weisen Sie Kundenvorgänge automatisch zu, um Warteschlangen zu unterstützen, wenn Kunden Kundenvorgänge mithilfe von E-Mail-zu-Kundenvorgang senden, damit Service-Agenten schnell eine Vorauswahl treffen und auf neue Kundenvorgänge reagieren können. Wählen Sie beim Konfigurieren der E-Mail-zu-Kundenvorgang-Weiterleitungsadresse eine Warteschlange aus, zu der die Kundenvorgänge zugewiesen werden sollen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beim Zuweisen von Kundenvorgängen zu einem Benutzer oder einer Warteschlange über die Weiterleitungsadresse überschreibt Ihre Auswahl den standardmäßigen Kundenvorgangs-Inhaber, der auf der Seite "Supporteinstellungen" angegeben ist.

Zuvor wurde das Zuweisen von Kundenvorgängen zu Warteschlangen nur für Outlook-Weiterleitungsadressen unterstützt, nicht aber für E-Mail-zu-Kundenvorgang-Weiterleitungsadressen.

AUSGABEN

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

SETUP
Email-to-Case

Email-to-Case Routing Information Help for this Page ?

Email Address Edit

Routing Information ! = Required Information

Source: Email2Case

Routing Name: Customer Support

Email Address: support@example.com

Email Settings

Save Email Headers: ☐ i

Accept Email From: i

Task Settings

Create Task from Email: ☒ i

Task Status: Not Started i

Case Settings

Case Owner: Queue ▼ Priority Queue i

Case Priority: Medium ▼

Case Origin: Email ▼

Save Save & New Cancel

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Konfigurieren von Weiterleitungsadressen für die E-Mail-Vorgangserfassung und die On-Demand-E-Mail-Vorgangserfassung](#)(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

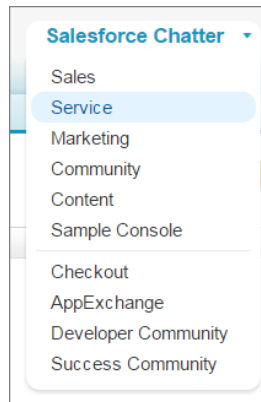
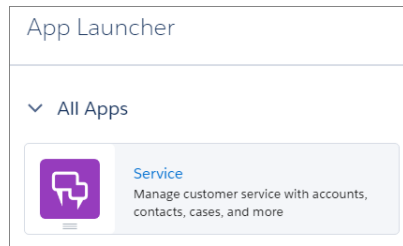
[Salesforce-Hilfe: Einstellungen für Weiterleitungsadressen für die E-Mail-Vorgangserfassung und die On-Demand-E-Mail-Vorgangserfassung](#)(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neuer Name für Callcenter-Anwendung

Für eine bessere Anpassung an die künftige Ausrichtung von Service Cloud wurde die Callcenter-Anwendung in "Service" umbenannt. Sie können in Salesforce Classic mithilfe des Anwendungsmenüs auf diese Anwendung zugreifen und in Lightning Experience mithilfe von App Launcher.

In Lightning Experience:

In Salesforce Classic:



Chatter Answers wird ab der Version Winter '18 eingestellt

Bereiten Sie sich auf den Abschied von Chatter Answers vor. Nach Jahren treuer Dienste bei der Beantwortung dringender Benutzerfragen ist im Winter '18 die Zeit für den Abschied von Chatter Answers gekommen. Salesforce bietet keine Unterstützung mehr für Chatter Answers und die Benutzer von Chatter Answers können keine Posts, Antworten oder Kommentare mehr senden und auch keine vorhandenen Chatter Answers-Daten mehr anzeigen. Chatter Answers übergibt den Stab an Chatter-Fragen, ein ehrgeiziges junges Tool, das bereit ist, die mit dem Self-Service verbundenen Herausforderungen anzunehmen.

SIEHE AUCH:

[Knowledge-Artikel: Häufig gestellte Fragen zur Außerbetriebnahme von Chatter Answers](#)

Lightning für Outlook und Lightning für Gmail (Beta-Version) heißen Service Cloud-Benutzer willkommen

In dieser Version kommen auch Kunden mit Service Cloud-Lizenzen in den Genuss von Lightning für Outlook und Lightning für Gmail.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Lightning für Outlook: Einrichten der Arbeit mit Salesforce in Microsoft® Outlook® für Vertriebsmitarbeiter\(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Analysen: Lightning-Verbesserungen, zentraler Datenmanager, persönliche Wave-Startseite, neue Diagramme und mehr

Treffen Sie fundierte Entscheidungen mithilfe von Erkenntnissen aus Berichten, Dashboards und Wave Analytics. Berichte und Dashboards aus Lightning Experience bieten Berichtsabonnements, Dashboard-Freigabe und -Folgemöglichkeiten und Diagrammverbesserungen. Wave wird individuell – durch das One-Stop-Shopping im Datenmanager, die neue personalisierte Wave-Startseite, die benutzerdefinierte Anwendungsnavigation, neue Diagrammtypen und vieles mehr.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Berichte und Dashboards: Bessere Interaktion mit Ihren Daten](#)

Lightning Experience ist dank Berichtsabonnements, verbesserter Chatter-Integration für Dashboards, neuer Trichter- und Streudiagramme und weiterer Optimierungen jetzt noch besser.

[Wave Analytics: Einfachere persönliche Statistiken](#)

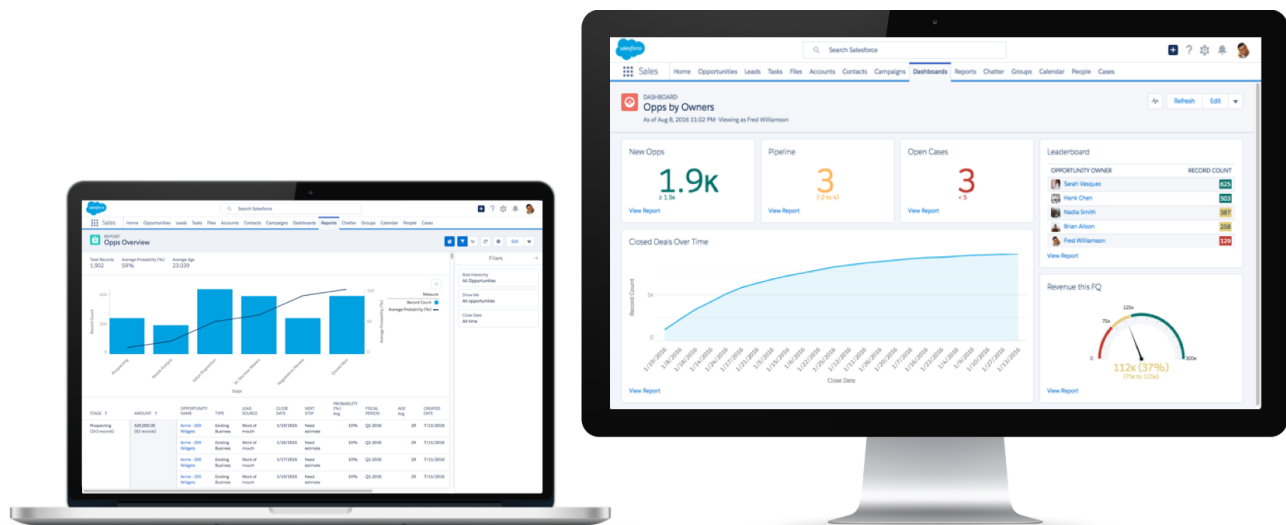
Wave wird persönlich – mit mehr von dem, was Sie benötigen, um schnell Statistiken zu Ihren Daten zu erhalten. Für eine erfolgreiche Datenintegration ist die Datenvorbereitung der Schlüssel. Die neue Wave-Startseite bietet personalisierte Analysen mit verankerten Anwendungen und Benachrichtigungen. Erstellen Sie eine benutzerdefinierte Navigation in Anwendungen und versehen Sie Dashboards im Präsentationsmodus mit Anmerkungen. Erfreuen Sie sich an den vielen Erweiterungen für das Erstellen von Wave-Datenbeständen, beispielsweise Blasendiagrammen, PivotTables und verbundenen Datensets, und an den neuen Funktionen für Trends in Wave wie der Planung.

Berichte und Dashboards: Bessere Interaktion mit Ihren Daten

Lightning Experience ist dank Berichtsabonnements, verbesserter Chatter-Integration für Dashboards, neuer Trichter- und Streudiagramme und weiterer Optimierungen jetzt noch besser.

AUSGABEN

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



IN DIESEM ABSCHNITT:

[Abonnieren von Berichten in Lightning Experience](#)

Müssen Sie auch jeden Montagmorgen, sobald Sie ins Büro kommen, einen Bericht lesen? Warum lassen Sie sich den Bericht nicht stattdessen einfach jeden Montag um 8:00 Uhr per E-Mail zusenden? Sie können bis zu fünf Berichte abonnieren und erhalten dann aktualisierte Berichtsergebnisse nach einem von Ihnen festgelegten Zeitplan: täglich, wöchentlich oder monatlich. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Filtern von Berichten anhand von URL-Parametern in Lightning Experience](#)

Warum Filter anwenden? Legen Sie Filterwerte anhand von URL-Parametern in Lightning Experience-Berichten fest. Wenn Sie auf Berichte verweisen oder einen Bericht mit einem Lesezeichen versehen, fügen Sie dem URL Filterwertparameter hinzu, um festzulegen, wie der Bericht beim Öffnen gefiltert werden soll. Versehen Sie Ihren Opportunities-Bericht beispielsweise mit einem Lesezeichen und fügen Sie einen Filterwertparameter hinzu, um festzulegen, ob *Neues Geschäft* oder *Bestandsgeschäft* angezeigt werden soll. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Anzeigen von Dashboards aus Sicht einer anderen Person in Lightning Experience](#)

Angenommen, Ihre Vertriebsmitarbeiter können nur ihre eigenen Opportunities sehen, Sie möchten die Ansicht jedoch auf alle Opportunities ausweiten, die im letzten Quartal geschlossen wurden. Erstellen Sie ein Dashboard und lassen Sie andere das Dashboard aus Ihrer Sicht ansehen oder aus der einer anderen Person, die Zugriff auf alle Opportunities hat. Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter das Dashboard öffnen, sehen sie Informationen zu sämtlichen Opportunities, nicht nur zu ihren eigenen. Der Datenzugriff der Mitarbeiter in Salesforce ändert sich dadurch nicht. Sie können lediglich mehr Daten im Dashboard sehen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Freigeben von Dashboard-Diagrammen durch Posten in Chatter in Lightning Experience](#)

Beginnen Sie mit einer Unterhaltung, indem Sie Bilder von Dashboard-Diagrammen in Chatter freigeben. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Gesamtüberblick in Lightning Experience durch Erweitern von Dashboard-Komponenten](#)

Öffnen Sie eine Dashboard-Komponente in einem Fenster, um sich alle Details anzusehen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Folgen von Dashboards in Lightning Experience](#)

Sie müssen ein Dashboard nicht regelmäßig öffnen, um sich über die Änderungen zu informieren. Stattdessen können Sie dem Dashboard folgen, um Updates in Ihrem Chatter-Feed zu erhalten. Nachdem Sie die Feed-Verfolgung für Dashboards aktiviert haben, können Ihre Benutzer Dashboards folgen, indem sie das jeweilige Dashboard öffnen und auf **Folgen** klicken. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Verschieben von Dashboards zwischen Ordnern im Dashboard-Generator von Lightning Experience](#)

Wenn Ihre Organisation die erweiterte Freigabefunktion für Analyseordner für Berichte und Dashboards verwendet, legen die Ordner fest, wer auf die darin gespeicherten Berichte und Dashboards Zugriff hat. (Wenn Ihre Organisation mit einer neueren Salesforce-Version als Summer '13 erstellt wurde, verfügen Sie bereits über die erweiterte Freigabefunktion für Analyseordner.) Um ein Dashboard von einem Ordner in einen anderen zu verschieben, öffnen Sie das Menü "Eigenschaften" im Dashboard-Generator von Lightning Experience. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Hinzufügen von Trichter- und Streudiagrammen zu Lightning Experience-Dashboards](#)

Im Dashboard-Komponenteneditor stehen ab sofort Trichter- und Streudiagramme zur Verfügung. Fügen Sie ein Trichterdiagramm hinzu, um relative Messwerte nach Phase anzuzeigen. Zum Beispiel können Sie anhand von Trichterdiagrammen darstellen, wie Opportunities die einzelnen Phasen durchlaufen. Streudiagramme bieten Ihnen die Möglichkeit, ein oder zwei Gruppen von Berichtsdaten sowie Zusammenfassungen darzustellen. Damit lassen sich Trends über große Datensets hinweg erkennen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Weniger Einschränkungen bei Berichten zu externen Objekten](#)

Wir haben einige der bisherigen Einschränkungen entfernt und hoffen, dass Sie von ihnen nicht betroffen waren. Die Verbesserungen beziehen sich auf Berichte, die externe Objektbeziehungen enthalten oder den organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect nutzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience](#)

Neben den Hauptfunktionen dieser Version haben wir einige kleine, aber feine Verbesserungen an Berichten und Dashboards vorgenommen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Abonnieren von Berichten in Lightning Experience

Müssen Sie auch jeden Montagmorgen, sobald Sie ins Büro kommen, einen Bericht lesen? Warum lassen Sie sich den Bericht nicht stattdessen einfach jeden Montag um 8:00 Uhr per E-Mail zusenden? Sie können bis zu fünf Berichte abonnieren und erhalten dann aktualisierte Berichtsergebnisse nach einem von Ihnen festgelegten Zeitplan: täglich, wöchentlich oder monatlich. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Um einen Bericht zu abonnieren, öffnen Sie den gewünschten Bericht und klicken Sie auf **Abonnieren**. Geben Sie an, wann Sie den Bericht erhalten möchten, und gehen Sie dann Ihrer Arbeit wie gewohnt nach. Wenn Sie die Berichtsdaten benötigen, warten sie schon in Ihrem Posteingang auf Sie.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Abonnieren von Berichten in Lightning Experience:

- "Berichte ausführen"

UND

"Berichte abonnieren"

The screenshot shows the Salesforce Lightning Experience interface. In the background, there is a report titled 'Opportunity Overview' with columns for 'Type', 'Amount', and 'Date'. The 'Edit Subscription' dialog is open in the foreground, allowing users to configure their email subscription for the report. The dialog includes options for frequency (Daily, Weekly, Monthly), days of the week (Su, M, Tu, W, Th, F, Sa), and time of day (10:00 PM). A note states: 'After subscribing, you'll receive refreshed report results by email.' The dialog has 'Cancel' and 'Save' buttons.

SIEHE AUCH:

[Berichte und Dashboards](#)

Filtern von Berichten anhand von URL-Parametern in Lightning Experience

Warum Filter anwenden? Legen Sie Filterwerte anhand von URL-Parametern in Lightning Experience-Berichten fest. Wenn Sie auf Berichte verweisen oder einen Bericht mit einem Lesezeichen versehen, fügen Sie dem URL Filterwertparameter hinzu, um festzulegen, wie der Bericht beim Öffnen gefiltert werden soll. Versehen Sie Ihren Opportunities-Bericht beispielsweise mit einem Lesezeichen und fügen Sie einen Filterwertparameter hinzu, um festzulegen, ob *Neues Geschäft* oder *Bestandsgeschäft* angezeigt werden soll. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Sie sehen sich mehrmals am Tag Ihren Opportunities-Bericht an und müssen immer, nachdem Sie ihn geöffnet haben, einen Filter anwenden, um neue Geschäfte oder Bestandsgeschäfte anzuzeigen. (Der Filter "Typ" enthält standardmäßig sowohl "Neues Geschäft" als auch "Bestandsgeschäft".)

The screenshot displays the Salesforce Lightning Experience interface for the 'Opps Overview' report. The report table shows columns for Stage, Amount, Opportunity Name, Type, Lead Source, Close Date, Next Step, Probability, and Fiscal Period. A dropdown menu for the 'Type' filter is open, showing options: 'All', 'Existing Business', and 'New Business'. The 'Existing Business' option is selected. On the right, the 'Filters' sidebar shows the 'Type' filter set to 'equals Existing Business, New Business'.

Statt den Bericht zu laden, den Filter zu bearbeiten und den Bericht erneut zu laden, erstellen Sie einfach zwei Lesezeichen. Eines mit einem Filterwert-Parameter für "Neues Geschäft" und eines mit einem Filterwert-Parameter für "Bestandsgeschäft". Nehmen Sie sich den URL des Opportunities-Berichts vor.

```
https://na1.salesforce.com/one/one.app#/sObject/00OR0000000PCHYMA4/view?t=1479844235107
```

Bearbeiten Sie den URL dahingehend, dass der Filterwert "Typ" auf "Neues Geschäft" festgelegt wird. Dazu hängen Sie den Parameter `&fv0=New%20Business` an. Der vollständige, mit einem Lesezeichen versehene URL lautet:

```
https://na1.salesforce.com/one/one.app#/sObject/00OR0000000PCHYMA4/view?t=1479844235107&fv0=New%20Business
```

Im Folgenden wird der Parameter näher erläutert.

- `&` kennzeichnet einen neuen Parameter im URL. Wenn keine weiteren Parameter im URL vorhanden sind, ersetzen Sie `&` durch `?`.
- `fv0`: `fv` steht für "Filter Value", also Filterwert, und ist der Name des Parameters. `0` gibt die Reihenfolge an, in der der Filter im Bericht erscheint. (Der erste Filter ist 0, der zweite Filter ist 1, der dritte ist 2 usw.) Standardfilter sind in dieser Zahlenfolge nicht berücksichtigt und können nicht anhand von URL-Parametern gefiltert werden, obwohl sie bei allen Berichten als die ersten drei Filter erscheinen.

Um den Wert für den fünften Filter im Bericht festzulegen, geben Sie `&fv0=New%20Business` an. In unserem Beispiel filtern wir den ersten Feldfilter im Bericht, den Filter "Typ".

Die Reihenfolge, in der Filter auf der Seite zum Ausführen von Berichten in Lightning Experience erscheinen, ist nicht zwangsläufig die Reihenfolge, in der die Filter im Bericht erscheinen. Gesperrte Filter werden unter den nicht gesperrten Filtern auf der Seite zum Ausführen aufgelistet, sind jedoch nicht zwangsläufig geordnet. Die Reihenfolge von Filtern in Ihrem Bericht können Sie dem Berichtsgenerator entnehmen. Alternativ ist auch ein GET-Aufruf an `/services/data/v39.0/analytics/reports/<Berichts-ID>/describe` möglich. Die Reihenfolge können Sie dann der JSON-Antwort entnehmen.

- `=New%20Business` gibt an, dass es sich beim Filterwert "Typ" um "Neues Geschäft" handelt.

Der Parameterwert muss URI-kodiert sein. Das bedeutet, dass bestimmte Zeichen (wie Leerzeichen) in einem für URLs verständlichen Format geschrieben sein müssen. In unserem Beispiel wird aus dem Leerzeichen (" ") zwischen "New" und "Business" bei der URI-Codierung `%20`.

Wenn Sie Ihren Opportunity-Bericht über den URL mit einem Filterwert-Parameter aufrufen, wird der Bericht gefiltert geöffnet und kann gleich von Ihnen gelesen werden.

The screenshot shows the Salesforce 'Opps Overview' report. The URL bar contains the parameter `&fv0=New%20Business`, which is highlighted in yellow. A red arrow points from this parameter to the 'Type equals New Business' filter in the sidebar. The report table shows columns for Stage, Amount, Opportunity Name, Type, Lead Source, Close Date, Next Step, Probability, and Fiscal Period. The sidebar on the right shows various filters, including 'Role Hierarchy', 'Show Me', 'Close Date', 'Type equals New Business', 'Amount greater than 3,000', and 'Locked Filters'.

STAGE	AMOUNT	OPPORTUNITY NAME	TYPE	LEAD SOURCE	CLOSE DATE	NEXT STEP	PROBABILITY (%) Avg	FISCAL PERIOD
Needs Analysis (195 records)	\$20,000.00 (64 records)	Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/24/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/17/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/19/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/22/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/18/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/24/2016	Need estimate	20%	Q1-2016
		Acme - 600 Widgets	New Business	Trade Show	1/14/2016	Need estimate	20%	Q1-2016

Beachten Sie beim Festlegen von Filterwerten über den URL die nachfolgenden Beschränkungen.

- Nur Feldfilter lassen sich über URL-Parameter bearbeiten. Standardfilter (Rollenhierarchie-Filter, Umfangsfilter, Datumsfilter), Kreuzfilter und Zeilenlimit-Filter werden nicht unterstützt. Standard-, Kreuz- und Zeilenlimit-Filter werden beim Auflisten der Filter nicht mitgezählt. `&fv0` ist der erste Feldfilter.
- Diagrammfilter werden nicht unterstützt.
- Filteroperatoren wie `gleich` und `größer als` können nicht über URL-Parameter geändert werden.
- Sie können das Feld, das anhand von URL-Parametern gefiltert wird, nicht ändern.
- Sie können Berichten über Filterwert-URL-Parameter keine neuen Filter hinzufügen. Sie können lediglich vorhandene Filter bearbeiten.

- Sie können mithilfe von Filterwert-URL-Parametern keine Filter aus Berichten löschen. Wenn Sie keinen Wert angeben, wird zwar nicht nach Text oder Zahlen gefiltert, der Filter wird aber nicht entfernt.

SIEHE AUCH:

[Berichte und Dashboards](#)

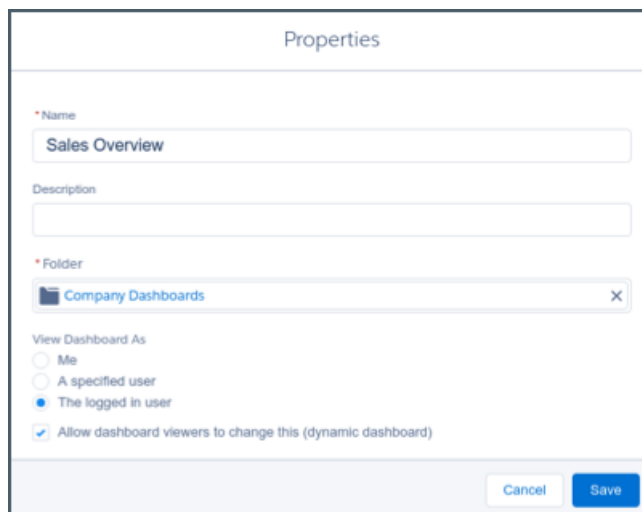
Anzeigen von Dashboards aus Sicht einer anderen Person in Lightning Experience

Angenommen, Ihre Vertriebsmitarbeiter können nur ihre eigenen Opportunities sehen, Sie möchten die Ansicht jedoch auf alle Opportunities ausweiten, die im letzten Quartal geschlossen wurden. Erstellen Sie ein Dashboard und lassen Sie andere das Dashboard aus Ihrer Sicht ansehen oder aus der einer anderen Person, die Zugriff auf alle Opportunities hat. Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter das Dashboard öffnen, sehen sie Informationen zu sämtlichen Opportunities, nicht nur zu ihren eigenen. Der Datenzugriff der Mitarbeiter in Salesforce ändert sich dadurch nicht. Sie können lediglich mehr Daten im Dashboard sehen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Um festzulegen, als welche Person sich Benutzer ein Dashboard ansehen, klicken Sie auf **Bearbeiten** > . Im Fenster "Eigenschaften" legen Sie fest, als welche Person sich Dashboard-Leser das Dashboard ansehen können:

- Mich:** Dashboard-Leser können sich die Daten im Dashboard auf der Grundlage Ihrer Zugriffsrechte ansehen.
Wenn Sie zum Beispiel nur Opportunities in Kanada einsehen können, können sich auch die Dashboard-Leser nur Daten zu Opportunities in Kanada ansehen.
- Angegebener Benutzer:** Dashboard-Leser können sich die Daten im Dashboard gemäß der Zugriffsebene des angegebenen Benutzers ansehen.
Wenn Sie zum Beispiel einen Benutzer auswählen, der die Opportunities aller Länder einsehen kann, können sich auch die Dashboard-Leser Daten zu Opportunities aus allen Ländern ansehen.
- Angemeldeter Benutzer:** Dashboard-Leser können sich Daten aus ihrer Sicht gemäß ihren Zugriffsrechten ansehen.

Optional können Sie die Option **Dashboard-Betrachtern erlauben, dieses (dynamische Dashboard) zu ändern** auswählen, um es einem Leser mit entsprechenden Benutzerberechtigungen zu ermöglichen, die gewünschte Ansicht selbst auszuwählen. Mit der Benutzerberechtigung "Dashboards meines Teams anzeigen" kann sich der Leser das Dashboard aus seiner Sicht ansehen oder aus der Sicht eines Benutzers, der in der Rollenhierarchie unter ihm steht. Mit der Benutzerberechtigung "Alle Daten anzeigen" kann sich der Leser das Dashboard aus der Sicht einer beliebigen Person ansehen.



The screenshot shows a 'Properties' dialog box for a dashboard. It contains the following elements:

- Name:** A text field containing 'Sales Overview'.
- Description:** An empty text field.
- Folder:** A dropdown menu showing 'Company Dashboards' with a close button (X).
- View Dashboard As:** Three radio button options: 'Me', 'A specified user', and 'The logged in user' (which is selected).
- Allow dashboard viewers to change this (dynamic dashboard):** A checked checkbox.
- Buttons:** 'Cancel' and 'Save' buttons at the bottom right.

Denken Sie daran: Wenn Sie festlegen, aus welcher Sicht sich Personen das Dashboard ansehen können, werden ihnen die Daten angezeigt, als wären sie die angegebene Person. Achten Sie darauf, dass Sie sensible Daten nicht einem allzu breiten Publikum zugänglich machen.

In Lightning Experience können Sie ab sofort in Salesforce Classic erstellte dynamische Dashboards bearbeiten, duplizieren und löschen.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Auswahl eines aktuellen Benutzers in Salesforce Classic](#)
[Berichte und Dashboards](#)

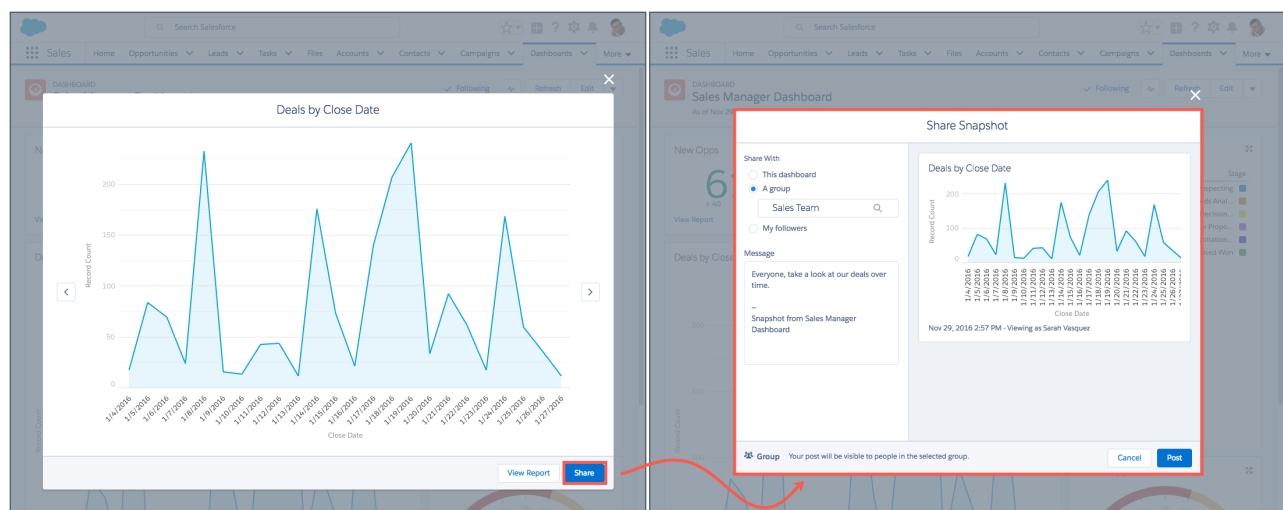
Freigeben von Dashboard-Diagrammen durch Posten in Chatter in Lightning Experience

Beginnen Sie mit einer Unterhaltung, indem Sie Bilder von Dashboard-Diagrammen in Chatter freigeben. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Nach Aktivieren der Feed-Verfolgung für Dashboards können Benutzer Snapshots von Dashboard-Diagrammen im Feed des Dashboards posten. Wählen Sie unter "Setup" auf der Seite "Einstellungen für Berichte und Dashboards" die Option

Dashboard-Komponenten-Snapshots aktivieren aus, um Benutzern das Posten von Diagrammen in Gruppenfeeds oder ihrem eigenen Chatter-Feed zu ermöglichen. Wenn Sie die Feed-Verfolgung nicht aktivieren, können Benutzer Diagramme im Feed des Dashboards posten. So stellen Sie sicher, dass nur Personen mit Zugriff auf das Dashboard das Diagramm sehen. Durch Posten eines Diagramms im Feed einer Person oder Gruppe können auch Benutzer ohne Zugriff auf das Dashboard das Diagramm sehen.

Nach der Freigabe des Diagramms können Sie Personen und Gruppen durch Kommentieren Ihres Posts erwähnen.



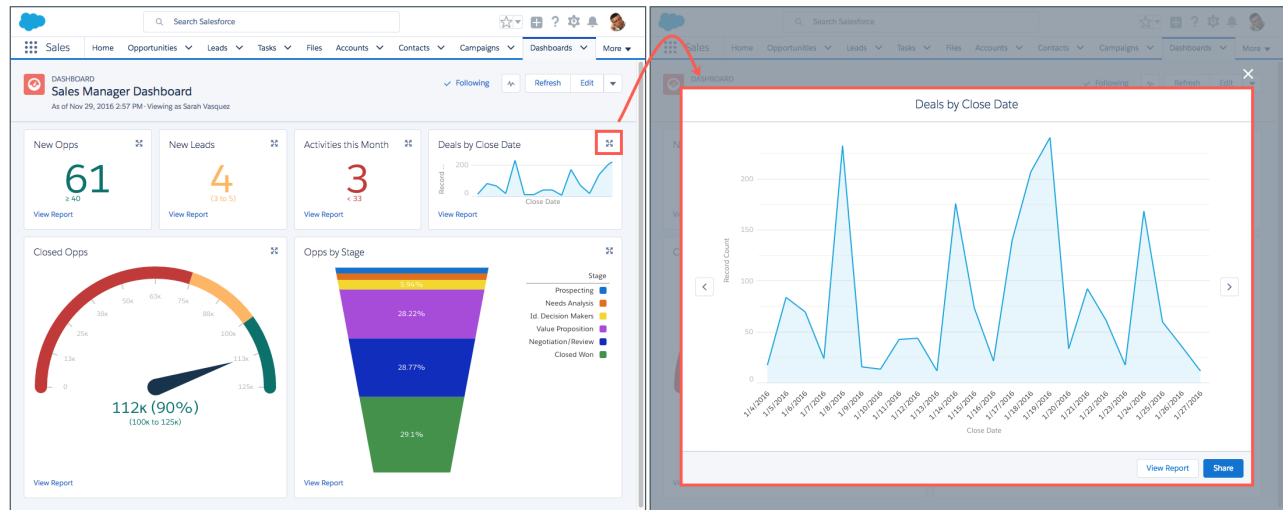
SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Feed-Verfolgung](#)
[Berichte und Dashboards](#)

Gesamtüberblick in Lightning Experience durch Erweitern von Dashboard-Komponenten

Öffnen Sie eine Dashboard-Komponente in einem Fenster, um sich alle Details anzusehen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Klicken Sie auf , um eine größere Version der Komponente anzuzeigen.



SIEHE AUCH:

[Berichte und Dashboards](#)

Folgen von Dashboards in Lightning Experience

Sie müssen ein Dashboard nicht regelmäßig öffnen, um sich über die Änderungen zu informieren. Stattdessen können Sie dem Dashboard folgen, um Updates in Ihrem Chatter-Feed zu erhalten. Nachdem Sie die Feed-Verfolgung für Dashboards aktiviert haben, können Ihre Benutzer Dashboards folgen, indem sie das jeweilige Dashboard öffnen und auf **Folgen** klicken. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

In Lightning Experience können Benutzer Dashboard-Komponenten nicht folgen. Sie sehen lediglich die Dashboard-Feedaktivität (wie Posts) in ihrem Lightning Experience-Feed.

Um Dashboard-Komponenten zu folgen, müssen Benutzer das Folgen des Dashboards in Lightning Experience deaktivieren, zu Salesforce Classic wechseln und dann dem Dashboard in Salesforce Classic folgen. Wenn Dashboard-Komponenten, denen gefolgt wird, einen Grenzwert überschreiten, zum Beispiel einem Haltepunkt zwischen Segmentbereichen in einem Messdiagramm, werden die Follower in ihren Feeds darüber informiert.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Feed-Verfolgung](#)

[Berichte und Dashboards](#)

Verschieben von Dashboards zwischen Ordnern im Dashboard-Generator von Lightning Experience

Wenn Ihre Organisation die erweiterte Freigabefunktion für Analyseordner für Berichte und Dashboards verwendet, legen die Ordner fest, wer auf die darin gespeicherten Berichte und Dashboards Zugriff hat. (Wenn Ihre Organisation mit einer neueren Salesforce-Version als Summer '13 erstellt wurde, verfügen Sie bereits über die erweiterte Freigabefunktion für Analyseordner.) Um ein Dashboard von einem Ordner in einen anderen zu verschieben, öffnen Sie das Menü "Eigenschaften" im Dashboard-Generator von Lightning Experience. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

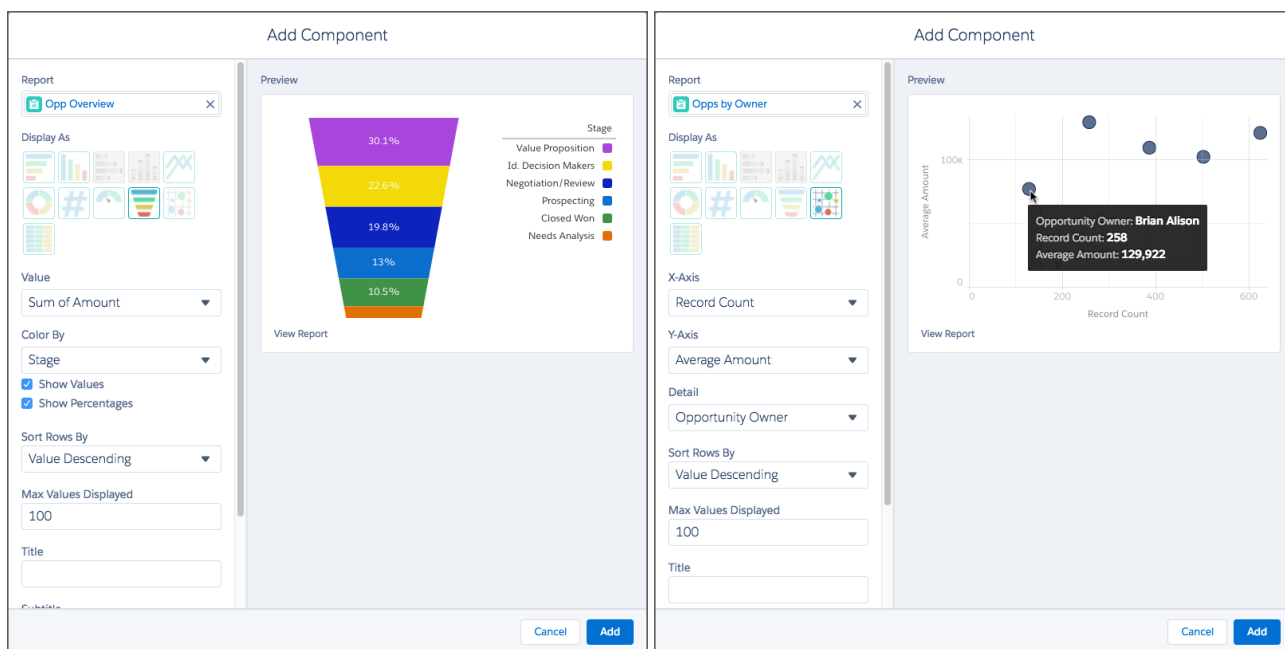
The screenshot shows a 'Properties' dialog box for configuring a dashboard component. The 'Name' field is set to 'Sales Overview'. The 'Description' field is empty. The 'Folder' section shows a search bar and two folder options: 'Private Dashboards' and 'Company Dashboards'. The 'Cancel' and 'Save' buttons are at the bottom right.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Aktivieren der erweiterten Freigabe für Berichte und Dashboards](#)
[Berichte und Dashboards](#)

Hinzufügen von Trichter- und Streudiagrammen zu Lightning Experience-Dashboards

Im Dashboard-Komponenteneditor stehen ab sofort Trichter- und Streudiagramme zur Verfügung. Fügen Sie ein Trichterdiagramm hinzu, um relative Messwerte nach Phase anzuzeigen. Zum Beispiel können Sie anhand von Trichterdiagrammen darstellen, wie Opportunities die einzelnen Phasen durchlaufen. Streudiagramme bieten Ihnen die Möglichkeit, ein oder zwei Gruppen von Berichtsdaten sowie Zusammenfassungen darzustellen. Damit lassen sich Trends über große Datensets hinweg erkennen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



SIEHE AUCH:

[Berichte und Dashboards](#)

Weniger Einschränkungen bei Berichten zu externen Objekten

Wir haben einige der bisherigen Einschränkungen entfernt und hoffen, dass Sie von ihnen nicht betroffen waren. Die Verbesserungen beziehen sich auf Berichte, die externe Objektbeziehungen enthalten oder den organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect nutzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beim Ausführen von Berichten, die externe Objekte über Nachschlage-, externe Nachschlage- und indirekte Nachschlagebeziehungen referenzieren, erhalten Sie für diese Beziehungsfelder keine leeren Werte mehr. Zuvor gaben Berichte leere Werte zurück, wenn es sich bei Feldern für externe Objektbeziehungen nicht um Salesforce-IDs oder Namensfelder von übergeordneten Objekten handelte.

Mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect schlägt ein Berichts-Callout nicht mehr fehl, wenn der URL größer als 2 KB ist. Ein großes Callout wird in mehrere HTTP-Aufrufe unterteilt, wobei jeder URL kleiner als 2 KB ist. Berichts-Callouts für andere Salesforce Connect-Adapter verhalten sich bereits so.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

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

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe:Überlegungen zu Berichten für Salesforce Connect – Alle Adapter](#)[Salesforce-Hilfe:Externe Objektbeziehungen](#)

Weitere Verbesserungen an Berichten und Dashboards in Lightning Experience

Neben den Hauptfunktionen dieser Version haben wir einige kleine, aber feine Verbesserungen an Berichten und Dashboards vorgenommen. Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Diagramme und Tabellen in Dashboard-Komponenten mit bis zu 200 Gruppierungen

Diagramme und Tabellen in Dashboard-Komponenten enthalten nun doppelt so viele Gruppierungen wie zuvor. Bisher wurden 100 Gruppierungen pro Komponente angezeigt. Nun sind es bis zu 200.

Sortieren von Daten in Diagrammen und Tabellen in Dashboard-Komponenten

Sortieren Sie Daten auf- oder absteigend nach Bezeichnung oder Wert.

Bearbeiten, Duplizieren und Löschen von dynamischen Dashboards im Dashboard-Generator von Lightning Experience

In Lightning Experience können Sie ab sofort in Salesforce Classic erstellte dynamische Dashboards bearbeiten, duplizieren und löschen.

Beibehalten von Lightning Experience-Dashboard-Filtern

Bisher wurde ein Dashboard, für das Sie vor dem Schließen einen Filter festgelegt hatten, beim nächsten Öffnen ungefiltert angezeigt. Wenn Sie jetzt einen Dashboard-Filter festlegen und das Dashboard schließen, wird das Dashboard beim nächsten Öffnen gefiltert angezeigt.

Bearbeiten von Dashboard-Beschreibungen über das Menü "Eigenschaften" im Dashboard-Generator von Lightning Experience

Um die Beschreibung eines Dashboards zu bearbeiten, bearbeiten Sie das Dashboard und öffnen Sie anschließend durch Klicken auf  das Menü "Eigenschaften".

Anzeigen von Kombinationsdiagrammen mit Liniendiagrammen

Bisher gab es abweichende Ansichten in Salesforce Classic und Lightning Experience, wenn ein Kombinationsdiagramm ein Liniendiagramm enthält. In Lightning Experience:

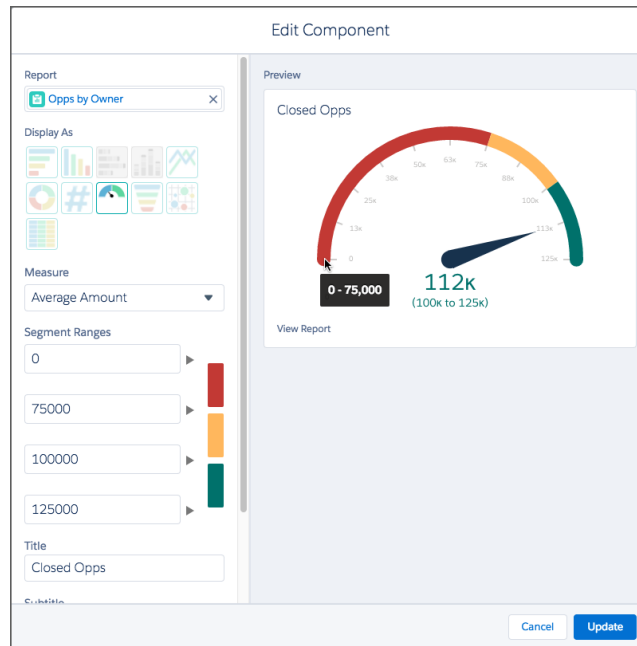
- Bei Kombinationsdiagrammen mit einem gestapelten vertikalen Balkendiagramm und einem Liniendiagramm wurde nur das gestapelte vertikale Balkendiagramm angezeigt. Das Liniendiagramm wurde nicht gezeichnet.
- Kombinationsdiagramme mit zwei Gruppierungen und einem Liniendiagramm wurden in Lightning Experience und Salesforce Classic unterschiedlich angezeigt. In Lightning Experience bildete das Liniendiagramm beide Gruppierungen ab. In Salesforce Classic war nur die erste Gruppierung im Liniendiagramm zu sehen.
- Ein vertikales Kombinationsdiagramm mit zwei Gruppierungen, zwei Maßeinheiten und einem Liniendiagramm wurde in Lightning Experience als Balkendiagramm angezeigt. Das Balkendiagramm enthielt zwei Gruppierungen, die Maßeinheit aus dem Liniendiagramm wurde jedoch nicht dargestellt.

Jetzt zeigt Lightning Experience Kombinationsdiagramme mit Liniendiagrammen so an, wie sie in Salesforce Classic erscheinen.

Um einem Dashboard ein Kombinationsdiagramm hinzuzufügen oder um ein Kombinationsdiagramm zu bearbeiten, wechseln Sie zu Salesforce Classic.

Ableiten weiterer Informationen aus Messdiagrammen

Dank des neuen Designs lassen sich Messdiagramme jetzt einfacher lesen, denn die Markierungen in den Diagrammen sind mit Werten versehen. Bewegen Sie den Mauszeiger auf ein Messsegment, um weitere Informationen zu erhalten. Bisher waren in Messdiagrammen nur Segmentobergrenzen mit Werten versehen und es waren auch keine zusätzlichen Informationen verfügbar, wenn man den Mauszeiger auf die Segmente bewegte.



SIEHE AUCH:

[Berichte und Dashboards](#)

Wave Analytics: Einfachere persönliche Statistiken

Wave wird persönlich – mit mehr von dem, was Sie benötigen, um schnell Statistiken zu Ihren Daten zu erhalten. Für eine erfolgreiche Datenintegration ist die Datenvorbereitung der Schlüssel. Die neue Wave-Startseite bietet personalisierte Analysen mit verankerten Anwendungen und Benachrichtigungen. Erstellen Sie eine benutzerdefinierte Navigation in Anwendungen und versehen Sie Dashboards im Präsentationsmodus mit Anmerkungen. Erfreuen Sie sich an den vielen Erweiterungen für das Erstellen von Wave-Datenbeständen, beispielsweise Blasendiagrammen, PivotTables und verbundenen Datensets, und an den neuen Funktionen für Trends in Wave wie der Planung.

AUSGABEN

Gegen Aufpreis verfügbar in der **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition. Auch in der **Developer** Edition verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Wave: Importieren Ihrer Daten in Wave](#)

Importieren Sie mit dem Datenmanager nach Bedarf Ihre Daten in Wave. Stellen Sie mithilfe neuer Connectors (Pilotprogramm) eine Verbindung zu externen Quellen her. Profitieren Sie von der vollständigen Unterstützung für die neueste Version erweiterter Metadaten sowie von der besseren NULL-Verarbeitung für Maßeinheiten.

[Wave: Erweitern Sie die Anwendung von Wave](#)

Personalisieren Sie Ihre Wave-Erfahrung, indem Sie auf Ihrer eigenen Analytics-Startseite Anwendungen verankern und Benachrichtigungen verfolgen. Erstellen Sie über Wave-Anwendungen benutzerdefinierte Navigationspfade, damit Ihr Team sie so wahrnimmt, wie Sie von Ihnen entworfen wurden. Nehmen Sie Anmerkungen vor und legen Sie Benachrichtigungen in Dashboards im Präsentationsmodus fest.

[Wave: Erkunden und Visualisieren](#)

Erkunden Sie Ihre Daten dank verbesserter Navigation und Benutzerfreundlichkeit sowie neuer Funktionen, Filter und Diagrammtypen noch einfacher.

[Wave: Entwerfen und Erstellen](#)

Erstellen Sie Dashboards noch effizienter in Wave-Designer mit verbundenen Datensets, zielorientierteren Filtern, Massenaktionen und PivotTable-Unterstützung.

[Wave: Trenddaten](#)

Planen Sie Aktualisierungen Ihrer Trend-Dashboards und steuern Sie die Auswirkungen auf den Datenspeicher.

[Wave: Schnelleres Arbeiten mit vorgefertigten Wave-Anwendungen](#)

Analysen werden schneller und einfacher dank der kontinuierlichen Erweiterungen an Wave-Anwendungen, einschließlich eines intelligenten Konfigurations-Assistenten, durch den die Anwendungserstellung zuverlässiger wird, und Wave-Vorlagen (Beta), mit denen Sie Ihre eigenen Anwendungen für die Verteilung zusammenfassen können.

[Wave: Wave Mobile unterwegs nutzen](#)

Verwenden Sie Wave mit der neuesten Version der iOS- oder Android-Anwendung.

[Wave: Entwickeln auf der Plattform](#)

Die Wave-Plattform wächst dank der zusätzlichen REST-API-Unterstützung, der neuen SAQL-Funktionen und der Wave-Vorlagen weiter.

Wave: Importieren Ihrer Daten in Wave

Importieren Sie mit dem Datenmanager nach Bedarf Ihre Daten in Wave. Stellen Sie mithilfe neuer Connectors (Pilotprogramm) eine Verbindung zu externen Quellen her. Profitieren Sie von der vollständigen Unterstützung für die neueste Version erweiterter Metadaten sowie von der besseren NULL-Verarbeitung für Maßeinheiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Überwachen, Abgleichen und Vorbereiten im Datenmanager](#)

Der zentrale Anlaufpunkt für alle Ihre Datenset-Anforderungen ist nun für Wave Analytics in allen Organisationen verfügbar. Er ist zudem nun das dauerhafte Domizil der Datenüberwachung. Überwachen Sie alle Ihre Aufträge und Datenflüsse, zeigen Sie Ihre Abgleiche an und bearbeiten Sie sie und bereiten Sie Ihre Daten mit Rezepten vor. Alles befindet sich zentral an einer Stelle.

[Vorbereiten von Datensets mit Rezepten \(allgemein verfügbar\)](#)

Die Vorbereitung von Daten in Wave Analytics wurde um einiges einfacher. Datenset-Rezepte sind nun allgemein verfügbar und enthalten jede Menge neuer Funktionen. Verwenden Sie Daten in einem vorhandenen Datenset oder Abgleich und bereinigen oder entfernen Sie Felder. Fügen Sie dann Felder aus anderen Datensets oder Abgleichen hinzu. Zusätzlich können Sie nun Zeilen filtern, Berechnungen und Bucket-Felder hinzufügen sowie Ihre Rezeptschritte inline bearbeiten. Beim Ausführen des Rezepts erhalten Sie das neue Datenset mit genau den gewünschten Daten. Und denken Sie daran, es ist weiterhin keine JSON erforderlich.

[Bessere Ergebnisse dank der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten](#)

Wave unterstützt nun Nullwerte in Maßeinheiten, statt dass Nullwerte durch 0-Werte ersetzt werden. Gute Neuigkeiten für alle Ihre berechneten Durchschnitts- und Minimumwerte! Erfahren Sie mehr über die Funktionsweise dieser Funktion und darüber, was Sie beachten müssen, bevor Sie sie aktivieren.

[Erweiterte Metadatendateien für die Datenset-Bearbeitungsseite verwenden nun XMD 2.0](#)

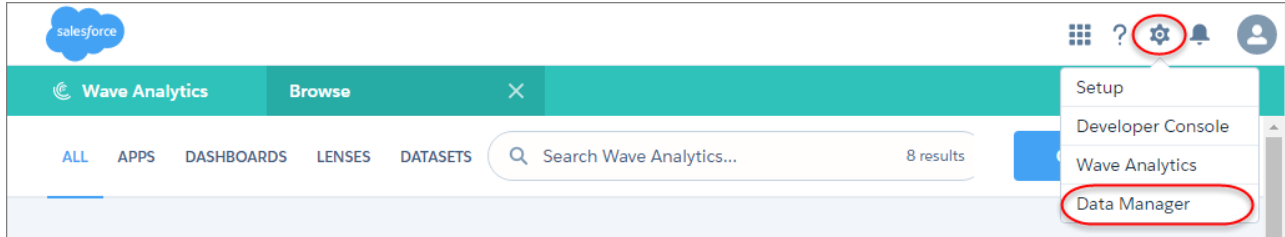
Über eine Datenset-Bearbeitungsseite hinzugefügte erweiterte Metadatendateien (XMD) verwenden nun anstelle von XMD 1.1 die XMD 2.0-Syntax. Zudem sind einzelne XMD-Dateien nun auf 5 MB begrenzt. Erfahren Sie, wie sich dies auf Ihre vorhandenen XMD-Dateien auswirkt und wie Sie hinsichtlich der neuen Dateien vorgehen müssen, die Sie hochladen.

Überwachen, Abgleichen und Vorbereiten im Datenmanager

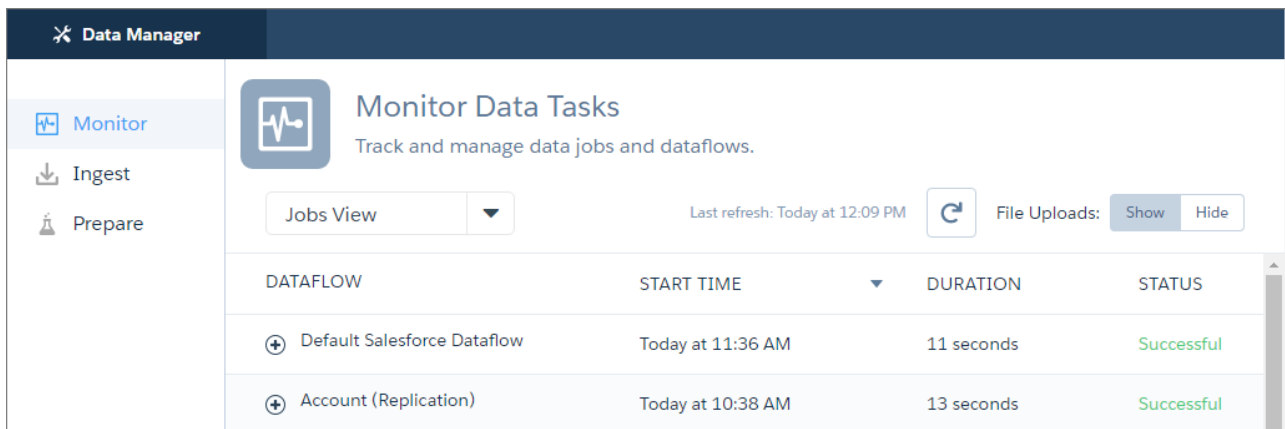
Der zentrale Anlaufpunkt für alle Ihre Datenset-Anforderungen ist nun für Wave Analytics in allen Organisationen verfügbar. Er ist zudem nun das dauerhafte Domizil der Datenüberwachung. Überwachen Sie alle Ihre Aufträge und Datenflüsse, zeigen Sie Ihre Abgleiche an und bearbeiten Sie sie und bereiten Sie Ihre Daten mit Rezepten vor. Alles befindet sich zentral an einer Stelle.

Der Datenmanager wurde in der Version Winter '17 eingeführt, war jedoch nur verfügbar, wenn Sie den Abgleich aktiviert hatten oder die Datenvorbereitungs-Beta-Funktion verwendeten. Nun ist er in allen Organisationen verfügbar.

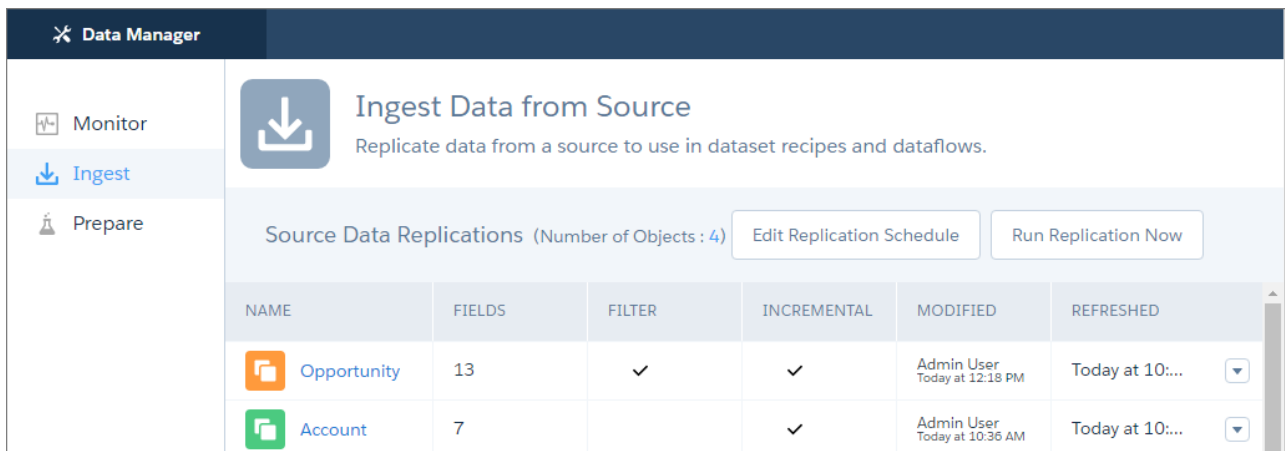
Öffnen Sie den Datenmanager in Wave über das Zahnradsymbol. Beachten Sie, dass die Datenüberwachung nicht mehr über dieses Menü verfügbar ist. Sie ist nun ein Bestandteil des Datenmanagers.



Der Datenmanager wird über die Registerkarte "Überwachen" geöffnet, da es sich dabei wahrscheinlich um den Grund für die meisten Ihrer Besuche handelt. Hier können Sie alle Ihre Aufträge und Datenflüsse analog zur Vorgehensweise in der Datenüberwachung verfolgen und verwalten.



Ihre Abgleiche weisen nun einen eigenen Bereich auf, und zwar auf der neuen Registerkarte "Erfassen". Wenn Sie den Abgleich in Wave aktiviert haben, müssen Sie Abgleichseinstellungen hier anzeigen und aktualisieren sowie Ihre Abgleiche planen und ausführen.



Erstellen und verwalten Sie Ihre Datenset-Rezepte auf der Registerkarte "Vorbereiten" und greifen Sie einfach auf alle verfügbaren Datensets für die Vorbereitung zu.

RECIPE NAME	RECIPE STATUS	RECIPE LAST SAVED	TARGET DATASET	TARGET DATASET STATUS
Leads with Geo Data	Saved	Today at 12:...	Leads with Geo Data	Not ...
Opportunities with Indu...	Push...	Today at 12:...	Opportunities with Ind...	Up to...

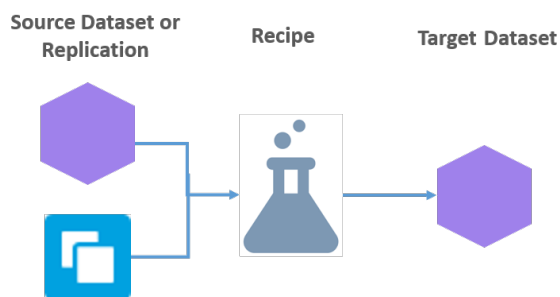
Vorbereiten von Datensets mit Rezepten (allgemein verfügbar)

Die Vorbereitung von Daten in Wave Analytics wurde um einiges einfacher. Datenset-Rezepte sind nun allgemein verfügbar und enthalten jede Menge neuer Funktionen. Verwenden Sie Daten in einem vorhandenen Datenset oder Abgleich und bereinigen oder entfernen Sie Felder. Fügen Sie dann Felder aus anderen Datensets oder Abgleichen hinzu. Zusätzlich können Sie nun Zeilen filtern, Berechnungen und Bucket-Felder hinzufügen sowie Ihre Rezeptschritte inline bearbeiten. Beim Ausführen des Rezepts erhalten Sie das neue Datenset mit genau den gewünschten Daten. Und denken Sie daran, es ist weiterhin keine JSON erforderlich.

Die Datenvorbereitung mit Rezepten wurden in der Version Winter '17 als eine Beta-Funktion eingeführt. Sie steht nun jedoch allgemein zur Verfügung und ist bereits in Wave aktiviert.

Was ist ein Datenset-Rezept?

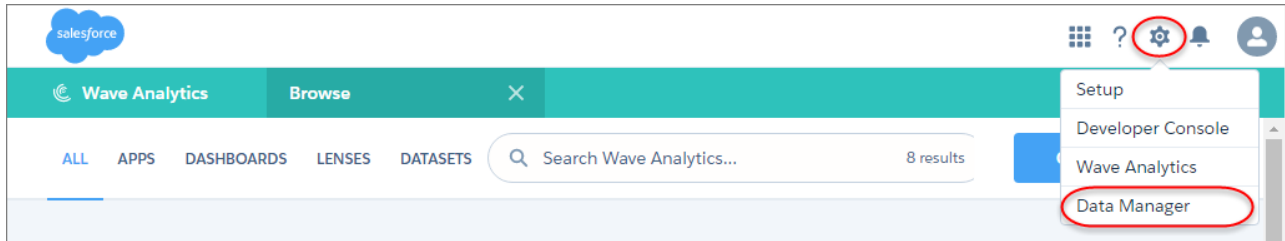
Bei einem Datenset-Rezept handelt es sich um einen gespeicherten Satz an Transformationen oder Schritten zur Ausführung für ein bestimmtes Quell-Datenset oder eine Replikation. Beim Ausführen eines Rezepts wendet es die Transformationen an und gibt die Ergebnisse in einem neuen Ziel-Datenset aus. Sie können planen, dass ein Rezept auf wiederkehrender Basis ausgeführt wird, damit Ihr Ziel-Datenset aktuell bleibt.



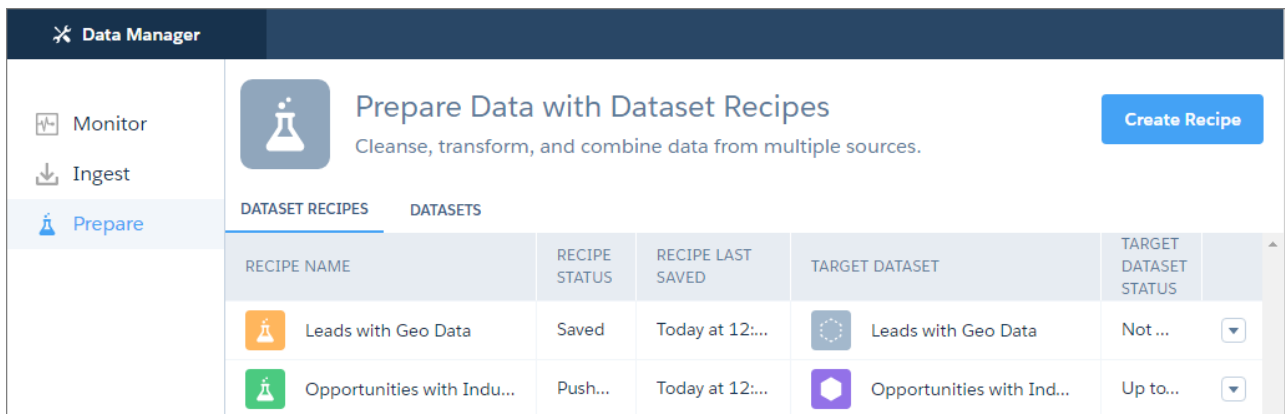
Verwenden Sie ein Rezept zum Kombinieren von Daten aus verschiedenen Quellen und ändern Sie Feldwerte, um die Konsistenz in dem neuen Datenset zu gewährleisten, das Sie erstellen. Sie können das neue Datenset als ein eigenständiges Datenset für die Erkundung oder Dashboard-Erstellung oder in Ihren Datenflüssen oder anderen Rezepten verwenden.

Erstellen eines Datenset-Rezepts

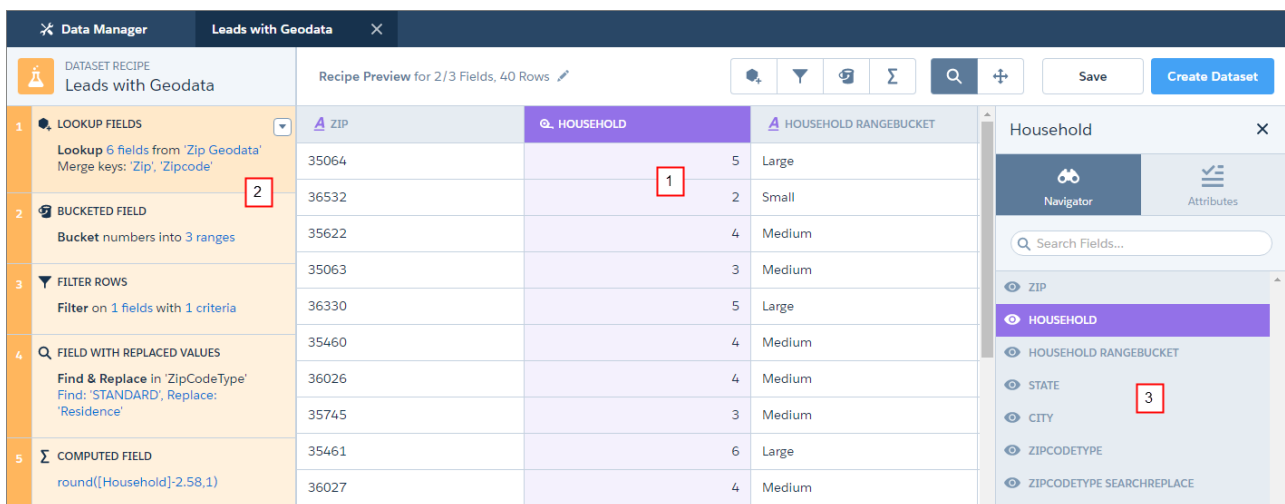
Rezepte werden an einem zentralen Ort erstellt, ausgeführt, geplant und verwaltet, und zwar im Datenmanager.



Wechseln Sie zum Bereich "Vorbereiten" des Datenmanagers, wo Sie auf die vorhandenen Rezepte und Datensets zugreifen können.



Wechseln Sie zu einem beliebigen Datenset im Datenmanager, um ein Rezept dafür zu erstellen, oder klicken Sie auf **Rezept erstellen**, um Ihre Quelldaten auszuwählen und zu beginnen. Die gesamte Datenvorbereitung erfolgt auf einer einzelnen Datenset-Rezeptseite. Daher haben Sie alle erforderlichen Tools zur Hand.



In der Rezeptvorschau (1) erhalten Sie eine Vorschau Ihrer Daten in Echtzeit, während Sie sie vorbereiten. Klicken Sie bei zu vielen angezeigten Feldern oder Zeilen über der Vorschau auf , um zu ändern, was angezeigt wird. Während der Arbeit an Ihren Daten werden Ihre Änderungen als Rezeptschritte im linken Bereich (2) angezeigt. Verwenden Sie die Feldnavigation im rechten Bereich (3) für die Suche nach einem Feld, wenn Sie ein Feld nicht finden können. Wenn ein Feld angezeigt wird, das Sie in der Vorschau nicht benötigen, sollten Sie auf  klicken, um es auszublenden. Sie können die Feldnavigation mithilfe der Schaltfläche  oben auf der Seite aktivieren und deaktivieren.

 **Anmerkung:** Die Rezeptvorschau zeigt bis zu 100 Felder an. Ändern Sie die Vorschau oder blenden Sie Felder aus, um zu gewährleisten, dass nur die Felder angezeigt werden, die Sie vorbereiten. Beim Erstellen des Datensets können Sie alle für das neue Datenset gewünschten Felder auswählen.

Vorbereiten der Daten

Ihre Datenvorbereitungstools befinden sich allesamt oben auf der Rezeptseite:



Angenommen, Sie verfügen über ein "US Leads"-Datenset, das Sie für die Verwendung in einem Marketing-Dashboard vorbereiten. Sie haben folgende Möglichkeiten.



Fügen Sie Felder von einem Nachschlagedatenset oder einer Replikation hinzu. Wählen Sie mithilfe eines Zusammenführungsschlüsselfelds zum Abgleichen von Zeilen in Ihrem Rezept mit Zeilen in Ihrer Nachschlagesuche die Nachschlagefelder aus, die im Rezept aufgenommen werden sollen.

Verbinden Sie beispielsweise mithilfe der Postleitzahl als Zusammenführungsschlüssel ein Geodatenset mit Ihrem Leads-Datenset.

Select the field from each dataset that will act as the merge key

ORIGIN DATASET Leads with Geo...		LOOKUP DATASET Zip ... 12/12 Fields, 5000 Rows
☒ ZIP	HOUSEHOLD	☒ ZIPCODE
35064	5	00610
36532	2	00611
36533	4	00612
36533	6	00601

Wählen Sie anschließend die Geodatenfelder aus.

Select the fields that you want to add from the Lookup Dataset

LOOKUP DATASET Zip Geodata 12/12 Fields, 5000 Rows	
☒ ZIPCODE	☒ STATE
00610	PR
00611	PR

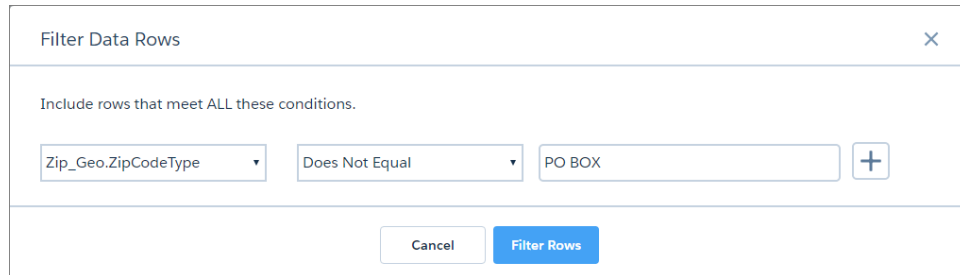
2 FIELDS SELECTED FOR LOOKUP

 **Anmerkung:** Sie können Felder von bis zu 10 Datensets oder Replikationen hinzufügen. Die Nachschlagedatensetvorschau kann bis zu 100 Felder anzeigen. Ändern Sie die Vorschau oder blenden Sie Felder aus, um zu gewährleisten, dass nur die gewünschten Felder angezeigt werden. Beim Erstellen des Datensets können Sie alle für das neue Datenset gewünschten Nachschlagefelder auswählen.



Filtern Sie die Zeilen in Ihrem Rezept.

Zum Beispiel können Sie Leads mit einer Postfach-Postleitzahl herausfiltern.



Filter Data Rows

Include rows that meet ALL these conditions.

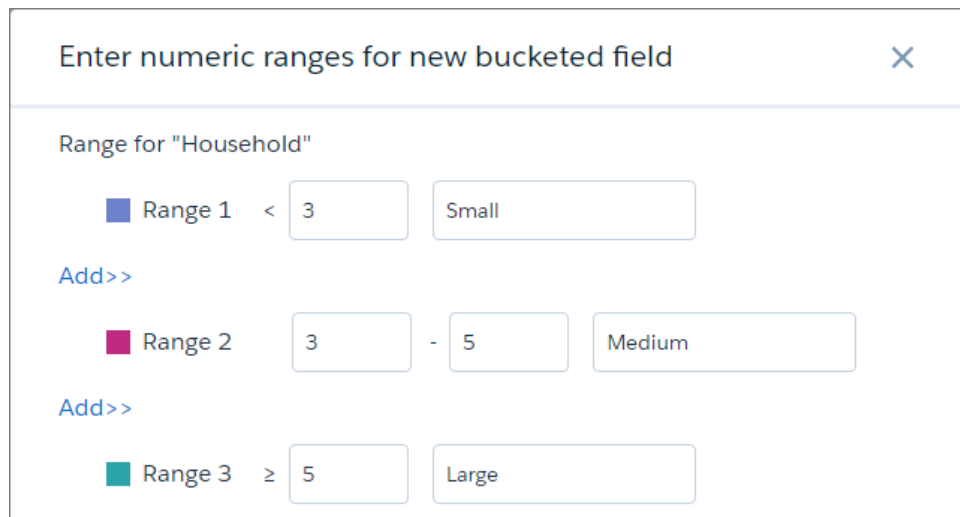
Zip_Geo.ZipCodeType Does Not Equal PO BOX

Cancel Filter Rows



Fügen Sie anhand einer angegebenen Dimension oder eines Maßeinheitsfelds Bucket-Werten ein Feld hinzu.

Fügen Sie zum Beispiel ein Feld zum Kategorisieren von Leads entsprechend der Anzahl der Personen im Haushalt hinzu.



Enter numeric ranges for new bucketed field

Range for "Household"

Range 1 < 3 Small

Add>>

Range 2 3 - 5 Medium

Add>>

Range 3 ≥ 5 Large



Fügen Sie ein Formelfeld hinzu, um neue Werte mithilfe von arithmetischen Operatoren und mathematischen Funktionen anhand von Maßeinheiten in Ihrem Rezept zu berechnen.

Berechnen Sie beispielsweise, wie sich die Haushaltsgröße jedes Leads im nationalen Durchschnitt verhält.



Define the formula for your new Formula Field

Formula Field Name

% of US Household Avg

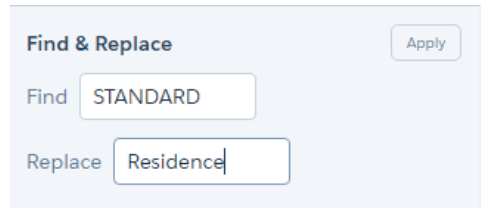
Formula

`round(2.58/[Household]*100, 0)`



Wandeln Sie Werte in ein angegebenes Dimensionsfeld um. Sie können die Groß-/Kleinschreibung ändern, Werte mithilfe eines Trennzeichens aufteilen, Werte kürzen oder Werte durch neue ersetzen.

Zum Beispiel können Sie Kategoriewerte so ändern, dass sie mit denen übereinstimmen, die das Marketing verwendet.



Find & Replace Apply

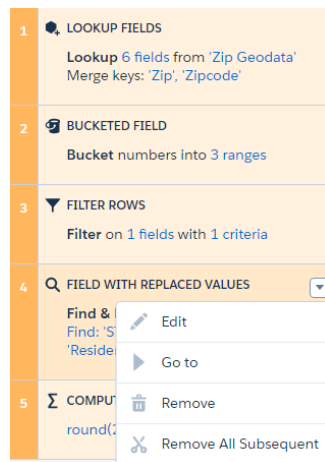
Find

Replace

Suchen von Änderungen

Beim Vorbereiten von Daten wird jede von Ihnen vorgenommene Änderung als ein Rezeptschritt auf der linken Seite angezeigt. Keine Sorge, wenn es nicht direkt beim ersten Mal klappt. Sie können jeden Schritt erneut aufrufen, um Änderungen vorzunehmen.

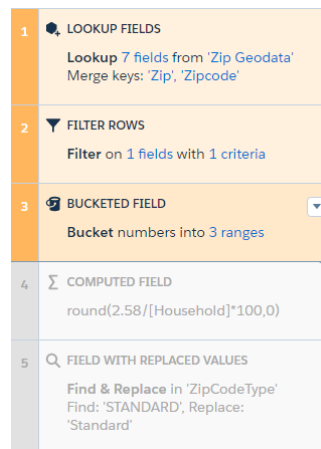
Bewegen Sie den Mauszeiger und klicken Sie auf , um Optionen anzuzeigen.



1. LOOKUP FIELDS
Lookup 6 fields from 'Zip Geodata'
Merge keys: 'Zip', 'Zipcode'
2. BUCKETED FIELD
Bucket numbers into 3 ranges
3. FILTER ROWS
Filter on 1 fields with 1 criteria
4. FIELD WITH REPLACED VALUES
Find & Replace in 'ZipCodeType'
Find: 'STANDARD', Replace: 'Residence'
5. COMPUTED FIELD
round(2.58/[Household]*100,0)

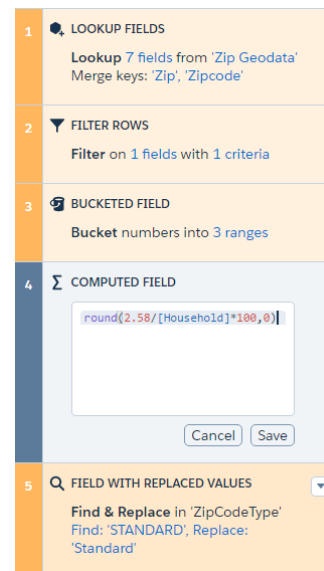
- Edit
- Go to
- Remove
- Remove All Subsequent

Mit Wechseln zu gelangen Sie zurück und vorwärts, um Ihre Daten in unterschiedlichen Schritten anzuzeigen.



1. LOOKUP FIELDS
Lookup 7 fields from 'Zip Geodata'
Merge keys: 'Zip', 'Zipcode'
2. FILTER ROWS
Filter on 1 fields with 1 criteria
3. BUCKETED FIELD
Bucket numbers into 3 ranges
4. COMPUTED FIELD
round(2.58/[Household]*100,0)
5. FIELD WITH REPLACED VALUES
Find & Replace in 'ZipCodeType'
Find: 'STANDARD', Replace: 'Standard'

Mit Bearbeiten können Sie Änderungen vornehmen. Nehmen Sie Änderungen an Formelfeldern und Transformationen inline vor!



1. LOOKUP FIELDS
Lookup 7 fields from 'Zip Geodata'
Merge keys: 'Zip', 'Zipcode'
2. FILTER ROWS
Filter on 1 fields with 1 criteria
3. BUCKETED FIELD
Bucket numbers into 3 ranges
4. COMPUTED FIELD
round(2.58/[Household]*100,0)
5. FIELD WITH REPLACED VALUES
Find & Replace in 'ZipCodeType'
Find: 'STANDARD', Replace: 'Standard'

Cancel Save

 **Anmerkung:** Ein Rezept kann bis zu 100 Rezeptschritte aufweisen.

Erstellen des Datensets

Sie können das Rezept jederzeit speichern, um es später wieder aufzurufen. Klicken Sie auf **Datenset erstellen**, wenn das Rezept vollständig ist.

 **Anmerkung:** Eine Rezeptausführung wird auf Ihre Begrenzung von 24 Datenflussausführungen täglich angerechnet. Zum Beispiel gibt es in einer Organisation mit der Sales Wave-Anwendung, einem Benutzerdatenfluss und zwei Rezepten vier separate Datenflüsse. Wenn Sie jeden so planen, dass er jeweils alle sechs Stunden ausgeführt wird, erreichen Sie Ihre tägliche Begrenzung. Sie sollten diese Begrenzung beim Planen eines Rezepts berücksichtigen.

Bessere Ergebnisse dank der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten

Wave unterstützt nun Nullwerte in Maßeinheiten, statt dass Nullwerte durch 0-Werte ersetzt werden. Gute Neuigkeiten für alle Ihre berechneten Durchschnitts- und Minimumwerte! Erfahren Sie mehr über die Funktionsweise dieser Funktion und darüber, was Sie beachten müssen, bevor Sie sie aktivieren.

Warum ist die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten wichtig?

Wenn Sie ein Datenset erstellen oder aktualisieren, beispielsweise über Ihren Datenfluss oder einen CSV-Upload, müssen alle leeren Maßeinheitswerte in Ihren Daten durch konkrete Werte ersetzt werden. Wave verwendet die in Ihrem Datenfluss oder der CSV-Metadatendatei angegebenen Standardwerte zum Ersetzen von Leerwerten. Bis dato musste dieser Standardwert ein numerischer Wert sein, für gewöhnlich 0. Wenn kein Standardwert festgelegt war, verwendete Wave den Wert 0.

Das Ersetzen von Leerwerten durch 0-Werte kann jedoch aus mehreren Gründen problematisch sein. Im Folgenden finden Sie ein Beispiel von Daten mit Kundenzufriedenheitsbewertungen, in dem einige Kunden nicht geantwortet haben.

Quelldaten

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	
Customer 3	4
Customer 4	
Customer 5	5
Average CSAT	4
Min CSAT	3

Datenset mit 0-Werten für Leerfelder

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	0
Customer 3	4
Customer 4	0
Customer 5	5
Average CSAT	2.4
Min CSAT	0

Die berechneten Werte, beispielsweise der Durchschnitts- und der Minimumwert, sind in den Quelldaten richtig. Wenn jedoch die Leerwerte beim Erstellen des Datensets durch 0-Werte ersetzt werden, sind die Berechnungsergebnisse falsch. Hier werden 0-Werte in die Berechnung einbezogen.

Durch die Aktivierung der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten können Sie mithilfe von speziellen "null"-Werten in Ihren Datenflüssen und CSV-Metadatendateien Standardwerte angeben. Wenn kein Standardwert angegeben wird, ersetzt Wave die Leerfelder durch Nullwerte. Beim Erstellen des CSAT-Kundendatensets mithilfe von Nullwerten für Maßeinheiten sind die Durchschnitts- und Minimumwertberechnungen richtig.

Quelldaten

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	
Customer 3	4
Customer 4	
Customer 5	5
Average CSAT	4
Min CSAT	3

Datenset mit Nullwerten für Leerfelder

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	null
Customer 3	4
Customer 4	null
Customer 5	5
Average CSAT	4
Min CSAT	3

Aktivieren der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten

Die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten ist in nach der Version Spring '17 erstellten Organisationen aktiviert und kann nicht deaktiviert werden.

Beim Aktivieren der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten in einer vorhandenen Organisation müssen Sie zusätzliche Schritte vornehmen, um das nahtlose Upgrade zu gewährleisten. Nach der Aktivierung der Funktion kann sie nicht mehr deaktiviert werden. Wenden Sie sich daher zunächst an den Salesforce-Kundensupport zum Bewerten Ihrer Organisation.

In vorhandenen Organisationen sind zusätzliche Schritte erforderlich, da die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten 0-Werte nicht nachträglich in Nullwerte ändern kann, wenn diese 0-Werte zuvor Leerwerte ersetzt haben. Dieses Verhalten kann zu Datensets führen, die eine Kombination aus 0-Werten, die explizit aus den Quelldaten stammen, 0-Werten, die Leerwerte ersetzen, und Nullwerten aufweisen. Aggregatberechnungen in solchen Datensets sind weiterhin fehlerhaft.

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel mit Opportunity-Daten, die inkrementell extrahiert wurden, bevor die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten aktiviert wird. Beachten Sie: Aggregatberechnungen sind nicht genau.

Quelldaten

Opportunity	Amount
Opportunity 1	10,000.00
Opportunity 2	
Opportunity 3	30,000.00
Opportunity 4	0.00
Opportunity 5	40,000.00
Average Amt	20000

Datenset mit 0-Werten für Leerfelder, Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten ist DEAKTIVIERT

Opportunity	Amount
Opportunity 1	10,000.00
Opportunity 2	0.00
Opportunity 3	30,000.00
Opportunity 4	0.00
Opportunity 5	40,000.00
Average Amt	16000

Wenn Sie die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten aktivieren und einen inkrementellen Extrakt ausführen, der eine Opportunity mit einem leeren Betrag aufweist, wird der Leerwert nun durch einen Nullwert ersetzt. Aggregatberechnungen sind jedoch weiterhin aufgrund der Kombination aus 0-Wertersetzungen und Nullwerten nicht genau.

Quelldaten

Opportunity	Amount
Opportunity 1	10,000.00
Opportunity 2	
Opportunity 3	30,000.00
Opportunity 4	0.00
Opportunity 5	40,000.00
New Opportunity	
Average Amt	20000.000

Datenset mit 0-Werten und Null-Werten für Leerfelder, Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten ist AKTIVIERT

Opportunity	Amount
Opportunity 1	10,000.00
Opportunity 2	0.00
Opportunity 3	30,000.00
Opportunity 4	0.00
Opportunity 5	40,000.00
New Opportunity	null
Average Amt	16000.000

Daher ist es wichtig, nach dem Aktivieren der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten diese Schritte durchzuführen.

1. Aktualisieren Sie Ihre vorhandenen Datenflussdefinitionsdateien so, dass sie in den `defaultValue`-Attributen für Maßeinheitsfelder Nullwerte anstelle von 0-Werten verwenden.
2. Erstellen Sie mithilfe eines `defaultValue` von null für Maßeinheitsfelder neue Instanzen von langlebigen Datensets, die als eine Quelle für Datenflüsse verwendet wurden. Bei langlebigen Datensets handelt es sich für gewöhnlich um Verweisdatensets, die nicht über einen Datenfluss aktualisiert werden und zum Erweitern von Daten in anderen Datensets verwendet werden. Zum Beispiel verwenden Sie möglicherweise ein Geotargeting-Datenset zum Erweitern von Lead-Informationen anhand von Postleitzahlen.
3. Verwenden Sie einen benutzerdefinierten Datenfluss, um 0-Werte manuell in Nullwerte umzuwandeln, sofern Sie Datensets inkrementell erstellt haben, in denen die Quelldaten nicht mehr verfügbar sind. Inkrementell erstellte Datensets sind Datensets, die mit der Zeit durch das Anhängen von Zeilen erstellt werden, beispielsweise Protokolle.

Implementieren Sie zusätzlich `delta`-Transformationen in Ihren Datenflüssen mithilfe der Transformation `computeRelative`. Die "delta"-Transformation wird nicht unterstützt, wenn die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten aktiviert ist, und "delta"-Transformationen enthaltende Datenflüsse schlagen fehl.

 **Wichtig:** Wenn Sie die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten aktivieren möchten, sollten Sie das Thema über das "Aktivieren der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten" lesen, um weitere Informationen über die erforderlichen Schritte zu erhalten.

Wenn Salesforce die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten in Ihrer Organisation zur Verfügung stellt, können Sie sie über "Setup" aktivieren. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text *Wave Analytics* ein und wählen Sie dann **Einstellungen** aus. Wählen Sie **Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten in Wave Analytics aktivieren** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

Ändern des Verhaltens von Datenflussttransformationen durch die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten

Beim Aktivieren der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten funktionieren Ihre vorhandenen Datenflüsse und CSV-Uploads weiterhin. Sie sollten jedoch die folgenden Verhaltensänderungen beachten.

append	Wave kann Datensets mit unterschiedlichen Maßeinheitsfeldern anhängen. Wenn ein Datenset beispielsweise über ein Feld "Betrag" verfügt, das in einem zweiten Datenset nicht vorhanden ist, weist das neue Datenset, das nach dem Anhängen erstellt wurde, ein Feld "Betrag" auf, das Nullwerte in Zeilen aus dem zweiten Datenset enthält. Ohne die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten ist das Anhängen von Datensets nicht möglich, wenn sich Maßeinheitsfelder unterscheiden.
augment	Wenn der Schlüssel im linken Datenset "null" ist oder keine Übereinstimmung mit dem rechten Datenset aufweist, hängt Wave Spalten aus dem rechten Datenset an und fügt Nullwerte für Dimensionen und Maßeinheiten ein. Ohne die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten fügt Wave 0-Werte für Maßeinheiten ein.
computeExpression	Das Attribut <code>defaultValue</code> für ein berechnetes Feld akzeptiert einen Wert von "null". Beispiel: <pre> "SQLNode": { "action": "computeExpression", "parameters": { "source": "extractOpp", "mergeWithSource": true, "computedFields": [{ "name": "Amount2", "type": "Numeric", "precision": 18, "defaultValue": "null", "scale": 5, "sqlExpression": "Amount+Amount" }] } } </pre>

computeRelative	Das Attribut <code>defaultValue</code> für ein berechnetes Feld akzeptiert einen Wert von "null". Wenn ein Wert nicht berechnet werden kann, beispielsweise wenn <code>previous()</code> oder <code>next()</code> keinen Wert aufweist, verwendet Wave diesen Standard. Beispiel: <pre> "computeTrending": { "action": "computeRelative", "parameters": { "partitionBy": ["OpportunityId"], "orderBy": [{ "name": "CreatedDate", "direction": "asc" }], "computedFields": [{ "name": "AmountPrev", "defaultValue": "null", "expression": { "sourceField": "Amount", "offset": "previous()", "default": "null" } }] } } </pre>
delta	Diese Transformation wird nicht unterstützt, wenn die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten aktiviert ist, und "delta"-Transformationen enthaltende Datenflüsse schlagen fehl. Implementieren Sie "delta"-Transformationen in Ihren Datenflüssen mithilfe der Transformation <code>computeRelative</code> erneut (siehe "Aktivieren der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten").
dim2mea	Der Parameter <code>measureDefault</code> akzeptiert einen Wert von "null". Wave verwendet diesen Wert, wenn es nicht möglich ist, eine Dimension in einen gültigen numerischen Wert umzuwandeln. Wenn kein Standard angegeben ist, verwendet Wave einen Wert von "null". Beispiel: <pre> "Create_Measure_From_Dimension": { "action": "dim2mea", "parameters": { "dimension": "StageVal__c", "measure": "StageValue", "measureDefault": "null", "source": "Extract_Opportunities" } } </pre>
sfdcDigest	Das Attribut <code>defaultValue</code> für ein Feld akzeptiert einen Wert von "null". Wenn kein Standard angegeben ist, verwendet Wave einen Wert von "null". Beispiel: <pre> Sample Sfdc-digest :{ "Extract_Opportunities": { "action": "sfdcDigest", "parameters": { "object": "Opportunity", "fields": [</pre>

	<pre> { "name": "Amount", "defaultValue": "null", "precision":18 "scale":2 } </pre>
Aktualisieren	Wave kann Nicht-Nullwerte mit Nullwerten aktualisieren.

Erweiterte Metadatendateien für die Datenset-Bearbeitungsseite verwenden nun XMD 2.0

Über eine Datenset-Bearbeitungsseite hinzugefügte erweiterte Metadatendateien (XMD) verwenden nun anstelle von XMD 1.1 die XMD 2.0-Syntax. Zudem sind einzelne XMD-Dateien nun auf 5 MB begrenzt. Erfahren Sie, wie sich dies auf Ihre vorhandenen XMD-Dateien auswirkt und wie Sie hinsichtlich der neuen Dateien vorgehen müssen, die Sie hochladen.

XMD 2.0 verwendet dieselben Parameter wie XMD 1.1. Es weist jedoch eine abweichende Struktur auf, wobei jedes Feld über einen Block von Parametern verfügt. Zudem wurden einige dieser Parameter umbenannt und es wurden neue Parameter eingeführt.

Wave konvertiert vorhandene XMD-Dateien, die über eine Datenset-Bearbeitungsseite hinzugefügt wurden, in die neue Syntax. Wenn eine Datei nicht konvertiert werden kann, wird beim Öffnen der Datenset-Bearbeitungsseite eine Fehlermeldung angezeigt.

Beim Hochladen einer neuen XMD-Datei überprüft Wave die Syntax und die Dateigröße und gibt eine Fehlermeldung zurück, falls mindestens eine der beiden ungültig ist.

Sie sollten Ihre Datenset-XMD-Dateien mithilfe der folgenden Schritte auf die Verwendung der neuen XMD 2.0-Syntax aktualisieren.

1. Laden Sie die Datei über die Datenset-Bearbeitungsseite herunter und erstellen Sie eine Kopie als Sicherung.
2. Konvertieren Sie die Dateisyntax in XMD 2.0.
3. Laden Sie die konvertierte Datei auf der Datenset-Bearbeitungsseite hoch und suchen Sie nach Fehlern.

Lesen Sie das Thema über das "Aktualisieren der erweiterten Metadaten für ein Datenset", um Hilfe bei diesen Schritten zu erhalten.

Wave: Erweitern Sie die Anwendung von Wave

Personalisieren Sie Ihre Wave-Erfahrung, indem Sie auf Ihrer eigenen Analytics-Startseite Anwendungen verankern und Benachrichtigungen verfolgen. Erstellen Sie über Wave-Anwendungen benutzerdefinierte Navigationspfade, damit Ihr Team sie so wahrnimmt, wie Sie von Ihnen entworfen wurden. Nehmen Sie Anmerkungen vor und legen Sie Benachrichtigungen in Dashboards im Präsentationsmodus fest.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Anpassen der persönlichen Analytics-Startseite](#)

Willkommen auf Ihrer persönlichen Analytics-Startseite! Mit der neuen Startseite können Sie sich direkt auf die für Sie relevanten Analysen konzentrieren. Verankern Sie die am häufigsten von Ihnen verwendeten Anwendungen und verfolgen Sie den Status der von Ihnen festgelegten Benachrichtigungen.

[Erstellen von interaktiven Wave-Anwendungen für Ihre Kunden](#)

Wave-Anwendungen sind nun der Ausführungsort von Wave. Generieren Sie eine benutzerdefinierte Navigation in jeder Anwendung, um den richtigen Benutzern die richtigen Dashboards zur Verfügung zu stellen.

[Verbessern der Produktivität während Präsentationen mithilfe von Anmerkungen und Benachrichtigungen](#)

Die neue Wave-Anwendung bietet die interaktiven und Zusammenarbeitsfunktionen von Wave.

Nahtlose Integration von Wave in Salesforce mit Wave-Registerkarten

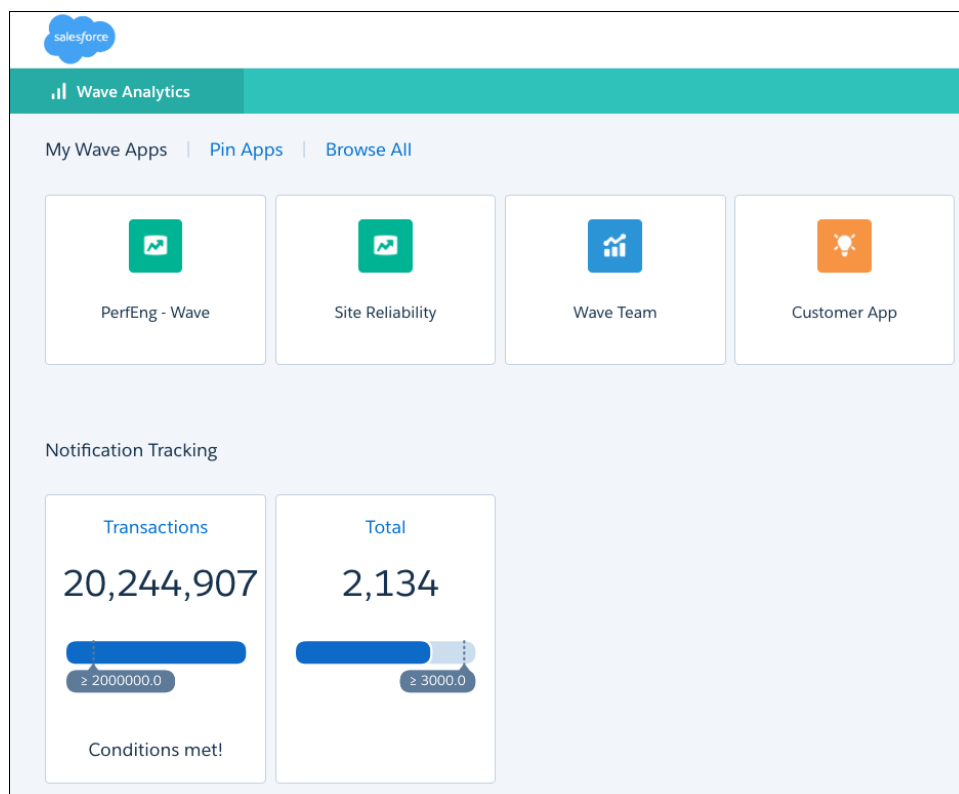
Nun können Sie auf Ihre persönliche Analytics-Startseite zugreifen und Wave-Anwendungen über eine Registerkarte in Salesforce ausführen.

Einbetten von Wave in Webseiten oder webbasierte Anwendungen

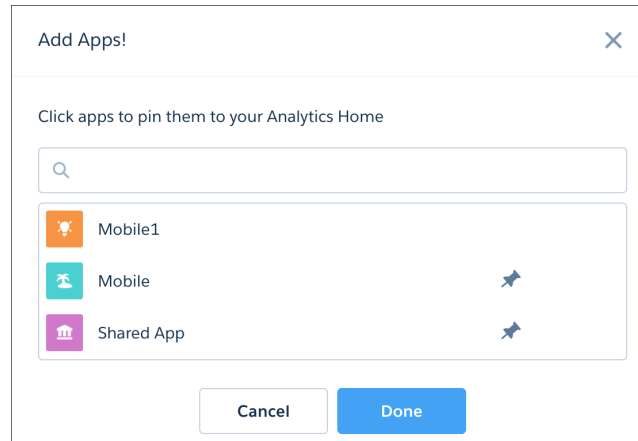
Durch das Angeben Ihrer vertrauenswürdigen Sites in der neuen Wave Analytics-Positivliste können Sie eingebettete Wave-Dashboards in Websites und Anwendungen integrieren, die sich außerhalb der Salesforce-Server befinden.

Anpassen der persönlichen Analytics-Startseite

Willkommen auf Ihrer persönlichen Analytics-Startseite! Mit der neuen Startseite können Sie sich direkt auf die für Sie relevanten Analysen konzentrieren. Verankern Sie die am häufigsten von Ihnen verwendeten Anwendungen und verfolgen Sie den Status der von Ihnen festgelegten Benachrichtigungen.



Beim ersten Klicken auf die neue Registerkarte "Wave Analytics" werden Sie aufgefordert, Ihre Wave-Favoritanwendungen zu verankern. Klicken Sie auf **Anwendungen verankern**, um die Anwendungen auszuwählen, auf die Sie regelmäßig zugreifen möchten. Anwendungen werden auf der Wave Analytics-Startseite in der von Ihnen verankerten Reihenfolge angezeigt.



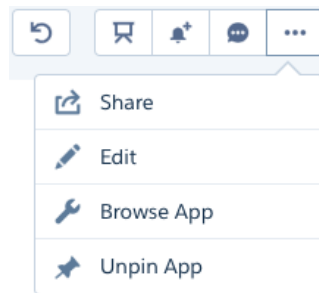
Im unteren Teil der Startseite wird der Status der von Ihnen festgelegten Benachrichtigungen verfolgt. Benachrichtigungen werden in Zahlen-Widgets in Ihren Dashboards erstellt. Alle Ihre aktiven Benachrichtigungen werden auf der Analytics-Startseite angezeigt.

Klicken Sie auf **Alle durchsuchen**, um die organisierte Liste der Datenbestände anzuzeigen, mit der Sie aus der letzten Version von Wave bereits vertraut sind.

Erstellen von interaktiven Wave-Anwendungen für Ihre Kunden

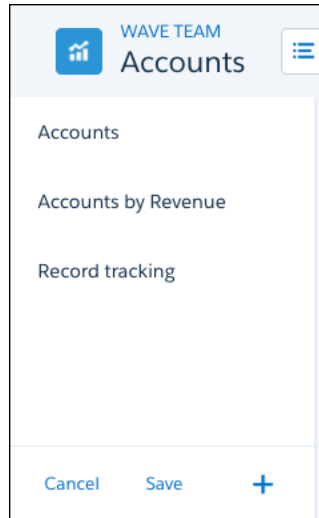
Wave-Anwendungen sind nun der Ausführungsort von Wave. Generieren Sie eine benutzerdefinierte Navigation in jeder Anwendung, um den richtigen Benutzern die richtigen Dashboards zur Verfügung zu stellen.

Durch das Klicken auf eine Anwendung wird sie im Präsentationsmodus geöffnet, wobei das erste Dashboard in Ihrer Navigationsliste geöffnet wird. Wählen Sie zum Anzeigen von Anwendungsinhalt **Anwendung durchsuchen** im Menü aus.



Klicken Sie zum Öffnen des Navigationsbereichs auf das Navigationssymbol (). Im Bereich werden die verfügbaren Dashboards aufgeführt. Klicken Sie auf ein Dashboard, um es zu starten.

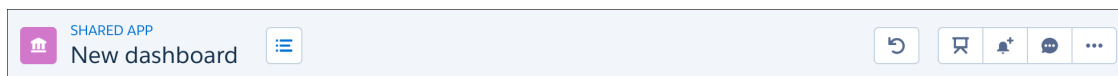
Klicken Sie als Manager einer Anwendung auf **Organisieren**, um die Anwendung einzurichten. Sie können die Präsentationsreihenfolge ändern, indem Sie Dashboards nach oben oder unten schieben und auf Dashboard-Namen klicken, um sie aus- oder einzublenden.



Klicken Sie auf das Pluszeichen, um über die Ansicht zum Durchsuchen in der Anwendung Dashboards hinzuzufügen. Klicken Sie auf **Speichern**, um die Navigation für Ihre Anwendung beizubehalten, und geben Sie die Anwendung anschließend für Ihre Kunden frei.

Verbessern der Produktivität während Präsentationen mithilfe von Anmerkungen und Benachrichtigungen

Die neue Wave-Anwendung bietet die interaktiven und Zusammenarbeitsfunktionen von Wave.

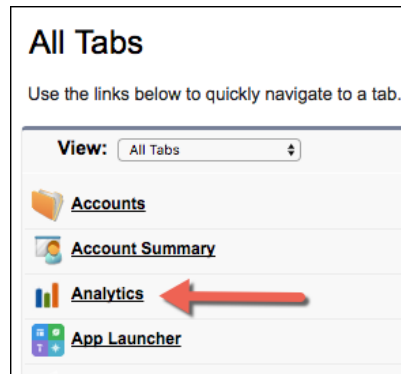


In einem Dashboard-Feed mit Anmerkungen können Sie Inhalte freigeben, herunterladen, auf den Dashboard-Designer zugreifen, Benachrichtigungen festlegen und mit anderen zusammenarbeiten. In Präsentationen werden darüber hinaus ausgeblendete Dropdown-Steuerelemente nicht mehr verwendet. Die Steuerelemente und die Navigation sind immer verfügbar.

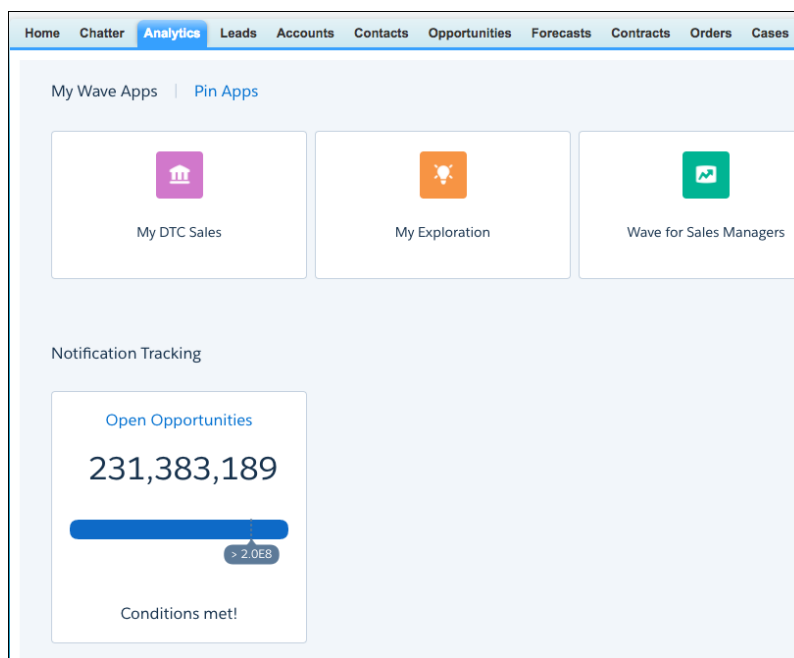
Nahtlose Integration von Wave in Salesforce mit Wave-Registerkarten

Nun können Sie auf Ihre persönliche Analytics-Startseite zugreifen und Wave-Anwendungen über eine Registerkarte in Salesforce ausführen.

Die Registerkarte "Analytics" ist in neuen Wave-fähigen Organisationen verfügbar.

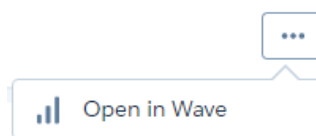


Richten Sie die Registerkarte "Analytics" in bestehenden Organisationen wie eine neue Registerkarte ein.



Die Registerkarte "Wave Analytics" kann die folgenden Wave-Funktionen enthalten:

- Anmerkungen, Benachrichtigungen und Vollbildpräsentation
- Optionen zur Freigabe und zum Herunterladen
- Links zu anderen Wave-Datenbeständen
- Datensatzaktionsmenü
- Link zur nativen Wave-Anwendung (verfügbar für Wave-, nicht aber für Community-Benutzer)



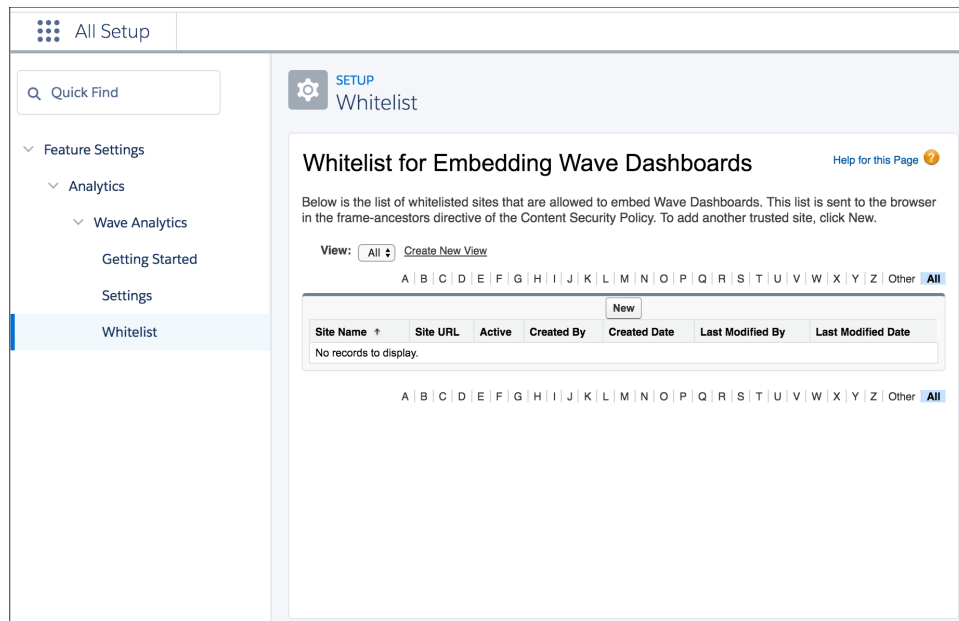
Einbetten von Wave in Webseiten oder webbasierte Anwendungen

Durch das Angeben Ihrer vertrauenswürdigen Sites in der neuen Wave Analytics-Positivliste können Sie eingebettete Wave-Dashboards in Websites und Anwendungen integrieren, die sich außerhalb der Salesforce-Server befinden.

Fügen Sie zunächst mithilfe der [Visualforce-Einbettung](#), des [Lightning-Anwendungsgenerators](#) oder Lightning Out Ihrer Site eine Wave-Dashboard-Komponente hinzu. In diesem Codebeispiel wird das Hinzufügen einer Wave-Dashboard-Komponente über Lightning Out gezeigt.

```
$Lightning.use("wave:waveApp", function() {
    $Lightning.createComponent("wave:waveDashboard", {
        dashboardId: "0FKxx00000006bOGAQ"
    }, "app");
}, url, accessToken)
```

Richten Sie als Nächstes mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie eine Positivliste ein. Geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Positivliste* ein und wählen Sie dann **Positivliste** unter "Wave Analytics" aus.



Klicken Sie auf **Neu** und geben Sie die Informationen für Ihre Site ein.

Whitelisted Site Edit [Help for this Page](#)

Enter a frame ancestor site. This site will be whitelisted in the frame-ancestor directive in the Content Security Policy header.

Whitelisted Site Edit

Site Name

Site URL

Description

Active ☒

Die Positivliste für eingebettetes Wave umfasst standardmäßig Folgendes:

- *.salesforce.com:*
- *.force.com:*
- Die benutzerdefinierte Domäne Ihrer Organisation.

Wave: Erkunden und Visualisieren

Erkunden Sie Ihre Daten dank verbesserter Navigation und Benutzerfreundlichkeit sowie neuer Funktionen, Filter und Diagrammtypen noch einfacher.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Erweiterte Vergleichstabellennavigation](#)

Erstellen Sie schnell und einfach neue Spalten und navigieren Sie mittels Klicks und Tastaturanschlägen zwischen vorhandenen.

[Verbesserte PivotTables und Wertetabellen](#)

Mithilfe der Wertetabellen und PivotTables können Sie Werte nun direkt aus Zellen kopieren. Die Wertetabelle unterstützt zudem die spaltenbasierte Sortierung und verfügt über eine Zusammenfassungszeile.

[Erkunden neuer Filter und Funktionen](#)

Zwei neue Filterbedingungen ermöglichen Ihnen das Ein- oder Ausschließen von Nullwerten in bzw. aus bereichsbasierten Maßeinheiten. Zudem steht eine komplett neue Gruppe von SAQL-Funktionen zur Verfügung, die Ihre Aggregationsauswahlmöglichkeiten erweitert.

[Erweitern Ihrer Visualisierungshorizonte mit neuen Wave-Diagrammen](#)

Verwenden Sie Radar-, Baum- und Blasendiagramme zum Visualisieren Ihres Geschäfts. Diese neuen Diagramme zusammen mit anderen neuen Typen, beispielsweise Matrix- und Zeitachsendiagrammen mit mehreren Kennzahlen, kommen zu den Optionen für die Visualisierung aller Ihrer Daten hinzu.

[Erweiterte Diagramme in Wave](#)

Von Prognoselinien über skalierte Achsen und anpassbare Bezeichnungsgrößen bis hin zur besseren Verarbeitung von Nullwerten – mit Wave verschieben sich weiterhin die Grenzen der Nützlichkeit und Flexibilität.

Erweiterte Vergleichstabellennavigation

Erstellen Sie schnell und einfach neue Spalten und navigieren Sie mittels Klicks und Tastaturanschlägen zwischen vorhandenen.

Mithilfe der Pfeilschaltflächen oder der linken und rechten Pfeiltaste Ihrer Tastatur können Sie im Spalten-Editor zwischen Spalten navigieren.

The screenshot shows a comparison table with three columns: A (COUNT OF ROWS), B (SUM OF PROFIT), and C (PROFIT (LOSS) PER SALE). The table lists various furniture items. To the right, the 'EDITING COLUMN B' sidebar is open, showing the column name 'SUM OF PROFIT', the calculation 'Formula' with a dropdown 'f(x)', and the format 'Number (1,234)'. The sidebar also has 'Close' and 'Apply' buttons.

PRODUCT_CATEGORY	PRODUCT_NAME	A	B	C
		COUNT OF ROWS	SUM OF PROFIT	PROFIT (LOSS) PER SALE
Furniture	12-1/2 Diameter Round Wall Clock	12	2,687.3685	\$223.95
	36X48 HARDFLOOR CHAIRMAT	2	-813.262	-\$406.63
	3M Hangers With Command Adhesive	4	45.7125	\$11.43
	3M Polarizing Light Filter Sleeves	5	626.0546	\$125.21
	3M Polarizing Task Lamp with Clamp Ar...	10	5,100.9404	\$510.09
	6" Cubicle Wall Clock, Black	5	-325.1779	-\$65.04
	9-3/4 Diameter Round Wall Clock	7	-173.5256	-\$24.79
	Advantus Employee of the Month Certifi...	7	468.4434	\$66.92
	Advantus Panel Wall Acrylic Frame	2	4,903.3071	\$2,451.65
	Advantus Panel Wall Certificate Holder - ...	5	-45.0217	-\$9
	Aluminum Document Frame	15	-442.7878	-\$29.52

Wenn Sie in der Spalte ganz rechts angekommen sind, wird die Schaltfläche mit dem rechten Pfeil zu einer Schaltfläche zum Hinzufügen von Spalten. Sie können auf die Schaltfläche zum Hinzufügen von Spalten klicken oder die Eingabetaste Ihrer Tastatur verwenden, um eine neue Formelspalte hinzuzufügen.

The screenshot shows the same comparison table as before. To the right, the 'EDITING COLUMN C' sidebar is open, showing the column name 'PROFIT (Loss) Per Sale', the calculation 'Formula' with a dropdown 'f(x)', and the format 'Currency with Cents (\$1,234.56)'. The sidebar also has 'Close' and 'Apply' buttons.

PRODUCT_CATEGORY	PRODUCT_NAME	A	B	C
		COUNT OF ROWS	SUM OF PROFIT	PROFIT (LOSS) PER SALE
Furniture	12-1/2 Diameter Round Wall Clock	12	2,687.3685	\$223.95
	36X48 HARDFLOOR CHAIRMAT	2	-813.262	-\$406.63
	3M Hangers With Command Adhesive	4	45.7125	\$11.43
	3M Polarizing Light Filter Sleeves	5	626.0546	\$125.21
	3M Polarizing Task Lamp with Clamp Ar...	10	5,100.9404	\$510.09
	6" Cubicle Wall Clock, Black	5	-325.1779	-\$65.04
	9-3/4 Diameter Round Wall Clock	7	-173.5256	-\$24.79
	Advantus Employee of the Month Certifi...	7	468.4434	\$66.92
	Advantus Panel Wall Acrylic Frame	2	4,903.3071	\$2,451.65
	Advantus Panel Wall Certificate Holder - ...	5	-45.0217	-\$9
	Aluminum Document Frame	15	-442.7878	-\$29.52

Mithilfe des neuen Menüs zum Hinzufügen von Spalten können Sie Spalten auch direkt über die Vergleichstabelle hinzufügen.

cells (formula) Group Subgroup

Profit (Loss) Per Sale by Product_Category and Product_Name + Group

Filter

PRODUCT_CATEGORY	PRODUCT_NAME	COUNT OF ROWS	SUM OF PROFIT	PROFIT (LOSS) PER SALE	
Furniture	12-1/2 Diameter Round Wall Clock	12	2,687.3685	\$223.95	+ Add Column Add Formula Column
	36X48 HARDFLOOR CHAIRMAT	2	-813.262	-\$406.63	
	3M Hangers With Command Adhesive	4	45.7125	\$11.43	
	3M Polarizing Light Filter Sleeves	5	626.0546	\$125.21	
	3M Polarizing Task Lamp with Clamp Ar...	10	5,100.9404	\$510.09	
	6" Cubicle Wall Clock, Black	5	-325.1779	-\$65.04	
	9-3/4 Diameter Round Wall Clock	7	-173.5256	-\$24.79	
	Advantus Employee of the Month Certifi...	7	468.4434	\$66.92	
	Advantus Panel Wall Acrylic Frame	2	4,903.3071	\$2,451.65	
	Advantus Panel Wall Certificate Holder - ...	5	-45.0217	-\$9	

Wählen Sie zum Hinzufügen einer Spalte **Formelspalte hinzufügen** aus und öffnen Sie den Spalten-Editor.

Verwenden Sie die neue Schaltfläche **Schließen**, um den Spalten-Editor zu beenden, ohne die Änderungen auf die Spalte anzuwenden.

Verbesserte PivotTables und Wertetabellen

Mithilfe der Wertetabellen und PivotTables können Sie Werte nun direkt aus Zellen kopieren. Die Wertetabelle unterstützt zudem die spaltenbasierte Sortierung und verfügt über eine Zusammenfassungszeile.

Wave Analytics Browse New Lens

Raw Data Description, Challenger, PenaltyType, YardLineDirection, OffenseTeam, IsTwoPoint...

Filter

Display Totals Off On

Show SAQL Off On

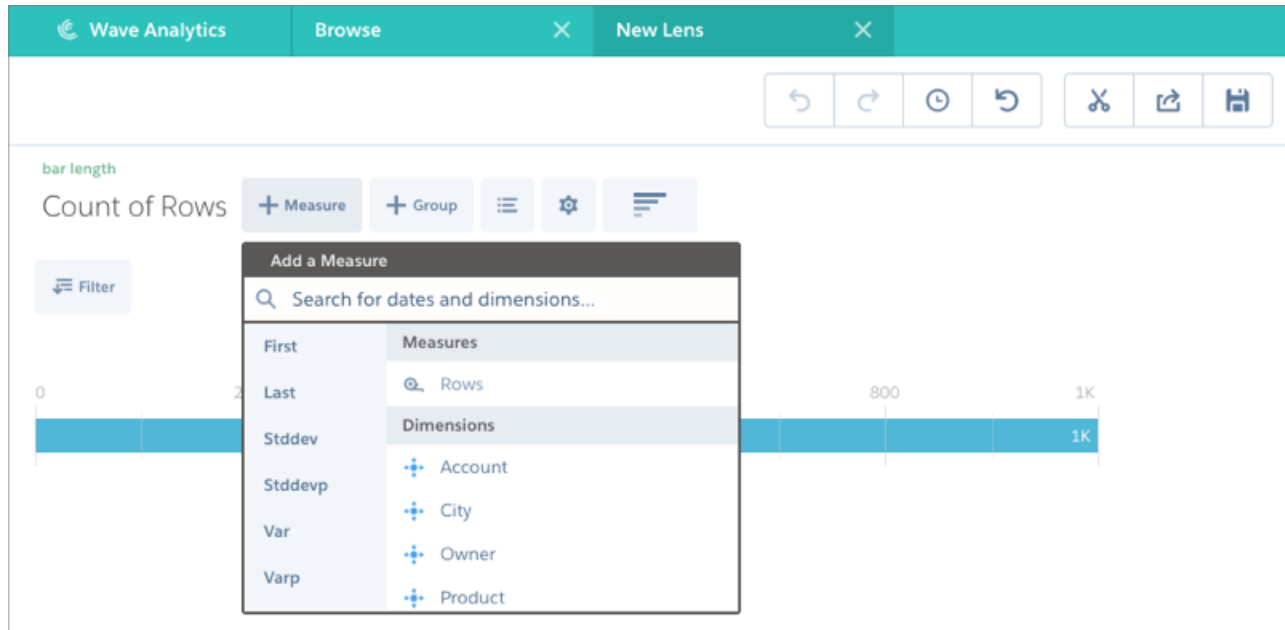
#	DESCRIPTION	CHALLENGER	PENALTYTYPE	YARDLINEDIRECTION	OFFENSETEAM	ISTWOPOINTCONVERSIONSUCCESSFUL	QUARTER	ISNOPLAY	T
Summary	-	-	-	-	-	45	119,507	2,627	
1	7-C.CATANZARO EXTRA POINT IS GOOD...	-	DEFENSIVE OFFSIDE	OPP	ARI	0	2	0	
2	7-C.CATANZARO KICKS 60 YARDS FROM...	-	-	OWN	ARI	0	2	0	
3	(11:47) 23-C.JOHNSON LEFT TACKLE TO...	-	-	OPP	ARI	0	4	0	
4	(1:45) 3-C.PALMER PASS SHORT LEFT TO...	-	-	OPP	ARI	0	1	0	
5	(4:13) 23-C.JOHNSON RIGHT TACKLE T...	-	-	OWN	ARI	0	3	0	
6	(3:31) 23-C.JOHNSON UP THE MIDDLE ...	-	-	OWN	ARI	0	3	0	
7	(9:12) (SHOTGUN) 3-C.PALMER PASS SH...	-	-	OWN	ARI	0	3	0	

Erkunden neuer Filter und Funktionen

Zwei neue Filterbedingungen ermöglichen Ihnen das Ein- oder Ausschließen von Nullwerten in bzw. aus bereichsbasierten Maßeinheiten. Zudem steht eine komplett neue Gruppe von SAQL-Funktionen zur Verfügung, die Ihre Aggregationsauswahlmöglichkeiten erweitert.

Zwei neue Filterbedingungen ermöglichen Ihnen das Ein- oder Ausschließen von Nullwerten in bzw. aus bereichsbasierten Maßeinheiten. Verwenden Sie **Ist NULL**, um alle Nullwerte in einem angegebenen Bereich zurückzugeben. Verwenden Sie **Ist nicht NULL**, um in einem angegebenen Bereich alle Nullwerte aus den Ergebnissen auszuschließen.

Die neuen SAQL-Aggregatfunktionen bieten mehr Möglichkeiten zum Aggregieren von Maßeinheiten: **first()**, **last()**, **median()**, **stddev()** (Standardabweichung), **stddevp()** (Populationsstandardabweichung), **var()** (Varianz), **varp()** (Populationsvarianz).

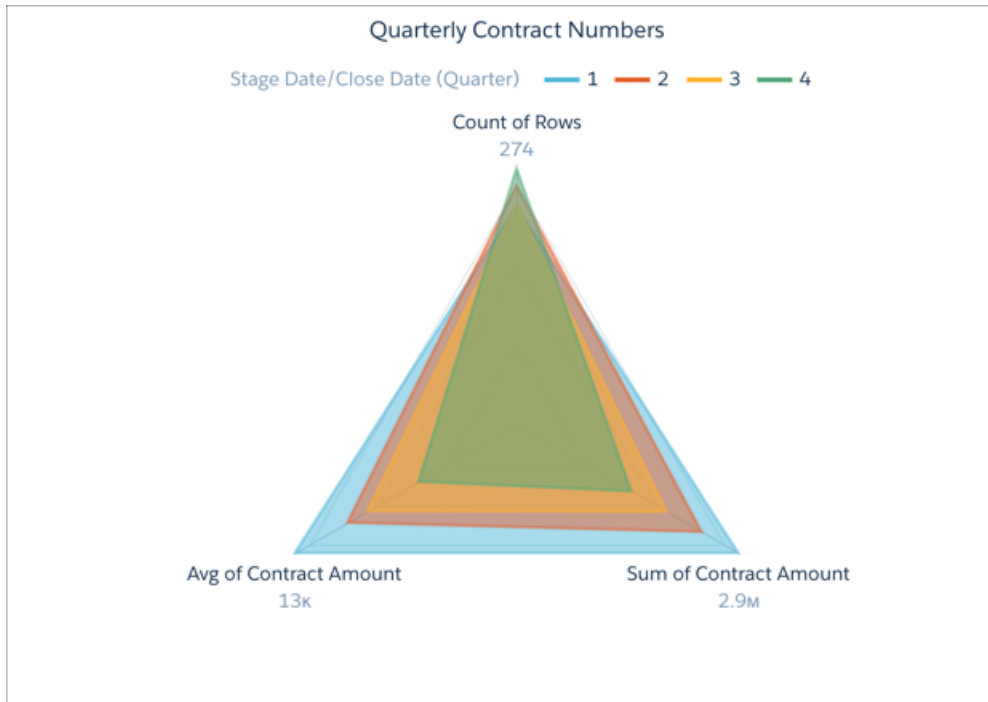


Wenn Sie den Abfragegenerator im Wave-Dashboard-Designer zum Erstellen von Schritten verwenden, bietet Ihnen die neue geräumigere Version zudem eine bessere Ansicht der Diagramme oder Tabellen, die Sie erstellen.

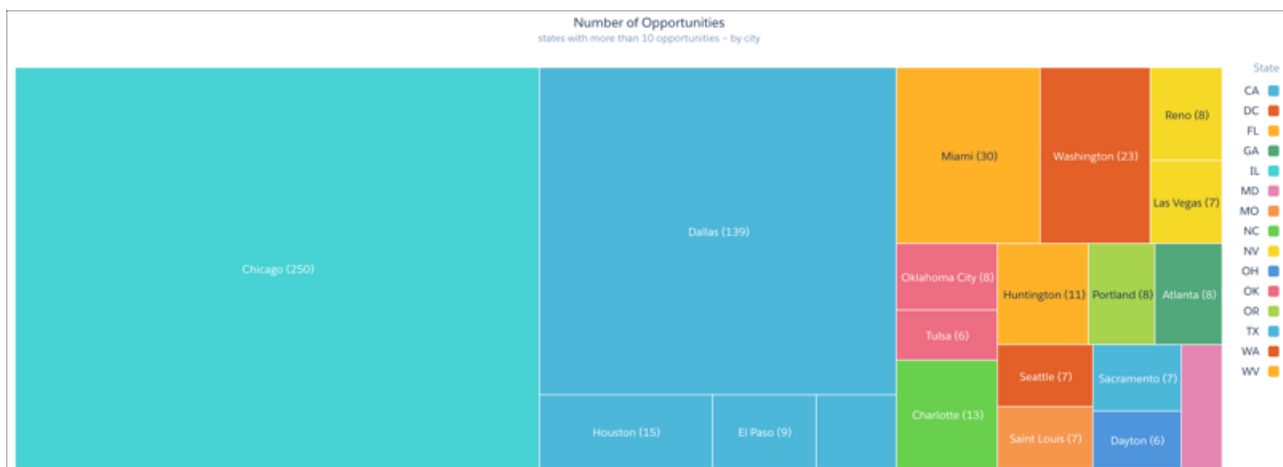
Erweitern Ihrer Visualisierungshorizonte mit neuen Wave-Diagrammen

Verwenden Sie Radar-, Baum- und Blasendiagramme zum Visualisieren Ihres Geschäfts. Diese neuen Diagramme zusammen mit anderen neuen Typen, beispielsweise Matrix- und Zeitachsendiagrammen mit mehreren Kennzahlen, kommen zu den Optionen für die Visualisierung aller Ihrer Daten hinzu.

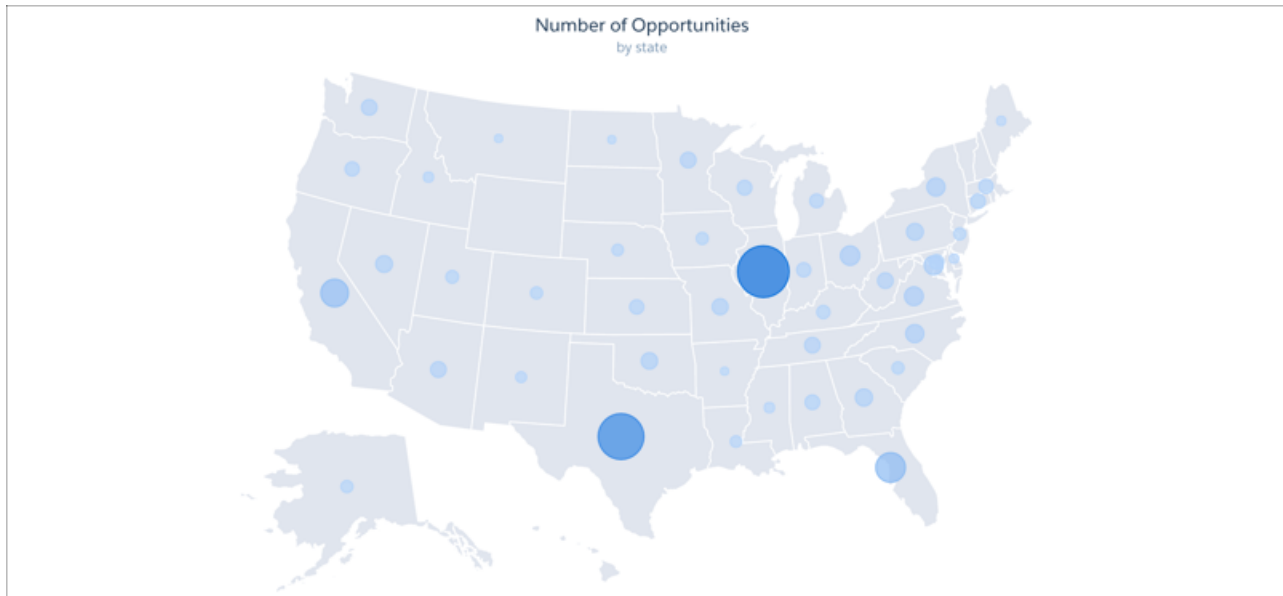
Verwenden Sie Radardiagramme zum Anzeigen eines kleinen Datensets mit einer Dimension und mindestens drei Maßeinheitenspalten. Zum Beispiel können Sie die Quartalszahlen des Jahres für unterzeichnete Verträge, die gesamte Vertragsanzahl und die durchschnittliche Vertragsanzahl miteinander vergleichen.



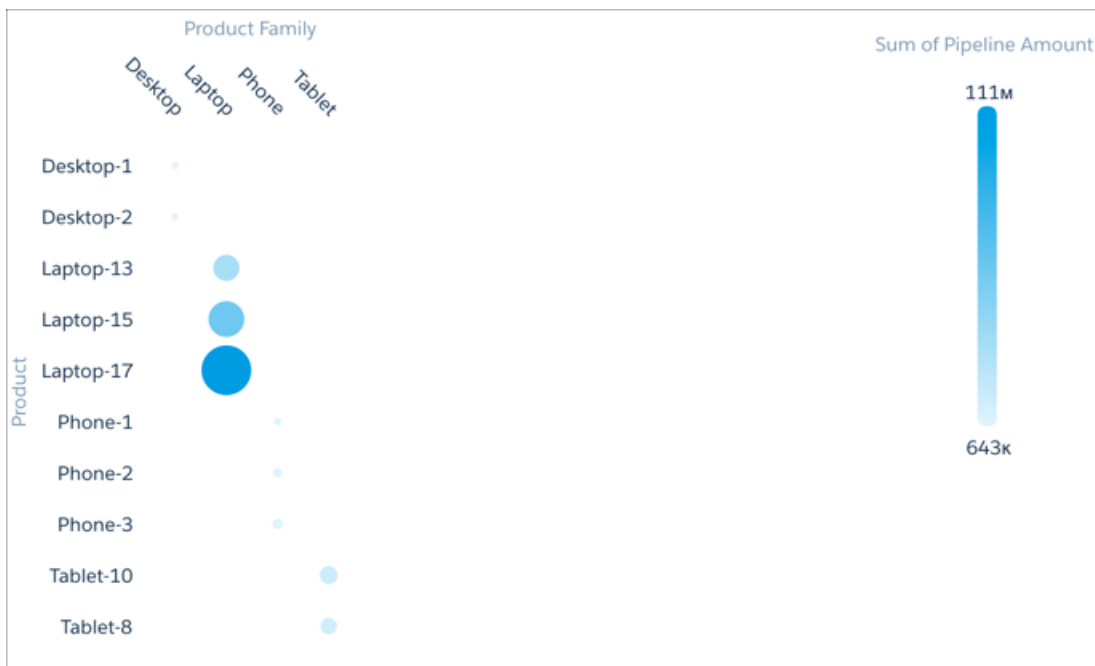
Verwenden Sie Strukturansichten zum Visualisieren hierarchisch quantitativer Daten, in denen die enthaltenen Rechtecke die Beziehung anhand der Farbe festlegen und "Blatt"-Rechtecke die Menge mittels Bereich darstellen. Zum Beispiel können Sie die Anzahl der Opportunities nach Ort in jedem Bundesland anzeigen.



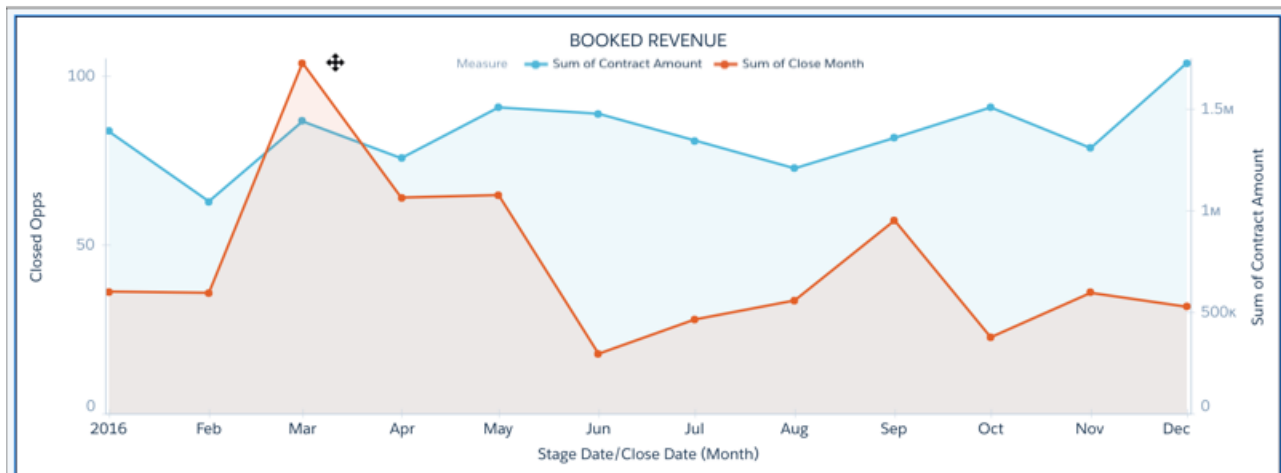
Analog zu Kartendiagrammen verwenden Blasenkarten visuelle Hinweise für die Angabe von messbaren Werten in angegebenen geografischen Bereichen. Zum Beispiel können Sie die relative Anzahl der Opportunities in jedem Bundesland anzeigen.



Verwenden Sie (die im Wave-Dashboard-Designer neuen) Matrixdiagramme zum Erstellen einer Tabelle für die visuelle Darstellung von Maßeinheiten, wodurch Sie Extremwerte schnell ausfindig machen können. Zum Beispiel können Sie anzeigen, welche Produktfamilien die meisten Opportunities generieren.



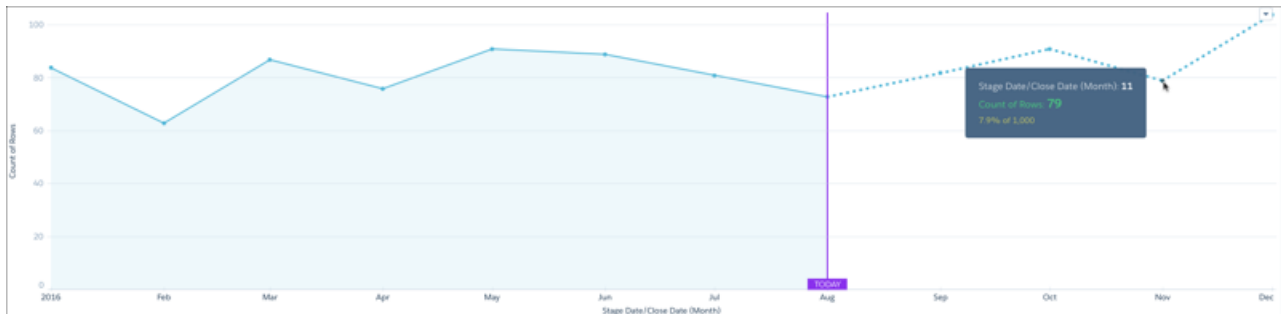
Mithilfe von Zeitachsendiagrammen mit mehreren Kennzahlen können Sie gleichzeitig mehrere Maßeinheiten über einen bestimmten Zeitraum vergleichen, und zwar alles in einer einzigen Visualisierung. Zum Beispiel können Sie monatlich geschlossene Opportunities zusammen mit dem Gesamtvertragswert grafisch darstellen.



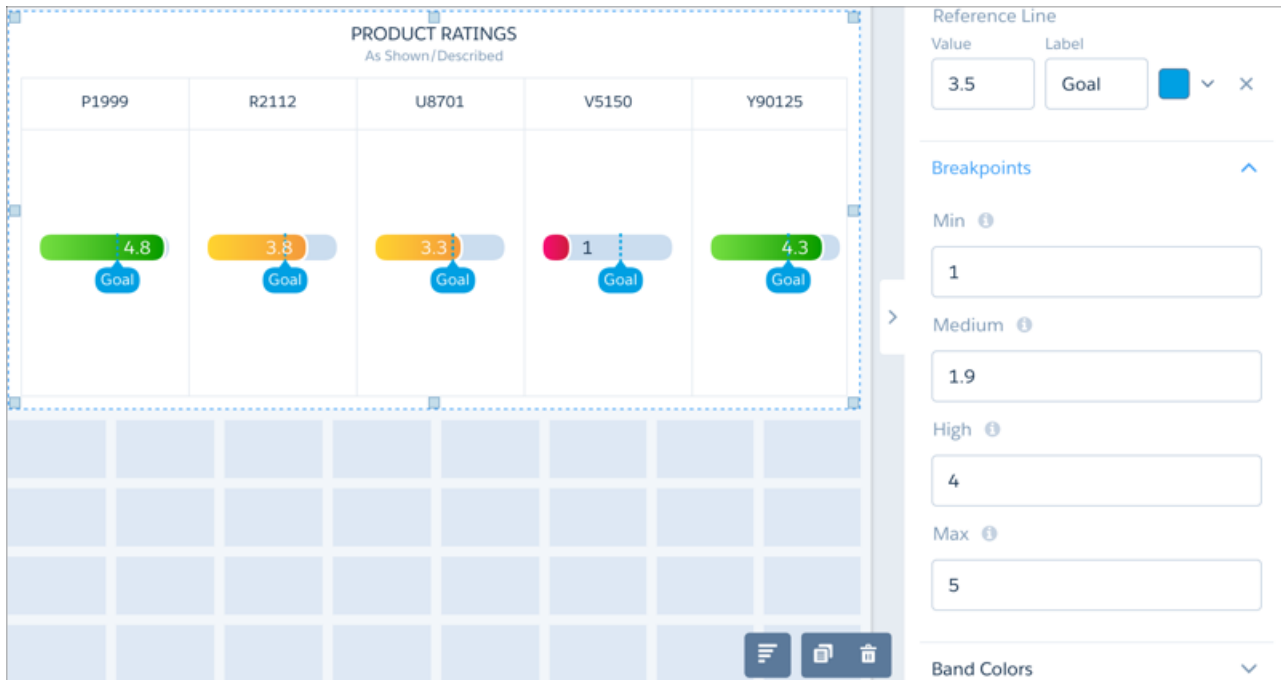
Erweiterte Diagramme in Wave

Von Prognoselinien über skalierte Achsen und anpassbare Bezeichnungsgrößen bis hin zur besseren Verarbeitung von Nullwerten – mit Wave verschieben sich weiterhin die Grenzen der Nützlichkeit und Flexibilität.

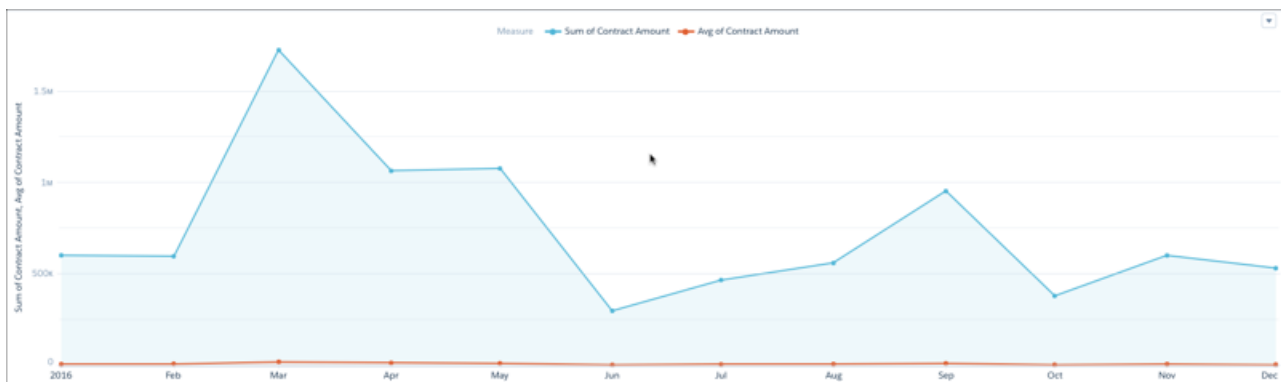
Müssen Sie den Punkt hervorheben, an dem Ihre Daten auf die Zukunft weisen? Fügen Sie Ihrem Zeitachsendiagramm einfach eine Prognoselinie hinzu. Sie legen das Datum fest, an dem die Zeitachse bestehende Daten nicht mehr anzeigt und prognostizierte Daten zum Zeichnen des Kurses verwendet.



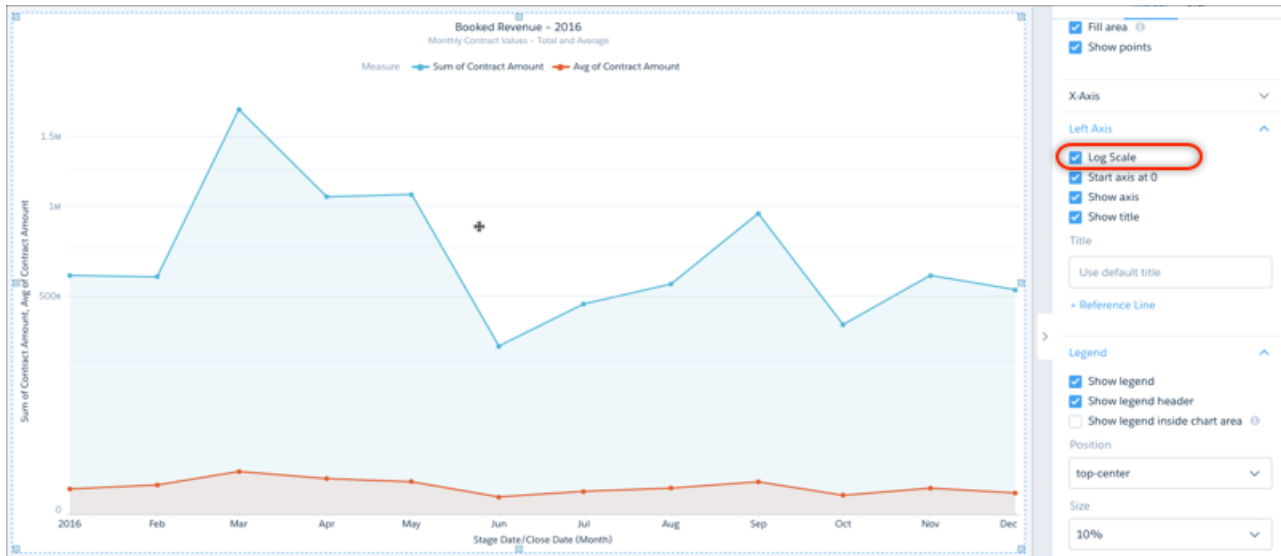
Apropos Zukunft, Sie können nun Ziele mittels Referenzzeilen für flache Messdiagramme festlegen.



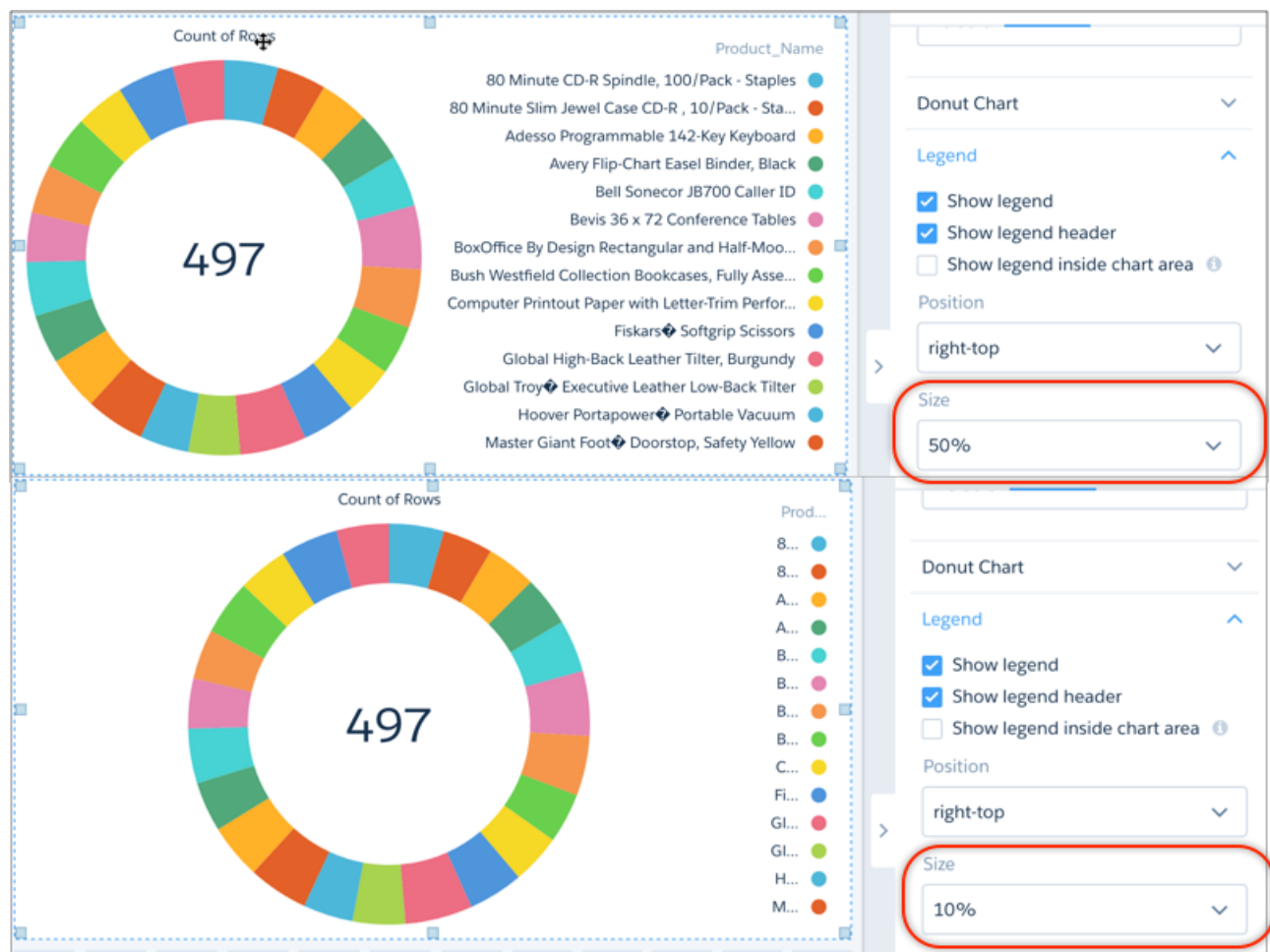
Das Verbessern der Lesbarkeit Ihrer Diagramme ist jetzt noch einfacher mit dem benutzerdefinierten Bezeichnungsabstand und einer protokollartigen Skala für vertikale Achsen. Ihr fertig gestelltes Diagramm könnte sich als etwas schwer lesbar entpuppen:



Mit etwas Unterstützung durch die protokollartige Skalierung kann es zu einem Überflieger avancieren:



Steuern Sie die Größe des Legendentexts in Diagrammen, um ihn besser lesbar zu gestalten, oder entfernen Sie ihn mit dem Menü für die Größenanpassung der Legende.



Zu den weiteren Verbesserungen zählen das Zulassen von Bildschirmlesern zum Lesen sämtlicher Datenpunkte in einem Diagramm und das Angeben von Nullwerten mit Bindestrichen.

Wave: Entwerfen und Erstellen

Erstellen Sie Dashboards noch effizienter in Wave-Designer mit verbundenen Datensets, zielorientierteren Filtern, Massenaktionen und PivotTable-Unterstützung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Schnelleres Erstellen von Dashboards mit Widget-Duplizierung und Schrittersetzung](#)

Duplizieren Sie Widgets zum Erstellen von ähnlich aussehenden Komponenten in einem Wave-Dashboard. Zum Beispiel können Sie schnell drei Zahlen-Widgets erstellen und ihre Schritte austauschen, um insgesamt offene, insgesamt gewonnene und insgesamt verlorene Opportunity-Beträge anzuzeigen. Es ist auch möglich, Diagramm-Widgets zu duplizieren und den Diagrammtyp zu ändern, um eine unterschiedliche Ansicht derselben Ergebnisse zu erhalten.

[Automatisieren der Datenset-übergreifenden Filterung mit verbundenen Datenquellen](#)

Standardmäßig werden Schritte aus demselben Datenset zu Bereichen zusammengefasst, wodurch sie untereinander automatisch gefiltert werden. Zum Zusammenfassen von Schritten aus unterschiedlichen Datensets oder sogar von statischen Schritten in einem Dashboard in einem Wave-Designer zu Bereichen müssen Sie sie verbinden. Bisher mussten Sie die JSON ändern und Bindungen verwenden, um diese Schritte zu Bereichen zusammenzufassen.

[Anpassen der Anzeigewerte für Listen- und Umschalter-Widgets](#)

Sie können nun Listen- und Umschalter-Widgets für die Anzeige von Werten aus mehreren Feldern konfigurieren. Zum Beispiel kann ein Listen-Widget Vertriebsmitarbeiter und -region mit Werten wie "SalesRepA-West", "SalesRepB-West" und "SalesRepC-North" anzeigen, wodurch Sie beide Felder filtern können. Darüber hinaus können Maßeinheiten als Teil des Werts angezeigt werden und die Anzeige lässt sich formatieren.

[Bearbeiten von Datensätzen mehrerer Tabellen mit einem einzelnen Klick](#)

Sie können benutzerdefinierte Massenaktionen erstellen, die für alle in einem Tabellen-Widget eines Dashboards in Wave-Designer angezeigten Datensätze gelten. Verwenden Sie Massenaktionen zum Aktualisieren von Datensätzen oder zum Durchführen einer Aktion für jeden einzelnen. Wenn in der Tabelle beispielsweise Patienten aufgeführt werden, die seit zwei Jahren nicht mehr beim Arzt waren, kann per Massenvorgang jedem dieser Patienten eine E-Mail-Erinnerung gesendet werden.

[Zusammenfassen von dimensionsübergreifenden Daten mit PivotTables](#)

Sie können ein Tabellen-Widget nun als eine PivotTable in einem Wave-Designer-Dashboard anzeigen. Das Widget dreht die Tabelle anhand der zuletzt definierten Gruppierung. Die Gruppierung muss für eine einzelne Dimension definiert sein.

[Speichern und Zusammenfassen von Bildern mit Wave-Anwendungen](#)

Der Wave-Designer kann nun verwendet werden, um Bilder für Bild-Widgets und Hintergründe hochzuladen. Der Wave-Designer speichert sie in einer mit der Anwendung des Dashboards verknüpften Bildgalerie. Die maximale Dateigröße für ein Bild beträgt 2 GB. Beim Zusammenfassen eines Wave-Dashboards schließt Wave nun Bilder ein.

[Erhalten genauer Berechnungen mit der neuen Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten](#)

In Berechnungen werden Nullwerte nun ignoriert. Zuvor wurden sie als 0-Werte gezählt. Wenn alle Werte in einer Berechnung null sind, lautet das Ergebnis ebenfalls null. Infolgedessen zeigen Ihre Widgets möglicherweise unterschiedliche Ergebnisse. Ein Nullwert wird nun im Wave-Designer und im Explorer als ein Gedankenstrich angezeigt.

[Abfragen von Datensets und Salesforce-Objekten mit neuen Schritttypen](#)

Dashboards in Wave-Designer unterstützen weitere Schritttypen, wodurch Sie Salesforce-Objekte und -Datensets abfragen können.

Intuitivere Steuerungen für das Datums-Widget

Sie können das Datums-Widget so konfigurieren, dass es Geschäfts- und Kalenderjahre und relative sowie absolute Datumsbereiche anzeigt. Auch wenn sich das Dashboard im Vorschaumodus befindet, bietet das Datums-Widget ein intuitiveres Design für die Auswahl von absoluten und relativen Werten.

Ermitteln von Schritten mit aussagekräftigen Bezeichnungen

Erleichtern Sie die Arbeit mit Schritten, indem Sie ihnen eine aussagekräftige Bezeichnung zuweisen. Zum Beispiel ist "Betrag für gewonnene Opportunity" informativer als die Standard-ID "Betrag_1". Geben Sie beim Erstellen des Schritts die Bezeichnung an, da Wave die Schritt-ID anhand der Bezeichnung erstellt. Nach dem Erstellen des Schritts können Sie die Bezeichnung ändern, nicht aber die ID, sofern Sie die JSON nicht bearbeiten. Schritt-IDs sind bei der Arbeit in der Dashboard-JSON erforderlich, beispielsweise beim Definieren von Bindungen.

Profitieren von anderen Verbesserungen am Wave-Dashboard-Designer

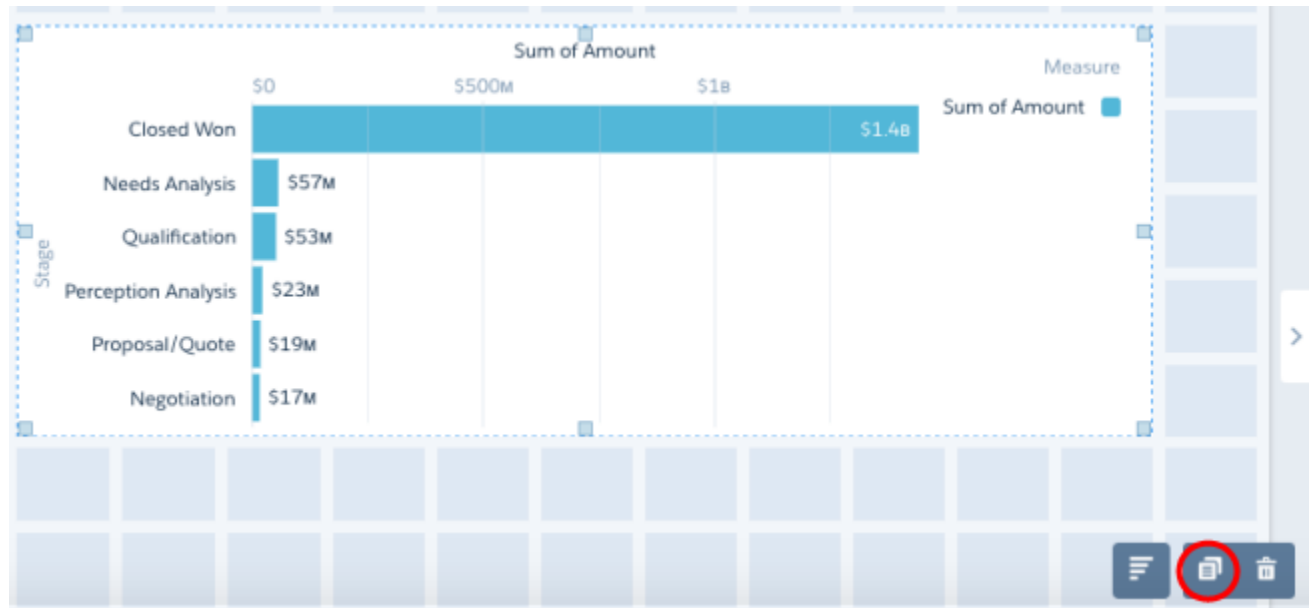
Führen Sie mit dem Wave-Designer mehr Aktionen aus. Fassen Sie mehr Teile des Dashboards zusammen. Versehen Sie Schritte mit aussagekräftigen Bezeichnungen. Passen Sie das Wave-Designer-Raster an.

Schnelleres Erstellen von Dashboards mit Widget-Duplizierung und Schrittersetzung

Duplizieren Sie Widgets zum Erstellen von ähnlich aussehenden Komponenten in einem Wave-Dashboard. Zum Beispiel können Sie schnell drei Zahlen-Widgets erstellen und ihre Schritte austauschen, um insgesamt offene, insgesamt gewonnene und insgesamt verlorene Opportunity-Beträge anzuzeigen. Es ist auch möglich, Diagramm-Widgets zu duplizieren und den Diagrammtyp zu ändern, um eine unterschiedliche Ansicht derselben Ergebnisse zu erhalten.



1. Klicken Sie auf , um das Dashboard zu bearbeiten.
2. So duplizieren Sie ein Widget:
 - Wählen Sie das Widget aus. Sie können jedes beliebige Widget duplizieren, außer dem Datums- oder Bereichs-Widget.



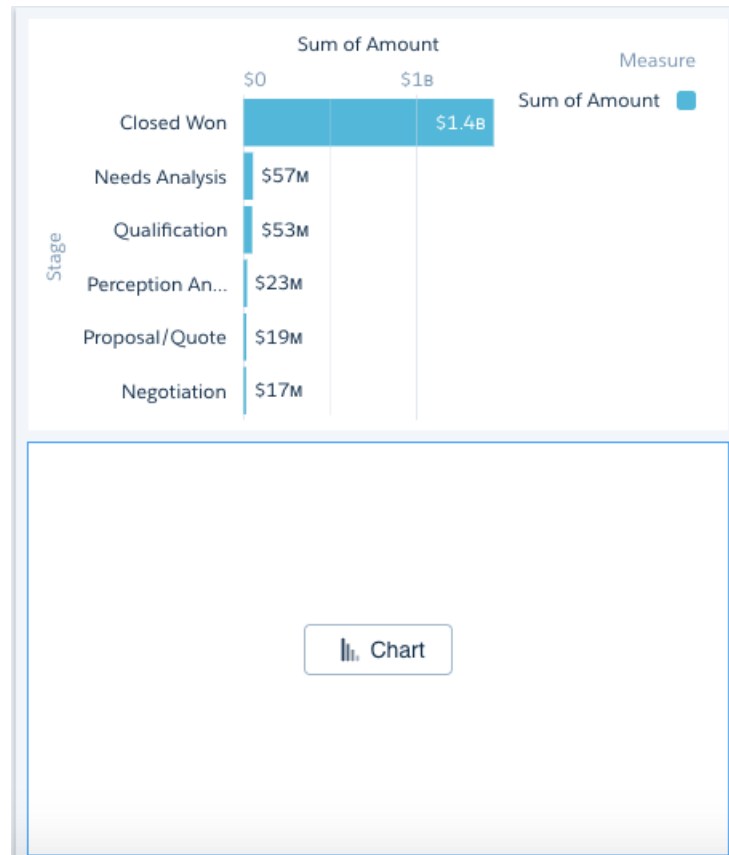
- Klicken Sie auf .

Wave legt unten im Dashboard eine Kopie des Widgets ab. Das duplizierte Widget verweist auf denselben Schritt.

3. So ändern Sie den Schritt eines Widgets:

- Klicken Sie auf , um das Menü 'Schrittaktionen' zu öffnen.
- Klicken Sie auf .

Wave entfernt den Schritt, was ein leeres Widget zur Folge hat.



c. Fügen Sie dem Widget einen anderen Schritt hinzu.

4. Dashboard speichern

Automatisieren der Datenset-übergreifenden Filterung mit verbundenen Datenquellen

Standardmäßig werden Schritte aus demselben Datenset zu Bereichen zusammengefasst, wodurch sie untereinander automatisch gefiltert werden. Zum Zusammenfassen von Schritten aus unterschiedlichen Datensets oder sogar von statischen Schritten in einem Dashboard in einem Wave-Designer zu Bereichen müssen Sie sie verbinden. Bisher mussten Sie die JSON ändern und Bindungen verwenden, um diese Schritte zu Bereichen zusammenzufassen.

 **Anmerkung:** Es ist nicht möglich, statische Schritte zu verbinden, die Datums- und Maßeinheitenbereiche angeben.

1. Klicken Sie auf , um das Dashboard zu bearbeiten.
2. Klicken Sie auf  und wählen Sie dann **Datenquellen einbinden** aus.
3. Klicken Sie auf **Neue Verbindung**.

New Connection ✕

Connection Name

Data Source 1

Choose Data Source 1

Connects To

Data Source 2

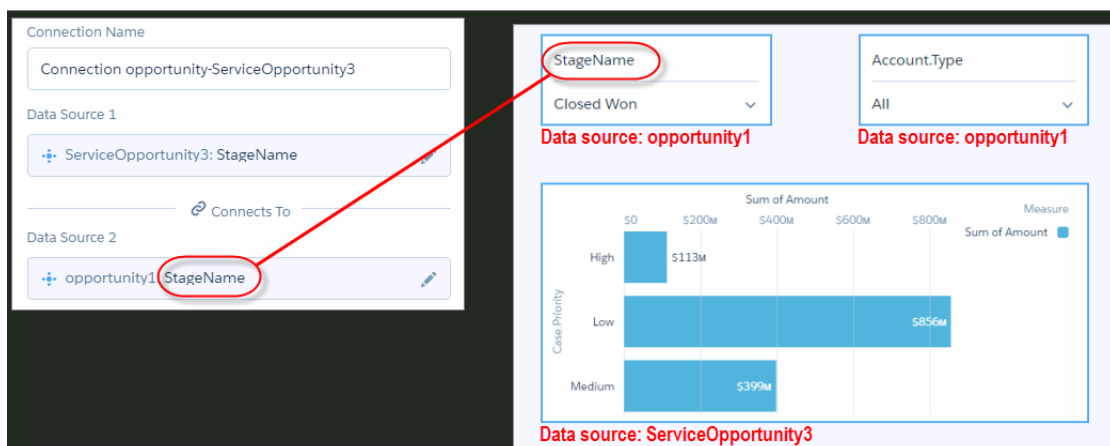
Choose Data Source 2

Back

Save

4. Geben Sie einen Namen für die Verbindung ein.
5. Klicken Sie auf **Datenquelle 1 auswählen**, um die erste Datenquelle auszuwählen. Wählen Sie für jede Datenquelle ein Datenset oder einen statischen Schritt aus, der im Dashboard verwendet wird.
6. Wählen Sie ein Feld aus der Datenquelle aus, damit Wave die Datensätze zwischen den angegebenen Quellen abgleichen kann.

 **Anmerkung:** Das Zusammenfassen zu Bereichen funktioniert nur in Feldern, die zum Definieren der Verbindung verwendet wurden. Zum Beispiel basiert die Verbindung im folgenden Screenshot auf dem Feld "StageName". Infolgedessen wird das Listen-Widget "StageName" für das Balkendiagramm zu Bereichen zusammengefasst. Wenn im Listen-Widget "Account.Type" eine Auswahl vorgenommen wird, erfolgt keine Zusammenfassung zu Bereichen, d. h., die Ergebnisse werden nicht gefiltert. Definieren Sie zum Aktivieren der Zusammenfassung zu Bereichen für das Feld "Account.Type" mithilfe derselben Datenquellen eine andere Verbindung anhand dieses Felds.



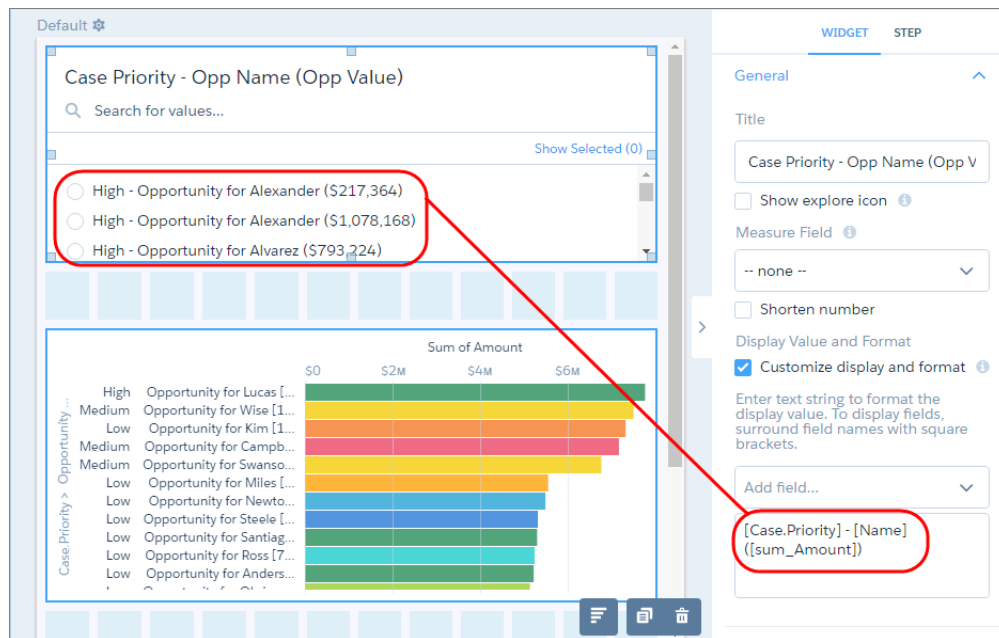
7. Klicken Sie auf **Datenquelle 2 auswählen**, um die zweite Quelle auszuwählen, und wählen Sie dann ein Feld aus.
8. Klicken Sie zum Hinzufügen einer anderen Datenquelle auf **Datenquelle hinzufügen**. Diese Option wird angezeigt, nachdem Sie zwei Datenquellen verbunden haben.
9. Klicken Sie auf **Speichern**.

 **Anmerkung:** Wenn Sie zuvor ein Datenset und eine Dimension zu einer statischen Schrittdefinition hinzugefügt haben, um es bzw. sie mit einem anderen Schritt zu Bereichen zusammenzufassen, erstellt Wave eine Datenquellenverbindung zwischen ihnen. Zudem entfernt es das Datenset und die Dimension aus der Schrittdefinition.

Anpassen der Anzeigewerte für Listen- und Umschalter-Widgets

Sie können nun Listen- und Umschalter-Widgets für die Anzeige von Werten aus mehreren Feldern konfigurieren. Zum Beispiel kann ein Listen-Widget Vertriebsmitarbeiter und -region mit Werten wie "SalesRepA-West", "SalesRepB-West" und "SalesRepC-North" anzeigen, wodurch Sie beide Felder filtern können. Darüber hinaus können Maßeinheiten als Teil des Werts angezeigt werden und die Anzeige lässt sich formatieren.

Klicken Sie zum Anpassen der Anzeigewerte in den Widgeiteigenschaften auf **Anzeige und Format anpassen**. Wählen Sie im Dropdown-Menü **Feld hinzufügen** eine in der Schrittabfrage definierte Gruppierung oder Maßeinheit aus. Sie können mehr Zeichen direkt in das Editor-Feld eingeben, um die Anzeige zu formatieren. Zum Beispiel können Sie Klammern hinzufügen, um den Maßeinheitenwert zu umschließen, wie hier gezeigt.



Bearbeiten von Datensätzen mehrerer Tabellen mit einem einzelnen Klick

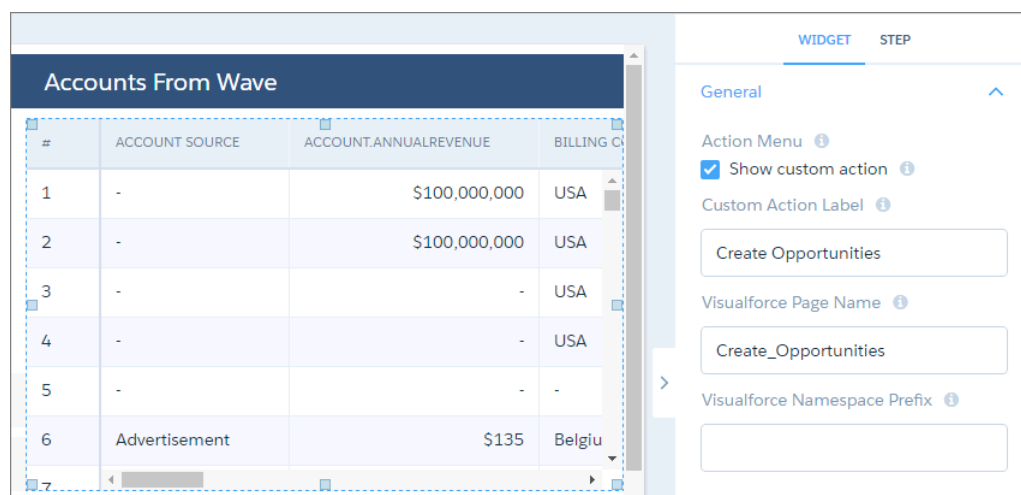
Sie können benutzerdefinierte Massenaktionen erstellen, die für alle in einem Tabellen-Widget eines Dashboards in Wave-Designer angezeigten Datensätze gelten. Verwenden Sie Massenaktionen zum Aktualisieren von Datensätzen oder zum Durchführen einer Aktion für jeden einzelnen. Wenn in der Tabelle beispielsweise Patienten aufgeführt werden, die seit zwei Jahren nicht mehr beim Arzt waren, kann per Massenvorgang jedem dieser Patienten eine E-Mail-Erinnerung gesendet werden.

Wave unterstützt keine Massenaktionen für Tabellen-Widgets, die auf `static`- oder `sql`-Schritttypen basieren.

So fügen Sie einem Tabellen-Widget eine Massenaktion hinzu:

1. Definieren Sie auf einer Visualforce-Seite die Logik, die von der Massenaktion ausgeführt wird.
2. Konfigurieren Sie die folgenden Widgeateigenschaften zum Anzeigen der Massenaktion im Aktionsmenü des Tabellen-Widgets.

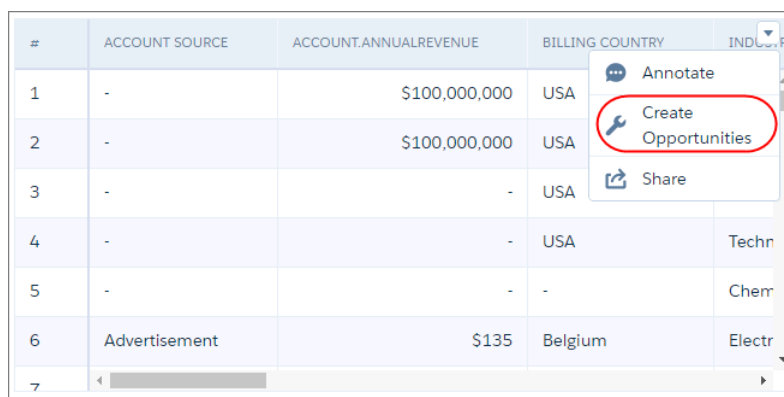
Eigenschaft	Beschreibung
Benutzerdefinierte Aktion anzeigen	Zum Anzeigen der Massenaktion im Aktionsmenü des Widgets.
Bezeichnung der benutzerdefinierten Aktion	Bezeichnung für die Aktion im Aktionsmenü.
Name der Visualforce-Seite	API-Name der Visualforce-Seite, auf der Sie die Logik für die Massenaktion definiert haben.
Visualforce-Namespace-Präfix	Optional. Für die Visualforce-Seite angegebenes Namespace-Präfix.



Die Massenaktion wird im Aktionsmenü des Tabellen-Widgets angezeigt.



Anmerkung: Dieses Aktionsmenü auf Widgeatebene unterscheidet sich vom Aktionsmenü auf Datensatzebene, auf das Sie über einen Datensatz zugreifen können.



Weitere Informationen finden Sie im Thema über das [Konfigurieren von Massenaktionen für Tabellendatensätze](#).

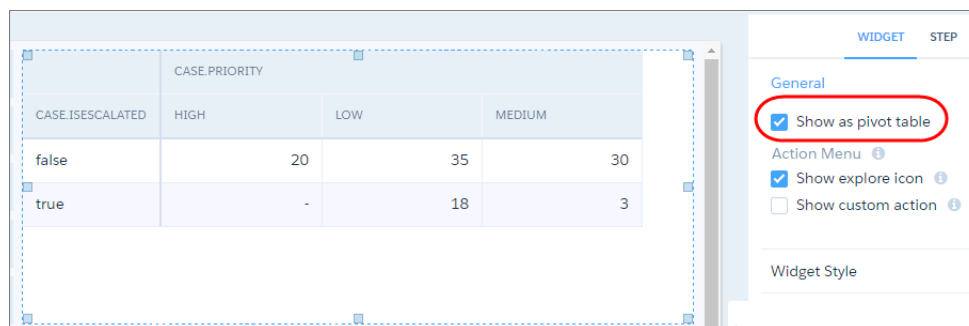
Zusammenfassen von dimensionsübergreifenden Daten mit PivotTables

Sie können ein Tabellen-Widget nun als eine PivotTable in einem Wave-Designer-Dashboard anzeigen. Das Widget dreht die Tabelle anhand der zuletzt definierten Gruppierung. Die Gruppierung muss für eine einzelne Dimension definiert sein.

Die folgende Tabelle nimmt die Drehung anhand der Gruppierung "Priorität" vor.

	PRIORITY		
STAGE	HIGH	LOW	MEDIUM
Closed Lost	\$1,436,163	\$51,214,534	\$19,697,035
Closed Won	\$22,078,755	\$151,381,085	\$83,735,126
Needs Analysis	\$1,035,203	\$37,006,802	\$12,008,182
Negotiation	\$3,986,982	\$11,130,635	-
Perception Analysis	\$945,768	\$11,152,438	\$2,295,603

Wählen Sie zum Anzeigen eines Tabellen-Widgets als eine PivotTable **Als Pivottabelle anzeigen** aus. Diese Option wird nur angezeigt, wenn die Schrittabfrage eine Gruppierung enthält.

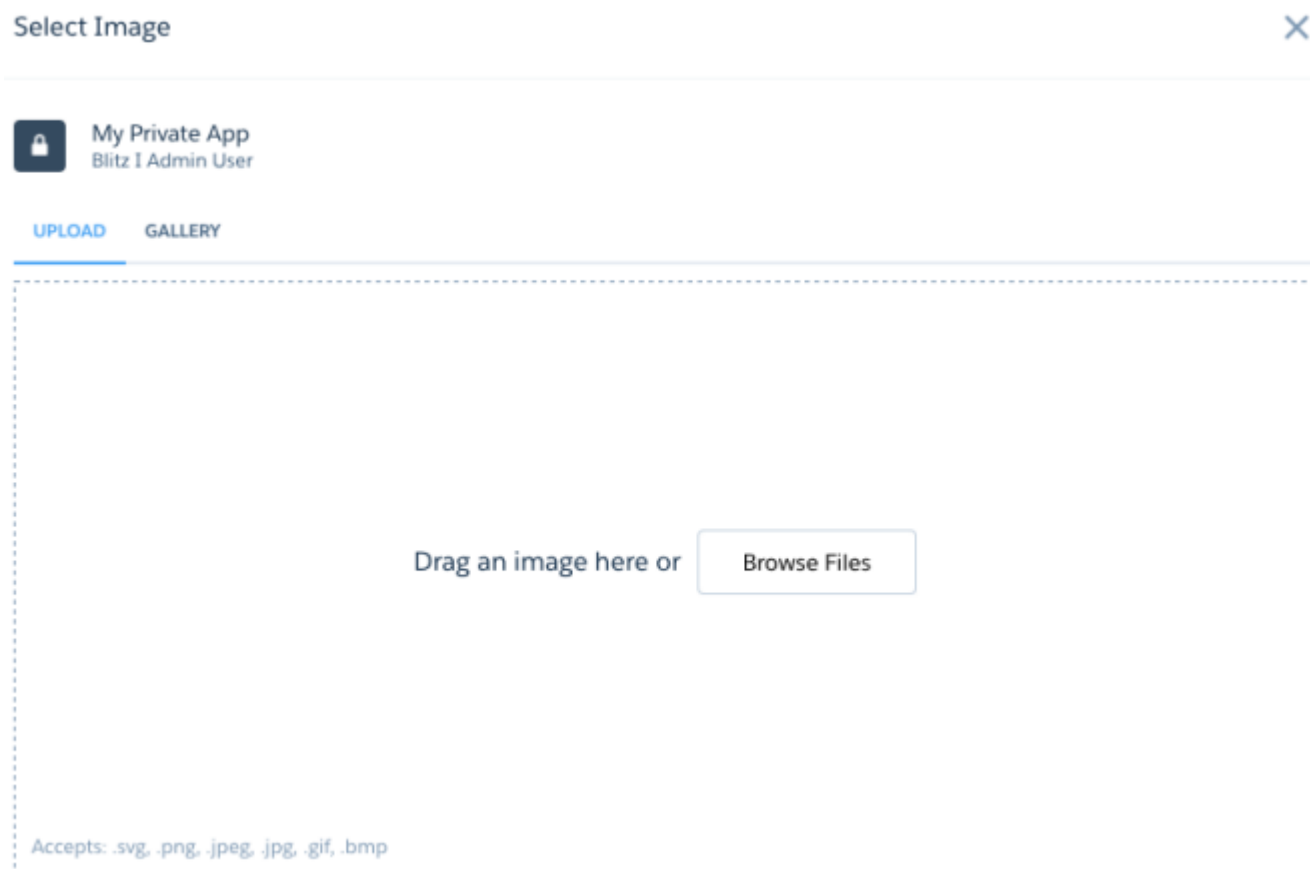


Speichern und Zusammenfassen von Bildern mit Wave-Anwendungen

Der Wave-Designer kann nun verwendet werden, um Bilder für Bild-Widgets und Hintergründe hochzuladen. Der Wave-Designer speichert sie in einer mit der Anwendung des Dashboards verknüpften Bildgalerie. Die maximale Dateigröße für ein Bild beträgt 2 GB. Beim Zusammenfassen eines Wave-Dashboards schließt Wave nun Bilder ein.

Zum Hochladen eines Bildes müssen Sie über die Benutzerberechtigungen "Wave Analytics-Dashboards erstellen und bearbeiten" und "Wave Analytics-Anwendungen erstellen" verfügen.

Wenn Sie ein Bild benötigen, können Sie eines hochladen oder ein vorhandenes aus der Galerie verwenden.



Wenn Sie Bilder zuvor mit der Dokument-ID hinzugefügt haben, funktionieren diese Bilder weiterhin. Die Dokument-ID ist zwar auf der Benutzeroberfläche sichtbar, kann jedoch nicht bearbeitet werden. Um diese Bilder zu entfernen, müssen Sie sie entfernen und ein neues Bild aus der Bildgalerie auswählen.

Erhalten genauer Berechnungen mit der neuen Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten

In Berechnungen werden Nullwerte nun ignoriert. Zuvor wurden sie als 0-Werte gezählt. Wenn alle Werte in einer Berechnung null sind, lautet das Ergebnis ebenfalls null. Infolgedessen zeigen Ihre Widgets möglicherweise unterschiedliche Ergebnisse. Ein Nullwert wird nun im Wave-Designer und im Explorer als ein Gedankenstrich angezeigt.

Die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten ist in Organisationen aktiviert, die während oder nach der Veröffentlichung der Version Spring '17 erstellt wurden. Informationen über das Aktivieren der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten in einer vorhandenen Organisation finden Sie unter [Bessere Ergebnisse dank der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten](#).

Abfragen von Datensets und Salesforce-Objekten mit neuen Schritttypen

Dashboards in Wave-Designer unterstützen weitere Schritttypen, wodurch Sie Salesforce-Objekte und -Datensets abfragen können.

In der Dashboard-JSON können die folgenden neuen Schritttypen definiert werden. Diese Schritttypen können nicht in kompakter Form verwendet werden.

Schritttyp **saql**

Wird zum Abfragen eines Wave-Datensets verwendet. Dieser Schritttyp gibt bis zu 10.000 Ergebnisse zurück. Hierbei handelt es sich um den einzigen Schritttyp, der das Einschließen von SAQL ermöglicht, um eine Wertetabelle zu unterstützen. Er weist zudem hinsichtlich der Zusammenfassung zu Bereichen mit gemeinsamen Gruppierungen ein anderes Verhalten als andere Schritttypen auf. Wenn dieser Schritttyp die Datensets A und B gemeinsam gruppiert, werden Auswahlmöglichkeiten für Schritte mithilfe des Datensets A oder B diesen Schritt als Bereich zusammenfassen. Das Zusammenfassen zu Bereichen gilt nur für das erste Datenset mit in anderen Schritttypen definierten gemeinsamen Gruppierungen.

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel der JSON-Syntax für einen **saql**-Schritt.

```
"Oppty2ProdSAQL": {
  "type": "saql",
  "label": "Oppty2ProdSAQL",
  "query": "q = load \"Goppty\";
           q = group q by id;
           q = foreach q generate id as 'id',
                                   first('Account') as 'Account',
                                   sum(Oppty_Amount) as 'sum_Oppty_Amount';",
  "isFacet": true,
  "useGlobal": true,
  "selectMode": "single"
}
```



Tipp: Verwenden Sie die Funktion "first()", damit die Abfrage Dimensionen zurückgibt, die nicht in Gruppierungen enthalten sind. Im Beispiel ist der zuerst abgerufene Account für jede ID der richtige Account, da zum einen eine eindeutige ID für jeden Opportunity-Datensatz vorhanden ist und es sich zum anderen tatsächlich um den einzigen Account handelt. Wenn doppelte IDs für eine Opportunity vorhanden sind, weist die Abfrage den falschen Account zu allen nachfolgenden Opportunities nach der ersten zu.

Eigenschaft	Beschreibung
type	Schritttyp. Legen Sie den Wert auf saql fest.
label	Schrittbezeichnung.
Abfrage	SAQL-Abfrage. Weitere Informationen zu SAQL-Abfragen finden Sie in der Wave Analytics-SAQL-Referenz .
isFacet	Ermöglicht es diesem Schritt, andere Schritte zu Bereichen zusammenzufassen und durch andere Schritte zu Bereichen zusammengefasst zu werden. Das Zusammenfassen zu Bereichen erfolgt, wenn eine Auswahl in einem Widget andere Schritte im Dashboard filtert. Standardmäßig werden Schritte aus demselben Datenset zu Bereichen zusammengefasst. Um Schritte aus anderen Datensets zu Bereichen zusammenzufassen, müssen Sie die Datenquellen verbinden. Die Eigenschaft <code>autoFilter</code> ist für das Zusammenfassen zu Bereichen für diese Schritttypen nicht erforderlich.
useGlobal	Wenden Sie globale Filter auf diesen Schritt an.

Schritttyp **soql**

Verwenden Sie diesen zum direkten Abfragen von benutzerdefinierten und standardmäßigen Salesforce-Objekten, um nicht in Datensets verfügbare Salesforce-Daten abzurufen. Sie können auch mit einem OData-Adapter für Salesforce Connect erstellte externe Objekte abfragen. Weitere Informationen über das Verwenden von Salesforce Connect zum Zugreifen auf externe Daten finden Sie in der Online-Hilfe zu [Salesforce Connect](#). Der das Dashboard anzeigende Benutzer muss über Zugriff auf das Objekt und die Felder verfügen, die durch den Schritt **soql** abgefragt werden.

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel der JSON-Syntax für einen `soql`-Schritt.

```
"soql": {
  "type": "soql",
  "query": "SELECT Name from ACCOUNT",
  "strings": ["Name"],
  "numbers": [],
  "groups": [],
  "selectMode": "single"
}
```

Eigenschaft	Beschreibung
type	Schritttyp. Legen Sie den Wert auf <code>soql</code> fest.
label	Schrittbezeichnung.
Abfrage	SOQL-Abfrage. Weitere Informationen über SOQL-Abfragen finden Sie unter Force.com SOQL and SOSL Reference .
strings	Kennzeichnet die angegebenen Felder als nicht gruppierte Dimensionen. Zum Beispiel kann ein Feld als eine Dimension für eine Wertetabelle gekennzeichnet werden, in der keine Gruppierungen zulässig sind.
numbers	Kennzeichnet die angegebenen Felder als Maßeinheiten.
Gruppen	Kennzeichnet die angegebenen Felder als Gruppierungen. Zum Beispiel kann ein Feld als eine Gruppierung für eine PivotTable oder ein Diagramm gekennzeichnet werden.

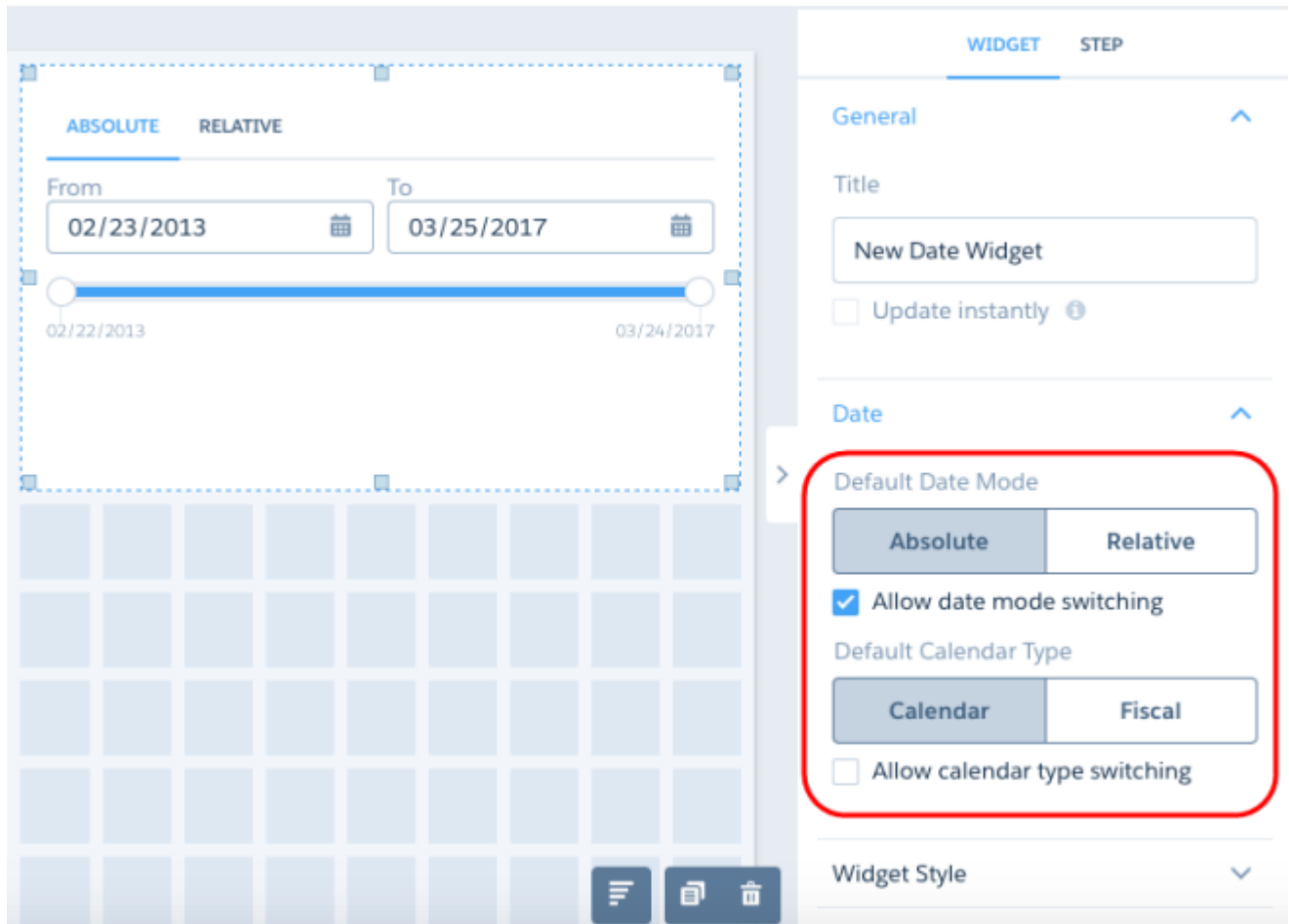
Die Eigenschaften `isFacet` und `useGlobal` gelten nicht für diesen Schritttyp. Sie können eine Bindung zum Filtern anderer Schritte anhand einer Auswahl in einem `soql`-Schritt verwenden.



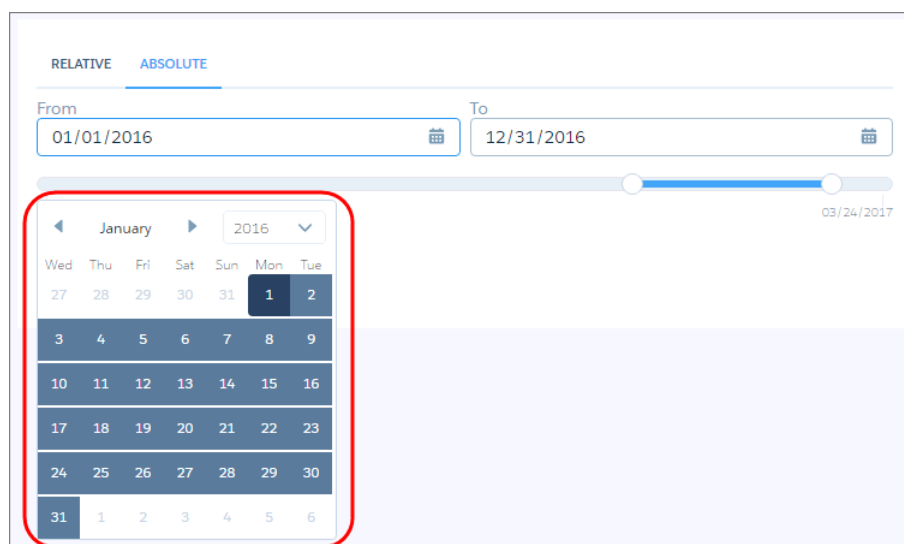
Anmerkung: Optional können Sie die Schritteigenschaften "strings", "numbers" und "groups" für statische Schritte angeben. Geben Sie diese Eigenschaften an, um einen statischen Schritt auf ein Widget anzuwenden, für das Gruppierungen oder Maßeinheiten erforderlich sind.

Intuitivere Steuerungen für das Datums-Widget

Sie können das Datums-Widget so konfigurieren, dass es Geschäfts- und Kalenderjahre und relative sowie absolute Datumsbereiche anzeigt. Auch wenn sich das Dashboard im Vorschaumodus befindet, bietet das Datums-Widget ein intuitiveres Design für die Auswahl von absoluten und relativen Werten.



Beim Anzeigen der Vorschau eines Dashboards können Sie beim Auswählen eines absoluten Datums schnell durch Jahre und Monate blättern. Zuvor mussten Sie das Datum eingeben oder den Schieberegler verwenden, um ein Datum auszuwählen.



Im relativen Datumsmodus ermöglicht Ihnen das neue, intuitive Design die Auswahl von heute relativen Datumswerten, wobei heute auf der UTC-Zeitzone basiert. Sie können auch Ihre eigenen Werte für den Bereich eingeben.

Ermitteln von Schritten mit aussagekräftigen Bezeichnungen

Erleichtern Sie die Arbeit mit Schritten, indem Sie ihnen eine aussagekräftige Bezeichnung zuweisen. Zum Beispiel ist "Betrag für gewonnene Opportunity" informativer als die Standard-ID "Betrag_1". Geben Sie beim Erstellen des Schritts die Bezeichnung an, da Wave die Schritt-ID anhand der Bezeichnung erstellt. Nach dem Erstellen des Schritts können Sie die Bezeichnung ändern, nicht aber die ID, sofern Sie die JSON nicht bearbeiten. Schritt-IDs sind bei der Arbeit in der Dashboard-JSON erforderlich, beispielsweise beim Definieren von Bindungen.

Die Bezeichnung wird beim Anheften eines Schritts, beim Erstellen eines Schritts über einen Widget-Assistenten und, wie im Folgenden gezeigt, im Schrittbereich angezeigt.

Anmerkung: Sie können die Schrittbezeichnung nicht hinzufügen, wenn Sie einen Widget-Assistenten zum Erstellen des Schritts für ein Listen-, Umschalter-, Datums- oder Bereichs-Widget verwenden.

Profitieren von anderen Verbesserungen am Wave-Dashboard-Designer

Führen Sie mit dem Wave-Designer mehr Aktionen aus. Fassen Sie mehr Teile des Dashboards zusammen. Versehen Sie Schritte mit aussagekräftigen Bezeichnungen. Passen Sie das Wave-Designer-Raster an.

Der Wave-Designer weist die folgenden Erweiterungen auf.

- In Version Spring '17 oder höher erstellte Dashboards sind vollständig packfähig. Link-Widgets und Bilder sind nun in Paketen enthalten. Zum Aktivieren dieser Funktion ist es nicht mehr möglich, Datenbestände (wie Bilder, Dashboards, Linsen) zu löschen, auf die von anderen Datenbeständen verwiesen wird. Um sie zu löschen, müssen Sie zunächst den Verweis entfernen. Dieses neue Verhalten gilt nur für Datenbestände, die Sie ab dieser Version erstellen. Bis dato konnten Datenbestände gelöscht werden, auf die verwiesen wurde, was Fehler im Dashboard verursachen konnte.
- Steuern Sie die Größe der Widgets durch Auswählen der Zeilenhöhe "Fein" für das Wave-Designer-Raster. Beim Verwenden dieser Option ist der vertikale Abstand auf "0" festgelegt und kann nicht geändert werden. Wave bestimmt die Standardgröße eines Widgets

anhand der Spaltenanzahl und der Zeilenhöhe. Damit wird gewährleistet, dass die Widgets gelesen werden können und ihre relativen Größen beibehalten.

- Ändern Sie die Farbe des Designer-Rasters und den Rand, der angezeigt wird, wenn die Bildschirmgröße des Geräts breiter als die maximale Breite des Dashboards ist.
- Geben Sie horizontale Ausrichtungsoptionen für Zahlen- und Text-Widgets an.
- Verwenden Sie Bindungen zum dynamischen Festlegen des Datensetnamens in der Anweisung `load` einer SAQL-Abfrage. Sie können sie auch verwenden, um die gesamte Zeichenfolge für eine hier angezeigte Abfrage zu ersetzen.

```
"query": "{{cell(static_1.selection, 0, \"query\").asString()}"
```

Im Folgenden finden Sie den Schritt `static_1` mit den folgenden Werten:

```
values: [
  {query: "q = load \"opp\"; ..."}
  {query: "q = load \"account\"; ..."}
]
```

Wave: Trenddaten

Planen Sie Aktualisierungen Ihrer Trend-Dashboards und steuern Sie die Auswirkungen auf den Datenspeicher.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Konfigurieren des Snapshot-Plans für Berichte mit Trends](#)

Verwenden Sie die neue Planungskonfiguration zum Festlegen der Häufigkeit Ihrer Trend-Dashboard-Aktualisierungen. Nutzen Sie Trends in Ihrem Plan durch die Auswahl täglicher, wöchentlicher oder monatlicher Aktualisierungen mithilfe relativer oder spezifischer Tage.

[Festlegen organisationsweiter Obergrenzen für die Datensetgröße für Trendberichte](#)

Administratoren können nun die Auswirkungen steuern, die Trend-Datensets auf die allgemeinen organisationsweiten Obergrenzen haben. Verwenden Sie die auf der Seite "Wave Analytics-Einstellungen" verfügbaren Obergrenzen, um zu verhindern, dass Trend-Datensets zu viel Ihres verfügbaren Datenspeichers beanspruchen.

[Gruppenspalten mit booleschen Werten in Trend-Dashboards](#)

In Trend-Dashboards werden boolesche Daten nun als eine Maßeinheitsspalte und eine Dimensionsspalte dargestellt, damit Sie diese Werte gruppieren und filtern können.

Konfigurieren des Snapshot-Plans für Berichte mit Trends

Verwenden Sie die neue Planungskonfiguration zum Festlegen der Häufigkeit Ihrer Trend-Dashboard-Aktualisierungen. Nutzen Sie Trends in Ihrem Plan durch die Auswahl täglicher, wöchentlicher oder monatlicher Aktualisierungen mithilfe relativer oder spezifischer Tage.

Intuitive Planungskontrollen sind Bestandteil des Flows für das Erstellen des Trend-Dashboards.

Ähnliche Planungskontrollen sind verfügbar, wenn Sie in Trends in Salesforce Lightning und Salesforce Classic eruieren.

Festlegen organisationsweiter Obergrenzen für die Datensetgröße für Trendberichte

Administratoren können nun die Auswirkungen steuern, die Trend-Datensets auf die allgemeinen organisationsweiten Obergrenzen haben. Verwenden Sie die auf der Seite "Wave Analytics-Einstellungen" verfügbaren Obergrenzen, um zu verhindern, dass Trend-Datensets zu viel Ihres verfügbaren Datenspeichers beanspruchen.

Verwenden Sie die Option **Maximale Zeilenanzahl pro Snapshot** zum Steuern der maximalen Zeilenanzahl, über die ein Trendbericht verfügen darf, wenn ein Snapshot erstellt wird. Wenn der Bericht die Obergrenze überschreitet, wird der Snapshot nicht erstellt und dem Benutzer wird eine E-Mail über den Fehler gesendet.

Verwenden Sie die Option **Maximale Gesamtanzahl der Zeilen in einem Trend-Datenset** zum Begrenzen der maximalen Zeilenanzahl, über die das die Snapshots enthaltende Wave-Datenset verfügen darf. Wenn das Datenset die Obergrenze überschreitet, wird der älteste Snapshot aus dem Datenset gelöscht.

Diese Obergrenzen gelten nicht für Administratorbenutzer.

Gruppenspalten mit booleschen Werten in Trend-Dashboards

In Trend-Dashboards werden boolesche Daten nun als eine Maßeinheitsspalte und eine Dimensionsspalte dargestellt, damit Sie diese Werte gruppieren und filtern können.

Bis dato wurden boolesche Werte in Trend-Dashboards als Maßeinheiten dargestellt. Sie konnten sie beispielsweise als Zahlen hinzufügen, jedoch nicht gruppieren.

Wave: Schnelleres Arbeiten mit vorgefertigten Wave-Anwendungen

Analysen werden schneller und einfacher dank der kontinuierlichen Erweiterungen an Wave-Anwendungen, einschließlich eines intelligenten Konfigurations-Assistenten, durch den die Anwendungserstellung zuverlässiger wird, und Wave-Vorlagen (Beta), mit denen Sie Ihre eigenen Anwendungen für die Verteilung zusammenfassen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Kinderleichtes Erstellen von Sales Wave und Service Wave](#)

Der erweiterte Konfigurations-Assistent überprüft Salesforce-Daten, um zu gewährleisten, dass Sie eine Anwendung erfolgreich erstellen können.

SIEHE AUCH:

[Zusammenfassen und Bereitstellen von Anwendungen mit Wave-Vorlagen \(Beta\)](#)

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden von Wave-Anwendungen:

- "Analytics Cloud-Anwendungen mit Vorlagen verwenden"
- Zusätzliche Berechtigung, wie für jede Anwendung angegeben

Erstellen und Verwalten von Wave-Anwendungen:

- "Analytics Cloud-Anwendungen mit Vorlagen verwalten"
- "Wave Analytics-Datenflüsse bearbeiten"

Kinderleichtes Erstellen von Sales Wave und Service Wave

Der erweiterte Konfigurations-Assistent überprüft Salesforce-Daten, um zu gewährleisten, dass Sie eine Anwendung erfolgreich erstellen können.

Wave for Service - Personalize ? X

Service Analytics uses your answer to do additional scans on your org. Step 6 of 6

1. Do you want to Service Wave to verify that your orgs data meets minimum requirements to successfully create an app? *

Answer Yes to run a scan of your data (recommended). If you have the required data, Service Wave creates the app. If you dont, Service Wave tells you what you need to fix before you can create the app. For larger orgs, the scan may take a few minutes. Answer No if you have already created an app successfully.

No

Back Looks good, next

Beim Öffnen des Konfigurations-Assistenten in Sales Wave oder Service Wave überprüft Wave Ihre Salesforce-Daten und fügt die Ihren Daten entsprechenden Assistenten-Fragen und Standardantworten zusammen. Nach dem Beantworten von Fragen im Assistenten werden Sie von Wave gefragt, ob Sie einen zweiten Scan ausführen möchten. In diesem Scan wird sichergestellt, dass Ihre Organisation die Mindestdatenanforderungen erfüllt. Sofern Ihre Daten

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden der Anwendung Sales Wave:

- "Analytics Cloud-Anwendungen mit Vorlagen verwenden"
- "Auf Sales Cloud-Analysevorlagen und -anwendungen zugreifen"

Verwenden der Anwendung Service Wave:

- "Analytics Cloud-Anwendungen mit Vorlagen verwenden"
- "Auf Service Cloud-Analysevorlagen und -anwendungen zugreifen"

die Anforderungen der Anwendung nicht erfüllen, zeigt Wave eine Fehlermeldung an, in der angegeben wird, welche Daten hinzugefügt oder geändert werden müssen, damit die erfolgreiche Erstellung der Anwendung gewährleistet ist.

Wave: Wave Mobile unterwegs nutzen

Verwenden Sie Wave mit der neuesten Version der iOS- oder Android-Anwendung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Kennenlernen des neuesten Wave für iOS](#)

Wave Analytics ist für Apple®-Geräte mit iOS 9 und höher verfügbar.

[Das neueste Wave Analytics für Android](#)

Wave Analytics ist für Android™-Geräte mit Android 5 oder höher verfügbar.

Kennenlernen des neuesten Wave für iOS

Wave Analytics ist für Apple®-Geräte mit iOS 9 und höher verfügbar.

Laden Sie Wave Analytics aus dem App Store herunter, um die neuesten Verbesserungen nutzen zu können. Das ist neu.

- Verwenden Sie Wave Analytics in iOS 10.
- Erkunden Sie im neuen Wave-Designer integrierte Dashboards, der über die meisten Funktionen verfügt, einschließlich bedingter Formatierung für Zahlen-Widgets.
- Erhöhen Sie die Sicherheit mobiler Geräteverwaltung (Mobile Device Management, MDM) mit der Option, dass nur autorisierte Hosts angezeigt werden.

Das neueste Wave Analytics für Android

Wave Analytics ist für Android™-Geräte mit Android 5 oder höher verfügbar.

Laden Sie Wave Analytics über Google Play™ herunter, um die neuesten Verbesserungen nutzen zu können. Das ist neu.

- Zurück zu den Wurzeln. 26 Sprachen werden jetzt unterstützt.
- Stellen Sie Wave für Android mittels gängiger Anbieter für die mobile Geräteverwaltung (Mobile Device Management, MDM) bereit.
- Tippen Sie auf das Freigabesymbol auf einer Linse oder einem Dashboard zum Kopieren und bedarfsgesteuerten Freigeben des jeweiligen Links.
- Öffnen Sie URLs direkt über eine Linse oder ein Dashboard (sofern die Verknüpfung in Ihrer Salesforce-Organisation für das Web eingerichtet ist).
- Zeigen Sie benutzerdefinierte Schriftarten in Ihren Dashboards und Linsen an.

Wave: Entwickeln auf der Plattform

Die Wave-Plattform wächst dank der zusätzlichen REST-API-Unterstützung, der neuen SAQL-Funktionen und der Wave-Vorlagen weiter.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Profitieren von der neuesten SAQL-Funktion](#)

Die SAQL-Funktionen von Wave werden weiterhin mit neuen Hilfsfunktionen, Leistungstipps und Unterstützung für NULL-Maßeinheiten erweitert.

[Aktualisierungen der REST-API für Wave](#)

Die REST-API für Wave verfügt über neue Endpunkte und Darstellungen.

[Migrieren oder Bereitstellen Ihrer Anpassungen mit paketfähiger Benutzer-XMD](#)

In der Wave-Paketerstellung wird nun die Benutzer-XMD unterstützt.

[Zusammenfassen und Bereitstellen von Anwendungen mit Wave-Vorlagen \(Beta\)](#)

ISVs, Partner und Kunden von Salesforce können nun auf der Wave-Plattform entwickelte Anwendungen in Vorlagen für die Verteilung verwandeln.

Profitieren von der neuesten SAQL-Funktion

Die SAQL-Funktionen von Wave werden weiterhin mit neuen Hilfsfunktionen, Leistungstipps und Unterstützung für NULL-Maßeinheiten erweitert.

Hilfsfunktionen für Datum und Uhrzeit

Mit den neuen Hilfsfunktionen für Datum und Uhrzeit kann der Datentyp geändert werden. Die Funktionen erzeugen Skalarwerte und können in einer Projektionsklausel oder nach der Projektion in Filtern nach Klauseln verwendet werden. Sie können nicht mit "Gruppieren nach" oder "Sortieren nach" vor der Projektion verwendet werden.

- Der Wert `date_diff` gibt die Anzahl der angegebenen Intervallbestandteile (Tage, Jahre, Sekunden usw.) zurück, die zwischen zwei Datumsangaben verstrichen sind.
- Der Wert `day_in_week` gibt eine Zahl zurück, die den Wochentag (1 = Sonntag, 2 = Montag usw.) für ein bestimmtes Datum darstellt.
- Der Wert `day_in_month` gibt eine Zahl zurück, die den Tag des Monats für ein bestimmtes Datum darstellt.
- Der Wert `day_in_quarter` gibt eine Zahl zurück, die den Tag im Quartal für ein bestimmtes Datum darstellt.
- Der Wert `day_in_year` gibt eine Zahl zurück, die den Tag im Jahr für ein bestimmtes Datum darstellt.
- Der Wert `week_last_day` gibt das Datum des letzten Wochentags für ein bestimmtes Datum zurück.
- Der Wert `month_last_day` gibt das Datum des letzten Tags des Monats für ein bestimmtes Datum zurück.
- Der Wert `quarter_last_day` gibt das Datum des letzten Tags im Quartal für ein bestimmtes Datum zurück.
- Der Wert `year_last_day` gibt das Datum des letzten Tags im Jahr für ein bestimmtes Datum zurück.
- Der Wert `month_days` gibt die Anzahl der Tage im Monat für ein bestimmtes Datum zurück.
- Der Wert `quarter_days` gibt die Anzahl der Tage im Quartal für ein bestimmtes Datum zurück.
- Der Wert `year_days` gibt die Anzahl der Tage im Jahr für ein bestimmtes Datum zurück.

Unterstützung für NULL-Maßeinheiten

Bei Maßeinheiten in Wave handelt es sich um Datenset-Spalten, die numerische Werte aufweisen. Durch die Aktivierung der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten können Sie Null- von Nicht-Nullwerten unterscheiden, beispielsweise die Zahl 0 in numerischen Daten. Die SAQL-Unterstützung für NULL-Maßeinheiten nutzt diese Voreinstellung beispielsweise beim Verwenden der Aggregation, des Vergleichs und mathematischer Funktionen und für Klauseln vom Typ "Sortieren nach" oder "Gruppieren nach". Die Unterstützung für NULL-Maßeinheiten ist in Organisationen aktiviert, die während oder nach der Veröffentlichung der Version Spring '17 erstellt wurden. In bestehenden Organisationen kann sie der Administrator aktivieren. Weitere Informationen finden Sie unter [Bessere Ergebnisse dank der Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten](#).

Tipps zum Vermeiden von Abfrageleistungsfallstricken

Die SAQL-Referenz enthält nun Details zur Verbesserung der Leistung durch die Einführung von bewährten Vorgehensweisen hinsichtlich des Abfrageentwurfs anhand von realen Fällen. Weitere Informationen finden Sie in der [Wave Analytics-SAQL-Referenz](#).

Aktualisierungen der REST-API für Wave

Die REST-API für Wave verfügt über neue Endpunkte und Darstellungen.

Planen von Trendberichten

Die APIs für Trendbericht-Snapshots in Wave (GET und POST für `/wave/trendedreports` und GET und PATCH für `/wave/trendedreports/<Id>`) wurden erweitert und unterstützen nun die zeitgesteuerte tägliche, wöchentliche, monatliche und relative monatliche Planung.

Erstellen von benutzerdefinierten Kartendiagrammen

Benutzerdefinierte Kartendiagramme in Wave werden über die folgenden neuen Endpunkte unterstützt:

`/eclair/maps`

Zum Abrufen der Sammlung der Karten oder zum Posten einer neuen Karte.

`/eclair/maps/<Id>`

Zum Abrufen oder Aktualisieren einer bestimmten Karte.

`/eclair/geodata`

Zum Abrufen der Sammlung der Geodatendefinitionen oder zum Posten einer neuen.

`/eclair/geodata/<Id>`

Zum Abrufen oder Aktualisieren einer bestimmten Geodatendefinition.

`/eclair/geodata/<Id>/file`

Zum Abrufen der mit einer Geodatendefinition verknüpften Binärdatei.

Allgemeine Aktualisierungen

Viele Darstellungen verfügen über neue Eigenschaften zur Unterstützung neuer oder geänderter Funktionen, insbesondere für Dashboard-Schritte und Widgets. Zum Beispiel unterstützen Schritte nun SAQL- und SOQL-Abfragen.

Weitere Informationen finden Sie im [Wave REST API Developer Guide](#).

Migrieren oder Bereitstellen Ihrer Anpassungen mit paketfähiger Benutzer-XMD

In der Wave-Paketerstellung wird nun die Benutzer-XMD unterstützt.

Die Metadaten-API, das Änderungssset und die Paketerstellungsunterstützung für Wave-Datenbestände bieten eine exzellente Plattform für das Erstellen und Bereitstellen von Wave-Anwendungen. Nun haben Sie auch die Möglichkeit zum Zusammenfassen und Bereitstellen der Benutzer-XMD. Bei der Benutzer-XMD handelt es sich um ein JSON-Dokument, das es einer Anwendung ermöglicht, bestimmte Metadaten für ein Datenset zu überschreiben. Sie können Einstellungen zum Steuern der Datendarstellung regeln, beispielsweise Farben, Formate und Bezeichnungen. Zum Bereitstellen der überschriebenen Datenset-Metadaten müssen Sie die Attribute für die Benutzer-XMD zusammenfassen.

Durch die Metadaten-API-Unterstützung können Migrationstools Datensets mit Benutzer-XMD zwischen Organisationen migrieren. Zum Beispiel können Sie Überschreibungen für die Benutzer-XMD von der Sandbox zur Produktion migrieren. Partner können ihre anwendungsspezifische Benutzer-XMD mit ihrem AppExchange-Paket bereitstellen. Sie behalten die Kontrolle über die Benutzer-XMD und können sie mit künftigen Paketversionen aktualisieren.

Weitere Informationen finden Sie unter den folgenden Themen:

- [Metadata API Developer Guide](#).
- [Wave Analytics Extended Metadata \(XMD\) Reference](#).
- [Wave REST API Developer Guide](#).

Zusammenfassen und Bereitstellen von Anwendungen mit Wave-Vorlagen (Beta)

ISVs, Partner und Kunden von Salesforce können nun auf der Wave-Plattform entwickelte Anwendungen in Vorlagen für die Verteilung verwandeln.

Verwenden Sie Wave-Vorlagen (Beta) zum Erstellen einer Vorlage anhand einer Wave-Plattformanwendung. Salesforce-Administratoren können die Vorlage zum Erstellen der Anwendung so verwenden, wie sie vorgefertigte Salesforce Wave-Anwendungen, beispielsweise Sales Wave, verwenden würden. Beginnen Sie mit der Verwendung von Wave-Vorlagen, indem Sie in Salesforce unter "Setup" die Option **Unterstützung für Wave-Vorlage aktivieren** auswählen. Entwickler erstellen Vorlagen mithilfe einer API.

Wave-Vorlagen ist als eine Betaversion verfügbar, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. Die allgemeine Verfügbarkeit mit vollständiger Dokumentation und Unterstützung ist für eine nachfolgende Version geplant. Sie können Feedback und Vorschläge für Wave-Vorlagen über [IdeaExchange](#) einbringen.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwenden von Wave-Vorlagen:

- "Wave-Vorlagen verwalten"
- "Wave-Datenflüsse bearbeiten"
- "Externe Daten hochladen"

Verwenden der Metadaten-API (MDAPI)

- "Alle Daten modifizieren"

Communities: Community-Arbeitsumgebungen, kriterienbasierte Zielgruppen, mobile Aktionen und mehr

Spring '17 bringt eine frische Brise und einige wichtige Änderungen für Communities mit sich, die von der Aktualisierung einiger Tools bis hin zu neuen Komponenten reichen.

Community-Arbeitsumgebungen ermöglichen den zentralen Zugriff auf *alle* Tools zum Erstellen, Moderieren und Verwalten Ihrer Community. Darüber hinaus haben Sie im Community-Generator mehr Platz für Ihre Arbeit. Mit kriterienbasierten Zielgruppen können Sie Seitenvariationen Standort- und Datensatztypkriterien zuweisen, um sie für bestimmte Zielgruppen bereitzustellen. Mobile Aktionen erleichtern das Erstellen, Bearbeiten und Aktualisieren von Salesforce-Datensätzen direkt über Ihr mobiles Gerät.

AUSGABEN

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



Tipp: Lightning ist in Salesforce neuerdings vielfach vertreten: Lightning Experience, Lightning Bolts, Lightning-Komponenten. Es kann schwierig sein, zu erkennen, welche Bedeutung all diese Komponenten für Communities haben. Hier erhalten Sie eine Übersicht.

Lightning Bolt-Lösungen und Community-Vorlagen basieren auf der gleichen Technologie wie Lightning Experience, d. h. auf der Lightning-Plattform und Lightning-Komponenten. Sie müssen Lightning Experience jedoch nicht aktivieren, um sie zu nutzen.

Auch wenn die Funktion "Communities" in Lightning Experience-Setup verfügbar ist, wird sie in Lightning Experience nicht vollständig unterstützt, da die globale Kopfzeile nicht verfügbar ist. Ohne die globale Kopfzeile können interne Benutzer in Ihrer Organisation nicht zwischen ihrer Salesforce-Organisation und ihren Communities wechseln.

Wenn Sie Lightning Experience in Ihrer Organisation aktivieren, müssen interne Benutzer zu Salesforce Classic zurückwechseln, um auf die globale Kopfzeile zuzugreifen. Aufgrund dieser Einschränkung wird angegeben, dass die Funktion "Communities" nur in Salesforce Classic vollständig unterstützt wird.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Höchste Zeit zur Aktualisierung von Vorlagen aus einer Vorversion von Winter '16

Ab der Version Spring '17 werden Koa-, Kokua- oder Kundendienst (Napili)-Vorlagen, die auf einer Vorversion von Winter '16 (Oktober 2015) basieren, nicht mehr unterstützt.

[Vorbereiten von Communities auf die Deaktivierung von TLS 1.0](#)

Ab 4. März 2017 deaktiviert Salesforce die Unterstützung von TLS 1.0 (Transport Layer Security-Protokoll) für alle Produktionsorganisationen. Danach müssen alle aus- und eingehenden Verbindungen von und zu Salesforce das Verschlüsselungsprotokoll TLS 1.1 oder TLS 1.2 verwenden. Diese Änderung wirkt sich auf den Benutzerzugriff für Communities, Kundenportale, Partnerportale und Sites aus, die auf Force.com und Site.com basieren.

[LockerService: Wichtige Aktualisierungsänderungen und erhöhte Sicherheit](#)

Erfahren Sie mehr darüber, welche Auswirkungen LockerService, eine leistungsfähige Sicherheitsarchitektur für Lightning-Komponenten, auf Ihre Community hat.

[Benutzerfreundlichkeits- und Designverbesserungen: Aktualisierte Tools, mehr Steuerungsmöglichkeiten für das Design](#)

Einfachere Verwendung beim Erstellen, Moderieren und Verwalten Mehr Kontrolle über das Erscheinungsbild Ihrer Communities

[Fokussieren von Communities mit Zielgruppentargeting für Seiten und Gruppen](#)

Neben Profilen können Sie Seitenvariationen jetzt Standort- und Datensatztypkriterien zuweisen, um sie für bestimmte Zielgruppen bereitzustellen. Durch Kombinieren verschiedener Kriterien können Sie beispielsweise eine Seite erstellen, die nur für Vertriebsbenutzer in San Francisco sichtbar ist, oder eine benutzerdefinierte Gruppe speziell für diese Benutzer anlegen. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die die Vorlage Kundendienst (Napili) verwenden.

[Lightning Bolt: Einfacheres Zusammenstellen von Paketen und Verteilen auf AppExchange](#)

Exportierte und zu einem Paket zusammengestellte Lightning Bolt-Lösungen unterstützen jetzt weitere Seitentypen und -eigenschaften. Aber das ist noch nicht alles – als Consulting-Partner oder ISV können Sie Lightning Bolt-Lösungen über Salesforce AppExchange verteilen, um Kunden mit Ihrem benutzerdefinierten Angebot zu verbinden. Als Salesforce-Administrator oder -Benutzer können Sie AppExchange besuchen, um Lösungen zum schnellen Einrichten von Communities zu finden.

[Community-Vorlagen: Verbesserte Suchergebnisse, Direktnachrichten und mehr](#)

Wir haben den ganzen Winter lang hart gearbeitet, um Sie in diesem Frühjahr mit einer Reihe neuer Funktionen und Komponenten zu überraschen, zu denen Direktnachrichten für Community-Mitglieder, eine Kommentarfunktion in Artikel-Feeds, Themenverbesserungen und geschachtelte Elemente im Navigationsmenü gehören.

[Benutzerdefinierte Lightning-Komponenten: Entwickeln für Communities](#)

Mit dem Lightning-Komponenten-Framework können Sie benutzerdefinierte Komponenten für Communities erstellen.

[Chatter und Dateien in Community-Vorlagen: Erstellen von benutzerdefinierten Gruppen, Verfolgen der beliebtesten Posts, Filtern von Fragen, Freigeben von Posts und mehr](#)

Erstellen Sie vollständig benutzerdefinierte Gruppen. Sortieren Sie Posts nach ihrer Beliebtheit. Filtern Sie Fragen in Gruppen-Feeds in Communities. Geben Sie Posts für Ihre Follower frei.

[Suchen, Berichte und Analyse: Erfahren Sie mehr über Ihre Community](#)

Schöpfen Sie mit verbesserten Suchberichten und Dashboards das gesamte Potenzial der Suchfunktion aus und zeigen Sie die Klickraten für verwandte Fragen an.

[Moderation: Vorkonfigurierte Regeln und Spam-IQ](#)

Die einsatzbereiten Moderationsregeln tragen zu Ihrer Entlastung bei und Spam-IQ schützt Ihre Community zu jeder Zeit. Moderatoren können jetzt die Füße hochlegen.

[Sonstige Änderungen in Communities](#)

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

[Communities-Dokumentation: Überarbeitung für Spring '17](#)

Da die Oberfläche bereits einen neuen Look erhielt, haben wir auch in der Dokumentation einen Frühjahrsputz veranstaltet. Dokumente wurden ausrangierte und Abschnitte verschoben, damit der Inhalt auf weniger PDFs verteilt und von der Salesforce-Hilfe aus durchsucht werden kann.

Höchste Zeit zur Aktualisierung von Vorlagen aus einer Vorversion von Winter '16

Ab der Version Spring '17 werden Koa-, Kokua- oder Kundendienst (Napili)-Vorlagen, die auf einer Vorversion von Winter '16 (Oktober 2015) basieren, nicht mehr unterstützt.

Wichtig: Wenn Ihre Community eine Vorlage aus einer Vorversion von Winter '16 verwendet und Sie sie jetzt nicht aktualisieren, haben die Mitglieder in der Version Spring '17 keinen Zugriff mehr auf Ihre Site.

Zusätzlich zur Aufrechterhaltung des Mitgliederzugriffs auf Ihre Community bietet Ihnen eine sofortige Aktualisierung folgende Vorteile:

- Fortlaufende Unterstützung des Salesforce-Kundensupports
- Die neuesten Community-Generator- und Vorlagenfunktionen, wie beispielsweise neue Lightning-Komponenten, Seitenerstellung und benutzerdefinierte Layouts

Die Auswirkungen, die die Aktualisierung einer Vorlage mit sich bringt, sind von der Version abhängig.

Vorlagentyp und -version	Auswirkungen der Aktualisierung auf Spring '17
Koa, Kokua oder Kundendienst (Napili) aus einer Vorversion von Winter '16	Die meisten Komponentenanpassungen und -eigenschaften werden überschrieben. Ausnahme: • Bei Koa und Kokua werden allgemeine Einstellungen wie "Kategoriegruppenname", "Oberste Kategorie" und "Firmenname" beibehalten. • Bei Kundendienst (Napili) werden Themendefinitionen übernommen. Die meisten Brandingeigenschaften, die mit dem Branding-Editor im Community-Generator definiert wurden, werden übernommen. Allerdings werden die Farben Ihrer Community möglicherweise auf den Standardwert zurückgesetzt. Nach Aktualisierung der Vorlage überprüfen Sie die Branding-Eigenschaften und aktualisieren Sie die zurückgesetzten Werte.
Koa, Kokua oder Kundendienst (Napili) aus Winter '16 (Oktober 2015)	• Ihre Anpassungen werden für alle Seiten mit Ausnahme der Anmeldeseiten beibehalten. • Die Anmeldeseiten behalten das Branding bei, benutzerdefinierter Code oder Komponentenanpassungen gehen jedoch verloren.  Anmerkung: Wenn Ihre Community die Version Winter '16 (Oktober 2015) von Koa, Kokua oder Kundendienst (Napili) verwendet, sollten Sie Ihre Vorlagenversion jetzt aktualisieren. Die Vorlage aus Winter '16 verwendet die Lightning-Plattform und Lightning-Komponenten auf allen Seiten mit Ausnahme von Anmeldeseiten. Winter '16 wird in zukünftigen Versionen nicht mehr unterstützt.

Vorbereiten von Communities auf die Deaktivierung von TLS 1.0

Ab 4. März 2017 deaktiviert Salesforce die Unterstützung von TLS 1.0 (Transport Layer Security-Protokoll) für alle Produktionsorganisationen.

Danach müssen alle aus- und eingehenden Verbindungen von und zu Salesforce das Verschlüsselungsprotokoll TLS 1.1 oder TLS 1.2 verwenden. Diese Änderung wirkt sich auf den Benutzerzugriff für Communities, Kundenportale, Partnerportale und Sites aus, die auf Force.com und Site.com basieren.

Bei Salesforce steht Vertrauen an erster Stelle und der Schutz der Daten unserer Kunden ist uns sehr wichtig. Die Deaktivierung von TLS 1.0 wird vorgenommen, um die höchsten Sicherheitsstandards gewährleisten und die Sicherheit Ihrer Daten optimieren zu können sowie branchenübliche bewährte Vorgehensweisen einzuhalten.

Aufgrund dieser Änderung müssen der Browserzugriff, eingehende API-Integrationen und Callout-Integrationen mit TLS 1.1 oder höher kompatibel sein. Es wird empfohlen, Ihre Organisation vorzubereiten und Ihre Community-, Portal- und Website-Zielgruppen von der bevorstehenden Änderung in Kenntnis zu setzen. Alle lizenzierten und nicht lizenzierten Besucher müssen Browser und Browsereinstellungen verwenden, die mit TLS 1.1 oder höher kompatibel sind.

Vorbereitung auf diese Änderung:

- Informieren Sie sowohl lizenzierte als auch nicht lizenzierte Gastbenutzer über die Browseranforderungen für die Kompatibilität mit der TLS-Version und erwägen Sie, dies über entsprechende Nachrichten in Ihren Communities sowie auf Ihren Portalen und Websites bekannt zu geben.
- Bitten Sie Ihre Benutzer, die Kompatibilität ihrer Browser mit TLS 1.1 oder höher anhand unserer [Testwebsite](#) zu prüfen. Wenn der Browser kompatibel ist, zeigt die Website die Meldung "Test passed" (Test bestanden) an.
- Stellen Sie sicher, dass TLS 1.1 oder höher für Ihre API-Integrationen aktiviert ist.

Nähere Informationen über die Deaktivierung von TLS 1.0 finden Sie in [diesem Knowledge-Artikel](#).

LockerService: Wichtige Aktualisierungsänderungen und erhöhte Sicherheit

Erfahren Sie mehr darüber, welche Auswirkungen LockerService, eine leistungsfähige Sicherheitsarchitektur für Lightning-Komponenten, auf Ihre Community hat.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Wichtige Aktualisierung des LockerService für Communities wurde ersetzt](#)

Lightning LockerService-Sicherheit wurde aus der wichtigen Aktualisierung für Communities entfernt. Stattdessen umfasst die allgemeine wichtige Aktualisierung für Lightning LockerService-Sicherheit jetzt Communities.

[Erhöhen der Sicherheit des <Head>-Seiten-Markups](#)

Aus Sicherheitsgründen sind die im `head`-Markup Ihrer Seiten zulässigen Tags, Attribute und Werte eingeschränkt, wenn LockerService aktiviert ist. Stellen Sie sicher, dass Ihr `head`-Markup nur die zulässigen Tags, Attribute und Werte enthält, bevor LockerService in der Version Summer '17 automatisch für alle Organisationen aktiviert wird. Sobald LockerService aktiviert ist, wird `head`-Markup mit ungültigen Tags, Attributen und Werten deaktiviert.

Wichtige Aktualisierung des LockerService für Communities wurde ersetzt

Lightning LockerService-Sicherheit wurde aus der wichtigen Aktualisierung für Communities entfernt. Stattdessen umfasst die allgemeine wichtige Aktualisierung für Lightning LockerService-Sicherheit jetzt Communities.

LockerService bleibt eine wichtige Aktualisierung für Spring '17. In der Version Summer '17 wird LockerService automatisch für alle Organisationen aktiviert. Vorher kann die Aktualisierung manuell aktiviert werden, um ihre Auswirkungen auf Ihre gesamte Organisation einschließlich Communities zu ermitteln.

Welche Auswirkungen hat die Änderung für Sie?

Wenn Sie zuvor Folgendes aktiviert hatten:

- Nur die wichtige Aktualisierung des LockerService für Communities: dann ist LockerService nicht mehr wirksam. Aktivieren Sie die allgemeine wichtige Aktualisierung des LockerService.
- Nur die allgemeine wichtige Aktualisierung des LockerService: dann wird LockerService jetzt auch auf Communities angewendet. Es besteht kein Handlungsbedarf.
- Sowohl die allgemeine als auch die wichtige Aktualisierung speziell für Communities: dann wird LockerService auf Ihre gesamte Salesforce-Organisation, einschließlich der Communities, angewendet.

Es empfiehlt sich, LockerService in einer Sandbox oder Developer Edition-Organisation zu testen, um sicherzustellen, dass sich Ihre Komponenten korrekt verhalten, bevor LockerService in Ihrer Produktionsorganisation aktiviert wird.



Anmerkung:

- LockerService hat keine Auswirkungen auf die Textbearbeitung in Produktionsorganisationen. Wenn jedoch LockerService in Sandboxes oder Developer Edition-Organisationen aktiviert wird, hat dies folgende Auswirkungen:
 - Der Multimedia-Inhalte-Editor ist im Community-Generator deaktiviert.
 - In der Community ist jede Komponente, die einen Rich-Text-Editor enthält, beispielsweise die Feed-Komponente, deaktiviert.
- IE 11 wird für Communities unterstützt, auch wenn der LockerService aktiviert ist. Da jedoch IE 11 die Inhaltssicherheitsrichtlinie (CSP) nicht unterstützt, wird zur Erhöhung der Sicherheit die Verwendung anderer unterstützter Browser empfohlen.

SIEHE AUCH:

[Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für LockerService](#)

[Deaktivierung von Rich-Text-Editoren bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung](#)

Erhöhen der Sicherheit des <Head>-Seiten-Markups

Aus Sicherheitsgründen sind die im `head`-Markup Ihrer Seiten zulässigen Tags, Attribute und Werte eingeschränkt, wenn LockerService aktiviert ist. Stellen Sie sicher, dass Ihr `head`-Markup nur die zulässigen Tags, Attribute und Werte enthält, bevor LockerService in der Version Summer '17 automatisch für alle Organisationen aktiviert wird. Sobald LockerService aktiviert ist, wird `head`-Markup mit ungültigen Tags, Attributen und Werten deaktiviert.

Zulässige Tags	Zulässige Attribute
<base>	href, target
<link>	as, charset, crossorigin, disabled, href, hreflang, id, import, integrity, media, rel, ¹ relList, rev, sheet, sizes, target, title, type ¹ Die zulässigen Werte für "rel" sind: alternate, author, bookmark, external, help, icon, license, manifest, next, nofollow, noopener, norereferrer, pingback, prefetch, preload, prev, search, stylesheet und tag.
<meta>	charset, content, http-equiv, ² name, scheme ² Die zulässigen Werte für "http-equiv" sind: clear-type, content-type, content-language und default-style.
<title>	Keine zulässig

Benutzerfreundlichkeits- und Designverbesserungen: Aktualisierte Tools, mehr Steuerungsmöglichkeiten für das Design

Einfachere Verwendung beim Erstellen, Moderieren und Verwalten Mehr Kontrolle über das Erscheinungsbild Ihrer Communities

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Community-Arbeitsumgebungen: Das neue Zentrum Ihres Communities-Universums](#)

Sind Sie es leid, zwischen zwei verschiedenen Seiten hin und her zu wechseln, um Ihre Community zu erstellen und zu verwalten? Haben Sie schon einmal vergessen, wo sich die Verwaltung oder die Dashboards befinden? Jetzt befinden sich der Generator, die Verwaltung, Dashboards und alle Moderationstools an einem zentralen Ort – den Community-Arbeitsumgebungen.

[Mehr Bewegungsfreiheit im Community-Generator](#)

Im neuen, verbesserten Community-Generator haben Sie mehr Bewegungsfreiheit bei der Arbeit. Sie können sich auf die Entwicklung und Konfiguration konzentrieren und erhalten einfacheren Zugriff auf Tools. Sie müssen nicht mehr zwischen Editoren wechseln, unabhängig davon, ob Sie Komponenten hinzufügen und konfigurieren, das Branding anpassen, Seiten hinzufügen oder Einstellungen anpassen. Im Rahmen des verbesserten Workflows wurden folgende Änderungen vorgenommen.

[Sehen Sie, wohin Sie eine Komponente ziehen – besseres visuelles Feedback bei der Erstellung](#)

Mit den Bezeichnungen für Themen- und Inhaltslayoutregionen können Sie Lightning-Komponenten einfacher an die gewünschten Stellen auf Ihren Seiten ziehen.

[Steuern der einzelnen Seitenlayouts mithilfe von Themenlayouttypen](#)

Möchten Sie das Layout der einzelnen Seiten in Ihrer Community präziser steuern? Genau das erreichen Sie mit Themenlayouts und Themenlayouttypen. Zuvor wurde ein Themenlayout auf alle Seiten in der Community angewendet. Mit Themenlayouttypen können Sie Themenlayouts auf einzelne Seiten anwenden und Layouts einfach von einem zentralen Ort aus ändern. Entwickler haben jetzt außerdem die Möglichkeit, Eigenschaften benutzerdefinierter Themenlayouts hinzuzufügen, die im Bereich "Thema" konfiguriert werden können. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die die Vorlage Kundendienst (Napili) verwenden.

[Suchen und Erstellen von Datenbestandsdateien im Community-Generator](#)

Jetzt können Sie Ihre Community noch einfacher mit Bildern für die Kopfzeile, das Logo oder benutzerdefinierte Komponenten anpassen. Verwenden Sie die Dateiauswahl, um Bilder hochzuladen und auszuwählen. Sobald die Dateien hochgeladen sind, werden sie in paketfähige Datenbestandsdateien konvertiert und in der Datenbestandsbibliothek Ihrer Organisation gespeichert, von wo aus sie einfach referenziert und abgerufen werden können.

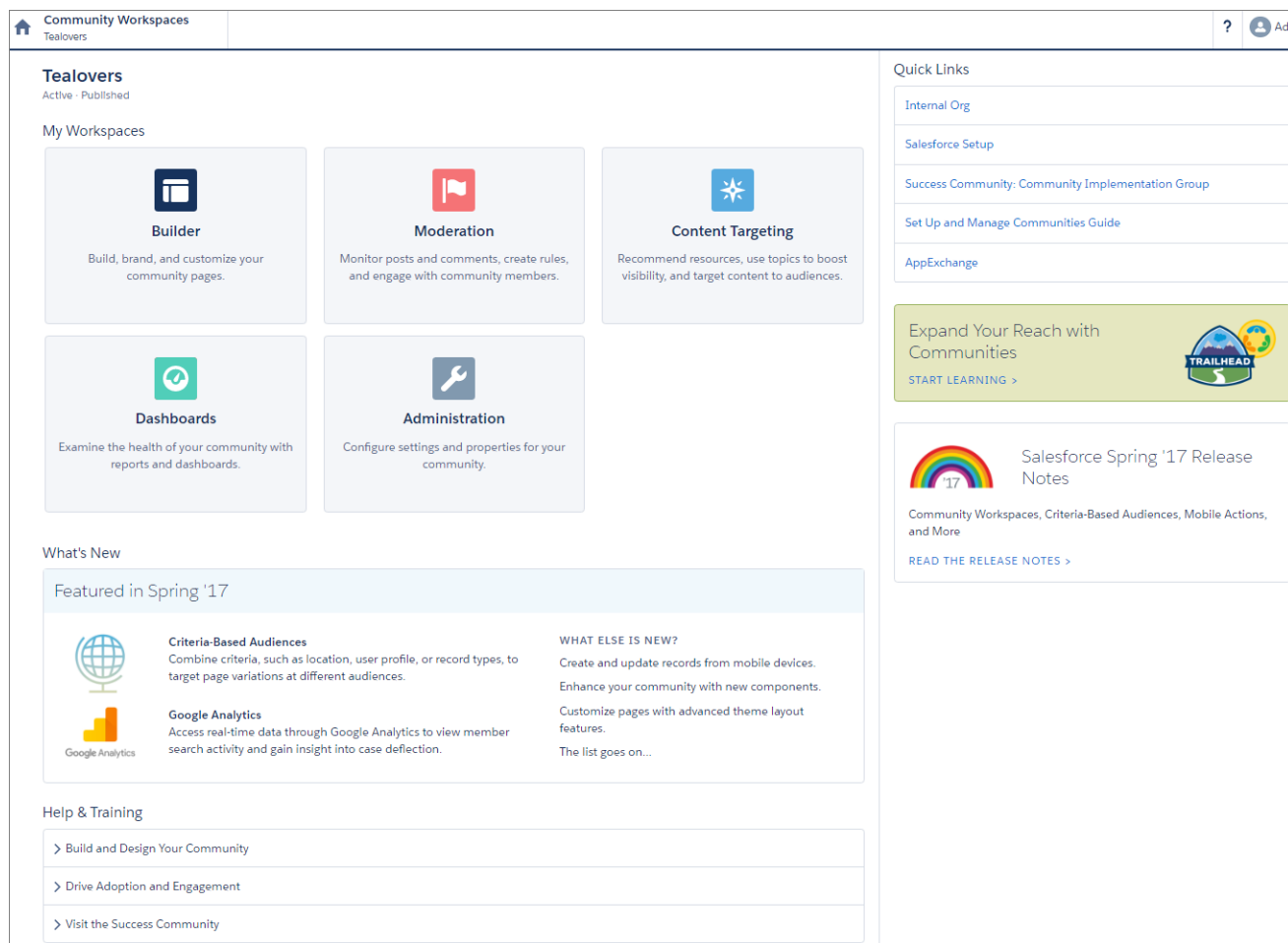
[Steuern der Großschreibung von Titeln in Ihrer Community](#)

Mit der neuen Eigenschaft für die Groß-/Kleinschreibung im Schriftartabschnitt des Branding-Bereichs können Sie die Groß- oder Kleinschreibung von Titeln in Ihrer Community schnell anpassen. Die Eigenschaft für die Groß-/Kleinschreibung wirkt sich auf alle gebrauchsfertigen Komponenten wie das Navigationsmenü, die Schaltfläche "Fragen", die Profilkopfzeile und die Überschrift aus. Sie können nur Kleinbuchstaben, große Anfangsbuchstaben oder nur Großbuchstaben auswählen.

Community-Arbeitsumgebungen: Das neue Zentrum Ihres Communities-Universums

Sind Sie es leid, zwischen zwei verschiedenen Seiten hin und her zu wechseln, um Ihre Community zu erstellen und zu verwalten? Haben Sie schon einmal vergessen, wo sich die Verwaltung oder die Dashboards befinden? Jetzt befinden sich der Generator, die Verwaltung, Dashboards und alle Moderationstools an einem zentralen Ort – den Community-Arbeitsumgebungen.

Die neuen, optimierten Community-Arbeitsumgebungen geben Ihnen alle Tools an die Hand, die Sie für Communities benötigen, unabhängig davon, ob Sie Communities moderieren, erstellen oder verwalten möchten. Sie erhalten außerdem Zugriff auf Schnell-Links für häufig besuchte Seiten, können Versionshinweise lesen und sich in Hilfe und Schulungen vertiefen.



Aktivieren von Community-Arbeitsumgebungen

Zum Aktivieren von Community-Arbeitsumgebungen geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text **Communities** ein und klicken auf **Communities-Einstellungen**. Wählen Sie in den Einstellungen für die Community-Verwaltung die Option **Community-Arbeitsumgebungen aktivieren**. Community-Arbeitsumgebungen sind standardmäßig in allen Organisationen aktiviert, die nach Spring '17 erstellt wurden.

Noch nicht für den Umstieg auf Community-Arbeitsumgebungen bereit? In diesem Fall besteht kein Handlungsbedarf. Ihre Einstellungen bleiben gleich, es sei denn, Sie aktivieren Community-Arbeitsumgebungen. Sie möchten die Arbeitsumgebungen ausprobieren? Gerne. Sie können einfach zu "Community-Verwaltung" zurückkehren, indem Sie die Auswahl von **Community-Arbeitsumgebungen aktivieren** aufheben.



Anmerkung: Internet Explorer® Version 11 unterstützt keine Community-Arbeitsumgebungen.

Was hat sich verändert?

Community-Arbeitsumgebungen bieten einen optimierten Bereich für den Zugriff auf alle Tools, die Sie zum Erstellen, Verwalten und Verfolgen Ihrer Community benötigen. Trotz des etwas anderen Aussehens sind alle Elemente, die Sie normalerweise verwenden, vorhanden. Einige Elemente sind möglicherweise an einer anderen Stelle zu finden.

Engagementberichte wurden in die Dashboard-Arbeitsumgebung verschoben. Berichts-Dashboards und Startseiten-Dashboards befinden sich jetzt ebenfalls in der Dashboard-Arbeitsumgebung.

Dashboards

Home Owners Association Comm...

HomeReportingEngagement

Adoption

Activity

Groups

Topics

Files

Self Service

Settings

Adoption

<form action="http://www.website.com/sub">

CustomFromTo

Filtered by Account General: Created Date

☐	Account Owner	Type	Rating
☐	 Admin - Eric Ware	Customer - Direct	Hot
☐	 Admin - Eric Ware	Customer - Channel	-
☐	 Admin - Eric Ware	Customer - Direct	-
☐	 Admin - Eric Ware	Customer - Direct	Warm
☐	 Admin - Eric Ware	Customer - Direct	Warm
☐	 Admin - Eric Ware	Customer - Channel	Cold

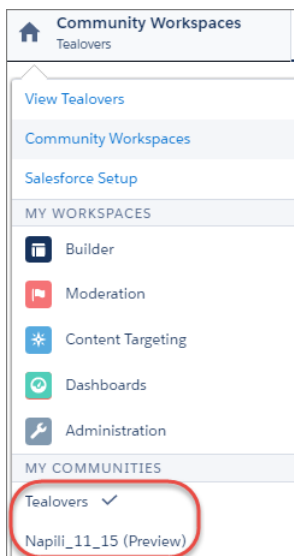
Empfehlungen und Themen befinden sich in der neuen Inhaltstargeting-Arbeitsumgebung.

Content Targeting Tealovers Topic Management Navigation Topics Featured Topics Article Management	TopicsRecommendations Click New to create topics or Merge to combine them. To rename or delete a topic, click the pencil icon. The options you see depend upon your permissions. To access more features, talk to your administrator. NewMerge Type topic name and press Enter... <table><tr><td>Answer</td><td></td></tr><tr><td>Best Farming Practices</td><td></td></tr><tr><td>Brewing That Perfect Cup!</td><td></td></tr><tr><td>Colbert Question</td><td></td></tr><tr><td>Cup Of Tea</td><td></td></tr><tr><td>Dafasf</td><td></td></tr><tr><td>Different Tea Varieties</td><td></td></tr><tr><td>Edit Topics</td><td></td></tr><tr><td>Est</td><td></td></tr></table>	Answer		Best Farming Practices		Brewing That Perfect Cup!		Colbert Question		Cup Of Tea		Dafasf		Different Tea Varieties		Edit Topics		Est	
Answer																			
Best Farming Practices																			
Brewing That Perfect Cup!																			
Colbert Question																			
Cup Of Tea																			
Dafasf																			
Different Tea Varieties																			
Edit Topics																			
Est																			

Moderationsseiten sind jetzt als getrennte Bereiche innerhalb der Moderationsarbeitsumgebung angeordnet. Sie können über die Registerkarte "Startseite" auf Moderationsstatistiken zugreifen und Moderationsregeln, Mitgliedskriterien und Inhaltskriterien über die Registerkarte "Regeln" erstellen und anpassen.

Name	Moderation Type	Comment Body	Comment Type
emma	inappropriate	Yes! It worked. Thanks (@005R00000001E2IAO)!	T
emma	inappropriate	Sample flag comment	T
emma	inappropriate	Sample flag comment	T
emma	inappropriate	test	T
emma	inappropriate	test	T
emma	inappropriate	No I do not agree	T

Sie möchten aus der aktuellen in eine andere Arbeitsumgebung wechseln? Das ist ganz einfach. Klicken Sie auf das Symbol in der oberen linken Ecke und ein Dropdown-Menü zur Navigation wird angezeigt. Sie können auch zwischen Communities wechseln, ohne die Community-Arbeitsumgebungen zu verlassen.

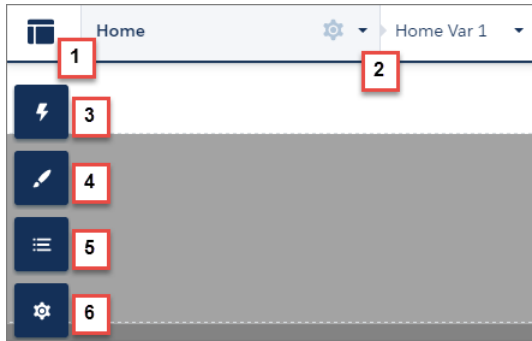


Mehr Bewegungsfreiheit im Community-Generator

Im neuen, verbesserten Community-Generator haben Sie mehr Bewegungsfreiheit bei der Arbeit. Sie können sich auf die Entwicklung und Konfiguration konzentrieren und erhalten einfacheren Zugriff auf Tools. Sie müssen nicht mehr zwischen Editoren wechseln, unabhängig davon, ob Sie Komponenten hinzufügen und konfigurieren, das Branding anpassen, Seiten hinzufügen oder Einstellungen anpassen. Im Rahmen des verbesserten Workflows wurden folgende Änderungen vorgenommen.

Änderungen auf der linken Seite

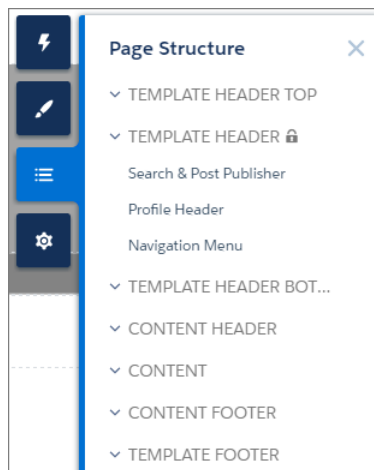
Die Bereiche auf der linken Seite werden ausgeblendet, wenn Sie sie nicht benötigen.



- Greifen Sie auf andere Arbeitsumgebungen über das optimierte Communities-Menü (1) zu.
- Verwenden Sie die Menüs "Seiten" und "Seitenvariationen" (2), um zu Seiten und Seiteneigenschaften zu wechseln.
- Greifen Sie auf Lightning-Komponenten (3) und die Seitenstruktur (5) in unterschiedlichen Bereichen zu.
- Der Branding-Editor (4) wird jetzt "Branding" genannt.

Der Bereich "Seitenstruktur" ist jetzt einfacher zu finden

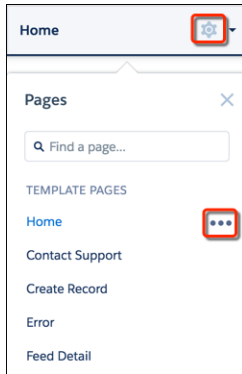
Die Seitenstruktur wird jetzt in einem eigenen Bereich dargestellt. Zeigen Sie alle Komponenten auf der aktuellen Seite an und wählen Sie eine Komponente aus, um den Fokus darauf zu legen.



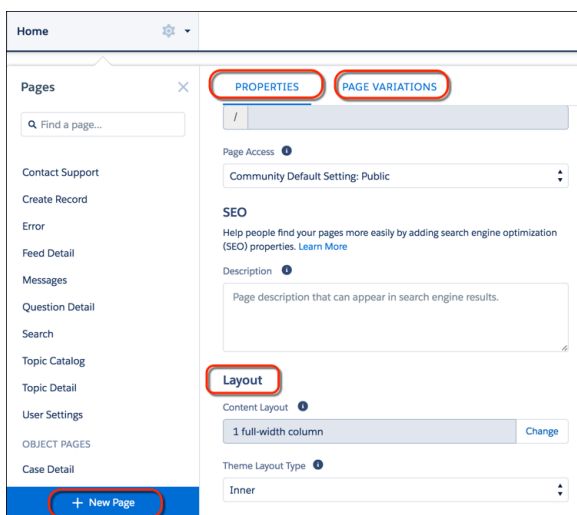
Neue Gestaltung der Seiteneigenschaften

Sie suchen die Einstellungen des Bereichs "Seiten-Manager"? Sie wurden im Bereich "Seiteneigenschaften" zusammengeführt, der über das Menü "Seiten" verfügbar ist.

Um die Eigenschaften für die aktuelle Seite zu öffnen, klicken Sie neben dem Seitennamen in der Symbolleiste auf . Um die Eigenschaften für eine beliebige Seite in Ihrer Community zu öffnen, bewegen Sie den Mauszeiger über den Seitennamen im Menü "Seiten" und klicken Sie auf .



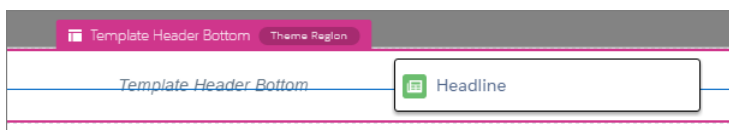
Der zentrale Bereich "Eigenschaften" bietet eine einfach zu verwendende Umgebung, um Seiten zu erstellen, Seitenvariationen zu verwalten und die Layouteigenschaften einer Seite festzulegen. Die Option "Neue Seite" ist im Menü "Seiten" verfügbar und ein Bereich für das Seitenlayout wurde hinzugefügt.



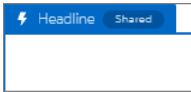
Sehen Sie, wohin Sie eine Komponente ziehen – besseres visuelles Feedback bei der Erstellung

Mit den Bezeichnungen für Themen- und Inhaltslayoutregionen können Sie Lightning-Komponenten einfacher an die gewünschten Stellen auf Ihren Seiten ziehen.

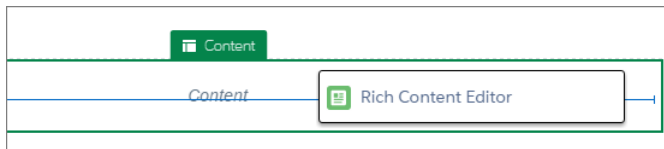
Wenn Sie eine Komponente in eine Themenlayoutregion ziehen, wird der Name der Region angezeigt, um Ihnen bei der Platzierung der Komponente zu helfen.



Eine Komponente in einer Themenlayoutregion wird auf jeder Seite angezeigt, die das Themenlayout verwendet. Die Bezeichnung "Freigegeben" kennzeichnet Komponenten, die auf anderen Seiten angezeigt werden.



Wenn Sie eine Komponente in eine Inhaltslayoutregion ziehen, wird der Name der Region angezeigt, um Ihnen bei der Platzierung der Komponente zu helfen.



Eine Komponente in einer Inhaltslayoutregion bezieht sich spezifisch auf eine einzige Seite. Für Komponenten in Inhaltslayoutregionen wird die Bezeichnung "Freigegeben" nicht angezeigt.



Steuern der einzelnen Seitenlayouts mithilfe von Themenlayouttypen

Möchten Sie das Layout der einzelnen Seiten in Ihrer Community präziser steuern? Genau das erreichen Sie mit Themenlayouts und Themenlayouttypen. Zuvor wurde ein Themenlayout auf alle Seiten in der Community angewendet. Mit Themenlayouttypen können Sie Themenlayouts auf einzelne Seiten anwenden und Layouts einfach von einem zentralen Ort aus ändern. Entwickler haben jetzt außerdem die Möglichkeit, Eigenschaften benutzerdefinierter Themenlayouts hinzuzufügen, die im Bereich "Thema" konfiguriert werden können. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die die Vorlage Kundendienst (Napili) verwenden.

Ein Themenlayout definiert die Hauptbereiche Ihrer Seite, darunter Kopf- und Fußzeile, Navigation, Suche und das Benutzerprofilmenü. Ein Themenlayouttyp wird zur *Kategorisierung* der Seiten in Ihrer Community verwendet, die dasselbe Themenlayout verwenden. Im Community-Generator können Sie unter **Einstellungen > Thema** vorhandenen Typen Themenlayouts zuweisen oder benutzerdefinierte Typen für mehr Flexibilität erstellen. Anschließend wenden Sie den Themenlayouttyp in den Eigenschaften der Seite an.

Kundendienst (Napili) enthält folgende Standard-Themenlayouttypen und -Themenlayouts, Sie können jedoch nach Bedarf benutzerdefinierte Typen erstellen oder Layouts ändern.

- "Startseite" wendet das Kundendienst-Themenlayout auf die Startseite an.
- "Anmelden" wendet das Themenlayout für Anmeldetext auf Anmeldeseiten an.
- "Innere(r/s)" wendet das Kundendienst-Themenlayout auf alle anderen Seiten an.



Beispiel: Angenommen, Sie erstellen drei Seiten für die bevorstehende Kampagne "Spring". Sie möchten, dass sie das Themenlayout "Large Header" (Große Kopfzeile) verwenden. Im Bereich "Thema" erstellen Sie einen benutzerdefinierten Themenlayouttyp mit dem Namen *Spring*, um diese Seiten zu kategorisieren, und weisen ihm das Layout "Large Header" zu.

Theme

Control the appearance of each page in your community with theme layouts and theme layout types. Quickly update the layout of multiple pages from one place.

THEME LAYOUT TYPE ⓘ	THEME LAYOUT ⓘ	
Login	Login Body Layout ▾	
Home	Customer Service ▾	
Inner	Customer Service ▾	
Spring	Large Header ▾	

[New Theme Layout Type](#)

Als Nächstes wenden Sie den Themenlayouttyp in den Eigenschaften der einzelnen Seiten an, wodurch das Layout "Large Header" sofort auf jeder Seite übernommen wird.

Spring Campaign ⚙️

Pages ✕

Find a page...

MY PAGES

Spring Campaign ...

TEMPLATE PAGES

Home

Contact Support

Create Record

Error

Feed Detail

Messages

Question Detail

PROPERTIES **PAGE VARIATIONS**

SEO

Help people find your pages more easily by adding search engine optimization (SEO) properties. [Learn More](#)

Description ⓘ

Page description that can appear in search engine results.

Layout

Content Layout ⓘ

1 full-width column [Change](#)

Theme Layout Type ⓘ

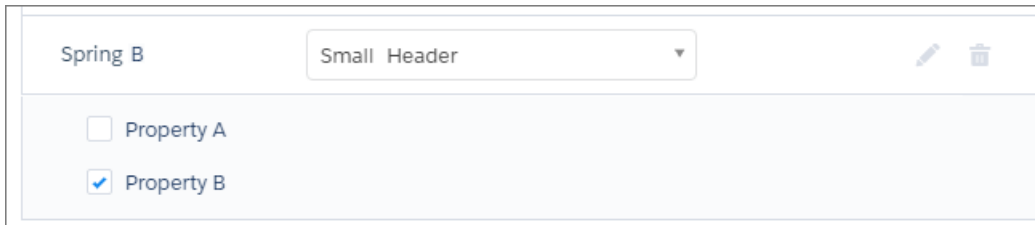
Spring ▾

So weit, so gut. Doch dann entscheidet der Marketingdirektor, dass die Kopfzeile zu viel Platz beansprucht. Das Problem lässt sich einfach beheben, da Sie nicht die Eigenschaften jeder Seite einzeln aktualisieren müssen, um das Themenlayout zu ändern. Ein Klick im Bereich "Thema" genügt, um das Layout "Small Header" (Kleine Kopfzeile) einzustellen und alle drei Seiten gleichzeitig zu aktualisieren.

Spring	Small Header ▾	

 **Beispiel:** Angenommen, das Layout "Small Header" enthält zwei benutzerdefinierte Eigenschaften – Eigenschaft A und Eigenschaft B –, die Sie aktiviert und auf alle Seiten Ihrer Kampagne angewendet haben. Auf eine Seite möchten Sie jedoch nur Eigenschaft B anwenden.

In diesem Fall erstellen Sie den Themenlayouttyp *Spring B*, weisen ihm das Layout "Small Header" zu und aktivieren Eigenschaft B. Dann wenden Sie einfach den Layouttyp "Spring B" auf die Seite an.

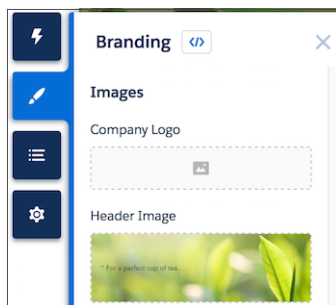


Der Layouttyp vereinfacht das Wiederverwenden eines Themenlayouts auf verschiedene Arten und ermöglicht es Ihnen gleichzeitig, das Layout mit der benötigten Präzision zu steuern.

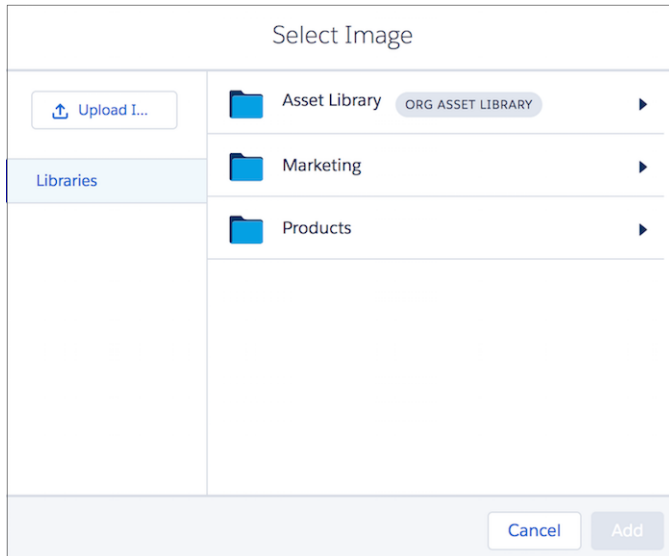
Suchen und Erstellen von Datenbestandsdateien im Community-Generator

Jetzt können Sie Ihre Community noch einfacher mit Bildern für die Kopfzeile, das Logo oder benutzerdefinierte Komponenten anpassen. Verwenden Sie die Dateiauswahl, um Bilder hochzuladen und auszuwählen. Sobald die Dateien hochgeladen sind, werden sie in paketfähige Datenbestandsdateien konvertiert und in der Datenbestandsbibliothek Ihrer Organisation gespeichert, von wo aus sie einfach referenziert und abgerufen werden können.

Klicken Sie im Community-Generator auf ein Bildsymbol im Branding-Bereich, um die vereinheitlichte Dateiauswahl zu öffnen.



Die Dateiauswahl zeigt nur Bilddateien an, sodass Sie nicht Ihre gesamten Dateien durchsuchen müssen, um Ihr Logo oder Kopfzeilenbild zu finden. Wenn die gewünschte Bilddatei bereits als Datenbestandsdatei vorliegt, befindet sie sich in der Datenbestandsbibliothek, die durch das Badge für die Datenbestandsbibliothek der Organisation deutlich gekennzeichnet ist. Datenbestandsdateien für Ihre Salesforce-Organisation und alle Ihre Communities werden in der Datenbestandsbibliothek der Organisation gespeichert, sodass Sie keine Kopien an unterschiedlichen Orten pflegen müssen.



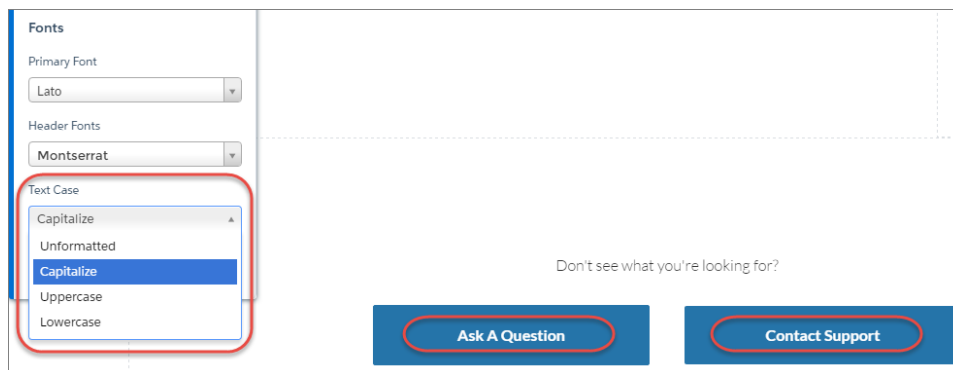
Wenn Sie Ihrer Community erstmalig ein Bild hinzufügen, wird automatisch eine Bestandsdatei erstellt und in der Datenbestandsbibliothek der Organisation gespeichert. Administratoren haben vollständigen Zugriff auf die Datenbestandsbibliothek der Organisation und können nach Datenbestandsdateien suchen, sie mit einem Tag versehen und abonnieren. Jeder Benutzer mit den Berechtigungen "Anwendung anpassen" und "Communities erstellen und einrichten" kann auf die Datenbestandsbibliothek der Organisation zugreifen. Um Zugriff für andere zu gewähren, können Sie sie als Mitglieder der Bibliothek mit den entsprechenden Berechtigungen hinzufügen. Benutzer ohne diese Berechtigungen sehen die Datenbestandsbibliothek der Organisation nicht. Die Datenbestandsbibliothek der Organisation ist in allen neuen Organisationen verfügbar und wird in vorhandenen Organisationen automatisch aktiviert.

 **Anmerkung:** Wenn der öffentliche Zugriff im Community-Generator auf Seiten- oder Community-Ebene aktiviert ist, ist die Voreinstellung **Gastbenutzern das Anzeigen von Datenbestandsdateien auf öffentlichen Seiten erlauben** in "Verwaltung" | "Voreinstellungen" aktiviert. Diese Voreinstellung bleibt aktiviert, solange der öffentliche Zugriff für eine beliebige Seite aktiviert ist.

Steuern der Großschreibung von Titeln in Ihrer Community

Mit der neuen Eigenschaft für die Groß-/Kleinschreibung im Schriftartabschnitt des Branding-Bereichs können Sie die Groß- oder Kleinschreibung von Titeln in Ihrer Community schnell anpassen. Die Eigenschaft für die Groß-/Kleinschreibung wirkt sich auf alle gebrauchsfertigen Komponenten wie das Navigationsmenü, die Schaltfläche "Fragen", die Profilkopfzeile und die Überschrift aus. Sie können nur Kleinbuchstaben, große Anfangsbuchstaben oder nur Großbuchstaben auswählen.

Sie können den Text auch unformatiert lassen, um die Standardformatierung für die Schriftart der Komponente zu verwenden.



Fokussieren von Communities mit Zielgruppentargeting für Seiten und Gruppen

Neben Profilen können Sie Seitenvariationen jetzt Standort- und Datensatztypkriterien zuweisen, um sie für bestimmte Zielgruppen bereitzustellen. Durch Kombinieren verschiedener Kriterien können Sie beispielsweise eine Seite erstellen, die nur für Vertriebsbenutzer in San Francisco sichtbar ist, oder eine benutzerdefinierte Gruppe speziell für diese Benutzer anlegen. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die die Vorlage Kundendienst (Napili) verwenden.

Der folgende Abschnitt enthält einige Überlegungen zur Verwendung von Kriterien für das Zielgruppentargeting.

- Wenn mehrere Seitenvariationen vorhanden sind, wird die Seite angezeigt, der die meisten Kriterien zugewiesen sind. Bei Seiten mit ähnlichen Kriterien bestimmt die Priorität der Kriterien, welche Seite angezeigt wird. Die Priorität wird in dieser Reihenfolge bestimmt:
 - Profile
 - Datensatztyp
 - Standort, wobei von der genauesten Angabe (wie Stadt) zur allgemeinsten Angabe (wie Land) vorangeschritten wird
 Angenommen, es sind zwei Seiten mit dem Profilkriterium "Vertriebsbenutzer" vorhanden. Eine davon verwendet das Datensatztypkriterium, die andere dagegen den Standort. Die Seite, für die "Vertriebsbenutzer" und der Datensatztyp eingestellt sind, wird angezeigt, da der Datensatztyp höhere Priorität hat.
- Das Profilkriterium bestimmt die Elemente des Navigationsmenüs. Wenn Sie beispielsweise ein Element für ein Vertriebsbenutzerprofil deaktiviert haben, ist es nicht verfügbar, unabhängig davon, welche anderen Kriterien vorhanden sind.

Für Standortkriterien gibt es einige weitere Besonderheiten.

- Der Standort wird normalerweise aus der IP des Benutzers abgeleitet und kann sich in der nächsten Stadt befinden.
- Die Standortberechtigung ist in Developer Edition-Organisationen standardmäßig nicht aktiviert. Wenden Sie sich an Salesforce, wenn Sie diese Funktion in dieser Edition verwenden möchten.
- Die Verwendung von Google-API ist in einigen Ländern nicht erlaubt. Standortkriterien funktionieren in diesen Ländern nicht.

Lightning Bolt: Einfacheres Zusammenstellen von Paketen und Verteilen auf AppExchange

Exportierte und zu einem Paket zusammengestellte Lightning Bolt-Lösungen unterstützen jetzt weitere Seitentypen und -eigenschaften. Aber das ist noch nicht alles – als Consulting-Partner oder ISV können Sie Lightning Bolt-Lösungen über Salesforce AppExchange verteilen, um Kunden mit Ihrem benutzerdefinierten Angebot zu verbinden. Als Salesforce-Administrator oder -Benutzer können Sie AppExchange besuchen, um Lösungen zum schnellen Einrichten von Communities zu finden.

 **Tipp:** Lightning Bolt-Lösungen sind kurz nach Veröffentlichung der Version Spring '17 in AppExchange verfügbar.

In der einfachsten Form besteht eine Lightning Bolt-Lösung aus einer exportierten Vorlage, die ein Themenlayout und eine CSS umfasst, sowie Seiten, Inhaltslayouts und Lightning-Komponenten. Bolt-Lösungen können lückenlos in Salesforce integriert werden und enthalten Geschäftslogik, benutzerdefinierte Objekte und bewährte Vorgehensweisen der Branche.

Wenn Sie einer Lightning Bolt-Lösung exportieren und zu einem Paket zusammenstellen, wird jetzt Folgendes unterstützt:

- Anmeldeseiten
- Eigenschaften auf Seitenebene
- Datenbestandsdateien
- Themenlayout-Eigenschaften und -Typen

Als Consulting-Partner oder ISV können Sie Ihre benutzerdefinierte Lightning Bolt-Lösung als verwaltetes Paket in AppExchange veröffentlichen. Vermarkten Sie Ihre Lösung durch eine AppExchange-Auflistung auf die gleiche Art wie alle anderen Anwendungen, Komponenten oder Consulting-Dienste. Beschreiben Sie Ihre Lösung und geben Sie den Preis, die Unterstützung und andere Details an, sodass Kunden erkennen können, ob das Angebot ihren Anforderungen entspricht.

 **Anmerkung:** Unter "Setup" wurde Folgendes geändert:

- "Lightning-Community-Vorlagen" zu "Lightning Bolt-Lösungen"
- "Lightning-Community-Seiten" zu "Lightning Bolt-Seiten"

Community-Vorlagen: Verbesserte Suchergebnisse, Direktnachrichten und mehr

Wir haben den ganzen Winter lang hart gearbeitet, um Sie in diesem Frühjahr mit einer Reihe neuer Funktionen und Komponenten zu überraschen, zu denen Direktnachrichten für Community-Mitglieder, eine Kommentarfunktion in Artikel-Feeds, Themenverbesserungen und geschachtelte Elemente im Navigationsmenü gehören.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Mehr Möglichkeiten für mobile Geräte in vorlagenbasierten Communities](#)

Eines der herausragenden Merkmale von vorlagenbasierten Communities in Community-Generator ist ihre mobile Reaktionsfähigkeit. Jetzt können Community-Benutzer ihre mobilen Geräte für noch mehr Aktionen nutzen und viele Dinge unterwegs erledigen. Ein Partner, der bei einem Kunden vor Ort tätig ist, kann beispielsweise schnell Leads hinzufügen oder Opportunities aktualisieren. Ein Außendiensttechniker kann Termine direkt am Einsatzort buchen oder neue Arbeitsaufträge hinzufügen. Kunden, die von einem mobilen Gerät aus auf eine Community zugreifen, können Kundenvorgänge melden.

[Senden von Direktnachrichten in Communities](#)

Community-Mitglieder können jetzt Direktnachrichten senden, um sich vertraulich mit einem oder mehreren Mitgliedern auszutauschen. Direktnachrichten werden in allen Communities unterstützt, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren. Außerdem werden sie in Lightning Bolt-Lösungen wie der Lightning-Partnerverwaltung unterstützt.

[Hinzufügen eines Zusammenarbeitsfeeds zu Artikeln](#)

Haben Sie schon einmal einen Knowledge-Artikel in einer Community gelesen, von dem Sie wissen, dass er Fehler enthält? Jetzt können Sie Ihre Kommentare zu Artikel-Feeds in Communities hinzufügen. Andere Community-Mitglieder können Ihr Feedback sehen und eigenes Feedback abgeben und Community-Manager können Ihre Vorschläge in den Artikel integrieren.

[Keine Frage bleibt unbeantwortet](#)

Ermöglichen Sie es Community-Mitgliedern, einander zu helfen, indem Sie unbeantwortete Fragen hervorheben. Community-Mitglieder, Manager, Moderatoren und sogar Kundensupport-Mitarbeiter können dann einfach die am häufigsten angezeigten unbeantworteten Fragen sehen und beantworten. Legen Sie die Komponente "Unbeantwortete Fragen" auf einer beliebigen Seite ab. Die Komponente zeigt die wichtigsten unbeantworteten Fragen basierend auf der Anzahl der Aufrufe in der gesamten Community. Sobald eine Frage beantwortet wird, wird sie aus der Ansicht entfernt.

[Erhalten relevanterer vorgeschlagener Suchergebnisse](#)

Community-Mitgliedern werden relevantere Suchergebnisse vorgeschlagen, wenn sie die automatische Vervollständigung für die Suche verwenden. Zuvor wurden nur Diskussionen und Artikel als vorgeschlagene Suchergebnisse aufgeführt. Jetzt sucht die automatische Vervollständigung für die Suche alle Objekte in Ihrer Community, die vom Administrator als durchsuchbar festgelegt wurden. Administratoren haben mehr Flexibilität beim Einstellen der Ergebnisse für die automatische Vervollständigung der Suche. Sie können festlegen, dass die Ergebnisse in der Reihenfolge ihrer Relevanz angezeigt oder nach Typ gruppiert werden. Administratoren können außerdem beliebige durchsuchbare Objekte in der Community den Ergebnissen der automatischen Vervollständigung hinzufügen.

[Erstellen von Berichts- und Dashboard-Listenansichten sowie Detailseiten](#)

Community-Mitglieder können jetzt auf Berichts- und Dashboard-Listenansichten und Detailseiten zugreifen, um wichtige Datensätze zu sehen und einen Drilldown zu den benötigten Elementen durchzuführen. Wenn Sie eine Objektseite im Community-Generator für einen Bericht oder ein Dashboard erstellen, werden Listenansichts- und Detailseiten jetzt automatisch erstellt. Community-Mitglieder können auch mithilfe von Feeds zusammenarbeiten.

[Erstellen von neuen Datensätzen über Nachschlagevorgänge](#)

Community-Mitglieder können jetzt Datensätze mithilfe von Nachschlagevorgängen erstellen, ein guter Trick, der Zeit und Mühe spart. Angenommen, ein Mitglied einer Partner-Community erstellt die Opportunity "Awesome Widgets" für eine Verkaufschance. Dieser Partner sucht nach dem Kontakt Jess Fabulous, um herauszufinden, ob er im System vorhanden ist. Wenn der Name im System nicht vorhanden ist, klickt der Partner einfach auf **Neu**, um den Kontakt zu erstellen. Ohne den Flow zu unterbrechen oder Zeit zu verlieren.

[Aufgaben jetzt auch in Communities verfügbar](#)

Mithilfe der Komponente "Datensatzliste" können Sie jetzt Aufgaben zu Opportunities, Leads, Accounts und Kontakten in Communities hinzufügen. Gestatten Sie Community-Mitgliedern, den Überblick über ihre Aufgaben zu behalten, indem Sie sie dem Navigationsmenü hinzufügen.

[Anzeigen von Followern und Verwendung eines Themas](#)

Community-Mitglieder können jetzt verschiedene Kennzahlen zur Themenverwendung einsehen: die Anzahl der Posts, die die Themen verwenden, die Anzahl der Artikel, die mit den Themen verknüpft sind, wie oft ein Thema in den letzten 60 Tagen verwendet wurde und wie viele Follower es hat. Mit diesen Informationen wissen Community-Mitglieder, ob ein Thema brandaktuell oder ein alter Hut ist. Administratoren können diese Kennzahlen auch nutzen, um bestimmte Themen in Ihren Communities besonders hervorzuheben oder ähnliche Themen anhand der Verwendung zu konsolidieren.

[Vereinfachter Gastbenutzerzugriff für Objektdaten in Communities](#)

Für Themen, Artikel und Empfehlungen müssen Sie nicht mehr die Voreinstellung **Zugriff auf öffentliche API-Anforderungen in Chatter gewähren** in der Community-Verwaltung oder den Community-Arbeitsumgebungen aktivieren. Wenn die Voreinstellung zuvor nicht verfügbar war, wurden Themen, Artikel oder Empfehlungsdaten auf den öffentlichen Seiten in Communities nicht ordnungsgemäß geladen.

Lesezeichen-Feeds sind jetzt in Community-Generator verfügbar

Im Community-Generator verfügt das Feld **Typ** der Komponenten "Feed" und "Feed – Kompakt" über eine weitere Option: "Lesezeichen". Erstellen Sie Lesezeichen-Feeds, um Benutzern alle mit Lesezeichen versehenen Elemente in einem Feed anzuzeigen.

Anpassen der Community-Navigation mit geschachtelten Menüelementen

Der neue Typ "Menübezeichnung" in der Komponente "Navigationsmenü" ermöglicht es Ihnen, übergeordnete Überschriften für Ihr Navigationsmenü zu erstellen und Elemente darunter anzuordnen.

Nutzen der Leistung von Visualforce in vorlagenbasierten Communities

Mit der neuen Komponente "Visualforce-Seite" können Sie jetzt Ihrer auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basierenden Community Visualforce-Seiten hinzufügen. Außerdem werden benutzerdefinierte Visualforce-Aktionen, -Schaltflächen, -Links und Zeichenbereichsanwendungen unterstützt.

Anpassen der Kanban-Ansicht

Community-Mitglieder mit der Berechtigung "Listenansichten erstellen und anpassen" können die Kanban-Ansicht von Datensätzen in ihrer Community anpassen. Diese Funktion ist nur in Communities verfügbar, die auf Lightning-Komponenten basieren.

Mehr Möglichkeiten für mobile Geräte in vorlagenbasierten Communities

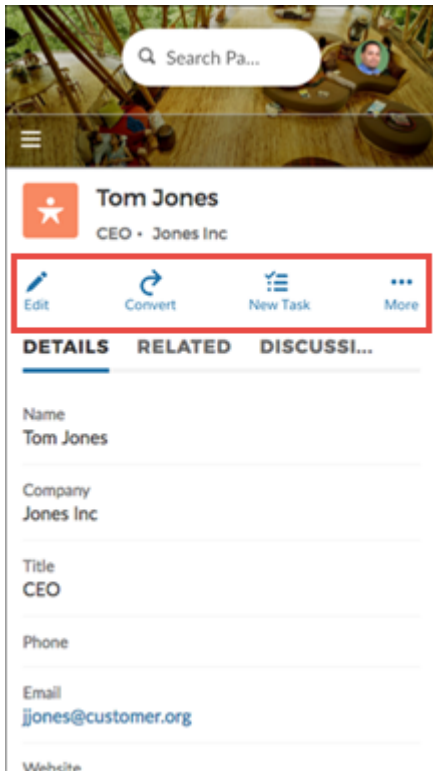
Eines der herausragenden Merkmale von vorlagenbasierten Communities in Community-Generator ist ihre mobile Reaktionsfähigkeit. Jetzt können Community-Benutzer ihre mobilen Geräte für noch mehr Aktionen nutzen und viele Dinge unterwegs erledigen. Ein Partner, der bei einem Kunden vor Ort tätig ist, kann beispielsweise schnell Leads hinzufügen oder Opportunities aktualisieren. Ein Außendiensttechniker kann Termine direkt am Einsatzort buchen oder neue Arbeitsaufträge hinzufügen. Kunden, die von einem mobilen Gerät aus auf eine Community zugreifen, können Kundenvorgänge melden.



Anmerkung: Community-Mitglieder können Aktionen auf den Seiten für Datensatz-Details und Datensatz-Listenansichten ausführen.



Beispiel:

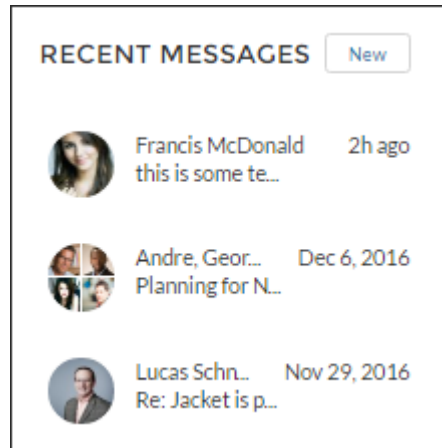


Senden von Direktnachrichten in Communities

Community-Mitglieder können jetzt Direktnachrichten senden, um sich vertraulich mit einem oder mehreren Mitgliedern auszutauschen. Direktnachrichten werden in allen Communities unterstützt, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren. Außerdem werden sie in Lightning Bolt-Lösungen wie der Lightning-Partnerverwaltung unterstützt.

Aktivieren von Direktnachrichten für Ihre Community:

1. Wählen Sie in Community-Verwaltung (oder [Community-Arbeitsumgebungen](#), sofern aktiviert) unter **Verwaltung** > **Voreinstellungen** die Option **Direktnachrichten aktivieren**.
2. Klicken Sie im Community-Generator auf die Komponente **Profilkopfzeile** auf der Community-Startseite und wählen Sie **Meine Nachrichten einschließen**. Dadurch wird der Link "Meine Nachrichten" im Dropdown-Menü für das Benutzerprofil angezeigt.
3. Optional können Sie Ihren Community-Seiten andere Komponenten hinzufügen, damit Benutzer einfachen Zugriff auf Direktnachrichten erhalten.
 - Fügen Sie die Seite **Nachrichten** dem Community-Navigationsmenü hinzu, um sie an einer markanten Stelle zu positionieren und einfachen Zugriff darauf zu ermöglichen.
 - Fügen Sie die Komponente **Schaltfläche "Neue Nachricht"** jeder Seite hinzu, auf der Sie Community-Mitgliedern das Erstellen von Nachrichten erlauben möchten.
 - Fügen Sie die Komponente **Benachrichtigung bei Nachrichten** der Community-Startseite hinzu, um Community-Mitgliedern das Anzeigen der letzten drei Nachrichten, die sie erhalten haben, zu gestatten.

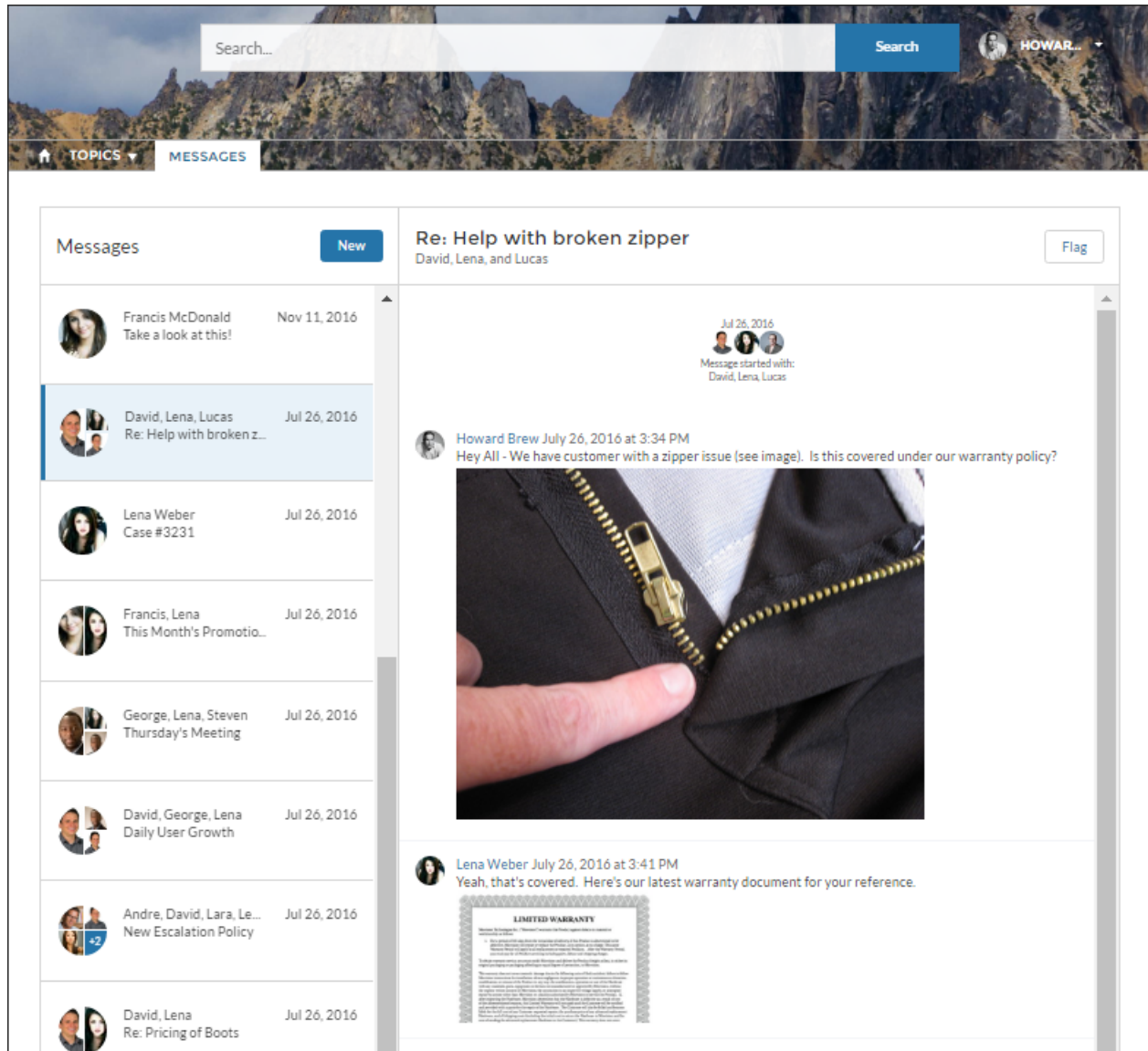


Community-Mitglieder können an folgenden Orten mit einem Direktnachrichten-Thread beginnen:

- über die Seite "Nachrichten"
- über Benutzerprofile und Hovers von Benutzern
- über die Komponenten "Benachrichtigung bei Nachrichten" und die Schaltfläche "Neue Nachricht" auf Community-Seiten
- durch Freigabe eines Feedposts als Direktnachricht

Eine Direktnachricht kann auch als unangemessen oder Spam gekennzeichnet werden.

Community-Mitglieder können alle Direktnachrichten in der Liste "Meine Nachrichten" anzeigen, auf die sie bequem von ihrem Benutzerprofilmenü aus zugreifen können.



Die [Chatter-REST-API](#) und [Chatter in Apex](#) unterstützen Direktnachrichten.



Beispiel: Direktnachrichten ermöglichen den vertraulichen Austausch von Nachrichten. Angenommen, ein Kunde beschreibt ein Produktproblem im Community-Feed. Ein Supportmitarbeiter kann diesen Post freigeben und das Anliegen des Kunden vertraulich in einer Direktnachricht behandeln. Ähnlich kann ein Channel-Manager vertrauliche Vertriebsdaten mit einem oder mehreren Partnerbenutzern in einer Partner-Community besprechen.

Hinzufügen eines Zusammenarbeitsfeeds zu Artikeln

Haben Sie schon einmal einen Knowledge-Artikel in einer Community gelesen, von dem Sie wissen, dass er Fehler enthält? Jetzt können Sie Ihre Kommentare zu Artikel-Feeds in Communities hinzufügen. Andere Community-Mitglieder können Ihr Feedback sehen und eigenes Feedback abgeben und Community-Manager können Ihre Vorschläge in den Artikel integrieren.

Damit Feeds für Artikel funktionieren, muss die Feed-Verfolgung für sie aktiviert sein. Um Artikel-Feeds zu verwenden, fügen Sie im Community-Generator die Komponenten "Feed" und "Feed – Publisher" der Artikel-Detailseite hinzu. Die Ergebnisse sehen Sie sofort.

 **Anmerkung:** Die Komponenten "Feed" und "Feed – Publisher" sind standardmäßig in Communities enthalten, die nach Einführung der Version Spring '17 erstellt wurden. In älteren Communities müssen Administratoren diese Komponenten der Artikel-Detailseite hinzufügen.

Keine Frage bleibt unbeantwortet

Ermöglichen Sie es Community-Mitgliedern, einander zu helfen, indem Sie unbeantwortete Fragen hervorheben. Community-Mitglieder, Manager, Moderatoren und sogar Kundensupport-Mitarbeiter können dann einfach die am häufigsten angezeigten unbeantworteten Fragen sehen und beantworten. Legen Sie die Komponente "Unbeantwortete Fragen" auf einer beliebigen Seite ab. Die Komponente zeigt die wichtigsten unbeantworteten Fragen basierend auf der Anzahl der Aufrufe in der gesamten Community. Sobald eine Frage beantwortet wird, wird sie aus der Ansicht entfernt.

 **Anmerkung:** Nur Fragen, die nach Einführung der Version Spring '17 gestellt wurden, werden in der Komponente "Unbeantwortete Fragen" angezeigt.

Die [Chatter-REST-API](#) und [Chatter in Apex](#) unterstützen die am häufigsten angezeigten unbeantworteten Fragen.

 **Beispiel:**

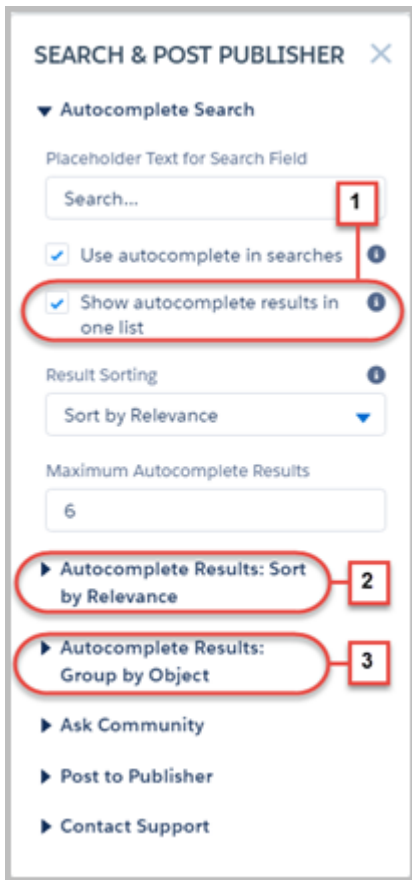


Erhalten relevanterer vorgeschlagener Suchergebnisse

Community-Mitgliedern werden relevantere Suchergebnisse vorgeschlagen, wenn sie die automatische Vervollständigung für die Suche verwenden. Zuvor wurden nur Diskussionen und Artikel als vorgeschlagene Suchergebnisse aufgeführt. Jetzt sucht die automatische Vervollständigung für die Suche alle Objekte in Ihrer Community, die vom Administrator als durchsuchbar festgelegt wurden. Administratoren haben mehr Flexibilität beim Einstellen der Ergebnisse für die automatische Vervollständigung der Suche. Sie können festlegen, dass die Ergebnisse in der Reihenfolge ihrer Relevanz angezeigt oder nach Typ gruppiert werden. Administratoren können außerdem beliebige durchsuchbare Objekte in der Community den Ergebnissen der automatischen Vervollständigung hinzufügen.

Wenn ein Community-Mitglied beispielsweise nach "Kaffee" in der Community sucht, zeigt das vorgeschlagene Ergebnis der automatischen Vervollständigung das relevanteste Objekt an, das "Kaffee" enthält. Einem Benutzer der Partner-Community wird möglicherweise der Account "Awesome Coffee" angezeigt, während Kunden die Kundenvorgänge finden, die "Kaffee wird zu fein gemahlen" enthalten.

Um die Ergebnisse der automatischen Vervollständigung so anzupassen, dass sie auch andere Objekte als Diskussionen und Artikel enthalten, aktivieren Sie **Ergebnisse der automatischen Vervollständigung in einer Liste anzeigen** (1) in den Eigenschaften der Komponente "Suche und Post-Publisher". Administratoren können Eigenschaften in den Abschnitten "Ergebnisse der automatischen Vervollständigung: Nach Relevanz sortieren" (2) und "Ergebnisse der automatischen Vervollständigung: Nach Objekt gruppieren" (3) konfigurieren, um die automatische Vervollständigung für die Suche einzurichten.

 Beispiel:


SEARCH & POST PUBLISHER ✕

▼ Autocomplete Search

Placeholder Text for Search Field

Search... **1**

☒ Use autocomplete in searches ⓘ

☒ Show autocomplete results in one list ⓘ

Result Sorting ⓘ

Sort by Relevance ▼

Maximum Autocomplete Results

6

► Autocomplete Results: Sort by Relevance **2**

► Autocomplete Results: Group by Object **3**

► Ask Community

► Post to Publisher

► Contact Support

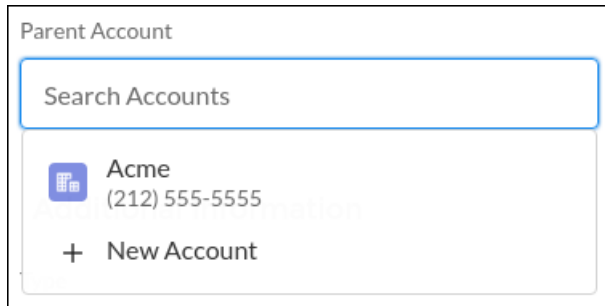
Erstellen von Berichts- und Dashboard-Listenansichten sowie Detailseiten

Community-Mitglieder können jetzt auf Berichts- und Dashboard-Listenansichten und Detailseiten zugreifen, um wichtige Datensätze zu sehen und einen Drilldown zu den benötigten Elementen durchzuführen. Wenn Sie eine Objektseite im Community-Generator für einen Bericht oder ein Dashboard erstellen, werden Listenansichts- und Detailseiten jetzt automatisch erstellt. Community-Mitglieder können auch mithilfe von Feeds zusammenarbeiten.

Erstellen von neuen Datensätzen über Nachschlagevorgänge

Community-Mitglieder können jetzt Datensätze mithilfe von Nachschlagevorgängen erstellen, ein guter Trick, der Zeit und Mühe spart. Angenommen, ein Mitglied einer Partner-Community erstellt die Opportunity "Awesome Widgets" für eine Verkaufschance. Dieser Partner sucht nach dem Kontakt Jess Fabulous, um herauszufinden, ob er im System vorhanden ist. Wenn der Name im System nicht vorhanden ist, klickt der Partner einfach auf **Neu**, um den Kontakt zu erstellen. Ohne den Flow zu unterbrechen oder Zeit zu verlieren.

 Beispiel:



Aufgaben jetzt auch in Communities verfügbar

Mithilfe der Komponente "Datensatzliste" können Sie jetzt Aufgaben zu Opportunities, Leads, Accounts und Kontakten in Communities hinzufügen. Gestatten Sie Community-Mitgliedern, den Überblick über ihre Aufgaben zu behalten, indem Sie sie dem Navigationsmenü hinzufügen.

Anzeigen von Followern und Verwendung eines Themas

Community-Mitglieder können jetzt verschiedene Kennzahlen zur Themenverwendung einsehen: die Anzahl der Posts, die die Themen verwenden, die Anzahl der Artikel, die mit den Themen verknüpft sind, wie oft ein Thema in den letzten 60 Tagen verwendet wurde und wie viele Follower es hat. Mit diesen Informationen wissen Community-Mitglieder, ob ein Thema brandaktuell oder ein alter Hut ist. Administratoren können diese Kennzahlen auch nutzen, um bestimmte Themen in Ihren Communities besonders hervorzuheben oder ähnliche Themen anhand der Verwendung zu konsolidieren.

Die Komponenten "Themen-Trends" und "Verwandte Themen" können jetzt ebenfalls eine Kennzahl enthalten, die zeigt, wie viele Personen Themen verwenden.



Beispiel: Die Komponente für Themenkennzahlen im Community-Generator.

TOPIC METRICS ✕

Show how often the community uses the topic.

☒ Show Posts

☒ Show Articles

☒ Show Followers

☒ Show how many people used the topic in the last 60 days.

▼ Topic ID

• Topic ID

{!topicId}

Vereinfachter Gastbenutzerzugriff für Objektdaten in Communities

Für Themen, Artikel und Empfehlungen müssen Sie nicht mehr die Voreinstellung **Zugriff auf öffentliche API-Anforderungen in Chatter gewähren** in der Community-Verwaltung oder den Community-Arbeitsumgebungen aktivieren. Wenn die Voreinstellung zuvor nicht verfügbar war, wurden Themen, Artikel oder Empfehlungsdaten auf den öffentlichen Seiten in Communities nicht ordnungsgemäß geladen.

Für die folgenden Komponenten werden die Daten unabhängig von der Voreinstellung **Zugriff auf öffentliche API-Anforderungen in Chatter gewähren** richtig geladen:

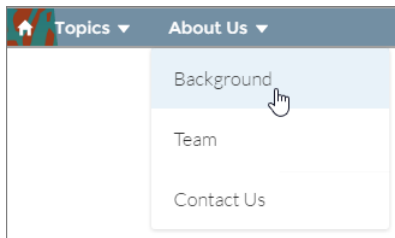
- Vorgestellte Themen
- Navigationsthemen
- Verwandte Themen
- Trending-Themen
- Verwandte Artikel
- Trending-Artikel
- Empfehlungen

Lesezeichen-Feeds sind jetzt in Community-Generator verfügbar

Im Community-Generator verfügt das Feld **Typ** der Komponenten "Feed" und "Feed – Kompakt" über eine weitere Option: "Lesezeichen". Erstellen Sie Lesezeichen-Feeds, um Benutzern alle mit Lesezeichen versehenen Elemente in einem Feed anzuzeigen.

Anpassen der Community-Navigation mit geschachtelten Menüelementen

Der neue Typ "Menübezeichnung" in der Komponente "Navigationsmenü" ermöglicht es Ihnen, übergeordnete Überschriften für Ihr Navigationsmenü zu erstellen und Elemente darunter anzuordnen.



Fügen Sie ein Menüelement hinzu und legen Sie als Typ "Menübezeichnung" fest. Ordnen Sie andere Menüelemente darunter an, indem Sie sie nach rechts unter die Menübezeichnung ziehen.

 **Anmerkung:** Sie können keine Navigationsthemen unter Menübezeichnungen anordnen.

 A screenshot of the 'Navigation Menu' configuration interface. The title is 'Navigation Menu' with a subtitle 'Navigation changes will be immediately published to your community.' The interface is divided into two main sections: 'Menu Structure' and 'Menu Item'.

In the 'Menu Structure' section, there is a list of menu items: 'Home', 'Topics', 'About Us', 'Background', 'Team', and 'Contact Us'. The 'About Us' item is selected and highlighted with a blue border and a plus-minus icon.

In the 'Menu Item' section, there are fields for:

- *Name: 'About Us'
- *Type: 'Menu Label' (selected from a dropdown)
- ☐ Publicly available

 At the bottom right, there are 'Cancel' and 'Publish' buttons.

Nutzen der Leistung von Visualforce in vorlagenbasierten Communities

Mit der neuen Komponente "Visualforce-Seite" können Sie jetzt Ihrer auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basierenden Community Visualforce-Seiten hinzufügen. Außerdem werden benutzerdefinierte Visualforce-Aktionen, -Schaltflächen, -Links und Zeichenbereichsanwendungen unterstützt.

Angenommen, Sie haben beispielsweise die Anwendung Salesforce CPQ (Steelbrick) in Ihrer Organisation installiert. Sie können eine Angebotsdetailseite erstellen und mithilfe der Komponente "Visualforce-Seite" den Angebotsbelegposten-Editor oder andere Seiten anzeigen.

Fügen Sie Ihrer Seite im Community-Generator die Komponente "Visualforce-Seite" hinzu. Bearbeiten Sie dann die Komponente und wählen Sie die zu verwendende Visualforce-Seite aus. Wenn Sie die Anwendung Salesforce CPQ (Steelbrick) installiert haben, sind diese Seiten hier zur Auswahl verfügbar.

VISUALFORCE PAGE [X]

Visualforce Page Name

Height (in pixels)

Record ID

 **Anmerkung:** Wenn die Visualforce-Seite die Datensatz-ID aus einem Objekt wie Account erfordert, erstellen Sie Objektseiten für Account. Fügen Sie dann die Komponente "Visualforce-Seite" mittels Ziehen und Ablegen auf der Detailseite des Objekts hinzu. Das Feld "Datensatz-ID" wird an die ID des Objekts angepasst.

Darüber hinaus wird für alle Visualforce-Seiten, die Sie in der Komponente "Visualforce-Seite" verwenden, Folgendes unterstützt:

- Benutzerdefinierte Visualforce-Aktionen, mit denen die Benutzer Aufgaben wie das Erstellen von Datensätzen ausführen können
- Benutzerdefinierte Visualforce-Schaltflächen und -Links, mit denen die Benutzer mit Salesforce-Daten sowie mit externen Websites und Diensten interagieren können
- Zeichenbereichsanwendungen, die Sie als benutzerdefinierte Aktionen verwenden können, um Benutzern Zugriff auf die Funktionen Ihrer Anwendungen in Communities zu geben

Erste Schritte

1. Gewähren von Visualforce-Seitenzugriff auf Benutzer nach Profil

Geben Sie unter Setup im Feld **Schnellsuche** den Text *Profile* ein und wählen Sie dann **Zugriff auf Visualforce-Seiten aktiviert** aus.

Enable Visualforce Page Access

Select the Visualforce pages that you want to make accessible at this Force.com site.

[Save] [Cancel]

Available Visualforce Pages		Enabled Visualforce Pages
AnswersHome	Add ▶	BandwidthExceeded
ChangePassword		CommunitiesLanding
IdeasHome	Remove ◀	CommunitiesLogin
InMaintenance		CommunitiesSelfReg
MyProfilePage		CommunitiesSelfRegConfirm
ProfilePageA		CommunitiesTemplate
SiteTemplate		Exception
StdExceptionTemplate		FileNotFoundException
Unauthorized		ForgotPassword
		ForgotPasswordConfirm
		SiteLogin
		SiteRegister
		SiteRegisterConfirm
		UnderConstruction

2. Stellen Sie die Visualforce-Seite für Ihre Community bereit.

Geben Sie unter Setup im Feld **Schnellsuche** den Text *Visualforce* ein und wählen Sie dann **Visualforce-Seiten** aus. Aktivieren Sie die Option **Verfügbar für Salesforce-Mobilanwendungen und Lightning-Seiten**.

Tipp: Legen Sie bei der Entwicklung des Codes Ihrer Visualforce-Seite das Attribut `showHeader` auf `true` fest. Diese Attribut stellt sicher, dass die Branding-Eigenschaften, die Sie unter **Verwaltung > Branding** in Community-Arbeitsumgebungen oder in der Community-Verwaltung festlegen, auf die Komponente "Visualforce-Seite" in Ihrer auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basierenden Community angewendet werden.

Anpassen der Kanban-Ansicht

Community-Mitglieder mit der Berechtigung "Listenansichten erstellen und anpassen" können die Kanban-Ansicht von Datensätzen in ihrer Community anpassen. Diese Funktion ist nur in Communities verfügbar, die auf Lightning-Komponenten basieren.

Benutzerdefinierte Lightning-Komponenten: Entwickeln für Communities

Mit dem Lightning-Komponenten-Framework können Sie benutzerdefinierte Komponenten für Communities erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Einmal schreiben, überall wiederverwenden: Unterstützung für `force:hasRecordId`](#)

Lightning-Komponenten, die die Schnittstelle `force:hasRecordId` implementieren, können jetzt nahtlos in Community-Generator verwendet werden. Mithilfe der Schnittstelle `force:hasRecordId` erkennt eine Komponente den Kontext, indem ihr beim Ausführen die Datensatz-ID von der Seite der Komponente hinzugefügt wird. Beispielsweise erhält eine Komponente auf einer Datensatzseite die Datensatz-ID des aktuell angezeigten Datensatzes.

[Zugriff auf Lightning-Anwendungen in öffentlichen Communities](#)

Fügen Sie die Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` Ihrer Lightning-Anwendung hinzu, um sie Benutzern ohne Registrierung oder Anmeldung bei Ihrer Community zur Verfügung zu stellen. Mit dieser Schnittstelle ist Ihre Lightning-Anwendung für mehr Personen verfügbar, die weniger Hürden überwinden müssen, um darauf zuzugreifen.

[Anpassen mit globalen Lightning-Komponenten und -Ereignissen](#)

Die neue Komponente `forceCommunity:routeLink` wurde hinzugefügt und das Ereignis `forceCommunity:analyticsInteraction` wurde aktualisiert.

[Nutzen der Leistung von Visualforce in vorlagenbasierten Communities](#)

Mit der neuen Komponente "Visualforce-Seite" können Sie jetzt Ihrer auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basierenden Community Visualforce-Seiten hinzufügen. Außerdem werden benutzerdefinierte Visualforce-Aktionen, -Schaltflächen, -Links und Zeichenbereichsanwendungen unterstützt.

Einmal schreiben, überall wiederverwenden: Unterstützung für `force:hasRecordId`

Lightning-Komponenten, die die Schnittstelle `force:hasRecordId` implementieren, können jetzt nahtlos in Community-Generator verwendet werden. Mithilfe der Schnittstelle `force:hasRecordId` erkennt eine Komponente den Kontext, indem ihr beim Ausführen die Datensatz-ID von der Seite der Komponente hinzugefügt wird. Beispielsweise erhält eine Komponente auf einer Datensatzseite die Datensatz-ID des aktuell angezeigten Datensatzes.

Zuvor wurde die Schnittstelle `force:hasRecordId` nur im Lightning-Anwendungsgenerator und in Salesforce1 unterstützt. Jetzt wird sie auch in Communities unterstützt. Wenn Sie bereits Komponenten erstellt haben, die die Schnittstelle implementieren, können Sie sie im Community-Generator verwenden.

Wenn einige Ihrer Komponenten Datensatz-IDs mithilfe von Ausdrücken abrufen, müssen Sie sie nicht entfernen. Ausdrücke haben Vorrang vor der Schnittstelle `force:hasRecordId`.



Anmerkung: Damit Ihre Lightning-Komponenten für Communities verfügbar sind, benötigen Sie weiterhin die Schnittstelle `forceCommunity:availableForAllPageTypes`.

SIEHE AUCH:

[Lightning Components Developer Guide: Configure Components for Lightning Experience Record Pages \(Konfigurieren von Komponenten für Lightning Experience-Datensatzstartseiten\)](#)

Zugriff auf Lightning-Anwendungen in öffentlichen Communities

Fügen Sie die Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` Ihrer Lightning-Anwendung hinzu, um sie Benutzern ohne Registrierung oder Anmeldung bei Ihrer Community zur Verfügung zu stellen. Mit dieser Schnittstelle ist Ihre Lightning-Anwendung für mehr Personen verfügbar, die weniger Hürden überwinden müssen, um darauf zuzugreifen.



Anmerkung: Die Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` kann nur Lightning-Anwendungen (keinen individuellen Komponenten) hinzugefügt werden.

Sobald Sie Ihre Anwendung für den Gastzugriff aktiviert haben, steht sie als eigenständige Lightning-Anwendung unter folgendem URL zur Verfügung: `https://IhreCommunityDomäne/communityURL/namespace/appName.app`.

Eigenständige Lightning-Anwendungen weisen kein Salesforce-Branding auf und nutzen auch Ihre Community-Vorlage nicht. Sie haben die vollständige Kontrolle über das visuelle Design einer eigenständigen Anwendung.

Das folgende Beispiel zeigt, wie Sie die Einstellungen Ihrer Organisation in den URL Ihrer Anwendung übertragen.

- Legen Sie "universalcontainers.force.com" als Community-Domäne fest.
- Sie haben keinen Namespace für Ihre Organisation definiert.
- Sie haben eine Community mit dem URL "ourstores" erstellt.
- Sie haben `implements="ltng:allowGuestAccess"` einer Lightning-Anwendung namens "locator.app" hinzugefügt.

Der URL Ihrer Lightning-Anwendung ist: `https://universalcontainers.force.com/ourstores/c/locator.app`.



Wichtig: Wenn Sie eine Lightning-Anwendung durch Hinzufügen der Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` für Gastbenutzer zugänglich machen, ist diese Anwendung über **jede** Community in Ihrer Organisation verfügbar, unabhängig davon, ob die Community für den öffentlichen Zugriff freigegeben ist oder nicht. Sie können den Zugriff auf Ihre Anwendung über Community-URLs nicht verhindern und die Verfügbarkeit auch nicht auf bestimmte Communities beschränken.



ACHTUNG: Überlegen Sie daher genau, ob Sie den Gastzugriff auf Anwendungen aktivieren möchten. Anwendungen mit aktiviertem Gastzugriff umgehen die Objekt- und die Feldebeneinsicherheit (FLS), die Sie für das Gastbenutzerprofil Ihrer Community festlegen. Lightning-Komponenten verwenden nicht automatisch CRUD und FLS, wenn Sie auf Objekte verweisen oder Objekt aus einem Apex-Steuerfeld abrufen. Das bedeutet, dass das Framework weiterhin Datensätze und Felder anzeigt, für die Benutzer

über keinen CRUD-Zugriff und keine FLS-Sichtbarkeit verfügen. Sie müssen CRUD und FLS in Ihren Apex-Steuerefeldern manuell aktivieren. Durch einen Fehler im Code einer Anwendung, für die der Gastzugriff aktiviert wurde, gewähren Sie möglicherweise Benutzern aus aller Welt Einblick in die Daten Ihrer Organisation.

SIEHE AUCH:

[Freigeben von Lightning-Anwendungen für nicht authentifizierte Benutzer](#)

[Salesforce-Hilfe: Erstellen von Communities \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

[Erste Schritte mit Communities: Aktivieren von öffentlichem Zugriff auf eine Community](#)

[Lightning Components Developer Guide: CRUD und Feldebeneinsicherheit \(FLS\)](#)

Anpassen mit globalen Lightning-Komponenten und -Ereignissen

Die neue Komponente `forceCommunity:routeLink` wurde hinzugefügt und das Ereignis `forceCommunity:analyticsInteraction` wurde aktualisiert.

SIEHE AUCH:

[Neue und geänderte Lightning-Komponenten](#)

[Geänderte Lightning-Ereignisse](#)

Nutzen der Leistung von Visualforce in vorlagenbasierten Communities

Mit der neuen Komponente "Visualforce-Seite" können Sie jetzt Ihrer auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basierenden Community Visualforce-Seiten hinzufügen. Außerdem werden benutzerdefinierte Visualforce-Aktionen, -Schaltflächen, -Links und Zeichenbereichsanwendungen unterstützt.

Angenommen, Sie haben beispielsweise die Anwendung Salesforce CPQ (Steelbrick) in Ihrer Organisation installiert. Sie können eine Angebotsdetailseite erstellen und mithilfe der Komponente "Visualforce-Seite" den Angebotsbelegposten-Editor oder andere Seiten anzeigen.

Fügen Sie Ihrer Seite im Community-Generator die Komponente "Visualforce-Seite" hinzu. Bearbeiten Sie dann die Komponente und wählen Sie die zu verwendende Visualforce-Seite aus. Wenn Sie die Anwendung Salesforce CPQ (Steelbrick) installiert haben, sind diese Seiten hier zur Auswahl verfügbar.

VISUALFORCE PAGE [X]

Visualforce Page Name ⓘ

Height (in pixels)

Record ID



Anmerkung: Wenn die Visualforce-Seite die Datensatz-ID aus einem Objekt wie Account erfordert, erstellen Sie Objektseiten für Account. Fügen Sie dann die Komponente "Visualforce-Seite" mittels Ziehen und Ablegen auf der Detailseite des Objekts hinzu. Das Feld "Datensatz-ID" wird an die ID des Objekts angepasst.

Darüber hinaus wird für alle Visualforce-Seiten, die Sie in der Komponente "Visualforce-Seite" verwenden, Folgendes unterstützt:

- Benutzerdefinierte Visualforce-Aktionen, mit denen die Benutzer Aufgaben wie das Erstellen von Datensätzen ausführen können

- Benutzerdefinierte Visualforce-Schaltflächen und -Links, mit denen die Benutzer mit Salesforce-Daten sowie mit externen Websites und Diensten interagieren können
- Zeichenbereichsanwendungen, die Sie als benutzerdefinierte Aktionen verwenden können, um Benutzern Zugriff auf die Funktionen Ihrer Anwendungen in Communities zu geben

Erste Schritte

1. Gewähren von Visualforce-Seitenzugriff auf Benutzer nach Profil

Geben Sie unter Setup im Feld *Schnellsuche* den Text *Profile* ein und wählen Sie dann **Zugriff auf Visualforce-Seiten aktiviert** aus.

2. Stellen Sie die Visualforce-Seite für Ihre Community bereit.

Geben Sie unter Setup im Feld *Schnellsuche* den Text *Visualforce* ein und wählen Sie dann **Visualforce-Seiten** aus. Aktivieren Sie die Option **Verfügbar für Salesforce-Mobilanwendungen und Lightning-Seiten**.

Tipp: Legen Sie bei der Entwicklung des Codes Ihrer Visualforce-Seite das Attribut `showHeader` auf `true` fest. Diese Attribut stellt sicher, dass die Branding-Eigenschaften, die Sie unter **Verwaltung > Branding** in Community-Arbeitsumgebungen oder in der Community-Verwaltung festlegen, auf die Komponente "Visualforce-Seite" in Ihrer auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basierenden Community angewendet werden.

Chatter und Dateien in Community-Vorlagen: Erstellen von benutzerdefinierten Gruppen, Verfolgen der beliebtesten Posts, Filtern von Fragen, Freigeben von Posts und mehr

Erstellen Sie vollständig benutzerdefinierte Gruppen. Sortieren Sie Posts nach ihrer Beliebtheit. Filtern Sie Fragen in Gruppen-Feeds in Communities. Geben Sie Posts für Ihre Follower frei.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Sortieren von Posts nach der Beliebtheit in der Community](#)

In dieser Version wird die Liste der Sortioptionen für Feeds um die neue Option "Beliebteste Posts" erweitert. Benutzer wählen "Beliebteste Posts" aus, um die neuesten Posts mit dem höchsten Engagement anzuzeigen, das anhand von Kommentaren, "Gefällt mir"-Wertungen und Ansichten ermittelt wird. Die Sortioption "Beliebteste Posts" ist in Diskussionsfeeds von Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

[Filtern von Fragen in Ihrer Community auf vielfache Art](#)

Sie haben noch mehr Möglichkeiten, Fragen in Ihren Communities anzusehen. Zuvor konnten Sie Fragen nur sortieren, jetzt können Sie sie auch filtern. Filtern Sie nach "Alle Fragen", "Unbeantwortete Fragen", "Fragen ohne beste Antwort" und "Fragen mit bester Antwort". Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

[Freigeben von Posts in Ihrer Community](#)

Wenn Sie einen Post sehen, der auch für andere Personen interessant sein könnte, können Sie ihn für Ihre Follower freigeben. Auf Wunsch können Sie einige einführende Bemerkungen vor dem Post hinzufügen. Wenn Sie einen Post als Direktnachricht freigeben (Als Nachricht senden), wird dadurch ein neuer Direktnachrichten-Thread gestartet. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

[Verwenden von Tasten zum Posten an Ihre Community](#)

Hauptbenutzer können Posts und Kommentare mithilfe von Tastenkombinationen abschließen. Unter Windows geben Sie den Inhalt ein und drücken Strg+Eingabetaste. Unter macOS drücken Sie entweder Ctrl+Eingabetaste oder Befehlstaste+Eingabetaste. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

[Aktualisiertes Erscheinungsbild von Feeds in Ihrer Community](#)

Es wird weiterhin daran gearbeitet, dass alle unsere Plattformen dieselben Benutzerfreundlichkeitsstandards aufweisen. In dieser Version wurde die Leiste "'Gefällt mir'-Wertungen" geändert. Nun wird eine Anzahl angezeigt. Zudem werden die Namen von bis zu drei Personen angezeigt, die den Post mit "Gefällt mir" markiert haben. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

[Einfacheres Verwalten von Mitgliedern](#)

Drei Möglichkeiten vereinfachen jetzt die Verwaltung der Mitglieder Ihrer Gruppe. Möchten Sie wissen, wer die Mitglieder sind, bevor Sie sie Ihrer Gruppe hinzufügen? Bewegen Sie den Mauszeiger über einem Namen, um die Details zu sehen. Zum schnelleren Hinzufügen von Mitgliedern klicken Sie auf **Weitere hinzufügen**, um das Dialogfeld **Mitglieder hinzufügen** zu öffnen. Zu guter Letzt können Sie auch die gesamte Mitgliedsliste nach Spalte sortieren (mit Ausnahme von Fotos). Diese Funktionen sind in Lightning Experience und in Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

[Optimierte Benutzerprofil-Kopfzeile](#)

Mit den vielen Informationen in der Kopfzeile können Benutzerprofilseiten etwas überladen wirken. Wir haben die Kopfzeile optimiert, damit die Seite übersichtlicher aussieht. Die Kopfzeile enthält jetzt vier grundlegende Felder: "Name", "Titel", "Firmenname" und "Aktiv". Aber keine Sorge, weitere Felder werden angezeigt, wenn Sie die Maus über die Kopfzeile bewegen.

[Benutzerinfo-Hover jetzt in Communities verfügbar](#)

Ist doch praktisch, wenn Sie nur die Maus über ein Foto bewegen müssen und schon werden Informationen zur Person eingeblendet, oder? Diese Funktion steht jetzt auch in Communities zur Verfügung. Sie müssen die Seite nicht mehr verlassen, um Details zu einem Mitglied zu erhalten. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die die Vorlage Kundendienst (Napili) verwenden.

[Verschieben der Ansehensstufen von Benutzern](#)

Wenn Ihre Community die Funktion "Ansehen" verwendet, wird die Ansehensstufe eines Benutzers normalerweise unter dem Profilfoto angezeigt. Bei den zahlreichen Informationen kann der Platz knapp werden. Daher können Sie jetzt festlegen, dass das Ansehen im Abschnitt "Einfluss" angezeigt wird, wodurch alles etwas ordentlicher wirkt. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basieren.

[Anpassbare Gruppen sind jetzt allgemein verfügbar](#)

Wir freuen uns, die wichtigste Verbesserung an Chatter-Gruppen der letzten Jahre bekannt geben zu können. Alle Chatter-Gruppen sind ab sofort vollständig anpassbar. Dies ist ein großer Fortschritt für Gruppen, mit denen Sie Ihren Mitgliedern nun schnell und einfach eine reichhaltige Zusammenarbeitserfahrung ermöglichen können. Die Funktion ist in Communities verfügbar, die Lightning-basierte Vorlagen verwenden.

[Verwenden von Kacheln für die Listenansicht "Gruppen"](#)

Verwenden Sie Kacheln für die Liste "Gruppen" für eine aufgeräumte Ansicht aller Ihrer Gruppen. Sie können einfach zwischen der Kachelansicht und der normalen Rasteransicht wechseln. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage für den Kundendienst (Napili) verfügbar.

Sortieren von Posts nach der Beliebtheit in der Community

In dieser Version wird die Liste der Sortioptionen für Feeds um die neue Option "Beliebteste Posts" erweitert. Benutzer wählen "Beliebteste Posts" aus, um die neuesten Posts mit dem höchsten Engagement anzuzeigen, das anhand von Kommentaren, "Gefällt mir"-Wertungen und Ansichten ermittelt wird. Die Sortioption "Beliebteste Posts" ist in Diskussionsfeeds von Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

Filtern von Fragen in Ihrer Community auf vielfache Art

Sie haben noch mehr Möglichkeiten, Fragen in Ihren Communities anzusehen. Zuvor konnten Sie Fragen nur sortieren, jetzt können Sie sie auch filtern. Filtern Sie nach "Alle Fragen", "Unbeantwortete Fragen", "Fragen ohne beste Antwort" und "Fragen mit bester Antwort". Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

SIEHE AUCH:

[Filtern von Fragen in Gruppen auf vielfache Art](#)

Freigeben von Posts in Ihrer Community

Wenn Sie einen Post sehen, der auch für andere Personen interessant sein könnte, können Sie ihn für Ihre Follower freigeben. Auf Wunsch können Sie einige einführende Bemerkungen vor dem Post hinzufügen. Wenn Sie einen Post als Direktnachricht freigeben (Als Nachricht senden), wird dadurch ein neuer Direktnachrichten-Thread gestartet. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

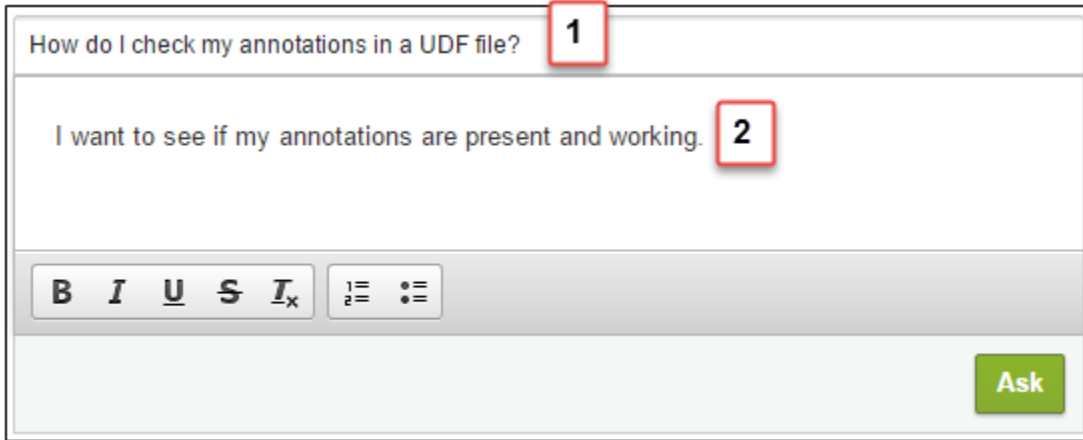
SIEHE AUCH:

[Freigeben von Posts in Lightning Experience](#)

Verwenden von Tasten zum Posten an Ihre Community

Hauptbenutzer können Posts und Kommentare mithilfe von Tastenkombinationen abschließen. Unter Windows geben Sie den Inhalt ein und drücken Strg+Eingabetaste. Unter macOS drücken Sie entweder Ctrl+Eingabetaste oder Befehlstaste+Eingabetaste. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

 **Anmerkung:** In Fragen funktionieren Tastenkombinationen in Fragedetails, jedoch nicht in der Frage selbst. Wenn Sie also nur eine Frage (1) stellen, funktionieren die Tastenkombinationen nicht. Wenn Sie jedoch Details zur Frage (2) hinzufügen, funktionieren sie.



The screenshot shows a question form interface. At the top, the question text "How do I check my annotations in a UDF file?" is highlighted with a red box and the number "1". Below the question, the answer text "I want to see if my annotations are present and working." is highlighted with a red box and the number "2". Below the text area is a rich text editor toolbar with buttons for Bold (B), Italic (I), Underline (U), Strikethrough (ABC), and Text Color (T_x), as well as bulleted and numbered list icons. At the bottom right of the form is a green "Ask" button.

SIEHE AUCH:

[Verwenden von Tastaturanschlügen zum Posten](#)

Aktualisiertes Erscheinungsbild von Feeds in Ihrer Community

Es wird weiterhin daran gearbeitet, dass alle unsere Plattformen dieselben Benutzerfreundlichkeitsstandards aufweisen. In dieser Version wurde die Leiste "Gefällt mir"-Wertungen" geändert. Nun wird eine Anzahl angezeigt. Zudem werden die Namen von bis zu drei Personen angezeigt, die den Post mit "Gefällt mir" markiert haben. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

Einfacheres Verwalten von Mitgliedern

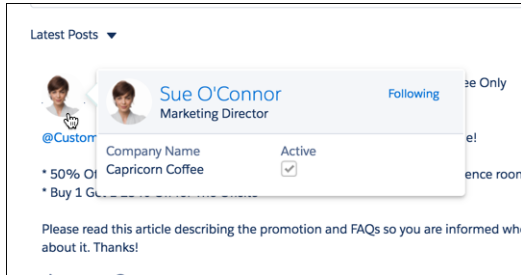
Drei Möglichkeiten vereinfachen jetzt die Verwaltung der Mitglieder Ihrer Gruppe. Möchten Sie wissen, wer die Mitglieder sind, bevor Sie sie Ihrer Gruppe hinzufügen? Bewegen Sie den Mauszeiger über einem Namen, um die Details zu sehen. Zum schnelleren Hinzufügen von Mitgliedern klicken Sie auf **Weitere hinzufügen**, um das Dialogfeld **Mitglieder hinzufügen** zu öffnen. Zu guter Letzt können Sie auch die gesamte Mitgliedsliste nach Spalte sortieren (mit Ausnahme von Fotos). Diese Funktionen sind in Lightning Experience und in Communities verfügbar, die auf der Vorlage Kundendienst (Napili) basieren.

Optimierte Benutzerprofil-Kopfzeile

Mit den vielen Informationen in der Kopfzeile können Benutzerprofilseiten etwas überladen wirken. Wir haben die Kopfzeile optimiert, damit die Seite übersichtlicher aussieht. Die Kopfzeile enthält jetzt vier grundlegende Felder: "Name", "Titel", "Firmenname" und "Aktiv". Aber keine Sorge, weitere Felder werden angezeigt, wenn Sie die Maus über die Kopfzeile bewegen.

Benutzerinfo-Hover jetzt in Communities verfügbar

Ist doch praktisch, wenn Sie nur die Maus über ein Foto bewegen müssen und schon werden Informationen zur Person eingeblendet, oder? Diese Funktion steht jetzt auch in Communities zur Verfügung. Sie müssen die Seite nicht mehr verlassen, um Details zu einem Mitglied zu erhalten. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die die Vorlage Kundendienst (Napili) verwenden.



Verschieben der Ansehensstufen von Benutzern

Wenn Ihre Community die Funktion "Ansehen" verwendet, wird die Ansehensstufe eines Benutzers normalerweise unter dem Profilfoto angezeigt. Bei den zahlreichen Informationen kann der Platz knapp werden. Daher können Sie jetzt festlegen, dass das Ansehen im Abschnitt "Einfluss" angezeigt wird, wodurch alles etwas ordentlicher wirkt. Diese Funktion ist in Communities verfügbar, die auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basieren.

Anpassbare Gruppen sind jetzt allgemein verfügbar

Wir freuen uns, die wichtigste Verbesserung an Chatter-Gruppen der letzten Jahre bekannt geben zu können. Alle Chatter-Gruppen sind ab sofort vollständig anpassbar. Dies ist ein großer Fortschritt für Gruppen, mit denen Sie Ihren Mitgliedern nun schnell und einfach eine reichhaltige Zusammenarbeitserfahrung ermöglichen können. Die Funktion ist in Communities verfügbar, die Lightning-basierte Vorlagen verwenden.

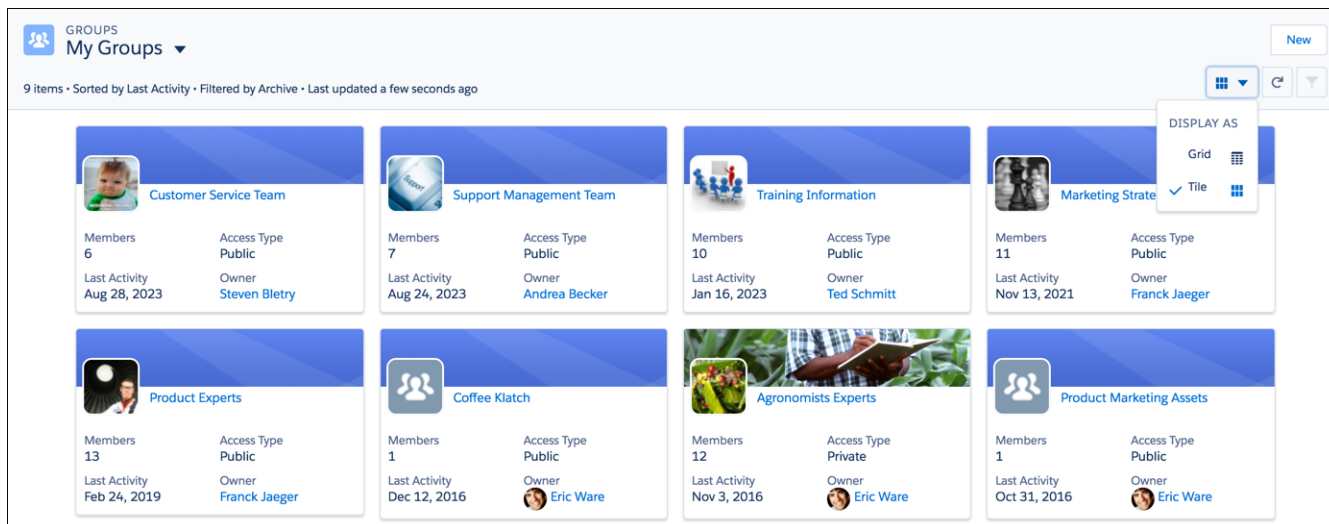
Was bedeutet das? Zuvor konnten Sie im Community-Generator die Komponenten ändern, die in Ihren Gruppen angezeigt wurden, die Gruppen hatten jedoch stets das gleiche Aussehen. Jetzt kann jede Gruppe über ein eigenes Layout verfügen. Das bedeutet, dass Aktionen, Publisher und Themenlisten perfekt auf einen bestimmten Kundenvorgang abgestimmt werden können.



Beispiel: Für eine Gruppe, die für den Kundensupport zuständig ist, könnte der Publisher standardmäßig auf Fragen eingestellt sein und zu den um den Feed herum angeordneten Komponenten könnten ein Begrüßungsvideo, häufig gestellte Fragen, Knowledge Base-Artikel, die Liste der offenen Vorgänge eines Benutzers und andere Elemente gehören, die zum Bereitstellen einer erstklassigen Supporterfahrung nötig sind.

Verwenden von Kacheln für die Listenansicht "Gruppen"

Verwenden Sie Kacheln für die Liste "Gruppen" für eine aufgeräumte Ansicht aller Ihrer Gruppen. Sie können einfach zwischen der Kachelansicht und der normalen Rasteransicht wechseln. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage für den Kundendienst (Napili) verfügbar.



Suchen, Berichte und Analyse: Erfahren Sie mehr über Ihre Community

Schöpfen Sie mit verbesserten Suchberichten und Dashboards das gesamte Potenzial der Suchfunktion aus und zeigen Sie die Klickraten für verwandte Fragen an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Detailliertere Informationen mit verbesserten Suchberichten](#)

Ab sofort werden alle Salesforce-Suchabfragen gezählt. Suchberichte zeigen an, für welche Suchbegriffe in der Community Ergebnisse angezeigt wurden und für welche nicht. Administratoren können außerdem die durchschnittliche Anzahl von Ergebnissen pro Suchbegriff feststellen und erkennen, welche Suchen auf eine bestimmte Teilmenge von Datensätzen eingeschränkt wurden. Zuvor wurden Suchabfragen gezählt, sobald ein Benutzer eine Abfrage eingab und die Eingabetaste drückte, auf "Suchen" klickte oder eine Suchoption in den Ergebnissen der automatischen Vervollständigung auswählte.

[Tiefere Einblicke in Self-Service-Communities mit Google Analytics](#)

Verfolgt Ihr Unternehmen Site-Analysedaten mit Google Analytics™? Jetzt können Sie den Dienst nutzen, um die Suchaktivitäten in Self-Service-Communities und die Kundenvorgangsableitung zu verfolgen. Mit Google Analytics erhalten Sie einen tiefen Einblick in das Suchverhalten Ihrer Community und können diese Informationen in aussagekräftigen Berichten zusammenstellen.

[Erstellen eines Kundenberichtstyps zum Anzeigen der Klickraten für verwandte Fragen](#)

Finden Sie heraus, wie oft Mitglieder auf verwandte Fragen, die von Ihrer Community vorgeschlagen wurden, geklickt haben. Erstellen Sie unter "Objekt" > "Netzwerke" einen benutzerdefinierten Berichtstyp, der Klickraten von verwandten Fragen überwacht. Sie können dann täglich verfolgen, wie oft eine verwandte Frage in der Community angezeigt wurde (Impressionen), wie oft darauf geklickt wurde und wie das Verhältnis der beiden Werte aussieht. Nutzen Sie die Klickraten, um Inhalt für die Fragen zu erstellen, auf die am häufigsten zugegriffen wurde, damit Ihre Kunden die benötigten Informationen finden.

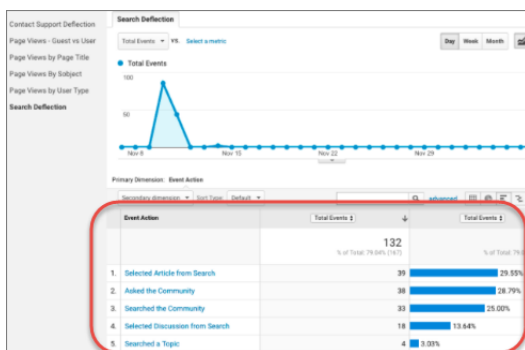
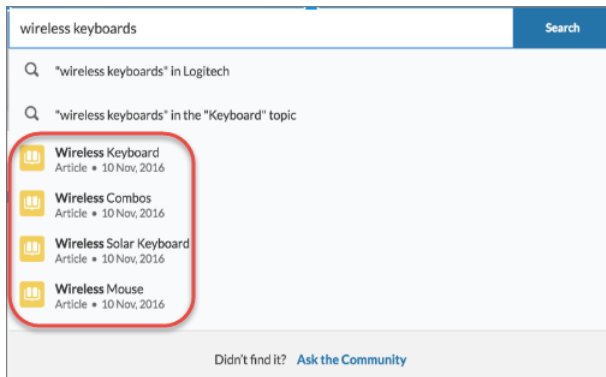
Detailliertere Informationen mit verbesserten Suchberichten

Ab sofort werden alle Salesforce-Suchabfragen gezählt. Suchberichte zeigen an, für welche Suchbegriffe in der Community Ergebnisse angezeigt wurden und für welche nicht. Administratoren können außerdem die durchschnittliche Anzahl von Ergebnissen pro Suchbegriff feststellen und erkennen, welche Suchen auf eine bestimmte Teilmenge von Datensätzen eingeschränkt wurden. Zuvor wurden Suchabfragen gezählt, sobald ein Benutzer eine Abfrage eingab und die Eingabetaste drückte, auf "Suchen" klickte oder eine Suchoption in den Ergebnissen der automatischen Vervollständigung auswählte.

Tiefere Einblicke in Self-Service-Communities mit Google Analytics

Verfolgt Ihr Unternehmen Site-Analysedaten mit Google Analytics™? Jetzt können Sie den Dienst nutzen, um die Suchaktivitäten in Self-Service-Communities und die Kundenvorgangsableitung zu verfolgen. Mit Google Analytics erhalten Sie einen tiefen Einblick in das Suchverhalten Ihrer Community und können diese Informationen in aussagekräftigen Berichten zusammenstellen.

Google Analytics kann in Ihre Self-Service-Community integriert werden, um Community-Benutzertypen, Benutzer-IDs, Salesforce-Objekte und Kundensuchaktivitäten zu verfolgen.



Nachdem Sie Ihre Google Analytics-ID unter **Einstellungen > Erweitert** im Community-Generator eingegeben haben, wählen Sie **Gewähren Sie Google Analytics Zugriff auf Ihre Salesforce-Daten, um umfassendere Statistiken zur Suchaktivität zu erhalten**. Wenn Sie Ihre Community veröffentlichen, um den Dienst zu aktivieren, werden die Suchdaten der Community direkt an den Google Analytics-Dienst übertragen. Einige [zusätzliche Einstellungen in Google Analytics](#) sind erforderlich, um die Aktivität Ihrer Self-Service-Community zu verfolgen. Um auf die vorkonfigurierten Berichte und Dashboards zuzugreifen, installieren Sie das Paket Google Analytics für Salesforce Communities.

 **Anmerkung:** Alle vorlagenbasierten Communities unterstützen die Google Analytics-Integration.

Erstellen eines Kundenberichtstyps zum Anzeigen der Klickraten für verwandte Fragen

Finden Sie heraus, wie oft Mitglieder auf verwandte Fragen, die von Ihrer Community vorgeschlagen wurden, geklickt haben. Erstellen Sie unter "Objekt" > "Netzwerke" einen benutzerdefinierten Berichtstyp, der Klickraten von verwandten Fragen überwacht. Sie können dann täglich verfolgen, wie oft eine verwandte Frage in der Community angezeigt wurde (Impressionen), wie oft darauf geklickt wurde und wie das Verhältnis der beiden Werte aussieht. Nutzen Sie die Klickraten, um Inhalt für die Fragen zu erstellen, auf die am häufigsten zugegriffen wurde, damit Ihre Kunden die benötigten Informationen finden.

Moderation: Vorkonfigurierte Regeln und Spam-IQ

Die einsatzbereiten Moderationsregeln tragen zu Ihrer Entlastung bei und Spam-IQ schützt Ihre Community zu jeder Zeit. Moderatoren können jetzt die Füße hochlegen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Verschaffen Sie sich einen Vorsprung mit vorkonfigurierten Moderationsregeln](#)

Wir wissen, wie schwierig es für Moderatoren ist, ihre Community frei von unangemessenen Posts und Spam zu halten. Deshalb haben wir in dieser Version ein kleines Extra eingebaut. Wir haben Moderationsregeln eingerichtet. Aktivieren Sie die Regeln einfach und schon sind Sie mit einem starken Verbündeten gegen bösartige Inhalte gewappnet.

[Schutz von Communities und höhere Produktivität mit Spam IQ \(Pilotprogramm\)](#)

Ihre Community ist der Ort, an dem Kunden Fragen stellen und sich mit anderen Kunden austauschen. Außerdem ist es der Ort, an dem Ihre Kunden Sie kennenlernen. Deshalb möchten Sie Spam auf jeden Fall vermeiden. Es kann jedoch schwierig sein, ständig am Ball zu bleiben. Vorhang auf für Spam IQ. Spam IQ greift ein, um die Kunden-Community auf Spam zu überwachen. Dabei orientiert sich das System an der Aktivität des Community-Moderators.

Verschaffen Sie sich einen Vorsprung mit vorkonfigurierten Moderationsregeln

Wir wissen, wie schwierig es für Moderatoren ist, ihre Community frei von unangemessenen Posts und Spam zu halten. Deshalb haben wir in dieser Version ein kleines Extra eingebaut. Wir haben Moderationsregeln eingerichtet. Aktivieren Sie die Regeln einfach und schon sind Sie mit einem starken Verbündeten gegen bösartige Inhalte gewappnet.

Die Moderationsregeln sind gleich nach dem Einrichten einsatzbereit und blockieren, kennzeichnen und ersetzen Begriffe auf der Ausschlussliste oder sperren Mitglieder, die sich nicht an die Regeln halten. Die Regeln passen nicht ganz zu Ihrer Situation? Keine Sorge. Sie können die Regeln an die Bedürfnisse Ihrer Community anpassen und Begriffe auf der Liste der blockierten Stichwörter hinzufügen oder entfernen.

Vorkonfigurierte Moderationsregeln sind nur für Communities verfügbar, die nach der Einführung von Spring '17 erstellt wurden. Um die Regeln zu aktivieren, klicken Sie auf **Moderation > Regeln**, wählen Sie **Bearbeiten** neben der Regel, die Sie aktivieren möchten, und aktivieren Sie das Feld **Aktiv**. Um die blockierten Stichwörter zu ändern, wählen Sie **Moderation > Inhaltskriterien** und klicken Sie auf **Blockierte Stichwörter**.

Rules Visit our Success Center					
View and create rules to moderate member-generated content. Before creating a rule, make sure you've created criteria to use in that rule.					
Action	Name ↑	Description	Moderation Action	Active	Created Date
Edit Del	Block posts or comments containing banned keywords	Posts or comments with banned words aren't saved to the community feed	Block	☐	11/14/2016 2:24 PM
Edit Del	Flag posts or comments containing banned keywords	Community moderators review posts and comments containing banned keywords	Flag	☐	11/14/2016 2:24 PM
Edit Del	Freeze members whose posts or comments exceed the allowed rate	Freezes members who post or comment more frequently than is allowed	Freeze Member And Notify Moderator	☐	11/14/2016 2:24 PM
Edit Del	Replace banned keywords with asterisks	Posts and comments using banned keywords are replaced with asterisks	Replace	☐	11/14/2016 2:24 PM
Edit Del	Review the first post or comment made by a new member	Community moderators review the first post or comment from new members	Review	☐	11/14/2016 2:24 PM

Schutz von Communities und höhere Produktivität mit Spam IQ (Pilotprogramm)

Ihre Community ist der Ort, an dem Kunden Fragen stellen und sich mit anderen Kunden austauschen. Außerdem ist es der Ort, an dem Ihre Kunden Sie kennenlernen. Deshalb möchten Sie Spam auf jeden Fall vermeiden. Es kann jedoch schwierig sein, ständig am Ball zu bleiben. Vorhang auf für Spam IQ. Spam IQ greift ein, um die Kunden-Community auf Spam zu überwachen. Dabei orientiert sich das System an der Aktivität des Community-Moderators.

Im Unterschied zur manuellen Moderation ist Spam IQ ein maschinelles Lernsystem, mit dem Ihre Community jederzeit geschützt ist. Anders als die regelbasierte Moderation kann Spam IQ sich automatisch an die Daten einer bestimmten Community anpassen, indem es aus den Aktivitäten Ihrer Moderatoren lernt.

Spam IQ funktioniert, indem es benutzergenerierten Inhalt klassifiziert und daraus lernt. Wenn beispielsweise ein Kommentar dem Feed Ihrer Community hinzugefügt wird, werden diese Informationen gespeichert und basierend auf vorherigen Kommentaren dieser Art klassifiziert. Wenn der Kommentar als Spam klassifiziert wird, wird er entsprechend markiert und zwar mit einer Einstein-Kennzeichnung, die sich von derjenigen eines Moderators oder Kunden unterscheidet. Je mehr Informationen das System erfasst, desto präziser wird die Moderation. Von Spam IQ erfasster Inhalt wird 365 Tage lang aufbewahrt.



Anmerkung: Während des Pilotprogramms für diese Funktion sind nicht alle Spam IQ-Funktionen verfügbar. In dieser Version klassifiziert Spam IQ nur den Inhalt, den das System sammelt.



Wichtig: Wir stellen Spam IQ ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zu Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten, sodass die Aufnahme nicht garantiert werden kann. Spam IQ ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass es in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Erstellen von Listenansichten in Communities](#)

Geben Sie Community-Mitgliedern die Möglichkeit, Listenansichten in Communities zu erstellen. Aktivieren Sie einfach die Berechtigung "Listenansichten erstellen und anpassen" für Ihre Community-Benutzer und sehen Sie ihnen beim Erstellen der Listenansichten ihrer Träume zu.

[Inline-Bearbeitung von Datensätzen in Communities](#)

Benutzer mit einer Bearbeitungsberechtigung für ein Objekt können Datensätze jetzt inline bearbeiten, wodurch sie Zeit und Mühe sparen. Das vereinfacht die Sache.

[Verfeinerte Punktevergabe für das Ansehen, sodass es nur sinnvolle Aktivitäten widerspiegelt](#)

Punkte sind für das Ansehen von wesentlicher Bedeutung. Es kann jedoch zu einer überhöhten Punktzahl kommen, wenn Punkte auch für Beiträge zu Datensätzen wie Opportunities vergeben werden. Jetzt können Sie Datensatzbeiträge aus der Gesamtpunktzahl für das Ansehen ausschließen, sodass Ansehensstufen ein aussagekräftigeres Bild über die Aktivitäten eines Benutzers in der Community geben.

Artikel-URLs enthalten jetzt die Datensatz-ID

Um die Einheitlichkeit und Stabilität zu verbessern, wird die Datensatz-ID jetzt in Artikel-URLs eingeschlossen. Zuvor verwendeten Artikel-URLs das Format `/article/:urlName`, jetzt erfolgt eine Umleitung zu `/article/:recordId/:urlName`. Diese Verbesserung erleichtert außerdem das Erstellen von benutzerdefinierten Komponenten, die auf eine allgemeine Datensatz-ID angewiesen sind, und ihre Verwendung auf der Artikeldetailseite.

Kunden-Community Plus-Lizenz

Ab sofort können Kunden-Community Plus-Benutzer Erinnerungen für Aufgaben erhalten, Notizen und Anhänge hinzufügen, auf Ereignisse und Kalender zugreifen, E-Mails senden und den Status eines Kundenvorgangs aktualisieren.

Erstellen Sie mehr Communities in Ihrer Salesforce-Organisation

Ihr Wunsch! Unser Befehl. Jetzt können Sie bis zu 100 Communities in Ihrer Organisation erstellen. Hurra!

Durchführen von Inline-Massenbearbeitungen in einer Community

Community-Mitglieder können jetzt bis zu 200 Datensätze auf einmal bearbeiten. Erteilen Sie Community-Mitgliedern die Berechtigung "Massenbearbeitung über Listen", wenn die Inline-Bearbeitung und erweiterte Listen in der Organisation aktiviert sind. Sie müssen die Datensätze dann nicht mehr einzeln öffnen, um in jedem die gleiche Änderung vorzunehmen. Diese Funktion ist nur in Communities verfügbar, die Salesforce-Registerkarten und Visualforce verwenden.

Kennzeichnen von Benutzern mit einem Fachgebiet

Benutzerfachgebiete sind eine weitere Möglichkeit, Community-Mitgliedern einen unverwechselbaren Stempel aufzudrücken. Erstellen Sie verschiedene Arten von Fachgebieten, beispielsweise MVP, Experte oder Teamleiter, und weisen Sie sie spezifischen Mitgliedern zu. Andere Personen können die mit einem Fachgebiet gekennzeichneten Mitglieder schnell identifizieren und ihnen folgen, um weitergehende Unterstützung und Statistiken zu erhalten. Sie können beliebige Fachgebiete erstellen, jedem Benutzer kann jedoch nur ein Fachgebiet zugewiesen werden.

Die Funktion "Communities" unterstützt alle Plattformsprachen

Zuvor wurde die Funktion "Communities" nur in vollständig unterstützten und Endbenutzersprachen angeboten. Jetzt unterstützt "Communities" alle Plattformsprachen, wodurch sich diese Funktion hinsichtlich der Sprachenunterstützung auf dem gleichen Niveau wie die Salesforce-Plattform befindet.

Registerkarten von vorlagenbasierten Communities unterstützen jetzt die Schaltfläche "Zurück"

Auf den Community-Seiten von vorlagenbasierten Communities gelangen Sie mit der Schaltfläche "Zurück" wieder auf die zuvor ausgewählte Registerkarte.

Erstellen von Listenansichten in Communities

Geben Sie Community-Mitgliedern die Möglichkeit, Listenansichten in Communities zu erstellen. Aktivieren Sie einfach die Berechtigung "Listenansichten erstellen und anpassen" für Ihre Community-Benutzer und sehen Sie ihnen beim Erstellen der Listenansichten ihrer Träume zu.

Inline-Bearbeitung von Datensätzen in Communities

Benutzer mit einer Bearbeitungsberechtigung für ein Objekt können Datensätze jetzt inline bearbeiten, wodurch sie Zeit und Mühe sparen. Das vereinfacht die Sache.

Verfeinerte Punktevergabe für das Ansehen, sodass es nur sinnvolle Aktivitäten widerspiegelt

Punkte sind für das Ansehen von wesentlicher Bedeutung. Es kann jedoch zu einer überhöhten Punktzahl kommen, wenn Punkte auch für Beiträge zu Datensätzen wie Opportunities vergeben werden. Jetzt können Sie Datensatzbeiträge aus der Gesamtpunktzahl für das Ansehen ausschließen, sodass Ansehensstufen ein aussagekräftigeres Bild über die Aktivitäten eines Benutzers in der Community geben.

Artikel-URLs enthalten jetzt die Datensatz-ID

Um die Einheitlichkeit und Stabilität zu verbessern, wird die Datensatz-ID jetzt in Artikel-URLs eingeschlossen. Zuvor verwendeten Artikel-URLs das Format `/article/:urlName`, jetzt erfolgt eine Umleitung zu `/article/:recordId/:urlName`. Diese Verbesserung erleichtert außerdem das Erstellen von benutzerdefinierten Komponenten, die auf eine allgemeine Datensatz-ID angewiesen sind, und ihre Verwendung auf der Artikeldetailseite.

Beispielsweise wird der URL `https://mycommunity.com/s/article/some_article` umgeleitet zu `https://mycommunity.com/s/article/0D5B0000007qtP7KAI/some_article`.



Anmerkung: Wenn Ihre Organisation über benutzerdefinierte Komponenten verfügt, die vom Parameter `urlName` des Artikels abhängig sind, aktualisieren Sie die Komponenten, sodass sie stattdessen `recordId` verwenden.

Kunden-Community Plus-Lizenz

Ab sofort können Kunden-Community Plus-Benutzer Erinnerungen für Aufgaben erhalten, Notizen und Anhänge hinzufügen, auf Ereignisse und Kalender zugreifen, E-Mails senden und den Status eines Kundenvorgangs aktualisieren.



Anmerkung: Um den Kundenzugriff auf Notizen und Anhänge zu deaktivieren, deaktivieren Sie die Organisationsvoreinstellung **Kundenbenutzern den Zugriff auf Notizen und Anhänge ermöglichen**.

Erstellen Sie mehr Communities in Ihrer Salesforce-Organisation

Ihr Wunsch! Unser Befehl. Jetzt können Sie bis zu 100 Communities in Ihrer Organisation erstellen. Hurra!



Anmerkung: Dazu gehören veröffentlichte, inaktive und aktive Communities.

Durchführen von Inline-Massenbearbeitungen in einer Community

Community-Mitglieder können jetzt bis zu 200 Datensätze auf einmal bearbeiten. Erteilen Sie Community-Mitgliedern die Berechtigung "Massenbearbeitung über Listen", wenn die Inline-Bearbeitung und erweiterte Listen in der Organisation aktiviert sind. Sie müssen die Datensätze dann nicht mehr einzeln öffnen, um in jedem die gleiche Änderung vorzunehmen. Diese Funktion ist nur in Communities verfügbar, die Salesforce-Registerkarten und Visualforce verwenden.

Kennzeichnen von Benutzern mit einem Fachgebiet

Benutzerfachgebiete sind eine weitere Möglichkeit, Community-Mitgliedern einen unverwechselbaren Stempel aufzudrücken. Erstellen Sie verschiedene Arten von Fachgebieten, beispielsweise MVP, Experte oder Teamleiter, und weisen Sie sie spezifischen Mitgliedern zu. Andere Personen können die mit einem Fachgebiet gekennzeichneten Mitglieder schnell identifizieren und ihnen folgen, um weitergehende Unterstützung und Statistiken zu erhalten. Sie können beliebige Fachgebiete erstellen, jedem Benutzer kann jedoch nur ein Fachgebiet zugewiesen werden.

In Spring '17 ist das Erstellen und Zuweisen von Fachgebieten nur über die API verfügbar. Verwenden Sie `Stamp` zum Erstellen des Fachgebiets und `StampAssignment` für die Zuweisung zu einem Benutzer. Das Fachgebiet wird auf der Profilseite des Benutzers unterhalb des Profilfotos angezeigt.

Die Funktion "Communities" unterstützt alle Plattformsprachen

Zuvor wurde die Funktion "Communities" nur in vollständig unterstützten und Endbenutzersprachen angeboten. Jetzt unterstützt "Communities" alle Plattformsprachen, wodurch sich diese Funktion hinsichtlich der Sprachenunterstützung auf dem gleichen Niveau wie die Salesforce-Plattform befindet.

Registerkarten von vorlagenbasierten Communities unterstützen jetzt die Schaltfläche "Zurück"

Auf den Community-Seiten von vorlagenbasierten Communities gelangen Sie mit der Schaltfläche "Zurück" wieder auf die zuvor ausgewählte Registerkarte.

Communities-Dokumentation: Überarbeitung für Spring '17

Da die Oberfläche bereits einen neuen Look erhielt, haben wir auch in der Dokumentation einen Frühjahrsputz veranstaltet. Dokumente wurden ausgerangiert und Abschnitte verschoben, damit der Inhalt auf weniger PDFs verteilt und von der Salesforce-Hilfe aus durchsucht werden kann.

Und was hat sich verändert?

- Das Implementierungshandbuch *Erste Schritte mit Communities* wurde ausgerangiert. Alle Informationen aus diesem Implementierungshandbuch sind bereits in der Salesforce-Hilfe enthalten, die vollständig durchsucht werden kann und in alle unterstützten Sprachen übersetzt ist. Wenn Sie Inhalt lieber herunterladen möchten, verwenden Sie stattdessen das Handbuch zum [Einrichten und Verwalten von Communities](#). Es enthält alle Hilfethemen, die in einer einzigen PDF zusammengestellt wurden.
- Wenn Sie Partnerportale verwenden, sollten Sie Ihre Partnerbenutzer unbedingt zu Communities migrieren. Zu diesem Zweck wurden umfangreiche neue Inhalte über die Verwaltung von Partnerbeziehungen und das [Verwenden der Lösung zur Lightning-Partnerverwaltung](#), die Sie beim Erstellen von Partner-Communities unterstützt, bereitgestellt.
- Außerdem wurde die Dokumentation zum Partnerportal aus der Salesforce-Hilfe entfernt und in das Handbuch zum [Erstellen und Verwalten von Partnerportalen](#) verschoben.
- Als letzten Schliff haben wir eine praktische Liste [aller Handbücher, Trailhead-Module und Entwicklerressourcen](#) zusammengestellt, die Sie zum Erstellen von Communities benötigen.

Chatter: Feed "Unternehmenshighlights", Erstellen von benutzerdefinierten Feeds und Anpassen von Gruppen

Die Chatter-Startseite wurde in Lightning Experience umgestaltet, damit Sie mehr von dem erhalten, was Sie wünschen: Anpassung. Wir haben den Feed "Unternehmenshighlights", die Fähigkeit, Ihre eigenen Feeds mit Streams zu erstellen, eine Liste der zuletzt aktualisierten Gruppen und eine Möglichkeit zum Freigeben von Posts eingeführt. Sie können zudem benutzerdefinierte Gruppen für jeden beliebigen Anwendungsfall verwenden und Fragen in Gruppenfeeds in Communities und Lightning Experience filtern.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Chatter-Feeds: Erstellen von benutzerdefinierten Feeds, Freigeben von Posts, Lieben von Live-Kommentaren](#)

Erstellen Sie Feeds mit Streams, geben Sie Posts in Lightning Experience frei und erfahren Sie, wie Live-Kommentare erweitert wurden.

[Gruppen: Erstellen von benutzerdefinierten Gruppen, Filtern von Fragen, Einladen von externen Benutzern](#)

Erstellen Sie in Lightning Experience an Ihre Anforderungen angepasste Gruppen, filtern Sie Fragen in Gruppen-Feeds in Communities und Lightning Experience und laden Sie in Lightning Experience Benutzer zu Gruppen ein.

Chatter-Feeds: Erstellen von benutzerdefinierten Feeds, Freigeben von Posts, Lieben von Live-Komentaren

Erstellen Sie Feeds mit Streams, geben Sie Posts in Lightning Experience frei und erfahren Sie, wie Live-Kommentare erweitert wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Neuer Look für die Lightning Chatter-Startseite](#)

In der linken Spalte der Lightning Chatter-Startseite ist viel passiert. Der Feed "Gesamtes Unternehmen" wird nun als "Unternehmenshighlights" bezeichnet und fungiert als eine dynamische Liste der beliebtesten Posts aus dem gesamten Unternehmen ("Beliebteste Posts"). Unter "Unternehmenshighlights" wurde eine neue Funktion mit der Bezeichnung "Streams" eingeführt. Erstellen Sie bis zu fünf benutzerdefinierte Feeds, die jeweils Posts von bis zu 25 Ihrer nützlichsten Quellen kombinieren. Unter Ihrer Liste von "Streams" können Sie nun schnell auf fünf Ihrer zuletzt aktualisierten Gruppen zugreifen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Erstellen von benutzerdefinierten Feeds mit Chatter-Streams](#)

Nun können Sie die für Sie in Ihren benutzerdefinierten Feeds nützlichsten Informationen mit Chatter-Streams kombinieren. Erstellen Sie bis zu fünf Chatter-Streams, die Posts aus verschiedenen Feeds und verschiedenen Feedtypen kombinieren. Kombinieren Sie Feeds aus Personen, Gruppen und Datensätzen, beispielsweise anhand Ihrer Accounts, Opportunities und Kundenvorgänge. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Umbenennung des Feeds "Gesamtes Unternehmen" in "Unternehmenshighlights"](#)

Der Feed "Gesamtes Unternehmen" wird nun als "Unternehmenshighlights" bezeichnet. Der Feed "Unternehmenshighlights" umfasst die künstliche Einstein-Intelligenz (AI). Somit erhalten Sie eine gereichte Ansicht der Trends in Ihrer Organisation ("Beliebteste Posts"). Nun können Sie sich einfach über die heißesten Nachrichten in Ihrem Unternehmen informieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Integration der Shield-Plattformverschlüsselung in Chatter \(Pilotprogramm\)](#)

Es läuft ein öffentliches Pilotprogramm für die Shield-Plattformverschlüsselung für Chatter. Mithilfe der Verschlüsselung für Chatter können Sie sensible Daten während ihrer Speicherung verschlüsseln und nicht erst, wenn sie über ein Netzwerk übertragen werden. Die Verschlüsselung für Chatter ist noch nicht bereit für die Produktion. Sie können sie jedoch sicher in der Sandbox Ihrer Organisation testen. Diese Änderung gilt für alle Chatter-Feeds.

[Freigeben von Posts in Lightning Experience](#)

Wenn Sie einen Post sehen, der auch für andere Personen interessant sein könnte, können Sie ihn für Ihre Follower freigeben. Auf Wunsch können Sie einige einführende Bemerkungen vor dem Post hinzufügen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage für den Kundendienst (Napili) verfügbar.

[Live-Kommentare waren noch nie besser](#)

Die Live-Kommentare wurden für eine bessere Nutzung erweitert. Zum Beispiel zeigt Ihnen nun eine Animation, wann Personen Kommentare abgeben. Direkt bei dieser Animation befindet sich eine Liste von bis zu drei Personen, die aktiv Kommentare eingeben. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Verwenden von Tastaturanschlägen zum Posten](#)

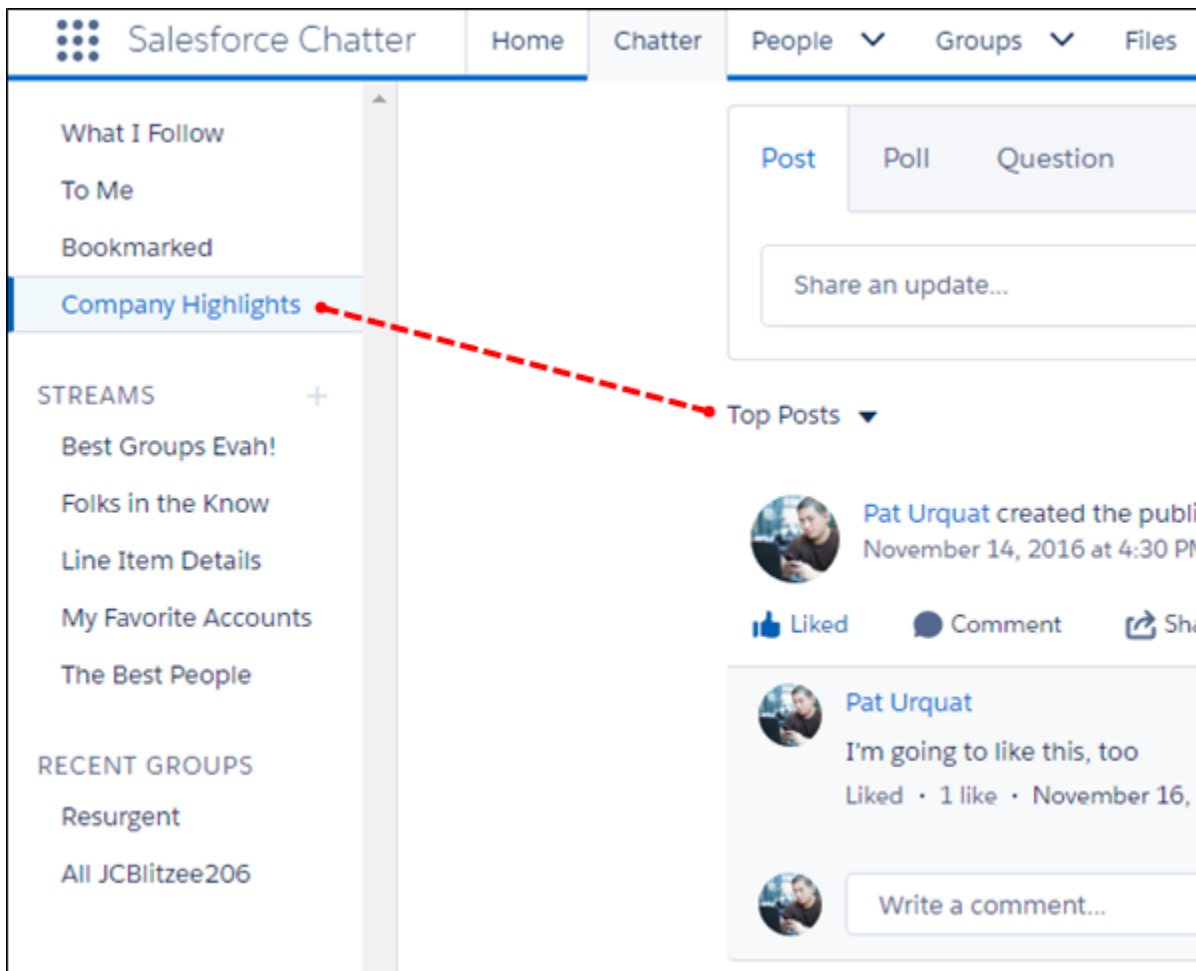
Hauptbenutzer können Posts und Kommentare mithilfe von Tastenkombinationen abschließen. Geben Sie unter Windows den Inhalt ein und drücken Sie Strg+Eingabetaste. Drücken Sie unter Mac OS Ctrl-Taste+Eingabetaste oder Befehlstaste+Eingabetaste. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage Kundendienst (Napili) verfügbar.

[Aktualisiertes Erscheinungsbild von Feeds](#)

Es wird weiterhin daran gearbeitet, dass alle unsere Plattformen dieselben Benutzerfreundlichkeitsstandards aufweisen. In dieser Version wurde die Leiste "Gefällt mir"-Wertungen" geändert. Nun wird eine Anzahl angezeigt. Zudem werden die Namen von bis zu drei Personen angezeigt, die den Post mit "Gefällt mir" markiert haben. Diese Änderungen sind in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage Kundendienst (Napili) verfügbar.

Neuer Look für die Lightning Chatter-Startseite

In der linken Spalte der Lightning Chatter-Startseite ist viel passiert. Der Feed "Gesamtes Unternehmen" wird nun als "Unternehmenshighlights" bezeichnet und fungiert als eine dynamische Liste der beliebtesten Posts aus dem gesamten Unternehmen ("Beliebteste Posts"). Unter "Unternehmenshighlights" wurde eine neue Funktion mit der Bezeichnung "Streams" eingeführt. Erstellen Sie bis zu fünf benutzerdefinierte Feeds, die jeweils Posts von bis zu 25 Ihrer nützlichsten Quellen kombinieren. Unter Ihrer Liste von "Streams" können Sie nun schnell auf fünf Ihrer zuletzt aktualisierten Gruppen zugreifen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



Lesen Sie mehr über diese und andere neue Funktionen in diesen Versionshinweisen.

SIEHE AUCH:

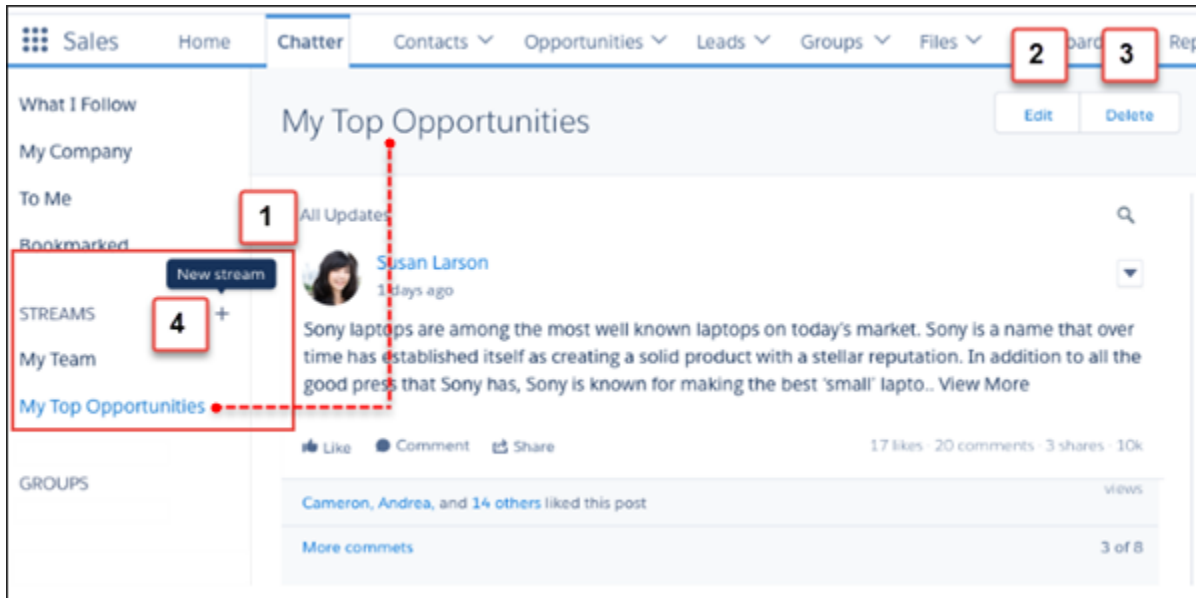
[Erstellen von benutzerdefinierten Feeds mit Chatter-Streams](#)

[Umbenennung des Feeds "Gesamtes Unternehmen" in "Unternehmenshighlights"](#)

Erstellen von benutzerdefinierten Feeds mit Chatter-Streams

Nun können Sie die für Sie in Ihren benutzerdefinierten Feeds nützlichsten Informationen mit Chatter-Streams kombinieren. Erstellen Sie bis zu fünf Chatter-Streams, die Posts aus verschiedenen Feeds und verschiedenen Feedtypen kombinieren. Kombinieren Sie Feeds aus Personen, Gruppen und Datensätzen, beispielsweise anhand Ihrer Accounts, Opportunities und Kundenvorgänge. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Anmerkung: Um einen Personenaccount in Ihren Stream aufzunehmen, müssen Sie ihn im Feld **In Stream aufnehmen** als einen Account hinzufügen. Wenn Sie einen Personenaccount als einen "Kontakt" hinzufügen, werden die zugehörigen Feedposts nicht angezeigt.



Fügen Sie einem Stream bis zu 25 Einheiten (Feeds und Datensätze) hinzu, um genug Informationen zu bündeln. Erstellen Sie bis zu fünf Streams. Über die linke Spalte Ihrer Chatter-Startseite (1) können Sie einfach auf sie zugreifen. Beim ersten Mal hat nicht alles geklappt? In Ordnung! Bearbeiten Sie Ihren Stream so, dass er die richtigen Informationen enthält (2). Er ist nicht mehr nützlich für Sie? Löschen Sie den Stream (3) und ersetzen Sie ihn durch etwas Neues (4).

Anmerkung: Sie können einem Stream bis zu 25 individuelle Feeds, Datensätze, Gruppen und Personen hinzufügen. Wenn Ihr Zugriff auf eine Einheit davon entfernt wird, wird die entfernte Einheit weiterhin auf die 25 angerechnet. Sie können sie nicht durch etwas anderes ersetzen.

Sie müssen einer Person, einer Gruppe oder einem Datensatz nicht folgen, bevor Sie sie oder ihn zu einem Stream hinzufügen. Das Tolle am Hinzufügen eines Feeds zu einem Stream ist, dass es nicht auf die Anzahl der zulässigen Elemente angerechnet wird, denen Sie folgen können. Wenn Sie einer Person, einer Gruppe oder einem Datensatz folgen, erhalten Sie zudem Benachrichtigungen über die Aktivitäten dieser Einheit. Sie werden nicht über bestimmte Änderungen in Ihrem Stream benachrichtigt. Streamen ist die perfekte Alternative, wenn Sie daran interessiert sind, lästige Benachrichtigungen zu reduzieren.

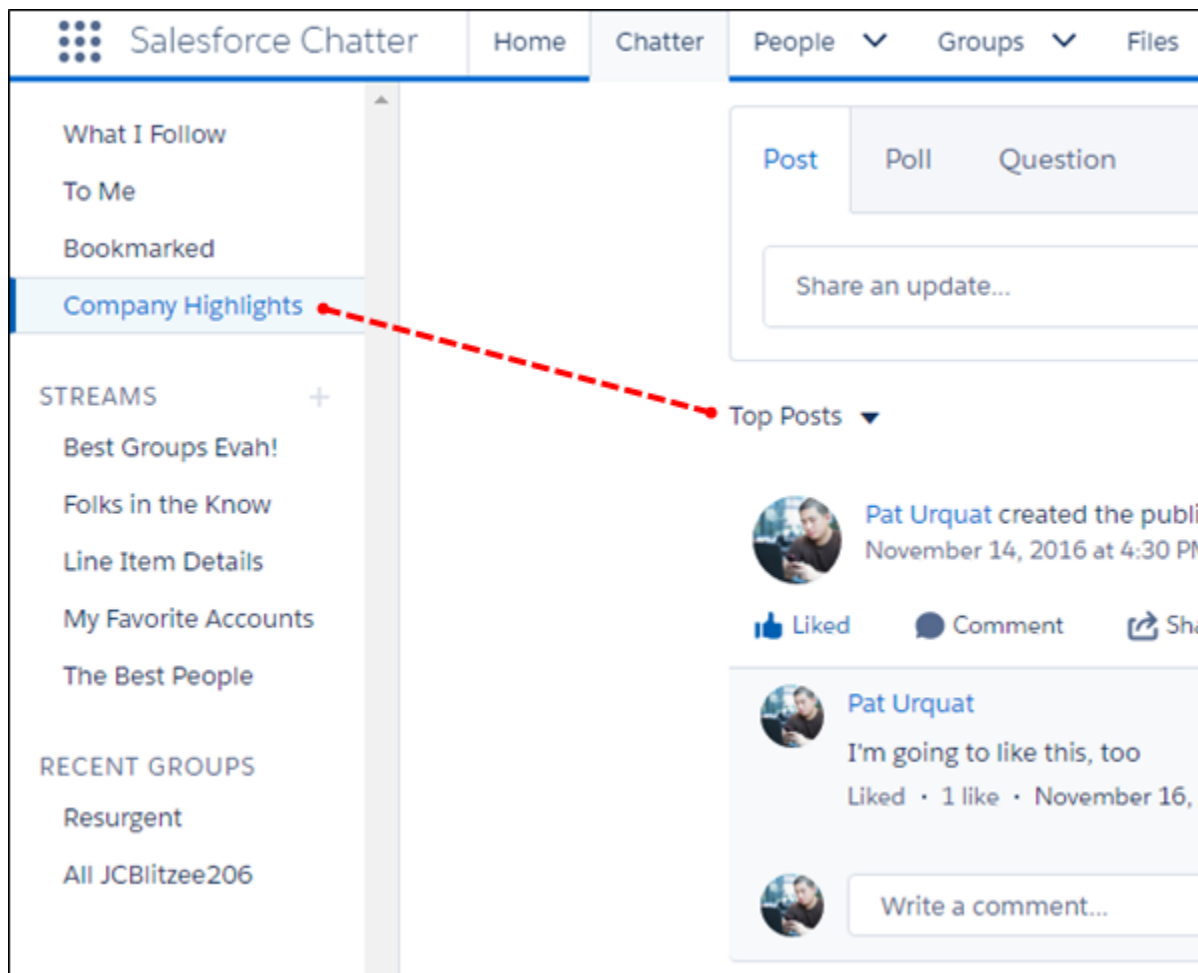
Anmerkung: Da ein Stream aus mehreren Feeds besteht, wird kein Publisher für das Posten in einem Stream bereitgestellt.

Einige von Ihnen beginnen mit einem standardmäßigen Stream. Dieser wird derzeit als "Meine Top-Interessen" (der Name kann sich ändern) bezeichnet. Er wurde insbesondere für Sie erstellt. "Meine Top-Interessen" verwendet die künstliche Einstein-Intelligenz (AI) zum Bestimmen der für Sie möglicherweise interessantesten, informativsten und nützlichsten Feeds. "Meine Top-Interessen" wird als Teil Ihrer fünf Streams gerechnet, der hoffentlich zu Ihrem Erfolg beiträgt. Falls nicht, können Sie ihn löschen.

Die [Chatter-REST-API](#) und [Chatter in Apex](#) unterstützen Chatter-Streams.

Umbenennung des Feeds "Gesamtes Unternehmen" in "Unternehmenshighlights"

Der Feed "Gesamtes Unternehmen" wird nun als "Unternehmenshighlights" bezeichnet. Der Feed "Unternehmenshighlights" umfasst die künstliche Einstein-Intelligenz (AI). Somit erhalten Sie eine gereichte Ansicht der Trends in Ihrer Organisation ("Beliebteste Posts"). Nun können Sie sich einfach über die heißesten Nachrichten in Ihrem Unternehmen informieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.



AI-Rangfolgen offenbaren die am häufigsten konsultierten Inhalte Ihres Unternehmens. Was wird am höchsten eingestuft?

- Neueste Posts
- Posts mit hoher Beteiligung wie Kommentare, "Gefällt mir"-Wertungen und Ansichten

Integration der Shield-Plattformverschlüsselung in Chatter (Pilotprogramm)

Es läuft ein öffentliches Pilotprogramm für die Shield-Plattformverschlüsselung für Chatter. Mithilfe der Verschlüsselung für Chatter können Sie sensible Daten während ihrer Speicherung verschlüsseln und nicht erst, wenn sie über ein Netzwerk übertragen werden. Die Verschlüsselung für Chatter ist noch nicht bereit für die Produktion. Sie können sie jedoch sicher in der Sandbox Ihrer Organisation testen. Diese Änderung gilt für alle Chatter-Feeds.

Mit der Verschlüsselung für Chatter kann Ihr Unternehmen Datenschutzrichtlinien, gesetzliche Anforderungen und vertragliche Verpflichtungen im Zusammenhang mit dem Verarbeiten von Chatter-Daten mit Zuversicht erfüllen.

Was wird verschlüsselt? Die Chatter-Verschlüsselung gilt für Feedposts, Fragen und Antworten, Linknamen und alle Kommentare. Sie gilt auch für Abstimmungsfragen, nicht aber für Auswahlmöglichkeiten in Umfragen.

 **Anmerkung:** Ausgewählten Kunden wird die Verschlüsselung für Chatter über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Funktion "Verschlüsselung für Chatter" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Verschlüsselung für Chatter in der [Gruppe "Chatter Product"](#) in der Success Community einbringen.

Durch die Aktivierung der Verschlüsselung für Chatter wird Spam-IQ deaktiviert, wodurch Chatter den globalen Einschränkungen unterliegt, die sich aus der Verschlüsselung ergeben.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Tradeoffs and Limitations of Shield Platform Encryption](#) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

[Salesforce-Hilfe: Welche Felder können verschlüsselt werden?](#) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
[Verschlüsseln Ihrer Daten in Chatter \(Pilotprogramm\)](#)

Freigeben von Posts in Lightning Experience

Wenn Sie einen Post sehen, der auch für andere Personen interessant sein könnte, können Sie ihn für Ihre Follower freigeben. Auf Wunsch können Sie einige einführende Bemerkungen vor dem Post hinzufügen. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage für den Kundendienst (Napili) verfügbar.

Klicken Sie zum Starten auf **Freigeben** (1).

All Updates ▾

Cordelia Hamilton
3 days ago

New resources for Q3. We've updated the marketing and pricing resources for those of you chasing down widget deals. Also included is a new and improved first call deck! It's been updated with the feedback we got from last month's survey. Reach out to me if you have any... [See more](#)

Like Comment **Share** 471 views

Write a comment...

Anmerkung: Wenn Sie einen Post freigeben, der über Dateianhänge verfügt, wird nur der Post freigegeben, nicht jedoch die Dateien.

Die [Chatter-REST-API](#) und [Chatter in Apex](#) unterstützen die Freigabe von Posts.

SIEHE AUCH:

[Anzeigen von Posts in Salesforce1, die in Lightning Experience freigegeben wurden](#)

Live-Kommentare waren noch nie besser

Die Live-Kommentare wurden für eine bessere Nutzung erweitert. Zum Beispiel zeigt Ihnen nun eine Animation, wann Personen Kommentare abgeben. Direkt bei dieser Animation befindet sich eine Liste von bis zu drei Personen, die aktiv Kommentare eingeben. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Lou Briggs
Businesses often become known today through effective marketing. The marketing may be in the form of a regular news item or half column society news in the Sunday newspaper.
Like · 2 mins ago

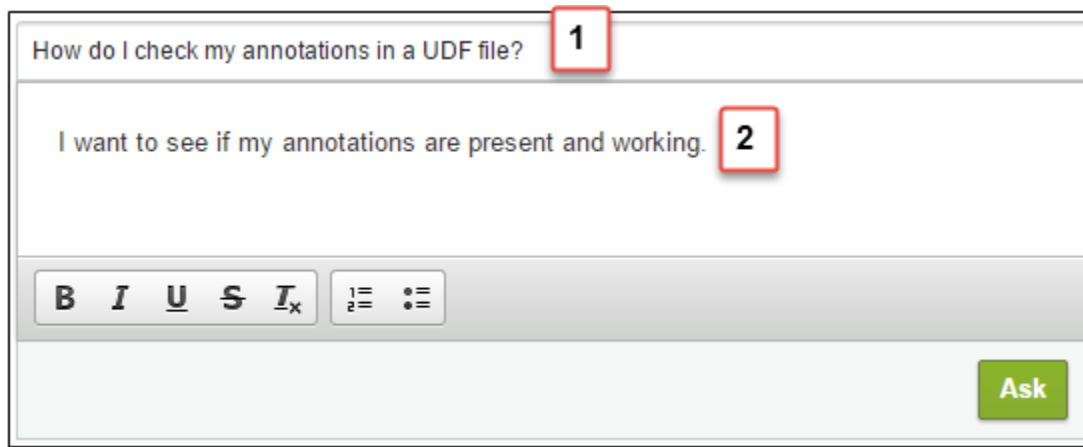
●●● William Bus and Vanessa Sun are typing...

Write a comment...

Verwenden von Tastaturanschlügen zum Posten

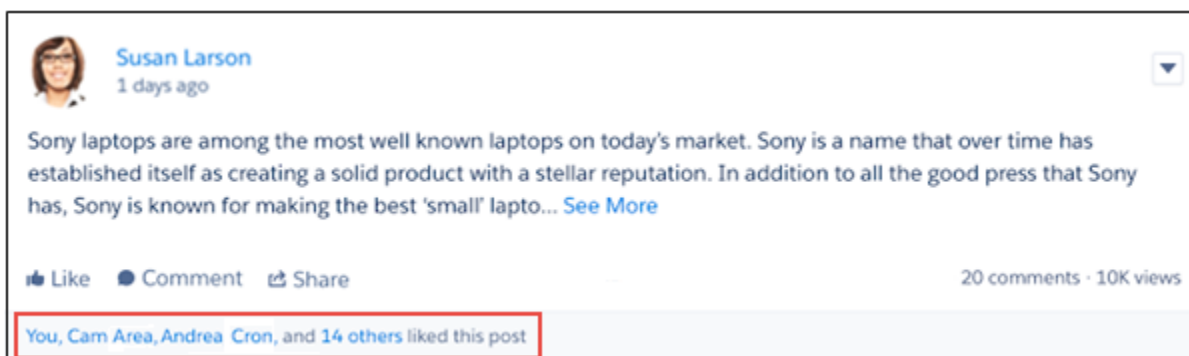
Hauptbenutzer können Posts und Kommentare mithilfe von Tastenkombinationen abschließen. Geben Sie unter Windows den Inhalt ein und drücken Sie Strg+Eingabetaste. Drücken Sie unter Mac OS Ctrl-Taste+Eingabetaste oder Befehlstaste+Eingabetaste. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage Kundendienst (Napili) verfügbar.

 **Anmerkung:** In Fragen funktionieren Tastenkombinationen in Fragedetails, jedoch nicht in der Frage selbst. Wenn Sie also nur eine Frage (1) stellen, funktionieren die Tastenkombinationen nicht. Wenn Sie jedoch Details zur Frage (2) hinzufügen, funktionieren sie.



Aktualisiertes Erscheinungsbild von Feeds

Es wird weiterhin daran gearbeitet, dass alle unsere Plattformen dieselben Benutzerfreundlichkeitsstandards aufweisen. In dieser Version wurde die Leiste "'Gefällt mir'-Wertungen" geändert. Nun wird eine Anzahl angezeigt. Zudem werden die Namen von bis zu drei Personen angezeigt, die den Post mit "Gefällt mir" markiert haben. Diese Änderungen sind in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage Kundendienst (Napili) verfügbar.



Gruppen: Erstellen von benutzerdefinierten Gruppen, Filtern von Fragen, Einladen von externen Benutzern

Erstellen Sie in Lightning Experience an Ihre Anforderungen angepasste Gruppen, filtern Sie Fragen in Gruppen-Feeds in Communities und Lightning Experience und laden Sie in Lightning Experience Benutzer zu Gruppen ein.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Anpassbare Chatter-Gruppen sind jetzt allgemein verfügbar](#)

Wir freuen uns, die wichtigste Verbesserung an Chatter-Gruppen der letzten Jahre bekannt geben zu können: benutzerdefinierte Gruppen. Gruppen werden zu schnellen und einfachen Containern für das Beschleunigen jedes Geschäftsprozesses, der für Ihre Organisation wichtig ist. Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

[Filtern von Fragen in Gruppen auf vielfache Art](#)

Sie haben noch mehr Möglichkeiten, Fragen in Ihren Communities und Lightning Experience-Gruppenfeeds anzusehen. Zuvor konnten Sie Fragen nur sortieren. Nun können Sie sie auch filtern. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage Kundendienst (Napili) verfügbar.

[Verwenden von Kacheln für die Listenansicht "Gruppen"](#)

Verwenden Sie Kacheln für die Liste "Gruppen" für eine aufgeräumte Ansicht aller Ihrer Gruppen. Sie können einfach zwischen der Kachelansicht und der normalen Rasteransicht wechseln. Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.

[Einladen von externen Benutzern zu Chatter-Gruppen in Lightning Experience](#)

Chatter in Lightning Experience wird noch leistungsfähiger. Dazu zählt auch die Möglichkeit, externe Benutzer zu Ihren Gruppen einzuladen. Fügen Sie externe Benutzer mit ihren E-Mail-Adressen einfach zu Gruppen hinzu.

Anpassbare Chatter-Gruppen sind jetzt allgemein verfügbar

Wir freuen uns, die wichtigste Verbesserung an Chatter-Gruppen der letzten Jahre bekannt geben zu können: benutzerdefinierte Gruppen. Gruppen werden zu schnellen und einfachen Containern für das Beschleunigen jedes Geschäftsprozesses, der für Ihre Organisation wichtig ist. Diese Funktion ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Was bedeutet das? Zuvor konnten Sie im Lightning-Anwendungsgenerator die Komponenten ändern, die in Ihren Gruppen angezeigt wurden, die Gruppen hatten jedoch stets das gleiche Aussehen. Jetzt kann jede Gruppe über ein eigenes Layout verfügen. Das bedeutet, dass Aktionen, Publisher und Themenlisten perfekt auf einen bestimmten Kundenvorgang abgestimmt werden können.

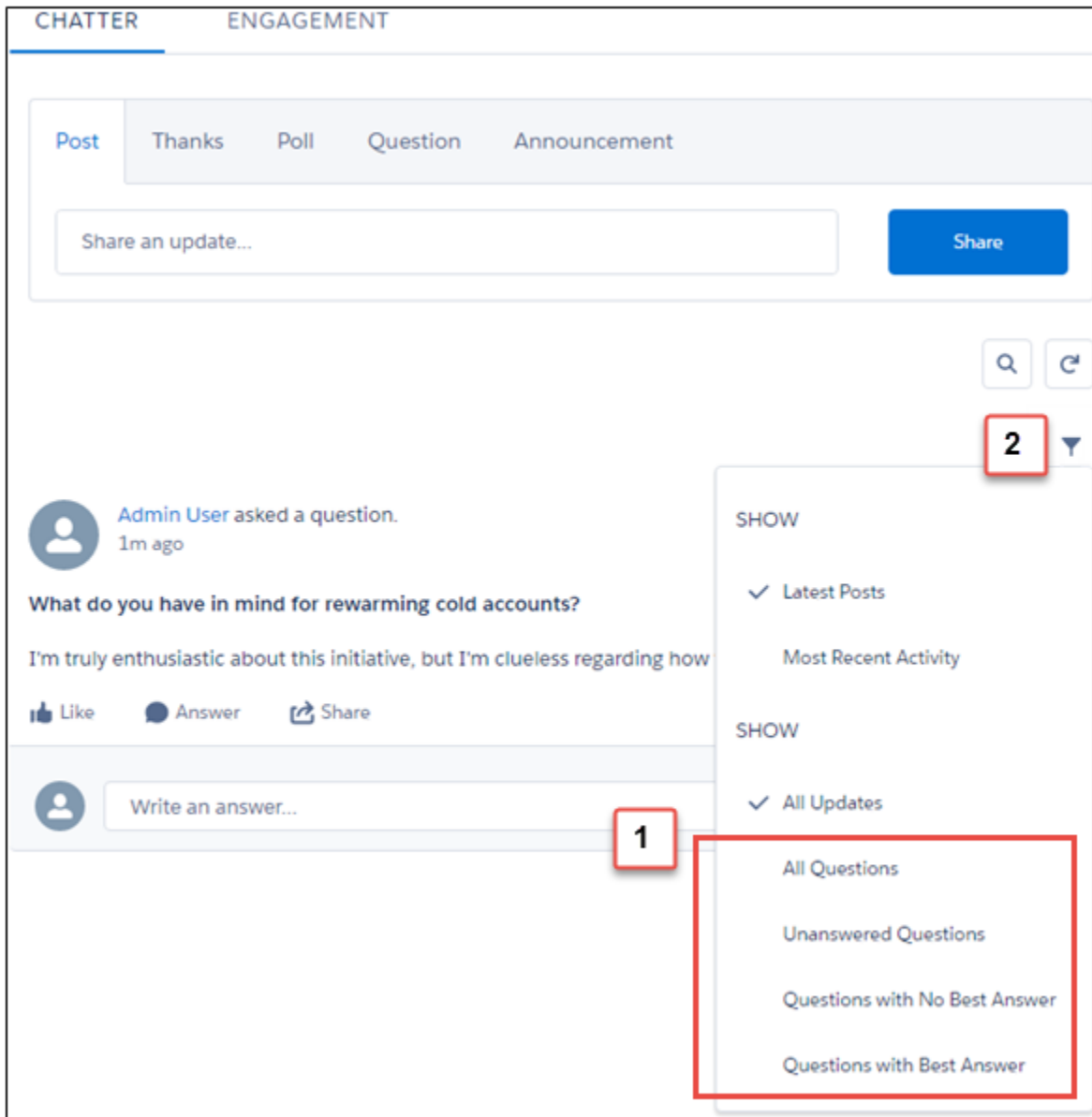


Beispiel: Eine für schließende Opportunities vorgesehene Gruppe könnte über ein Diagramm mit Anzeige der wichtigsten Indikatoren für den Erfolg in der oberen rechten Spalte, andere Komponenten mit wichtigem Vertriebsbegleitmaterial, verknüpfte Datensätze wie Opportunities, Schulungsvideos mit Vertriebsmethoden und vieles mehr verfügen.

Filtern von Fragen in Gruppen auf vielfache Art

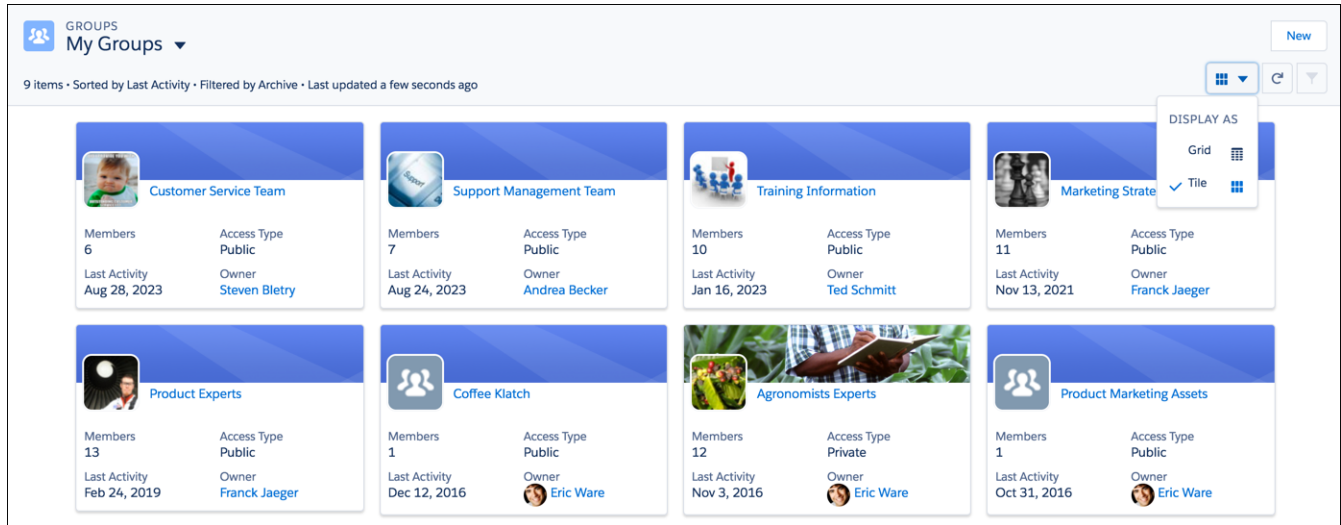
Sie haben noch mehr Möglichkeiten, Fragen in Ihren Communities und Lightning Experience-Gruppenfeeds anzusehen. Zuvor konnten Sie Fragen nur sortieren. Nun können Sie sie auch filtern. Diese Funktion ist in Lightning Experience und in Communities basierend auf der Vorlage Kundendienst (Napili) verfügbar.

Suchen Sie nach "Alle Fragen", "Unbeantwortete Fragen", "Fragen ohne beste Antwort" und "Fragen mit bester Antwort" (1) im Menü "Sortieren nach" (2).



Verwenden von Kacheln für die Listenansicht "Gruppen"

Verwenden Sie Kacheln für die Liste "Gruppen" für eine aufgeräumte Ansicht aller Ihrer Gruppen. Sie können einfach zwischen der Kachelansicht und der normalen Rasteransicht wechseln. Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar.



Einladen von externen Benutzern zu Chatter-Gruppen in Lightning Experience

Chatter in Lightning Experience wird noch leistungsfähiger. Dazu zählt auch die Möglichkeit, externe Benutzer zu Ihren Gruppen einzuladen. Fügen Sie externe Benutzer mit ihren E-Mail-Adressen einfach zu Gruppen hinzu.

Die [Chatter-REST-API](#) und [Chatter in Apex](#) unterstützen das Einladen von externen Benutzern zu Gruppen.

Dateien: Ordner in Bibliotheken (Beta), Anhängen von Salesforce-Dateien an Datensätze und Umbenennen von Dateien in der Themenliste

Die Dateierfahrung wurde erweitert, um Ihnen mehr Funktionen mit weniger Reibungsverlusten bereitzustellen. Aktualisieren Sie Ihre Bibliotheken durch das Organisieren Ihrer Bibliotheksdateien in Ordnern (Beta). Verwenden Sie Apex zum Anpassen von Dateidownloads für die Sicherheit und Verfolgung. Arbeiten Sie in Lightning Experience schneller und besser, indem Sie Dateien direkt in der Themenliste "Dateien" anhängen und umbenennen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Organisieren von Bibliotheksdateien in Ordnern \(Beta\)](#)

Ihr Wunsch nach Ordnern war uns Befehl. In Lightning Experience können Sie Ordner erstellen, umbenennen und löschen, um die Dateien in Ihren Bibliotheken zu organisieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Hinzufügen von Salesforce Files über eine Themenliste in Lightning Experience zu einem Datensatz](#)

Erhöhen Sie die Produktivität, indem Sie direkt über die Dateikarte Salesforce Files an einen Datensatz anhängen. Kein Chatter? Kein Problem! Sie können auch Files Connect-Dateien und Bibliotheksdateien anhängen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Umbenennen von Dateien in Lightning Experience](#)

Sie sind mit den Dateinamen nicht zufrieden? Nun können Sie in Lightning Experience eine Datei einfach umbenennen.

AUSGABEN

Files und Files Connect für cloudbasierte externe Datenquellen sind verfügbar in: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition

Files Connect für lokale externe Datenquellen ist in den gleichen Editionen gegen Aufpreis verfügbar.

Konvertieren von Links zu externen Dateien in Files Connect-Dateireferenzen

Posten Sie den Hyperlink einer externen Files Connect-Datei für Google Drive in Chatter und er wird automatisch eine Files Connect-Dateireferenz. Das Symbol und der Dateititel werden unter dem Text Ihres Posts angezeigt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

Salesforce Files Sync unterstützt nun macOS Sierra

Bei der Verwendung von Files Sync auf Ihrem Mac können Sie Ihr Betriebssystem auf macOS Sierra (OS X 10.12) aktualisieren.

Festlegen von Kriterien für das Senden von Dateien als Links

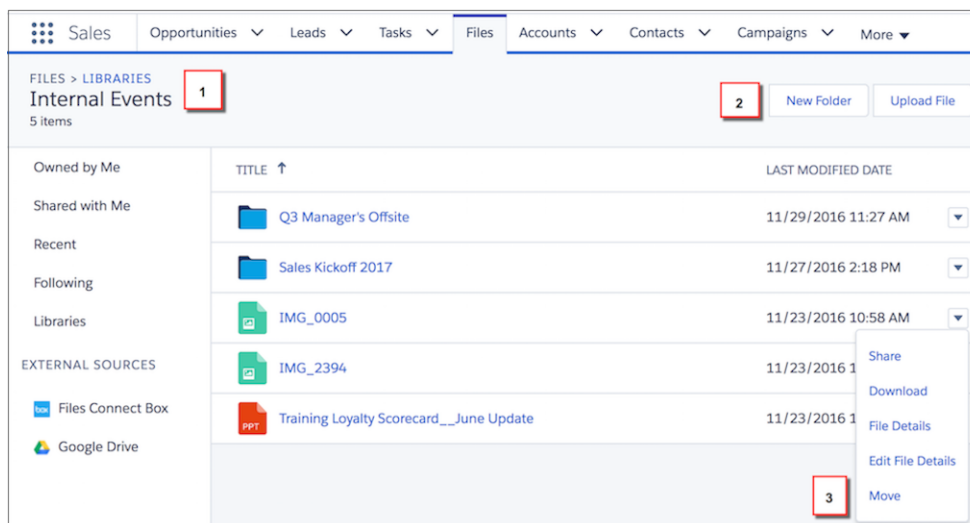
Wenn Benutzer Dateien an E-Mails anhängen, können die Dateien als Anhänge oder als Inhaltzustellungslinks gesendet werden. Zuvor wurden Dateien nur dann als Inhaltzustellungslinks gesendet, wenn die Gesamtgröße sämtlicher angehängter Dateien 3 MB überschritt. Nun stehen Ihnen mehrere Optionen zur Auswahl.

Organisieren von Bibliotheksdateien in Ordnern (Beta)

Ihr Wunsch nach Ordnern war uns Befehl. In Lightning Experience können Sie Ordner erstellen, umbenennen und löschen, um die Dateien in Ihren Bibliotheken zu organisieren. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Bibliotheksordner, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen.

Bibliotheks-Manager können zum Organisieren von Inhalt Ordner erstellen, damit Benutzer schnell das Gewünschte finden können. Ordner sind für alle Benutzer sichtbar, die über Zugriff auf die Bibliothek verfügen.



Der Bibliothekstitel befindet sich auf der oberen linken Seite mit einem Dateipfad (1). Mit der Schaltfläche "Neuer Ordner" wird der Bibliothek oder in einem Ordner (2) ein Ordner hinzugefügt. Sie können mehrere Unterordnerebenen erstellen. Verschieben Sie mithilfe der Verschiebeaktion auf Zeilenebene Dateien in Ordnern in einer Bibliothek (3).

Die Funktion "Ordner" wird in der Dateiauswahl unterstützt. Wenn Sie einem Datensatz oder einem Chatter-Post eine Datei hinzufügen, zeigt die Dateiauswahl demnach dieselben Ordner auf der Startseite "Dateien" an. Beim Anzeigen Ihrer Bibliotheken in Salesforce Classic oder über ein Mobilgerät können Sie die von Ihnen in Lightning Experience erstellte Ordnerstruktur anzeigen. Es ist nicht möglich, Ordner zu erstellen oder Dateien in Ordner in Salesforce Classic zu verschieben. Sie können jedoch Bibliotheken Dateien hinzufügen.

Bei "Ordner" handelt es sich um eine Beta-Funktion. Im Folgenden finden Sie einige interessante Punkte.

- Erstellen Sie Ordner in Lightning Experience, um bereits in Bibliotheken vorhandene Dateien zu organisieren.
- Die Schaltfläche "Datei hochladen" steht zur Verfügung, wenn Sie sich in einer Bibliothek befinden. Hier hochgeladene Dateien werden jedoch über den Filter "Mein Eigentum" und nicht in der Bibliothek angezeigt.

- Wechseln Sie zu Salesforce Classic, um einer Bibliothek eine Datei hinzuzufügen. Wählen Sie in der Bibliothek **Beitragen** aus und fügen Sie die Datei hinzu. Wählen Sie alternativ über die Aktionen auf Zeilenebene der Datei oder über die Dateidetailseite **Freigegeben für Bibliothek** aus.

Aktion	Lightning Experience	Salesforce Classic
Erstellen, Umbenennen und Löschen von Bibliotheksordnern	Ja	Nein
Verschieben von Dateien in einer Bibliothek in Ordner	Ja	Nein
Anzeigen von Ordnern	Ja	Ja
Anzeigen von Bibliotheken	Ja	Ja
Hinzufügen von Dateien zu einer Bibliothek	Nein	Ja
Erstellen, Bearbeiten oder Löschen von Bibliotheken	Nein	Ja
Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft	Nein	Ja

Aktivieren von Ordnern

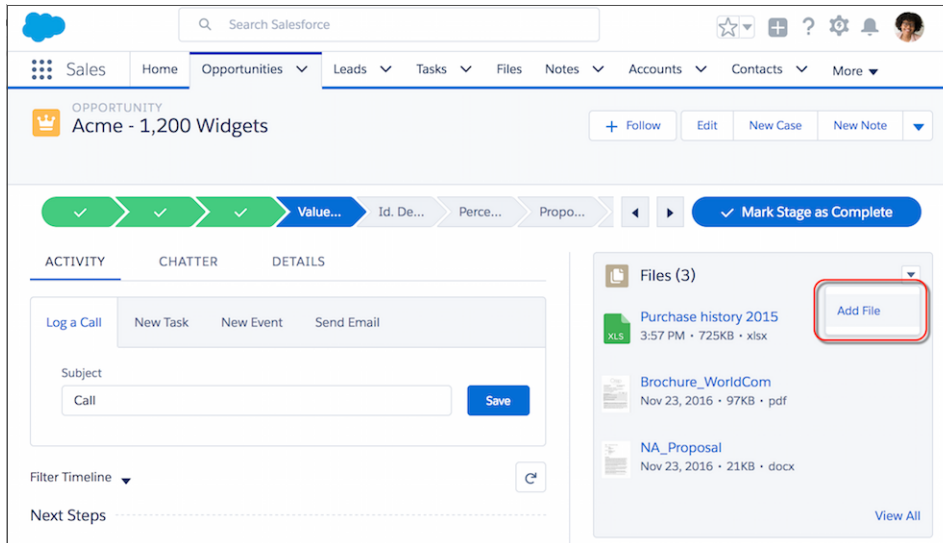
Die Organisationsmöglichkeiten scheinen unabsehbar. Was müssen Sie für den Anfang wissen?

- In Organisationen mit aktiviertem Lightning Experience sind Ordner standardmäßig in jeder neuen Bibliothek aktiviert, die Sie erstellen. Ordner sind in vorhandenen Bibliotheken standardmäßig nicht aktiviert. Klicken Sie zum Aktivieren von Ordnern auf die Schaltfläche "Ordner hinzufügen". Je nach Bibliotheksgröße dauert das Aktivieren von Ordnern möglicherweise eine Weile.
- In Organisationen ohne aktiviertes Lightning Experience sind Ordner nicht standardmäßig in neuen Bibliotheken aktiviert.
- Ordner können nicht in Bibliotheken aktiviert werden, die über mehr als 5.000 Dateien verfügen.

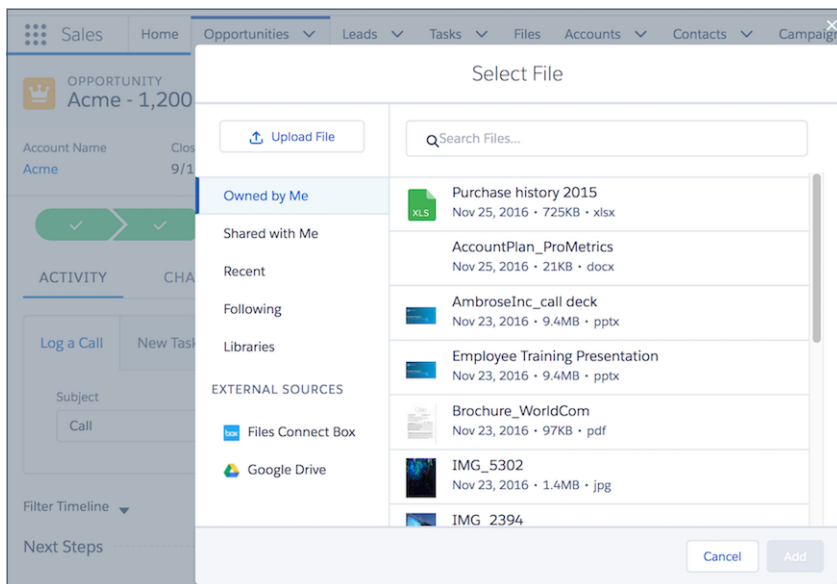
Hinzufügen von Salesforce Files über eine Themenliste in Lightning Experience zu einem Datensatz

Erhöhen Sie die Produktivität, indem Sie direkt über die Dateikarte Salesforce Files an einen Datensatz anhängen. Kein Chatter? Kein Problem! Sie können auch Files Connect-Dateien und Bibliotheksdateien anhängen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Zuvor mussten Sie zum Anhängen einer Datei aus Salesforce an Ihren Datensatz diese im Chatter-Feed des Datensatzes posten. In Lightning Experience und in Communities können Salesforce-Dateien nun so einfach an einen Datensatz angehängt werden wie eine lokale Datei.



Fügen Sie einem Account einen Accountplan hinzu, arbeiten Sie über die Opportunity direkt an einem Pitch-Deck zusammen oder sorgen Sie dafür, dass Gewährleistungsinformationen mit einem Kundenvorgang verbunden bleiben. Es war noch nie einfacher, Dokumente genau an der gewünschten Stelle, also dem Datensatz, freizugeben und zu verfolgen.



Umbenennen von Dateien in Lightning Experience

Sie sind mit den Dateinamen nicht zufrieden? Nun können Sie in Lightning Experience eine Datei einfach umbenennen.

OPPORTUNITIES > ACME - 1,200 WIDGETS

Files Add File

3 items • Sorted by Last Modified • Last updated a few seconds ago ↺

	TITLE	OWNER	LAST MODIFIED ↓	SIZE	
1	 Purchase history 2015	Lauren Miller	11/25/2016 3:57 PM	725KB	⌵
2	 Brochure_WorldCom	Lauren Miller	11/23/2016 11:28 AM	97KB	
3	 NA_Proposal	Lauren Miller	11/23/2016 11:03 AM	21KB	

Share
Download
File Details
Edit File Details

Konvertieren von Links zu externen Dateien in Files Connect-Dateireferenzen

Posten Sie den Hyperlink einer externen Files Connect-Datei für Google Drive in Chatter und er wird automatisch eine Files Connect-Dateireferenz. Das Symbol und der Dateititel werden unter dem Text Ihres Posts angezeigt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser.

Eine Dateireferenz wird für den ersten Link in jedem Post erstellt. Wählen Sie das Dateisymbol aus, um die Dateivorschau direkt in Ihrem Feed zu öffnen. Für Links in Kommentaren werden keine Dateireferenzen erstellt. Nach dem Erstellen der Dateireferenz findet sie sich im Filter "Mein Eigentum" als eine Dateireferenz. Wenn Sie einen Link einfügen, für den Sie bereits eine Dateireferenz erstellt haben, wird die vorhandene Dateireferenz verwendet. Die Dateireferenz wird erstellt, wenn Sie den Link in Ihren Chatter-Post einfügen.

Post Poll Question

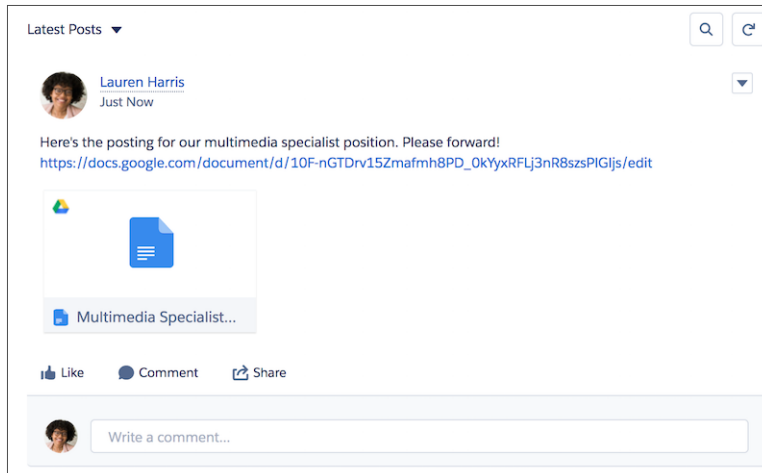
To My Followers

Here's the posting for our multimedia specialist position. Please forward!
https://docs.google.com/document/d/10F-nGTDv15Zmafmb8PD_0kYyxRFLj3nR8szsPIGls/edit

 Multimedia Specialist Job Req

  Share

Sie können eine Dateivorschau direkt über das Dateisymbol im Chatter-Post öffnen.



Die Link-Konvertierung ist standardmäßig aktiviert. Suchen Sie unter "Setup" nach "Files Connect" und deaktivieren Sie **Link-Konvertierung aktivieren**, um sie zu deaktivieren.

Die [Chatter-REST-API](#) unterstützt die Link-Konvertierung.

Salesforce Files Sync unterstützt nun macOS Sierra

Bei der Verwendung von Files Sync auf Ihrem Mac können Sie Ihr Betriebssystem auf macOS Sierra (OS X 10.12) aktualisieren.

Festlegen von Kriterien für das Senden von Dateien als Links

Wenn Benutzer Dateien an E-Mails anhängen, können die Dateien als Anhänge oder als Inhaltzustellungslinks gesendet werden. Zuvor wurden Dateien nur dann als Inhaltzustellungslinks gesendet, wenn die Gesamtgröße sämtlicher angehängter Dateien 3 MB überschritt. Nun stehen Ihnen mehrere Optionen zur Auswahl.

Sie können die Standardeinstellung für das ausschließliche Link-basierte Senden von Dateien per E-Mail beibehalten, wenn die Gesamtgröße 3 MB überschreitet, oder eine der zwei neuen Optionen auswählen.

- Dateien immer als Links senden
- Dateien nur als Links senden, wenn die Gesamtgröße sämtlicher angehängter Dateien das von den meisten E-Mail-Servern unterstützte Maximum überschreitet

Die neuen Einstellungen bieten mehr Flexibilität und Kontrolle dahingehend, wie Dateien gesendet werden und was der Empfänger wahrnimmt. Weitere Informationen finden Sie unter [E-Mail-Dateien als Anhänge oder Links: Sie entscheiden](#).

Mobil: Unterwegs mehr erledigen

Mobile Salesforce-Anwendungen helfen Ihren hochbeschäftigten Benutzern, überall produktiv zu sein. Salesforce1 bietet Verbesserungen für Aufgaben, erweiterte Diagramme, Genehmigungen und viele andere Vertriebsfunktionen, sodass Vertriebsmitarbeiter noch mehr über das Telefon erledigen können. Das Design von Salesforce Authenticator wurde aktualisiert, damit Benachrichtigungen gleich auf den ersten Blick gut lesbar sind. Außerdem wird die neue mobile Anwendung Field Service Lightning iOS eingeführt, ein umfassendes Tool, das Außendiensttechnikern alle benötigten Funktionen an die Hand gibt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Salesforce1: Bessere Aufgabenverwaltung und mehr Vertriebsdaten](#)

Die mobile Anwendung Salesforce1 unterstützt Ihr Vertriebsteam. Jeder Mitarbeiter verfügt über noch umfassendere Möglichkeiten zur Verwaltung seiner Aufgabenlisten, einschließlich Folgeaufgaben und wiederkehrender Aufgaben. Außerdem wurden Ereignisse und Aufgaben zu globalen Suchergebnissen hinzugefügt. Weitere Unterstützung erhalten Vertriebsmitarbeiter unterwegs dank erweiterter Optionen zur Verwaltung von Angeboten, Aufträgen und Personenaccounts sowie noch mehr Ansichten für die Daten der Organisation mit erweiterten Diagrammverbesserungen. Das gesamte Team profitiert von schnelleren Genehmigungsprozessen, die jetzt möglich sind, da Benutzer den nächsten Genehmiger sofort nach dem Absenden oder Genehmigen einer Anforderung auswählen können.

[Salesforce Authenticator: Neue iOS 10-Benachrichtigungen, schlankeres Design](#)

Wir wissen, wie schwierig es sein kann, Informationen auf kleinen Bildschirmen zu entziffern. Deshalb haben wir das Design der mobilen Anwendung Salesforce Authenticator verbessert. Benachrichtigungen auf dem Sperrbildschirm mobiler Geräte sind leichter überschaubar und lesbar. Außerdem bieten verbesserte Dialogfelder mehr Optionen zur Verwaltung von Accountdetails.

[Field Service Lightning iOS: Techniker haben allen Grund zur Freude. Diese umfassende mobile Lösung wurde speziell für sie entwickelt \(allgemein verfügbar\)](#)

Mit der mobilen Anwendung Field Service Lightning iOS erreichen Ihre Außendienstvorgänge das nächsthöhere Niveau. Techniker können die reichhaltigen Daten, die Planungs- und Automatisierungstools und die Anpassbarkeit Ihrer Salesforce-Organisation nutzen, um ihre Aufgaben überall schnell zu erledigen. Offline-Vorgänge stehen in der Anwendung an erster Stelle – das heißt, dass Techniker ihre Aufgaben immer durchführen können, sogar ohne Internetzugang. Höhere Produktivität der Techniker bedeutet mehr Zufriedenheit aufseiten der Kunden.

[Einstellung der mobilen Salesforce Classic-Anwendung im Dezember 2017](#)

Um die Erfahrung für mobile Benutzer und Entwickler und die der Bereitstellung insgesamt zu verbessern, konzentriert sich Salesforce bei der Entwicklung von mobilen Anwendungen auf Salesforce1. Daher wird die mobile Salesforce Classic-Anwendung am 1. Dezember 2017 eingestellt. Außerdem sind iOS 10 und Android 7.0 die letzten mobilen Betriebssystemversionen, mit denen die Kompatibilität der mobilen Salesforce Classic-Anwendung getestet wird. Es wird empfohlen, eine alternative Lösung für mobile Benutzer einzuführen, beispielsweise durch Bereitstellung von herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen oder benutzerdefinierten mobilen Anwendungen, die Ihren aktuellen und zukünftigen Anforderungen entsprechen.

SIEHE AUCH:

[Wave: Wave Mobile unterwegs nutzen](#)

[Snap-ins für mobile Anwendungen](#)

Salesforce1: Bessere Aufgabenverwaltung und mehr Vertriebsdaten

Die mobile Anwendung Salesforce1 unterstützt Ihr Vertriebsteam. Jeder Mitarbeiter verfügt über noch umfassendere Möglichkeiten zur Verwaltung seiner Aufgabenlisten, einschließlich Folgeaufgaben und wiederkehrender Aufgaben. Außerdem wurden Ereignisse und Aufgaben zu globalen Suchergebnissen hinzugefügt. Weitere Unterstützung erhalten Vertriebsmitarbeiter unterwegs dank erweiterter Optionen zur Verwaltung von Angeboten, Aufträgen und Personenaccounts sowie noch mehr Ansichten für die Daten der Organisation mit erweiterten Diagrammverbesserungen. Das gesamte Team profitiert von schnelleren Genehmigungsprozessen, die jetzt möglich sind, da Benutzer den nächsten Genehmiger sofort nach dem Absenden oder Genehmigen einer Anforderung auswählen können.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen außer Database.com

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Zugreifen auf die mobile Anwendung Salesforce1](#)

Ihre Benutzer haben mehrere Optionen für den Zugriff auf Salesforce1 auf Mobilgeräten, die die Mindestanforderungen der Plattform erfüllen.

[Neue Funktionen in dieser Salesforce1-Version](#)

Die jüngsten neuen und verbesserten Salesforce1-Funktionen machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

[Funktionen der Version Spring '17, die in Salesforce1 anders oder nicht verfügbar sind](#)

Die mobile Anwendung Salesforce1 enthält nicht den gesamten Funktionsumfang der vollständigen Salesforce-Site, unabhängig davon, ob Ihre Organisation Lightning Experience oder Salesforce Classic verwendet. Hier können Sie sich über die Verbesserungen von Salesforce in der Version Spring '17 informieren, die in Salesforce1 entweder nicht verfügbar sind oder gegenüber der vollständigen Site Funktionslücken oder abweichende Funktionsweisen in der mobilen Anwendung aufweisen.

Zugreifen auf die mobile Anwendung Salesforce1

Ihre Benutzer haben mehrere Optionen für den Zugriff auf Salesforce1 auf Mobilgeräten, die die Mindestanforderungen der Plattform erfüllen.

- Installieren Sie die herunterladbare Salesforce1-Anwendung auf Android™- und Apple®-Mobilgeräten. Benutzer können die Anwendung entweder von Google Play™ oder aus dem App Store herunterladen.
- Rufen Sie die Salesforce1-Anwendung für mobile Browser über einen unterstützten mobilen Browser auf Apple- oder ausgewählten Windows-Mobiltelefonen auf. Bei dieser Option muss nichts installiert werden.

Neue Funktionen in dieser Salesforce1-Version

Die jüngsten neuen und verbesserten Salesforce1-Funktionen machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Die mobile Salesforce1-Anwendung ist für alle Editionen außer Database.com ohne zusätzliche Lizenz verfügbar. Die Salesforce-Edition und die Lizenzen Ihrer Organisation sowie das zugewiesene Profil und die zugewiesenen Berechtigungssätze des Benutzers bestimmen, welche Salesforce-Daten und -Funktionen für den jeweiligen Salesforce1-Benutzer verfügbar sind.

Verbesserungen und Änderungen von Salesforce1	Herunterladbare Anwendung für Android	Herunterladbare Anwendung für iOS	Anwendung für mobile Browser	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Unterstützung für Geräte und Browser				
Erinnerung, dass für Salesforce1 ab der Version Spring '17 iOS 10 erforderlich wird		✓ (ab Version 12.0)		
Datenzugriff und Ansichten				
Lückenloses Arbeiten über alle Organisationen hinweg in Salesforce1 mithilfe von externen Objekten mit Schreibzugriff	✓	✓	✓	✓
Suche				
Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte	✓	✓	✓	
Suchen nach Kontakten mit Accountnamen	✓	✓	✓	

Verbesserungen und Änderungen von Salesforce1	Herunterladbare Anwendung für Android	Herunterladbare Anwendung für iOS	Anwendung für mobile Browser	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Bereitstellen von mehr relevanten Ergebnissen mit abhängigen Nachschlagefiltern	✓	✓	✓	✓
Vertriebsfunktionen				
Verkauf direkt an Kunden mit Personenaccounts in der Professional Edition	✓	✓	✓	✓
Direktes Aufrufen von Personenaccounts über Kontaktlistenansichten	✓	✓	✓	
Weitere eindrucksvolle Möglichkeiten mit Kontakten zu mehreren Accounts	✓	✓	✓	✓
Anzeigen von Leadbewertungen	✓	✓	✓	✓
Anzeigen konvertierter Leads für Benutzer aus Marketing und Vertrieb ermöglichen	✓	✓	✓	✓
Verwalten von Kampagnenmitgliedsstatus	✓	✓	✓	✓
Mehr Möglichkeiten mit Aufträgen	✓	✓	✓	
Besserer Zugriff auf Angebote	✓	✓	✓	
"Vertriebspfad" umbenannt in "Pfad"	✓	✓	✓	
"Pfad" beachtet erforderliche Felder des Seitenlayouts	✓	✓	✓	✓
Verwalten doppelter Personenaccounts	✓	✓	✓	✓
Produktivitätsfunktionen				
Erstellen von Folgeaufgaben	✓	✓	✓	✓
Verwenden von wiederkehrenden Aufgaben	✓	✓	✓	✓
Suchen nach Aufgaben und Ereignissen	✓	✓	✓	
Rich-Text-Editor für Notizen verwendet Quill	✓	✓	✓	
Berichte und Dashboards				
Erweiterte Diagramme ersetzen veraltete Diagramme in Salesforce1 (phasenweise Einstellung)	✓	✓	✓	✓
Anzeigen von bis zu 200 Gruppierungen in erweiterten Diagrammen	✓	✓	✓	
Anzeigen von Balken- und Linienkombinationsdiagrammen	✓	✓	✓	
Dateien				
Konvertieren von Links zu externen Dateien in Files Connect-Dateireferenzen			✓	

Verbesserungen und Änderungen von Salesforce1	Herunterladbare Anwendung für Android	Herunterladbare Anwendung für iOS	Anwendung für mobile Browser	Einrichtung auf der vollständigen Seite
Chatter				
Anzeigen von Posts, die aus Lightning Experience heraus freigegeben wurden	✓	✓		
Aus Profilen heraus Anrufe tätigen oder E-Mails senden	✓	✓ (In einer früheren Version)	✓	
Geschäftslogik und Prozessautomatisierung				
Auswählen des nächsten Genehmigers	✓	✓	✓	
Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten (Beta)	✓	✓	✓	✓
Anzeigen von Flow-Bildschirmen in zwei Spalten (allgemein verfügbar)	✓	✓	✓	✓
Setup				
Erweitertes Anpassen von Lightning-Seiten mit neuen Vorlagen	✓	✓	✓	✓
Sonstige Verbesserungen				
Deaktivierung von Rich-Text-Editoren bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung	✓	✓	✓	✓

Erinnerung, dass für Salesforce1 ab der Version Spring '17 iOS 10 erforderlich wird

In Spring '17 benötigen iOS-Geräte mindestens das mobile Betriebssystem iOS 10. Für einen reibungslosen Übergang wird empfohlen, dass Ihre iPhone- und iPad-Benutzer auf iOS 10 aktualisieren, bevor Spring '17 für Ihre Organisation eingeführt wird. Die Aktualisierung ist besonders für Benutzer der herunterladbaren Anwendung Salesforce1 für iOS wichtig, da die Spring '17-Anwendungsversion, Version 12.0, im App Store nicht für Geräte mit älteren Betriebssystemversionen angezeigt wird.

Ihre Benutzer können bequem die neueste iOS-Version kostenlos auf ihren iPhone- und iPad-Geräten installieren. Hilfe zur Aktualisierung von iOS finden Sie auf der Apple Support-Website unter [iOS-Software auf dem iPhone, iPad und iPod touch aktualisieren](#).

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Anforderungen für die mobile Anwendung Salesforce1](#) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Direktes Aufrufen von Personenaccounts über Kontaktlistenansichten in Salesforce1

Wenn Salesforce1-Benutzer Personenaccounts über Kontaktlistenansichten anzeigen, sehen Sie die Details auf einem Accountseitenlayout. Zuvor wurden Personenaccount-Details auf einem Kontaktseitenlayout dargestellt, das möglicherweise nicht alle Felder, Themenlisten und Aktionen enthielt, die Benutzer erwarteten. Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

AUSGABEN

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

Anzeigen von Leadbewertungen in Salesforce1

Wenn Ihre Organisation "Lead-Statistiken" von Einstein aktiviert, können Vertriebsmitarbeiter in Salesforce1 nachvollziehen, bei welchen Leads die Wahrscheinlichkeit der Konvertierung am höchsten ist. Leadbewertungen sind in jeder Leadlistenansicht verfügbar, die das Feld "Ergebnis" enthält. Dies ist eine neue Funktion in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Sorgen Sie dafür, dass Ihre mobilen Mitarbeiter in Bezug auf Leadbewertungen auf dem neuesten Stand bleiben, indem Sie den öffentlichen Listenansichten für Leads in Ihrer Organisation das Feld "Ergebnis" hinzufügen. Bitten Sie Ihre Benutzer, dieses Feld ihren eigenen Listenansichten hinzuzufügen, sodass sie ihre Leads überall nach Priorität sortieren können.

Lead-Statistiken auf Lead-Detailseiten sind nur in Lightning Experience verfügbar.

AUSGABEN

Sales Cloud Einstein ist gegen Aufpreis verfügbar in: **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition

Mehr Möglichkeiten mit Aufträgen in Salesforce1

Das Verwalten von Aufträgen in Salesforce1 wurde verbessert. Ihre mobilen Mitarbeiter können Aufträge erstellen, aktivieren und deaktivieren, Auftragsinhaber ändern und Aufträge duplizieren. Mobile Mitarbeiter können außerdem Auftragsprodukte über die Themenliste "Auftragsprodukte" verwalten. Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.



Anmerkung: Die Schaltfläche **Neu** ist nicht auf der Startseite "Aufträge" in den herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen verfügbar. Benutzer von herunterladbaren Anwendungen können jedoch neue Aufträge aus Listenansichten für Aufträge erstellen.

AUSGABEN

Aufträge sind verfügbar in: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition

Besserer Zugriff auf Angebote in Salesforce1

Das Element "Angebote" ist jetzt im Salesforce1-Navigationsmenü verfügbar. Auf der Startseite für "Angebote" können mobile Vertriebsmitarbeiter ihre gesamten Angebote einfach anzeigen. Mit der globalen Suche können sie spezifische Angebote schnell finden. Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Das Element "Angebote" kann über den Abschnitt "Zuletzt verwendet" im Salesforce1-Navigationsmenü aufgerufen werden. Möglicherweise müssen Sie den Abschnitt "Zuletzt verwendet" durch Tippen auf **Mehr** erweitern. Angebote sind im Navigationsmenü als Bestandteil der intelligenten Suchelemente automatisch enthalten. Informationen darüber, wie das Navigationsmenü ausgefüllt wird, finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter [Navigationsmenü für die mobile Anwendung Salesforce1](#).

AUSGABEN

Angebote sind verfügbar in: **Performance** und **Developer** Edition

In Sales Cloud, auch verfügbar in: **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition

Erstellen von Folgeaufgaben in Salesforce1

Vollständige und aktualisierte Aufgabenlisten sind ein wichtiges Produktivitätstool für Ihre Vertriebsmitarbeiter unterwegs. Wenn Vertriebsmitarbeiter jetzt eine Folgeaufgabe für abgeschlossene Aufgaben erstellen möchten oder eine neue Aufgabe benötigen, die mit einer aktuellen verbunden ist, können sie Folgeaufgaben in Salesforce1 erstellen, statt zu warten, bis sie wieder im Büro sind. Dies ist eine neue Funktion in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Folgeaufgaben verwenden Informationen aus den Feldern "Betreff", "Zugewiesen zu", "Name" und "Bezug zu" der ursprünglichen Aufgabe. Das Fälligkeitsdatum ist leer, sollte jedoch standardmäßig mit dem Tagesdatum vorausgefüllt werden, sobald der Benutzer in das Feld tippt.

Salesforce1-Benutzer haben zwei Möglichkeiten zum Erstellen von Folgeaufgaben.

- In einer Aufgabenliste: Wischen Sie auf einer Aufgabe nach links, tippen Sie auf das Symbol für das Aktionsmenü und wählen Sie **Folgeaufgabe erstellen**.
- In einer Aufgabe: Tippen Sie auf das Symbol **Folgeaufgabe erstellen** in der Aktionsleiste. Abhängig von der Konfiguration Ihrer Organisation müssen Benutzer eventuell das Aktionsmenü öffnen, um das Symbol zu sehen.

Die Aktion **Folgeaufgabe erstellen** ist automatisch im Satz vordefinierter Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen auf Aufgabenseitenlayouts enthalten. Wenn Sie den Abschnitt "Aktionen" in Salesforce1 und Lightning Experience in einem beliebigen Aufgabenseitenlayout Ihrer Organisation überschrieben haben, fügen Sie die Aktion **Folgeaufgabe erstellen** aus der Palette "Aktionen von Salesforce1 und Lightning" manuell hinzu.

SIEHE AUCH:

[Erstellen von Folgeaufgaben](#)

Verwenden von wiederkehrenden Aufgaben in Salesforce1

Mit wiederkehrenden Aufgaben in Salesforce1 können die Mitglieder Ihres mobilen Vertriebsteams vermeiden, dass wichtige wiederkehrende Aufgaben zwischen allen anderen Aufgaben, die erledigt werden müssen, in Vergessenheit geraten. Dies ist eine neue Funktion in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

In Salesforce1 erstellen Benutzer wiederkehrende Aufgaben über die Schaltfläche **Neue Aufgabe** in Aufgabenlisten. Das Erstellen wiederkehrender Aufgaben mit einer Schaltfläche **Neue Aufgabe** wird nicht unterstützt.

Jede Aufgabe, die als Teil einer wiederkehrenden Serie erstellt wird, wird in der Aufgabenliste des Benutzers angezeigt. Um die gesamte Serie anzuzeigen, zu bearbeiten oder zu löschen, wischen Sie auf einer beliebigen wiederkehrenden Aufgabe nach links und wählen Sie im Aktionsmenü **Serie anzeigen** aus. Wenn Benutzer die Serie anzeigen, können sie Details für alle Aufgaben in der Serie aktualisieren oder die gesamte Serie in der Aktionsleiste löschen.

Einrichten von wiederkehrenden Aufgaben für Salesforce1

Bestätigen Sie diese Einstellungen in "Setup".

- Deaktivieren Sie auf der Seite "Aktivitätseinstellungen" das Kontrollkästchen **Vereinfachtes Formular für neue Aufgabe in Salesforce1 anzeigen**. Das vereinfachte Formular für neue Aufgaben enthält keine Optionen zum Erstellen einer Serie wiederkehrender Aufgaben.
- Auf den Seitenlayouts für Aufgaben Ihrer Organisation müssen für Salesforce1 die gleichen Einstellungen für die Verfügbarkeit wiederkehrender Aufgaben wie für Lightning Experience festgelegt werden.
 - Fügen Sie das Feld **Serie wiederkehrender Aufgaben erstellen** dem Abschnitt für Aufgabendetails in den Aufgabenseitenlayouts Ihrer Organisation hinzu.

- Wenn der Abschnitt "Salesforce1- und Lightning Experience-Aktionen" auf einem Aufgabenseitenlayout überschrieben wurde, stellen Sie sicher, dass die Aktionen **Serie löschen** und **Serie anzeigen** der Palette "Aktionen von Salesforce1 und Lightning" im Abschnitt enthalten sind. Fügen Sie diese Aktionen hinzu, falls sie noch nicht vorhanden sind.

SIEHE AUCH:

[Verwenden von wiederkehrenden Aufgaben in Lightning Experience](#)

Erweiterte Diagramme ersetzen veraltete Diagramme in Salesforce1 (phasenweise Einstellung)

Veraltete Diagramme waren über Jahre ein Teil von Salesforce1, doch nun ist es an der Zeit, dass wir uns von ihnen verabschieden. Erweiterte Diagramme (die mobile Version der Lightning Experience-Diagramme) ersetzen die veralteten Diagramme in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1. Noch nicht bereit für den Umstieg? Über "Setup" können Sie von Salesforce1 zu den veralteten Diagrammen zurückkehren. Es ist jedoch eine gute Idee, sich mit den erweiterten Diagrammen vertraut zu machen, da die Unterstützung für veraltete Diagramme in Summer '17 eingestellt wird. Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

Für Ihre Organisation bedeutet die Einstellung der veralteten Diagramme Folgendes.

- Ab der Version Summer '17 enthält Salesforce1 nur noch erweiterte Diagramme und es gibt keine Möglichkeit mehr, sie zu deaktivieren.
- Organisationen, die mit der Version Summer '16 oder neueren Versionen erstellt wurden, verfügen bereits ausschließlich über erweiterte Diagramme für Salesforce1. Für diese Organisationen wird die Option zum Deaktivieren von erweiterten Diagrammen unter "Setup" nicht angezeigt.
- Die Einstellung der veralteten Diagramme hat keinen Einfluss auf die vollständige Salesforce-Site (Salesforce Classic und Lightning Experience).

Weitere Informationen finden Sie in der Ankündigung [Einstellung von veralteten Diagrammen](#). Weitere Informationen zum Umschalten zwischen erweiterten und veralteten Diagrammen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter [Anzeigen von erweiterten Diagrammen in Salesforce1](#).

 **Anmerkung:** Veraltete Diagramme werden phasenweise eingestellt und die vollständige Einstellung kann auf eine spätere Version verschoben werden. Die jeweils neuesten Informationen können den Versionshinweisen und der Ankündigung zur Einstellung von veralteten Diagrammen entnommen werden.

AUSGABEN

Erweiterte Diagramme sind verfügbar in: **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition

Anzeigen von bis zu 200 Gruppierungen in erweiterten Diagrammen in Salesforce1

In Salesforce1 werden in "Erweiterte Diagramme" doppelt so viele Gruppierungen wie zuvor angezeigt. Benutzer können jetzt bis zu 200 Gruppierungen anzeigen, wenn sie einen Bildlauf durch Diagramme in Berichten und Dashboards durchführen. Zuvor waren maximal 100 Gruppierungen pro Diagramm verfügbar. Diese Änderung ist in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

AUSGABEN

Erweiterte Diagramme sind verfügbar in: **Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition

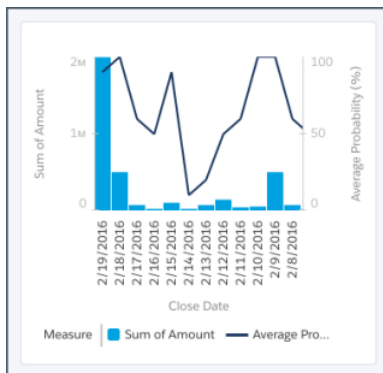


Anzeigen von Balken-und-Linien-Kombinationsdiagrammen in Salesforce1

In den Dashboards von Salesforce1 können jetzt Balkendiagramme angezeigt werden, die Liniendiagramme enthalten. Balkendiagramme, über deren Balken ein Liniendiagramm angezeigt wird, eignen sich hervorragend zur Darstellung von zwei Maßeinheiten in einem einzigen Datenset. Mit diesem Diagrammtyp können Sie die insgesamt geschlossenen Opportunities (als Balken) und die durchschnittliche Wahrscheinlichkeit zum Schließen von Opportunities (als Linie) über einen Zeitraum hinweg verfolgen. Dies ist eine neue Funktion in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

Erweiterte Diagramme sind verfügbar in: **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition



Anzeigen von Posts in Salesforce1, die in Lightning Experience freigegeben wurden

Feeds in Salesforce1 enthalten jetzt Posts, die aus Chatter in Lightning Experience freigegeben wurden. In manchen Feeds von herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen wird jedoch nicht der gesamte Inhalt dieser freigegebenen Posts angezeigt. In diesen Fällen sehen Benutzer, wer einen Post freigegeben hat, müssen jedoch einen zusätzlichen Schritt ausführen, um weitere Details anzuzeigen. Benutzer der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser sehen dagegen den Inhalt der in Lightning Experience freigegebenen Posts direkt in all ihren Feeds. Posts, die in Salesforce Classic oder den herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen freigegeben wurden, werden weiterhin in allen *Varianten* von Salesforce1 direkt in den Feeds angezeigt.

Wenn ein in Lightning Experience freigegebener Post in diesen Feeds in den herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen angezeigt wird, tippen Sie auf den Link **Post anzeigen**, um den Inhalt des Posts anzuzeigen.

- Chatter-Hauptfeed
- Feeds in Profilen (nur für *Salesforce1 für iOS*)

In anderen Feeds der herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen, wie beispielsweise Gruppen-Feeds, Datensatz-Feeds und Profil-Feeds in Salesforce1 für Android, wird der Inhalt von Posts, die in Lightning Experience freigegeben werden, direkt im Feed angezeigt.

SIEHE AUCH:

[Freigeben von Posts in Lightning Experience](#)

Aus Profilen in Salesforce1 heraus Anrufe tätigen oder E-Mails senden

Benutzer der herunterladbaren Anwendung Salesforce1 für Android und der Salesforce1-Anwendung für mobile Browser erreichen Kollegen jetzt noch schneller, während sie unterwegs sind. Die Telefon- und E-Mail-Felder in Profilen – im Hervorhebungsbereich und auf der Datensatz-Detailseite – sind jetzt Links, auf die Benutzer tippen können, um sofort einen Anruf zu tätigen oder eine E-Mail-Nachricht zu senden. Benutzer von Salesforce1 für iOS konnten diese Aktionen schon immer in den Profilen von Kollegen ausführen. In Salesforce1 für Android und der Anwendung für mobile Browser wurde diese Funktion noch erweitert, indem Benutzer jetzt sogar Sprach- und E-Mail-Nachrichten aus ihren eigenen Profilen heraus an sich selbst senden können.

Funktionen der Version Spring '17, die in Salesforce1 anders oder nicht verfügbar sind

Die mobile Anwendung Salesforce1 enthält nicht den gesamten Funktionsumfang der vollständigen Salesforce-Site, unabhängig davon, ob Ihre Organisation Lightning Experience oder Salesforce Classic verwendet. Hier können Sie sich über die Verbesserungen von Salesforce in der Version Spring '17 informieren, die in Salesforce1 entweder nicht verfügbar sind oder gegenüber der vollständigen Site Funktionslücken oder abweichende Funktionsweisen in der mobilen Anwendung aufweisen.



Anmerkung: Eine vollständige Liste der Unterschiede zwischen Salesforce1 und der vollständigen Site finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter [Was in der mobilen Anwendung Salesforce1 anders oder nicht verfügbar ist](#).

Vertriebsfunktionen

Accounthierarchie

- Accounthierarchie ist in Salesforce1 nicht verfügbar.

Kampagnen

Bei der Arbeit mit Kampagnen in Salesforce1 ist Folgendes nicht möglich:

- Anzeigen der Vorschau oder Themenliste für Kampagnenhierarchien
- Durchführen von Massenaktionen in der Themenliste für Kampagnenmitglieder

Verträge

- Wenn in Salesforce1 aus einem Vertrag heraus eine neue Aufgabe oder ein Ereignis erstellt oder ein Anruf protokolliert wird, wird das Feld **Bezug zu** nicht mit der Vertragsnummer vorausgefüllt.

Data.com und Datenintegration

Data.com Clean:

- Benutzer können Felder sehen, die von Clean-Aufträgen aktualisiert werden, die Option zur manuellen Bereinigung von Datensätzen ist jedoch nicht verfügbar.

Data.com Prospector:

Data.com Prospector wird in Salesforce1 nicht unterstützt. Folgendes ist nicht möglich:

- Suchen nach Accounts, Hinzufügen von Accounts, Kontakten oder Leads
- Anzeigen von Statistiken zu potenziellen Kunden
- Anzeigen der Unternehmenshierarchie

Datenintegration:

- Benutzer können Felder sehen, die durch Datenintegrationsregeln aktualisiert wurden, können jedoch die Datenintegration nicht zur manuellen Aktualisierung von Datensätzen verwenden.

Leads

Bei der Arbeit mit Leads in Salesforce1 ist Folgendes nicht möglich:

- Durchführen von Massenaktionen in Leads-Listenansichten

Aufträge

- Wenn ein Auftrag über die Themenliste "Aufträge" in einem Vertrag erstellt wird, wird das Feld `Vertragsnummer` nicht mit der Standardvertragsnummer vorausgefüllt.
- Wenn eine neue Aufgabe oder ein neues Ereignis erstellt wird oder ein Anruf über einen Auftrag protokolliert wird, wird das Feld `Bezug zu` nicht mit der Auftragsnummer vorausgefüllt.

Angebote

- Angebots-PDFs werden in der Themenliste aufgeführt, können jedoch nicht angezeigt werden.
- Benutzer können nicht mehrere Angebotsbelegposten gleichzeitig hinzufügen oder bearbeiten.
- Benutzer können diese Aktionen nicht durchführen.
 - Senden von Angeboten per E-Mail
 - Erstellen oder Löschen von PDFs
 - Starten oder Anhalten der Synchronisierung
 - Erstellen von Angeboten über die Angebotsstartseite. Angebote müssen stattdessen über Opportunities erstellt werden.

Sales Cloud Einstein

- Abgesehen von den Leadbewertungen, die in Listenansichten in Salesforce1 angezeigt werden, sind in der mobilen Anwendung keine Sales Cloud Einstein-Funktionen verfügbar.

Produktivitätsfunktionen

Aufgaben

- Wiederkehrende Aufgaben sind jetzt in Salesforce1 verfügbar, wiederkehrende Ereignisse werden jedoch nicht unterstützt.
Das Feld `Serie wiederkehrender Aufgaben erstellen` wird in Schnellaktionslayouts nicht unterstützt. Nur ein Teil der Oberfläche für wiederkehrende Aufgaben wird in neuen Aufgabenschnellaktionen angezeigt, wodurch Benutzer die wiederkehrenden Aufgaben, die sie zu erstellen versuchen, nicht speichern können.
- Salesforce1-Benutzer können keine wiederkehrenden Aufgaben erstellen, die sich an jedem Wochentag wiederholen. Es wird nicht empfohlen, Aufgaben mit dieser Häufigkeit in Salesforce1 zu bearbeiten, da die Bearbeitungsseite die Wiederholungseinstellungen der Aufgabe nicht anzeigt. Um Aufgaben zu erstellen oder zu bearbeiten, die sich jeden Wochentag wiederholen, verwenden Sie Salesforce Classic.
- Wenn eine Aufgabe keinen Betreff enthält, wird sie in Salesforce1-Feeds mit "[Kein Betreff]" angezeigt.

Inbox

- Inbox ist in Salesforce1 nicht verfügbar.

Salesforce Files

Ordner

- Salesforce1-Benutzer können in Lightning Experience erstellte Bibliotheksordner und die darin enthaltenen Ordner sehen. Sie können jedoch keine Bibliotheksordner in Salesforce1 erstellen oder ändern.

Duplikatsverwaltung

Zusammenführen doppelter Datensätze

- Benutzer können Accounts, Kontakte und Leads nicht zusammenführen.

Salesforce-Anpassung

LockerService und Rich-Text-Editoren

- In Salesforce1 können Sie keine Rich-Text-Editoren verwenden oder Rich-Text-Felder bearbeiten, wenn die wichtige LockerService-Aktualisierung in Sandboxes und Developer Edition-Organisationen aktiviert ist. Weitere Informationen finden Sie unter [Deaktivierung von Rich-Text-Editoren bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung](#).

Salesforce Authenticator: Neue iOS 10-Benachrichtigungen, schlankeres Design

Wir wissen, wie schwierig es sein kann, Informationen auf kleinen Bildschirmen zu entziffern. Deshalb haben wir das Design der mobilen Anwendung Salesforce Authenticator verbessert. Benachrichtigungen auf dem Sperrbildschirm mobiler Geräte sind leichter überschaubar und lesbar. Außerdem bieten verbesserte Dialogfelder mehr Optionen zur Verwaltung von Accountdetails.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Neues Design von Salesforce Authenticator](#)

Ein schlankes, verbessertes Design erleichtert Benutzern die Verwaltung ihrer Accounts. Anhand der neuen Symbole können Benutzer erkennen, welche Aktionen sie durchführen müssen. Leichter verständliche Dialogfelder bieten weitere Optionen für die Verwaltung von Account-Einstellungen. Die Neuerungen werden Ihrem Team sicher gut gefallen.

[Salesforce Authenticator-Benachrichtigungen für iOS 10 sind leichter lesbar](#)

Benachrichtigungen für iOS 10-Geräte sind jetzt augenfreundlicher. Aktion, Benutzername, Dienst und Geräteinformationen werden jetzt direkt auf dem Sperrbildschirm angezeigt. Benutzer erhalten einen schnellen Überblick über die Details, ohne ihr Telefon zu entsperren oder auf das Öffnen der Anwendung warten zu müssen. Wenn eine Benachrichtigung auf einem gesperrten Gerät angezeigt wird, drücken und halten Sie die Benachrichtigung einfach, um Informationen zur Aktion anzuzeigen. Auf älteren Geräten müssen Sie stattdessen wischen und tippen. Dann können Sie die Aktion direkt auf dem Sperrbildschirm genehmigen oder ablehnen.

Neues Design von Salesforce Authenticator

Ein schlankes, verbessertes Design erleichtert Benutzern die Verwaltung ihrer Accounts. Anhand der neuen Symbole können Benutzer erkennen, welche Aktionen sie durchführen müssen. Leichter verständliche Dialogfelder bieten weitere Optionen für die Verwaltung von Account-Einstellungen. Die Neuerungen werden Ihrem Team sicher gut gefallen.

Intelligente Aktualisierungen zeigen Benutzern den besten Weg. Wenn ein Benutzer eine bestimmte Aktion nicht sofort durchführen kann, weil seine Anwendung nicht auf dem neuesten Stand ist, wird er zum App Store oder Google Play weitergeleitet. Salesforce Authenticator ist jetzt sowohl für Apple- als auch für Android-Geräte kostenlos verfügbar.

Salesforce Authenticator-Benachrichtigungen für iOS 10 sind leichter lesbar

Benachrichtigungen für iOS 10-Geräte sind jetzt augenfreundlicher. Aktion, Benutzername, Dienst und Geräteinformationen werden jetzt direkt auf dem Sperrbildschirm angezeigt. Benutzer erhalten einen schnellen Überblick über die Details, ohne ihr Telefon zu entsperren oder auf das Öffnen der Anwendung warten zu müssen. Wenn eine Benachrichtigung auf einem gesperrten Gerät angezeigt wird, drücken und halten Sie die Benachrichtigung einfach, um Informationen zur Aktion anzuzeigen. Auf älteren Geräten müssen Sie stattdessen wischen und tippen. Dann können Sie die Aktion direkt auf dem Sperrbildschirm genehmigen oder ablehnen.

Da wir von der Zwei-Faktoren-Authentifizierung überzeugt sind, stellen wir sicher, dass die richtige Person auf Benachrichtigungen reagiert. Der Benutzer wird auf dem Sperrbildschirm stets nach seinem Fingerabdruck, der PIN oder dem Kennwort gefragt, bevor die Anwendung die Aktionen durchführt.

Field Service Lightning iOS: Techniker haben allen Grund zur Freude. Diese umfassende mobile Lösung wurde speziell für sie entwickelt (allgemein verfügbar)

Mit der mobilen Anwendung Field Service Lightning iOS erreichen Ihre Außendienstvorgänge das nächsthöhere Niveau. Techniker können die reichhaltigen Daten, die Planungs- und Automatisierungstools und die Anpassbarkeit Ihrer Salesforce-Organisation nutzen, um ihre Aufgaben überall schnell zu erledigen. Offline-Vorgänge stehen in der Anwendung an erster Stelle – das heißt, dass Techniker ihre Aufgaben immer durchführen können, sogar ohne Internetzugang. Höhere Produktivität der Techniker bedeutet mehr Zufriedenheit aufseiten der Kunden.

 **Wichtig:** Die mobile Anwendung Field Service Lightning iOS ist zu einem späteren Zeitpunkt in Spring '17 über den Apple App Store verfügbar.

Diese umfassende Außendienstlösung ermöglicht Technikern Folgendes:

- Hervorheben wichtiger Felder mit Layouts.
- Bereitstellen von mehr Möglichkeiten für Benutzer durch Schnellaktionen.
- Bereitstellen von Salesforce Knowledge-Artikeln für Techniker.
- Erfassen von Kundensignaturen für abgeschlossene Arbeit.
- Kommunizieren mit Partnern und Kunden über Chatter.
- Kontrollieren von Servicere Ressourcen mithilfe der Geotargeting-Verfolgung.
- Festlegen des Kalenderbereichs für den Arbeitsplan.
- Kennzeichnen der Anwendung mit den Farben des Unternehmens.

Und das Beste ist, dass die Anwendung auch offline funktioniert, sodass Techniker ihre Aufgaben immer durchführen können, sogar dann, wenn die Internetverbindung nur beschränkt oder gar nicht funktioniert.

Informationen zur Bereitstellung der Anwendung finden Sie unter [Die mobile Anwendung Field Service Lightning iOS \(allgemein verfügbar\)](#).

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Field Service Lightning-Funktionen sind verfügbar in: **Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition mit Service Cloud.

Einstellung der mobilen Salesforce Classic-Anwendung im Dezember 2017

Um die Erfahrung für mobile Benutzer und Entwickler und die der Bereitstellung insgesamt zu verbessern, konzentriert sich Salesforce bei der Entwicklung von mobilen Anwendungen auf Salesforce1. Daher wird die mobile Salesforce Classic-Anwendung am 1. Dezember 2017 eingestellt. Außerdem sind iOS 10 und Android 7.0 die letzten mobilen Betriebssystemversionen, mit denen die Kompatibilität der mobilen Salesforce Classic-Anwendung getestet wird. Es wird empfohlen, eine alternative Lösung für mobile Benutzer einzuführen, beispielsweise durch Bereitstellung von herunterladbaren Salesforce1-Anwendungen oder benutzerdefinierten mobilen Anwendungen, die Ihren aktuellen und zukünftigen Anforderungen entsprechen.

Am 1. Dezember 2017 wird die mobile Salesforce Classic-Anwendung aus dem App Store und aus Google Play entfernt und der Zugriff auf aktuell installierte mobile Salesforce Classic-Anwendungen wird für alle Benutzer und Organisationen sofort deaktiviert.

Weitere Informationen zur Einstellung der mobilen Salesforce Classic-Anwendung und Ihre Optionen für die Umstellung finden Sie unter [Mobile Salesforce Classic-Anwendung wird am 1. Dezember 2017 eingestellt](#). Außerdem können Sie sich an der Diskussion der [Salesforce1 Mobile App Success](#)-Gruppe in der Success Community beteiligen.

Financial Services Cloud: Zuordnung der Kunden- und Haushaltsbeziehung, Benachrichtigungen, Kundenservice-Erweiterungen

Berater können Kunden und Haushalte nun über Beziehungsgruppen erstellen, verwalten und visualisieren. Rufen Sie neue Kundenservice-Erweiterungen ab. Dazu zählen Benachrichtigungen auf der Profilseite eines Kunden und Finanz-Accounts, um Berater hinsichtlich der Änderungen an den Finanz-Accounts des Kunden auf dem Laufenden zu halten.

Um bestmöglich von diesen neuen Funktionen und Erweiterungen zu profitieren, sollten Sie den [Financial Services Cloud Implementation Guide](#) lesen.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional, Enterprise und Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Hinzufügen von Geschäften zu Haushalten](#)

Eine Wirtschaftseinheit, beispielsweise ein Konzern oder Unternehmen, kann nun Mitglied eines Haushalts sein und in Rollup-Zusammenfassungen einbezogen werden. Berater können Gruppierungen (Beziehungsgruppen) von Personen und Einheiten erstellen, um den Wert einer Beziehung zu messen und um Opportunities für neue Geschäfte zu ermitteln.

[Erstellen von Beziehungsgruppen mit dem neuen Assistenten](#)

Der neue Beziehungsgruppengenerator unterstützt Berater beim Aufbauen und Pflegen von Mitgliedschaften in Gruppen und Beziehungen zwischen Personen und Geschäftseinheiten.

[Hinzufügen eines einzelnen Kunden zu mehreren Haushalten](#)

Sie können einen Kunden nun mehreren Haushalten hinzufügen. Sie können diese Funktion für aktualisierte Organisationen aktivieren. Für neue Organisationen ist diese Funktion standardmäßig aktiviert. Sie können Zusammenfassungsfelder nur bis zur primären Gruppe des Kunden aufschlüsseln.

[Visualisieren von Finanzbeziehungen](#)

Die neue Financial Services Cloud-Beziehungskartenkomponente unterstützt Berater bei der Verwaltung komplexer Haushalte und Beziehungen. Erhalten Sie ein visuelles Modell der Beziehungen für Personen, Haushalte und Geschäftseinheiten. Berater können Änderungen zudem direkt in der Beziehungskarte vornehmen.

Rechtzeitige Benachrichtigungen zu Finanz-Accounts

Ein externes Kernfinanzsystem kann nun Benachrichtigungen zu Finanz-Accounts per Push-Vorgang an Financial Services Cloud übertragen. Die Benachrichtigung wird angezeigt, wenn ein Berater das mit diesem Finanz-Account verknüpfte Profil des Kunden oder die Seite des Finanz-Accounts anzeigt.

Erstellen von Kundenvorgängen anhand von Finanz-Accounts

Ein Financial Services Cloud-Berater kann einen Kundenvorgang nun anhand des Finanz-Accounts eines Kunden erstellen.

Synchronisieren von Accounts und Kontakten

Nun können Sie den Accountinhaber und den Kontakthinhaber einer Einzelperson automatisch als denselben Inhaber beibehalten. Die Account- und Kontaktsynchronisierung ist in neuen und bestehenden Organisationen standardmäßig für neue Daten aktiviert. Wenn für Organisationen mit bestehenden Daten während der Synchronisierung eine Diskrepanz auftritt, wird der Accountinhaber für die Einzelperson verwendet.

Geändertes Financial Services Cloud-Objekt

Erledigen Sie mehr mit dem Accountkontaktbeziehungs-Objekt.

Geänderte Financial Services Cloud-Metadaten

Financial Services Cloud umfasst Änderungen an Metadatentypen.

Hinzufügen von Geschäften zu Haushalten

Eine Wirtschaftseinheit, beispielsweise ein Konzern oder Unternehmen, kann nun Mitglied eines Haushalts sein und in Rollup-Zusammenfassungen einbezogen werden. Berater können Gruppierungen (Beziehungsgruppen) von Personen und Einheiten erstellen, um den Wert einer Beziehung zu messen und um Opportunities für neue Geschäfte zu ermitteln.

Um ein Geschäft in einem Haushalt einzuschließen, muss das Geschäft eine Beziehung mit einer Person im Haushalt aufweisen. Ein Berater kann eine Person über eine Accountkontaktbeziehung mit Geschäftseinheiten verknüpfen. Der Kontaktteil einer Einzelperson ist mit dem Wirtschaftseinheits-Account verknüpft. Dieselbe Wirtschaftseinheit kann nicht in mehr als einem Haushalt oder einer Gruppe einbezogen werden.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional, Enterprise und Unlimited Edition**

Thompson Household Edit			
TOTAL FINANCIAL ACCOUNTS	WALLET SHARE	LAST INTERACTION	NEXT INTERACTION
\$1,900,000	5 %		
Aaron Thompson PRIMARY Roles Client Age Phone Mobile Email Last Interaction Next Interaction Events Tasks Calls Emails			
Phyllis Romero Roles Decision Maker Age Phone Mobile Email Last Interaction Next Interaction Events Tasks Calls Emails			
ABC Store Contact Aaron Thompson Roles Board Member Phone Last Interaction Next Interaction Events Tasks Calls Emails			

Erstellen von Beziehungsgruppen mit dem neuen Assistenten

Der neue Beziehungsgruppengenerator unterstützt Berater beim Aufbau und Pflegen von Mitgliedschaften in Gruppen und Beziehungen zwischen Personen und Geschäftseinheiten.

Berater können auf der Seite "Details" Gruppenattribute bearbeiten, beispielsweise Accountnamen und wichtige Notizen.

Die Seite "Mitglieder und Beziehungen" dient zum Erstellen und Bearbeiten von Beziehungen mit Gruppenmitgliedern und anderen zugehörigen Accounts und Kontakten.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition

 **Anmerkung:** Für Seitenlayouts sind Aufgaben nach der Installation erforderlich, um die neue Funktion für Beziehungsgruppen zu verwenden.

Hinzufügen eines einzelnen Kunden zu mehreren Haushalten

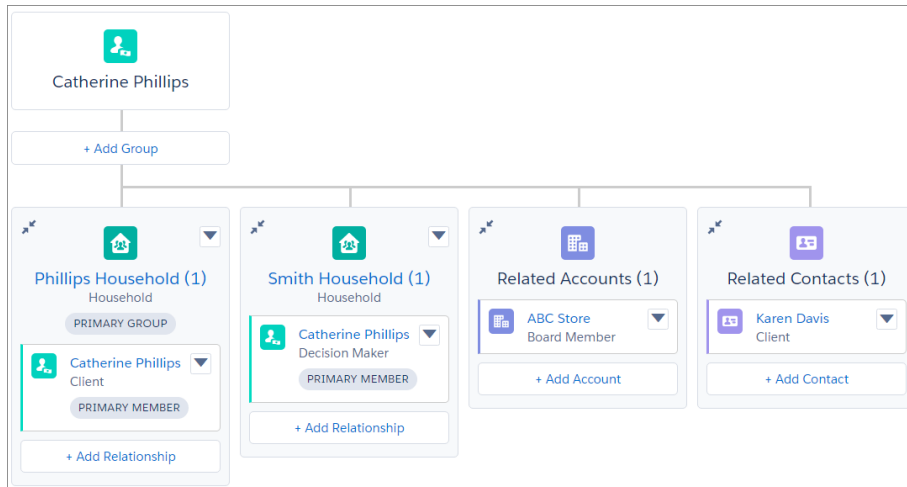
Sie können einen Kunden nun mehreren Haushalten hinzufügen. Sie können diese Funktion für aktualisierte Organisationen aktivieren. Für neue Organisationen ist diese Funktion standardmäßig aktiviert. Sie können Zusammenfassungsfelder nur bis zur primären Gruppe des Kunden aufschlüsseln.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition

Visualisieren von Finanzbeziehungen

Die neue Financial Services Cloud-Beziehungskartenkomponente unterstützt Berater bei der Verwaltung komplexer Haushalte und Beziehungen. Erhalten Sie ein visuelles Modell der Beziehungen für Personen, Haushalte und Geschäftseinheiten. Berater können Änderungen zudem direkt in der Beziehungskarte vornehmen.



AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition

Rechtzeitige Benachrichtigungen zu Finanz-Accounts

Ein externes Kernfinanzsystem kann nun Benachrichtigungen zu Finanz-Accounts per Push-Vorgang an Financial Services Cloud übertragen. Die Benachrichtigung wird angezeigt, wenn ein Berater das mit diesem Finanz-Account verknüpfte Profil des Kunden oder die Seite des Finanz-Accounts anzeigt.

Es sind drei Benachrichtigungstypen verfügbar: Fehler, Warnung und Info. Sie können Benachrichtigungen verwerfen oder eine erneute Erinnerung für sie veranlassen. Verworfen Benachrichtigungen sind im Kundenprofil ausgeblendet, stehen jedoch weiterhin über die Listenansicht für die Benachrichtigungen zur Verfügung. Benachrichtigungen mit späterer Erinnerung sind temporär ausgeblendet, bis das Kundenprofil das nächste Mal aufgerufen wird.

Verwenden Sie das neue benutzerdefinierte Objekt `Alert__c`, um Berater über die Finanz-Accounts ihrer Kunden zu benachrichtigen.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition

Erstellen von Kundenvorgängen anhand von Finanz-Accounts

Ein Financial Services Cloud-Berater kann einen Kundenvorgang nun anhand des Finanz-Accounts eines Kunden erstellen.

Erstellen Sie über die Detailseite "Finanz-Account" oder die gleichnamige Registerkarte auf der Profilsseite des Kunden einen Kundenvorgang.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition

Der Kundenvorgang wird im Abschnitt "Kundenvorgänge" der Registerkarte "Zugehörig" des Kunden und auf der Registerkarte "Zugehörig" des Finanz-Accounts angezeigt.

Synchronisieren von Accounts und Kontakten

Nun können Sie den Accountinhaber und den Kontaktinhaber einer Einzelperson automatisch als denselben Inhaber beibehalten. Die Account- und Kontaktsynchronisierung ist in neuen und bestehenden Organisationen standardmäßig für neue Daten aktiviert. Wenn für Organisationen mit bestehenden Daten während der Synchronisierung eine Diskrepanz auftritt, wird der Accountinhaber für die Einzelperson verwendet.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition

Geändertes Financial Services Cloud-Objekt

Erledigen Sie mehr mit dem Accountkontaktbeziehungs-Objekt.

AccountContactRelation

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

IncludeInPrimary__c

Enthält dieses Konto in der primären Gruppe einer zugehörigen Einzelperson.

PrimaryGroup__c

Gibt die primäre Gruppe einer Person an.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition

Geänderte Financial Services Cloud-Metadaten

Financial Services Cloud umfasst Änderungen an Metadatentypen.

IndividualRecordTypeMapper

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

LeadRecordType__c

Wird nicht verwendet.

LeadRecordTypeNamespace__c

Wird nicht verwendet.

AUSGABEN

Verfügbar in Lightning Experience gegen Aufpreis: **Professional, Enterprise** und **Unlimited** Edition

Health Cloud: Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung, Lead-zu-Patient-Konvertierung und mehr

Mit Wave-Dashboards lässt sich nicht nur die Versorgungskoordination optimieren, es lassen sich damit auch Risikopatienten proaktiv verwalten. Das Verwenden und Umwandeln von Salesforce-Leads in Health Cloud-Patientenakten ist zudem kinderleicht. Um dem Ganzen die Krone aufzusetzen, wurden das Health Cloud-Datenmodell und die Leistung der Health Cloud-Konsole verbessert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Managen des Patientenrisikos mit Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung](#)

Die Anwendung "Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung" bietet vorkonfigurierte Wave-Dashboards, die Risikopatienten identifizieren und mit denen Sie detaillierte Informationen zu diesen Patienten anzeigen können. Über Dashboards mit konfigurierbaren Patientendaten und benutzerdefinierte Diagramme können Sie neue Statistiken zu Patienten gewinnen, die Ihr Unternehmen verwaltet.

[Nahtloses Konvertieren von Leads zu Patienten](#)

Ermöglichen Sie es Pflegekoordinatoren, Salesforce-Leads zu Health Cloud-Patienten zu konvertieren, und zwar jeden mit eigenem Versorgungsplan und Pflorgeteam. Wenn Sie die nicht verwaltete Paketerweiterung für Health Cloud installieren, können Pflegekoordinatoren bis zu 200 Leads auswählen und festlegen, dass das System die erforderlichen Datensätze für die jeweilige Einzelperson erstellt. Durch die Verwendung von Leads zum Hinzufügen von Patienten wird die nahtlose Unterstützung von der Patientenerfassung bis hin zur Registrierung in Health Cloud ermöglicht.

[Schnellere Ladezeiten für die Patientenzeitachse](#)

Sie erhalten die Möglichkeit, nur einen Teil der Ereignisse anzuzeigen, wenn die Zeitachse erstmals in der Konsole angezeigt wird, was die Ladezeiten für die Seite erheblich verbessert. Die Zeitachse enthält eine persönliche Geschichte für jeden Patienten. In einigen Fällen dauert das Laden der vielen Informationen lange. Auch wenn gut Ding Weile haben will, können Sie nun zum schnellen Laden der wichtigsten Ereignisse die anfängliche Ansicht reduzieren. Danach können Pflegekoordinatoren Ereignisfilter verwenden, um auszuwählen, welche Ereignisse sie für einen bestimmten Patienten anzeigen möchten.

[Health Cloud besitzt neue benutzerdefinierte Objekte](#)

Health Cloud enthält neue benutzerdefinierte Objekte.

[Health Cloud-Metadaten: Neue und geänderte Typen](#)

Health Cloud umfasst neue und geänderte Metadatentypen.

[KonsolenLeistungsverbesserungen](#)

Die Leistung in der gesamten Health Cloud wurde verbessert, wodurch sich Geschwindigkeit und Leistung für die Health Cloud-Konsolenbenutzer merklich verbessern.

[Erstellen genauer Patientenlisten mit erweiterter Patientensegmentierung](#)

Ermöglichen Sie es Pflegekoordinatoren, mit der Funktion für die erweiterte Patientensegmentierung genauere Patientenlisten zu erstellen, über die sie ihre Suchkriterien eingrenzen können.

AUSGABEN

Health Cloud ist in Salesforce Classic verfügbar.

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

Managen des Patientenrisikos mit Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung

Die Anwendung "Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung" bietet vorkonfigurierte Wave-Dashboards, die Risikopatienten identifizieren und mit denen Sie detaillierte Informationen zu diesen Patienten anzeigen können. Über Dashboards mit konfigurierbaren Patientendaten und benutzerdefinierte Diagramme können Sie neue Statistiken zu Patienten gewinnen, die Ihr Unternehmen verwaltet.

! Wichtig: Haftungsausschluss für "Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung"

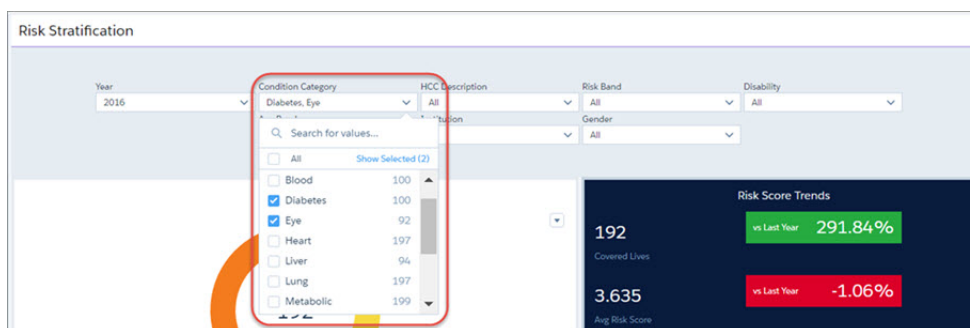
"Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung" ist ausschließlich dazu vorgesehen, Sie bei der Bereitstellung einer qualitativ hochwertigen Patientenversorgung zu unterstützen, indem es Ihnen Statistiken über Gesundheitstrends Ihrer Patienten zur Verfügung stellt.

Es ist nicht für die Verwendung zu irgendwelchen anderen Zwecken vorgesehen. Verwenden Sie die Funktion "Risikostratifizierung" beispielsweise nicht für Zwecke im Zusammenhang mit der Kostenerstattung für Gesundheitsdienstleistungen durch Medicare, Medicaid, andere staatliche oder gesetzliche Gesundheitsprogramme oder private Krankenversicherer.

Verwenden Sie "Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung" in Übereinstimmung mit HIPAA und anderen Gesetzen zum Schutz von Gesundheitsdaten. Insbesondere enthält HIPAA eine "erforderliche Mindestanforderung", die vorschreibt, welche Informationen die Mitarbeiter und Auftragnehmer einer Gesundheitsorganisation einsehen dürfen. Diese Personen dürfen nur auf den Mindestumfang an geschützten Gesundheitsinformationen (PHI) zugreifen, dessen Kenntnis für die Erfüllung ihrer Aufgaben erforderlich ist.

"Wave for Health Cloud: Risikostratifizierung" macht PHI für alle Patienten in Ihrer Organisation verfügbar. Gewähren Sie nur solchen Personen Zugriff auf die Funktion, bei denen eine begründete Notwendigkeit besteht, die PHI aller Patienten zu kennen, die von Ihrem Unternehmen behandelt werden. Beschränken Sie den Zugriff beispielsweise auf Krankenhausadministratoren oder Personen, die für die Qualität von Pflegemaßnahmen verantwortlich sind und bereits die PHI aller Patienten einsehen können. Es liegt in Ihrer Verantwortung, festzulegen, welche Personen innerhalb Ihrer Organisation auf diese Funktion zugreifen können, und dann die entsprechenden Berechtigungen zu erteilen. Diese Funktion steht lizenzierten Health Cloud-Benutzern standardmäßig nicht zur Verfügung.

Health Cloud bietet jetzt ein Wave-Dashboard zur Risikobewertung, das auf dem CMS-HCC-Modell zur Risikobewertung (CMS Hierarchical Condition Categories) basiert. Das CMS-HCC-Modell weist anhand von Patientendiagnosen und anderen wichtigen demografischen Daten jedem Patienten eine Risikobewertung zu. Das Dashboard unterstützt Personen wie klinische Administratoren oder Abteilungsleiter dabei, einen vollständigen Überblick über die Trends zu erhalten, die sich auf die behandelten Patienten auswirken. Ein Dashboard besteht aus einem geordneten Satz von Diagrammen, Kennzahlen und Tabellen, die auf den Daten in einer oder mehreren Linsen basieren. Wenn Sie Daten in einem explorativen Modus anzeigen, erfolgt dies in einer Linse. Eine Linse weist mehrere Aspekte auf: Sie ist die Art und Weise, wie Sie Daten in einem Datensatz anzeigen, sie ist der Ort, an dem Sie Daten grafisch erkunden, und sie ist die Grundlage für das Erstellen eines Dashboards. Personen mit der Berechtigung, auf die Anwendung zuzugreifen, können in einer Linse Filter anwenden, um sich auf die Teilmenge an Daten zu konzentrieren, die am relevantesten ist. Filter beispielsweise können die Visualisierung auf bestimmte Kalenderjahre oder Patientengruppen beschränken.



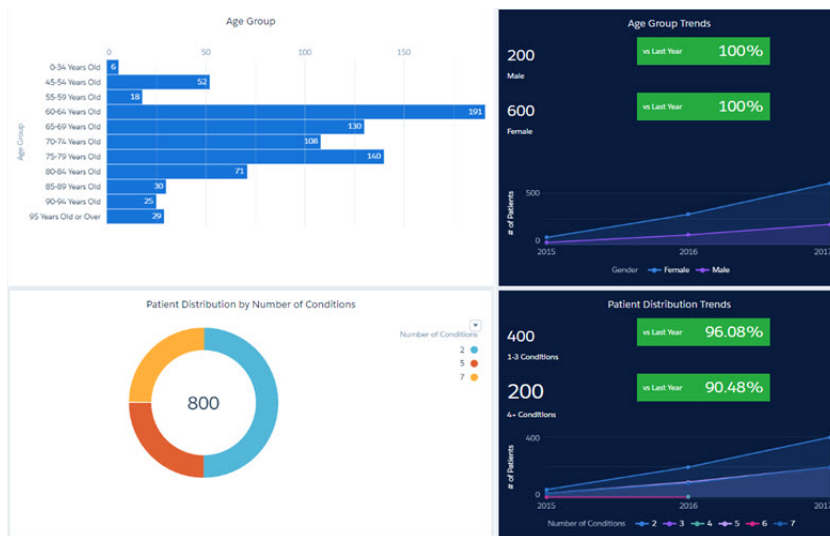
Die Anwendung "Wave für Health Cloud: Risikostratifizierung" beinhaltet Diagramme und Listen, die Ihnen wichtige Statistiken über den allgemeinen Gesundheitszustand der Patienten zur Verfügung stellen, die Sie verwalten.



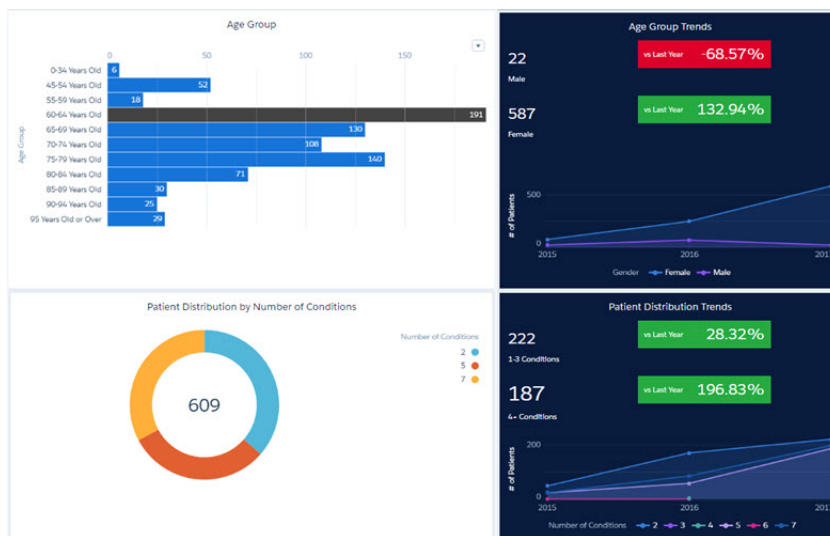
- **Risikobewertung (1):** Die Anzahl der beurteilten Patienten und die Anzahl der Patienten, die in jede Risikokategorie fallen.
- **Trends der Risikobewertung (2):** Die Anzahl der Patienten im Programm und die durchschnittliche Risikobewertung in einem Kalenderjahr im Vergleich zu den Zahlen aus dem Vorjahr.
- **Altersgruppe (3):** Die Anzahl der versorgten Patienten in jeder Altersgruppe.
- **Altersgruppentrends (4):** Die Anzahl der versorgten männlichen und weiblichen Patienten im Programm in einem bestimmten Kalenderjahr im Vergleich zu den Zahlen aus dem Vorjahr.
- **Patientenverteilung nach Anzahl der Erkrankungen (5):** Die Anzahl der Patienten, die unter einer oder mehreren Erkrankungen leiden.
- **Trends der Patientenverteilung (6):** Die Anzahl der Patienten mit einer oder mehreren Erkrankungen im Vergleich zu den Zahlen aus dem Vorjahr.
- **Registrierungstyp (7):** Die Anzahl der Patienten, die in jedem Programmtyp registriert sind.

- **Trends des Registrierungstyps (8):** Die Anzahl der Patienten, die in jedem Programmtyp registriert sind, im Vergleich zu den Zahlen aus dem Vorjahr.
- **Patientendetails (9):** Eine Liste mit Patienten mit deren jeweiliger Risikobewertung, deren Erkrankungen, HCC-Codes usw. Sie können Benutzern die Berechtigung erteilen, eine CSV-Datei der Patientenliste herunterzuladen. Die Liste kann dazu verwendet werden, Risikopatienten einem Pflegemanagementprogramm zuzuweisen und sie dann in der Health Cloud zu managen.

Durch Klicken auf die Elemente in einem Widget kann auch die Ansicht des gesamten Dashboards geändert werden. Hier ist beispielsweise ein Abschnitt des Dashboards dargestellt, in dem Altersgruppen und die Patientenverteilung basierend auf der Anzahl der Erkrankungen angezeigt werden.

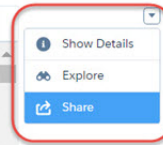


Nach der Auswahl der Patienten in der Altersgruppe 60 bis 64 Jahre ändern sich die Diagramme und Grafiken dahingehend, dass sie die betreffende Linse wiedergeben.



Die gefilterten Informationen werden auch in der Liste mit den Patientendetails wiedergegeben. Die Patientenliste kann für andere Personen freigegeben werden, die über die Berechtigung zum Anzeigen von Informationen für alle Patienten verfügen.

#	PATIENT NAME	RISK BAND	RISK SCORE	HCC CODES	CONDITIONS	NUMBER OF CONDITIONS
1	Kelly Bennett	1-2	1.1	HCC58, HCC2	Psychiatric, Infection	2
2	Anne Hunt	1-2	2	HCC6, HCC72, HCC189	Infection, Spinal, Amputation	3
3	Denise Hudson	1-2	1.1	HCC58, HCC2	Psychiatric, Infection	2
4	Lois Stephens	1-2	1.7	HCC8, HCC186	Neoplasm, Transplant	2
5	Adam Thompson	1-2	1.1	HCC58, HCC2	Psychiatric, Infection	2
6	Roy Black	1-2	1.3	HCC10, HCC17, HCC77	Neoplasm, Diabetes, Neurological	3
7	Debra Jacobs	1-2	1.1	HCC58, HCC2	Psychiatric, Infection	2
8	Theresa Hawkins	1-2	1.1	HCC58, HCC2	Psychiatric, Infection	2

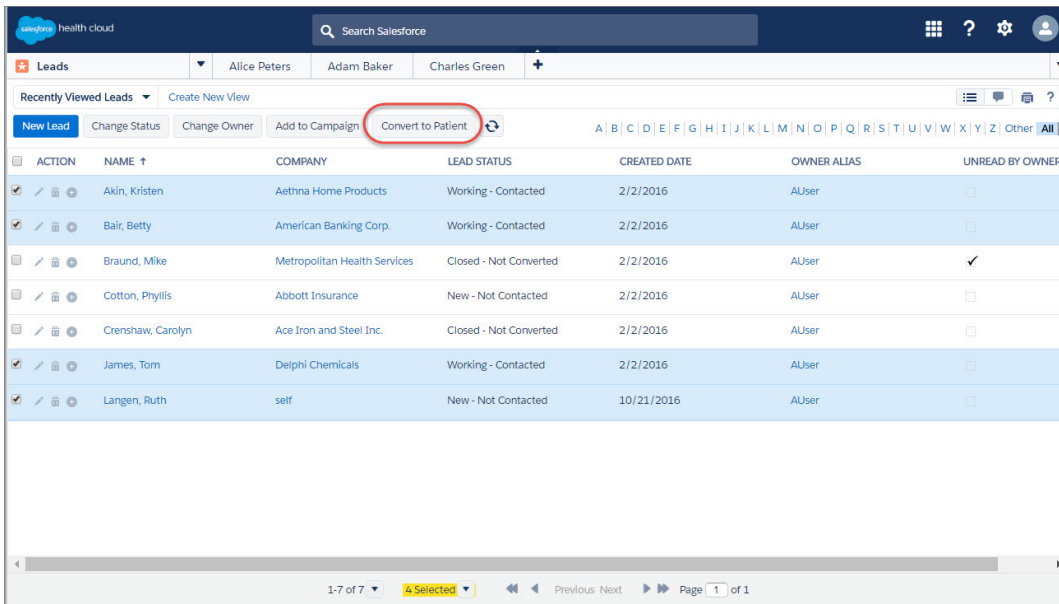


 **Tip:** Wenn Sie noch nie mit Wave gearbeitet haben, finden Sie in der [Wave Analytics-Bibliothek](#) mehr Informationen.

Nahtloses Konvertieren von Leads zu Patienten

Ermöglichen Sie es Pflegekoordinatoren, Salesforce-Leads zu Health Cloud-Patienten zu konvertieren, und zwar jeden mit eigenem Versorgungsplan und Pflorgeteam. Wenn Sie die nicht verwaltete Paketerweiterung für Health Cloud installieren, können Pflegekoordinatoren bis zu 200 Leads auswählen und festlegen, dass das System die erforderlichen Datensätze für die jeweilige Einzelperson erstellt. Durch die Verwendung von Leads zum Hinzufügen von Patienten wird die nahtlose Unterstützung von der Patientenerfassung bis hin zur Registrierung in Health Cloud ermöglicht.

Leads können in Sales Cloud, Service Cloud oder über eine Integration mit einem elektronischen Gesundheitsaktensystem (Electronic Health Record, EHR), Data Warehouse, Patientenregistrierungssystem oder Callcenter erfasst werden. Zum Beispiel kann ein Pflegekoordinator eine Person problemlos registrieren, die sich über ein Pflegeprogramm für chronisch Kranke an das Callcenter Ihres Unternehmens gewendet hat.



ACTION	NAME	COMPANY	LEAD STATUS	CREATED DATE	OWNER ALIAS	UNREAD BY OWNER
☒	Akin, Kristen	Aethna Home Products	Working - Contacted	2/2/2016	AUser	☐
☒	Bair, Betty	American Banking Corp.	Working - Contacted	2/2/2016	AUser	☐
☐	Braund, Mike	Metropolitan Health Services	Closed - Not Converted	2/2/2016	AUser	☒
☐	Cotton, Phyllis	Abbott Insurance	New - Not Contacted	2/2/2016	AUser	☐
☐	Crenshaw, Carolyn	Ace Iron and Steel Inc.	Closed - Not Converted	2/2/2016	AUser	☐
☒	James, Tom	Delphi Chemicals	Working - Contacted	2/2/2016	AUser	☐
☒	Langen, Ruth	self	New - Not Contacted	10/21/2016	AUser	☐

Salesforce führt für jeden Patienten die folgenden Aktionen aus.

- Erstellt den Patienten als eine Einzelperson. Eine Einzelperson ist eine Objektansicht des durch die ID für die Einzelperson verknüpften Accounts und Kontakts.
- Erstellt einen Account für die Einzelperson, die mit der Patienten-ID und den MRN-Feldern verknüpft ist.
- Erstellt einen Kontaktdatensatz für die Einzelperson, die über die ID für die Einzelperson mit dem Account verknüpft ist.

- Erstellt einen Kundenvorgang mit dem Datensatztyp "CarePlan", damit das Seitenlayout für den Versorgungsplan automatisch angezeigt wird. Wenn ein Pflegekoordinator ausgewählt wurde, wird der Koordinator zum Inhaber des Kundenvorgangs.
- Fügt den den Versorgungsplan darstellenden Kundenvorgang zum Account-Datensatz hinzu.
- Erstellt ein Kundenvorgangsteam mit der Einzelperson als Patient und fügt den Pflegekoordinator hinzu, wenn einer ausgewählt wurde.
- Fügt die Account-ID des Patienten zur Patientenakte hinzu.

Schnellere Ladezeiten für die Patientenzeitachse

Sie erhalten die Möglichkeit, nur einen Teil der Ereignisse anzuzeigen, wenn die Zeitachse erstmals in der Konsole angezeigt wird, was die Ladezeiten für die Seite erheblich verbessert. Die Zeitachse enthält eine persönliche Geschichte für jeden Patienten. In einigen Fällen dauert das Laden der vielen Informationen lange. Auch wenn gut Ding Weile haben will, können Sie nun zum schnellen Laden der wichtigsten Ereignisse die anfängliche Ansicht reduzieren. Danach können Pflegekoordinatoren Ereignisfilter verwenden, um auszuwählen, welche Ereignisse sie für einen bestimmten Patienten anzeigen möchten.

Alle Zeitachsenkonfigurationen mit ausgewählter Option **Aktiv** sind für die Anzeige auf der Zeitachse verfügbar, wenn sie mittels Ereignisfilter ausgewählt werden. Es werden jedoch nur die Konfigurationsdatensätze mit der ausgewählten Einstellung **Beim Laden anzeigen** standardmäßig auf der Zeitachse angezeigt.

Für bestehende Health Cloud-Kunden wird **Beim Laden anzeigen** automatisch für jeden aktiven Zeitachsen-Ansichtskonfigurations-Datensatz angezeigt, über den Sie in der Organisation bereits verfügen. Sie können die Einstellung anschließend in den Konfigurationsdatensätzen ändern, um die anfängliche Ladezeit der Zeitachse zu verringern.

Health Cloud besitzt neue benutzerdefinierte Objekte

Health Cloud enthält neue benutzerdefinierte Objekte.

ConditionToHCCCodeMapping__c

Eine Zuordnung der Gesundheitszustände von Patienten zu HCC-Codes (Hierarchical Condition Category, hierarchische Kategorie des Gesundheitszustands).

Program__c

Informationen zu dem Programm, an dem das Unternehmen teilnimmt. Hierzu gehören unter anderem das Medicare Chronic Care Management (CCM) sowie die HCC-Risikobewertung der gegenüber Medicare rechenschaftspflichtigen Gesundheitseinrichtung.

ProgramPatientAffiliation__c

Das Programm, zu dem der Patient angemeldet ist.

ProgramPatientSummary__c

Ein Datensatz mit ermittelten Werten für das relevante Programm, für das der Patient angemeldet ist.

Provider__c

Eine Person, die in der Gesundheitsversorgung tätig ist.

Health Cloud-Metadaten: Neue und geänderte Typen

Health Cloud umfasst neue und geänderte Metadatentypen.

Neue Metadatentypen

RiskScoreAgeBandContinuedEnrollee

Gibt die Risikobewertung anhand des Alters und des kontinuierlichen Registrierungsstatus an.

RiskScoreAgeBandNewEnrollee

Gibt die Risikobewertung anhand des Alters und des neuen Registrierungsstatus an.

RiskScoreHCCCode

Ordnet die Risikobewertung zu HCC-Codes zu.

RiskScoreDiseaseInteraction

Ordnet die Risikobewertung zu Krankheitsinteraktionen zu.

RiskScoreMedicaidInteractions

Ordnet die Risikobewertung dem Gesundheitsdienst für Bedürftige und ursprünglich deaktivierten Interaktionen zu.

Aktualisierte Metadatentypen und -felder

IndividualRecordTypeMapper

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

LeadRecordType__c

Beim Konvertieren von Leaddatensätzen verwendeter Lead-Datensatztyp. Lassen Sie dieses Feld leer, um einen Datensatztyp zu verwenden. Alle verfügbaren Datensatztypen werden in den Datensatztyp "Einzelperson" umgewandelt, sofern keine andere Zuordnung angegeben ist.

LeadRecordTypeNamespace__c

Lead-Namespace für die Organisation Ihres benutzerdefinierten Datensatztyps.

Konsolenleistungsverbesserungen

Die Leistung in der gesamten Health Cloud wurde verbessert, wodurch sich Geschwindigkeit und Leistung für die Health Cloud-Konsolenbenutzer merklich verbessern.

Erstellen genauer Patientenlisten mit erweiterter Patientensegmentierung

Ermöglichen Sie es Pflegekoordinatoren, mit der Funktion für die erweiterte Patientensegmentierung genauere Patientenlisten zu erstellen, über die sie ihre Suchkriterien eingrenzen können.

Mithilfe des neuen Textfelds **Filterlogik** auf der Registerkarte "Patienten" können Sie die Logikfilteroperatoren **AND** und **OR** auf Ihre Filter anwenden.

The screenshot displays the Salesforce filter configuration interface. It features three filter rows, each with a field, a comparison operator, and a value. Row 1: Account (Record Type ID equals Individual). Row 2: Contact (Individual Type equals Individual). Row 3: Account (Medical Record Number equals 657445678). Below the rows is an 'Add Row' button and a 'Filter Logic' section with a dropdown menu showing '(1 OR 2) AND 3'. At the bottom are 'Cancel' and 'Next' buttons.

Anpassung: Mehr Kontrolle über Datensatzseitenzuweisungen und Flow-Bildschirme sowie die Verbindung zu "Externe Services"

Mit Klicks kommen Sie nun weiter denn je. Sie erlauben Ihnen eine detailliertere Steuerung in Bezug darauf, wie Sie Lightning-Datensatzseiten zu Ihren Benutzern zuweisen. Sie ermöglichen Ihnen eine bessere Kontrolle über Ihre Flow-Bildschirme, einschließlich einer Möglichkeit, sie so zu ändern, dass sie wie Lightning Experience aussehen. Auch wenn ein wenig Code im Spiel ist, können Sie Ihre Organisation einfach mittels Klicks mit externen Services verbinden.

Mithilfe von Anpassungsfunktionen können Sie Ihre Organisation erweitern, indem Sie Ihre Objekte, Daten und Felder verbessern, das Erscheinungsbild Ihrer Organisation aktualisieren, Ihre Geschäftsprozesse erweitern, Websites und Anwendungen erstellen – und das alles mithilfe von Zeigen-und-Klicken-Tools und eventuell mit etwas Code. Anpassungsfunktionen umfassen auch Tools zur Verwaltung und Sicherung Ihrer Organisation.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Lightning-Anwendungsgenerator: Datensatzseitenzuweisung anhand von "Datensatztyp" und "Profil", "Neue Seitenvorlage", "Neue Komponenten" und mehr](#)

An der Seitenanpassung in Lightning Experience wurden jede Menge Erweiterungen vorgenommen. Weisen Sie Datensatzseiten nicht nur nach Anwendung, sondern auch nach Datensatztyp und Benutzerprofil zu. Erstellen Sie Seiten anhand einer Vorlage (es gibt einige verschiedene neue in dieser Version) oder duplizieren Sie den Systemstandard. Fügen Sie Ihren Seiten mit neuen Komponenten mehr Funktionen hinzu. Der Lightning-Anwendungsgenerator ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar. Soweit nicht anderweitig angegeben, gelten die Funktionsänderungen nur für Lightning Experience.

[Externe Services: Herstellen einer Verbindung zu Salesforce mit einem Assistenten, einem Schema und einem Flow \(Beta\)](#)

Verwenden Sie externe Services, um Ihre Salesforce-Organisation mit einem gewünschten Service zu verbinden. Rufen Sie Methoden auf Basis der externen Quelle über einen Flow auf. Importieren Sie Daten aus dem Dienst in Salesforce. Dies alles ist mithilfe eines einfach zu verwendenden Assistenten möglich. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Salesforce Connect: Organisationsübergreifende externe Objekte mit Schreibzugriff, mehr externe Objekte pro Organisation, Salesforce Console, Schnellaktionen und verbesserte Berichte und Beziehungen](#)

Nun können Sie Datensätze in Ihren anderen Salesforce-Organisationen erstellen, bearbeiten und löschen. Sie können über doppelt so viele externe Objekte verfügen. Zudem unterstützen externe Objekte Schnellaktionen und Salesforce Console in Salesforce Classic. Darüber hinaus wurden einige unerwünschten Verhaltensweisen in externen Objektbeziehungen und Berichten behoben.

[Genehmigungen: Konsistenz über alle Salesforce-Lösungen hinweg](#)

Ihre Genehmiger sollen über dieselbe Erfahrung verfügen, und zwar unabhängig davon, ob sie Lightning Experience, Salesforce Classic oder Salesforce1 verwenden. Diese Verbesserungen waren in Salesforce Classic vor dieser Version verfügbar. Einige Verbesserungen sind neu in Salesforce1, einige sind neu in Lightning Experience und einige sind neu in beiden Lösungen.

[Visual Workflow: Mehr Kontrolle über Ihre Bildschirme](#)

Sorgen Sie mit der Lightning-Laufzeit und der Flow-Komponente für den Lightning-Anwendungsgenerator dafür, dass Ihre Flows dasselbe Erscheinungsbild aufweisen wie Lightning Experience. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Process Builder: Lightning-Symbole und verschlüsselte Daten](#)

Die Symbole im Prozessgenerator wurden optimiert, damit sie mit dem Rest von Lightning Experience übereinstimmen, und bieten Unterstützung für verschlüsselte Daten im Pilotprogramm an. Diese Änderungen sind in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

[Verwaltung von Auswahllisten: Verbesserte globale Auswahllisten, getrennte Bezeichnungen und Bezeichner und neue API-Elemente](#)

Auswahllisten werden vielseitiger. Wandeln Sie uneingeschränkte Auswahllisten einfach in eingeschränkte um und aktualisieren Sie Ihre Auswahllistenbezeichnungen, ohne den Code zu ändern, der auf sie verweist. Wenn Sie gern kodieren, können Sie nun zusätzlich zur Metadaten-API die Tooling-API mit Standard- und globalen Wertesätzen verwenden.

[AppExchange: Optimierte Auflistungen und integrierte Erfahrungsrezensionen](#)

Suchen Sie mithilfe von optimierten AppExchange-Auflistungen schneller nach der besten Anwendung, der besten Lightning-Komponente oder dem besten Beratungsservice. Schreiben Sie direkt über Ihre Salesforce-Organisation eine Rezension, nachdem Sie ein Produkt oder einen Service getestet haben.

[Allgemeines Setup: Mehr Details im Objekt-Manager, Standard-Berechtigungssätze](#)

Mit dem Objekt-Manager können Sie einfach anzeigen, wie Ihre Organisation Ihre Lightning-Datensatzseiten verwendet. Beim Kauf der Berechtigungssatz-Lizenz für die Vertriebskonsole sollten Sie sich keine Gedanken hinsichtlich der manuellen Erstellung eines Berechtigungssatzes für die Übereinstimmung machen. Mit Standard-Berechtigungssätzen können Sie den jeweiligen Berechtigungssatz direkt zu Benutzern zuweisen. Lightning für Outlook und Lightning für Gmail (Beta-Version) sind überdies für Benutzer mit Force.com-Lizenzen verfügbar.

Lightning-Anwendungsgenerator: Datensatzseitenzuweisung anhand von "Datensatztyp" und "Profil", "Neue Seitenvorlage", "Neue Komponenten" und mehr

An der Seitenanpassung in Lightning Experience wurden jede Menge Erweiterungen vorgenommen. Weisen Sie Datensatzseiten nicht nur nach Anwendung, sondern auch nach Datensatztyp und Benutzerprofil zu. Erstellen Sie Seiten anhand einer Vorlage (es gibt einige verschiedene neue in dieser Version) oder duplizieren Sie den Systemstandard. Fügen Sie Ihren Seiten mit neuen Komponenten mehr Funktionen hinzu. Der Lightning-Anwendungsgenerator ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar. Soweit nicht anderweitig angegeben, gelten die Funktionsänderungen nur für Lightning Experience.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Zuweisen von Datensatzseiten nach Anwendung, Datensatztyp und Profil](#)

Durch das Erstellen von benutzerdefinierten Datensatzseiten und deren Zuweisen nach Anwendung, Datensatztyp und Benutzerprofil können Sie die Erfahrung Ihrer Benutzer nun noch genauer anpassen. Gewähren Sie Ihren Vertriebsleitern eine andere Ansicht der Opportunities als Ihren Vertriebsmitarbeitern. Konfigurieren Sie gemeinnützige Accountseiten anders als standardmäßige Geschäftaccountseiten.

[Anpassen von Personenaccountseiten](#)

In der Version Summer '16 erhielten Personenaccounts eine eigene Seite im Lightning-Anwendungsgenerator, Sie konnten sie jedoch nicht bearbeiten. Jetzt ist dies möglich. Passen Sie diese Personenaccountseiten jetzt nach Bedarf an. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Erweitertes Anpassen von Lightning-Seiten mit neuen Vorlagen](#)

Sie können nun aus mehr Vorlagen auswählen, wodurch sich Ihre Seitenentwurfsoptionen erhöhen. Es wurden drei Anwendungsseitenvorlagen und fünf Datensatzseitenvorlagen hinzugefügt. Die Anwendungsseitenvorlagen werden dynamisch zwischen Lightning Experience und Salesforce1 angepasst. Die Datensatzseitenvorlagen werden nur in Lightning Experience unterstützt.

[Duplizieren von standardmäßigen Salesforce Lightning-Seiten](#)

Es ist nun möglich, eine Lightning-Seite auf zwei verschiedene Arten zu erstellen. Verwenden Sie eine Vorlage zum Erstellen einer leeren Seite, die Sie mit den gewünschten Komponenten füllen können. Alternativ können Sie eine Systemstandardseite duplizieren, um eine Seite zu erstellen, die mit Standardkomponenten vorausgefüllt ist. Diese Funktion ist für Start-, Datensatz- und E-Mail-Anwendungsseiten verfügbar.

[Assistent für neue Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator wurde umstrukturiert](#)

Beim Erstellen einer Seite wählten Sie zuvor einen Seitentyp aus. Anschließend wählten Sie eine Vorlage aus und benannten die Seite. Die Reihenfolge wurde verändert, wobei die Vorlagenauswahl im Prozess nach hinten geschoben wurde. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Anpassen des Hervorhebungsbereichs mit mehr Aktionsschaltflächen](#)

Sorgen Sie dafür, dass die Datensatzhervorhebungen nützlicher werden, indem Sie bis zu 10 Aktionsschaltflächen im Hervorhebungsbereich verwenden. Bisher lag die Begrenzung bei dreien. Die Bezeichnung wurde aktualisiert, um diese Änderung widerzuspiegeln. Zudem wurde die Option für das Anzeigen des Hervorhebungsbereichs in einer kompakten Ansicht umbenannt. Diese Anpassungen am Hervorhebungsbereich sind nur in Lightning Experience verfügbar.

[Hinzufügen der Komponente "Verwandter Datensatz" zu Ihren Lightning-Seiten](#)

Gewähren Sie Ihren Benutzern die Datensatzdetails, die sie am meisten benötigen. Verwenden Sie die Komponente "Verwandter Datensatz" zum Anpassen Ihrer Lightning-Seiten und zeigen Sie die Details eines verwandten Datensatzes, einschließlich des übergeordneten Datensatzes, auf einer beliebigen Datensatzseite an. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Hinzufügen der Komponente "Themenliste" zu Ihren Lightning-Seiten](#)

Sie sollen auf Ihren Lightning-Seiten genau das Gewünschte erhalten. Statt alle Themenlisten für einen Datensatz anzuzeigen, können Sie mit der neuen Komponente "Themenliste" nun genau auswählen, welche Liste Sie möchten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

[Anpassen der Anzeige von Themenlisten auf Lightning-Seiten](#)

Verwenden Sie ein neues Attribut für die Komponente "Themenlisten", um auszuwählen, ob Themenlistenelemente in einer Liste oder als Kacheln auf Ihren benutzerdefinierten Lightning-Seiten angezeigt werden. Wenn Sie die Komponente "Themenlisten" in einem engen Bereich auf der Seite platzieren, werden die Listenelemente nur als Kacheln angezeigt.

[Unterstützen Ihrer Lightning-Seiten mit der Flow-Komponente \(Beta-Version\)](#)

Heißen Sie eine neue Lightning-Anwendungsgenerator-Komponente willkommen. Verwenden Sie die Flow-Komponente zum Einbetten aktiver Flows in Ihre Lightning-Seite.

[Anzeigen von "Ausstehende Genehmigungsanfragen" auf Startseiten](#)

Verwenden Sie die neue Komponente "Zu genehmigende Elemente", um Genehmigungsanfragen anzuzeigen, auf die Ihre Benutzer bisher noch nicht reagiert haben. Diese Komponente wird nur auf Startseiten unterstützt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Hinzufügen von Skype zu Lightning-Datensatzseiten \(Betaversion\)](#)

Für den Lightning-Anwendungsgenerator steht eine neue Skype for Business-Komponente zur Verfügung. Fügen Sie sie zu Ihren Datensatzseiten hinzu, um über Skype-Steuerungen zu verfügen. Damit können Sie anzeigen, wer online ist, Audio- und Videoanrufe initiieren und chatten. Zum Hinzufügen dieser Komponente muss Skype für Salesforce (Betaversion) für Ihre Organisation eingerichtet sein. Zum Verwenden der Komponente muss die Datensatzseite mindestens ein E-Mail-Feld aufweisen.

[Deaktivierung von Rich-Text-Komponenten bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung](#)

In Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition wird die Rich-Text-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator schreibgeschützt, wenn die kritische LockerService-Aktualisierung aktiv ist.

Zuweisen von Datensatzseiten nach Anwendung, Datensatztyp und Profil

Durch das Erstellen von benutzerdefinierten Datensatzseiten und deren Zuweisen nach Anwendung, Datensatztyp und Benutzerprofil können Sie die Erfahrung Ihrer Benutzer nun noch genauer anpassen. Gewähren Sie Ihren Vertriebsleitern eine andere Ansicht der Opportunities als Ihren Vertriebsmitarbeitern. Konfigurieren Sie gemeinnützige Accountseiten anders als standardmäßige Geschäftaccountseiten.

Der Aktivierungsprozess wurde ebenfalls umgestaltet. Sie können eine Seite nun zentral als Organisationsstandard oder Anwendungsstandard aktivieren oder sie für die beste Granularität zu einer Kombination aus Anwendungen, Datensatztypen und Profilen zuweisen. Erstellen Sie beispielsweise eine Seite speziell für Personenaccount-Datensätze und weisen Sie sie dem Personenaccount-Datensatztyp zu.

Activation: Custom Opportunity Page for Inside Sales

Custom record pages can be assigned at different levels:

- **The org default** record page displays for an object unless more specific assignments are made.
- **App default** page assignment, if specified, overrides the org default.
- **App, record type, profile** assignments override org and app defaults.

[Learn more about Lightning page assignment.](#)

ORG DEFAULT APP DEFAULT APP, RECORD TYPE, AND PROFILE

Set a combination of apps, record types, and profiles to display this custom record page. This setting is the most specific and allows for fine-grained customization within a Lightning app.

Assign to Apps, Record Types, and Profiles

Anpassen von Personenaccountseiten

In der Version Summer '16 erhielten Personenaccounts eine eigene Seite im Lightning-Anwendungsgenerator, Sie konnten sie jedoch nicht bearbeiten. Jetzt ist dies möglich. Passen Sie diese Personenaccountseiten jetzt nach Bedarf an. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Die standardmäßige Personenaccountseite sieht so aus wie ein Geschäftsaccount. Verwenden Sie den Lightning-Anwendungsgenerator zum Erstellen des gewünschten Layouts. Weisen Sie es anschließend dem Personenaccount-Datensatztyp zu.

AUSGABEN

(Personenaccounts sind in der **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer** Edition verfügbar.)

SIEHE AUCH:

[Zuweisen von Datensatzseiten nach Anwendung, Datensatztyp und Profil](#)

[Optimale Nutzung von Personenaccounts](#)

Erweitertes Anpassen von Lightning-Seiten mit neuen Vorlagen

Sie können nun aus mehr Vorlagen auswählen, wodurch sich Ihre Seitenentwurfsoptionen erhöhen. Es wurden drei Anwendungsseitenvorlagen und fünf Datensatzseitenvorlagen hinzugefügt. Die Anwendungsseitenvorlagen werden dynamisch zwischen Lightning Experience und Salesforce1 angepasst. Die Datensatzseitenvorlagen werden nur in Lightning Experience unterstützt.

Die neuen Anwendungsseitenvorlagen lauten:

- Kopfzeile und linke Randleiste: Kopfzeile in vollständiger Breite über linker Randleiste und Hauptspalte. Auf einem Tablet im Hochformat weisen die Spalten unter der Kopfzeile identische Breiten auf.
- Kopfzeile und drei Spalten: Kopfzeile in vollständiger Breite über drei Spalten mit identischer Breite. Auf einem Tablet im Hochformat wird die erste Spalte zur Hauptspalte, während die beiden anderen Bereiche in der rechten Randleiste übereinander gestapelt sind.
- Kopfzeile und zwei Spalten: Kopfzeile in vollständiger Breite über zwei Spalten mit identischer Breite.

Beim Anzeigen einer Anwendungsseite auf einem Telefon werden die Bereiche vertikal übereinander gestapelt.

Die neuen Datensatzseitenvorlagen lauten:

- Kopfzeile und linke Randleiste: Kopfzeile in vollständiger Breite über linker Randleiste und Hauptspalte.
- Kopfzeile, Unterkopfzeile, linke Randleiste: Kopfzeile in vollständiger Breite und schmalere Unterkopfzeile über linker Randleiste und Hauptspalte.
- Kopfzeile und drei Spalten: Kopfzeile in vollständiger Breite über drei Spalten mit identischer Breite.
- Eine Spalte: Einzelner Hauptbereich in vollständiger Breite.
- Drei Spalten: Eine Hauptspalte und zwei Randleisten mit festen proportionalen Breiten. Die Breite der Hauptspalte beträgt 50 % und die Breiten der Seitenspalten betragen jeweils 25 %. Diese Vorlage wurde für Datensatzseiten in einer Salesforce Console konzipiert. Die minimal unterstützte Auflösung für diese Vorlage liegt bei 1.280 Pixel.

Einige unserer vorhandenen Vorlagen wurden umbenannt, um sie aussagekräftiger zu machen.

Typ	Alter Vorlagenname	Neuer Vorlagenname
Anwendungsseite	Kopfzeile und zwei Spalten	Kopfzeile und rechte Randleiste
Anwendungsseite	Hauptspalte und Randleiste	Hauptspalte und rechte Randleiste
Datensatzseite	Kopfzeile, Unterkopfzeile, zwei Spalten	Kopfzeile, Unterkopfzeile, rechte Randleiste
Datensatzseite	Kopfzeile und zwei Spalten	Kopfzeile und rechte Randleiste

Duplizieren von standardmäßigen Salesforce Lightning-Seiten

Es ist nun möglich, eine Lightning-Seite auf zwei verschiedene Arten zu erstellen. Verwenden Sie eine Vorlage zum Erstellen einer leeren Seite, die Sie mit den gewünschten Komponenten füllen können. Alternativ können Sie eine Systemstandardseite duplizieren, um eine Seite zu erstellen, die mit Standardkomponenten vorausgefüllt ist. Diese Funktion ist für Start-, Datensatz- und E-Mail-Anwendungsseiten verfügbar.

Assistent für neue Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator wurde umstrukturiert

Beim Erstellen einer Seite wählten Sie zuvor einen Seitentyp aus. Anschließend wählten Sie eine Vorlage aus und benannten die Seite. Die Reihenfolge wurde verändert, wobei die Vorlagenauswahl im Prozess nach hinten geschoben wurde. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Anpassen des Hervorhebungsbereichs mit mehr Aktionsschaltflächen

Sorgen Sie dafür, dass die Datensatzhervorhebungen nützlicher werden, indem Sie bis zu 10 Aktionsschaltflächen im Hervorhebungsbereich verwenden. Bisher lag die Begrenzung bei dreien. Die Bezeichnung wurde aktualisiert, um diese Änderung widerzuspiegeln. Zudem wurde die Option für das Anzeigen des Hervorhebungsbereichs in einer kompakten Ansicht umbenannt. Diese Anpassungen am Hervorhebungsbereich sind nur in Lightning Experience verfügbar.

Klicken Sie zum Zugreifen auf die geänderten Attribute und Bezeichnungen im Lightning-Anwendungsgenerator auf den Hervorhebungsbereich im Zeichenbereich.



Hinzufügen der Komponente "Verwandter Datensatz" zu Ihren Lightning-Seiten

Gewähren Sie Ihren Benutzern die Datensatzdetails, die sie am meisten benötigen. Verwenden Sie die Komponente "Verwandter Datensatz" zum Anpassen Ihrer Lightning-Seiten und zeigen Sie die Details eines verwandten Datensatzes, einschließlich des übergeordneten Datensatzes, auf einer beliebigen Datensatzseite an. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Sie möchten Details zu einem verknüpften Kontakt für einen Kundenvorgang anzeigen? Bitteschön! Sie möchten die Details des übergeordneten Kundenvorgangs eines Kundenvorgangs anzeigen? Bitteschön! Und das Beste ... Ihre Benutzer werden die integrierte Datensatzerstellung, die Inline-Bearbeitung und die Möglichkeit zu schätzen wissen, die Verknüpfung eines Datensatzes aufzuheben und einen neuen zu verknüpfen. Erhöhte Effizienz!

Hinter den Kulissen verwendet die Komponente Schnell- und globale Aktionen zum Erstellen und Aktualisieren der Datensätze. Wenn keine Aktionen für Ihren Nachschlagevorgang verfügbar sind, folgen Sie den Links im Editor für Eigenschaften im Lightning-Anwendungsgenerator zum Erstellen von Aktionen. Sie können jedes beliebige verknüpfte Nachschlagefeld auswählen, um zugehörige Details anzuzeigen, sogar Nachschlagevorgänge für benutzerdefinierte Objekte.



Tipp: Wenn Sie jemals eine Salesforce Console eingerichtet haben, sollten "Verwandter Datensatz" Ihnen vertraut vorkommen. Erinnern Sie sich noch an die Komponente "Nachschlagen", die Sie in der Salesforce Classic-Konsole verwendet haben? Die neue Komponente "Verwandter Datensatz" bietet im Prinzip dieselbe Funktionalität in Lightning-Konsolenanwendungen. Ihre

Konsolenanwendung soll großartig werden? Erstellen Sie mithilfe der Vorlage "Drei Spalten" eine Datensatzseite. Fügen Sie anschließend einer der Seitenspalten die Komponente "Verwandter Datensatz" hinzu.

Beispiel mit Komponente "Verwandter Datensatz"

Komponenteneigenschaften im Lightning-Anwendungsgenerator: Komponente, in der ein zugehöriger Kontakt eines Kundenvorgangs angezeigt wird:

The screenshot shows the configuration interface for the 'Related Record' component. It includes a 'Header Label' field, a 'Lookup Field' dropdown set to 'Contact Name', an 'Update Action' dropdown set to 'Update Contact', and a 'Create Action' dropdown set to 'New Contact'. At the bottom, there are links for 'New Update Action' and 'New Create Action'.

The screenshot shows the 'Contact Details' component. It displays the following information: Name: Jon Amos, Title: Sales Manager, Account Name: Global Media, Email: info@salesforce.com, and Phone: (555) 555-1555. Each field has an edit icon (pencil) to its right.

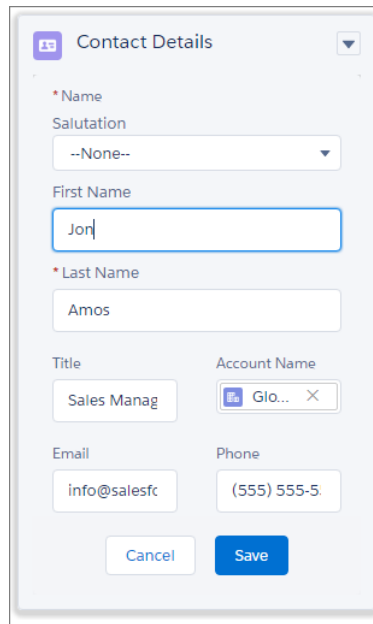
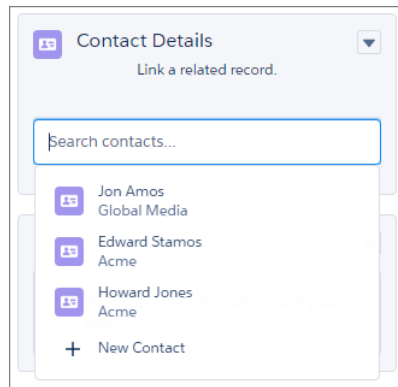
Komponente, die den zugehörigen übergeordneten Kundenvorgang eines Kundenvorgangs anzeigt:

The screenshot shows the 'Parent Case' component. It displays the following information: Case Number: 00001001, Case Owner: Admin User, Status: New, Priority: Medium, Subject: Sample Case 2: The widgets we received are the wrong size, and Description: (empty). Each field has an edit icon (pencil) to its right.

Versetzen Sie sich in Ihre Benutzer. Angenommen, Sie haben diese Komponente zum Anzeigen von Kontaktinformationen für einen Kundenvorgang eingerichtet. Ein Benutzer öffnet jedoch einen Kundenvorgang, der über keinen zugehörigen Kontakt verfügt. Mit dieser Komponente kann er einen Kontakt erstellen oder verknüpfen, ohne die Seite verlassen zu müssen. Wenn er später bemerkt, dass die Kontaktinformationen veraltet sind, kann er die Details inline aktualisieren. Wenn die Informationen falsch sind, kann er den Datensatz einfach entfernen (die Verknüpfung aufheben) und einen neuen Datensatz hinzufügen. So bleibt der Kontext immer gewährleistet.

Komponente, die keinen verknüpften Datensatz anzeigt:

Komponente, in der die Inline-Bearbeitung angezeigt wird:



Anmerkung:

- Kundenvorgänge sind mit standardmäßigen Accounts verknüpft, die nicht aus der Komponente entfernt werden können (d. h., ihre Verknüpfung kann nicht aufgehoben werden), sofern der Kontakt nicht auch gleichzeitig entfernt wird.
- Aktualisieren Sie zum Verwenden der Nachschlagefelder "Übergeordneter Kundenvorgang" und "Vermögenswert" für Kundenvorgänge die Feldebeneinsicherheit so, dass sie sichtbar ist und nicht ausgeblendet. Andernfalls wird Benutzern ein Fehler angezeigt.

Wenn Sie bereit sind, diese Komponente zu verwenden, sollten Sie zum Lightning-Anwendungsgenerator wechseln und eine benutzerdefinierte Datensatzseite bearbeiten oder erstellen.

SIEHE AUCH:

[Anpassen von Konsolen-Anwendungsdatensatzseiten mit dem Lightning-Anwendungsgenerator](#)

Hinzufügen der Komponente "Themenliste" zu Ihren Lightning-Seiten

Sie sollen auf Ihren Lightning-Seiten genau das Gewünschte erhalten. Statt alle Themenlisten für einen Datensatz anzuzeigen, können Sie mit der neuen Komponente "Themenliste" nun genau auswählen, welche Liste Sie möchten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.

Mit der Komponente "Themenliste" können sich Ihre Benutzer auf die wichtigsten Punkte konzentrieren. Zum Beispiel können Sie diese Komponente verwenden, um den Aktivitätsverlauf an vorderster Front für alle Kundenvorgangsseiten anzuzeigen. Sie können diese Komponente sogar für die Anzeige einer Themenliste für einen übergeordneten Datensatz konfigurieren. Angenommen, Sie möchten, dass Ihre Benutzer wissen, ob der Kontakt eines Kundenvorgangs andere offene Kundenvorgänge aufweist. Ihren Benutzern wird nichts entgehen.

Tipp: Die Komponente "Themenliste" eignet sich großartig für Seiten in Lightning-Konsolenanwendungen. Ihre Konsolenanwendung soll großartig werden? Erstellen Sie mithilfe der Vorlage "Drei Spalten" eine Datensatzseite. Fügen Sie anschließend einer der Seitenspalten die Komponente "Themenliste" hinzu.

Wenn Sie bereit sind, diese Komponente zu verwenden, sollten Sie zum Lightning-Anwendungsgenerator wechseln und eine benutzerdefinierte Datensatzseite bearbeiten oder erstellen.

Beispiel für eine Themenlisten-Komponente

Komponenteneigenschaften im Lightning-Anwendungsgenerator: Komponente, die den zugehörigen Aktivitätsverlauf zu einem Kundenvorgang anzeigt:

Komponente, die zugehörige Kundenvorgänge für den übergeordneten Kontakt des Kundenvorgangs anzeigt:

SIEHE AUCH:

[Anpassen von Konsolen-Anwendungsdatensatzseiten mit dem Lightning-Anwendungsgenerator](#)

Anpassen der Anzeige von Themenlisten auf Lightning-Seiten

Verwenden Sie ein neues Attribut für die Komponente "Themenlisten", um auszuwählen, ob Themenlistenelemente in einer Liste oder als Kacheln auf Ihren benutzerdefinierten Lightning-Seiten angezeigt werden. Wenn Sie die Komponente "Themenlisten" in einem engen Bereich auf der Seite platzieren, werden die Listenelemente nur als Kacheln angezeigt.

Unterstützen Ihrer Lightning-Seiten mit der Flow-Komponente (Beta-Version)

Heißen Sie eine neue Lightning-Anwendungsgenerator-Komponente willkommen. Verwenden Sie die Flow-Komponente zum Einbetten aktiver Flows in Ihre Lightning-Seite.

 **Anmerkung:** Diese Version umfasst eine Beta-Version der Flow-Komponente für Lightning-Seiten, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. Die Flow-Komponente ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Flow-Komponente für Lightning-Seiten über [IdeaExchange](#) abgeben.

Weitere Details finden Sie im Abschnitt "Visuelle Workflows" unter dem Thema über das [Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten \(Beta\)](#).

AUSGABEN

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

Anzeigen von "Ausstehende Genehmigungsanfragen" auf Startseiten

Verwenden Sie die neue Komponente "Zu genehmigende Elemente", um Genehmigungsanfragen anzuzeigen, auf die Ihre Benutzer bisher noch nicht reagiert haben. Diese Komponente wird nur auf Startseiten unterstützt. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

[Überprüfen ausstehender Genehmigungsanfragen über Lightning Experience](#)

AUSGABEN

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

Hinzufügen von Skype zu Lightning-Datensatzseiten (Betaversion)

Für den Lightning-Anwendungsgenerator steht eine neue Skype for Business-Komponente zur Verfügung. Fügen Sie sie zu Ihren Datensatzseiten hinzu, um über Skype-Steuerungen zu verfügen. Damit können Sie anzeigen, wer online ist, Audio- und Videoanrufe initiieren und chatten. Zum Hinzufügen dieser Komponente muss Skype für Salesforce (Betaversion) für Ihre Organisation eingerichtet sein. Zum Verwenden der Komponente muss die Datensatzseite mindestens ein E-Mail-Feld aufweisen.

Deaktivierung von Rich-Text-Komponenten bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung

In Sandbox-Instanzen und Organisationen mit Developer Edition wird die Rich-Text-Komponente im Lightning-Anwendungsgenerator schreibgeschützt, wenn die kritische LockerService-Aktualisierung aktiv ist.

Der Rich-Text findet sich in der Komponente im Zeichenbereich. Sie können ihn jedoch nicht bearbeiten. Der Rich-Text-Editor im Komponenteneigenschaftenbereich wird nicht dargestellt.



Weitere Informationen finden Sie unter [Deaktivierung von Rich-Text-Editoren bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung](#).

Externe Services: Herstellen einer Verbindung zu Salesforce mit einem Assistenten, einem Schema und einem Flow (Beta)

Verwenden Sie externe Services, um Ihre Salesforce-Organisation mit einem gewünschten Service zu verbinden. Rufen Sie Methoden auf Basis der externen Quelle über einen Flow auf. Importieren Sie Daten aus dem Dienst in Salesforce. Dies alles ist mithilfe eines einfach zu verwendenden Assistenten möglich. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience.



Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version von "Externe Services", d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Funktion "Externe Services" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für externe Services unter [IdeaExchange App Cloud \(Platform\) Integration group](#) in der Success Community bereitstellen.

Angenommen, Sie möchten eine Verbindung zu einem Service herstellen, der bestimmt, ob der Kredit auf einen Salesforce-Account erweitert wird. Sie möchten möglicherweise auch die Zahlungsbedingungen kennen. Mithilfe von "Externe Services" können Sie:

- Eine Anmeldeinformation mit Name, einen URL und Authentifizierungseinstellungen angeben. Salesforce verwendet diese Informationen, um Callouts des externen Service zu erstellen.
- Den Pfad (oder Endpunkt) eines Schema-URLs eingeben oder ein vollständiges Schema angeben.
- Anhand der über ihre externe Service-Registrierung generierten Apex-Klassen mithilfe des Zeigen-und-Klicken-Automatisierungstools von Salesforce einen Flow erstellen.

Beim Ausführen des Flows enthält die Ausgabe die Kreditentscheidung und ggf. Zahlungsbedingungen. Der Assistent führt Sie durch den Prozess.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Der Assistent für externe Services führt Sie durch das Setup \(Beta\)](#)

Mithilfe des Assistenten für externe Services geht das Einrichten eines externen Service schnell und einfach von der Hand. Geben Sie einfach ein paar grundlegende Informationen an, beispielsweise Ihren Servicennamen und Ihren Schemaendpunkt. Und schon sind Sie bereit für das Erstellen Ihrer Anwendung.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Lightning Experience

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

Einfaches Hinzufügen eines Schemas zu "Externe Services" (Beta)

Anhand eines Schemas werden die Methoden in Ihrem Service beschrieben. Sie müssen weder die Methoden schreiben noch die Aufrufe erstellen, damit Ihr Service ausgeführt wird. Für den Service ist jedoch eine Beschreibung erforderlich. Schemamethoden werden in Ein- und Ausgaben für die von Ihnen in einem Flow erstellten Aktionen übersetzt.

Ausführen wiederholbarer Aktionen mit Flows und "Externe Services" (Beta)

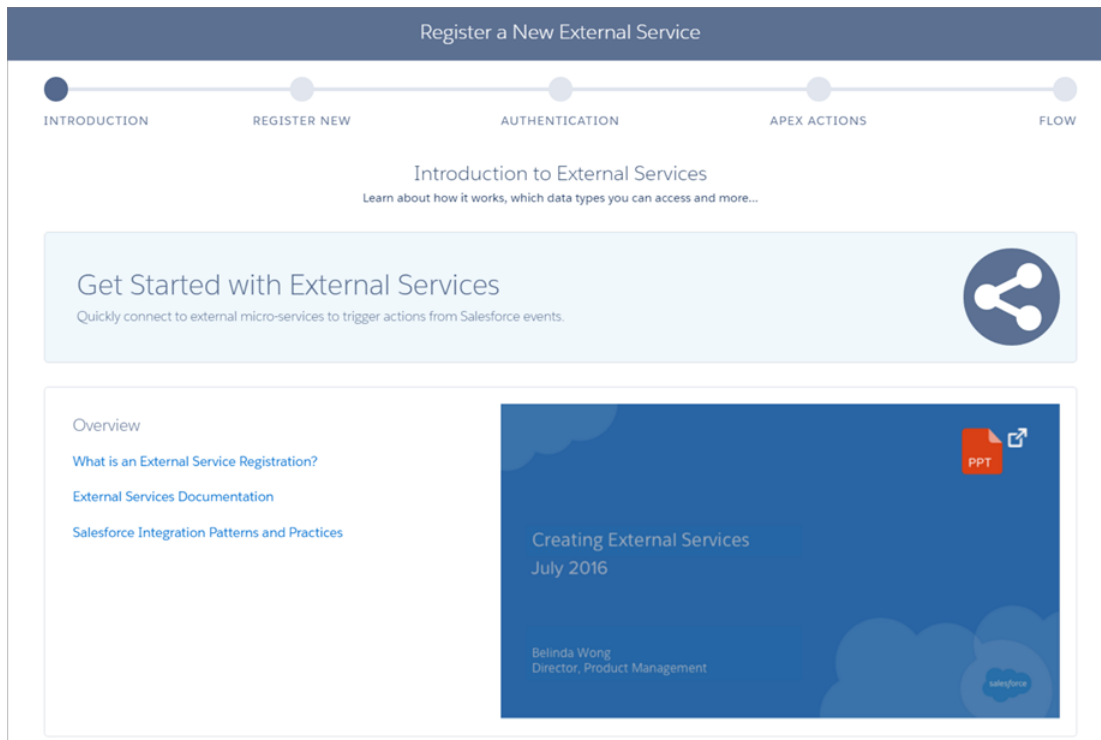
Verwenden Sie einen Flow zum Ausführen wiederholbarer Salesforce-Aktionen mit Daten aus Ihrem Salesforce-fremden Service. Sie können einen Flow anhand eines registrierten externen Service-Schemas erstellen, ohne Code zu schreiben.

Der Assistent für externe Services führt Sie durch das Setup (Beta)

Mithilfe des Assistenten für externe Services geht das Einrichten eines externen Service schnell und einfach von der Hand. Geben Sie einfach ein paar grundlegende Informationen an, beispielsweise Ihren Servicennamen und Ihren Schemaendpunkt. Und schon sind Sie bereit für das Erstellen Ihrer Anwendung.

Zum Erstellen einer Anwendung, die als ein Flow bezeichnet wird, können Sie den Cloud-Flow-Designer verwenden. Hierbei handelt es sich um ein Tool mit einer Oberfläche zum Ziehen und Ablegen.

Benötigen Sie Hilfe? Sie können jederzeit zum Bildschirm "Einführung" zurückkehren, um Unterstützung einzuholen.



Einfaches Hinzufügen eines Schemas zu "Externe Services" (Beta)

Anhand eines Schemas werden die Methoden in Ihrem Service beschrieben. Sie müssen weder die Methoden schreiben noch die Aufrufe erstellen, damit Ihr Service ausgeführt wird. Für den Service ist jedoch eine Beschreibung erforderlich. Schemamethoden werden in Ein- und Ausgaben für die von Ihnen in einem Flow erstellten Aktionen übersetzt.

"Externe Services" verwendet das Hyper-Schema [Interagent](#), das die JSON verwendet. Im Folgenden finden Sie beispielsweise einen Auszug aus einem Schema mit dem Namen "Evaluate". Er enthält eine POST-Methode für die Kreditentscheidung. Als Eingabe verwendet die Methode `orderId`, `orderAmount`, `accountId` und `creditRating`.

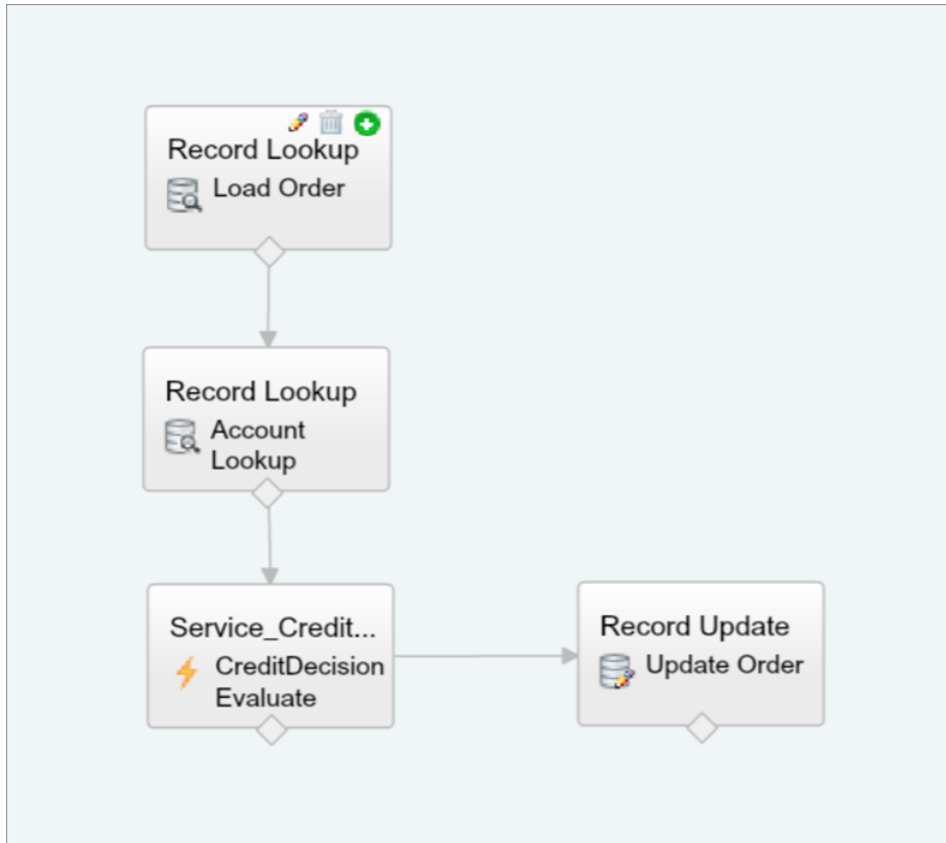
```
"title": "Evaluate",
"description": "Evaluates credit rating and decides what payment terms to offer.",

"href": "/decision",
"method": "POST",
"schema": {
  "type": [
    "object"
  ],
  "properties": {
    "orderId": {
      "$ref": "#/definitions/creditDecision/definitions/orderId"
    },
    "orderAmount": {
      "$ref": "#/definitions/creditDecision/definitions/orderAmount"
    },
    "accountId": {
      "$ref": "#/definitions/creditDecision/definitions/accountId"
    },
    "creditRating": {
      "$ref": "#/definitions/creditDecision/definitions/creditRating"
    }
  },
  "required": [
    "orderId",
    "orderAmount",
    "accountId",
    "creditRating"
  ]
},
}
```

Ausführen wiederholbarer Aktionen mit Flows und "Externe Services" (Beta)

Verwenden Sie einen Flow zum Ausführen wiederholbarer Salesforce-Aktionen mit Daten aus Ihrem Salesforce-fremden Service. Sie können einen Flow anhand eines registrierten externen Service-Schemas erstellen, ohne Code zu schreiben.

Angenommen, Sie möchten einen Flow für einen Kreditservice erstellen. Integrieren Sie einen Schritt zum Nachschlagen von Datensätzen, damit der Service auf einen bestimmten Account zugreift. Sie können auch eine Bewertung der Kreditwürdigkeit integrieren und einen Schritt, der den Account mit den Bewertungsergebnissen aktualisiert. Ihr Flow ähnelt möglicherweise dem folgenden.



Beim erfolgreichen Abschluss des Flows werden der zugehörige Account und der Auftragsdatensatz aktualisiert.

Salesforce Connect: Organisationsübergreifende externe Objekte mit Schreibzugriff, mehr externe Objekte pro Organisation, Salesforce Console, Schnellaktionen und verbesserte Berichte und Beziehungen

Nun können Sie Datensätze in Ihren anderen Salesforce-Organisationen erstellen, bearbeiten und löschen. Sie können über doppelt so viele externe Objekte verfügen. Zudem unterstützen externe Objekte Schnellaktionen und Salesforce Console in Salesforce Classic. Darüber hinaus wurden einige unerwünschten Verhaltensweisen in externen Objektbeziehungen und Berichten behoben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Optimiertes Arbeiten über alle Ihre Salesforce-Organisationen hinweg – organisationsübergreifender Connector mit Schreibunterstützung](#)

Externe Objekte mit Schreibzugriff stehen mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect zur Verfügung. Ihre Benutzer und Entwickler können nun in verbundenen Salesforce-Organisationen gespeicherte Datensätze erstellen, aktualisieren und löschen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

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

[Bittet, so wird euch gegeben ... Mehr externe Objekte](#)

Die maximale Anzahl externer Objekte pro Organisation wurde von 100 auf 200 erhöht, damit Sie auf noch mehr externe Daten zugreifen können. Zudem wurde die Dokumentation aktualisiert, um zu verdeutlichen, dass externe Objekte nicht auf benutzerdefinierte Objektbegrenzungen angerechnet werden. Dieses Verhalten hat sich nicht geändert, wurde jedoch eindeutig angegeben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Zugreifen auf externe Objekte über Salesforce Console in Salesforce Classic](#)

Mithilfe von Salesforce Console wird durch die Bereitstellung einer registerkartenbasierten Oberfläche für die gleichzeitige Arbeit mit mehreren Datensätzen die Produktivität erhöht. Da die Konsole nun auf externe Objekte zugreifen kann, können Sie und Ihre Benutzer effizient über Systemgrenzen hinaus arbeiten. Greifen Sie über einen einzelnen Bildschirm schnell auf Daten zu, die in und außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation gespeichert sind. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

[Verbesserte externe Nachschlagebeziehungsfelder – wie wichtig ist ein Name?](#)

In externen Nachschlagebeziehungsfeldern werden nun die Namen der übergeordneten Datensätze angezeigt, die für Ihre Benutzer wesentlich aussagekräftiger sind als die zuvor angezeigten IDs. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic. In Lightning Experience werden in externen Nachschlagebeziehungen anstelle der IDs bereits Anzeigenamen angezeigt.

[Erstellen von Schnellaktionen für externe Objekte](#)

Schnellaktionen stehen nun für externe Objekte in Lightning Experience zur Verfügung. Bis dato unterstützten externe Objekte Aktionen nur in Salesforce Classic.

[Verbesserte Berichte für externe Objekte](#)

Wir haben einige der bisherigen Einschränkungen entfernt und hoffen, dass Sie von ihnen nicht betroffen waren. Die Verbesserungen beziehen sich auf Berichte, die externe Objektbeziehungen enthalten oder den organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect nutzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Optimiertes Arbeiten über alle Ihre Salesforce-Organisationen hinweg – organisationsübergreifender Connector mit Schreibunterstützung

Externe Objekte mit Schreibzugriff stehen mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect zur Verfügung. Ihre Benutzer und Entwickler können nun in verbundenen Salesforce-Organisationen gespeicherte Datensätze erstellen, aktualisieren und löschen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

So aktivieren Sie externe Objekte mit Schreibzugriff:

1. Wählen Sie **Externe Objekte mit Schreibzugriff** beim [Definieren der externen Datenquelle](#) aus.
2. Wählen Sie bei Bedarf die folgenden Objektberechtigungen aus, wenn Sie den [Benutzerzugriff auf externe Objekte aktivieren](#).
 - Lesen: Immer erforderlich
 - Erstellen: Zum Erstellen von externen Objektdatensätzen erforderlich
 - Bearbeiten: Zum Erstellen oder Bearbeiten externer Objektdatensätze erforderlich
 - Löschen: Zum Löschen externer Objektdatensätze erforderlich
3. [Aktivieren Sie den Benutzerzugriff auf die Felder](#) in den externen Objekten.

Weitere Informationen finden Sie im Thema über das [Einrichten von Salesforce Connect für den Zugriff auf Daten in einer anderen Organisation mit dem organisationsübergreifenden Adapter](#).

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Erstellen und Bearbeiten
externer Datenquellen:

- "Anwendung anpassen"

Bearbeiten von
Berechtigungssätzen und
Benutzerprofilen:

- "Profile und
Berechtigungssätze
verwalten"

Lesen Sie die Überlegungen zu den externen Objekten mit Schreibzugriff in der Salesforce-Hilfe.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu externen Objekten mit Schreibzugriff für Salesforce Connect – alle Adapter(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu externen Objekten mit Schreibzugriff für Salesforce Connect – organisationsübergreifender Adapter(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Währungen für Salesforce Connect – organisationsübergreifender Adapter(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bittet, so wird euch gegeben ... Mehr externe Objekte

Die maximale Anzahl externer Objekte pro Organisation wurde von 100 auf 200 erhöht, damit Sie auf noch mehr externe Daten zugreifen können. Zudem wurde die Dokumentation aktualisiert, um zu verdeutlichen, dass externe Objekte nicht auf benutzerdefinierte Objektbegrenzungen angerechnet werden. Dieses Verhalten hat sich nicht geändert, wurde jedoch eindeutig angegeben. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zugreifen auf externe Objekte über Salesforce Console in Salesforce Classic

Mithilfe von Salesforce Console wird durch die Bereitstellung einer registerkartenbasierten Oberfläche für die gleichzeitige Arbeit mit mehreren Datensätzen die Produktivität erhöht. Da die Konsole nun auf externe Objekte zugreifen kann, können Sie und Ihre Benutzer effizient über Systemgrenzen hinaus arbeiten. Greifen Sie über einen einzelnen Bildschirm schnell auf Daten zu, die in und außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation gespeichert sind. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Konsolen für Salesforce Connect – alle Adapter(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Salesforce Console in Salesforce Classic(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbesserte externe Nachschlagebeziehungsfelder – wie wichtig ist ein Name?

In externen Nachschlagebeziehungsfeldern werden nun die Namen der übergeordneten Datensätze angezeigt, die für Ihre Benutzer wesentlich aussagekräftiger sind als die zuvor angezeigten IDs. Diese Änderung gilt ausschließlich für Salesforce Classic. In Lightning Experience werden in externen Nachschlagebeziehungen anstelle der IDs bereits Anzeigenamen angezeigt.

Zuvor wurde in einem externen Nachschlagefeld in Salesforce Classic die übergeordnete Objekt-ID oder der Wert des Standardfelds "Externe ID" des übergeordneten Objekts angezeigt. Das Standardfeld "Externe ID" wurde standardmäßig angezeigt. Wenn jedoch ein benutzerdefiniertes Feld für das übergeordnete Objekt das Attribut Ist Namensfeld aufwies, wurde die ID des übergeordneten Objekts angezeigt.

Dieses Verhalten kann weiterhin auftreten, jedoch nur dann, wenn Ihre Organisation den übergeordneten Datensatz nicht abgerufen hat. Wenn Sie eine ID in einem externen Nachschlagefeld sehen, sollten Sie die Seite neu laden, um die ID durch den Namen zu ersetzen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Beziehungen für Salesforce Connect – alle Adapter(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Externe Nachschlagebeziehungsfelder bei externen Objekten

Erstellen von Schnellaktionen für externe Objekte

Schnellaktionen stehen nun für externe Objekte in Lightning Experience zur Verfügung. Bis dato unterstützten externe Objekte Aktionen nur in Salesforce Classic.

Verbesserte Berichte für externe Objekte

Wir haben einige der bisherigen Einschränkungen entfernt und hoffen, dass Sie von ihnen nicht betroffen waren. Die Verbesserungen beziehen sich auf Berichte, die externe Objektbeziehungen enthalten oder den organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect nutzen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beim Ausführen von Berichten, die externe Objekte über Nachschlage-, externe Nachschlage- und indirekte Nachschlagebeziehungen referenzieren, erhalten Sie für diese Beziehungsfelder keine leeren Werte mehr. Zuvor gaben Berichte leere Werte zurück, wenn es sich bei Feldern für externe Objektbeziehungen nicht um Salesforce-IDs oder Namensfelder von übergeordneten Objekten handelte.

Mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect schlägt ein Berichts-Callout nicht mehr fehl, wenn der URL größer als 2 KB ist. Ein großes Callout wird in mehrere HTTP-Aufrufe unterteilt, wobei jeder URL kleiner als 2 KB ist. Berichts-Callouts für andere Salesforce Connect-Adapter verhalten sich bereits so.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe:Überlegungen zu Berichten für Salesforce Connect – Alle Adapter](#)

[Salesforce-HilfeExterne Objektbeziehungen](#)

Genehmigungen: Konsistenz über alle Salesforce-Lösungen hinweg

Ihre Genehmiger sollen über dieselbe Erfahrung verfügen, und zwar unabhängig davon, ob sie Lightning Experience, Salesforce Classic oder Salesforce1 verwenden. Diese Verbesserungen waren in Salesforce Classic vor dieser Version verfügbar. Einige Verbesserungen sind neu in Salesforce1, einige sind neu in Lightning Experience und einige sind neu in beiden Lösungen.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Überprüfen ausstehender Genehmigungsanfragen über Lightning Experience](#)

Genehmiger müssen sich nun nicht mehr durch Benachrichtigungen kämpfen oder sich daran zu erinnern versuchen, mit welchem Datensatz eine Genehmigungsanfrage verknüpft war. Mit der neuen Komponente "Zu genehmigende Elemente" im Lightning-Anwendungsgenerator und dem Navigationsleistelement "Genehmigungsanfragen" können Lightning Experience verwendende Genehmiger ihre ausstehenden Genehmigungsanfragen an einem Ort überprüfen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

[Ärgern Sie sich nicht mehr über die Sendeschaltfläche!](#)

Heben Sie die Hand, wenn Sie jemals einen Genehmigungsprozess aktiviert und dabei vergessen haben, dem Seitenlayout des Objekts die Schaltfläche "Zur Genehmigung senden" hinzuzufügen. Das passiert jedem. Dieser Schritt wurde daher entfernt. Die Schaltfläche wird nun automatisch zu allen verknüpften Seitenlayouts hinzugefügt, wenn Sie einen Genehmigungsprozess aktivieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Auswählen von "Nächster Genehmiger" in Lightning Experience und Salesforce1](#)

Wenn Sie über Genehmigungsprozesse verfügen, bei denen ein Benutzer den nächsten Genehmiger auswählen muss, werden diese nun in Lightning Experience und Salesforce1 unterstützt. Bisher konnten Benutzer nur in Salesforce Classic den nächsten Genehmiger manuell auswählen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Wichtige Aktualisierung "Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden" verschoben

Diese in Summer '16 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Winter '17 geplant, jedoch auf Spring '18 verschoben.

SIEHE AUCH:

Verwendung des Namensfelds zur Auswertung von Personenaccounts durch Geschäftsprozesse

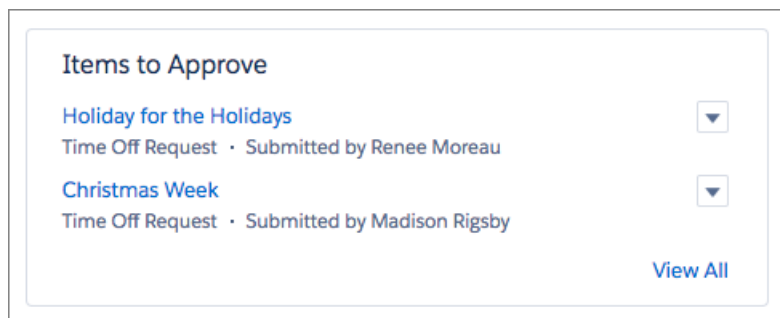
Genehmigungen für das Bewerten von Personenaccounts

Überprüfen ausstehender Genehmigungsanfragen über Lightning Experience

Genehmiger müssen sich nun nicht mehr durch Benachrichtigungen kämpfen oder sich daran zu erinnern versuchen, mit welchem Datensatz eine Genehmigungsanfrage verknüpft war. Mit der neuen Komponente "Zu genehmigende Elemente" im Lightning-Anwendungsgenerator und dem Navigationsleistenelement "Genehmigungsanfragen" können Lightning Experience verwendende Genehmiger ihre ausstehenden Genehmigungsanfragen an einem Ort überprüfen. Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning Experience.

Bis dato mussten Genehmiger ihre Benachrichtigungen überprüfen und hoffen, dass sie seit dem Empfangen der Genehmigungsanfrage nicht 20 neue erhalten hatten. Oder sie mussten zu Salesforce Classic wechseln oder Salesforce1 verwenden.

Bearbeiten Sie die entsprechenden Startseiten im Lightning-Anwendungsgenerator zum Hinzufügen der Komponente "Zu genehmigende Elemente".



Zuvor war das Navigationsleistenelement "Genehmigungsanfragen" nur in Salesforce1 verfügbar. Nun ist es auch in Lightning Experience verfügbar. Bearbeiten Sie die entsprechenden Lightning-Anwendungen zum Hinzufügen des Elements "Genehmigungsanfragen" zur Anwendungsnavigationsleiste.

Sales

Home

Approval Requests

Opportunities

Leads

Tasks

Files

More

APPROVAL REQUESTS

Items to Approve

2 items

Sorted by Date Submitted

Last updated a few seconds ago

Settings

Refresh

Edit

Export

Filter

	RELATED TO	TYPE	MOST RECENT AP...	DATE SUBMITTED	
1	Holiday for the Holidays	Time_Off_Request__c	Renee Moreau	12/8/2016 3:06 PM	
2	Christmas Week	Time_Off_Request__c	Madison Rigbsby	12/8/2016 3:05 PM	

Ärgern Sie sich nicht mehr über die Sendeschaltfläche!

Heben Sie die Hand, wenn Sie jemals einen Genehmigungsprozess aktiviert und dabei vergessen haben, dem Seitenlayout des Objekts die Schaltfläche "Zur Genehmigung senden" hinzuzufügen. Das passiert jedem. Dieser Schritt wurde daher entfernt. Die Schaltfläche wird nun automatisch zu allen verknüpften Seitenlayouts hinzugefügt, wenn Sie einen Genehmigungsprozess aktivieren. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Suchen Sie beim Erstellen eines Genehmigungsprozesses nach der folgenden Einstellung: **Allen Objekt-Seitenlayouts die Schaltfläche "Zur Genehmigung senden" sowie die Themenliste "Genehmigungsverlauf" hinzufügen**. Zuvor wurde mit dieser Einstellung nur die Themenliste "Genehmigungsverlauf" zu den Seitenlayouts des Objekts hinzugefügt und sie war standardmäßig deaktiviert. Nun enthält sie die Schaltfläche "Zur Genehmigung senden" und ist standardmäßig aktiviert.

Diese Einstellung ist nur verfügbar, wenn Sie einen Genehmigungsprozess erstellen. Wenn die Einstellung aktiviert ist, fügt Salesforce die Schaltfläche "Zur Genehmigung senden" zum Abschnitt "Standardschaltflächen" der Seitenlayouts des jeweiligen Objekts hinzu.

Auswählen von "Nächster Genehmiger" in Lightning Experience und Salesforce1

Wenn Sie über Genehmigungsprozesse verfügen, bei denen ein Benutzer den nächsten Genehmiger auswählen muss, werden diese nun in Lightning Experience und Salesforce1 unterstützt. Bisher konnten Benutzer nur in Salesforce Classic den nächsten Genehmiger manuell auswählen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Wichtige Aktualisierung "Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden" verschoben

Diese in Summer '16 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Winter '17 geplant, jedoch auf Spring '18 verschoben.

SIEHE AUCH:

[Summer '16 – Versionshinweise: Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden \(wichtige Aktualisierung\)](#)

[Wichtige Aktualisierungen: LockerService-Änderungen, CSRF-Schutz für Visualforce-Seiten und Trennen der Maskierung von der Shield-Plattformverschlüsselung](#)

Visual Workflow: Mehr Kontrolle über Ihre Bildschirme

Sorgen Sie mit der Lightning-Laufzeit und der Flow-Komponente für den Lightning-Anwendungsgenerator dafür, dass Ihre Flows dasselbe Erscheinungsbild aufweisen wie Lightning Experience. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Ausführen von Flows mit Lightning-Design \(allgemein verfügbar\)](#)

Haben Sie sich schon immer schönere Flows gewünscht? Wir auch. Beim Aktivieren dieser Funktion werden alle Ihre URL-basierten Flows statt mit der Classic-Laufzeit mit der Lightning-Laufzeit gerendert. Das neue Design passt mit dem Rest von Lightning Experience zusammen, steht jedoch auch in Salesforce Classic zur Verfügung.

[Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten \(Beta\)](#)

Wir führen eine Flow-Komponente für den Lightning-Anwendungsgenerator ein. Sie können jetzt Flows zu Anwendungsseiten vom Typ Lightning-Seite hinzufügen, also für Datensatzseiten ebenso wie für Startseiten. Alle Lightning-Seiten sind in Lightning Experience verfügbar. Anwendungsseiten sind in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

AUSGABEN

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

[Mehr Kontext für Flow-Fehler](#)

Einige der bei einem Flow-Fehler angezeigten Meldungen sind durch die API, Apex oder einen anderen Service generierte Fehlercodes. Damit Sie diese Fehlercodes verstehen, wurden einige allgemeine Meldungen entstaubt und Links zur relevanten Dokumentation hinzugefügt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Erzwingen der Feldebenensicherheit für alle Flow-Vorgänge](#)

Bei den meisten Vorgängen ist ein Flow nur so leistungsstark wie der Benutzer, der ihn ausführt. Wenn der Benutzer nicht über Bearbeitungszugriff auf eines der Felder verfügt, schlägt der Flow fehl und Sie erhalten eine E-Mail mit den Gründen des Fehlschlags. Für die Elemente "Schnellerstellung" und "Schnelle Aktualisierung" wählen Sie aus, ob die Feldebenensicherheit erzwungen werden soll oder ob Felder ohne Zugriff ignoriert werden sollen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

["Prozentwerte in Flow-sObject-Variablen erneut als vertrauenswürdig einstufen" – wichtige Aktualisierung in Spring '17](#)

Diese in Summer '16 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Winter '17 geplant, jedoch auf Spring '17 verschoben.

[Anzeigen von Flow-Bildschirmen in zwei Spalten \(allgemein verfügbar\)](#)

Wenn Sie Flows erstellen, mit denen viele Daten erfasst werden, kann es vorkommen, dass die entsprechenden Bildschirme als ewig lange schmale Spalte mit Feldern angezeigt werden. Schlüsseln Sie das Layout dieser Bildschirme auf, indem Sie bestimmte Flows in zwei Spalten darstellen. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar. Sie ist jedoch nur für Flows wirksam, die die Lightning-Laufzeit verwenden.

SIEHE AUCH:

[Verwendung des Namensfelds zur Auswertung von Personenaccounts durch Geschäftsprozesse](#)

Ausführen von Flows mit Lightning-Design (allgemein verfügbar)

Haben Sie sich schon immer schönere Flows gewünscht? Wir auch. Beim Aktivieren dieser Funktion werden alle Ihre URL-basierten Flows statt mit der Classic-Laufzeit mit der Lightning-Laufzeit gerendert. Das neue Design passt mit dem Rest von Lightning Experience zusammen, steht jedoch auch in Salesforce Classic zur Verfügung.

Seit der Beta-Version der Lightning-Laufzeit wurden einige kleinere Verbesserungen am Erscheinungsbild vorgenommen.

Wählen Sie unter "Prozessautomatisierungseinstellungen" die Option zum Aktivieren der Lightning-Laufzeit aus. Und voilà! Ihre Flows verwenden die Lightning-Laufzeit, wenn sie ausgeführt werden über:

- einen direkten Link
- eine benutzerdefinierte Schaltfläche
- Setup: Die Flow-Listenseite, die Flow-Detailseite und der Cloud-Flow-Designer

Einbetten Ihrer Flows in Lightning-Seiten (Beta)

Wir führen eine Flow-Komponente für den Lightning-Anwendungsgenerator ein. Sie können jetzt Flows zu Anwendungsseiten vom Typ Lightning-Seite hinzufügen, also für Datensatzseiten ebenso wie für Startseiten. Alle Lightning-Seiten sind in Lightning Experience verfügbar. Anwendungsseiten sind in allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar.

 **Anmerkung:** Diese Version umfasst eine Beta-Version des Flow-Komponente für Lightning-Seiten, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit bekannten Einschränkungen. Die Flow-Komponente ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für die Flow-Komponente für Lightning-Seiten über [IdeaExchange](#) abgeben.

Fügen Sie die Flow-Komponente so zu Ihren Lightning-Seiten hinzu, wie Sie jede andere Komponente hinzufügen würden.

Ihr Flow benötigt möglicherweise die ID des Datensatzes, für den er ausgeführt wird, aber das ist kein Problem! Beim Konfigurieren der Flow-Komponente für eine Datensatzseite können Sie bestimmen, zu welcher Textvariable die Datensatz-ID weitergeleitet werden soll.

 **Beispiel:** So wird der Flow zu einer Kundenumfrage angezeigt, wenn er in eine Datensatzseite in Lightning Experience eingebettet ist.

The screenshot shows a Salesforce Visual Workflow interface for a company named 'Acme'. The interface is divided into two main sections. The left section, titled 'Survey Customers', contains a message: 'Hello. My name is [Your First Name] from Acme Wireless Customer Relations. According to our records, you are currently a Preferred Repair customer. We are very interested in hearing about your experience with this service. Do you have time to answer a few short questions?'. Below this is a 'Customer Response' section with two radio buttons: 'Yes' and 'No'. A 'Next' button is at the bottom. The right section contains a 'New Task' button, a 'Subject' input field, a 'Show:' dropdown menu set to 'All Activities', and sections for 'Next Steps' and 'Past Activity'. The 'Next Steps' section says 'No next steps. To get things moving, add a task or set up a meeting.' The 'Past Activity' section says 'No past activity. Past meetings and tasks marked as done show up here.' At the bottom of the left section, there is a 'Learn More Using Twitter' link and a 'Sign in with Twitter' button.

Änderungen seit der letzten Version

Es wurde die Art und Weise geändert, wie die Datensatz-ID von einer Datensatzseite in einen Flow weitergegeben wird. Bis dato wurde eine Variable mit einem bestimmten Namen konfiguriert. Nun geben Sie die Datensatz-ID an eine beliebige Textvariable weiter, und zwar unabhängig von Ihrer Benennungskonvention. Aktivieren Sie dafür das Kontrollkästchen unter der entsprechenden Textvariable.

The screenshot shows a configuration screen for a Visual Workflow. It contains two text variable inputs. The first is labeled 'accountId' and has an empty input field. Below it is a checkbox labeled 'Pass record ID into this variable' which is currently unchecked. The second is labeled 'opportunityId' and has an input field containing the text '{!Record.Id}'. Below this input field is a checkbox labeled 'Pass record ID into this variable' which is currently checked.

Wenn Sie in der Version Winter '17 eine Texteingabevariable mit der Bezeichnung `recordId` für die Flow-Komponente erstellt haben, ist das Kontrollkästchen automatisch aktiviert, wenn Ihre Organisation ein Upgrade auf Version Spring '17 vornimmt. Diese Standardauswahl erfolgt nur, wenn Ihre Organisation ein Upgrade auf Version Spring '17 vornimmt. Beim Erstellen einer Textvariablen mit der Bezeichnung `recordId` in der Version Spring '17 oder höher ist das Kontrollkästchen nicht automatisch aktiviert.

Mehr Kontext für Flow-Fehler

Einige der bei einem Flow-Fehler angezeigten Meldungen sind durch die API, Apex oder einen anderen Service generierte Fehlercodes. Damit Sie diese Fehlercodes verstehen, wurden einige allgemeine Meldungen entstaubt und Links zur relevanten Dokumentation hinzugefügt. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.



Beispiel: Angenommen, Ihr Flow versucht, eine Opportunity ohne einen Wert für das Pflichtfeld **Schlussstermin** zu erstellen. Vergleichen Sie die Fehlermeldungen.

Winter '17

```
INSERT --- INSERT FAILED --- ERRORS : (REQUIRED_FIELD_MISSING) Required fields are missing: [CloseDate]
```

Spring '17

Dieser Fehler trat bei dem Versuch auf, Datensätze mithilfe des Flows zu erstellen:
 REQUIRED_FIELD_MISSING: Erforderliche Felder fehlen: [CloseDate]. Einzelheiten finden Sie unter [API-Ausnahmen](#).

Erzwingen der Feldebenensicherheit für alle Flow-Vorgänge

Bei den meisten Vorgängen ist ein Flow nur so leistungstark wie der Benutzer, der ihn ausführt. Wenn der Benutzer nicht über Bearbeitungszugriff auf eines der Felder verfügt, schlägt der Flow fehl und Sie erhalten eine E-Mail mit den Gründen des Fehlschlags. Für die Elemente "Schnellerstellung" und "Schnelle Aktualisierung" wählen Sie aus, ob die Feldebenensicherheit erzwungen werden soll oder ob Felder ohne Zugriff ignoriert werden sollen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schalten Sie zum Steuern des Verhaltens die Voreinstellung **Unzugängliche Felder aus Flow-Anforderungen herausfiltern** auf der Seite "Prozessautomatisierungseinstellungen" unter "Setup" um. Wenn Ihre Organisation in der Version Winter '17 oder früher erstellt wurde, ist die Voreinstellung standardmäßig aktiviert. Ansonsten ist die Voreinstellung standardmäßig deaktiviert.



ACHTUNG: Wenn Sie die Auswahl Ihrer Organisation für diese Voreinstellung ändern, sollten Sie eine Sandbox verwenden, um zu testen, wie sich die Änderung auf Ihre Flows auswirkt. Ziehen Sie dabei in Erwägung, denselben Prozess wie für eine wichtige Aktualisierung zu befolgen.

	Unzugängliche Felder aus Flow-Anforderungen herausfiltern ist	
	Ausgewählt	Nicht ausgewählt (empfohlen)
Ergebnis, wenn der aktive Benutzer nicht über Bearbeitungszugriff auf alle Felder verfügt	Der Vorgang ist teilweise erfolgreich. Der Flow filtert schreibgeschützte Felder aus dem Vorgang heraus. Die Felder, die der Benutzer bearbeiten kann, werden aktualisiert. Die Felder, die der Benutzer nicht bearbeiten kann, werden nicht aktualisiert. Der Flow führt den fehlerhaften Pfad nicht aus.	Der Vorgang ist fehlerhaft. Es werden keine Felder im Vorgang aktualisiert. Der Flow führt den ggf. vorhandenen fehlerhaften Pfad aus.
Benachrichtigung bei mindestens einem aktualisierten Feld	Weder dem Benutzer noch dem Administrator wird eine Benachrichtigung gesendet, um anzugeben, dass einige Felder nicht aktualisiert wurden.	Der Administrator erhält eine E-Mail zum Flow-Fehler mit vollständigen Details.
Im Vergleich zu den Elementen "Datensatzerstellung" und "Datensatzaktualisierung"	Inkonsistent	Konsistent



Beispiel: Mithilfe des Elements "Schnelle Aktualisierung" aktualisiert ein Flow verschiedene Felder für eine Opportunity. Der Flow versucht zur Laufzeit, den Acme-Account im Auftrag Ihres Benutzers zu aktualisieren. Der Benutzer kann `Phase` und `Schlussstermin`, nicht aber `Betrag` bearbeiten. Infolgedessen weist der Flow keine Berechtigung zum Aktualisieren von `Betrag` auf.

- Wenn `Unzugängliche Felder aus Flow-Anforderungen herausfiltern` ausgewählt ist, aktualisiert der Flow den Account erfolgreich, allerdings nur `Phase` und `Schlussstermin`. Der Flow zeigt keine Benachrichtigung an, dass `Betrag` aktualisiert wurde.
- Wenn `Unzugängliche Felder aus Flow-Anforderungen herausfiltern` nicht ausgewählt ist, schlägt die Aktualisierung des Accounts durch den Flow fehl. Der Administrator erhält eine E-Mail zum Flow-Fehler. Die E-Mail enthält diesen Fehler.

`INVALID_FIELD_FOR_INSERT_UPDATE: Unable to create/update fields: Betrag`

Diese API-Meldung bedeutet, dass der aktive Benutzer nicht über die Berechtigung verfügt, das Feld "Betrag" zu bearbeiten.

"Prozentwerte in Flow-sObject-Variablen erneut als vertrauenswürdig einstufen" – wichtige Aktualisierung in Spring '17

Diese in Summer '16 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Winter '17 geplant, jedoch auf Spring '17 verschoben.

SIEHE AUCH:

[Wichtige Aktualisierungen: LockerService-Änderungen, CSRF-Schutz für Visualforce-Seiten und Trennen der Maskierung von der Shield-Plattformverschlüsselung](#)

[Summer '16 – Versionshinweise: Prozentwerte in Flow-sObject-Variablen erneut als vertrauenswürdig einstufen \(wichtige Aktualisierung\)](#)

Anzeigen von Flow-Bildschirmen in zwei Spalten (allgemein verfügbar)

Wenn Sie Flows erstellen, mit denen viele Daten erfasst werden, kann es vorkommen, dass die entsprechenden Bildschirme als ewig lange schmale Spalte mit Feldern angezeigt werden. Schlüsseln Sie das Layout dieser Bildschirme auf, indem Sie bestimmte Flows in zwei Spalten darstellen. Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1 verfügbar. Sie ist jedoch nur für Flows wirksam, die die Lightning-Laufzeit verwenden.

Seit der Beta-Version des zweispaltigen Layouts hat sich nichts geändert.

Beim Bereitstellen eines Flows über einen URL (beispielsweise eine benutzerdefinierte Schaltfläche) oder über eine Lightning-Seite können Sie auswählen, ob ein Flow in zwei Spalten angezeigt werden soll. Das Layout wird nur dann für URL-basierte Flows wirksam, wenn Sie die Lightning-Laufzeit in den "Prozessautomatisierungseinstellungen" Ihrer Organisation aktiviert haben.

SIEHE AUCH:

[Ausführen von Flows mit Lightning-Design \(allgemein verfügbar\)](#)

[Salesforce-Hilfe: Considerations for Two-Column Flows\(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Process Builder: Lightning-Symbole und verschlüsselte Daten

Die Symbole im Prozessgenerator wurden optimiert, damit sie mit dem Rest von Lightning Experience übereinstimmen, und bieten Unterstützung für verschlüsselte Daten im Pilotprogramm an. Diese Änderungen sind in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Prozessgenerator weist aktualisierte Symbole auf](#)

Sehen Sie sich beim nächsten Öffnen des Prozessgenerators unsere neuen Symbole an. Die alten wurden gegen Salesforce Lightning Design System-Symbole ausgetauscht. So stimmen sie nun mit dem Rest von Lightning Experience überein. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Zugreifen auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator \(Pilotprogramm\)](#)

Der Prozessgenerator unterstützt nun verschlüsselte Felder, außer in Filtern, wie in der Aktion "Datensätze aktualisieren". Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

SIEHE AUCH:

[Verwendung des Namensfelds zur Auswertung von Personenaccounts durch Geschäftsprozesse](#)

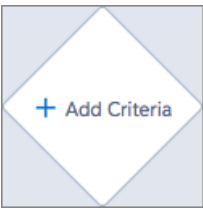
AUSGABEN

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

Prozessgenerator weist aktualisierte Symbole auf

Sehen Sie sich beim nächsten Öffnen des Prozessgenerators unsere neuen Symbole an. Die alten wurden gegen Salesforce Lightning Design System-Symbole ausgetauscht. So stimmen sie nun mit dem Rest von Lightning Experience überein. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

 **Beispiel:**

Winter '17	Spring '17
	
	

Zugreifen auf verschlüsselte Daten im Prozessgenerator (Pilotprogramm)

Der Prozessgenerator unterstützt nun verschlüsselte Felder, außer in Filtern, wie in der Aktion "Datensätze aktualisieren". Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

 **Anmerkung:** Die Verschlüsselungsunterstützung für Flows und Prozesse ist ein in der Developer Edition und in den Sandbox-Instanzen für die Editionen Enterprise, Unlimited und Performance verfügbares Pilotprogramm. Wir stellen diese Funktion ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zu Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Da bei allen Pilotprogrammen Änderungen vorbehalten sind, kann die Aufnahme nicht garantiert werden. Diese Pilotfunktion ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt ist. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

Für Kunden, die bereits am Pilotprogramm teilnehmen, hat sich seit der letzten Version nichts geändert.

 **Beispiel:** Wenn Sie `Accountname` verschlüsselt haben, können Sie den Wert dieses Felds aktualisieren, jedoch keine Filterung anhand dieses Felds vornehmen.

Verwaltung von Auswahllisten: Verbesserte globale Auswahllisten, getrennte Bezeichnungen und Bezeichner und neue API-Elemente

Auswahllisten werden vielseitiger. Wandeln Sie uneingeschränkte Auswahllisten einfach in eingeschränkte um und aktualisieren Sie Ihre Auswahllistenbezeichnungen, ohne den Code zu ändern, der auf sie verweist. Wenn Sie gern kodieren, können Sie nun zusätzlich zur Metadaten-API die Tooling-API mit Standard- und globalen Wertesätzen verwenden.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Globale Auswahllistenfelder verfügen nun über einen eigenen Datensatztyp](#)

Alle globalen Auswahllistenfelder, die denselben globalen Wertesatz verwenden, verfügen nun über einzelne Datensatztypen. Durch diese Änderung erhalten Sie mehr Flexibilität, als wenn Sie nur über einen Datensatztyp für alle Felder verfügen würden.

[Hinzufügen von globalen Auswahllistenfeldern zu allen Datensatztypen](#)

Es ist nun möglich, einen Wert in einem Globalwertesatz automatisch auf alle Datensatztypen mit diesem Wertesatz festzulegen. Standardmäßig wird der Wert weiterhin nicht automatisch zu Datensatztypen mit dem Wertesatz hinzugefügt.

[Wertbezeichnungen sind nicht mehr an API-Namen gebunden](#)

Jeder Auswahllistenwert verfügt über eine angezeigte Bezeichnung und einen API-Namen. Nun können Sie die Bezeichnung ändern, ohne dass sich der API-Name ändert. Sie können den API-Namen ebenfalls ändern. Sie können jedoch auch die Möglichkeit deaktivieren, API-Namen zu ändern.

[Zugreifen auf Auswahllisten mit der Tooling-API](#)

Standard- und Globalwertesätze sind nun in der Tooling-API und der Metadaten-API verfügbar. Wählen Sie die für Ihre Anforderungen am besten geeignete API aus.

Globale Auswahllistenfelder verfügen nun über einen eigenen Datensatztyp

Alle globalen Auswahllistenfelder, die denselben globalen Wertesatz verwenden, verfügen nun über einzelne Datensatztypen. Durch diese Änderung erhalten Sie mehr Flexibilität, als wenn Sie nur über einen Datensatztyp für alle Felder verfügen würden.

Hinzufügen von globalen Auswahllistenfeldern zu allen Datensatztypen

Es ist nun möglich, einen Wert in einem Globalwertesatz automatisch auf alle Datensatztypen mit diesem Wertesatz festzulegen. Standardmäßig wird der Wert weiterhin nicht automatisch zu Datensatztypen mit dem Wertesatz hinzugefügt.

Wählen Sie **Fügen Sie die neuen Auswahllistenwerte allen Datensatztypen hinzu, die diesen Globalwertesatz verwenden** aus, wenn Sie den Wert hinzufügen, damit der neue Wert in allen Datensätzen angezeigt wird.

Wertbezeichnungen sind nicht mehr an API-Namen gebunden

Jeder Auswahllistenwert verfügt über eine angezeigte Bezeichnung und einen API-Namen. Nun können Sie die Bezeichnung ändern, ohne dass sich der API-Name ändert. Sie können den API-Namen ebenfalls ändern. Sie können jedoch auch die Möglichkeit deaktivieren, API-Namen zu ändern.

Die Bezeichnung wird in einem Auswahllistenfeld für einen Datensatz angezeigt und der API-Name wird sonst überall verwendet. Zum Beispiel wird der API-Name vom Datenimport und -export sowie durch den Apex-Code verwendet.

Sie können verhindern, dass Benutzer den API-Namen eines Auswahllistenwerts ändern. Geben Sie unter "Setup" in Salesforce Classic im Feld **Schnellsuche** den Text *Auswahllisteneinstellungen* ein und wählen Sie dann **Bearbeiten der API-Namen von Auswahllistenwerten deaktivieren** aus.

Zugreifen auf Auswahllisten mit der Tooling-API

Standard- und Globalwertesätze sind nun in der Tooling-API und der Metadaten-API verfügbar. Wählen Sie die für Ihre Anforderungen am besten geeignete API aus.

Die neuen Tooling-API-Elemente lauten:

- `StandardValueSet`: Stellt den Wertesatz in einem Standard-Auswahllistenfeld dar.

- `GlobalValueSet`: Stellt die Definition eines in einem Globalwertesatz oder in einer lokalen benutzerdefinierten Auswahlliste verwendeten Werts dar.

Informationen über Typ- und Feldbeschreibungen sowie Beispieldefinitionen finden Sie im *Force.com Tooling API Developer's Guide*.

AppExchange: Optimierte Auflistungen und integrierte Erfahrungsrezensionen

Suchen Sie mithilfe von optimierten AppExchange-Auflistungen schneller nach der besten Anwendung, der besten Lightning-Komponente oder dem besten Beratungsservice. Schreiben Sie direkt über Ihre Salesforce-Organisation eine Rezension, nachdem Sie ein Produkt oder einen Service getestet haben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Abrufen von mehr Informationen mit optimierten AppExchange-Listen](#)

Die AppExchange-Listen wurden vereinfacht, damit Sie Ihre wichtigen Produktdetails mit weniger Klicks anzeigen können. In ein Paket enthaltenden Listen sehen Sie mehr davon, was im Paket enthalten ist, beispielsweise die Anzahl der Komponenten, die im Lightning-Anwendungsgenerator verwendet werden können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Überprüfen der AppExchange-Angebote in Salesforce](#)

Nun können Sie über die integrierte AppExchange-Oberfläche Ihr Feedback zu Anwendungen, Lightning-Komponenten und Beratungsservices freigeben. Wenn Sie bisher Rezensionen schreiben oder damit interagieren wollten, wurden Sie an die AppExchange-Website verwiesen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

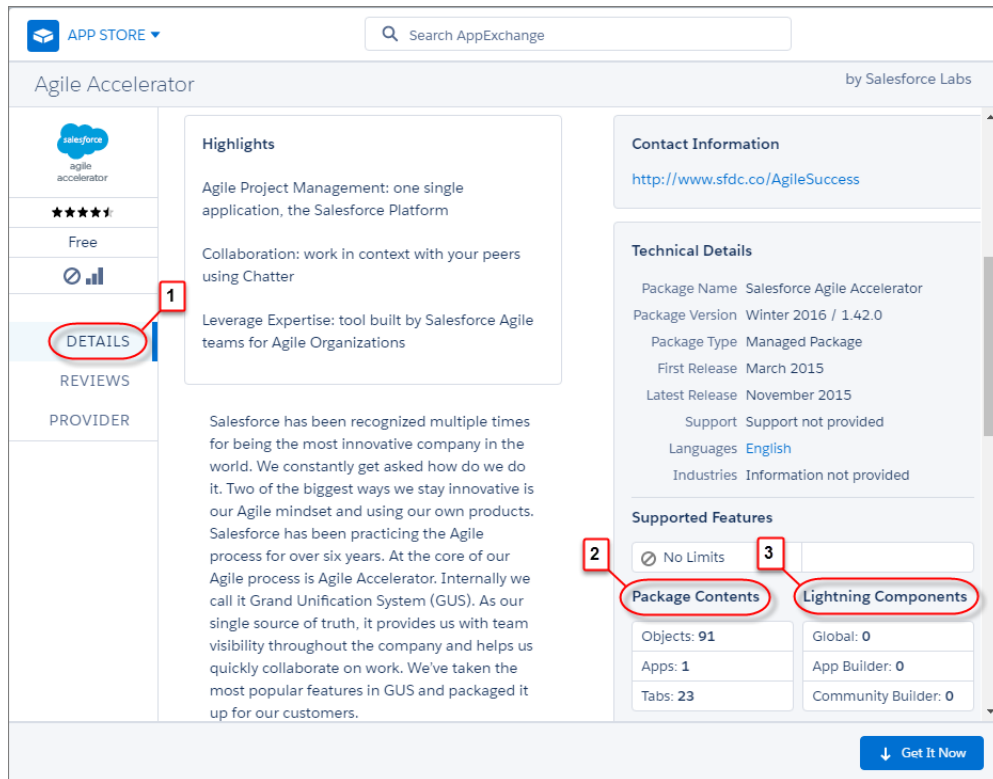
Abrufen von mehr Informationen mit optimierten AppExchange-Listen

Die AppExchange-Listen wurden vereinfacht, damit Sie Ihre wichtigen Produktdetails mit weniger Klicks anzeigen können. In ein Paket enthaltenden Listen sehen Sie mehr davon, was im Paket enthalten ist, beispielsweise die Anzahl der Komponenten, die im Lightning-Anwendungsgenerator verwendet werden können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die Highlights, Beschreibungen und Medien für ein Produkt oder Service werden nun nicht mehr auf der außer Kraft gesetzten Registerkarte "Übersicht", sondern auf der Registerkarte "Details" (1) angezeigt. Durch die Konsolidierung von Informationen auf oberster Ebene mit Produkt- oder Servicedetails erhalten Sie einen vollständigen Überblick über ein Angebot und benötigen weniger Zeit, um zwischen den Registerkarten zu navigieren.

AUSGABEN

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



Über Anwendungs- und Lightning-Komponentenlisten erhalten Sie zudem mehr Informationen über die verknüpften Pakete. "Paketinhalt" (2) zeigt die Anzahl der benutzerdefinierten Anwendungen, Registerkarten und Komponenten im Paket an. Bei nicht verwalteten Paketen helfen Ihnen diese Informationen, zu verstehen, wie sich das Angebot auf die Anwendungs-, Registerkarten- und Komponenteneinschränkungen Ihrer Organisation auswirkt. "Lightning-Komponenten" (3) zeigt die Anzahl der globalen Lightning-Komponenten im Paket zusammen mit den kompatiblen Salesforce-Funktionen. Wenn Sie eine Community oder eine benutzerdefinierte Anwendung erstellen, können Sie schnell überprüfen, ob das Angebot über Komponenten verfügt, die Sie in Ihrem Projekt wiederverwenden können.

SIEHE AUCH:

[Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche](#)

Überprüfen der AppExchange-Angebote in Salesforce

Nun können Sie über die integrierte AppExchange-Oberfläche Ihr Feedback zu Anwendungen, Lightning-Komponenten und Beratungsservices freigeben. Wenn Sie bisher Rezensionen schreiben oder damit interagieren wollten, wurden Sie an die AppExchange-Website verwiesen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

 **Anmerkung:** Um auf die integrierte Oberfläche zugreifen zu können, müssen Sie über die Berechtigung "AppExchange-Pakete herunterladen" verfügen.

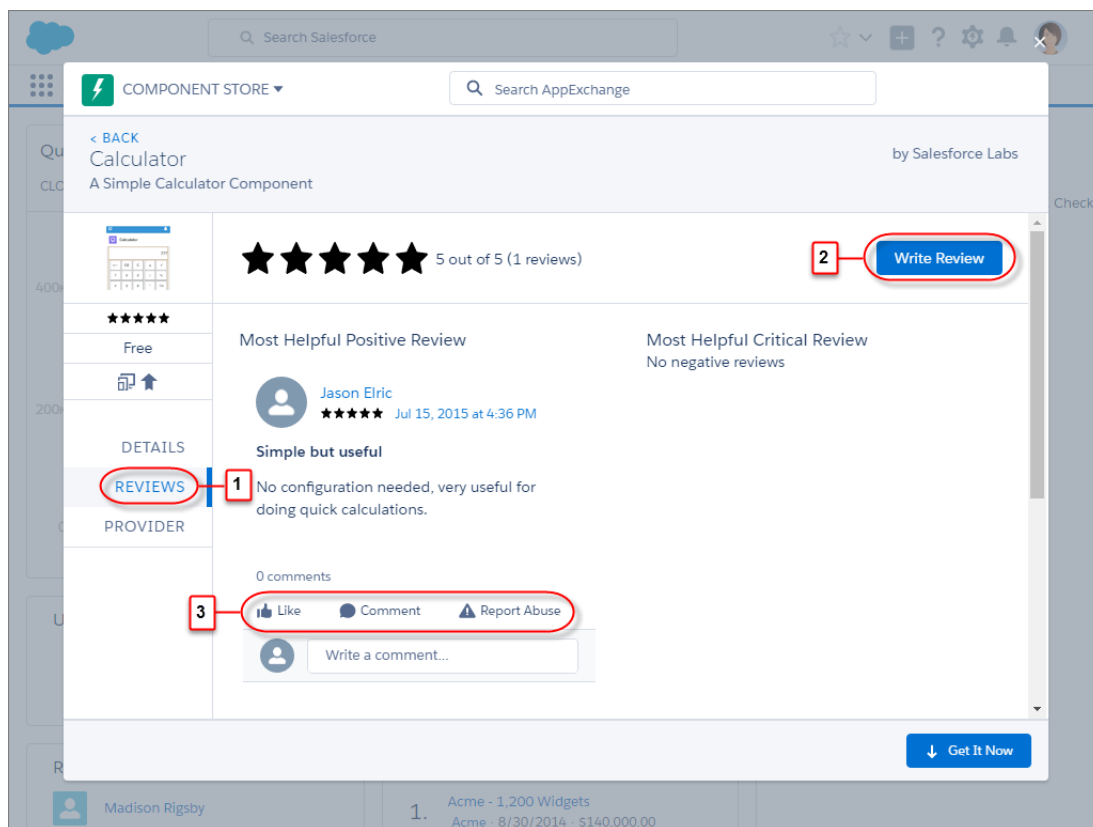
Wechseln Sie zum Bewerten einer Anwendung, einer Lightning-Komponente oder eines Beratungsservice zur jeweiligen Auflistung auf der integrierten Oberfläche. Klicken Sie dann auf die Registerkarte für die Rezensionen (1). Von dieser Seite aus können Sie Folgendes durchführen:

- Schreiben Sie eine neue Rezension oder bearbeiten Sie eine vorhandene (2).

AUSGABEN

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

- Interagieren Sie mit von Salesforce-Community-Mitgliedern geposteten Rezensionen (3). Zum Beispiel, wenn Sie eine Rezension mit "Gefällt mir" markieren oder einen Kommentar hinzufügen möchten.



Zum Schreiben einer Rezension oder zum Interagieren mit einer Rezension müssen Sie sich bei Ihrem AppExchange-Account anmelden. Melden Sie sich mit Ihren Salesforce-Anmeldeinformationen zum Einrichten eines Accounts an, falls Sie nicht über einen AppExchange-Account verfügen.

SIEHE AUCH:

[Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche](#)

Allgemeines Setup: Mehr Details im Objekt-Manager, Standard-Berechtigungssätze

Mit dem Objekt-Manager können Sie einfach anzeigen, wie Ihre Organisation Ihre Lightning-Datensatzseiten verwendet. Beim Kauf der Berechtigungssatz-Lizenz für die Vertriebskonsole sollten Sie sich keine Gedanken hinsichtlich der manuellen Erstellung eines Berechtigungssatzes für die Übereinstimmung machen. Mit Standard-Berechtigungssätzen können Sie den jeweiligen Berechtigungssatz direkt zu Benutzern zuweisen. Lightning für Outlook und Lightning für Gmail (Beta-Version) sind überdies für Benutzer mit Force.com-Lizenzen verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Lightning-Datensatzseitenzuweisungen auf einen Blick](#)

Die Themenliste "Lightning-Datensatzseiten" im Objekt-Manager wurde umgestaltet. Nun können Sie einfach anzeigen, ob Ihre benutzerdefinierten Lightning-Datensatzseiten als Organisations- oder Anwendungsstandards oder zu Anwendungen, Datensatztypen und Profilen zugewiesen sind. Der Themenliste wurde die Schaltfläche "Seitenzuordnungen anzeigen" hinzugefügt. Mit ihr erhalten Sie mehr Details darüber, welche benutzerdefinierten Lightning-Seiten spezifischen Anwendungen, Datensatztypen und Profilen zugewiesen sind.

[Lightning für Outlook und Lightning für Gmail \(Beta-Version\) heißen Force.com-Benutzer willkommen](#)

Lightning für Outlook und Lightning für Gmail (Beta-Version) sind für Benutzer mit Force.com-Lizenzen verfügbar.

[Alles einfacher dank Standardberechtigungssätzen](#)

Für die Vertriebskonsole in Salesforce Classic ist nun ein Standard-Berechtigungssatz verfügbar. Dadurch sparen Sie Zeit bei der Arbeit mit Berechtigungssatz-Lizenzen. Beim Kauf der Berechtigungssatz-Lizenz für die Vertriebskonsole können Sie Benutzern den Berechtigungssatz sofort zuweisen.

[Bessere Kontrolle über die Anpassung von Aktionen für Verträge und Aufträge](#)

Für die Vertrags- und Auftragsobjekte stehen globale Aktionen zur Verfügung, so haben Sie mehr Optionen beim Anpassen von Aktionen für diese Objekte.

[Erhöhte Sicherheit durch die Beseitigung von JavaScript aus Funktionen](#)

Ein URL für die HYPERLINK-Funktion darf nicht mehr JavaScript enthalten. Dies erhöht die Sicherheit für Ihre Organisation. Die Verwendung von JavaScript ist weiterhin zulässig in Paketen, Sandbox-Kopien und Änderungssets.

Lightning-Datensatzseitenzuweisungen auf einen Blick

Die Themenliste "Lightning-Datensatzseiten" im Objekt-Manager wurde umgestaltet. Nun können Sie einfach anzeigen, ob Ihre benutzerdefinierten Lightning-Datensatzseiten als Organisations- oder Anwendungsstandards oder zu Anwendungen, Datensatztypen und Profilen zugewiesen sind. Der Themenliste wurde die Schaltfläche "Seitenzuordnungen anzeigen" hinzugefügt. Mit ihr erhalten Sie mehr Details darüber, welche benutzerdefinierten Lightning-Seiten spezifischen Anwendungen, Datensatztypen und Profilen zugewiesen sind.

Darüber hinaus wurden die Spalten "Standard" und "Zuordnungen nach Anwendung" entfernt und durch die folgenden drei neuen Spalten ersetzt.

- Organisationsstandard: Gibt an, ob eine Seite über die gesamte Organisation hinweg als Standarddatensatzseite für ein Objekt zugewiesen ist.
- Anwendungsstandard: Zeigt an, zu wie vielen Lightning-Anwendungen die Seite als Anwendungsstandard-Datensatzseite zugewiesen ist.
- Sonstige Zuordnungen: Zeigt an, wie viele andere Zuordnungen diese Seite verwenden, entweder durch Anwendung, Profil oder Datensatztyp.

Lightning für Outlook und Lightning für Gmail (Beta-Version) heißen Force.com-Benutzer willkommen

Lightning für Outlook und Lightning für Gmail (Beta-Version) sind für Benutzer mit Force.com-Lizenzen verfügbar.

Alles einfacher dank Standardberechtigungssätzen

Für die Vertriebskonsole in Salesforce Classic ist nun ein Standard-Berechtigungssatz verfügbar. Dadurch sparen Sie Zeit bei der Arbeit mit Berechtigungssatz-Lizenzen. Beim Kauf der Berechtigungssatz-Lizenz für die Vertriebskonsole können Sie Benutzern den Berechtigungssatz sofort zuweisen.

Angenommen, Sie erwerben fünf Vertriebskonsolen für Salesforce Classic-Berechtigungssatz-Lizenzen. Unter "Setup" finden Sie in Ihren Berechtigungssätzen einen mit der Bezeichnung "Salesforce-Konsolenbenutzer". Sie können diesen Berechtigungssatz zu Benutzern zuweisen, die auf Berechtigungen zugreifen müssen, die mit der Berechtigungssatz-Lizenz "Salesforce-Konsolenbenutzer" verknüpft sind.

Sie können den Berechtigungssatz "Salesforce-Konsolenbenutzer" auch duplizieren und stattdessen diesem Duplikat Benutzer zuweisen. Zum Beispiel können Sie den festgelegten Standardberechtigungssatz duplizieren und ihn als "Benutzer für Vertriebskonsolenvorgänge" bezeichnen und einen anderen mit dem Namen "Vertriebskonsolenmitarbeiter" duplizieren. (Das Bearbeiten eines Standardberechtigungssatzes ist nicht möglich.)

Fügen Sie Ihrer Listenansicht **Ist benutzerdefiniert** hinzu, um die Standardberechtigungssätze anzuzeigen. Das Kontrollkästchen "Ist benutzerdefiniert" ist nicht aktiviert, wenn es sich um einen Standardberechtigungssatz handelt. Von Ihnen manuell erstellte oder duplizierte Berechtigungssätze sind mit einem Häkchen markiert.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: Salesforce Classic und Lightning Experience

Verfügbarkeit: **Contact Manager, Professional, Group, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer** und **Database.com** Edition

Permission Sets

On this page you can create, view, and manage permission sets.

In addition, you can use the SalesforceA mobile app to assign permission sets to a user. Download SalesforceA from the App Store or Google Play: [iOS](#) | [Android](#)

Standard Perm Sets (IsCustor ▾) [Edit](#) | [Delete](#) | [Create New View](#)

New

A

B

C

D

E

F

G

H

I

J

K

L

M

N

O

P

Q

R

S

T

U

V

W

X

Y

Z

Other

All

☐	Action	Permission Set Label ↑	Is Custom
☐	Del Clone	Finance Users	☒
☐	Del Clone	IdentityConnect	☒
☐	Del Clone	Salesforce Console Sales Reps	☒
☐	Clone	Salesforce Console User	☐

1-4 of 4

0 Selected

Previous

Next

Page 1 of 1

1-4 of 4 ▾

0 Selected ▾

« Previous Next »

Page 1 of 1

Bessere Kontrolle über die Anpassung von Aktionen für Verträge und Aufträge

Für die Vertrags- und Auftragsobjekte stehen globale Aktionen zur Verfügung, so haben Sie mehr Optionen beim Anpassen von Aktionen für diese Objekte.

SIEHE AUCH:

[Für Verträge und Aufträge hinzugefügte globale Aktionen](#)

Erhöhte Sicherheit durch die Beseitigung von JavaScript aus Funktionen

Ein URL für die HYPERLINK-Funktion darf nicht mehr JavaScript enthalten. Dies erhöht die Sicherheit für Ihre Organisation. Die Verwendung von JavaScript ist weiterhin zulässig in Paketen, Sandbox-Kopien und Änderungssets.

Es können keine neuen HYPERLINK-Formelfelder erstellt werden, die `javascript` enthalten. Vorhandene Formelfelder, die den JavaScript-Hyperlink enthalten, funktionieren jedoch weiterhin.

AUSGABEN

Verträge sind verfügbar in der **Performance** und **Developer** Edition sowie in der **Professional**, **Enterprise** und **Unlimited** Edition mit Sales Cloud.

Aufträge sind in folgenden Editionen verfügbar:
Professional, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

Sicherheit und Identität: Einfachere Integritätsprüfung, Chatter-Verschlüsselung, OAuth für verbundene Anwendungen

Die Sicherheitsintegritätsprüfung bietet benutzerdefinierte Grundlagen zur Optimierung der Sicherheitseinrichtung für Ihre Benutzer und Kunden. Sie können Chatter-Posts und -Anhänge verschlüsseln und Geräte im Internet der Dinge mit OAuth 2.0 schützen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Authentifizierung und Identität: Erweiterte Überprüfungsanforderungen, mehr OAuth-Optionen, Verbesserungen bei verbundenen Anwendungen](#)

Es ist nun möglich, Sicherheitseinstellungen für alle verbundenen OAuth-Anwendungen zu verwalten, die von Benutzern in Ihrer Organisation ausgeführt werden. Es wurden zusätzliche Überprüfungsanforderungen für Benutzer und Administratoren eingeführt sowie neue OAuth-Flows, die die Identität für verbundene Geräte im Internet der Dinge bereitstellen. Für diese Implementierung des jeweils eigenen Authentifizierungsanbieters wurde das Plugin so erweitert, dass es die benutzerdefinierte Fehlerverarbeitung und Aktualisierungstoken unterstützt.

[Integritätsprüfung: Importieren von benutzerdefinierten Grundlagen und Zuweisen neuer Berechtigungen](#)

Es wurden neue Berechtigungen für die Integritätsprüfung eingeführt. Zudem ist es nun möglich, benutzerdefinierte Grundlagen im Tool zu importieren.

[Salesforce Shield: Mehr Ereignisprotokolldaten, spezielle Verschlüsselungsschlüssel](#)

Salesforce Shield bietet jetzt mehr Lightning Experience-Ereignisprotokolldaten, sodass Sie die Aktivitäten Ihrer Benutzer besser verfolgen können. Sie können auf verschlüsselten Feldern basierende Formeln verwenden und Suchindexdateien können über ihre eigenen separaten Verschlüsselungsschlüssel verfügen.

[Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Browsersicherheit und neue Sitzungseinstellungen](#)

Es wurden Änderungen vorgenommen, die die Sicherheit betreffen, unter anderem Verbesserungen an der Browsersicherheit und Schutz vor Cross-Site-Scripting und schädlichen Dateien.

Authentifizierung und Identität: Erweiterte Überprüfungsanforderungen, mehr OAuth-Optionen, Verbesserungen bei verbundenen Anwendungen

Es ist nun möglich, Sicherheitseinstellungen für alle verbundenen OAuth-Anwendungen zu verwalten, die von Benutzern in Ihrer Organisation ausgeführt werden. Es wurden zusätzliche Überprüfungsanforderungen für Benutzer und Administratoren eingeführt sowie neue OAuth-Flows, die die Identität für verbundene Geräte im Internet der Dinge bereitstellen. Für diese Implementierung des jeweils eigenen Authentifizierungsanbieters wurde das Plugin so erweitert, dass es die benutzerdefinierte Fehlerverarbeitung und Aktualisierungstoken unterstützt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Verwalten der bisher unverwaltbaren verbundenen OAuth-Anwendungen](#)

Machen Sie sich bereit, Administratoren. Sie können jetzt Sicherheitsrichtlinien für all diejenigen verbundenen OAuth-Anwendungen steuern, für die das bisher nicht möglich war. Wenn ein Entwickler bisher eine verbundene Anwendung in einer anderen Salesforce-Organisation erstellte, jedoch nicht als Paket bereitstellte, konnten die Benutzer in Ihrer Organisation sie zwar verwenden, jedoch nicht verwalten. Wie bitte? Ja, richtig! Wenn Sie eine verbundene Anwendung nicht in Ihrer lokalen Organisation installieren, können sie ihre Sicherheitsrichtlinien nicht festlegen. Ab dieser Version ist es jetzt möglich, verbundene OAuth-Anwendungen lokal zu installieren, sodass Sie deren Richtlinien in Ihrer Organisation verwalten können. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Identitätsüberprüfung für Zwei-Faktoren-Authentifizierung und Änderung von E-Mail-Adressen erforderlich](#)

Es ist jetzt eine Identitätsüberprüfung erforderlich, wenn Benutzer versuchen, Methoden zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung hinzuzufügen oder eine E-Mail-Adresse zu ändern. Um noch höhere Sicherheit zu bieten für den Fall, dass Anmeldeinformationen für einen Account gestohlen werden, werden Benutzer, die eine Methode zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung hinzufügen, jetzt zu einem Identitätsnachweis aufgefordert statt zur Anmeldung durch Eingabe von Benutzernamen und Kennwort. Auch für die Änderung einer E-Mail-Adresse ist jetzt eine Identitätsüberprüfung erforderlich. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Administratoren, die sich als Benutzer anmelden, unterliegen Zwei-Faktoren-Authentifizierungsanforderungen](#)

Wenn Sie als Administrator versuchen, sich als ein anderer Benutzer anzumelden, der über die Benutzerberechtigung "Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Anmeldungen auf der Benutzeroberfläche" verfügt, müssen Sie jetzt die 2FA-Anforderung zur Identitätsüberprüfung erfüllen. Stimmen Sie sich mit Ihren Benutzern ab, damit diese verfügbar sind, um ihre Identität überprüfen zu lassen, wenn Sie Zugriff auf den Account benötigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Verbesserungen an Lightning Login in Salesforce Authenticator Version 2.7.0 verfügbar](#)

In der Version Winter '17 wurde Lightning Login eingeführt, eine einfache, sichere Option ohne Kennwort, die die Anmeldung mit Benutzernamen und Kennwort ersetzt. Um Anmeldungen mit Lightning Login noch einfacher zu gestalten, wurde die Erzwingung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung (2FA) präzisiert. Auf Mobilgeräten, die bereits mit einem Fingerabdruck oder einer PIN entsperrt wurden, erfolgt die Anmeldung mit Lightning Login durch Tippen auf **Genehmigen** in Salesforce Authenticator. Ein Fingerabdruck oder eine PIN werden nicht mehr benötigt, es sei denn, das Gerät ist gesperrt oder der Benutzer verfügt über die Berechtigung "Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Anmeldungen auf der Benutzeroberfläche". Darüber hinaus wird für Lightning Login jetzt Salesforce Authenticator Version 2.7.0 oder höher benötigt. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Client-Geheimnis kann im OAuth-Authentifizierungs-Flow für Webserver optional sein](#)

Wenn eine Client-Anwendung das Client-Geheimnis nicht sicher speichern und den Benutzer-Agenten-Authentifizierungs-Flow nicht verwenden kann, ist der Webserver-Flow die beste Option. Bisher war das Client-Geheimnis immer erforderlich. Jetzt können Sie den Parameter `client_secret` im Webserver-Flow als optional festlegen, indem Sie die verbundene Anwendung so konfigurieren, dass sie es nicht benötigt. Diese Option eignet sich am besten für Client-Anwendungen wie mobile Anwendungen, für die diese Einschränkungen gelten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Einführung von Identität für das Internet der Dinge

Mit dem Aufkommen des Internets der Dinge (IoT) verwalten Sie nicht einfach mehr nur Benutzer und Anwendungen. Sie verwalten die Sicherheit und Identität von verbundenen Geräten, Datenbeständen und den Kunden hinter jedem einzelnen verbundenen Produkt. In dieser Version werden neue Authentifizierungs-Flows und Funktionen zur Identitätsverwaltung für IoT-Geräte eingeführt. *Datenbestands-Token* sind Authentifizierungstoken zur Überprüfung und Sicherung von Anforderungen von verbundenen Geräten. Bei der Ausgabe von Datenbestands-Token können Sie Gerätedaten mit Ihren Salesforce CRM-Daten und dem Vermögenswertobjekt in der Service Cloud verknüpfen. Mit dem *Authentifizierungs-Flow für Geräte* können Sie Anwendungen auf Geräten mit eingeschränkten Eingabe- oder Anzeigemöglichkeiten wie Fernsehgeräten, Unterhaltungsgeräten oder Befehlszeilenanwendungen autorisieren. Diese Funktionen sind für unterschiedliche IoT-Anwendungsfälle konzipiert und lassen sich in OAuth-fähigen verbundenen Anwendungen problemlos konfigurieren.

Anpassen Ihres benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieters

Authentifizierungsanbieter geben Ihren Benutzern die Option, sich bei Ihrer Organisation mit anderen Anmeldeinformationen anzumelden, wie etwa ihrem Facebook- oder Gmail-Account. Salesforce beinhaltet mehrere Authentifizierungsanbieter für die Anmeldung über soziale Netzwerke, wie Facebook, Google, LinkedIn, Twitter und Microsoft Office 365. Sie können auch Ihren eigenen Authentifizierungsanbieter erstellen, um die Anmeldung über soziale Netzwerke von Anbietern zu ermöglichen, die von Salesforce nicht unterstützt werden. Diese Funktion wurde in der Version Spring '16 veröffentlicht. In dieser Version wurde Unterstützung für benutzerdefinierte Fehlerverarbeitung und Aktualisierungstoken hinzugefügt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Verwalten der bisher unverwaltbaren verbundenen OAuth-Anwendungen

Machen Sie sich bereit, Administratoren. Sie können jetzt Sicherheitsrichtlinien für all diejenigen verbundenen OAuth-Anwendungen steuern, für die das bisher nicht möglich war. Wenn ein Entwickler bisher eine verbundene Anwendung in einer anderen Salesforce-Organisation erstellte, jedoch nicht als Paket bereitstellte, konnten die Benutzer in Ihrer Organisation sie zwar verwenden, jedoch nicht verwalten. Wie bitte? Ja, richtig! Wenn Sie eine verbundene Anwendung nicht in Ihrer lokalen Organisation installieren, können sie ihre Sicherheitsrichtlinien nicht festlegen. Ab dieser Version ist es jetzt möglich, verbundene OAuth-Anwendungen lokal zu installieren, sodass Sie deren Richtlinien in Ihrer Organisation verwalten können. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sie können jetzt beispielsweise folgende Richtlinien festlegen:

- Wer die verbundene Anwendung ausführen kann
- Wie lange die Sitzung eines Benutzers dauern darf
- Ob IP-Einschränkungen erzwungen werden
- Ob für eine mobile verbundene Anwendung eine PIN erforderlich ist

Informieren Sie sich hier. Rufen Sie die Seite "OAuth-Verwendung verbundener Anwendungen" auf. Geben Sie unter "Setup" im Feld *Schnellsuche* den Text *Verbundene Anwendungen* ein und wählen Sie dann **OAuth-Verwendung verbundener Anwendungen** aus. Die Seite sieht in dieser Version etwas anders aus.

Die verbundenen Anwendungen in Ihrer Organisation verfügen nach wie vor über einen Link zur Anpassung der Sicherheitsrichtlinien, dieser wurde jedoch in **Anwendungsrichtlinien verwalten** umbenannt. Durch Klicken auf den Link gelangen Sie zur Detailseite der Anwendung. Klicken Sie hier auf **Richtlinien bearbeiten**, um die Richtlinien der Anwendung entsprechend Ihren Zugriffs- und Sicherheitsanforderungen zu ändern.

Doch was ist mit den verbundenen Anwendungen, die über keinen Link zur Detailseite der Anwendung verfügen? Diese Anwendungen wurden von Entwicklern in einer anderen Organisation erstellt. Benutzer können sich mit ihnen verbinden, da OAuth-Anwendungen in ganz Salesforce verfügbar sind. Sie können deren Sicherheitsrichtlinien jedoch nicht verwalten, da sie nicht in Ihrer Organisation installiert sind.

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwalten, Erstellen, Bearbeiten und Löschen von OAuth-Anwendungen:

- "Verbundene Anwendungen verwalten"

Bis jetzt. Ab dieser Version können Sie die Anwendungen lokal installieren, sodass Sie sie verwalten können. Klicken Sie neben der Anwendung auf **Installieren**. Daraufhin wird der Link "Anwendungsrichtlinien verwalten" angezeigt. Klicken Sie auf den Link, um die Detailseite der Anwendung aufzurufen, und klicken Sie dann auf **Richtlinien bearbeiten**, um die Richtlinien entsprechend Ihren Zugriffs- und Sicherheitsanforderungen zu ändern.

Nach der Installation der Anwendung ändert sich die Beschriftung der Schaltfläche zu "Deinstallieren". Es wird jedoch empfohlen, die Anwendung nur zu deinstallieren, wenn der ursprüngliche Entwickler die Anwendung in der anderen Organisation löscht. Durch eine Deinstallation wird die verbundene Anwendung nicht entfernt. Stattdessen werden die OAuth-Richtlinien entfernt, die Sie für die Anwendung in Ihrer Organisation festgelegt haben. Sie verlieren also Ihre Sicherheitsmaßnahmen. Damit die Benutzer Ihrer Organisation auf die verbundene Anwendung nicht zugreifen können, klicken Sie auf **Blockieren**. Durch Blockieren einer Anwendung werden alle aktuellen Benutzersitzungen mit der verbundenen Anwendung beendet und alle neuen Sitzungen blockiert. Sie können den Zugriff auf die Anwendung wiederherstellen, indem Sie auf **Blockierung aufheben** klicken.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Überwachen der Nutzung für eine verbundene OAuth-Anwendung](#)

Identitätsüberprüfung für Zwei-Faktoren-Authentifizierung und Änderung von E-Mail-Adressen erforderlich

Es ist jetzt eine Identitätsüberprüfung erforderlich, wenn Benutzer versuchen, Methoden zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung hinzuzufügen oder eine E-Mail-Adresse zu ändern. Um noch höhere Sicherheit zu bieten für den Fall, dass Anmeldeinformationen für einen Account gestohlen werden, werden Benutzer, die eine Methode zur Zwei-Faktoren-Authentifizierung hinzufügen, jetzt zu einem Identitätsnachweis aufgefordert statt zur Anmeldung durch Eingabe von Benutzernamen und Kennwort. Auch für die Änderung einer E-Mail-Adresse ist jetzt eine Identitätsüberprüfung erforderlich. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Für die Änderung einer E-Mail-Adresse ist es weiterhin erforderlich, dass Benutzer die Anforderung bestätigen, indem sie auf einen Link in der E-Mail klicken, die an die neue Adresse gesendet wurde. Nach der Anmeldung werden die Benutzer dann bei Bedarf um einen Identitätsnachweis gebeten.

Die Benutzer können ihre Identität über eine beliebige Methode, auf die sie Zugriff haben, überprüfen lassen. Dies variiert von Benutzer zu Benutzer.

- Salesforce Authenticator
- Prüfcodes aus einer Authentifizierungsanwendung
- U2F-Sicherheitsschlüssel
- Temporäre Prüfcodes, die von einem Administrator oder einem Benutzer mit der Berechtigung "Zwei-Faktoren-Authentifizierung auf der Benutzeroberfläche verwalten" generiert wurden
- Einmalige Kennwörter, die per E-Mail an die alte E-Mail-Adresse gesendet werden (wenn keine andere Methode verfügbar ist)

SIEHE AUCH:

[Geänderte Objekte](#)

Administratoren, die sich als Benutzer anmelden, unterliegen Zwei-Faktoren-Authentifizierungsanforderungen

Wenn Sie als Administrator versuchen, sich als ein anderer Benutzer anzumelden, der über die Benutzerberechtigung "Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Anmeldungen auf der Benutzeroberfläche" verfügt, müssen Sie jetzt die 2FA-Anforderung zur Identitätsüberprüfung erfüllen. Stimmen Sie sich mit Ihren Benutzern ab, damit diese verfügbar sind, um ihre Identität überprüfen zu lassen, wenn Sie Zugriff auf den Account benötigen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die Benutzer können eine Authentifizierungsanwendung, einen U2F-Sicherheitsschlüssel oder einen temporären Code zur Identitätsüberprüfung verwenden. Wenn ein Benutzer noch keine 2FA-Methode eingerichtet hat, muss diese eingerichtet werden, bevor Sie sich als dieser Benutzer anmelden können.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

NUTZERBERECHTIGUNGEN

So melden Sie sich als ein
anderer Benutzer an:

- "Alle Daten modifizieren"

Verbesserungen an Lightning Login in Salesforce Authenticator Version 2.7.0 verfügbar

In der Version Winter '17 wurde Lightning Login eingeführt, eine einfache, sichere Option ohne Kennwort, die die Anmeldung mit Benutzernamen und Kennwort ersetzt. Um Anmeldungen mit Lightning Login noch einfacher zu gestalten, wurde die Erzwingung der Zwei-Faktoren-Authentifizierung (2FA) präzisiert. Auf Mobilgeräten, die bereits mit einem Fingerabdruck oder einer PIN entsperrt wurden, erfolgt die Anmeldung mit Lightning Login durch Tippen auf **Genehmigen** in Salesforce Authenticator. Ein Fingerabdruck oder eine PIN werden nicht mehr benötigt, es sei denn, das Gerät ist gesperrt oder der Benutzer verfügt über die Berechtigung "Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Anmeldungen auf der Benutzeroberfläche". Darüber hinaus wird für Lightning Login jetzt Salesforce Authenticator Version 2.7.0 oder höher benötigt. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Fordern Sie alle Lightning Login-Benutzer auf, jetzt auf die neueste Version von Salesforce Authenticator zu aktualisieren, damit sie sich weiterhin ohne Kennwort anmelden können. Die Benutzer können ihre aktuelle Version im App Store auf ihrem Mobilgerät einsehen. Bei der Ersteinrichtung von Lightning Login wird nach wie vor ein Fingerabdruck oder eine PIN von den Benutzern benötigt.

Zur Erinnerung: 2FA ist in Lightning Login integriert, das heißt, Sie sparen sich den Aufwand, eine separate redundante 2FA-Anforderung für Lightning Login-Benutzer zu verwalten. Es wird empfohlen, dass Sie Benutzern entweder die Berechtigung "Lightning Login – Benutzer" oder die Berechtigung "Zwei-Faktoren-Authentifizierung für Anmeldungen auf der Benutzeroberfläche" zuweisen – jedoch nicht beide. Lightning Login und 2FA werden die folgenden Standard-Sitzungssicherheitsebenen zugewiesen:

- Lightning Login – Standard
- Zwei-Faktoren-Authentifizierung – Hohe Sicherheit

Wenn Ihre Organisation die Standardeinstellungen beibehalten hat, haben Benutzer, die über beide Berechtigungen verfügen, die Sitzungsanforderung "Hohe Sicherheit". Ohne die 2FA-Berechtigung ergeben Anmeldungen mit Lightning Login eine Sitzung der Ebene "Standard".

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Client-Geheimnis kann im OAuth-Authentifizierungs-Flow für Webserver optional sein

Wenn eine Client-Anwendung das Client-Geheimnis nicht sicher speichern und den Benutzer-Agenten-Authentifizierungs-Flow nicht verwenden kann, ist der Webserver-Flow die beste Option. Bisher war das Client-Geheimnis immer erforderlich. Jetzt können Sie den Parameter `client_secret` im Webserver-Flow als optional festlegen, indem Sie die verbundene Anwendung so konfigurieren, dass sie es nicht benötigt. Diese Option eignet sich am besten für Client-Anwendungen wie mobile Anwendungen, für die diese Einschränkungen gelten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Die neue Einstellung **Geheimnis für Webserver-Flow erforderlich** in der Definition der verbundenen Anwendung ist standardmäßig aktiviert. Um `client_secret` als optional festzulegen, deaktivieren Sie sie. Wenn eine Client-Anwendung in der Lage ist, das Geheimnis sicher zu speichern und zu schützen, wird empfohlen, dass Sie `client_secret` als erforderlich beibehalten.

Wenn Sie **Geheimnis für Webserver-Flow erforderlich** deaktivieren, wird nach wie vor ein Client-Geheimnis erstellt, wenn die verbundene Anwendung gespeichert wird. Wenn die Client-Anforderungen eines Zugriffstokens das Client-Geheimnis enthält, validiert Salesforce es während des Webserver-Flows.

 **Wichtig:** Das optionale Client-Geheimnis ist ab dem 11. Februar 2017 allgemein verfügbar. Davor ist die Funktion in Sandbox-Instanzen nicht verfügbar.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Erstellen von verbundenen Anwendungen](#)

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

NUTZERBERECHTIGUNGEN

Verwalten, Erstellen, Bearbeiten und Löschen von OAuth-Anwendungen:

- "Verbundene Anwendungen verwalten"

Einführung von Identität für das Internet der Dinge

Mit dem Aufkommen des Internets der Dinge (IoT) verwalten Sie nicht einfach mehr nur Benutzer und Anwendungen. Sie verwalten die Sicherheit und Identität von verbundenen Geräten, Datenbeständen und den Kunden hinter jedem einzelnen verbundenen Produkt. In dieser Version werden neue Authentifizierungs-Flows und Funktionen zur Identitätsverwaltung für IoT-Geräte eingeführt. *Datenbestands-Token* sind Authentifizierungstoken zur Überprüfung und Sicherung von Anforderungen von verbundenen Geräten. Bei der Ausgabe von Datenbestands-Token können Sie Gerätedaten mit Ihren Salesforce CRM-Daten und dem Vermögenswertobjekt in der Service Cloud verknüpfen. Mit dem *Authentifizierungs-Flow für Geräte* können Sie Anwendungen auf Geräten mit eingeschränkten Eingabe- oder Anzeigemöglichkeiten wie Fernsehgeräten, Unterhaltungsgeräten oder Befehlszeilenanwendungen autorisieren. Diese Funktionen sind für unterschiedliche IoT-Anwendungsfälle konzipiert und lassen sich in OAuth-fähigen verbundenen Anwendungen problemlos konfigurieren.

Das Internet der Dinge stellt neue Anforderungen hinsichtlich der Sicherheitstoken, die zur Verwaltung verbundener Produkte verwendet werden.

- Offen, selbstbeschreibend und kontextbezogen – Geräte müssen mit verschiedenen Backend-Systemen kommunizieren, wofür ein Tokenformat erforderlich ist, das auf offenen Standards basiert. Token müssen Metadaten enthalten, die sowohl ihre Überprüfung ermöglichen als auch das Hinzufügen von zusätzlichem Kontext über das Gerät oder den Kunden zu Dienstanforderungen von Geräten.
- Langfristig, hoch skalierbar – Kunden müssen in der Lage sein, ein Gerät zu autorisieren, es sich selbst zu überlassen und dieses Gerät weiter selbstständig in ihrem Namen handeln zu lassen. Diese Transaktionen sind für zahlreiche Geräte im Namen zahlreicher Kunden erforderlich.
- Delegiert, beschränkte Autorisierung – Ein Gerät kann im Namen eines Benutzers handeln, jedoch nur in beschränktem Umfang, entsprechend den spezifischen Rechten, die der Benutzer dem Gerät erteilt hat.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

- Sicherungsspektrum – Geräte verfügen über verschiedene Fähigkeiten und einen unterschiedlichen Schutzbedarf, je nach ihren Herstellungskosten und den Anwendungsfällen, die sie unterstützen. Geräte benötigen ein Spektrum an Fähigkeiten, das von selbst angegebenen IDs bis hin zu Zertifikaten reicht, die den Nachweis für den Besitz privater Schlüssel und die Überprüfung des Herstellers ermöglichen.
- In CRM integriert – Verbundene Produkte sind eine Erweiterung der Marke eines Unternehmens sowie der Kundeninteraktionen. Die Integration dieser Interaktionen in die CRM-Plattform des Unternehmens ist von entscheidender Bedeutung.

Salesforce Identity hat unter Berücksichtigung der besonderen Anforderungen von IoT-Geräten Datenbestands-Token entwickelt.

- Open Source-JWT-basierte Token – Datenbestands-Token basieren auf dem JSON-Webtoken-(JWT-)Standard, der in RFC 7519 definiert ist. Dieses Format ist einfach, erweiterbar und sicher. Menschen können leicht damit arbeiten, gleichzeitig ist es jedoch relativ kompakt, sodass es sich für Geräte gut eignet.
- Automatische Integration in Salesforce – Datenbestands-Token umfassen ein Registrierungsprotokoll, mit dem ein Gerät mit dem Vermögenswertobjekt und benutzerdefinierten Geschäftsprozessen verknüpft werden kann. Die Ausgabe von Datenbestands-Token ermöglicht die dynamische Erstellung von Vermögenswerten, die Verknüpfung mit einem vorhandenen Vermögenswert oder sogar die Verknüpfung mit anderen Salesforce-Daten.
- Erweiterbar – Datenbestands-Token enthalten Standard-Claims für Sicherheitszwecke und können zudem benutzerdefinierte Attribute oder Berechtigungen umfassen. Sie können Metadaten für eine Vielzahl verschiedener Anwendungsfälle enthalten und lassen sich mit der Salesforce App Cloud vollständig erweitern.
- Signaturen und Besitznachweis – Datenbestands-Token werden durch für Salesforce-Organisationen spezifische Schlüssel signiert. Die Token sind selbstbeschreibend, das heißt, der Überprüfungsprozess kann dynamisch außerhalb von Salesforce durchgeführt werden. Des Weiteren können gerätespezifische Schlüssel und Metadaten in das Token eingebunden werden, um Schutz gegenüber Manipulation zu bieten und erweiterte Anwendungsfälle wie den Nachweis des Besitzes eines bestimmten Geräteschlüssels zu unterstützen.

Der Authentifizierungs-Flow für Geräte wurde speziell für eine Klasse von IoT-Geräten entwickelt, die über eingeschränkte Benutzeroberflächenfunktionen verfügen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[OAuth 2.0 – Datenbestands-Token-Flow zur Sicherung verbundener Geräte \(allgemein verfügbar\)](#)

Datenbestands-Token sind auf offenen Standards basierende JWT-Authentifizierungstoken zur Überprüfung und Sicherung von Anforderungen von verbundenen Geräten. Sie identifizieren das Gerät bei einem Backend-Dienst, der den vom Gerät kommenden Strom von Daten und Ereignissen verarbeitet. Sie ermöglichen die Registrierung von Gerätedaten bei der Salesforce-Plattform und deren Verknüpfung mit Salesforce CRM-Daten über den Kunden, Account oder Kontakt. Dies erleichtert es Ihnen, im Namen des Kunden zu handeln. Sie können sogar benutzerdefinierte Geschäftsprozesse mit Datenbestands-Token-Ereignissen unterstützen. Datenbestands-Token ermöglichen einen proaktiveren Support und eine vorausschauendere Interaktion mit Ihren Kunden in einem ganz neuen Ausmaß. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

[OAuth 2.0-Authentifizierungs-Flow für Anwendungen auf eingeschränkten Eingabegeräten](#)

OAuth 2.0 wird jetzt für Anwendungen auf Geräten mit eingeschränkten Eingabe- oder Anzeigemöglichkeiten wie Fernsehgeräten, Unterhaltungsgeräten oder Befehlszeilenanwendungen unterstützt. Sie können mit der neuen Geräte-Flow-Einstellung eine verbundene Anwendung konfigurieren und die Benutzeroberfläche Ihres Geräts gestalten, um Benutzer um Autorisierung für den Zugriff auf ihre Salesforce-Daten zu bitten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

OAuth 2.0 – Datenbestands-Token-Flow zur Sicherung verbundener Geräte (allgemein verfügbar)

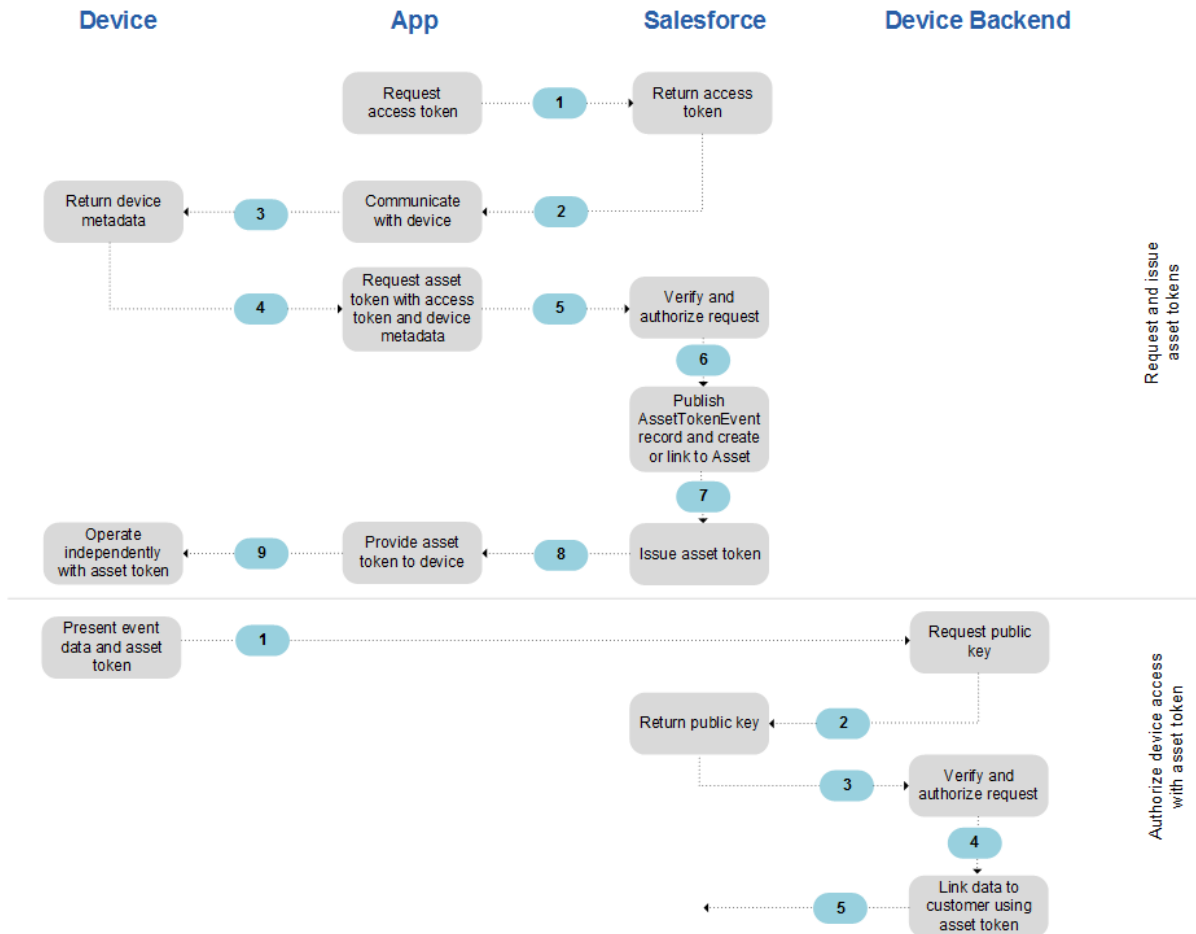
Datenbestands-Token sind auf offenen Standards basierende JWT-Authentifizierungstoken zur Überprüfung und Sicherung von Anforderungen von verbundenen Geräten. Sie identifizieren das Gerät bei einem Backend-Dienst, der den vom Gerät kommenden Strom von Daten und Ereignissen verarbeitet. Sie ermöglichen die Registrierung von Gerätedaten bei der Salesforce-Plattform und deren Verknüpfung mit Salesforce CRM-Daten über den Kunden, Account oder Kontakt. Dies erleichtert es Ihnen, im Namen des Kunden zu handeln. Sie können sogar benutzerdefinierte Geschäftsprozesse mit Datenbestands-Token-Ereignissen unterstützen. Datenbestands-Token ermöglichen einen proaktiveren Support und eine vorausschauendere Interaktion mit Ihren Kunden in einem ganz neuen Ausmaß. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen

Angenommen, Ihr Kunde kauft beispielsweise ein verbundenes Gerät und registriert bei Ihrer Support-Community einen Account. Ihr Unternehmen bietet eine Anwendung, wie eine mobile Anwendung oder ein Bereitstellungs-Gateway, die bzw. das als Vermittler für die Geräteregistrierung fungiert. Die Anwendung ermöglicht es dem Benutzer, sich mit dem Gerät zu verbinden, sich bei Ihrer Support-Community anzumelden und das Gerät zu registrieren. Ihre Community gibt ein Datenbestands-Token aus, das das Gerät bei Ihrem Backend-Cloud-Dienst identifiziert. Nach der Registrierung kann das Gerät unabhängig von der Anwendung arbeiten und routinemäßig Daten über seinen Zustand und seine Betriebsabläufe an Ihren Backend-Dienst senden. Wenn der Backend-Dienst proaktiv ein anormales Verhalten oder einen anormalen Zustand feststellt, das bzw. der ein bestehendes oder mögliches Problem anzeigt, erstellt er automatisch einen Kundenvorgang. Der Kundenvorgang wird dem Datenbestand zugeordnet, der direkt mit dem Kontaktdatensatz des Kunden und dem Supportprozess Ihres Unternehmens verknüpft wird. Das Gerät kann es zudem anzeigen, wenn Ressourcen wie Druckertoner zur Neige gehen, und so potenzielle neue Opportunities für Vermarktung und Vertrieb vorhersagen.

Das folgende Diagramm zeigt, wie Datenbestands-Token ausgegeben, überprüft und zur Sicherung von Aufrufen an Backend-Dienste für ein verbundenes Gerät verwendet werden. Detaillierte Schritte folgen weiter unten.



Anfordern und Ausgeben eines Datenbestands-Tokens

1. Die Anwendung, die mit Ihrem Gerät interagiert, fordert ein Zugriffstoken für den API-Zugriff an. Bei der Anwendung kann es sich um eine beliebige Anwendung handeln, wie eine mobile Anwendung oder ein Bereitstellungs-Gateway, die als Brücke zwischen dem Gerät und Salesforce dienen.
2. Salesforce gibt das Zugriffstoken zurück.
3. Die Anwendung kommuniziert mit Ihrem Gerät und fordert Metadaten an, die einen Namen, eine Geräte-ID, eine Seriennummer, einen öffentlichen Schlüssel oder benutzerdefinierte Attribute enthalten können.
4. Das Gerät gibt die angeforderten Metadaten zurück.
5. Die Anwendung sendet ihr Zugriffstoken und die Geräte-Metadaten an Salesforce und fordert ein Datenbestands-Token an.
6. Salesforce überprüft die Echtheit der Anforderung und die Autorisierung der Anwendung und des Benutzers.
7. Salesforce veröffentlicht einen Datenbestands-Token-Ereignisdatensatz und versucht, das Gerät mit einem vorhandenen oder neuen Datenbestand in der Service Cloud zu verknüpfen. Wenn Sie Plattförmereignisse in Apex-Auslösern abonniert haben, um benutzerdefinierte Geschäftsprozesse zu unterstützen, werden diese ausgeführt.
8. Salesforce gibt das Datenbestands-Token an die Anwendung zurück.
9. Die Anwendung hat jetzt den Datenbestand registriert und stellt das Datenbestands-Token dem Gerät bereit, das jetzt unabhängig von der Anwendung arbeiten kann.

Autorisieren des Gerätezugriffs mit Datenbestands-Token

1. Das Gerät überreicht seine Daten oder sein Ereignis zusammen mit dem Datenbestands-Token Ihrem Backend-Dienst. Der Backend-Dienst bietet Gerätefunktionen wie das Erfassen von Telemetriedaten, das Überwachen der Geräteleistung und das Fungieren im Namen des Benutzers.
2. Der Backend-Dienst fordert den öffentlichen Schlüssel von Salesforce an.
3. Salesforce gibt den gerätespezifischen öffentlichen Schlüssel zurück.
4. Der Backend-Dienst validiert das Datenbestands-Token und ermittelt, ob das Gerät für den angeforderten Vorgang autorisiert ist.
5. Optional kann der Backend-Dienst das Datenbestands-Token zur Identifizierung des Salesforce-Accounts oder -Kontakts verwendet, dem das Gerät gehört.

Unterschiede zum Pilotprogramm und Einschränkungen

- Datenbestands-Token waren bisher über ein Pilotprogramm verfügbar. Im Pilotprogramm wurden Daten von Datenbestands-Token-Ereignissen in einem Objekt vom Typ "Datenbestands-Token" gespeichert. Diese Funktion wird jetzt durch das Objekt "Datenbestands-Token-Ereignis" bereitgestellt, das in der API-Version 39.0 neu eingeführt wurde.
- Die Integration von Datenbestands-Token in der Salesforce IoT Cloud wird derzeit nicht unterstützt.

Voraussetzungen für die Implementierung

Bevor Sie Datenbestands-Token implementieren, müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

- "Meine Domäne" muss aktiviert sein.
- Erstellen Sie ein selbstsigniertes Zertifikat für die Verwendung mit Datenbestands-Token, das mit dem SHA-256-Signaturalgorithmus signiert ist. Datenbestands-Token werden mit diesem Algorithmus unter Verwendung eines privaten Schlüssels signiert, der sich spezifisch auf Ihre Salesforce-Organisation bezieht und von ihr geschützt wird. Der private Schlüssel kann mithilfe des entsprechenden öffentlichen Schlüssels im Datenbestands-Token überprüft werden.
- Zwar ist dies nicht erforderlich, es wird jedoch dringend empfohlen, Salesforce Identity für externe Benutzer zu aktivieren, damit Ihre Kunden Datenbestands-Token registrieren können. Wenn Sie den Schritten im External Identity Implementation Guide folgen, führen Sie die Schritte bis zur Implementierung der Selbstregistrierung durch. Überprüfen Sie, ob Sie sich bei Ihrer Community als externer Benutzer anmelden können.
- Wenn Sie eine Auffrischung zum JSON-Webtoken-(JWT-)Format benötigen, wird empfohlen, die Spezifikation RFC 7519 zu lesen. Lesen Sie nach, wie Claims in einem JWT funktionieren, wie JWTs als JSON-Objekt kodiert werden und wie das Objekt in einer JWS-Struktur geschützt wird.

Implementierungsschritte

Implementierung und Verwendung von Datenbestands-Token beinhalten allgemein die folgenden Schritte.

1. Erstellen Sie eine OAuth-basierte verbundene Anwendung mit aktivierten Datenbestands-Token. Die verbundene Anwendung ist für den API-Zugriff und die Ausgabe von Datenbestands-Token erforderlich. Wenn Sie eine verbundene Anwendung erstellen, suchen Sie nach den neuen Datenbestands-Token-Einstellungen im OAuth-Abschnitt.

Enable Asset Tokens ☒

Token Valid for: 12 Month(s)

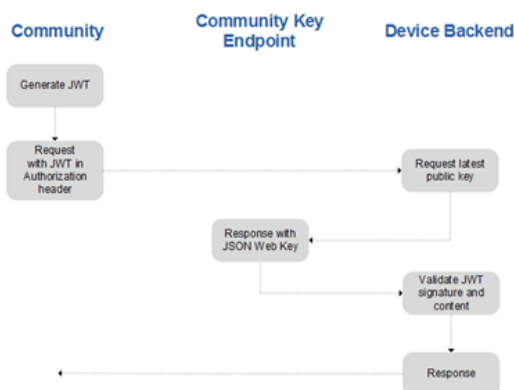
Asset Signing Certificate: Self-Signed Certificate

Asset Audiences: https://your_device_backend.com

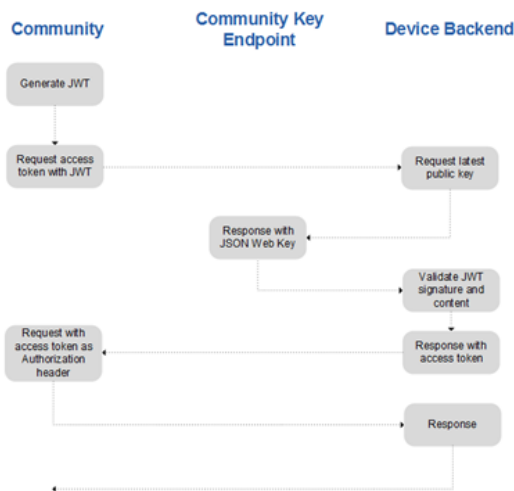
Include Custom Attributes: ☐

Include Custom Permissions: ☐

- Rufen Sie mit einer beliebigen Anwendung, die das Token-Austauschprotokoll OAuth 2.0 unterstützt, ein Zugriffstoken ab. Zugriffstoken ermöglichen die Authentifizierung für den API-Zugriff. Sie werden für die Ausgabe von Datenbestands-Token und die Geräteregistrierung benötigt. Bei verbundenen Geräten muss ein Zugriffstoken mit einer verbundenen Anwendung verknüpft werden, für die Datenbestands-Token aktiviert sind. Wenn Sie mit Datenbestands-Token noch nicht vertraut sind und einen schnellen Einstieg möchten, ohne Ihr eigenes Gerät, eine Anwendung und einen Backend-Dienst vollständig einrichten zu müssen, steht die Demoanwendung [Datenbestands-Token-Explorer](#) zur Verfügung. Die Demoanwendung vereinfacht die ersten Schritte und ermöglicht Ihnen das schnelle Abrufen eines Zugriffstokens, das Sie gegen das Datenbestands-Token austauschen können.
- Erstellen Sie ein Datenbestands-Token-JWT. Es gibt folgende Parameter:
 - `grant_type`: urn:ietf:params:oauth:grant-type:token-exchange
 - `subject_token`: Ihr Zugriffstoken
 - `actor_token`: Optionales JWT mit Metadaten über das Gerät, das Sie als neuen oder bestehenden Datenbestand registrieren. Es kann einen Bestätigungs-Claim mit einem öffentlichen RSA-Schlüssel enthalten, sollte Ihr Anwendungsfall einen Nachweis für den Besitz eines privaten Schlüssels erfordern.
- Senden Sie Ihre Datenbestands-Token-Anforderung per POST an den Salesforce-OAuth-Token-Endpunkt.
- Salesforce gibt ein Datenbestands-Token zurück. Das Datenbestands-Token ist ein JWT mit verschiedenen Claims zu Ihrem Gerät und allen benutzerdefinierten Attributen oder Berechtigungen, die Sie in Ihrer verbundenen Anwendung definiert haben.
- Sichern Sie die Kommunikation zwischen dem Gerät und dem Backend-Dienst. Wenn das Gerät seine Daten oder sein Ereignis dem Backend-Dienst überreicht, stellt es auch das Datenbestands-Token bereit. Gängige Methoden zur Sicherung der Kommunikation zwischen dem Gerät und dem Backend-Dienst sind die Bearer-Token-Sequenz und die JWT-Bearer-Token-Austauschsequenz. In der Bearer-Token-Sequenz überreicht der Client das Zugriffstoken in der Autorisierungskopfzeile, wobei für jeden Aufruf ein Token generiert wird.



In der JWT-Bearer-Token-Austauschsequenz generiert der Client die Anforderung, ruft das Zielsystem auf, um sein Zugriffstoken auszutauschen, und empfängt ein OAuth-Token, das er für nachfolgende Aufrufe überreicht. Dieser Vorgang kann effizienter ablaufen, wenn Sie eine Serie von Aufrufen organisieren oder wenn das Ziel sitzungsorientiert ist.



SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: OAuth 2.0 – Datenbestands-Token-Flow](#)

[Neue Objekte](#)

[Salesforce-Hilfe: Erstellen von verbundenen Anwendungen](#)

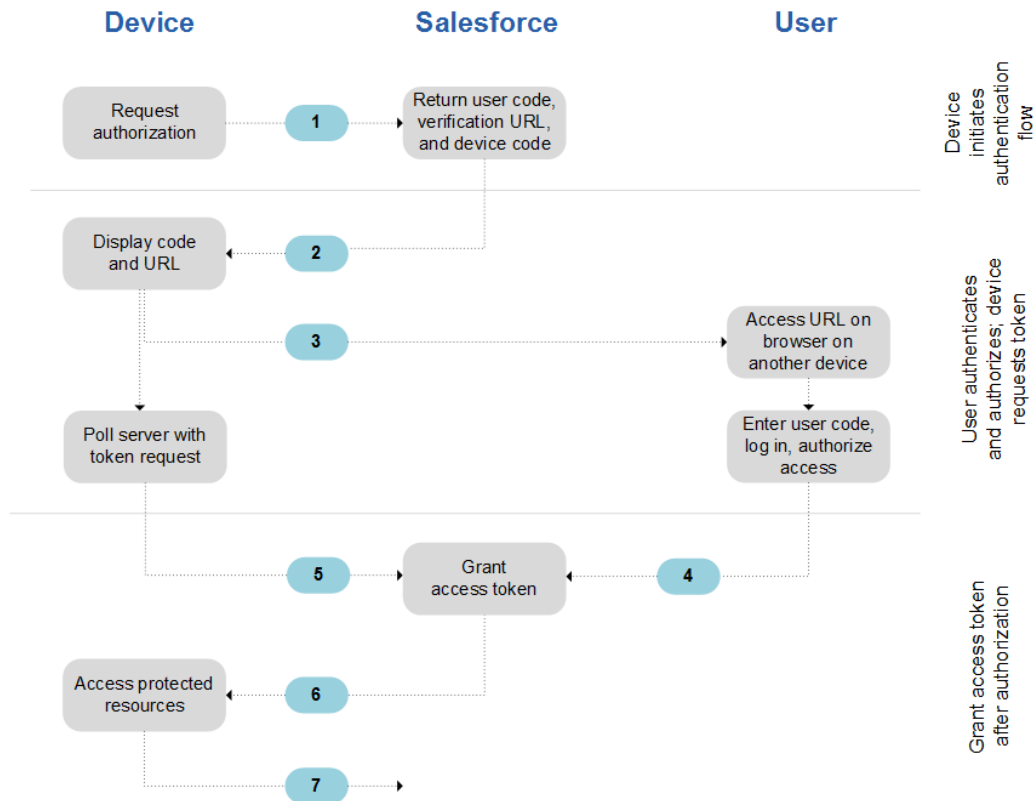
OAuth 2.0-Authentifizierungs-Flow für Anwendungen auf eingeschränkten Eingabegeräten

OAuth 2.0 wird jetzt für Anwendungen auf Geräten mit eingeschränkten Eingabe- oder Anzeigemöglichkeiten wie Fernsehgeräten, Unterhaltungsgeräten oder Befehlszeilenanwendungen unterstützt. Sie können mit der neuen Geräte-Flow-Einstellung eine verbundene Anwendung konfigurieren und die Benutzeroberfläche Ihres Geräts gestalten, um Benutzer um Autorisierung für den Zugriff auf ihre Salesforce-Daten zu bitten. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Der Authentifizierungs-Flow für Geräte funktioniert wie folgt.

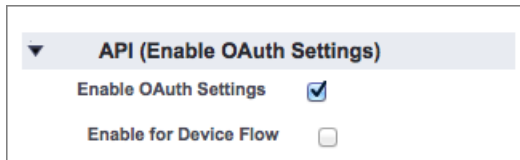
AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Alle** Editionen



1. Das Gerät fordert von Salesforce eine Autorisierung an.
2. Salesforce prüft die Anforderung und gibt Folgendes zurück: einen für Menschen lesbaren Benutzercode, einen Überprüfungs-URL, einen Gerätecode und ein Mindest-Abfrageintervall (in Sekunden).
3. Das Gerät zeigt den Benutzercode an und weist den Benutzer an, ihn am angegebenen Überprüfungs-URL einzugeben.
4. Der Benutzer öffnet auf einem separaten Gerät, das über bessere Eingabemöglichkeiten verfügt, wie einem Desktop-Computer oder Smartphone, einen Browser.
 - a. Der Benutzer ruft den Überprüfungs-URL auf und wird aufgefordert, den Benutzercode einzugeben.
 - b. Wenn der Code gültig ist, wird der Benutzer aufgefordert, sich anzumelden, sofern er noch nicht angemeldet ist.
 - c. Nach der erfolgreichen Anmeldung wird der Benutzer aufgefordert, den Zugriff des Geräts auf Salesforce-Daten zuzulassen.
5. Nach Anzeige des Benutzercodes und des Überprüfungs-URLs beginnt das Gerät, den Token-Endpunkt nach Autorisierung abzufragen. Die Abfragehäufigkeit darf das Mindest-Abfrageintervall nicht überschreiten. Das Gerät setzt die Abfrage so lange fort, bis der Benutzer den Zugriff zugelassen (oder verweigert) hat oder der Benutzercode abgelaufen ist.
6. Wird der Zugriff zugelassen, gibt der Autorisierungsserver ein Zugriffstoken, ein Aktualisierungstoken, sofern angefordert, sowie weitere Informationen an das Gerät zurück.
7. Nach Gewährung des Zugriffstokens kann das Gerät es in API-Anforderungen verwenden, um im Namen des Benutzers auf Daten zuzugreifen, und mithilfe eines Aktualisierungstokens ein neues Zugriffstoken abrufen, wenn es ungültig wird.

Um den Geräte-Flow für eine OAuth-fähige verbundene Anwendung zu implementieren, wählen Sie in der Definition der verbundenen Anwendung die Option **Für Geräte-Flow aktivieren** aus.



Beachten Sie hinsichtlich anderer OAuth-Einstellungen für Geräte-Flows Folgendes.

- In diesem Flow wird kein Rückmeldungs-URL verwendet. Sie können bei Bedarf Ihren eigenen Rückmeldungs-URL angeben, beispielsweise wenn derselbe Verbraucher für einen anderen Flow verwendet wird. Wenn Sie keinen eigenen Rückmeldungs-URL angeben, wird für den Wert standardmäßig ein Platzhalter verwendet, den Sie ignorieren können.
- Alle unterstützten Umfänge sind in Geräte-Flows zugelassen. Standardmäßig sind keine Umfänge ausgewählt. Geben Sie die gewünschten Umfänge über den optionalen Parameter `scope` in der Anforderung an, mit der der Authentifizierungs-Flow initiiert wird.

Nachdem Sie die verbundene Anwendung gespeichert haben, notieren Sie den Verbraucherschlüssel. Sie müssen ihn beim Initiieren einer Geräte-Flow-Anforderung im Parameter `client_id` übergeben. Das Verbrauchergeheimnis ist nicht erforderlich. Optional können Sie es im Parameter `client_secret` beim Abfragen des Token-Endpunkts übergeben.

Wichtig: Der OAuth 2.0-Flow für eingeschränkte Eingabegeräte ist ab dem 11. Februar 2017 allgemein verfügbar. Davor ist die Funktion in Sandbox-Instanzen nicht verfügbar.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: OAuth 2.0 – Authentifizierungs-Flow für Geräte](#)

[Salesforce-Hilfe: Erstellen von verbundenen Anwendungen](#)

Anpassen Ihres benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieters

Authentifizierungsanbieter geben Ihren Benutzern die Option, sich bei Ihrer Organisation mit anderen Anmeldeinformationen anzumelden, wie etwa ihrem Facebook- oder Gmail-Account. Salesforce beinhaltet mehrere Authentifizierungsanbieter für die Anmeldung über soziale Netzwerke, wie Facebook, Google, LinkedIn, Twitter und Microsoft Office 365. Sie können auch Ihren eigenen Authentifizierungsanbieter erstellen, um die Anmeldung über soziale Netzwerke von Anbietern zu ermöglichen, die von Salesforce nicht unterstützt werden. Diese Funktion wurde in der Version Spring '16 veröffentlicht. In dieser Version wurde Unterstützung für benutzerdefinierte Fehlerverarbeitung und Aktualisierungstoken hinzugefügt. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Zur Verbesserung dieser Funktion wurde die Apex-Schnittstelle `AuthProviderPlugin` durch die neue abstrakte Apex-Klasse `AuthProviderPluginClass` ersetzt. Wenn Sie einen benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter mit der Schnittstelle `AuthProviderPlugin` implementiert haben, keine Sorge, sie funktioniert weiterhin. Wenn Sie jedoch neue Funktionalität hinzufügen oder einen neuen Anbieter implementieren möchten, müssen Sie die Klasse `AuthProviderPlugin` verwenden.

Das Authentifizierungsanbieter-Plugin wurde ebenfalls erweitert, sodass Sie die Fehlerverarbeitung anpassen können. Wenn eine Ausnahme ausgegeben wird, können Sie definieren, wie sie gehandhabt wird, und auf Ihre eigene Fehlerseite mit Ihren eigenen Fehlermeldungen umleiten. Außerdem werden jetzt Aktualisierungstoken unterstützt, wenn Sie einen benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter über eine Anmeldeinformation mit Name verwenden. Sie können jetzt benutzerdefinierten Code zur Handhabung der Aktualisierung hinzufügen.

Integritätsprüfung: Importieren von benutzerdefinierten Grundlagen und Zuweisen neuer Berechtigungen

Es wurden neue Berechtigungen für die Integritätsprüfung eingeführt. Zudem ist es nun möglich, benutzerdefinierte Grundlagen im Tool zu importieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Importieren einer benutzerdefinierten Sicherheitsgrundlage in die Integritätsprüfung](#)

Sie können jetzt die Sicherheitsgrundlage der Integritätsprüfung anpassen, um die Sicherheitseinstellungen Ihrer Organisation mit den Branchenstandards zu vergleichen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Neue Berechtigung für die Anzeige und Verwaltung der Integritätsprüfung erforderlich](#)

Sie müssen über die Berechtigung "Integritätsprüfung anzeigen" verfügen, um den Wert der Integritätsprüfung anzuzeigen und um Einstellungen der Integritätsprüfung anzuzeigen und zu bearbeiten. Sie müssen über die Berechtigung "Integritätsprüfung verwalten" verfügen, um benutzerdefinierte Grundlagen in der Integritätsprüfung zu erstellen, zu bearbeiten und zu löschen. Administratoren wird diese Berechtigung standardmäßig erteilt. Wenn Sie die Berechtigung "Integritätsprüfung verwalten" aktivieren, wird auch die Berechtigung "Integritätsprüfung anzeigen" aktiviert. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Importieren einer benutzerdefinierten Sicherheitsgrundlage in die Integritätsprüfung

Sie können jetzt die Sicherheitsgrundlage der Integritätsprüfung anpassen, um die Sicherheitseinstellungen Ihrer Organisation mit den Branchenstandards zu vergleichen. Diese Funktion ist neu in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sie können eine benutzerdefinierte Grundlage erstellen, indem Sie eine vorhandene Grundlage wie den Salesforce-Basisstandard exportieren, die XML-Datei bearbeiten und speichern und diese dann wieder in die Integritätsprüfung importieren. Geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Integritätsprüfung* ein und wählen Sie dann **Integritätsprüfung** aus.

AUSGABEN

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



(1) Wählen Sie entweder den Salesforce-Basisstandard oder eine benutzerdefinierte Grundlage aus. (2) Wählen Sie, ob Sie eine XML-Datei exportieren oder importieren oder eine benutzerdefinierte Grundlage löschen möchten.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Erstellen einer benutzerdefinierten Grundlage für die Integritätsprüfung](#)

[Salesforce-Hilfe: Dateianforderungen für benutzerdefinierte Grundlagen](#)

Neue Berechtigung für die Anzeige und Verwaltung der Integritätsprüfung erforderlich

Sie müssen über die Berechtigung "Integritätsprüfung anzeigen" verfügen, um den Wert der Integritätsprüfung anzuzeigen und um Einstellungen der Integritätsprüfung anzuzeigen und zu bearbeiten. Sie müssen über die Berechtigung "Integritätsprüfung verwalten" verfügen, um benutzerdefinierte Grundlagen in der Integritätsprüfung zu erstellen, zu bearbeiten und zu löschen. Administratoren wird diese Berechtigung standardmäßig erteilt. Wenn Sie die Berechtigung "Integritätsprüfung verwalten" aktivieren, wird auch die Berechtigung "Integritätsprüfung anzeigen" aktiviert. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

Salesforce Shield: Mehr Ereignisprotokolldaten, spezielle Verschlüsselungsschlüssel

Salesforce Shield bietet jetzt mehr Lightning Experience-Ereignisprotokolldaten, sodass Sie die Aktivitäten Ihrer Benutzer besser verfolgen können. Sie können auf verschlüsselten Feldern basierende Formeln verwenden und Suchindexdateien können über ihre eigenen separaten Verschlüsselungsschlüssel verfügen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Plattformverschlüsselung: Verschlüsseln von Formelfeldern und Chatter-Posts](#)

Formeln funktionieren jetzt mit verschlüsselten Feldern. Wenn Sie Ihren Suchindex verschlüsseln, können Sie diesen Verschlüsselungsschlüssel separat verwalten. Sie können Chatter-Posts und -Anhänge auf Beta-Basis verschlüsseln. Testen Sie es!

[Ereignisüberwachung: Verfolgen der Akzeptanz von Lightning Experience und der Aktivität Ihrer Administratoren](#)

Der Ereignisprotokolldatei wurden vier neue Ereignistypen für die Lightning-Benutzeroberfläche hinzugefügt, anhand deren Sie die Aktionen Ihrer Mitarbeiter in Lightning Experience identifizieren können. Außerdem können Sie die Aktionen jedes beliebigen Salesforce-Administrators prüfen, während dieser als ein anderer Benutzer angemeldet war.

Plattformverschlüsselung: Verschlüsseln von Formelfeldern und Chatter-Posts

Formeln funktionieren jetzt mit verschlüsselten Feldern. Wenn Sie Ihren Suchindex verschlüsseln, können Sie diesen Verschlüsselungsschlüssel separat verwalten. Sie können Chatter-Posts und -Anhänge auf Beta-Basis verschlüsseln. Testen Sie es!

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Schnellere Verschlüsselungsüberprüfungen](#)

Wenn Sie Felder oder Dateien verschlüsseln, prüft Salesforce, ob alle angegebenen Elemente verschlüsselt werden können. Dieser Validierungsprozess wurde hinsichtlich Geschwindigkeit und Genauigkeit optimiert.

[Abrufen verschlüsselter Daten mit benutzerdefinierten Formelfeldern \(allgemein verfügbar\)](#)

Nutzen Sie die Shield-Plattformverschlüsselung noch effektiver, indem Sie verschlüsselte Felder in Formeln referenzieren. Sie können schnell und sicher genau nach den gewünschten Daten filtern und suchen, selbst wenn diese verschlüsselt sind.

[Verschlüsseln Ihrer Daten in Chatter \(Pilotprogramm\)](#)

Zusammenarbeit und Sicherheit müssen sich nicht gegenseitig ausschließen. Die Shield-Plattformverschlüsselung bietet jetzt eine weitere Schutzstufe für vertrauliche Informationen, die in Ihrem Chatter-Feed freigegeben werden. Sie können Feedposts, Fragen und Antworten, Link-Namen, Kommentare und Fragen in Umfragen allesamt mit einem Klick verschlüsseln.

Deaktivieren der Maskierung für verschlüsselte Daten

Die Datenmaskierung wird von der Shield-Plattformverschlüsselung getrennt. Die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" und das sich daraus ergebende Maskierungsverhalten sind in der Shield-Plattformverschlüsselung nicht mehr verfügbar, wenn Sie diese wichtige Aktualisierung aktivieren. Feldebene- und Objektebene-Sicherheitsfunktionen steuern, wer Zugriff auf Daten hat, unabhängig davon, ob diese verschlüsselt sind.

Verschlüsseln von Suchindexdateien mit einem speziellen Mandantengeheimnis-Typ

Manchmal ist es klug, unterschiedliche Schlüsselrotationszyklen oder Zerstörungsrichtlinien auf Schlüssel anzuwenden, mit denen verschiedene Datentypen verschlüsselt werden. Mit der Shield-Plattformverschlüsselung ist jetzt genau das möglich, entweder über die Setup-Seite oder die API.

Suchindex-Verschlüsselung für Government Cloud

Ihre in der Government Cloud gehostete Organisation kann jetzt die Suchindex-Verschlüsselung nutzen und entsprechend der Verschlüsselungsrichtlinie Ihrer Organisation leistungstarke Verschlüsselungsfunktionen in Ihre Suchindizes im Leerlauf integrieren.

Integrieren von Verschlüsselung in Analytics Cloud (Beta)

Mit dieser Beta-Funktion können Sie Ihren Wave-Daten im Leerlauf eine weitere Sicherheits- und Schutzstufe hinzufügen. Sie können Ihre Kundendaten an einem einzigen sicheren, verschlüsselten Ort vereinen, um wichtige Unternehmensaktivitäten wie Marketing und Vertrieb zu unterstützen.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (Pilotprogramm)

Die Shield-Plattformverschlüsselung umfasst jetzt Flows und den Prozessgenerator. Dieses Pilotprogramm bietet noch mehr Funktionen, mit denen Sie die Handhabung von verschlüsselten Daten anpassen können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Schnellere Verschlüsselungsüberprüfungen

Wenn Sie Felder oder Dateien verschlüsseln, prüft Salesforce, ob alle angegebenen Elemente verschlüsselt werden können. Dieser Validierungsprozess wurde hinsichtlich Geschwindigkeit und Genauigkeit optimiert.

Einige Setup-Kombinationen können die Verschlüsselung bestimmter Daten unmöglich machen. Wenn beispielsweise SOSL-Abfragen vorhanden sind, die ein Feld referenzieren, kann das betreffende Feld nicht verschlüsselt werden. Der Validierungsdienst erkennt diese Situationen und schlägt Wege vor, sie zu umgehen.

Einige der potenziellen Einschränkungen sind leicht zu erkennen. Diese werden jetzt direkt bei der Einrichtung Ihrer Verschlüsselungsvoreinstellungen getestet, sodass die Verschlüsselung rasch durchgeführt werden kann.

Andere Situationen sind komplexer. Diese Tests werden asynchron ausgeführt, sodass sie den Verschlüsselungsvorgang nicht aufhalten, und Sie erhalten die Ergebnisse in einer E-Mail.

Sie werden beispielsweise sofort informiert, wenn Sie Felder nicht verschlüsseln können, weil Sie ein Portal aktiviert haben. Die Prüfung, ob eine Formel mit einem verschlüsselten Feld funktioniert, kann jedoch länger dauern.

Abrufen verschlüsselter Daten mit benutzerdefinierten Formelfeldern (allgemein verfügbar)

Nutzen Sie die Shield-Plattformverschlüsselung noch effektiver, indem Sie verschlüsselte Felder in Formeln referenzieren. Sie können schnell und sicher genau nach den gewünschten Daten filtern und suchen, selbst wenn diese verschlüsselt sind.

Dazu können Sie mehrere Operationen und Funktionen verwenden, wie etwa Verkettung (& und +), `isBlank`, `isNull`, `if`, `hyperlink` und `image`.

Sie können Schnellaktionen referenzieren und verschlüsselte Daten im Text-, Datums- und Datums-/Uhrzeitformat darstellen. Ferner können Ihre Formeln eine unbegrenzte Anzahl von verschlüsselten Feldern referenzieren, sodass noch mehr der gewünschten Daten zur Verfügung stehen.

Verschlüsseln Ihrer Daten in Chatter (Pilotprogramm)

Zusammenarbeit und Sicherheit müssen sich nicht gegenseitig ausschließen. Die Shield-Plattformverschlüsselung bietet jetzt eine weitere Schutzstufe für vertrauliche Informationen, die in Ihrem Chatter-Feed freigegeben werden. Sie können Feedposts, Fragen und Antworten, Link-Namen, Kommentare und Fragen in Umfragen allesamt mit einem Klick verschlüsseln.



Anmerkung: Diese Version enthält eine Pilotversion der Verschlüsselung für Chatter in der Developer Edition und in Sandbox-Instanzen für die Editionen Enterprise, Unlimited und Performance. Wir stellen diese Funktion ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zu Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Da bei allen Pilotprogrammen Änderungen vorbehalten sind, kann die Aufnahme nicht garantiert werden. Diese Pilotfunktion ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt ist. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

Sie können Feedback und Vorschläge für die Verschlüsselung für Chatter in der [Gruppe "Chatter Product"](#) in der Success Community einbringen.

SIEHE AUCH:

[Integration der Shield-Plattformverschlüsselung in Chatter \(Pilotprogramm\)](#)

[Salesforce-Hilfe: Chatter-Verschlüsselung](#)

Deaktivieren der Maskierung für verschlüsselte Daten

Die Datenmaskierung wird von der Shield-Plattformverschlüsselung getrennt. Die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" und das sich daraus ergebende Maskierungsverhalten sind in der Shield-Plattformverschlüsselung nicht mehr verfügbar, wenn Sie diese wichtige Aktualisierung aktivieren. Feldebene- und Objektebene-Sicherheitsfunktionen steuern, wer Zugriff auf Daten hat, unabhängig davon, ob diese verschlüsselt sind.

Diese Änderung bedeutet Folgendes:

- Sie erhalten eine einheitlichere Benutzeroberfläche für Benutzer, wenn diese auf verschlüsselte Daten zugreifen.
- Sie verringern die Verwechslungsgefahr von Daten, die maskiert sind, und Daten, die verschlüsselt sind. Dies ist nicht dasselbe.

Die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" gilt nach wie vor für die klassische Verschlüsselung.

Verschlüsseln von Suchindexdateien mit einem speziellen Mandantengeheimnis-Typ

Manchmal ist es klug, unterschiedliche Schlüsselrotationszyklen oder Zerstörungsrichtlinien auf Schlüssel anzuwenden, mit denen verschiedene Datentypen verschlüsselt werden. Mit der Shield-Plattformverschlüsselung ist jetzt genau das möglich, entweder über die Setup-Seite oder die API.

Sie können ein Mandantengeheimnis auf alle in Salesforce gespeicherten Daten oder nur auf Ihre Suchindexdateien anwenden. Danach werden mit diesem Mandantengeheimnis nur die Daten in dieser spezifischen Kategorie verschlüsselt.

Wählen Sie im Dropdown-Menü aus, welche Art von Daten verschlüsselt werden soll, und generieren Sie das Mandantengeheimnis oder laden Sie es hoch. Pro Datentyp kann ein Mandantengeheimnis aktiv sein und Sie können alle aktiven, exportierten und archivierten Mandantengeheimnisse nach Typ anzeigen. Wie zuvor können Sie diese Mandantengeheimnisse im Setup-Aktivierungsprotokoll verfolgen.

Um dies über die API zu unterstützen, wurde dem Objekt TenantSecret die eingeschränkte Auswahlliste Typ mit zwei Werten hinzugefügt:

- **Daten:** Ein Mandantengeheimnis, das in der Salesforce-Datenbank gespeicherte Daten verschlüsselt. Enthält Daten in Dateien, Feldern und Anhängen, jedoch keine Suchindexdateien.

- `SearchIndex`: Ein Mandantengeheimnis, das Suchindexdateien verschlüsselt.

SIEHE AUCH:

[Geänderte Objekte](#)

Suchindex-Verschlüsselung für Government Cloud

Ihre in der Government Cloud gehostete Organisation kann jetzt die Suchindex-Verschlüsselung nutzen und entsprechend der Verschlüsselungsrichtlinie Ihrer Organisation leistungsstarke Verschlüsselungsfunktionen in Ihre Suchindizes im Leerlauf integrieren.

Integrieren von Verschlüsselung in Analytics Cloud (Beta)

Mit dieser Beta-Funktion können Sie Ihren Wave-Daten im Leerlauf eine weitere Sicherheits- und Schutzstufe hinzufügen. Sie können Ihre Kundendaten an einem einzigen sicheren, verschlüsselten Ort vereinen, um wichtige Unternehmensaktivitäten wie Marketing und Vertrieb zu unterstützen.

 **Anmerkung:** Dies ist eine Beta-Version, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Die Funktion ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der [Success Community](#) können Sie Feedback und Vorschläge einbringen.

Zugreifen auf verschlüsselte Daten mit Flows und dem Prozessgenerator (Pilotprogramm)

Die Shield-Plattformverschlüsselung umfasst jetzt Flows und den Prozessgenerator. Dieses Pilotprogramm bietet noch mehr Funktionen, mit denen Sie die Handhabung von verschlüsselten Daten anpassen können. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Sie können über die meisten Elemente in Flows und im Prozessgenerator auf verschlüsselte Daten zugreifen, außer wenn Datensätze gefiltert oder sortiert sind. Sie können den Wert für ein verschlüsseltes Feld aktualisieren oder auf ein verschlüsseltes Feld in der Logik verweisen, Sie können jedoch keine Datensätze basierend auf einem bestimmten Wert in einem verschlüsselten Feld nachschlagen.

 **Anmerkung:** Die Verschlüsselungsunterstützung für Flows und Prozesse ist ein in der Developer Edition und in den Sandbox-Instanzen für die Editionen Enterprise, Unlimited und Performance verfügbares Pilotprogramm. Wir stellen diese Funktion ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zu Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Da bei allen Pilotprogrammen Änderungen vorbehalten sind, kann die Aufnahme nicht garantiert werden. Diese Pilotfunktion ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt ist. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

Ereignisüberwachung: Verfolgen der Akzeptanz von Lightning Experience und der Aktivität Ihrer Administratoren

Der Ereignisprotokolldatei wurden vier neue Ereignistypen für die Lightning-Benutzeroberfläche hinzugefügt, anhand deren Sie die Aktionen Ihrer Mitarbeiter in Lightning Experience identifizieren können. Außerdem können Sie die Aktionen jedes beliebigen Salesforce-Administrators prüfen, während dieser als ein anderer Benutzer angemeldet war.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Verfolgen von Benutzeraktionen in Lightning Experience mit Ereignisprotokolldateien](#)

Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurden Ereignistypen hinzugefügt, mit denen die Benutzerakzeptanz und die Anwendungsleistung in Lightning Experience besser verfolgt werden können. Diese Ereignistypen stellen eine Verbesserung gegenüber dem bestehenden Ereignistyp "Verfolgung der Benutzeroberfläche" dar, indem sie Benutzerdaten in vier verschiedene Kategorien unterteilen. Diese Ereignisse sind in der API verfügbar, jedoch noch nicht in der Event Monitoring Wave-Anwendung.

[Anzeigen der Aktionen von Salesforce-Administratoren, die als ein anderer Benutzer angemeldet sind](#)

Abhängig von Ihren Organisationseinstellungen können sich Administratoren als ein anderer Benutzer bei Salesforce anmelden. Sie können jetzt diese Aktionen mit den Daten des Ereignistyps "Anmelden als" prüfen, um eventuelle Sicherheitsverstöße oder Schwachstellen zu identifizieren und Ihre Benutzer darüber zu informieren, was geschehen ist.

Verfolgen von Benutzeraktionen in Lightning Experience mit Ereignisprotokolldateien

Dem Standardobjekt "EventLogFile" wurden Ereignistypen hinzugefügt, mit denen die Benutzerakzeptanz und die Anwendungsleistung in Lightning Experience besser verfolgt werden können. Diese Ereignistypen stellen eine Verbesserung gegenüber dem bestehenden Ereignistyp "Verfolgung der Benutzeroberfläche" dar, indem sie Benutzerdaten in vier verschiedene Kategorien unterteilen. Diese Ereignisse sind in der API verfügbar, jedoch noch nicht in der Event Monitoring Wave-Anwendung.

Dem Objekt "EventLogFile" wurden vier Ereignistypen hinzugefügt.

- Lightning-Fehler: Fehler, die während Benutzerinteraktionen mit der Lightning Experience-Benutzeroberfläche auftraten, beispielsweise ein Aura-Fehler, der einem Benutzer auf einer Seite in der Anwendung ausgegeben wird
- Lightning-Interaktion: Benutzerinteraktionen mit der Lightning Experience-Benutzeroberfläche, beispielsweise Benutzerclicks in der Navigationskopfzeile oder einer Aufgabenliste
- Lightning-Seitenansicht: Informationen über die Seite, auf der das Ereignis in der Lightning Experience-Benutzeroberfläche auftrat, wie etwa die effektive Seitenzeit und die Seiteneinheiten, mit denen der Benutzer interagiert hat
- Lightning-Leistung: Daten zum Erkennen von Trends bei der Leistung Ihrer Lightning Experience-Anwendung, wie Seitenstartzeiten und Dauer



Beispiel: Sie möchten herausfinden, wie Ihre Mitarbeiter die Seite "Aufgaben" in Ihrer Anwendung verwenden, um sie an ihre Bedürfnisse anzupassen. Verwenden Sie die Daten im Ereignistyp "Lightning-Seitenansicht", um zu prüfen, wie Mitarbeiter zu der Seite gelangen, wie lange sie auf der Seite bleiben und mit welchen Seiteneinheiten sie interagieren.

	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
1	CLIENT_IP	UI_EVENT_ID	UI_EVENT_TIMESTAMP	PAGE_START_TIME	DURATION	PAGE_ENTITY_ID	PAGE_ENTITY_TYPE	PAGE_CONTEXT	PREVPAGE_ENTITY_ID	PREVPAGE_ENTITY_TYPE	PREVPAGE_CONTEXT
2	107.77.212.1	ltng:pageView	1.47761E+12	1.47761E+12	7941	005R00000000IKAA	Task	sfa:taskList	005R00000000IKOKIA4	User	force:recordHome
3	107.77.212.1	ltng:pageView	1.47761E+12	1.47761E+12	8708	005R00000000IKOKI	User	force:recordHome		Task	sfa:taskList
4	107.77.212.1	ltng:pageView	1.47761E+12	1.47761E+12	11877	0F9R0000000000Ua5I	CollaborationGroup	force:recordHome	005R00000000IKOKIA4	User	force:recordHome

Rufen Sie Details zu den Interaktionen Ihrer Benutzer mit Elementen auf der Seite "Aufgaben" ab, wie etwa der Aufgabenliste und der Lightning-Navigationskopfzeile, indem Sie die Daten für den Ereignistyp "Lightning-Interaktion" anzeigen.

	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
1	DEVICE_MODEL	DEVICE_ID	CLIENT_IP	UI_EVENT_ID	UI_EVENT_SOURCE	UI_EVENT_TIMESTAMP	PAGE_ENTITY_TYPE	PAGE_CONTEXT	TARGET_UI_ELEMENT	PARENT_UI_ELEMENT
2	SAMSUNG-SM-G9316ce807ad4fa204.14.239.1bc17e8b5-adb7-4e				click	1.47761E+12		Toggle Bar	hamburger-icon	header
3	SAMSUNG-SM-G9316ce807ad4fa204.14.239.19300d339-95d0-4e				click	1.47761E+12		Main Feed	stage-left-item	stage-left
4	SAMSUNG-SM-G921472358a2f8d107.77.212.1				reads	1.47761E+12		force:recordHome	reads	force_record
5	SAMSUNG-SM-G921472358a2f8d107.77.212.1				ltng:interaction	1.47761E+12	Task	sfa:taskList	read	force_record
6	SAMSUNG-SM-G921472358a2f8d107.77.212.1				ltng:interaction	1.47761E+12	Task	sfa:taskList	read	force_record
7	SAMSUNG-SM-G921472358a2f8d107.77.212.1				ltng:interaction	1.47761E+12	Task	sfa:taskList	read	force_record
8	SAMSUNG-SM-G921472358a2f8d107.77.212.1				ltng:interaction	1.47761E+12	Task	sfa:taskList	read	force_record

SIEHE AUCH:

[Geänderte Objekte](#)

Anzeigen der Aktionen von Salesforce-Administratoren, die als ein anderer Benutzer angemeldet sind

Abhängig von Ihren Organisationseinstellungen können sich Administratoren als ein anderer Benutzer bei Salesforce anmelden. Sie können jetzt diese Aktionen mit den Daten des Ereignistyps "Anmelden als" prüfen, um eventuelle Sicherheitsverstöße oder Schwachstellen zu identifizieren und Ihre Benutzer darüber zu informieren, was geschehen ist.

Dem Ereignistyp "LoginAs" im Objekt "EventLogFile" wurden folgende Felder hinzugefügt. Sie können LOGIN_KEY und SESSION_KEY zusammen zur eindeutigen Identifizierung der Sitzung eines Benutzers verwenden, um die Klickpfade der Salesforce-Administratoren durch Ihre Anwendung anzuzeigen, während sie als ein anderer Benutzer angemeldet waren. Viele andere Ereignistypen umfassen ebenfalls LOGIN_KEY und SESSION_KEY. Dadurch erhalten Sie einen Gesamtüberblick über die organisationsübergreifende Aktivität eines Benutzers.

- **CPU_TIME:** Die zum Abschließen der Anforderung benötigte CPU-Zeit in Millisekunden. Dieses Feld gibt den auf der Anwendungsserverebene stattfindenden Aktivitätsumfang an, wobei Teile des Apex- oder Visualforce-Codes hervorgehoben werden, die überarbeitet werden müssen.
- **LOGIN_KEY:** Die Zeichenfolge, die alle Ereignisse in der Anmeldesitzung eines bestimmten Benutzers verbindet. Sie beginnt mit einem Anmeldeereignis und endet mit einem Abmeldeereignis oder damit, dass die Benutzersitzung abläuft.
- **RUN_TIME:** Die Dauer der Anforderung in Millisekunden.
- **SESSION_KEY:** Die Zeichenfolge, die alle Ereignisse für eine bestimmte Aktivitätssitzung verbindet. Zum Beispiel URI-Ereignisse, während der Benutzer mit einer Accounts-Seite interagiert.
- **URI_ID_DERIVED:** Die ID mit 18 Zeichen – bei der nicht zwischen Groß- und Kleinschreibung unterschieden wird – des URIs der die Anforderung empfangenden Seite.



Beispiel: Der Sicherheitsbeauftragte Ihrer Organisation hat eine Prüfung durchgeführt, um herauszufinden, wer am Dienstag Datensätze mit vertraulichen Informationen aktualisiert hat. Der Sicherheitsbeauftragte identifiziert eine Vertriebsmitarbeiterin, die die Datensätze geändert hat. Die Vertriebsmitarbeiterin beharrt jedoch darauf, dass sie die Datensätze am Dienstag nicht geändert hat. Um die Angelegenheit weiter zu untersuchen, verwenden Sie Daten des Ereignistyps "Anmelden als" zusammen mit URI-Ereignisdaten, um einzugrenzen (basierend auf LOGIN_KEY und SESSION_KEY), wer die Datensätze tatsächlich geändert hat. Sie stellen fest, dass ein Administrator, der sich im Namen der Vertriebsmitarbeiterin angemeldet hat, die Datensätze am Dienstag aktualisiert hat.

SIEHE AUCH:

[Geänderte Objekte](#)

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Browsersicherheit und neue Sitzungseinstellungen

Es wurden Änderungen vorgenommen, die die Sicherheit betreffen, unter anderem Verbesserungen an der Browsersicherheit und Schutz vor Cross-Site-Scripting und schädlichen Dateien.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Browsersicherheitsfunktionen werden in allen Accounts aktiviert](#)

Zur Erhöhung der Sicherheit für alle Salesforce-Kunden wurden Browserfunktionen hinzugefügt, mit denen vertrauliche Daten besser geschützt und SSL-Zertifikate überwacht werden. Diese Aktualisierungen werden in allen Accounts aktiviert und können nicht deaktiviert werden.

[Schutz vor Cross-Site-Scripting und schädlichen Dateien](#)

Neue Sitzungseinstellungen erhöhen die Sicherheit Ihrer Organisation.

Browsersicherheitsfunktionen werden in allen Accounts aktiviert

Zur Erhöhung der Sicherheit für alle Salesforce-Kunden wurden Browserfunktionen hinzugefügt, mit denen vertrauliche Daten besser geschützt und SSL-Zertifikate überwacht werden. Diese Aktualisierungen werden in allen Accounts aktiviert und können nicht deaktiviert werden.

Aktualisierte Verweiser-Kopfzeile

Beim Laden von Datenbeständen außerhalb von Salesforce oder beim Navigieren außerhalb von Salesforce wird in der Verweiser-Kopfzeile nur "salesforce.com" statt des gesamten URL angezeigt. Mit dieser Funktion besteht nicht mehr die Möglichkeit, dass eine Verweiser-Kopfzeile vertrauliche Informationen preisgibt, die in einem vollständigen URL enthalten sein könnten, wie eine Organisations-ID. Die aktualisierte Verweiser-Kopfzeile wird nur für Chrome und Firefox unterstützt.

Verankerung öffentlicher Schlüssel

Um Man-in-the-Middle-Angriffe zu erkennen, überwacht Salesforce jetzt, welche SSL-Zertifikate die Benutzer anzeigen können. Benutzerdefinierte Zertifikate sind hiervon nicht betroffen. Die Verankerung öffentlicher Schlüssel wird nur für Chrome und Firefox unterstützt.

Schutz vor Cross-Site-Scripting und schädlichen Dateien

Neue Sitzungseinstellungen erhöhen die Sicherheit Ihrer Organisation.

Um diese Sicherheitsfunktionen zu aktivieren, geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *Sitzungseinstellungen* ein.

XSS-Schutz

Schützt vor Cross-Site-Scripting-Angriffen. Wenn ein reflektierter Cross-Site-Scripting-Angriff erkannt wird, zeigt der Browser eine leere Seite ohne Inhalt an.

Schutz vor Inhaltsermittlung

Verhindert, dass der Browser den MIME-Typ aus dem Dokumentinhalt ableitet. Verhindert außerdem die Ausführung schädlicher Dateien als dynamischer Inhalt (JavaScript, Stylesheet).

Bereitstellung: Bereitstellungsberechtigungsabhängigkeit wird nun automatisch ausgewählt

Die Berechtigung "Alle Daten modifizieren" wird nun automatisch ausgewählt, wenn die Berechtigung "Änderungssets bereitstellen" ausgewählt wird.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Automatische Auswahl der Berechtigung "Alle Daten modifizieren" bei Auswahl von "Änderungssets bereitstellen"](#)

Die Berechtigung "Alle Daten modifizieren" wird nun automatisch ausgewählt, wenn die Berechtigung "Änderungssets bereitstellen" ausgewählt wird. Benutzer müssen neben der Berechtigung "Änderungssets bereitstellen" auch über die Berechtigung "Alle Daten modifizieren" verfügen, um eingehende Änderungssets bereitzustellen oder zu validieren bzw. um Bereitstellungsverbindungen zu bearbeiten. Für Salesforce-Administratoren ist diese Berechtigung standardmäßig aktiviert.

Automatische Auswahl der Berechtigung "Alle Daten modifizieren" bei Auswahl von "Änderungssets bereitstellen"

Die Berechtigung "Alle Daten modifizieren" wird nun automatisch ausgewählt, wenn die Berechtigung "Änderungssets bereitstellen" ausgewählt wird. Benutzer müssen neben der Berechtigung "Änderungssets bereitstellen" auch über die Berechtigung "Alle Daten modifizieren" verfügen, um eingehende Änderungssets bereitzustellen oder zu validieren bzw. um Bereitstellungsverbindungen zu bearbeiten. Für Salesforce-Administratoren ist diese Berechtigung standardmäßig aktiviert.

In der folgenden Tabelle sind die für Änderungssets erforderlichen Berechtigungen aufgeführt.

Erforderliche Benutzerberechtigungen

Bearbeiten von Bereitstellungsverbindungen:	"Änderungssets bereitstellen" UND "Alle Daten modifizieren"
Verwenden von ausgehenden Änderungssets:	"Änderungssets erstellen und hochladen", "AppExchange-Pakete erstellen", UND "AppExchange-Pakete hochladen"
Verwenden von eingehenden Änderungssets:	"Änderungssets bereitstellen" UND "Alle Daten modifizieren"

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Diese Verbesserungen an Force.com helfen Ihnen unabhängig davon, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden, beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Lightning-Komponenten: Sicherheit, Entwicklerproduktivität und Anwendungsreichweite](#)

Das Lightning-Komponenten-Framework wird für Lightning Experience und Salesforce1 verwendet. Mit dem Framework können mobile Anwendungen und Seiten in Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic und Communities erstellt werden. Bei den Verbesserungen in dieser Version liegt der Schwerpunkt auf Änderungen an LockerService und den Inhaltssicherheitsrichtlinien, neuen Möglichkeiten, Lightning-Anwendungen zur Verfügung zu stellen, Leistungs- und Fehlerbehandlungsverbesserungen und weiteren neuen Funktionen für Entwickler.

[Visualforce: Verbessert für Lightning Experience](#)

Entwickeln Sie Anwendungen zum Anpassen Ihrer Organisation mithilfe von Visualforce. Änderungen in dieser Version erleichtern die Übernahme des Lightning Design System auf Ihren Visualforce-Seiten und verbessern die Integration in Lightning Experience. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Apex-Code

Die Apex-Stub-API ist nun allgemein verfügbar. Es wurde eine Seite hinzugefügt, die Sie beim Überwachen Ihrer Apex-Batchaufträge unterstützt. Zudem wurden einige Fehler hinsichtlich des Stichworts `instanceOf` und der Testeinrichtungsmethoden behoben.

API

Greifen Sie in API-Version 39.0 auf mehr Metadatentypen und Datenobjekte zu.

Benutzerdefinierte Metadatentypen: Verbesserungen am Beziehungsfeld, lange Textbereiche

Erstellen Sie mit benutzerdefinierten Metadatentypen bessere Anwendungen als jemals zuvor. Diese ermöglichen es, dass Ihre Anwendungen auf Metadatentypen basieren und nicht bloß auf Daten. Führen Sie noch mehr Aktionen aus mit Funktionen, auf die Sie gewartet haben, einschließlich Metadatenbeziehungen zu Felddefinitionen und langer Textbereiche in benutzerdefinierten Metadatentypen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Entwicklerkonsole: Erstellen von Ausnahmeklassen, Anzeigen von mehr Codeabdeckung

Verwenden Sie die neuen Entwicklerkonsolenfunktionen, um Code in Ihrer Organisation einfacher zu verwalten. Erstellen Sie Apex-Klassen, die `Exception` erweitern, und zeigen Sie die Codeabdeckungsergebnisse Ihrer Organisation selbst dann an, wenn Sie über mehr als 2.000 Apex-Klassen oder -Auslöser verfügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Debugging: ISV-Kunden-Debugging, keine verschachtelten Verfolgungskennzeichnungsdauer

Ermitteln Sie dank der Verbesserungen an der Debugging-Erfahrung einfacher die Ursache von Problemen in Ihrer Salesforce-Organisation. Debuggen Sie verwaltete Pakete in Abonnentenorganisationen und vermeiden Sie Probleme in Bezug auf über verschachtelte Zeitfenster verfügende Verfolgungskennzeichnungen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

ISVforce: Paketmanager in Lightning Experience, Paketverbesserungen, ISV-Kunden-Debugging

Mit ISVforce-Tools werden das Erstellen, das Hinzufügen zu Paketen und das Verteilen von Anwendungen und Lightning-Komponenten zum Kinderspiel. In dieser Version wird der Paketmanager in Lightning Experience dargestellt und die Sicherheit von Push-Upgrades für Pakete erweitert. Sie können Paket-Push-Anforderungen auch mithilfe der API abbrechen und Ihre Pakete vom Typ "Veraltet – Veröffentlicht" in Abonnentenorganisationen debuggen.

Lightning-Komponenten: Sicherheit, Entwicklerproduktivität und Anwendungsreichweite

Das Lightning-Komponenten-Framework wird für Lightning Experience und Salesforce1 verwendet. Mit dem Framework können mobile Anwendungen und Seiten in Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic und Communities erstellt werden. Bei den Verbesserungen in dieser Version liegt der Schwerpunkt auf Änderungen an LockerService und den Inhaltssicherheitsrichtlinien, neuen Möglichkeiten, Lightning-Anwendungen zur Verfügung zu stellen, Leistungs- und Fehlerbehandlungsverbesserungen und weiteren neuen Funktionen für Entwickler.

Sie können vorkonfigurierte Komponenten verwenden oder mithilfe von JavaScript, HTML, CSS, Apex oder jedem anderen webfähigen Code Ihre eigenen Komponenten erstellen.

Über AppExchange können Sie von Salesforce-Partnern erstellte Komponenten installieren oder Ihre eigenen Komponenten veröffentlichen.

Weitere Informationen finden Sie im [Lightning Components Developer Guide](#).

AUSGABEN

Zur Verwendung verfügbar in: **Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited** und **Developer Edition**

Erstellen Sie Lightning-Komponenten mithilfe der Benutzeroberfläche in den Editionen **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer** oder einer Sandbox.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Neue informative Lightning LockerService-Setup-Seite](#)

LockerService optimiert die Sicherheit durch Isolieren einzelner Lightning-Komponenten in eigenen Containern. Darüber hinaus fördert LockerService bewährte Methoden, um die Unterstützungsfähigkeit Ihres Codes zu verbessern, indem der Zugriff auf unterstützte APIs gestattet und der Zugriff auf nicht veröffentlichte interne Framework-Daten verhindert wird. Die neue Setup-Seite beschreibt die wichtige LockerService-Aktualisierung und bietet Links zu weiteren Informationen. Die Seite erhöht die Sichtbarkeit dieser wichtigen Aktualisierung. Die Seite dient nur zur Information und enthält keine Einstellungen.

[Banner zur Erinnerung an LockerService](#)

Das neue Banner in Lightning Experience informiert Salesforce-Administratoren über die Umsetzung der wichtigen LockerService-Aktualisierung, die für 13. Juni 2017 geplant ist. Administratoren können das Banner schließen, in der Version Spring '17 wird es jedoch einmal pro Monat angezeigt.

[Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für LockerService](#)

Die vorhandene wichtige LockerService-Aktualisierung verschärft die Inhaltssicherheitsrichtlinie (CSP, Content Security Policy), um Cross-Site-Scripting-Angriffe zu verhindern. Diese CSP-Änderungen werden nur in Sandboxes und Developer Edition-Organisationen durchgesetzt. Die CSP-Änderungen haben keine Auswirkungen auf Produktionsorganisationen, auch wenn LockerService aktiviert ist. Das Lightning-Komponenten-Framework steuert mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP), aus welchen Quellen Inhalt auf eine Seite geladen werden kann.

[Erstellen von vertrauenswürdigen Sites gemäß CSP für den Zugriff auf Drittanbieter-APIs](#)

Das Lightning-Komponenten-Framework steuert mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP), aus welchen Quellen Inhalt auf eine Seite geladen werden kann. Fügen Sie den Server als vertrauenswürdige Site gemäß CSP hinzu, um Drittanbieter-APIs zu verwenden, die Anforderungen an einen externen Server (nicht Salesforce) senden.

[Verwenden von nicht gebundenen Ausdrücken für einseitige Datenbindungen zwischen Komponenten](#)

Verwenden Sie die Syntax `{#expression}` für nicht gebundene Ausdrücke, wenn Sie einen Ausdruck von einer übergeordneten Komponente an eine untergeordnete Komponente übergeben, es sei denn, Sie benötigen eine zweiseitige Datenbindung. Gebundene Ausdrücke mit `{!expression}` führen zu einer zweiseitigen Datenbindung, die die Leistung beeinträchtigt. Gebundene Ausdrücke können auch zu Fehlern führen, die schwierig zu beheben sind, wenn Datenänderungen über geschachtelte Komponenten hinweg weitergegeben werden.

[Anpassen des Erscheinungsbildes von Lightning Apps durch Überschreiben von Token \(Entwicklervorschau\)](#)

Definieren Sie einfach Standardtoken mit eigenen Tokenwerten neu, um Ihre Lightning-Anwendungen anzupassen.

[Freigeben von Lightning-Anwendungen für nicht authentifizierte Benutzer](#)

Fügen Sie die Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` Ihrer Lightning Out-Abhängigkeitsanwendung zu, damit Benutzer ohne Authentifizierung bei Salesforce darauf zugreifen können. Mit dieser Schnittstelle können Sie Ihre Anwendung mit Lightning-Komponenten entwickeln und sie überall und jedem zur Verfügung stellen.

[Schnelleres Auffinden von Markup-Fehlern für Komponenten dank verbesserter Fehlermeldungen](#)

Die Details und die Darstellung von Laufzeitfehlern, die durch bestimmte Markup-Fehler von Lightning-Komponenten verursacht werden, wurden verbessert. Dies erleichtert Ihren Benutzern das Melden der aufgetretenen Fehler und Ihnen das Beheben dieser Fehler. Diese Änderung wirkt sich auf alle Benutzer in Ihrer Organisation aus und hängt nicht von der Aktivierung des Debug-Modus ab.

[Erstellen von Lightning-Komponenten für Schnellaktionen in der Entwicklerkonsole](#)

Der Bereich "New Lightning Bundle" (Neues Lightning-Paket) in der Entwicklerkonsole bietet jetzt eine Option zum Hinzufügen der Schnittstelle für eine Lightning-Schnellaktion, wenn Sie ein Lightning-Komponentenpaket erstellen.

Lightning-Daten-Service (Entwicklervorschau)

Der Lightning-Daten-Service ist weiterhin in der Entwicklervorschau verfügbar, wobei eine aktualisierte Dokumentation vorhanden ist, die Ihnen den Einstieg erleichtert. Mit dem Lightning-Daten-Service können Datensätze in einer Komponente erstellt, bearbeitet oder gelöscht werden, ohne dass Apex-Code erforderlich ist. Der Lightning-Daten-Service verarbeitet Freigaberegeln und Feldebensicherheit. Mit dem Lightning-Daten-Service kann nicht nur der Apex-Code umgangen werden, auch die Leistung und die Einheitlichkeit der Benutzeroberfläche werden verbessert.

Einfachere Ereignisverarbeitung bei Lightning-Basiskomponenten

Setzen Sie dem Rätselraten bei der Ereignisverarbeitung ein Ende und gehen Sie direkt zur Quelle. Lightning-Basiskomponenten ermöglichen Ihnen jetzt den Zugriff auf die Komponente, die das Ereignis auslöst, indem Sie `event.getSource()` mit oder ohne LockerService verwenden.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Mehrere neue Komponenten wurden hinzugefügt und an einigen vorhandenen wurden Verbesserungen vorgenommen, damit Sie Anwendungen schneller erstellen können.

Geänderte Lightning-Ereignisse

Lightning-Ereignisse erleichtern die Kommunikation zwischen Komponenten und erhöhen die Interaktivität in Ihren Anwendungen.

Neue JavaScript-API-Methoden

Verwenden Sie JavaScript-API-Methoden im Client-seitigen Steuerfeld, Hilfscode oder Renderer Ihrer Komponente.

Neue informative Lightning LockerService-Setup-Seite

LockerService optimiert die Sicherheit durch Isolieren einzelner Lightning-Komponenten in eigenen Containern. Darüber hinaus fördert LockerService bewährte Methoden, um die Unterstützungsfähigkeit Ihres Codes zu verbessern, indem der Zugriff auf unterstützte APIs gestattet und der Zugriff auf nicht veröffentlichte interne Framework-Daten verhindert wird. Die neue Setup-Seite beschreibt die wichtige LockerService-Aktualisierung und bietet Links zu weiteren Informationen. Die Seite erhöht die Sichtbarkeit dieser wichtigen Aktualisierung. Die Seite dient nur zur Information und enthält keine Einstellungen.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *LockerService* ein.
2. Wählen Sie **Lightning LockerService**.

LockerService bleibt eine wichtige Aktualisierung für Spring '17. In der Version Summer '17 wird LockerService automatisch für alle Organisationen aktiviert. Vor der Einführung von Summer '17 kann die Aktualisierung beliebig oft manuell aktiviert und deaktiviert werden, um ihre Auswirkungen auf Ihre Organisation zu ermitteln.

Worauf wirkt sich LockerService aus?

LockerService erzwingt Sicherheitsmaßnahmen in:

- Lightning Experience
- Salesforce1
- vorlagenbasierten Communities
- von Ihnen erstellten eigenständigen Anwendungen (z. B. `meineApp.app`)

LockerService hat keine Auswirkungen in Salesforce Classic oder Lightning Out, welches die Nutzung von Lightning-Komponenten in Visualforce beinhaltet.

Browserunterstützung

LockerService wird automatisch deaktiviert, wenn ein Browser einige grundlegende Anforderungen nicht erfüllt: Unterstützung für den strengen Modus und das `Map`-Objekt. Diese Richtlinie entspricht den unterstützten Browsern für Lightning Experience.

Die Deaktivierung von LockerService ermöglicht es, nicht unterstützte Browser kontrolliert aus dem Verkehr zu ziehen.

 **Anmerkung:** CSP wird in IE 11 nicht unterstützt. Daher wird zur Erhöhung der Sicherheit die Verwendung anderer unterstützter Browser empfohlen.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Unterstützte Browser für Lightning Experience \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

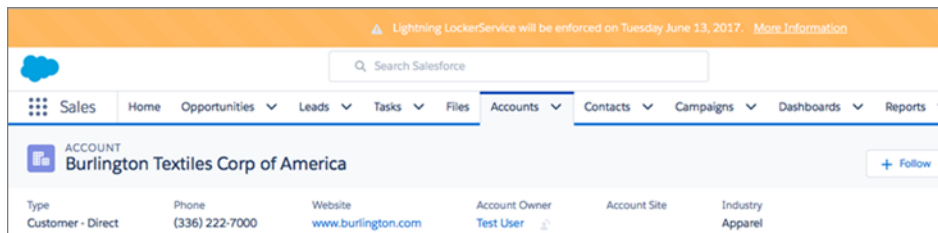
Banner zur Erinnerung an LockerService

Das neue Banner in Lightning Experience informiert Salesforce-Administratoren über die Umsetzung der wichtigen LockerService-Aktualisierung, die für 13. Juni 2017 geplant ist. Administratoren können das Banner schließen, in der Version Spring '17 wird es jedoch einmal pro Monat angezeigt.

Wir möchten Sie damit nicht ärgern. Wir möchten Sie nur daran erinnern, LockerService in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation zu testen, um das korrekte Verhalten Ihrer Komponenten sicherzustellen, bevor die LockerService-Aktualisierung in Summer '17 umgesetzt wird.

Das Banner wird nur in folgenden Fällen angezeigt:

- Sie verfügen über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen".
- Ihre Organisation umfasst mindestens eine Lightning-Komponente.



SIEHE AUCH:

[Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für LockerService](#)

Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für LockerService

Die vorhandene wichtige LockerService-Aktualisierung verschärft die Inhaltssicherheitsrichtlinie (CSP, Content Security Policy), um Cross-Site-Scripting-Angriffe zu verhindern. Diese CSP-Änderungen werden nur in Sandboxes und Developer Edition-Organisationen durchgesetzt. Die CSP-Änderungen haben keine Auswirkungen auf Produktionsorganisationen, auch wenn LockerService aktiviert ist. Das Lightning-Komponenten-Framework steuert mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP), aus welchen Quellen Inhalt auf eine Seite geladen werden kann.

Diese Änderung ermöglicht es Ihnen, die gesamte LockerService-Funktion zu testen, bevor die wichtige Aktualisierung für alle Organisationen in Summer '17 aktiviert wird.

LockerService bleibt eine wichtige Aktualisierung für Spring '17. In der Version Summer '17 wird LockerService automatisch für alle Organisationen aktiviert. Vor der Einführung von Summer '17 kann die Aktualisierung beliebig oft manuell aktiviert und deaktiviert werden, um ihre Auswirkungen auf Ihre Organisation zu ermitteln. Es empfiehlt sich, LockerService in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation zu testen, um das Verhalten Ihrer Komponenten zu überprüfen, bevor LockerService in Ihrer Produktionsorganisation aktiviert wird.

In Spring '17 lässt LockerService die CSP-Stichwörter `unsafe-inline` und `unsafe-eval` für Inline-Skripts (`script-src`) nicht mehr zu. Stellen Sie sicher, dass Ihr Code und die von Ihnen verwendeten Drittanbieterbibliotheken diese Regeln einhalten, indem

Sie alle Aufrufe mit `eval()` oder JavaScript-Inline-Code entfernen. Möglicherweise müssen Sie Ihre Drittanbieterbibliotheken auf modernere Versionen aktualisieren, die nicht auf `unsafe-inline` oder `unsafe-eval` angewiesen sind. Diese CSP-Änderungen werden nur in Sandboxes und Developer Edition-Organisationen durchgesetzt.

 Anmerkung:

- Wenn LockerService in Sandboxes oder Developer Edition-Organisationen aktiviert ist, ist das Bearbeiten von Rich-Text-Feldern nicht möglich und diese sind abgeblendet dargestellt. Wir versichern Ihnen, dass die Einschränkung nur vorübergehend für Spring '17 besteht. Die Einschränkung wird aufgehoben, bevor LockerService für alle Organisationen in Summer '17 aktiviert wird. Weitere Informationen finden Sie unter [Deaktivierung von Rich-Text-Editoren bei Aktivierung der wichtigen LockerService-Aktualisierung](#).
- CSP wird in IE 11 nicht unterstützt. Daher wird zur Erhöhung der Sicherheit die Verwendung anderer unterstützter Browser empfohlen.

CSP ist ein Empfehlungskandidat der W3C-Arbeitsgruppe zur Sicherheit von Webanwendungen. Das Framework verwendet den vom W3C empfohlenen HTTP-Header `Content-Security-Policy`.

Die CSP-Änderungen in Spring '17 ergänzen die vorhandenen Sicherheitsfunktionen der wichtigen LockerService-Aktualisierung in Winter '17.

LockerService optimiert die Sicherheit durch Isolieren einzelner Lightning-Komponenten in eigenen Containern. Darüber hinaus fördert LockerService bewährte Methoden, um die Unterstützungsfähigkeit Ihres Codes zu verbessern, indem der Zugriff auf unterstützte APIs gestattet und der Zugriff auf nicht veröffentlichte interne Framework-Daten verhindert wird. Weitere Informationen finden Sie im [Lightning Components Developer Guide](#).

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Unterstützte Browser für Lightning Experience \(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Erstellen von vertrauenswürdigen Sites gemäß CSP für den Zugriff auf Drittanbieter-APIs

Das Lightning-Komponenten-Framework steuert mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP), aus welchen Quellen Inhalt auf eine Seite geladen werden kann. Fügen Sie den Server als vertrauenswürdige Site gemäß CSP hinzu, um Drittanbieter-APIs zu verwenden, die Anforderungen an einen externen Server (nicht Salesforce) senden.

CSP ist ein Empfehlungskandidat der W3C-Arbeitsgruppe zur Sicherheit von Webanwendungen. Das Framework verwendet den vom W3C empfohlenen HTTP-Header `Content-Security-Policy`. Standardmäßig lassen die Header des Frameworks nur das Laden des Inhalts von sicheren URLs (HTTPS) zu und erlauben keine JavaScript-XHR-Anforderungen.

Wenn Sie eine vertrauenswürdige Site gemäß CSP definieren, wird der URL der Site zur Liste zulässiger Sites für die folgenden Direktiven im CSP-Header hinzugefügt.

- `connect-src`
- `frame-src`
- `img-src`
- `style-src`
- `font-src`
- `media-src`

Durch diese Änderung der CSP-Header-Direktiven können Lightning-Komponenten Ressourcen wie Bilder, Stile und Schriften der Site laden. Außerdem ermöglicht die Änderung dem Client-seitigen Code, Anforderungen an die Site zu senden.



Wichtig: Sie können keine JavaScript-Ressourcen von einer Drittanbieter-Site laden, auch dann nicht, wenn es sich um eine vertrauenswürdige Site gemäß CSP handelt. Um eine JavaScript-Bibliothek von einer Drittanbieter-Site zu verwenden, fügen Sie

diese als statische Ressource hinzu. Fügen Sie dann die statische Ressource Ihrer Komponente hinzu. Nachdem die Bibliothek von der statischen Ressource geladen wurde, können Sie sie normal verwenden.



Anmerkung: Vertrauenswürdige Sites gemäß CSP wirken sich nur auf den CSP-Header für Anforderungen des Lightning-Komponenten-Frameworks aus. Um den entsprechenden Zugriff für Visualforce oder Apex zu aktivieren, erstellen Sie einen Remote-Standort.

CSP wird nicht von allen Browsern umgesetzt. Eine Liste der Browser, die CSP umsetzen, finden Sie unter caniuse.com.

CSP wird in IE 11 nicht unterstützt. Daher wird zur Erhöhung der Sicherheit die Verwendung anderer unterstützter Browser empfohlen.

SIEHE AUCH:

[Lightning Components Developer Guide: Content Security Policy Overview](#)

[Salesforce-Hilfe: Erstellen von vertrauenswürdigen Sites gemäß CSP für den Zugriff auf Drittanbieter-APIs\(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar\)](#)

Verwenden von nicht gebundenen Ausdrücken für einseitige Datenbindungen zwischen Komponenten

Verwenden Sie die Syntax `{#expression}` für nicht gebundene Ausdrücke, wenn Sie einen Ausdruck von einer übergeordneten Komponente an eine untergeordnete Komponente übergeben, es sei denn, Sie benötigen eine zweiseitige Datenbindung. Gebundene Ausdrücke mit `{!expression}` führen zu einer zweiseitigen Datenbindung, die die Leistung beeinträchtigt. Gebundene Ausdrücke können auch zu Fehlern führen, die schwierig zu beheben sind, wenn Datenänderungen über geschachtelte Komponenten hinweg weitergegeben werden.

Dieses komplizierte Konzept wird durch ein Beispiel leichter verständlich. Angenommen, eine `c:parent`-Komponente verfügt über ein `parentAttr`-Attribut. `c:parent` enthält eine `c:child`-Komponente mit einem `childAttr`-Attribut, das mit dem Wert des `parentAttr`-Attributs initialisiert ist. Der `parentAttr`-Attributwert von `c:parent` wird an die `c:child`-Komponente übergeben, was zu einer Datenbindung zwischen den beiden Komponenten führt, die auch als Wertbindung bezeichnet wird.

```
<!--c:parent-->
<aura:component>
    <aura:attribute name="parentAttr" type="String" default="parent attribute"/>

    <!-- Instantiate the child component -->
    <c:child childAttr="{!v.parentAttr}" />
</aura:component>
```

`{!v.parentAttr}` ist ein gebundener Ausdruck. Jede Änderung am Wert des `childAttr`-Attributs in `c:child` wirkt sich auch auf das `parentAttr`-Attribut in `c:parent` aus und umgekehrt.

Wir ändern das Markup von:

```
<c:child childAttr="{!v.parentAttr}" />
```

zu:

```
<c:child childAttr="{#v.parentAttr}" />
```

`{#v.parentAttr}` ist ein nicht gebundener Ausdruck. Eine Änderung am Wert des `childAttr`-Attributs in `c:child` wirkt sich nicht auf das `parentAttr`-Attribut in `c:parent` aus und umgekehrt.

Es folgt eine Zusammenfassung der Unterschiede zwischen den Formen der Ausdruckssyntax.

{#expression} (nicht gebundene Ausdrücke)

Datenaktualisierungen verhalten sich wie erwartet in JavaScript. Grundtypen wie `String` werden als Wert übergeben und Datenaktualisierungen für den Ausdruck in der übergeordneten und untergeordneten Komponente werden unabhängig voneinander durchgeführt.

Objekte wie `Array` oder `Map` werden als Verweis übergeben, sodass Datenänderungen in der untergeordneten Komponente auf die übergeordnete Komponente übertragen werden. Änderungshandler in der übergeordneten Komponente werden allerdings nicht benachrichtigt. Das gleiche Verhalten gilt für Änderungen an der übergeordneten Komponente, die auf die untergeordnete Komponente übertragen werden.

{!expression} (gebundene Ausdrücke)

Wenn die Daten in einer der beiden Komponenten aktualisiert werden, wird die Aktualisierung durch die bidirektionale Datenbindung in beiden Komponenten wiedergegeben. Entsprechend werden Änderungshandler sowohl in der übergeordneten als auch in der untergeordneten Komponente ausgelöst.

Anpassen des Erscheinungsbildes von Lightning Apps durch Überschreiben von Token (Entwicklervorschau)

Definieren Sie einfach Standardtoken mit eigenen Tokenwerten neu, um Ihre Lightning-Anwendungen anzupassen.



Anmerkung: Das Überschreiben von Standardtoken ist als Entwicklervorschau verfügbar. Diese Funktion ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Sie können Feedback und Vorschläge für diese Funktion über [IdeaExchange](#) abgeben.

Um ein Standardtoken für Ihre Lightning-Anwendung zu überschreiben, erstellen Sie ein Tokenpaket mit einem eindeutigen Namen, beispielsweise `myOverrides`. In der Tokenressource definieren Sie den Wert für ein Standardtoken neu:

```
<aura:tokens>
  <aura:token name="colorTextBrand" value="#8d7d74"/>
</aura:tokens>
```

In Ihrer Lightning-Anwendung geben Sie das Tokenpaket im `tokens`-Attribut an:

```
<aura:application tokens="c:myOverrides">
  <!-- Your app markup here -->
</aura:application>
```

Tokenüberschreibungen gelten für die gesamte Anwendung, einschließlich der von Salesforce bereitgestellten Ressourcen und Ihrer eigenen Komponenten, die Token verwenden.

Die Paketerstellung für Anwendungen, die das Tokenattribut verwenden, wird nicht unterstützt.



Wichtig: Das Überschreiben von Standardtokenwerten innerhalb von `defaultTokens.tokens`, einer erforderlichen Ressource in einem Tokenpaket, wird nicht unterstützt. Wenn Sie ein Token mit dem gleichen Namen wie ein Standardtoken erstellen, wird der Wert des Standardtokens in einigen Kontexten überschrieben, in anderen hat dies dagegen keine Auswirkungen. Überschreibungen sollten nur in einer getrennten Ressource erfolgen, wie oben beschrieben.

Freigeben von Lightning-Anwendungen für nicht authentifizierte Benutzer

Fügen Sie die Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` Ihrer Lightning Out-Abhängigkeitsanwendung zu, damit Benutzer ohne Authentifizierung bei Salesforce darauf zugreifen können. Mit dieser Schnittstelle können Sie Ihre Anwendung mit Lightning-Komponenten entwickeln und sie überall und jedem zur Verfügung stellen.

Eine Lightning Out-Abhängigkeitsanwendung mit der Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` kann mit Lightning-Komponenten für Visualforce und mit Lightning Out verwendet werden.

- Mit Lightning-Komponenten für Visualforce können Sie Ihre Lightning-Anwendung einer Visualforce-Seite hinzufügen und diese Seite dann in "Salesforce-Registerkarten und Visualforce"-basierten Communities verwenden. Dann können Sie den öffentlichen Zugriff für diese Seite aktivieren.
- Mit Lightning Out können Sie Ihre Lightning-Anwendung dort bereitstellen, wo Lightning Out unterstützt wird – also nahezu überall.

Die Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` kann nur in Organisationen verwendet werden, für die Communities aktiviert wurden, und Ihre Lightning Out-Anwendung wird mit allen Community-Endpunkten verknüpft, die Sie in Ihrer Organisation definiert haben.

 **Wichtig:** Wenn Sie eine Lightning-Anwendung durch Hinzufügen der Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` für Gastbenutzer zugänglich machen, ist diese Anwendung über **jede** Community in Ihrer Organisation verfügbar, unabhängig davon, ob die Community für den öffentlichen Zugriff freigegeben ist oder nicht. Sie können den Zugriff auf Ihre Anwendung über Community-URLs nicht verhindern und die Verfügbarkeit auch nicht auf bestimmte Communities beschränken.

 **ACHTUNG:** Überlegen Sie daher genau, ob Sie den Gastzugriff auf Anwendungen aktivieren möchten. Anwendungen mit aktiviertem Gastzugriff umgehen die Objekt- und die Feldebeneinsicherheit (FLS), die Sie für das Gastbenutzerprofil Ihrer Community festlegen. Lightning-Komponenten verwenden nicht automatisch CRUD und FLS, wenn Sie auf Objekte verweisen oder Objekt aus einem Apex-Steuerfeld abrufen. Das bedeutet, dass das Framework weiterhin Datensätze und Felder anzeigt, für die Benutzer über keinen CRUD-Zugriff und keine FLS-Sichtbarkeit verfügen. Sie müssen CRUD und FLS in Ihren Apex-Steuerfeldern manuell aktivieren. Durch einen Fehler im Code einer Anwendung, für die der Gastzugriff aktiviert wurde, gewähren Sie möglicherweise Benutzern aus aller Welt Einblick in die Daten Ihrer Organisation.

Verwendung

Fügen Sie zunächst die Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` Ihrer Lightning Out-Abhängigkeitsanwendung zu. Beispiel:

```
<aura:application access="GLOBAL" extends="ltng:outApp"
  implements="ltng:allowGuestAccess">

  <aura:dependency resource="c:storeLocatorMain"/>

</aura:application>
```

 **Anmerkung:** Die Schnittstelle `ltng:allowGuestAccess` kann nur Lightning-Anwendungen (keinen individuellen Komponenten) hinzugefügt werden.

Fügen Sie als Nächstes die Lightning Out-JavaScript-Bibliothek Ihrer Seite hinzu.

- Bei Lightning-Komponenten für Visualforce fügen Sie das Tag `<apex:includeLightning />` einfach an einer beliebigen Stelle Ihrer Seite hinzu.
- Bei Lightning Out fügen Sie ein `<script>`-Tag hinzu, das mithilfe einer Community-Endpunkt-URL direkt auf die Bibliothek verweist. Beispiel:

```
<script
src="https://yourCommunityDomain/communityURL/lightning/lightning.out.js"></script>
```

Beispiel: `https://universalcontainers.force.com/ourstores/lightning/lightning.out.js`

Fügen Sie schließlich den JavaScript-Code zum Laden und Aktivieren Ihrer Lightning-Anwendung hinzu. Dies ist ein Lightning Out-Standardcode, mit dem wichtigen Unterschied, dass Sie einen der Community-URLs Ihrer Organisation als Endpunkt verwenden

müssen. Der Endpunkt-URL hat die Form `https://IhreCommunityDomäne/communityURL/`. Die relevante Zeile ist im folgenden Beispiel hervorgehoben.

```
<script>
  $Lightning.use("c:locatorApp",    // name of the Lightning app
    function() {                    // Callback once framework and app loaded
      $Lightning.createComponent(
        "c:storeLocatorMain", // top-level component of your app
        { },                  // attributes to set on the component when created
        "lightningLocator",   // the DOM location to insert the component
        function(cmp) {
          // callback when component is created and active on the page
        }
      );
    },
    'https://universalcontainers.force.com/ourstores/' // Community endpoint
  );
</script>
```

SIEHE AUCH:

[Zugriff auf Lightning-Anwendungen in öffentlichen Communities](#)

[Lightning Components Developer Guide: Use Lightning Components in Visualforce Pages](#)

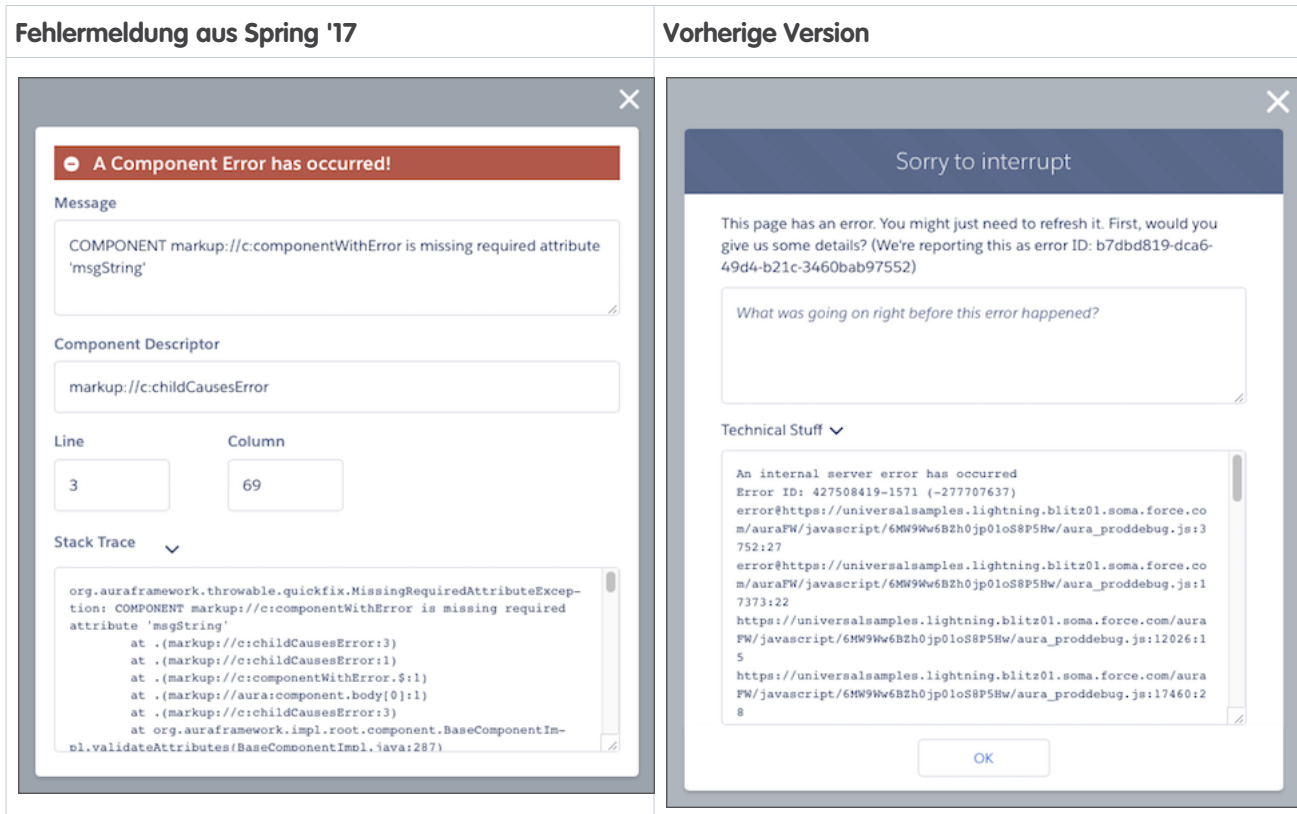
[Lightning Components Developer Guide: Add Lightning Components to Any App with Lightning Out \(Beta\)](#)

[Lightning Components Developer Guide: CRUD und Feldebensicherheit \(FLS\)](#)

Schnelleres Auffinden von Markup-Fehlern für Komponenten dank verbesserter Fehlermeldungen

Die Details und die Darstellung von Laufzeitfehlern, die durch bestimmte Markup-Fehler von Lightning-Komponenten verursacht werden, wurden verbessert. Dies erleichtert Ihren Benutzern das Melden der aufgetretenen Fehler und Ihnen das Beheben dieser Fehler. Diese Änderung wirkt sich auf alle Benutzer in Ihrer Organisation aus und hängt nicht von der Aktivierung des Debug-Modus ab.

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte – deshalb sind hier zwei dieser Fehlermeldungen abgebildet.



 **Anmerkung:** Die neuen Fehlermeldungen enthalten keine Schaltfläche "OK". Um eine neue Fehlermeldung zu schließen, klicken Sie oben rechts auf das "X".

Eine neue Fehlermeldung wird nur angezeigt, wenn ein relevanter Fehler in Lightning Experience oder Salesforce1 auftritt. Die erweiterbare Stapelverfolgung der Fehlermeldung wird nur auf Desktops und Tablets angezeigt, nicht auf Telefonen.

Nur bestimmte Arten von Markup-Fehlern führen zur Anzeige neuer Fehlermeldungen. Fehler in Ihrem Komponentensteuerfeld oder JavaScript-Hilfscode werden mit Fehlermeldungen im alten Stil angezeigt. Die neuen Fehlermeldungen werden nur für benutzerdefinierte Komponenten angezeigt, nicht für die Standardkomponenten des Frameworks. Außerhalb von Lightning Experience und Salesforce1, beispielsweise in Lightning Out oder einer eigenständigen Anwendung, können Fehlermeldungen Details enthalten, die zuvor nicht angezeigt wurden. Dazu gehört beispielsweise eine vollständige Stapelverfolgung.

Erstellen von Lightning-Komponenten für Schnellaktionen in der Entwicklerkonsole

Der Bereich "New Lightning Bundle" (Neues Lightning-Paket) in der Entwicklerkonsole bietet jetzt eine Option zum Hinzufügen der Schnittstelle für eine Lightning-Schnellaktion, wenn Sie ein Lightning-Komponentenpaket erstellen.

Die Option "Lightning-Schnellaktion" fügt die Schnittstelle `force:lightningQuickAction` der neuen Komponente als Wert für das Attribut `implements` hinzu.

New Lightning Bundle

Name: quickAssistant

Description:

Component Configuration

Create bundle with any of the following configurations (optional)

- ☐ Lightning Tab
- ☐ Lightning Page
- ☐ Lightning Record Page
- ☐ Lightning Communities Page
- ☒ Lightning Quick Action

Submit

Wenn Sie eine Schnellaktion mit einer Benutzeroberfläche erstellen, die vollständig benutzerdefiniert ist, bearbeiten Sie das resultierende Markup so, dass es stattdessen die Schnittstelle `force:lightningQuickActionWithoutHeader` verwendet.

SIEHE AUCH:

[Lightning Components Developer Guide: Configure Components for Custom Actions](#)

[Lightning Components Developer Guide: Lightning Bundle Configurations Available in the Developer Console](#)

Lightning-Daten-Service (Entwicklervorschau)

Der Lightning-Daten-Service ist weiterhin in der Entwicklervorschau verfügbar, wobei eine aktualisierte Dokumentation vorhanden ist, die Ihnen den Einstieg erleichtert. Mit dem Lightning-Daten-Service können Datensätze in einer Komponente erstellt, bearbeitet oder gelöscht werden, ohne dass Apex-Code erforderlich ist. Der Lightning-Daten-Service verarbeitet Freigaberegeln und Feldebeneinsicherheit. Mit dem Lightning-Daten-Service kann nicht nur der Apex-Code umgangen werden, auch die Leistung und die Einheitlichkeit der Benutzeroberfläche werden verbessert.

Einfachere Ereignisverarbeitung bei Lightning-Basiskomponenten

Setzen Sie dem Rätselraten bei der Ereignisverarbeitung ein Ende und gehen Sie direkt zur Quelle. Lightning-Basiskomponenten ermöglichen Ihnen jetzt den Zugriff auf die Komponente, die das Ereignis auslöst, indem Sie `event.getSource()` mit oder ohne `LockerService` verwenden.

`event.getSource()` gibt eine Instanz der Komponente zurück, die das Ereignis auslöst. Beispiel:

```
<aura:component>
  <lightning:button name="myButton" onclick="{!c.doSomething}"/>
</aura:component>
```

```
{
  doSomething: function(cmp, event, helper) {
```

```

    var button = event.getSource();

    //The following patterns are not supported
    //when you're trying to access another component's
    //DOM elements.
    var el = event.target;
    var currentEl = event.currentTarget;
  }
})

```

Mit dieser Syntax rufen Sie ein Komponentenattribut ab, das an das Ereignis übergeben wird.

```
event.getSource().get("v.name")
```

 **Anmerkung:** In Summer '17 wird LockerService automatisch für alle Organisationen aktiviert. Zur Vorbereitung auf diese Änderung sollten Sie Ihren JavaScript-Code zur Verwendung von `event.getSource()` aktualisieren. Dieses Muster stimmt mit der Ereignisverarbeitung in anderen Komponenten wie denjenigen im `ui`-Namespace überein.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Verarbeiten des `onactive`-Ereignisses](#)

Sie erhalten einen Verweis auf die aktive Komponente, wenn auf eine `lightning:tab`- oder `lightning:menuItem`-Komponente geklickt wird, indem Sie das `onactive`-Ereignis verwenden.

SIEHE AUCH:

[Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für LockerService](#)

Verarbeiten des `onactive`-Ereignisses

Sie erhalten einen Verweis auf die aktive Komponente, wenn auf eine `lightning:tab`- oder `lightning:menuItem`-Komponente geklickt wird, indem Sie das `onactive`-Ereignis verwenden.

Mithilfe des `onactive`-Ereignishandlers wissen Sie, auf welche Registerkarte oder welches Menüelement geklickt wurde bzw. was ausgewählt wurde.

 **Anmerkung:** Wenn Sie nur die ID oder den Wert der Registerkarte oder des Menüelements und keinen Verweis auf die Zielkomponente benötigen, verwenden Sie den `onselect`-Ereignishandler.

Beispielsweise können Sie ein Häkchen für ein Menüelement in einer `lightning:buttonMenu`-Komponente umschalten, wenn darauf geklickt wird.

```

<aura:component>
  <lightning:buttonMenu alternativeText="Show menu">
    <lightning:menuItem value="new" onactive="{! c.handleActive }" label="New"
checked="true" />
    <lightning:menuItem value="edit" onactive="{! c.handleActive }" label="Edit"
checked="false" />
    <lightning:menuItem value="delete" onactive="{! c.handleActive }" label="Delete"
checked="false" />
  </lightning:buttonMenu>
</aura:component>

```

```

({
  handleActive: function (cmp, event) {

```

```

        var menuItem = event.getSource();
        menuItem.set("v.checked", !menuItem.get("v.checked"));
    }
})

```

Auch wenn die `event.detail`-Syntax noch unterstützt wird, sollten Sie Ihren JavaScript-Code zur Verwendung folgender Muster für den `onselect`-Handler aktualisieren, da `event.detail` in einer zukünftigen Version ersetzt werden soll.

- `event.getParam("id")`
- `event.getParam("value")`

Beispielsweise können Sie den Wert eines ausgewählten Menüelements in einer `lightning:buttonMenu`-Komponente eines Client-seitigen Steuerfelds abrufen.

```

//Before
var menuItem = event.detail.menuItem;
var itemValue = menuItem.get("v.value");
//After
var itemValue = event.getParam("value");

```

Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Mehrere neue Komponenten wurden hinzugefügt und an einigen vorhandenen wurden Verbesserungen vorgenommen, damit Sie Anwendungen schneller erstellen können.

Neue Komponenten

Die folgenden Komponenten sind neu.

forceCommunity:routeLink

Legt ein HTML-Anker-Tag (`<a>`) mit einem `href`-Attribut fest, das automatisch aus der angegebenen Datensatz-ID generiert wird. Verwenden Sie diese Komponente, um den SEO-Linkwert in Communities zu verbessern, die auf der Vorlage "Kundendienst (Napili)" basieren.

lightning:avatar

Visuelle Darstellung einer Person.

Geänderte Komponenten

Folgende Komponenten wurden geändert.

lightning:button

Die folgenden Attribute sind neu.

- `title`: QuickInfo-Text auf der Schaltfläche.
- `type`: Gibt den Typ der Schaltfläche an. Gültige Werte sind "button", "reset" und "submit". Die Standardeinstellung für diesen Wert ist "button".

lightning:buttonIcon

Die folgenden Attribute sind neu.

- `iconClass`: CSS-Klasse zum Anwenden auf das enthaltene Symbolelement.
- `title`: QuickInfo-Text auf der Schaltfläche.
- `type`: Gibt den Typ der Schaltfläche an. Gültige Werte sind "button", "reset" und "submit". Die Standardeinstellung für diesen Wert ist "button".

lightning:buttonMenu

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `iconName`: Wenn ein anderes Symbol als `utility:down` oder `utility:chevrondown` verwendet wird, wird ein `utility:down`-Symbol rechts neben diesem Symbol angefügt.

lightning:icon

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `variant`: Die `bare`-Variante wurde für Dienstprogrammssymbole hinzugefügt.

Das folgende Attribut ist neu.

- `title`: QuickInfo-Text auf dem Symbol.

lightning:input

Die Feldvalidierung erfolgt jetzt, wenn nach einer Benutzerinteraktion mit kontinuierlicher Tastatureingabe im Feld eine Verzögerung von 2 Sekunden eintritt. Bei einem `onblur`-Ereignis wird das Feld sofort validiert. Validierungsfehler werden angezeigt, sobald Sie das Feld verlassen.

Die folgenden Typen sind neu.

- `file`: Eingabefeld zum Hochladen von Dateien mithilfe einer entsprechenden Schaltfläche oder einer Zone zum Ablegen von Dateien.
- `search`: Eingabefeld zum Eingeben einer Suchzeichenfolge.

Die folgenden Attribute sind neu.

- `accept`: Gibt die Dateitypen an, die der Server akzeptiert. Sie können dieses Attribut nur verwenden, wenn Folgendes zutrifft: `type='file'`.
- `multiple`: Gibt an, dass ein Benutzer mehrere Werte eingeben kann. Sie können dieses Attribut nur verwenden, wenn Folgendes zutrifft: `type='file'`.

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `validity`: Der anfängliche Wert ist nicht mehr `null`, d. h., dass Sie die Gültigkeit eines Eingabefelds prüfen können, auch wenn Benutzer nicht mit dem Feld interagiert haben.

lightning:menuItem

Das folgende Attribut ist neu.

- `onactive`: Die beim Klicken auf das Menüelement ausgelöste Aktion. Weitere Informationen finden Sie unter [Verarbeiten des onactive-Ereignisses](#).

lightning:select

Die Feldvalidierung erfolgt jetzt, wenn nach einer Benutzerinteraktion mit kontinuierlicher Tastatureingabe im Feld eine Verzögerung von 2 Sekunden eintritt. Bei einem `onblur`-Ereignis wird das Feld sofort validiert. Validierungsfehler werden angezeigt, sobald Sie das Feld verlassen.

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `validity`: Der anfängliche Wert ist nicht mehr `null`, d. h., dass Sie die Gültigkeit eines Eingabefelds prüfen können, auch wenn Benutzer nicht mit dem Feld interagiert haben.

lightning:spinner

Das folgende Attribut ist neu.

- `alternativeText`: Beschreibt den Grund für die Verzögerung und die Notwendigkeit eines Ladekreises.

lightning:tab

Das folgende Attribut ist neu.

- `onactive`: Die beim Klicken auf die Registerkarte ausgelöste Aktion. Weitere Informationen finden Sie unter [Verarbeiten des onactive-Ereignisses](#).

lightning:textarea

Die Feldvalidierung erfolgt jetzt, wenn nach einer Benutzerinteraktion mit kontinuierlicher Tastatureingabe im Feld eine Verzögerung von 2 Sekunden eintritt. Bei einem `onblur`-Ereignis wird das Feld sofort validiert. Validierungsfehler werden angezeigt, sobald Sie das Feld verlassen.

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `validity`: Der anfängliche Wert ist nicht mehr `null`, d. h., dass Sie die Gültigkeit eines Eingabefelds prüfen können, auch wenn Benutzer nicht mit dem Feld interagiert haben.

ui:outputText

Das folgende Attribut ist neu.

- `title`: Zeigt zusätzliche Informationen wie Hover-Text an.

Geänderte Lightning-Ereignisse

Lightning-Ereignisse erleichtern die Kommunikation zwischen Komponenten und erhöhen die Interaktivität in Ihren Anwendungen.

Geänderte Ereignisse

Das folgende Ereignis wurde geändert.

forceCommunity:analyticsInteraction

Das Attribut `hitType` unterstützt jetzt die folgenden Werte.

- `social`: Misst soziale Interaktionen wie Klicken auf die Schaltfläche **Gefällt mir** in Facebook
- `exception`: Misst den Typ und die Anzahl der Fehler, die für eine Eigenschaft auftreten
- `timing`: Misst Zeiträume in Millisekunden, beispielsweise die Seitenladezeit

Neue JavaScript-API-Methoden

Verwenden Sie JavaScript-API-Methoden im Client-seitigen Steuerfeld, Hilfscode oder Renderer Ihrer Komponente.

Die folgende Methode ist neu.

Component.getName()

Gibt den Namen der Komponente im Format `namespace:cmpName` zurück; beispielsweise `ui:button`. Dieses Format wird auch als Deskriptor der Komponente bezeichnet.

Visualforce: Verbessert für Lightning Experience

Entwickeln Sie Anwendungen zum Anpassen Ihrer Organisation mithilfe von Visualforce. Änderungen in dieser Version erleichtern die Übernahme des Lightning Design System auf Ihren Visualforce-Seiten und verbessern die Integration in Lightning Experience. Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung Salesforce1.

Weitere Informationen zu den Funktionen, die diese Verbesserungen betreffen, finden Sie im [Visualforce Developer's Guide](#).

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Verwenden von Lightning Design System auf Visualforce-Seiten](#)

Verwenden Sie das Element `<apex:slds>`, um Lightning Design System auf Ihren Visualforce-Seiten zu integrieren und um diese Seiten am Stil von Lightning Experience auszurichten. Diese Komponente ist eine optimierte Alternative zum Hochladen von Lightning Design System als statischer Ressource und dessen Verwendung auf Ihren Visualforce-Seiten.

[Referenzieren von Lightning Design System-Datenbeständen mit der globalen Variablen `\$Asset`](#)

Mit der globalen Variablen `$Asset` können Sie auf Bilder, Sprites und andere Datenbestände zugreifen, die Teil des Lightning Design System sind. Verwenden Sie sie auf Visualforce-Seiten, die ebenfalls die Komponente `<apex:slds>` nutzen.

[Mehr Sicherheit für Ihre Visualforce-Seiten](#)

Eine Anmeldeeinstellung wurde hinzugefügt, die den Zugriff auf Standardseiten der Force.com-Site ermöglicht. Wenn Ihre Site nur Visualforce-Seiten umfasst, erhöht die Deaktivierung dieser Einstellung den Zugriffsschutz Ihrer Site.

[Zulassen des CSRF-Schutzes für GET-Anforderungen für Visualforce-Seiten \(wichtige Aktualisierung\)](#)

Durch diese wichtige Aktualisierung können CSRF-Prüfungen für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten ausgeführt und Links zu bestehenden Visualforce-Seiten funktionsunfähig gemacht werden.

Verwenden von Lightning Design System auf Visualforce-Seiten

Verwenden Sie das Element `<apex:slds>`, um Lightning Design System auf Ihren Visualforce-Seiten zu integrieren und um diese Seiten am Stil von Lightning Experience auszurichten. Diese Komponente ist eine optimierte Alternative zum Hochladen von Lightning Design System als statischer Ressource und dessen Verwendung auf Ihren Visualforce-Seiten.

Da Sie Lightning Design System nicht als statische Ressource hochladen müssen, können Sie die Syntax Ihrer Seite einfach halten und unter der Obergrenze von 250 MB für statische Ressourcen bleiben. Zur Verwendung von Lightning Design System-Stylesheets auf Ihrer Visualforce-Seite fügen Sie an einer beliebigen Stelle im Seiten-Markup `<apex:slds />` hinzu.

Der Umfang des Lightning Design System ist im Allgemeinen bereits festgelegt. Wenn Sie jedoch `applyBodyTag` oder `applyHtmlTag` auf "false" festlegen, müssen Sie die Begrenzungs-kategorie `slds-scope` einschließen. Innerhalb der Begrenzungs-kategorie kann das Markup auf Lightning Design System-Stile und -Datenbestände verweisen.

Um auf Datenbestände im Lightning Design System, wie SVG-Symbole und -Bilder, zu verweisen, verwenden Sie die Formelfunktion `URLFOR()` und die globale Variable `$Asset`.

SIEHE AUCH:

[Referenzieren von Lightning Design System-Datenbeständen mit der globalen Variablen `\$Asset`](#)

[Visualforce-Entwicklerhandbuch: Using the Lightning Design System](#)

Referenzieren von Lightning Design System-Datenbeständen mit der globalen Variablen `$Asset`

Mit der globalen Variablen `$Asset` können Sie auf Bilder, Sprites und andere Datenbestände zugreifen, die Teil des Lightning Design System sind. Verwenden Sie sie auf Visualforce-Seiten, die ebenfalls die Komponente `<apex:slds>` nutzen.

Verwenden Sie `$Asset` anstelle von `$Resource`. Die Variable verwendet Punktnotation und `SLDS`. Dieses Markup referenziert beispielsweise einen JPG-Avatar im Lightning Design System.

```
<apex:page>
  <apex:slds />
  <span class="slds-icon_container slds-icon--small slds-icon-standard-account"
title="Contact Avatar">
```

```


</span>
</apex:page>

```

SIEHE AUCH:

[Verwenden von Lightning Design System auf Visualforce-Seiten](#)[Visualforce-Entwicklerhandbuch: \\$Asset](#)

Mehr Sicherheit für Ihre Visualforce-Seiten

Eine Anmeldeeinstellung wurde hinzugefügt, die den Zugriff auf Standardseiten der Force.com-Site ermöglicht. Wenn Ihre Site nur Visualforce-Seiten umfasst, erhöht die Deaktivierung dieser Einstellung den Zugriffsschutz Ihrer Site.

Geben Sie unter Setup im Feld **Schnellsuche** den Text *Sites* ein und wählen Sie **Sites** aus. Klicken Sie auf den Site-Namen und auf der Seite "Site-Details" auf **Anmeldeeinstellungen**.

Anders als Visualforce-Seiten, die Sie erstellen, werden Standardseiten von Salesforce als Teil der Plattform bereitgestellt. Wenn die Einstellung **Zugriff auf standardmäßige Salesforce-Seiten zulassen** aktiviert ist, können authentifizierte Benutzer abhängig von ihren Zugriffssteuerungen auf die Salesforce-Standardseiten der Site zugreifen. Wenn die Einstellung deaktiviert ist, können authentifizierte Benutzer nicht auf Salesforce-Standardseiten zugreifen, auch wenn ihre Zugriffssteuerungen dies zulassen.



Anmerkung: Diese Einstellung ist nur in Force.com-Sites sichtbar, die sich nicht auf eine Community beziehen. Über die Metadaten-API können Sie diese Einstellung jedoch für die Force.com-Site einer Community verwenden.

Zulassen des CSRF-Schutzes für GET-Anforderungen für Visualforce-Seiten (wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung können CSRF-Prüfungen für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten ausgeführt und Links zu bestehenden Visualforce-Seiten funktionsunfähig gemacht werden.

Beim Erstellen einer Visualforce-Seite im Setup können Sie die Option **CSRF-Schutz für GET-Anforderungen vorschreiben** auswählen. Diese Option fügt der Visualforce-Seite eine zusätzliche Sicherheitsstufe zum Schutz vor Cross-Site Request Forgery (CSRF) hinzu.

Im Allgemeinen sendet eine POST-Anforderung von einer Visualforce-Seite Daten, während eine GET-Anforderung Daten abfragt. POST-Anforderungen verfügen stets über CSRF-Schutz. Diese wichtige Aktualisierung gibt Ihnen die Möglichkeit, sicherzustellen, dass Visualforce-Seiten in Verbindung mit einer GET-Anforderung ein CSRF-Token erhalten.

Wenn diese Option für eine Visualforce-Seite aktiviert wird, können Sie auf die Seite nicht durch Eingabe des entsprechenden URL – /apex/PageName – zugreifen. Auch einfache Links zu der betreffenden Seite mit <a>-Tags funktionieren nicht. Beim Zugriffsversuch auf eine Visualforce-Seite mit aktiviertem CSRF-Schutz wird die Seite nicht geladen und stattdessen ein Fehler angezeigt.

Einfache Links von einer Seite mit CSRF-Prüfungen funktionieren, Links zu der betreffenden Seite jedoch nicht. Wenn der Name Ihrer Seite beispielsweise PageName lautet, funktioniert der Link Link nicht. Verwenden Sie stattdessen die Formelfunktion URLFOR(), die globale Variable \$Page oder die Komponente apex:outputLink.

```
<apex:outputLink value="/apex/PageName">Link using apex:outputlink</apex:outputlink>
<a href="{!$Page.PageName}">Link using $Page</a>
<a href="{!URLFOR($Page.PageName)}">Link using URLFOR()</a>
```

CSRF-Prüfungen von GET-Anforderungen haben auch Einfluss darauf, wie Apex-Steuerfelder auf Visualforce-Seiten verweisen. Methoden, die den URL CSRF-geschützter Seiten zu Navigationszwecken zurückgeben, funktionieren nicht:

```
public String getPage(){
    return '/apex/PageName';
}
```

Verwenden Sie statt des direkten URLs eine Methode, die einen Verweis auf die Visualforce-Seite zurückgibt.

```
public class customController {
    public PageReference getPage() {
        return new PageReference('/apex/PageName');
    }

    public PageReference getPage1() {
        return Page.PageName;
    }
}
```

Wenn Sie eine dieser Methoden zum Verlinken einer Seite nutzen, fügt Visualforce dem URL automatisch das erforderliche CSRF-Token hinzu. Unabhängig davon, ob der CSRF-Schutz für die Seite aktiviert ist oder nicht, sind dies die bevorzugten Methoden zum Verlinken von Visualforce-Seiten. Dies sind die einzigen Methoden, die zum Hinzufügen eines CSRF-Tokens zu einem URL für eine Visualforce-Seite verfügbar sind.

Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Diese Aktualisierung wird am Datum für die automatische Aktivierung, dem 11. Juni 2017, überall aktiviert. Es wird empfohlen, Ihren Visualforce-Code in einer Organisation der Developer Edition vor diesem Datum zu testen und zu überprüfen, ob die Links zu allen Ihren Visualforce-Seiten mit CSRF-Schutz noch funktionieren. Wenn in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

1. Geben Sie in "Setup" im Feld *Schnellsuche* den Text *Wichtige Aktualisierungen* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie bei "CSRF-Schutz für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten zulassen" auf **Aktivieren**.
3. Testen Sie die Links zu allen Visualforce-Seiten, bei denen der CSRF-Schutz für GET-Anforderungen aktiviert ist.

Apex-Code

Die Apex-Stub-API ist nun allgemein verfügbar. Es wurde eine Seite hinzugefügt, die Sie beim Überwachen Ihrer Apex-Batchaufträge unterstützt. Zudem wurden einige Fehler hinsichtlich des Stichworts `instanceOf` und der Testeinrichtungsmethoden behoben.

Weitere Informationen über diese Verbesserungen finden Sie im [Apex Developer Guide](#).

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer** und **Database.com** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Apex-Stub-API ist nun allgemein verfügbar](#)

Apex stellt eine Stub-API zum Implementieren eines Mocking-Frameworks bereit. Ein Mocking-Framework hat zahlreiche Vorteile. Es kann Testvorgänge optimieren und verbessern und Ihnen helfen, schnellere, zuverlässigere Tests zu erstellen. Sie können es verwenden, um Klassen isoliert zu testen, was für Einheitentests wichtig ist. Das Erstellen eines Mocking-Frameworks mit der Stub-API kann außerdem vorteilhaft sein, weil Stub-Objekte zur Laufzeit generiert werden. Da diese Objekte dynamisch generiert werden, müssen Sie keine Testklassen zu Paketen zusammenfassen und bereitstellen. Sie können die Stub-API zum Erstellen Ihres eigenen Mocking-Frameworks verwenden. Alternativ können Sie eines verwenden, das von jemand anderem erstellt wurde.

[Überwachen des Status von Apex-Batchaufträgen](#)

Erhalten Sie mehr Informationen über den Status von Apex-Batchaufträgen. Für eine bestimmte Batchklasse können Sie Informationen zu übergeordneten Aufträgen, beispielsweise Sende- und Fertigstellungsdatum, und die Anzahl der verarbeiteten oder fehlgeschlagenen Batches abrufen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Nur eine Testeinrichtungsmethode pro Klasse zulässig](#)

Sie können nun über nur eine Testeinrichtungsmethode pro Apex-Testklasse verfügen. Bei einer Testeinrichtungsmethode handelt es sich um eine Methode, die mit `@testSetup` kommentiert ist. In vorherigen Versionen waren aufgrund eines nun behobenen Fehlers mehrere Testeinrichtungsmethoden zulässig. Wenn Sie Apex-Testklassen ausführen, die über mehr als eine Testeinrichtungsmethode verfügen, wird eine Kompilierzeitausnahme zurückgegeben. Aktualisieren Sie den Code und wiederholen Sie die Tests.

[Das Ende von "instanceOf"-Stichwortfehlern](#)

Das `ApexInstanceof`-Stichwort mit verwalteten Basispaketen funktioniert konsistenter. In vorherigen Versionen wurde der richtige Wert nicht ausgegeben, sofern der Ausdruck auf der linken Seite eine Apex-Klasse war, die den im Ausdruck auf der rechten Seite angegebenen Zieltyp erweiterte, und die Apex-Klasse wurde in einem anderen Paket deklariert, das nicht dem Zieltyp entsprach.

[Erstellen von Webservice-Callouts über verkettete Queueable-Aufträge](#)

Apex ermöglicht nun das Erstellen von Webservice-Callouts über verkettete Queueable-Aufträge. Bis dato konnte ein Queueable-Auftrag einen Webservice-Callout erstellen. Zusätzliche verkettete Aufträge, die Callouts erstellten, führten jedoch zu Ausnahmen.

[Zuordnungen von aufgefüllten SObject-Feldern geben richtige Werte zurück](#)

Die Methode `SObject.getPopulatedFieldsAsMap()` gibt die Zuordnung der ausgefüllten Feldnamen und ihrer entsprechenden Werte zurück. Die Zuordnung enthält nur die Felder, die für die SObject-Instanz im Arbeitsspeicher ausgefüllt wurden. Zuvor gab die Methode keine Felder zurück, die zu einem SObject hinzugefügt wurden, nachdem es über eine SOQL-Abfrage abgerufen wurde. Dieser Fehler wurde behoben und die Methode gibt die richtigen Felder zurück.

Neue Transaktionssicherheitsrichtlinien-Testanforderungen für Apex

Wenn Sie die Richtlinienbedingungsoberfläche in der Organisation verwenden, in der die Richtlinie implementiert wurde, sind Testklassen für die Richtlinie nicht erforderlich. Wenn Sie die Richtlinie in eine andere Organisation verschieben, müssen Sie über Testklassen für die Apex-Richtlinie in der neuen Organisation verfügen. Tests sind erforderlich, wenn die Richtlinie aus einer Sandbox in die Produktion, mit einem Änderungsset oder auf eine andere Weise verschoben wird. Warum ist das so? Wenn Sie eine Richtlinie außerhalb der zugehörigen Entwicklungsumgebung zur Verfügung stellen, muss sie getestet werden, um sicherzustellen, dass sie richtig funktioniert.

Apex: Neue und geänderte Klassen und Schnittstellen

Diese Klassen und Schnittstellen sind neu oder wurden geändert.

ConnectApi (Chatter in Apex)

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. In dieser Version können Sie auf Files Connect mit der neuen Klasse `ConnectApi.ContentHub` zugreifen, benutzerdefinierte Feeds mit Streams erstellen und verwalten, Direktnachrichten senden, Feedposts freigeben und mehr.

Apex-Stub-API ist nun allgemein verfügbar

Apex stellt eine Stub-API zum Implementieren eines Mocking-Frameworks bereit. Ein Mocking-Framework hat zahlreiche Vorteile. Es kann Testvorgänge optimieren und verbessern und Ihnen helfen, schnellere, zuverlässigere Tests zu erstellen. Sie können es verwenden, um Klassen isoliert zu testen, was für Einheitentests wichtig ist. Das Erstellen eines Mocking-Frameworks mit der Stub-API kann außerdem vorteilhaft sein, weil Stub-Objekte zur Laufzeit generiert werden. Da diese Objekte dynamisch generiert werden, müssen Sie keine Testklassen zu Paketen zusammenfassen und bereitstellen. Sie können die Stub-API zum Erstellen Ihres eigenen Mocking-Frameworks verwenden. Alternativ können Sie eines verwenden, das von jemand anderem erstellt wurde.

Sie können das Verhalten von Stub-Objekten definieren, die zur Laufzeit als anonyme Unterklassen von Apex-Klassen erstellt werden. Die Stub-API besteht aus der Schnittstelle `System.StubProvider` und der Methode `System.Test.createStub()`.

Verwenden der Stub-Version einer Apex-Klasse:

1. Definieren Sie das Verhalten der Stub-Klasse, indem Sie die `System.StubProvider`-Schnittstelle implementieren.
2. Instanzieren Sie ein Stub-Objekt, indem Sie die `System.Test.createStub()`-Methode verwenden.
3. Rufen Sie die relevante Methode des Stub-Objekts innerhalb einer Testklasse auf.

In dieser allgemein verfügbaren Version werden die folgenden Einschränkungen behoben, die in der Pilotversion der Stub-API vorhanden waren.

- Beim Aufrufen der Methode `createStub()` in der Pilotversion war Ihre Apex-Klasse erforderlich, um über einen 0 Argumente verwendenden Konstruktor zu verfügen. Diese Einschränkung besteht in der allgemein verfügbaren Version nicht mehr.
- Sie können nun Ausnahmen simulieren.
- Sie können nun Klassen simulieren, die die Schnittstellen `Schedulable` und `Queueable` implementieren.

Überwachen des Status von Apex-Batchaufträgen

Erhalten Sie mehr Informationen über den Status von Apex-Batchaufträgen. Für eine bestimmte Batchklasse können Sie Informationen zu übergeordneten Aufträgen, beispielsweise Sende- und Fertigstellungsdatum, und die Anzahl der verarbeiteten oder fehlgeschlagenen Batches abrufen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text `Apex` ein und wählen Sie **Apex-Aufträge** aus, um alle Apex-Aufträge für Ihre Organisation anzuzeigen.
2. Klicken Sie oben auf der Seite auf den Link, um zur Seite mit den neuen Batchaufträgen zu wechseln und alle Apex-Batchklassen anzuzeigen.

3. Klicken Sie bei einer bestimmten Batchklasse auf **Weitere Informationen**, um die übergeordneten Aufträge der Batchklasse anzuzeigen. Dies umfasst auch Informationen über Folgendes:
- Status
 - Sende- und Fertigstellungsdatum
 - Verstrichene Zeit für jeden Batch
 - Anzahl der verarbeiteten Batches
 - Anzahl der fehlgeschlagenen Batches

[Click here to go back to the classic view](#)

Apex Batch Jobs

Monitor the status of all Apex Batch jobs.

11/13/2016, 5:25 PM - 11/21/2016, 5:25 PM

Action	Class Id ↑	Namespace Prefix	Class Name	Queued	Processing	Aborted	Completed	Failed
More info	01pxx00000000IZQ		BatchTest	0	0	0	50	0

Nur eine Testeinrichtungsmethode pro Klasse zulässig

Sie können nun über nur eine Testeinrichtungsmethode pro Apex-Testklasse verfügen. Bei einer Testeinrichtungsmethode handelt es sich um eine Methode, die mit `@test.Setup` kommentiert ist. In vorherigen Versionen waren aufgrund eines nun behobenen Fehlers mehrere Testeinrichtungsmethoden zulässig. Wenn Sie Apex-Testklassen ausführen, die über mehr als eine Testeinrichtungsmethode verfügen, wird eine Kompilierzeitausnahme zurückgegeben. Aktualisieren Sie den Code und wiederholen Sie die Tests.

Das Ende von "instanceOf"-Stichwortfehlern

Das `ApexInstanceOf`-Stichwort mit verwalteten Basispaketen funktioniert konsistenter. In vorherigen Versionen wurde der richtige Wert nicht ausgegeben, sofern der Ausdruck auf der linken Seite eine Apex-Klasse war, die den im Ausdruck auf der rechten Seite angegebenen Zieltyp erweiterte, und die Apex-Klasse wurde in einem anderen Paket deklariert, das nicht dem Zieltyp entsprach.

Erstellen von Webservice-Callouts über verkettete Queueable-Aufträge

Apex ermöglicht nun das Erstellen von Webservice-Callouts über verkettete Queueable-Aufträge. Bis dato konnte ein Queueable-Auftrag einen Webservice-Callout erstellen. Zusätzliche verkettete Aufträge, die Callouts erstellten, führten jedoch zu Ausnahmen.

Zuordnungen von aufgefüllten SObject-Feldern geben richtige Werte zurück

Die Methode `SObject.getPopulatedFieldsAsMap()` gibt die Zuordnung der ausgefüllten Feldnamen und ihrer entsprechenden Werte zurück. Die Zuordnung enthält nur die Felder, die für die SObject-Instanz im Arbeitsspeicher ausgefüllt wurden. Zuvor gab die Methode keine Felder zurück, die zu einem SObject hinzugefügt wurden, nachdem es über eine SOQL-Abfrage abgerufen wurde. Dieser Fehler wurde behoben und die Methode gibt die richtigen Felder zurück.

Neue Transaktionssicherheitsrichtlinien-Testanforderungen für Apex

Wenn Sie die Richtlinienbedingungsoberfläche in der Organisation verwenden, in der die Richtlinie implementiert wurde, sind Testklassen für die Richtlinie nicht erforderlich. Wenn Sie die Richtlinie in eine andere Organisation verschieben, müssen Sie über Testklassen für die Apex-Richtlinie in der neuen Organisation verfügen. Tests sind erforderlich, wenn die Richtlinie aus einer Sandbox in die Produktion, mit einem Änderungsset oder auf eine andere Weise verschoben wird. Warum ist das so? Wenn Sie eine Richtlinie außerhalb der zugehörigen Entwicklungsumgebung zur Verfügung stellen, muss sie getestet werden, um sicherzustellen, dass sie richtig funktioniert.

Apex: Neue und geänderte Klassen und Schnittstellen

Diese Klassen und Schnittstellen sind neu oder wurden geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Neue Apex-Klassen](#)

In dieser Version wurden folgende Klassen eingeführt.

[Geänderte Apex-Schnittstelle](#)

Diese Schnittstelle wurde in dieser Version eingestellt.

Neue Apex-Klassen

In dieser Version wurden folgende Klassen eingeführt.

Klassen im **Auth**-Namespace

Klasse `AuthProviderPluginClass`

Die neue Klasse `Auth.AuthProviderPluginClass` enthält eine Methode zum Abrufen eines Aktualisierungstokens.

`refresh(authProviderConfiguration, refreshToken)`

Gibt ein neues Zugriffstoken zurück, das zum Aktualisieren eines abgelaufenen Zugriffstokens verwendet wird.

Klasse `OAuthRefreshResult`

Die neue Klasse `Auth.OAuthRefreshResult` speichert die Ergebnisse der Methode `Auth.AuthProviderPluginClass.refresh`. Der OAuth-Authentifizierungs-Flow stellt ein Aktualisierungstoken bereit, das Sie zum Abrufen eines neuen Zugriffstokens verwenden können. Zugriffstoken verfügen über eine begrenzte Laufzeit, die durch den Sitzungs-Timeout-Wert angegeben wird. Verwenden Sie beim Ablauf eines Zugriffstokens ein Aktualisierungstoken zum Abrufen eines neuen Zugriffstokens. Die Klasse weist die folgenden Eigenschaften auf.

`accessToken`

Das OAuth-Zugriffstoken für den aktuell angemeldeten Benutzer.

`error`

Fehler, der auftritt, wenn ein Benutzer erfolglos versucht, sich mit dem benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter zu authentifizieren.

`refreshToken`

Das OAuth-Aktualisierungstoken für den aktuell angemeldeten Benutzer.

Geänderte Apex-Schnittstelle

Diese Schnittstelle wurde in dieser Version eingestellt.

Auth.AuthProviderPlugin-Schnittstelle**Deprecated**

Die Schnittstelle `Auth.AuthProviderPlugin` wurde durch die neue abstrakte Klasse `Auth.AuthProviderPluginClass` ersetzt. Wenn Sie einen benutzerdefinierten Authentifizierungsanbieter mit `Auth.AuthProviderPlugin` implementiert haben, funktioniert dies weiterhin. Verwenden Sie jedoch die abstrakte Klasse `Auth.AuthProviderPluginClass`, sofern Sie eine neue Funktionalität hinzufügen oder einen neuen Anbieter implementieren möchten.

ConnectApi (Chatter in Apex)

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. In dieser Version können Sie auf Files Connect mit der neuen Klasse `ConnectApi.ContentHub` zugreifen, benutzerdefinierte Feeds mit Streams erstellen und verwalten, Direktnachrichten senden, Feedposts freigeben und mehr.

Viele Chatter-REST-API-Ressourcenaktionen werden als statische Methoden in Apex-Klassen im `ConnectApi`-Namespace angezeigt. Diese Methoden verwenden andere `ConnectApi`-Klassen, um Informationen einzugeben und zurückzugeben. Der `ConnectApi`-Namespace wird als *Chatter in Apex bezeichnet*.

In Apex ist es möglich, auf einige Chatter-Daten mithilfe von SOQL-Abfragen und -Objekten zuzugreifen. `ConnectApi`-Klassen machen Chatter-Daten jedoch auf wesentlich einfachere Weise sichtbar. Die Daten werden lokalisiert und für die Anzeige strukturiert. Statt für den Zugriff auf einen Feed und dessen Zusammenstellung zahlreiche Aufrufe durchführen zu müssen, kann dies mit einem einzigen Aufruf erledigt werden.



Anmerkung: Um mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Webanwendungen von Drittanbietern in Chatter und Communities zu integrieren, verwenden Sie die [Chatter-REST-API](#).

IN DIESEM ABSCHNITT:

- [Neue und geänderte Chatter in Apex-Klassen](#)
- [Neue und geänderte Chatter in Apex-Eingabeklassen](#)
- [Neue und geänderte Chatter in Apex-Ausgabeklassen](#)
- [Neue und geänderte Chatter in Apex-Enumerationen](#)

Neue und geänderte Chatter in Apex-Klassen**Ankündigungen**

Die folgenden Methoden befinden sich in der `ConnectApi.Announcements`-Klasse.

Ankündigungen sind für Gastbenutzer verfügbar

Wenn Ihre Community den Zugriff ohne Anmeldung erlaubt, sind diese Methoden für Gastbenutzer verfügbar.

- `getAnnouncements (communityId, parentId)`: Ruft die erste Seite von Ankündigungen auf.
- `getAnnouncements (communityId, parentId, pageParam, pageSize)`: Ruft die angegebene Seite von Ankündigungen auf.

Inhaltszentrum

Die folgenden Methoden befinden sich in der neuen Klasse `ConnectApi.ContentHub`.

Abrufen von Dateivorschauen der Repositorydateien

- `getFilePreview(repositoryId, repositoryFileId, formatType)`: Zum Abrufen einer Repositorydateivorschau.
- `getFilePreview(repositoryId, repositoryFileId, formatType, startPageNumber, endPageNumber)`: Zum Abrufen einer Seite oder eines Seitenbereichs einer Repositorydateivorschau.
- `getFilePreview(communityId, repositoryId, repositoryFileId, formatType)`: Zum Abrufen einer Repositorydateivorschau in einer Community.
- `getFilePreview(communityId, repositoryId, repositoryFileId, formatType, startPageNumber, endPageNumber)`: Zum Abrufen einer Seite oder eines Seitenbereichs einer Repositorydateivorschau in einer Community.
- `getPreviews(repositoryId, repositoryFileId)`: Zum Abrufen von Informationen über die unterstützten Vorschauen einer Repositorydatei.
- `getPreviews(communityId, repositoryId, repositoryFileId)`: Zum Abrufen von Informationen über die unterstützten Vorschauen einer Repositorydatei in einer Community.

Abrufen von Repositories

- `getRepositories()`: Zum Abrufen einer Liste der Repositories.
- `getRepositories(communityId)`: Zum Abrufen einer Liste der Repositories in einer Community.
- `getRepositories(pageParam, pageSize)`: Zum Abrufen einer Seite der Repositories.
- `getRepositories(communityId, pageParam, pageSize)`: Zum Abrufen einer Seite der Repositories in einer Community.
- `getRepository(repositoryId)`: Zum Abrufen eines Repositories.
- `getRepository(communityId, repositoryId)`: Zum Abrufen eines Repositories in einer Community.

Abrufen von Repositorydateien

- `getRepositoryFile(repositoryId, repositoryFileId)`: Zum Abrufen einer Repositorydatei.
- `getRepositoryFile(repositoryId, repositoryFileId, includeExternalFilePermissionsInfo)`: Zum Abrufen einer Repositorydatei mit oder ohne Berechtigungsinformationen.
- `getRepositoryFile(communityId, repositoryId, repositoryFileId)`: Zum Abrufen einer Repositorydatei in einer Community.
- `getRepositoryFile(communityId, repositoryId, repositoryFileId, includeExternalFilePermissionsInfo)`: Zum Abrufen einer Repositorydatei mit oder ohne Berechtigungsinformationen in einer Community.

Abrufen von Repositorydateien

- `getRepositoryFolder(repositoryId, repositoryFolderId)`: Zum Abrufen eines Repositoryordners.
- `getRepositoryFolder(communityId, repositoryId, repositoryFolderId)`: Zum Abrufen eines Repositoryordners in einer Community.

Abrufen von Repositoryordnerelementen

- `getRepositoryFolderItems(repositoryId, repositoryFolderId)`: Zum Abrufen von Repositoryordnerelementen.
- `getRepositoryFolderItems(communityId, repositoryId, repositoryFolderId)`: Zum Abrufen von Repositoryordnerelementen in einer Community.

- `getRepositoryFolderItems(repositoryId, repositoryFolderId, pageParam, pageSize):` Zum Abrufen einer Seite der Repositoryordnerelemente.
- `getRepositoryFolderItems(communityId, repositoryId, repositoryFolderId, pageParam, pageSize):` Zum Abrufen von Repositoryordnerelementen in einer Community.

Hinzufügen von Repositoryelementen

- `addRepositoryItem(repositoryId, repositoryFolderId, file):` Zum Hinzufügen eines Repositoryelements.
- `addRepositoryItem(communityId, repositoryId, repositoryFolderId, file):` Zum Hinzufügen eines Repositoryelements in einer Community.
- `addRepositoryItem(repositoryId, repositoryFolderId, file, fileData):` Zum Hinzufügen eines Repositoryelements, einschließlich der Binärdatei.
- `addRepositoryItem(communityId, repositoryId, repositoryFolderId, file, fileData):` Zum Hinzufügen eines Repositoryelements, einschließlich der Binärdatei, in einer Community.

Aktualisieren von Repositorydateien

- `updateRepositoryFile(repositoryId, repositoryFileId, file):` Zum Aktualisieren der Metadaten einer Repositorydatei.
- `updateRepositoryFile(repositoryId, repositoryFileId, file, fileData):` Zum Aktualisieren des Inhalts einer Repositorydatei.
- `updateRepositoryFile(communityId, repositoryId, repositoryFileId, file):` Zum Aktualisieren der Metadaten einer Repositorydatei in einer Community.
- `updateRepositoryFile(communityId, repositoryId, repositoryFileId, file, fileData):` Zum Aktualisieren des Inhalts einer Repositorydatei in einer Community.

Abrufen der Elementtypen, die der Kontextbenutzer im Repositoryordner erstellen darf

- `getAllowedItemTypes(repositoryId, repositoryFolderId):` Zum Abrufen der Elementtypen, die der Kontextbenutzer im Repositoryordner erstellen darf.
- `getAllowedItemTypes(repositoryId, repositoryFolderId, filter):` Zum Abrufen der nach Typ gefilterten Elementtypen, die der Kontextbenutzer im Repositoryordner erstellen darf.
- `getAllowedItemTypes(communityId, repositoryId, repositoryFolderId):` Zum Abrufen der Elementtypen, die der Kontextbenutzer im Repositoryordner in einer Community erstellen darf.
- `getAllowedItemTypes(communityId, repositoryId, repositoryFolderId, filter):` Zum Abrufen der nach Typ gefilterten Elementtypen, die der Kontextbenutzer im Repositoryordner in einer Community erstellen darf.

Abrufen von Informationen über einen Elementtyp, der mit einem Repository verknüpft ist

- `getItemType(repositoryId, repositoryItemId):` Zum Abrufen der Informationen über einen mit einem Repository verknüpften Elementtyp.
- `getItemType(communityId, repositoryId, repositoryItemId):` Zum Abrufen von Informationen über einen mit einem Repository verknüpften Elementtyp in einer Community.

Chatter-Feeds

Diese Methoden befinden sich in der `ConnectApi.ChatterFeeds`-Klasse.

Abrufen der unterstützten Emojis für die Organisation

- `getSupportedEmojis():` Zum Abrufen der unterstützten Emojis für die Organisation.
Zum Abrufen der Liste müssen Emojis in Ihrer Organisation aktiviert sein.

Kommentar mit "Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht mehr" markieren

- `updateLikeForComment (communityId, commentId, isLikedByCurrentUser)`: Zum Markieren eines Kommentars mit "Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht mehr".

Legen Sie den Parameter `isLikedByCurrentUser` auf `true` fest, um einen Kommentar mit "Gefällt mir" zu markieren. Legen Sie ihn auf `false` fest, um einen Kommentar mit "Gefällt mir nicht mehr" zu markieren.

Post mit "Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht mehr" markieren

- `updateLikeForFeedElement (communityId, feedElementId, isLikedByCurrentUser)`: Zum Markieren eines Feedelements mit "Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht mehr".

Legen Sie den Parameter `isLikedByCurrentUser` auf `true` fest, um einen Post mit "Gefällt mir" zu markieren. Legen Sie ihn auf `false` fest, um einen Post mit "Gefällt mir nicht mehr" zu markieren.

Aktualisieren eines Feedelements mit einer freigegebenen Feedeinheit

- `updateFeedElement (communityId, feedElementId, feedElement)`

Verwenden Sie diese vorhandene Methode mit der neuen Klasse `ConnectApi.FeedEntityShareCapabilityInput`.



Anmerkung: Die Methode `shareFeedElement (communityId, subjectId, feedElementType, originalFeedElementId)` wird für die Freigabe von Feedelementen nicht mehr unterstützt.

Erstellen eines über eine freigegebene Feedeinheit verfügenden Feedelements

- `postFeedElement (communityId, feedElement)`

Verwenden Sie diese vorhandene Methode mit der neuen Klasse `ConnectApi.FeedEntityShareCapabilityInput`.

Abrufen eines Stream-Feeds

- `getFeed (communityId, feedType, subjectId)`

Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `Streams` entspricht und `subjectId` die Stream-ID ist.

- `getFeed (communityId, feedType, subjectId, sortParam)`

Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `Streams` entspricht und `subjectId` die Stream-ID ist.

Abrufen von Feedelementen von einem Stream-Feed

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, subjectId)`

Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `Streams` entspricht und `subjectId` die Stream-ID ist.

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, subjectId, pageParam, pageSize, sortParam)`

Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `Streams` entspricht und `subjectId` die Stream-ID ist.

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam)`

Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `Streams` entspricht und `subjectId` die Stream-ID ist.

Erstellen, Löschen, Abrufen von Informationen über und Aktualisieren von Feed-Streams

- `createStream(communityId, streamInput)`: Zum Erstellen eines Chatter-Feed-Streams.
- `deleteStream(communityId, streamId)`: Zum Löschen eines Chatter-Feed-Streams.
- `getStream(communityId, streamId)`: Zum Abrufen von Informationen über einen Chatter-Feed-Stream.
- `getStreams(communityId)`: Zum Abrufen von Chatter-Feed-Streams für den Kontextbenutzer.
- `updateStream(communityId, streamId, streamInput)`: Zum Aktualisieren eines Chatter-Feed-Streams.

Abrufen des Direktnachrichten-Feeds

- `getFeed(communityId, feedType)`
Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `DirectMessages` entspricht.
- `getFeed(communityId, feedType, sortParam)`
Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `DirectMessages` und `sortParam` dem Wert `LastModifiedDateDesc` entspricht.

Abrufen von Feedelementen aus dem Direktnachrichten-Feed

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType)`
Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `DirectMessages` entspricht.
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam)`
Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `DirectMessages` und `sortParam` dem Wert `LastModifiedDateDesc` entspricht.
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam)`
Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `DirectMessages` und `sortParam` dem Wert `LastModifiedDateDesc` entspricht.

Aktualisieren einer Direktnachricht

- `updateFeedElement(communityId, feedElementId, feedElement)`
Verwenden Sie diese vorhandene Methode mit der neuen Klasse `ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput`.

Erstellen einer Direktnachricht

- `postFeedElement(communityId, feedElement)`
Verwenden Sie diese vorhandene Methode mit der neuen Klasse `ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput`.

Abrufen oder Suchen nach einer Liste der am häufigsten nicht beantworteten Fragen in einer Community

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, filter)`
Verwenden Sie die vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `Home`, `sortParam` dem Wert `MostViewed` und `filter` dem Wert `UnansweredQuestions` entspricht.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q, filter)`
Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `feedType` dem Wert `Home`, `sortParam` dem Wert `MostViewed` und `filter` dem Wert `UnansweredQuestions` entspricht.

Abrufen des Feeds vom Typ "Überprüfung ausstehend"

- `getFeed(communityId, feedType)`, wobei `feedType` dem Wert `PendingReview` entspricht.
- `getFeed(communityId, feedType, sortParam)`, wobei `feedType` dem Wert `PendingReview` entspricht.

Abrufen und Suchen nach Feedposts und Kommentaren, deren Überprüfung aussteht

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType)`, wobei `feedType` dem Wert `PendingReview` entspricht.
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam)`, wobei `feedType` dem Wert `PendingReview` entspricht.
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam)`, wobei `feedType` dem Wert `PendingReview` entspricht.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, q)`, wobei `feedType` dem Wert `PendingReview` entspricht.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam, q)`, wobei `feedType` dem Wert `PendingReview` entspricht.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q)`, wobei `feedType` dem Wert `PendingReview` entspricht.

E-Mail-Briefvorlagenfelderservice

Diese Methode befindet sich in der neuen Klasse `ConnectApi.EmailMergeFieldService`.

Extrahieren einer Liste von Briefvorlagenfeldern für ein Objekt

- `getMergeFields(objectApiNames)`: Zum Extrahieren der Briefvorlagenfelder für ein bestimmtes Objekt.

Gruppen

Die folgende Methode befindet sich in der Klasse `ConnectApi.ChatterGroups`.

Einladen interner und externer Benutzer zum Beitritt zu einer Gruppe

- `inviteUsers(groupId, invite)`: Zum Einladen interner und externer Benutzer zum Beitritt zu einer Gruppe.

Verwaltete Themen

Diese Methode befindet sich in der Klasse `ConnectApi.ManagedTopics`.

Abrufen von mit einer Liste von bis zu 100 Themen verknüpften verwalteten Themen

- `getManagedTopics(communityId, managedTopicType, recordIds, depth)`
Verwenden Sie diese vorhandene Methode, wobei `recordIds` eine Liste von bis zu 100 Themen-IDs ist.

SalesforceInbox

Diese Methode befindet sich in der Klasse `ConnectApi.SalesforceInbox`.

Freigeben von spezifischen E-Mails oder Ereignissen für bestimmte Benutzergruppen

- `shareActivity(activityId, sharingInfo)`: Zum Freigeben von spezifischen E-Mails oder Ereignissen für bestimmte Benutzergruppen.

Neue und geänderte Chatter in Apex-Eingabeklassen

Chatter-Feeds

ConnectApi.ChatterStreamInput

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `description`: Beschreibung des Streams, enthält bis zu 1.000 Zeichen.
- `name`: Name des Streams, enthält bis zu 120 Zeichen.
- `subscriptionsToAdd`: Führt bis zu 25 Einheiten auf, deren Feeds im Streams eingeschlossen sind.
- `subscriptionsToRemove`: Liste der Einheiten, deren Feeds aus dem Stream entfernt werden.

ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput

Diese neue Eingabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `membersToAdd`: Liste der Benutzer-IDs für in die Direktnachricht aufzunehmende Mitglieder.
- `subject`: Betreff der Direktnachricht.

ConnectApi.FeedElementCapabilitiesInput

Diese Eingabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `directMessage`: Beschreibt die Direktnachricht.
- `feedEntityShare`: Beschreibt die für das Feedelement freigegebene Feedeinheit.

ConnectApi.FeedEntityShareCapabilityInput

Diese neue Eingabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `feedEntityId`: ID der für ein Feedelement freizugebenden Feedeinheit.

ConnectApi.FeedItemInput

Die Eigenschaft `originalItemId` wird nicht mehr unterstützt. Verwenden Sie stattdessen die Eigenschaft `capabilities.feedEntityShare.feedEntityId`.

ConnectApi.StreamSubscriptionInput

Diese neue Eingabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- `entity`: ID der feedfähigen Einheit, beispielsweise einer Gruppe, eines Datensatzes oder eines Benutzers, auf die der Kontextbenutzer zugreifen kann. Sofern abonniert, ist der Feed der Einheit im Feed-Stream eingeschlossen.

Inhaltszentrum

ConnectApi.ContentHubFieldValueInput

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `name`: Name des Elementfelds.
- `value`: Wert des Elementfelds.

ConnectApi.ContentHubItemInput

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `fields`: Liste der Felder für das zu erstellende Element
- `itemTypeId`: ID des Elementtyps

Gruppen

ConnectApi.InviteInput

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `invitees`: Liste sämtlicher E-Mail-Adressen, an die die Einladung gesendet werden soll.
- `message`: In der Einladung einzuschließende Nachricht.

Salesforce Inbox

ConnectApi.ActivitySharingInput

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `groupsToShareWith`: Liste der IDs für die Gruppen, für die Sie die Aktivität freigeben. Ist nur gültig, wenn `sharingType` dem Wert `MyGroups` entspricht.
- `sharingType`: Typ des Freigabevorgangs.

Neue und geänderte Chatter in Apex-Ausgabeklassen

Inhaltszentrum

ConnectApi.AbstractContentHubItem

Diese neue abstrakte Ausgabeklasse ist eine Superklasse von `ConnectApi.ContentHubItemTypeDetail` und `ConnectApi.ContentHubItemTypeSummary`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `contentStreamSupport`: Gibt an, ob Inhalts-Streaming unterstützt wird. Folgende Werte sind verfügbar:
 - `ContentStreamAllowed`
 - `ContentStreamNotAllowed`
 - `ContentStreamRequired`
- `description`: Beschreibung des Elementtyps
- `displayName`: Anzeigename des Elementtyps
- `id`: ID des Elementtyps
- `isVersionable`: Gibt an, ob der Elementtyp über Versionen verfügen kann.
- `url`: URL der detaillierten Informationen über den Elementtyp

ConnectApi.AbstractDirectoryEntrySummary

Diese neue abstrakte Ausgabeklasse ist eine Superklasse von `ConnectApi.RepositoryGroupSummary` und `ConnectApi.RepositoryUserSummary`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `domain`: Domäne des Verzeichniseintrags.
- `email`: E-Mail des Verzeichniseintrags.
- `id`: ID des Verzeichniseintrags.
- `type`: Typ des Verzeichniseintrags. Folgende Werte sind verfügbar:
 - `GroupEntry`
 - `UserEntry`

ConnectApi.AbstractRepositoryFile

Diese neue abstrakte Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractRepositoryItem` und eine Superklasse von `ConnectApi.RepositoryFileDetail` und `ConnectApi.RepositoryFileSummary`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `checkinComment`: Eincheck-Kommentar der Datei.
- `contentSize`: Länge des Inhalts der Datei in Byte
- `downloadUrl`: URL zum Inhalt der Repository-Datei.
- `externalContentUrl`: URL des Inhalts dieser Datei im externen System
- `externalDocumentUrl`: URL dieser Datei im externen System
- `externalFilePermissionInformation`: Externe Dateiberechtigungsinformationen, beispielsweise verfügbare Gruppen, verfügbare Berechtigungstypen und der aktuelle Freigabestatus oder `null`, falls `includeExternalFilePermissionsInfo` auf `false` festgelegt ist.
- `mimeType`: MIME-Typ der Datei
- `previewUrlThumbnail`: URL zur Miniaturbildvorschau (PNG-Datei mit 240 x 180 Pixel).
- `previewUrlThumbnailBig`: URL zur großen Miniaturbildvorschau (PNG-Datei mit 720 x 480 Pixel).
- `previewUrlThumbnailTiny`: URL zur sehr kleinen Miniaturbildvorschau (PNG-Datei mit 120 x 90 Pixel).
- `previewsUrl`: Der URL zu den Vorschaubildern.
- `title`: Der Titel der Datei.
- `versionId`: ID der Dateiversion im externen System

ConnectApi.AbstractRepositoryFolder

Diese neue abstrakte Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractRepositoryItem` und eine Superklasse von `ConnectApi.RepositoryFolderDetail` und `ConnectApi.RepositoryFolderSummary`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `externalFolderUrl`: URL dieses Ordners im externen System.
- `folderItemsUrl`: URL, der die Dateien und Ordner in diesem Ordner aufführt.
- `path`: Absoluter Pfad des Ordners im externen System.

ConnectApi.AbstractRepositoryItem

Diese neue abstrakte Ausgabeklasse ist eine Superklasse von `ConnectApi.AbstractRepositoryFile` und `ConnectApi.AbstractRepositoryFolder`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `createdBy`: Name des Benutzers, der das Element erstellt hat.
- `createdDate`: Datum, an dem das Element erstellt wurde.
- `description`: Beschreibung des Elements.
- `id`: ID des Elements.
- `itemTypeUrl`: URL zu den Elementtypinformationen.
- `modifiedBy`: Name des Benutzers, der das Element zuletzt geändert hat.
- `modifiedDate`: Datum, an dem das Element zuletzt geändert wurde.
- `motif`: Motiv des Elements.
- `name`: Name des Elements.
- `repository`: Externes Repository des Elements.
- `type`: Elementtyp, `file` oder `folder`.
- `url`: Der URL zum Element.

ConnectApi.ContentHubAllowedItemTypeCollection

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- `allowedItemTypes`: Sammlung an Elementtypen, die der Kontextbenutzer in einem Repositoryordner erstellen darf.

ConnectApi.ContentHubFieldDefinition

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `displayName`: Bezeichnung oder Beschriftung dieses Felds.
- `isMandatory`: Gibt an, ob dieses Feld ein Pflichtfeld für den Elementtyp ist.
- `maxLength`: Maximale Länge des Werts dieses Felds.
- `name`: Name des Felds.
- `type`: Gibt den Datentyp des Werts des Felds an. Folgende Werte sind verfügbar:
 - `BooleanType`
 - `DateTimeType`
 - `DecimalType`
 - `HtmlType`
 - `IdType`
 - `IntegerType`
 - `StringType`
 - `UriType`
 - `XmlType`

ConnectApi.ContentHubItemTypeDetail

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractContentHubItemType`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `fields`: Liste der Felder, die der Kontextbenutzer in den Metadaten dieses Elementtyps festlegen darf.

ConnectApi.ContentHubItemTypeSummary

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractContentHubItemType` und weist keine Eigenschaften auf.

ConnectApi.ContentHubPermissionType

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `id`: Interne ID des Berechtigungstyps im Repository.
- `label`: Vom Repository zurückgegebene Bezeichnung.

ConnectApi.ContentHubProviderType

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `label`: Lokalisierte Bezeichnung des Anbietertyps.
- `type`: Anbietertyp. Folgende Werte sind verfügbar:
 - `ContentHubBox`
 - `ContentHubGDrive`
 - `ContentHubSharepoint`
 - `ContentHubSharepointOffice365`
 - `ContentHubSharepointOneDrive`
 - `SimpleUrl`

ConnectApi.ContentHubRepository

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.ActorWithId`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `features`: Funktionen des Repositorys.
- `label`: Bezeichnung des Repositorys.
- `name`: Name des Repositorys.
- `providerType`: Anbietertyp des Repositorys.
- `rootFolderItemsUrl`: URL zur Liste der Elemente im Repositorystammordner.

ConnectApi.ContentHubRepositoryCollection

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currentPageUrl`: URL zur aktuellen Seite der Repositorys.
- `nextPageUrl`: URL zur nächsten Seite der Repositorys.
- `previousPageUrl`: URL zur vorherigen Seite der Repositorys.
- `repositories`: Sammlung von Repositorys

ConnectApi.ContentHubRepositoryFeatures

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `canBrowse`: Gibt an, ob die Ordnerhierarchie des Repositorys durchsucht werden kann (`true`) oder nicht (`false`).
- `canSearch`: Gibt an, ob nach dem Repository gesucht werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

ConnectApi.ExternalFilePermissionInformation

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `externalFilePermissionTypes`: Verfügbare Berechtigungstypen für den übergeordneten Ordner der externen Datei oder `null` für nicht externe Dateien oder wenn `includeExternalFilePermissionsInfo` auf `false` festgelegt ist.
- `externalFilePermissionsFailure`: `true`, wenn die Informationen für die externe Datei nicht abgerufen werden konnten oder wenn `includeExternalFilePermissionsInfo` auf `false` festgelegt ist; anderenfalls `false`.
- `externalFilePermissionsInfoFailureReason`: Erläuterung des Fehlschlags, wenn ein Fehlschlag auftrat und `includeExternalFilePermissionsInfo` auf `true` festgelegt ist, ansonsten `null`.
- `externalFileSharingStatus`: Gibt den Freigabestatus für die externe Datei an. Folgende Werte sind verfügbar:
 - `DomainSharing`: Datei ist für die Domäne freigegeben.
 - `PrivateSharing`: Datei ist privat oder nur für einzelne Personen freigegeben.
 - `PublicSharing`: Datei ist öffentlich freigegeben.
- `repositoryPublicGroups`: Verfügbare öffentliche Gruppen im externen Repository oder `null` für nicht externe Dateien oder wenn `includeExternalFilePermissionsInfo` auf `false` festgelegt ist.

ConnectApi.FilePreview

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `format`: Format der Vorschau.
- `previewUrlCount`: Gesamtanzahl der Vorschau-URLs für dieses Vorschauformat.
- `previewUrls`: Liste der Dateivorschau-URLs.
- `status`: Verfügbarkeitsstatus der Vorschau.
- `url`: URL der Dateivorschau.

ConnectApi.FilePreviewCollection

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `fileId`: ID der Datei
- `previews`: Für die Datei unterstützte Vorschauen
- `url`: URL der aktuellen Seite der Dateivorschauen

ConnectApi.FilePreviewUrl

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `pageNumber`: Seitenzahl der Vorschau, beginnend bei 0 oder `null` für PDF-Dateien.
- `previewUrl`: -Dateivorschau-URL.

ConnectApi.RepositoryFileDetail

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractRepositoryFile` und weist keine Eigenschaften auf.

ConnectApi.RepositoryFileSummary

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractRepositoryFile` und weist keine Eigenschaften auf.

ConnectApi.RepositoryFolderDetail

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractRepositoryFolder` und weist keine Eigenschaften auf.

ConnectApi.RepositoryFolderItem

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `file`: Dateizusammenfassung, sofern das Ordnerelement eine Datei ist.`null`, sofern das Ordnerelement ein Ordner ist.
- `folder`: Dateizusammenfassung, sofern das Ordnerelement ein Ordner ist.`null`, sofern das Ordnerelement eine Datei ist.
- `type`: Gibt den Typ des Elements in einem Ordner an. Folgende Werte sind verfügbar:
 - `file`
 - `folder`

ConnectApi.RepositoryFolderItemsCollection

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currentPageUrl`: URL zur aktuellen Seite
- `items`: Sammlung von Elementen in einem Repository-Ordner
- `nextPageUrl`: URL zur nächsten Seite
- `previousPageUrl`: URL zur vorherigen Seite

ConnectApi.RepositoryFolderSummary

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractRepositoryFolder` und weist keine Eigenschaften auf.

ConnectApi.RepositoryGroupSummary

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractDirectoryEntrySummary`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `groupType`: Gibt den Typ der Gruppe an. Folgende Werte sind verfügbar:
 - `Everybody`: Gruppe ist für alle öffentlich.
 - `EverybodyInDomain`: Gruppe ist für alle in derselben Domäne öffentlich.

- Unknown: Gruppentyp ist unbekannt.
- name: Name der Gruppe

ConnectApi.RepositoryUserSummary

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractDirectoryEntrySummary`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- firstName: Vorname des Benutzers
- lastName: Nachname des Benutzers.

Chatter-Feeds**ConnectApi.ChatterStream**

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- createdAt: Datum, an dem der Stream erstellt wurde.
- description: Beschreibung des Streams.
- id: 18-stellige ID des Streams.
- name: Name des Streams.
- subscriptions: Liste der Einheiten, deren Feeds im Stream eingeschlossen sind.
- url: URL zum Stream.

ConnectApi.ChatterStreamPage

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- currentPageUrl: URL zur aktuellen Seite der Streams.
- items: Liste der Streams.
- nextPageUrl: URL zur nächsten Seite der Streams.
- total: Gesamtanzahl der Streams in der Sammlung.

ConnectApi.DirectMessageCapability

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapability`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- members: In der Direktnachricht enthaltene Mitglieder.
- subject: Betreff der Direktnachricht.

ConnectApi.DirectMessageMemberPage

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- currentPageToken: Seitentoken für den Zugriff auf die aktuelle Seite der Direktnachrichtenmitglieder.
- currentPageUrl: URL zur aktuellen Seite der Direktnachrichtenmitglieder.
- nextPageToken: Seitentoken für den Zugriff auf die nächste Seite der Direktnachrichtenmitglieder.
- nextPageUrl: URL zur nächsten Seite der Direktnachrichtenmitglieder.
- users: Sammlung der Direktnachrichtenmitglieder.

ConnectApi.Emoji

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- category: Emoji-Kategorie.
- shortcut: Emoji-Verknüpfung.
- unicodeCharacter: Unicodezeichen des Emojis.

ConnectApi.EmojiCollection

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- `emojis`: Sammlung von Emojis.

ConnectApi.Features

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `feedStreamEnabled`: Gibt an, ob Chatter-Feedstreams für die Organisation aktiviert sind.
- `maxEntitySubscriptionsPerStream`: Gibt die maximale Anzahl an feedfähigen Einheiten an, die in einem Chatter-Stream abonniert werden können.
- `maxStreamsPerPerson`: Gibt die maximale Anzahl an Chatter-Streams an, über die ein Benutzer verfügen kann.

ConnectApi.FeedElementCapabilities

Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `directMessage`: Wenn ein Feedelement über diese Funktion verfügt, handelt es sich um eine Direktnachricht.
- `feedEntityShare`: Wenn ein Feedelement über diese Funktion verfügt, wird eine Feedeinheit dafür freigegeben.

ConnectApi.FeedEntityNotAvailableSummary

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedEntitySummary` und weist keine Eigenschaften auf.

ConnectApi.FeedEntityShareCapability

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapability`. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `feedEntity`: Zusammenfassung der Feedeinheit, die für das Feedelement freigegeben wird.

ConnectApi.FeedEntitySummary

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Superklasse von `ConnectApi.FeedItemSummary` und `ConnectApi.FeedEntityNotAvailableSummary` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `actor`: Einheit, die die Feedeinheit erstellt hat.
- `body`: Informationen über die Feedeinheit.
- `createdDate`: ISO8601-Datumszeichenfolge, beispielsweise 2011-02-25T18:24:31.000Z – wann die Einheit erstellt wurde.
- `feedElementType`: Typ der Feedeinheit.
- `id`: 18-stellige ID der Feedeinheit.
- `isEntityAvailable`: Gibt an, ob die Einheit verfügbar ist. Falls der Wert auf `false` festgelegt ist, hat der Benutzer keinen Zugriff auf die Einheit oder die Einheit wurde gelöscht.
- `parent`: Übergeordnetes Element der Feedeinheit.
- `relativeCreatedDate`: Relatives Erstelldatum, beispielsweise "vor 2 Stunden".
- `url`: URL zur Feedeinheit.

ConnectApi.FeedItem

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `isSharable`: Gibt an, ob der Feedeintrag freigegeben werden kann.



Anmerkung: Die Eigenschaft `canShare` wird nicht mehr unterstützt.

ConnectApi.FeedItemSummary

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedEntitySummary` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `capabilities`: Container für alle Funktionen, die in einem Feedeintrag eingeschlossen werden können.

- **header:** Titel des Posts. Diese Eigenschaft enthält darstellbaren Nur-Text für alle Nachrichtensegmente. Wenn ein Client nicht weiß, wie ein Feedelementtyp gerendert werden muss, sollte dieser Text verwendet werden.
- **modifiedDate:** Wann der Feedeintrag in der Form einer ISO8601-Datumszeichenfolge geändert wurde, beispielsweise 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- **originalFeedItem:** Verweis auf den ursprünglichen Feedeintrag, sofern es sich bei diesem Feedeintrag um einen freigegebenen Feedeintrag handelt; andernfalls `null`.
- **originalFeedItemActor:** Informationen über den ursprünglichen Feedeintragsautor, sofern es sich bei diesem Feedeintrag um einen freigegebenen Feedeintrag handelt; andernfalls `null`.
- **photoUrl:** URL des mit dem Feedeintrag verknüpften Fotos.
- **visibility:** Gibt an, wer einen Feedeintrag anzeigen kann.

ConnectApi.SocialAccount

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- **socialPersonaId:** ID der Social Persona, sofern `externalSocialAccountId` nicht verfügbar ist.

ConnectApi.SupportedEmojis

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- **supportedEmojis:** Sammlung der unterstützten Emojis.

E-Mail-Briefvorlagenfelderservices

ConnectApi.EmailMergeFieldInfo

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- **entityToMergeFieldsMap:** Zuordnung für mehrere Objekte und ihre Briefvorlagenfeldersammlungen.

ConnectApi.EmailMergeFieldCollection

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- **mergeFields:** Liste der Briefvorlagenfelder für ein einzelnes Objekt.

Gruppen

ConnectApi.Invitation

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- **email:** Die E-Mail-Adresse des Benutzers.
- **status:** Gibt den Status einer Einladung für den Beitritt zu einer Gruppe an. Folgende Werte sind verfügbar:
 - **ActedUponUser:** Der Benutzer wurde zur Gruppe hinzugefügt. Es wurde eine E-Mail gesendet, in der der Benutzer gebeten wurde, die Gruppe zu besuchen.
 - **Invited:** Es wurde eine E-Mail gesendet, in der der Benutzer gebeten wurde, sich für die Organisation zu registrieren.
 - **MaxedOutUsers:** Die Gruppe verfügt über die maximal zulässige Anzahl an Mitgliedern.
 - **MultipleError:** Der Benutzer wurde aufgrund mehrerer Fehler nicht eingeladen.
 - **NoActionNeededUser:** Der Benutzer ist bereits ein Mitglied der Gruppe.
 - **NotVisibleToExternalInviter:** Der die Einladung sendende Benutzer kann nicht auf den Benutzer zugreifen.
 - **Unhandled:** Der Benutzer konnte aus einem unbekannten Grund nicht zur Gruppe hinzugefügt werden.
- **userId:** ID des Benutzers.

ConnectApi.Invitations

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- `invitations`: Sammlung der Einladungen.

Salesforce Inbox**ConnectApi.ActivitySharingResult**

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über eine Eigenschaft.

- `success`: Gibt an, ob der Freigabevorgang erfolgreich war.

Benutzer**ConnectApi.Stamp**

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `description`: Beschreibung der Briefmarke.
- `id`: ID der Briefmarke.
- `imageUrl`: Bild-URL der Briefmarke.
- `label`: Bezeichnung der Briefmarke.

ConnectApi.User

Diese Ausgabeklasse verfügt über eine neue Eigenschaft.

- `stamps`: Briefmarkensammlung des Benutzers.

Neue und geänderte Chatter in Apex-Enumerationen

Informationen zu diesen Enumerationen finden Sie im *Apex Developer Guide* unter "ConnectApi Enums".

ConnectApi.ActivitySharingTypeEnum

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Everyone`: Die Aktivität ist für alle freigegeben.
- `MyGroups`: Die Aktivität ist nur für eine Auswahl der Gruppen des Kontextbenutzers freigegeben.
- `OnlyMe`: Die Aktivität ist privat.

ConnectApi.ContentHubDirectoryEntryType

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `GroupEntry`
- `UserEntry`

ConnectApi.ContentHubExternalItemSharingType

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `DomainSharing`: Datei ist für die Domäne freigegeben.
- `PrivateSharing`: Datei ist privat oder nur für einzelne Personen freigegeben.
- `PublicSharing`: Datei ist öffentlich freigegeben.

ConnectApi.ContentHubGroupType

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Everybody`: Gruppe ist für alle öffentlich.

- `EverybodyInDomain`: Gruppe ist für alle in derselben Domäne öffentlich.
- `Unknown`: Gruppentyp ist unbekannt.

`ConnectApi.ContentHubItemType`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Any`: Enthält Dateien und Ordner.
- `FilesOnly`: Enthält nur Dateien.
- `FoldersOnly`: Enthält nur Ordner.

`ConnectApi.ContentHubStreamSupport`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `ContentStreamAllowed`
- `ContentStreamNotAllowed`
- `ContentStreamRequired`

`ConnectApi.ContentHubVariableType`

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `BooleanType`
- `DateTimeType`
- `DecimalType`
- `HtmlType`
- `IdType`
- `IntegerType`
- `StringType`
- `UriType`
- `XmlType`

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`

Diese Enumeration verfügt über zwei neue Werte.

- `FeedEntityShare`: Für das Feedelement wurde eine Feedeinheit freigegeben.
- `DirectMessage`: Beim Feedelement handelt es sich um eine Direktnachricht.

`ConnectApi.FeedSortOrder`

Diese Enumeration weist einen neuen und einen aktualisierten Wert auf.

- `MostViewed`: Sortiert den Feed nach dem am häufigsten angezeigten Inhalt. Dieser Wert ist nur für `Home-Feeds` verfügbar, wenn `ConnectApi.FeedFilter` auf `UnansweredQuestions` festgelegt ist.
- `Relevance`: Dieser Wert ist für die Feeds `Company`, `Home` und `Topics` verfügbar.

`ConnectApi.FeedType`

Diese Enumeration verfügt über zwei neue Werte.

- `DirectMessages`: Enthält alle Feedeinträge der Direktnachrichten des Kontextbenutzers.
- `PendingReview`: Enthält alle Feedeinträge und Kommentare, deren Überprüfung aussteht.
- `Streams`: Enthält alle Feedeinträge für jede beliebige Kombination von bis zu 25 feedfähigen Einheiten, beispielsweise Personen, Gruppen und Datensätzen, die der Kontextbenutzer in einem Stream abonniert.

`ConnectApi.FilePreviewFormat`

Diese neue Enumeration gibt das Format der Dateivorschau an. Folgende Werte sind verfügbar:

- Pdf: Vorschauformat ist PDF.
- Svg: Vorschauformat ist komprimierte SVG.
- Thumbnail: Vorschauformat ist 240 x 180 PNG.
- ThumbnailBig: Vorschauformat ist 720 x 480 PNG.
- ThumbnailTiny: Vorschauformat ist 120 x 90 PNG.

ConnectApi.FilePreviewStatus

Diese neue Enumeration gibt den Status der Dateivorschau an. Folgende Werte sind verfügbar:

- Available: Vorschau ist verfügbar.
- InProgress: Vorschau wird bearbeitet.
- NotAvailable: Vorschau ist nicht verfügbar.
- NotScheduled: Die Generierung der Vorschau wurde noch nicht geplant.

ConnectApi.FolderItemType

Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- file
- folder

ConnectApi.GroupViralInvitationsStatus

Diese neue Enumeration gibt den Status einer viralen Einladung für den Beitritt zu einer Gruppe an. Folgende Werte sind verfügbar:

- ActedUponUser: Der Benutzer wurde zur Gruppe hinzugefügt. Es wurde eine E-Mail gesendet, in der der Benutzer gebeten wurde, die Gruppe zu besuchen.
- Invited: Es wurde eine E-Mail gesendet, in der der Benutzer gebeten wurde, sich für die Organisation zu registrieren.
- MaxedOutUsers: Die Gruppe verfügt über die maximal zulässige Anzahl an Mitgliedern.
- MultipleError: Der Benutzer wurde aufgrund mehrerer Fehler nicht eingeladen.
- NoActionNeededUser: Der Benutzer ist bereits ein Mitglied der Gruppe.
- NotVisibleToExternalInviter: Der die Einladung sendende Benutzer kann nicht auf den Benutzer zugreifen.
- Unhandled: Der Benutzer konnte aus einem unbekannten Grund nicht zur Gruppe hinzugefügt werden.

ConnectApi.RecommendationExplanationType

Diese Enumeration hat einen neuen Wert.

- ArticleHasRelatedContent: Gibt empfohlene Artikel an, da sie Inhalt aufweisen, der mit einem Kontextartikel im Zusammenhang steht.

ConnectApi.SocialNetworkProvider

Diese Enumeration verfügt über zwei neue Werte.

- KakaoTalk
- Kik
- Messenger
- QQ
- SMS
- Snapchat
- Telegram

API

Greifen Sie in API-Version 39.0 auf mehr Metadatentypen und Datenobjekte zu.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Objekte

Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

SOSL

Die Salesforce Object Search Language (SOSL) umfasst eine neue WITH HIGHLIGHT-Klausel und eine aktualisierte Beschreibung für den Operator " " .

REST-API

REST API umfasst geänderte Ressourcen und eine allgemein verfügbare Ressource, mit der Sie mehrere Anforderungen gleichzeitig vornehmen können.

SOAP-API

SOAP API enthält neue, geänderte und eingestellte Aufrufe.

Chatter-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. In dieser Version können Sie benutzerdefinierte Feeds mit Streams erstellen und verwalten, Direktnachrichten senden, Feedposts freigeben, Aktivitätserinnerungen verwenden und mehr.

REST-API für Berichte und Dashboards

Verbesserungen an der REST-API für Berichte und Dashboards beinhalten eine neue Ressource zur Beschreibung von Berichtstypen sowie Analysen-Benachrichtigungen für Berichtsabonnements in Lightning Experience. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, Berichte zu erstellen und Berichtsinstanzen zu löschen.

Lightning-API – Entwicklervorschau

Verwenden Sie die Lightning-API zum Erstellen von nativen mobilen Anwendungen und benutzerdefinierten Webanwendungen mit Ihrem eigenen Branding und Erscheinungsbild. Eine einzelne REST-Anforderung gibt genug Metadaten, Layoutinformationen und Daten zum Anzeigen, Bearbeiten oder Erstellen eines Datensatzes zurück! Die Lightning-API unterstützt die meisten in Lightning Experience verfügbaren Objekte.

Bulk-API

Die Bulk-API unterstützt nun den Vorgang "queryAll" und SOQL-Beziehungen. Zudem wird die nächste Iteration der Bulk-API mit der Pilotversion der Bulk-API 2.0 angestrebt. Diese neue API bietet eine einfache Schnittstelle für das schnelle Laden großer Datenmengen in Ihrer Salesforce-Organisation.

Messaging

Messaging umfasst Erweiterungen an der Beta-Funktion und Plattformereignissen und einen Connector für die Streaming-API und Plattformereignisse.

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte, Aufrufe und Ressourcen.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Daten-Services

Sie können primäre Verbundschlüssel für benutzerdefinierte BigObjects definieren und abfragen. Zudem werden zusätzliche Funktionen durch die asynchrone SOQL unterstützt.

[Open CTI-API](#)

Sie können nun Open CTI für Lightning Experience in Lightning-Konsolenanwendungen verwenden.

[Weitere API-Änderungen](#)

Die Data.com-Terminologie wurde aktualisiert.

Neue und geänderte Objekte

Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Neue Objekte](#)

Die folgenden Objekte sind neu.

[Geänderte Objekte](#)

Die folgenden Objekte wurden geändert.

Neue Objekte

Die folgenden Objekte sind neu.

AssetTokenEvent

Stellt ein mit einem Datenbestands-Token, beispielsweise Tokenausgabe und -registrierung eines verbundenen Geräts als ein Datenbestand, verknüpft Ereignis dar.

ForecastingUserPreference

Stellt die durch einen Benutzer vorgenommenen Prognoseauswahlen dar, beispielsweise Anzeigeeoptionen, Datumsbereich, Prognosetyp und Währung.

QuoteFeed

Stellt einen einzelnen Feeedeintrag auf der Datensatzdetailseite für Angebote dar.

SecurityCustomBaseline

Ermöglicht das Lesen, Erstellen und Löschen von benutzerdefinierten Sicherheitsgrundlagen, die die Sicherheitsstandards einer Organisation definieren.

Stamp

Stellt eine Benutzerspezialität dar.

StampAssignment

Stellt eine Zuweisung einer Benutzerspezialität zu einem Benutzer dar.

VoiceCall

Stellt einen Voice-Telefonanruf dar.

VoiceCallList

Stellt eine priorisierte Liste der Anrufnummern dar.

VoiceCallListItem

Stellt eine einzelne Telefonnummer in einer priorisierten Anrufliste dar.

VoiceCallListShare

Stellt einen Freigabeeintrag in einem VoiceCallList-Objekt dar.

VoiceCallShare

Stellt einen Freigabeeintrag in einem VoiceCall-Objekt dar.

VoiceMailContent

Stellt eine Sprachnachricht dar.

VoiceMailContentShare

Stellt einen Freigabeeintrag in einem VoiceMailContent-Objekt dar.

VoiceUserLine

Stellt die Telefonnummer für die Weiterleitung eines Benutzers dar.

VoiceUserLineShare

Stellt einen Freigabeeintrag für die Telefonnummer eines Benutzers dar.

VoiceVendorInfo

Stellt Informationen über den Anbieter des Voice-Anbieters dar.

VoiceVendorLine

Stellt die mit dem Anbieter belegte Telefonnummer eines Benutzers dar.

VoiceVendorLineShare

Stellt einen Freigabeeintrag für die Telefonnummer eines Anbieters dar.

Geänderte Objekte

Die folgenden Objekte wurden geändert.

Geänderte Objekte

AccountContactRelation

Der Name des Felds `CurrencyIsoCode` wurde geändert zu `AccountContactRelationshipCurrency`.

CampaignMemberStatus

- Das Attribut `layoutable` (layoutierbar) ist jetzt auf "true" gesetzt.
- Die Eigenschaft `nillable` des Felds `SortOrder` wurde geändert in "true".
- Die Eigenschaft `updateable` des Felds `Label` wurde geändert zu "true".

Vertrag

Das Feld `Status` weist die Eigenschaft "Defaulted on create" nicht mehr auf.

Ereignis

In Abhängigkeit von Ihrer API-Version werden Fehler mit den Feldern `DurationInMinutes` und `EndTime` möglicherweise an unterschiedlichen Positionen angezeigt.

- Versionen 38.0 und früher: Fehler werden immer im Feld `DurationInMinutes` angezeigt.
- Versionen 39.0 und höher: Fehler werden im Feld `EndTime` angezeigt, sofern kein Wert für das Feld `DurationInMinutes` vorhanden ist. Andernfalls werden sie im Feld `DurationInMinutes` angezeigt.

EmailMessage

Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `MessageIdentifier`: Die ID der E-Mail.
- `ThreadIdentifier`: Die ID des E-Mail-Threads, zu dem die E-Mail gehört.

EmailTemplate

Das Feld `RelatedEntityType` wurde hinzugefügt.

Das Feld `EntityType` wurde außer Kraft gesetzt. Verwenden Sie stattdessen das neue Feld `RelatedEntityType`.

EventLogFile

Das Objekt "EventLogFile" verfügt über die folgenden neuen Ereignistypen.

- Lightning-Fehler
- Lightning-Interaktion
- Lightning-Seitenansicht
- Lightning-Leistung

Die folgenden Felder wurden dem Ereignistyp "Anmelden als" hinzugefügt. Sie können LOGIN_KEY und SESSION_KEY zusammen verwenden, um die Sitzung eines Benutzers eindeutig zu identifizieren. Verwenden Sie beispielsweise LOGIN_KEY und SESSION_KEY zum Anzeigen der Klickpfade der Salesforce-Administratoren durch Ihre Anwendung, während sie als andere Benutzer angemeldet waren. Viele andere Ereignistypen umfassen ebenfalls LOGIN_KEY und SESSION_KEY. Dadurch erhalten Sie einen Gesamtüberblick über die organisationsübergreifende Aktivität eines Benutzers.

- CPU_TIME: Die zum Abschließen der Anforderung in Anspruch genommene CPU-Zeit in Millisekunden. Dieses Feld gibt den auf der Anwendungsserverebene stattfindenden Aktivitätsumfang an, wobei Teile des Apex- oder Visualforce-Codes hervorgehoben werden, die überarbeitet werden müssen.
- LOGIN_KEY: Die Zeichenfolge, die alle Ereignisse in der Anmeldesitzung eines bestimmten Benutzers verbindet. Sie beginnt mit einem Anmeldeereignis und endet mit einem Abmeldeereignis oder damit, dass die Benutzersitzung abläuft.
- RUN_TIME: Die Dauer für die Anforderung in Millisekunden.
- SESSION_KEY: Die Zeichenfolge, die alle Ereignisse für eine bestimmte Aktivitätssitzung verbindet. Zum Beispiel URI-Ereignisse, während der Benutzer mit einer Accounts-Seite interagiert.
- URI_ID_DERIVED: Die ID mit 18 Zeichen – bei der zwischen Groß- und Kleinschreibung unterschieden wird – des URIs der die Anforderung empfangenden Seite.

Ein Feld wurde zum Typ "Anmeldeereignis" hinzugefügt. Sie können dieses Feld verwenden, um zu bestimmen, ob die Anmeldeversuche Ihrer Benutzer bei Ihrer Salesforce-Organisation erfolgreich waren.

- LOGIN_STATUS: Der Status des Anmeldeversuchs. Bei erfolgreichen Anmeldungen lautet der Wert LOGIN_NO_ERROR. Alle anderen Werte deuten auf Fehler oder Authentifizierungsprobleme hin. Weitere Informationen finden Sie unter "Login Event Type – LOGIN_STATUS Values" in der *Object Reference for Salesforce and Force.com*.

ExternalDataSource

Das neue Feld `AuthProviderId` enthält die Salesforce-ID des Authentifizierungsanbieters. Diese definiert den Service, der den Anmeldeprozess bereitstellt, und genehmigt den Zugriff auf das externe System.

Sie können das Feld `isWritable` nun mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect auf `true` festlegen.

ExternalDataUserAuth

Das neue Feld `AuthProviderId` enthält die Salesforce-ID des Authentifizierungsanbieters. Diese definiert den Service, der den Anmeldeprozess bereitstellt, und genehmigt den Zugriff auf das externe System.

FeedAttachments

Der Wert `FeedEntity` wurde zur Auswahlliste `Type` hinzugefügt. Bei `FeedEntity` handelt es sich um eine Feedeinheit, beispielsweise einen Post, die freigegeben wird. Verfügbar in API-Version 39 und höher in Lightning Experience.

FeedItem

Das Feld `HasFeedEntity` wurde zu `FeedItem` hinzugefügt. `HasFeedEntity` gibt an, ob der Feedeintrag über eine Feedeinheit, beispielsweise einen Post, als einen Anhang verfügt. Verfügbar in API-Version 39 und höher bei der Freigabe einer Feedeinheit in Lightning Experience.

Lead

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

- `ActivityMetricId`

- `ScoreIntelligenceId`

LiveChatBlockingRule

Das Feld `Sprache` weist die Eigenschaft "Defaulted on create" nicht mehr auf.

LiveChatButton

Das Feld `Sprache` weist die Eigenschaft "Defaulted on create" nicht mehr auf.

LiveChatSensitiveDataRule

Das Feld `Sprache` weist die Eigenschaft "Defaulted on create" nicht mehr auf.

LiveChatUserConfig

Das Feld `Sprache` weist die Eigenschaft "Defaulted on create" nicht mehr auf.

MatchingRule

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

SubjectSubType

Schreibgeschützt. Gibt an, ob die übereinstimmende Regel für den Untertyp `Person` von `Account` definiert ist.

NamedCredential

Das neue Feld `AuthProviderId` enthält die Salesforce-ID des Authentifizierungsanbieters. Diese definiert den Service, der den Anmeldeprozess bereitstellt, und genehmigt den Zugriff auf das externe System.

NetworkActivityAudit

Das Feld `ParentEntityId` unterstützt nun Direktnachrichten.

NetworkMember

Das neue Feld `PreferencesDisableDirectMessageEmail` wurde hinzugefügt. Wenn es auf `false` festgelegt ist, erhalten Community-Mitglieder Benachrichtigungen für Direktnachrichten.

ObjectTerritory2AssignmentRule

Das Feld `Sprache` weist die Eigenschaft "Defaulted on create" nicht mehr auf.

OrderItem

Das Feld `Product2Id` wurde hinzugefügt.

PermissionSet

Das Feld `IsCustom` wurde hinzugefügt.

PresenceDeclineReason

Das Feld `Sprache` weist die Eigenschaft "Defaulted on create" nicht mehr auf.

PresenceUserConfig

Das Feld `Sprache` weist die Eigenschaft "Defaulted on create" nicht mehr auf.

QueueRoutingConfig

Das Feld `Sprache` weist die Eigenschaft "Defaulted on create" nicht mehr auf. Zudem wurde das folgende Feld hinzugefügt:

- `OverflowAssigneeId`: Die ID des Benutzer oder der Warteschlange, die als "Überlaufempfänger" festgelegt ist.

QuoteDocument

Das Feld `ContentVersionDocumentId` wurde hinzugefügt. Dieses Feld ist die ID der Version eines Dokuments.

QuoteLineItem

In API 38.0 und früher wird eine Fehlermeldung angezeigt, sofern `Product2Id` mit `PricebookEntryId`-Daten aufgefüllt ist. In API 39.0 und höher entspricht `Product2Id` dem Wert "null" und `PricebookEntryId` ist mit `PricebookEntryId`-Daten aufgefüllt.

Pricebook2

Das Feld `isArchived` wurde hinzugefügt.

Territory2Type

Das Feld `Sprache` weist die Eigenschaft "Defaulted on create" nicht mehr auf.

TenantSecret

Die eingeschränkte Auswahlliste `Typ` wurde mit zwei Werten hinzugefügt.

- `Daten`: Ein Mandantengeheimnis, das in der Salesforce-Datenbank gespeicherte Daten verschlüsselt. Enthält Daten in Dateien, Feldern und Anhängen, jedoch keine Suchindexdateien.
- `SearchIndex`: Ein Mandantengeheimnis, das Suchindexdateien verschlüsselt.

VerificationHistory

Die folgenden Felder weisen neue Auswahllistenwerte auf.

- Feld `Activity`
 - `ChangeEmail`: Der Benutzer hat versucht, eine E-Mail-Adresse zu ändern.
 - `ConnectToopher`: Der Benutzer hat versucht, eine Verbindung mit Salesforce Authenticator herzustellen.
 - `ConnectTotp`: Der Benutzer hat versucht, eine Verbindung zu einem Generator für Einmalkennwörter herzustellen.
 - `ConnectU2F`: Der Benutzer hat versucht, einen U2F-Sicherheitsschlüssel zu registrieren.
- Feld `Policy`:
 - `PageAccess`: Identitätsüberprüfung, die für Benutzer erforderlich ist, die versuchen, eine Aktion durchzuführen, beispielsweise das Ändern einer E-Mail-Adresse oder das Hinzufügen einer Zwei-Faktoren-Authentifizierungsmethode.

Wahlstimme

Folgende Felder wurden hinzugefügt:

- `LastModifiedById`: ID des Benutzers, der zuletzt mit dieser Wahlstimme verknüpft wurde.
- `LastModifiedDate`: Datum/Uhrzeit der letzten Änderung dieser Wahlstimme.

SIEHE AUCH:

[Anzeigen der Aktionen von Salesforce-Administratoren, die als ein anderer Benutzer angemeldet sind](#)

SOSL

Die Salesforce Object Search Language (SOSL) umfasst eine neue `WITH HIGHLIGHT`-Klausel und eine aktualisierte Beschreibung für den Operator `" "`.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Geänderte Ressource: `FIND {SearchQuery}`](#)

Die Beschreibung der Ressource `FIND` gibt nun an, dass der Operator `" "` Treffer in exakt der Reihenfolge zurückgibt, wie die Suchbegriffe eingegeben wurden.

[Hervorheben übereinstimmender Suchbegriffe in den Suchergebnissen mithilfe der `WITH HIGHLIGHT`-Klausel](#)

Bei `WITH HIGHLIGHT` handelt es sich um eine optionale Klausel, die Sie zu einer SOSL-Abfrage für Account-, Kampagnen-, Kontakt-, Lead-, Opportunity-, Angebots- und Benutzersuchvorgänge hinzufügen können. In den Suchergebnissen hebt sie die Begriffe hervor, die mit der Suchabfrage übereinstimmen, wodurch sich das Identifizieren des relevanten Inhalts einfacher gestaltet.

Geänderte Ressource: FIND {SearchQuery}

Die Beschreibung der Ressource `FIND` gibt nun an, dass der Operator " " Treffer in exakt der Reihenfolge zurückgibt, wie die Suchbegriffe eingegeben wurden.

Hervorheben übereinstimmender Suchbegriffe in den Suchergebnissen mithilfe der WITH HIGHLIGHT-Klausel

Bei `WITH HIGHLIGHT` handelt es sich um eine optionale Klausel, die Sie zu einer SOSL-Abfrage für Account-, Kampagnen-, Kontakt-, Lead-, Opportunity-, Angebots- und Benutzersuchvorgänge hinzufügen können. In den Suchergebnissen hebt sie die Begriffe hervor, die mit der Suchabfrage übereinstimmen, wodurch sich das Identifizieren des relevanten Inhalts einfacher gestaltet.

Beispiel:

```
FIND {salesforce} IN ALL FIELDS RETURNING Account(Name,Description) WITH HIGHLIGHT
```



Anmerkung: Die Klausel `WITH HIGHLIGHT` gibt keine Auszüge in den Suchergebnissen zurück. Verwenden Sie `WITH SNIPPET`, um Auszüge zurückzugeben, die hervorgehobene übereinstimmende Begriffe aufweisen.

REST-API

REST API umfasst geänderte Ressourcen und eine allgemein verfügbare Ressource, mit der Sie mehrere Anforderungen gleichzeitig vornehmen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Vornehmen von mehreren Anforderungen gleichzeitig mit der zusammengesetzten Ressource Jetzt allgemein verfügbar](#)

Stellen Sie sich vor, Sie schreiben eine mobile Anwendung. Um den Datenverkehr zwischen Ihrem Client und Salesforce zu reduzieren, möchten Sie mehrere REST-API-Anforderungen in einem einzigen Aufruf zusammenfassen. Sie überlegen, die Batch-Ressource zu verwenden, doch bei einer Batch-Verarbeitung können keine Informationen zwischen Unteranforderungen übergeben werden. Pech gehabt? Jetzt nicht mehr. Mit der Composite-Ressource können Sie mehrere Anforderungen in einem einzigen Aufruf zusammenfassen und verfügen über eine Möglichkeit, die Ergebnisse einer Unteranforderung in späteren Unteranforderungen zu referenzieren.

[Geänderte Ressource: Suche nach einer Zeichenfolge](#)

Der den Parameter `metadata` enthaltende Beispiellantworttext wurde geändert.

[Entfernte Ressource: FlexiPage](#)

Die FlexiPage-Ressource wurde in API-Version 39.0 eingestellt und ebenso in allen vorherigen API-Versionen entfernt.

Vornehmen von mehreren Anforderungen gleichzeitig mit der zusammengesetzten Ressource Jetzt allgemein verfügbar

Stellen Sie sich vor, Sie schreiben eine mobile Anwendung. Um den Datenverkehr zwischen Ihrem Client und Salesforce zu reduzieren, möchten Sie mehrere REST-API-Anforderungen in einem einzigen Aufruf zusammenfassen. Sie überlegen, die Batch-Ressource zu verwenden, doch bei einer Batch-Verarbeitung können keine Informationen zwischen Unteranforderungen übergeben werden. Pech gehabt? Jetzt nicht mehr. Mit der Composite-Ressource können Sie mehrere Anforderungen in einem einzigen Aufruf zusammenfassen und verfügen über eine Möglichkeit, die Ergebnisse einer Unteranforderung in späteren Unteranforderungen zu referenzieren.

Composite wird für die folgenden Ressourcen unterstützt.

- Alle sObject-Ressourcen (`vXX.X/objects/`)
- Die Ressource "Query" (`vXX.X/query/?q=sosl`)

- Die Ressource "QueryAll" (`vXX.X/queryAll/?q=soql`)

Ein einzelner Aufruf kann über bis zu 25 Unteranforderungen verfügen. Bei bis zu 10 dieser Unteranforderungen kann es sich um Abfragevorgänge handeln, einschließlich der Anforderungen "Query", "QueryAll" und "Query More", um den nächsten Batch der Abfrageergebnisse abzurufen.

Composite

`/vXX.X/composite`

Geänderte Ressource: Suche nach einer Zeichenfolge

Der den Parameter `metadata` enthaltende Beispielantworttext wurde geändert.

Im Folgenden finden Sie das neue Beispiel:

```
{
  "searchRecords" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v35.0/subjects/Account/001D000000IqhSLIAZ"
    },
    "Id" : "001D000000IqhSLIAZ",
  }, {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v35.0/subjects/Account/001D000000IomazIAB"
    },
    "Id" : "001D000000IomazIAB",
  } ],
  "metadata" : {
    "entityMetadata" : [ {
      "entityName" : "Account",
      "fieldMetadata" : [ {
        "name" : "Name",
        "label" : "Account Name"
      } ]
    } ]
  }
}
```

Entfernte Ressource: FlexiPage

Die FlexiPage-Ressource wurde in API-Version 39.0 eingestellt und ebenso in allen vorherigen API-Versionen entfernt.

Die FlexiPage-Ressource gab eine Liste der Lightning-Seiten und ihre Details zurück.

Der REST-Endpunkt `/vXX.X/flexiPage/` wurde im Zuge dieser Einstellung entfernt.

Sie können die FlexiPage-Metadaten jedoch weiterhin über die Metadaten- und Tooling-APIs abrufen.

SOAP-API

SOAP API enthält neue, geänderte und eingestellte Aufrufe.

Neue, geänderte und eingestellte Aufrufe

Ersetzte Aufrufe

`describeFlexiPages()` und "DescribeFlexiPageResult" wurden in der API-Version 39.0 ersetzt und ebenso in allen vorherigen API-Versionen entfernt. Sie können die FlexiPage-Metadaten jedoch weiterhin über die Metadaten- und Tooling-APIs abrufen.

Chatter-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. In dieser Version können Sie benutzerdefinierte Feeds mit Streams erstellen und verwalten, Direktnachrichten senden, Feedposts freigeben, Aktivitätserinnerungen verwenden und mehr.



Anmerkung: Um benutzerdefinierte Chatter- und Communities-Oberflächen in Salesforce zu erstellen, verwenden Sie [ConnectApi](#) ([Chatter in Apex](#)).

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API](#)

[Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API](#)

[Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API](#)

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API

Aktivitätserinnerungen

Abrufen von Informationen über eine Aktivitätserinnerung in Salesforce Classic

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/reminders/activityId`.

Erstellen einer Aktivitätserinnerung in Salesforce Classic

Senden Sie eine PUT-Anforderung an die neue Ressource `/connect/reminders/activityId` mit dem neuen Anforderungstext "Activity Reminder Input" (Eingabe für Aktivitätserinnerung) oder mit Abfrageparametern.

Löschen einer Aktivitätserinnerung in Salesforce Classic

Senden Sie eine DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/connect/reminders/activityId`.

Aktualisieren einer Aktivitätserinnerung in Salesforce Classic

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/connect/reminders/activityId` mit dem neuen Anforderungstext "Activity Reminder Input" (Eingabe für Aktivitätserinnerung) oder mit Abfrageparametern.

Abrufen einer Liste der anstehenden Aktivitätserinnerungen in Salesforce Classic

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/reminders/activities`.

Asynchrone Abfragen (Pilotprogramm)

Filtern von BigObjects nach booleschen Feldern

Die asynchrone SOQL unterstützt das Filtern von BigObjects nach booleschen Feldern.

Verwenden von `MIN()` und `MAX()` zum Abfragen von Daten

Berechnen Sie das Minimum oder Maximum der numerischen Werte oder char-Arrays in einer einzelnen Spalte mithilfe der Funktionen `MIN()` und `MAX()`.

 **Anmerkung:** Auswahllisten werden durch `MIN()` und `MAX()` nicht unterstützt.

Verwenden von `CALENDAR_YEAR()` und `CALENDAR_MONTH()` zum Abfragen von Daten

Geben Sie mithilfe der Funktionen `CALENDAR_YEAR()` und `CALENDAR_MONTH()` über ein "dateTime"-Feld eine Zahl zurück, die das Jahr oder den Monat darstellt.

Aktualisieren und Einfügen von Ergebnissen in das sObject-Ziel

Verwenden Sie zum Aktualisieren und Einfügen von Ergebnissen in das sObject-Ziel `targetExternalIdField`, um das sObject-Ziel anzugeben. Verwenden Sie `"operation": "upsert"` in Ihrer Anforderung.

 **Anmerkung:** Das Aktualisieren und Einfügen wird für BigObjects nicht unterstützt.

Chatter

Abrufen der unterstützten Emojis für die Organisation

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/emojis`.

Zum Abrufen der Liste müssen Emojis in Ihrer Organisation aktiviert sein.

Abrufen des URLs zum Stream-Feed

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/streams/streamId`.

Abrufen sämtlicher Feedelemente eines Streams

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/streams/streamId/feed-elements`.

Abrufen von Streams für den Kontextbenutzer

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/streams`.

Erstellen eines Streams

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/streams` mit dem neuen Anforderungstext "Chatter Stream Input" (Chatter-Stream-Eingabe) oder mit Abfrageparametern.

Abrufen von Informationen zu einem Stream

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/streams/streamId`.

Aktualisieren eines Streams

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/streams/streamId` mit dem neuen Anforderungstext "Chatter Stream Input" (Chatter-Stream-Eingabe) oder mit Abfrageparametern.

Löschen eines Streams

Senden Sie eine DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/streams/streamId`.

Chatter-Feeds

Kommentar mit "Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht mehr" markieren

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/comments/commentId/likes`. Legen Sie den neuen Parameter `isLikedByCurrentUser` auf `true` fest, um einen Kommentar mit "Gefällt mir" zu markieren. Legen Sie ihn auf `false` fest, um einen Kommentar mit "Gefällt mir nicht mehr" zu markieren.

Post mit "Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht mehr" markieren

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/chatter-likes/items`. Legen Sie den neuen Parameter `isLikedByCurrentUser` auf `true` fest, um einen Post mit "Gefällt mir" zu markieren. Legen Sie ihn auf `false` fest, um einen Post mit "Gefällt mir nicht mehr" zu markieren.

Zugreifen auf die Funktion zum Freigeben der Feedeinheit eines Feedelements

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource
`/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/feed-entity-share`.

Aktualisieren eines Feedelements mit einer freigegebenen Feedeinheit

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements/feedElementId` mit dem Anforderungstext "Feed Item Input" (Eingabe "Feedeintrag") und dem neuen Anforderungstext "Feed Entity Share Capability" (Funktion zum Freigeben der Feedeinheit).

Erstellen eines über eine freigegebene Feedeinheit verfügenden Feedelements

Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements` mit dem Anforderungstext "Feed Item Input" (Eingabe "Feedeintrag") und dem neuen Anforderungstext "Feed Entity Share Capability" (Funktion zum Freigeben der Feedeinheit).



Anmerkung: Der Parameter `originalFeedItemId` wird für die Ressource `/chatter/feed-elements` nicht mehr für die Freigabe von Feedelementen unterstützt.

Abrufen des URLs zum Direktnachrichten-Feed

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/direct-messages`.

Abrufen sämtlicher Feedelemente des Direktnachrichten-Feeds

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/direct-messages/feed-elements`.

Zugreifen auf den Anforderungstext "Direct Message Capability" (Funktion für Direktnachricht) eines Feedelements

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource
`/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/direct-message`.

Abrufen sämtlicher Mitglieder einer Direktnachricht

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource
`/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/direct-message/members`.

Aktualisieren einer Direktnachricht

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements/feedElementId` mit dem Anforderungstext "Feed Item Input" (Eingabe "Feedeintrag") und dem neuen Anforderungstext "Direct Message Capability Input" (Eingabe für Direktnachrichtenfunktion).

Erstellen einer Direktnachricht

Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements` mit dem Anforderungstext "Feed Item Input" (Eingabe "Feedeintrag") und dem neuen Anforderungstext "Direct Message Capability Input" (Eingabe für Direktnachrichtenfunktion).

Abrufen einer Liste der am häufigsten nicht beantworteten Fragen in einer Community

Senden Sie eine GET-Anforderung an die vorhandene Ressource
`/connect/communities/communityId/chatter/feeds/home/feed-elements`. Legen Sie den Parameter `filter` auf `UnansweredQuestions` und den Parameter `sort` auf `MostViewed` fest.

Abrufen des URLs zum Feed vom Typ "Überprüfung ausstehend"

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/pending-review`.

Abrufen sämtlicher Posts und Kommentare mit ausstehender Überprüfung

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feeds/pending-review/feed-elements`.

Inhaltsarbeitsumgebungen

Abrufen der Berechtigungen eines Benutzers für eine Inhaltsarbeitsumgebung

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource

`/connect/content/workspaces/workspaceId/permissions/userId`

E-Mail-Briefvorlagenfelderservices

Anzeigen einer Liste von Briefvorlagenfeldern für ein spezifisches Objekt

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/email-merge-fields`.

Dateien

Geben Sie eine Datenbestandsdatei für mehrere Organisationen, Communities und Inhaltsarbeitsumgebungen frei.

Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/files/fileId/asset` mit dem neuen Parameter `shareWithIds`.



Anmerkung: In Version 38.0 ermöglichte der Parameter `shareWith` die Freigabe für eine einzelne Organisation, Community oder Inhaltsarbeitsumgebung. In Version 39.0 wird der Parameter `shareWith` nicht mehr unterstützt. Verwenden Sie den Parameter `shareWithIds` für die Freigabe von Informationen für mindestens eine Organisation, Community oder Arbeitsumgebung.

Abrufen von Informationen zu einem Dateibild

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/files/fileId/image`.

Files Connect

Erstellen einer Dateireferenz über den URI einer externen Datei

Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/files/users/userId` mit dem neuen Parameter `repositoryFileUri` oder dem aktualisierten Anforderungstext "File Input" (Dateieingabe).

Gruppen

Einladen interner und externer Benutzer zum Beitritt zu einer Gruppe

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/groups/group/groupId/invite` mit dem neuen Anforderungstext "Invite Collection Input" (Eingabe für Einladungssammlung).

Verwaltete Themen

Abrufen von mit einer Liste von bis zu 100 Themen verknüpften verwalteten Themen

Senden Sie eine GET-Anforderung an die vorhandene Ressource

`/connect/communities/communityId/managed-topics` mit dem Parameter `recordIds`, bei dem es sich um eine Liste von bis zu 100 Themen-IDs handelt.

Freigeben der erfassten Aktivität

Freigeben von über die automatische Aktivitätserfassung erfassten E-Mails oder Ereignissen

Senden Sie eine PUT-Anforderung an die neue Ressource `/salesforce-inbox/shared-activities/activityId` mit dem neuen Anforderungstext "Share Captured Activity Input" (Eingabe für erfasste Aktivität freigeben).

Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API

Aktivitätserinnerungen

Activity Reminder Input (Eingabe für Aktivitätserinnerung)

Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `isReminderDisplayed`: Gibt an, ob die Aktivitätserinnerung angezeigt wird.
- `reminderDateTime`: Datum und Uhrzeit, zu denen die Aktivitätserinnerung angezeigt wird.

Chatter

Chatter Stream Input (Chatter-Stream-Eingabe)

Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `description`: Beschreibung des Streams, enthält bis zu 1.000 Zeichen.
- `name`: Name des Streams, enthält bis zu 120 Zeichen.
- `subscriptionsToAdd`: Führt bis zu 25 Einheiten auf, deren Feeds im Streams eingeschlossen sind.
- `subscriptionsToRemove`: Liste der Einheiten, deren Feeds aus dem Stream entfernt werden.

Stream Subscription Input (Eingabe für Stream-Abonnement)

Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `entity`: ID der feedfähigen Einheit, beispielsweise einer Gruppe, eines Datensatzes oder eines Benutzers, auf die der Kontextbenutzer zugreifen kann. Sofern abonniert, ist der Feed der Einheit im Feed-Stream eingeschlossen.

Chatter-Feeds

Direct Message Capability Input (Eingabe für Direktnachrichtenfunktion)

Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `membersToAdd`: Liste der Benutzer-IDs für in die Direktnachricht aufzunehmende Mitglieder.
- `subject`: Betreff der Direktnachricht.

Feed Element Capabilities Input (Eingabe "Feedelementfunktionen")

Dieser Anforderungstextkörper weist die folgenden neuen Eigenschaften auf.

- `directMessage`: Beschreibt die Direktnachricht.
- `feedEntityShare`: Beschreibt die für das Feedelement freigegebene Feedeinheit.

Feed Entity Share Capability Input (Eingabe für die Funktion zum Freigeben der Feedeinheit)

Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `feedEntityId`: ID der für ein Feedelement freizugebenden Einheit.

Feed Item Input (Eingabe "Feedeintrag")

Die Eigenschaft `originalFeedItemId` wird nicht mehr unterstützt. Verwenden Sie stattdessen die Eigenschaft `capabilities.feedEntityShare.feedEntityId`.

Files Connect

File Input (Eingabe Datei)

Dieser Anforderungstext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `repositoryFileUri`: URI zur externen Datei.

Gruppen

Invite Collection Input (Eingabe für Einladungssammlung)

Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `invitees`: Liste sämtlicher E-Mail-Adressen, an die die Einladung gesendet werden soll.
- `message`: In der Einladung einzuschließende Nachricht.

Freigeben der erfassten Aktivität

Share Captured Activity Input (Eingabe für erfasste Aktivität freigeben)

Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `groupsToShareWith`: Liste der IDs für die Gruppen, für die Sie die Aktivität freigeben. Ist nur gültig, wenn `sharingType` dem Wert `MyGroups` entspricht.
- `sharingType`: Typ des Freigabevorgangs.

Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API

Aktivitätserinnerungen

Activity Reminder (Aktivitätserinnerung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `entityId`: Aktivitäts-ID (Aufgabe oder Ereignis).
- `isReminderDisplayed`: Gibt an, ob dem Benutzer die Erinnerung angezeigt wird.
- `message`: Betreff der Aktivität.
- `platformActionGroups`: Liste der Aktionsgruppen mit Aktionslinks, die für die Aktivitätserinnerung verfügbar sind.
- `reminderDate`: Fälligkeitsdatum und -uhrzeit der Erinnerung.

Activity Reminder Collection (Aktivitätserinnerungssammlung)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `reminders`: Liste der anstehenden Aktivitätserinnerungen.

Chatter

Chatter Stream (Chatter-Stream)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `createdDate`: Datum, an dem der Stream erstellt wurde.
- `description`: Beschreibung des Streams.
- `id`: 18-stellige ID des Streams.
- `name`: Name des Streams.
- `subscriptions`: Liste der Einheiten, deren Feeds im Stream eingeschlossen sind.
- `url`: URL zum Stream.

Chatter Stream Collection (Chatter-Stream-Sammlung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currentPageUrl`: URL zur aktuellen Seite der Streams.
- `items`: Liste der Streams.

- `nextPageUrl`: URL zur nächsten Seite der Streams.
- `total`: Gesamtanzahl der Streams in der Sammlung.

Emoji

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `category`: Emoji-Kategorie.
- `shortcut`: Emoji-Verknüpfung.
- `unicodeCharacter`: Unicodezeichen des Emojis.

Emoji Collection (Emoji-Sammlung)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `emojis`: Sammlung von Emojis.

Error with Output (Fehler mit Ausgabe)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `enhancedErrorType`: Enthält weitere Informationen über einen Konflikt hinsichtlich der Anforderung einer Gruppenmitgliedschaft.

Features (Funktionen)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `feedStreamEnabled`: Gibt an, ob Chatter-Feedstreams für die Organisation aktiviert sind.
- `maxEntitySubscriptionsPerStream`: Gibt die maximale Anzahl an feedfähigen Einheiten an, die in einem Chatter-Stream abonniert werden können.
- `maxStreamsPerPerson`: Gibt die maximale Anzahl an Chatter-Streams an, über die ein Benutzer verfügen kann.

Supported Emojis (Unterstützte Emojis)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `supportedEmojis`: Sammlung der unterstützten Emojis.

Chatter-Feeds**Direct Message Capability (Funktion für Direktnachricht)**

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `members`: In der Direktnachricht enthaltene Mitglieder.
- `subject`: Betreff der Direktnachricht.

Direct Message Member Collection (Direktnachrichtenmitglieder-Sammlung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currentPageToken`: Seitentoken für den Zugriff auf die aktuelle Seite der Direktnachrichtenmitglieder.
- `currentPageUrl`: URL zur aktuellen Seite der Direktnachrichtenmitglieder.
- `nextPageToken`: Seitentoken für den Zugriff auf die nächste Seite der Direktnachrichtenmitglieder.
- `nextPageUrl`: URL zur nächsten Seite der Direktnachrichtenmitglieder.
- `users`: Sammlung der Direktnachrichtenmitglieder.

Feed Element Capabilities (Feedelementfunktionen)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `directMessage`: Wenn ein Feedelement über diese Funktion verfügt, handelt es sich um eine Direktnachricht.
- `feedEntityShare`: Wenn ein Feedelement über diese Funktion verfügt, wird eine Feedeinheit dafür freigegeben.

Feed Entity Not Available Summary (Zusammenfassung zur nicht verfügbaren Feedeinheit)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- actor
- body
- createdDate
- feedElementType
- id
- isEntityAvailable
- Übergeordnet
- relativeCreatedDate
- url

Alle diese Eigenschaften sind `null`, abgesehen von `isEntityAvailable`, diese lautet `false`.

Feed Entity Share Capability (Funktion zum Freigeben der Feedeinheit)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `feedEntity`: Zusammenfassung der für das Feedelement freigegebenen Feedeinheit.

Feedeintrag

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `isSharable`: Gibt an, ob der Feedeintrag freigegeben werden kann.



Anmerkung: Die Eigenschaft `canShare` wird nicht mehr unterstützt.

Feed Item Summary (Feedeintragszusammenfassung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `actor`: Einheit, die die Feedeinheit erstellt hat.
- `body`: Informationen über die Feedeinheit.
- `capabilities`: Container für alle Funktionen, die in einem Feedeintrag eingeschlossen werden können.
- `createdDate`: ISO8601-Datumszeichenfolge, beispielsweise 2011-02-25T18:24:31.000Z – wann die Einheit erstellt wurde.
- `feedElementType`: Typ der Feedeinheit.
- `header`: Titel des Posts. Diese Eigenschaft enthält darstellbaren Nur-Text für alle Nachrichtensegmente. Wenn ein Client nicht weiß, wie ein Feedelementtyp gerendert werden muss, sollte dieser Text verwendet werden.
- `id`: 18-stellige ID der Feedeinheit.
- `isEntityAvailable`: Gibt an, ob die Einheit verfügbar ist. Falls der Wert auf `false` festgelegt ist, hat der Benutzer keinen Zugriff auf die Einheit oder die Einheit wurde gelöscht.
- `modifiedDate`: Wann der Feedeintrag in der Form einer ISO8601-Datumszeichenfolge geändert wurde, beispielsweise 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `originalFeedItem`: Verweis auf den ursprünglichen Feedeintrag, sofern es sich bei diesem Feedeintrag um einen freigegebenen Feedeintrag handelt; andernfalls `null`.
- `originalFeedItemActor`: Informationen über den ursprünglichen Feedeintragsautor, sofern es sich bei diesem Feedeintrag um einen freigegebenen Feedeintrag handelt; andernfalls `null`.
- `parent`: Übergeordnetes Element der Feedeinheit.
- `photoUrl`: URL des mit dem Feedeintrag verknüpften Fotos.
- `relativeCreatedDate`: Relatives Erstelldatum, beispielsweise "vor 2 Stunden".

- `url`: URL zur Feedeinheit.
- `visibility`: Gibt an, wer einen Feedeintrag anzeigen kann.

Social Account (Sozialer Account)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `socialPersonaId`: ID der Social Persona, sofern `externalSocialAccountId` nicht verfügbar ist.

Inhaltsarbeitsumgebungen

Workspace Permission (Arbeitsumgebungsberechtigung)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `canAddFileComments`: Gibt an, ob der Benutzer Kommentare zu Dateien in der Arbeitsumgebung hinzufügen kann.
- `canAddFiles`: Gibt an, ob der Benutzer Dateien zur Arbeitsumgebung hinzufügen kann.
- `canAddFilesOnBehalfOfOthers`: Gibt an, ob der Benutzer Dateien im Auftrag anderer zur Arbeitsumgebung hinzufügen kann.
- `canArchiveFiles`: Gibt an, ob der Benutzer Dateien in der Arbeitsumgebung archivieren kann.
- `canAttachOrShareFilesToFeed`: Gibt an, ob der Benutzer in der Arbeitsumgebung Dateien an einen Feed anhängen oder dafür freigeben kann.
- `canDeleteFiles`: Gibt an, ob der Benutzer in der Arbeitsumgebung Dateien löschen kann.
- `canDeliverContent`: Gibt an, ob der Benutzer anhand von Dateien in der Arbeitsumgebung eine Inhaltzustellung erstellen kann.
- `canFeatureFiles`: Gibt an, ob der Benutzer Dateien in der Arbeitsumgebung vorstellen kann.
- `canManageWorkspace`: Gibt an, ob der Benutzer Aktionen in der Arbeitsumgebung vornehmen oder die Arbeitsumgebungsmitgliedschaft ändern kann.
- `canModifyFileComments`: Gibt an, ob der Benutzer Kommentare zu Dateien in der Arbeitsumgebung ändern kann.
- `canOrganizeFilesAndFolders`: Gibt an, ob der Benutzer Dateien und Ordner in der Arbeitsumgebung organisieren kann.
- `canTagFiles`: Gibt an, ob der Benutzer Tags zu Dateien in der Arbeitsumgebung hinzufügen kann.
- `canViewFileComments`: Gibt an, ob der Benutzer Kommentare zu Dateien in der Arbeitsumgebung anzeigen kann.

E-Mail-Briefvorlagenfelderservices

Email Merge Field (E-Mail-Briefvorlagenfeld)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `entityToMergeFieldsMap`: Zuordnung für mehrere Objekte und ihre Briefvorlagenfeldsammlungen.

Email Merge Field Collection (E-Mail-Briefvorlagenfeldsammlung)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `mergeFields`: Liste der Briefvorlagenfelder für ein einzelnes Objekt.

Dateien

Image File (Bilddatei)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `masterDetail`: Details zum ursprünglichen Bild.
- `renditionDimensions`: Verfügbare Darstellungsdimensionen des ursprünglichen Bildes.

Image File Detail (Details zur Bilddatei)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `height`: Höhe des Bildes in Pixel.
- `imageFormat`: Format des Bildes.
- `orientation`: EXIF-Ausrichtungswert des Bildes, sofern vorhanden.
- `width`: Breite des Bildes in Pixel.

Gruppen**Invite (Einladen)**

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `email`: Die E-Mail-Adresse des Benutzers.
- `status`: Gibt den Status einer Einladung für den Beitritt zu einer Gruppe an. Folgende Werte sind verfügbar:
 - `ActedUponUser`: Der Benutzer wurde zur Gruppe hinzugefügt. Es wurde eine E-Mail gesendet, in der der Benutzer gebeten wurde, die Gruppe zu besuchen.
 - `Invited`: Es wurde eine E-Mail gesendet, in der der Benutzer gebeten wurde, sich für die Organisation zu registrieren.
 - `MaxedOutUsers`: Die Gruppe verfügt über die maximal zulässige Anzahl an Mitgliedern.
 - `MultipleError`: Der Benutzer wurde aufgrund mehrerer Fehler nicht eingeladen.
 - `NoActionNeededUser`: Der Benutzer ist bereits ein Mitglied der Gruppe.
 - `NotVisibleToExternalInviter`: Der die Einladung sendende Benutzer kann nicht auf den Benutzer zugreifen.
 - `Unhandled`: Der Benutzer konnte aus einem unbekannten Grund nicht zur Gruppe hinzugefügt werden.
- `userId`: ID des Benutzers.

Invite Collection (Einladungssammlung)

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `invitations`: Sammlung der Einladungen.

Freigeben der erfassten Aktivität**Share Captured Activity Result (Ergebnis der Freigabe der erfassten Aktivität)**

Dieser neue Antworttext weist eine Eigenschaft auf.

- `success`: Gibt an, ob der Freigabevorgang erfolgreich war.

Benutzer**Stamp**

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `description`: Beschreibung der Briefmarke.
- `id`: ID der Briefmarke.
- `imageUrl`: Bild-URL der Briefmarke.
- `label`: Bezeichnung der Briefmarke.

User Detail (Benutzerdetails)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `stamps`: Briefmarkensammlung des Benutzers.

User Summary (Benutzerzusammenfassung)

Dieser Antworttext weist eine neue Eigenschaft auf.

- `stamps`: Briefmarkensammlung des Benutzers.

REST-API für Berichte und Dashboards

Verbesserungen an der REST-API für Berichte und Dashboards beinhalten eine neue Ressource zur Beschreibung von Berichtstypen sowie Analysen-Benachrichtigungen für Berichtsabonnements in Lightning Experience. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, Berichte zu erstellen und Berichtsinstanzen zu löschen.

Neue Ressourcen und Parameter: Berichtstypen, lightningSubscribe

Die REST-API für Berichte und Dashboards beinhaltet eine neue Ressource, die Berichtstypen beschreibt. Darüber hinaus ist ein neuer Parameter für den Endpunkt "Analysen-Benachrichtigungen" zur Beschreibung von Lightning-Abonnements verfügbar.

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methoden	Beschreibung
<code>/services/data/v39.0/analytics/reportTypes</code>	GET	Gibt eine Liste mit Berichtstypen zurück.
<code>/services/data/v39.0/analytics/reportTypes/<i>reportType-Typ</i></code>	GET	Gibt Informationen zum angegebenen Berichtstyp zurück.
<code>/services/data/v39.0/analytics/notifications?~~<i>source=LightningSubscription</i>~~</code>	GET POST	Gibt eine Liste der aktuellen Benachrichtigungen zurück (GET). Erstellt eine Analysen-Benachrichtigung (POST).
<code>/services/data/v39.0/analytics/notifications/limits?~~<i>source=LightningSubscription</i>~~</code>	GET	Anzeigen, wie viele Analysen-Benachrichtigungen Sie noch erstellen können. Es gibt keine organisationsweite Obergrenze für die Anzahl der Analysen-Benachrichtigungen. Stattdessen gilt eine Obergrenze pro Benutzer.

Weitere Informationen finden Sie im [Reports and Dashboards REST API Developer Guide](#).

Neue Methoden

Sie können jetzt mit den neuen REST-API-Methoden für Berichte und Dashboards neue Berichte erstellen und Berichtsinstanzen löschen.

Ressource	Unterstützte HTTP-Methode	Beschreibung
/services/data/v39.0/analytics/reports	POST	Erstellen Sie einen neuen Bericht.
/services/data/v39.0/analytics/reports/<Berichts-ID>/instances/<ID der Berichtsinstanz>	DELETE	Wenn die Berichtsinstanz den Status Erfolg oder Fehler aufweist, löschen Sie die Berichtsinstanz.

Weitere Informationen zu diesen Methoden finden Sie im [Reports and Dashboards REST API Developer Guide](#).

Geänderte Ressourcen: **dashboardMetadata**-Eigenschaft von Dashboard Describe und Dashboard-Ergebnisse

Die REST-API für Berichte und Dashboards beinhaltet neue Eigenschaften zur Beschreibung von Rollenhierarchie-Filtern, Farben für Auswahllistenwerte und Chatter-Fotos.

Dashboards

Die Ressource "Dashboard Describe" enthält neue Eigenschaften und hat einen neuen Parameter.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
canUseStickyFilter	Boolesch	Gibt an, ob Dashboard-Filter nach Schließen des Dashboards bestehen bleiben (<i>wahr</i>) oder nicht (<i>falsch</i>). Filter, die bestehen bleiben, sorgen dafür, dass das Dashboard beim nächsten Öffnen gefiltert ist. Filter bleiben für Benutzer auf Benutzerbasis bestehen. Wenn Sie also einen Filter anwenden, bleibt dieser nicht für andere Benutzer bestehen.
dashboardType	Zeichenfolge	Gibt an, ob es sich bei einem Dashboard um ein dynamisches Dashboard, ein Dashboard mit aktuellen Benutzern oder ein Standard-Dashboard handelt. Die folgenden Optionen sind verfügbar: SpecifiedUser: Dashboard-Leser sehen die Daten aus Sicht der durch <code>runningUser</code> festgelegten Person. LoggedInUser: Dashboard-Leser sehen Daten aus ihrer eigenen Sicht. Das Dashboard ist ein dynamisches Dashboard. MyTeamUser: Dashboard-Leser sehen die Daten standardmäßig aus Sicht der durch <code>runningUser</code> festgelegten Person. Wenn sie über die Benutzerberechtigung "Alle Daten anzeigen" verfügen, können sie <code>runningUser</code> zu einer beliebigen Person ändern. Wenn sie über die Benutzerberechtigung "Dashboards meines Teams anzeigen" verfügen, können sie <code>runningUser</code> zu einer Person ändern, die in der Rollenhierarchie unter ihnen steht.

Das Objekt `Filter` enthält eine neue Eigenschaft.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
<code>errorMessage</code>	Boolesch	Wenn ein Dashboard-Filter keine Fehler aufweist, ist <code>null</code> angegeben. Andernfalls wird die jeweilige Fehlermeldung zurückgegeben.

Es steht ein neuer URL-Parameter zur Verfügung.

Parameter	Beschreibung
<code>loadComponentData</code> <code>/services/data/v39.0/analytics/dashboards/01Z0000008jjj4V/series?loadComponentData=false</code>	Optional. Gibt an, ob für die einzelnen Dashboard-Komponenten Eigenschaften zurückgegeben werden sollen. Der Standardwert ist <code>wahr</code> . Die gültigen Werte lauten: <code>wahr</code>: Es werden Komponenteneigenschaften zurückgegeben. <code>falsch</code>: Es werden keine Komponenteneigenschaften zurückgegeben. Der Wert <code>Eigenschaften</code> gibt stattdessen den Wert <code>null</code> zurück.

Weitere Informationen finden Sie im [Reports and Dashboards REST API Developer Guide](#).

Lightning-API – Entwicklervorschau

Verwenden Sie die Lightning-API zum Erstellen von nativen mobilen Anwendungen und benutzerdefinierten Webanwendungen mit Ihrem eigenen Branding und Erscheinungsbild. Eine einzelne REST-Anforderung gibt genug Metadaten, Layoutinformationen und Daten zum Anzeigen, Bearbeiten oder Erstellen eines Datensatzes zurück! Die Lightning-API unterstützt die meisten in Lightning Experience verfügbaren Objekte.



Anmerkung: Die Lightning-API ist in allen DE-Organisationen als Entwicklervorschau verfügbar. Wenden Sie sich an Salesforce, um die API in einem anderen Organisationstyp zu verwenden.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer Edition**

Informationen zur Lightning-API

Der Basis-URL der Lightning-API lautet

`https://{Ihre_Instanz}.salesforce.com/services/data/v{api_version}/lapi.`

Zum Abrufen von Metadaten und Daten zum Anzeigen eines Datensatzes sendet der Code eine einfache REST-Anforderung an eine Ressource.

```
GET /lapi/record-ui/001R00000003GeJ1IAK
```

Hinter den Kulissen kümmert sich Salesforce um das Eigentliche:

- Überprüft Feldebeneinsichertheitseinstellungen, Freigabeeinstellungen und Berechtigungen.
- Sendet SOQL-Abfragen zum Abrufen von Datensatzdaten.
- Ruft Objektmetadaten und Designinformationen ab.
- Ruft Layoutinformationen ab.

Sie sind ein Entwicklerglückspilz, da Salesforce die Ergebnisse in eine einfach zu verwendende JSON-Antwort mit allen zum Anzeigen eines Datensatzes erforderlichen Informationen umwandelt.



Tipp: Der [Lightning API Developer Guide](#) enthält einen schrittweisen Schnelleinstieg, damit Sie startbereit sind. Hier finden Sie die schnelle Version des Schnelleinstiegs: Öffnen Sie [Workbench](#), melden Sie sich bei einer DE-Organisation an und senden Sie eine Anforderung an eine Lightning-API-Ressource!

Autorisierung

Analog zu anderen Salesforce-REST-APIs verwendet auch die Lightning-API OAuth 2.0.

Versionsverwaltung

Die Lightning-API verfügt über eine Versionsangabe. Geben Sie die API-Versionsnummer in jeder Anforderung an.

```
GET https://{your_instance}.salesforce.com/services/data/v39.0/lapi
```

Antwortfilterung

Die Lightning-API basiert auf demselben REST-Framework wie die Chatter-REST-API und berücksichtigt dieselben [Filterregeln](#).

Zudem unterstützen verschiedene Lightning-API-Ressourcen zusätzliche Parameter, die die Antwort zum Einschließen Ihrer Benutzeroberflächenanforderungen ändern.

- `formFactor`: Die Layoutanzeigegröße für den Datensatz.
 - `Large` (Standard): Verwenden Sie diesen Wert, um ein Layout für eine Desktopcomputer-Anzeigegröße abzurufen.
 - `Medium`: Verwenden Sie diesen Wert, um ein Layout für eine Tablet-Anzeigegröße abzurufen.
 - `Small`: Verwenden Sie diesen Wert, um ein Layout für eine Telefonanzeigegröße abzurufen.
- `layoutType`: Der Layouttyp für den Datensatz.
 - `Compact`: Verwenden Sie diesen Wert, um ein Layout abzurufen, das die wichtigen Felder eines Datensatzes enthält.
 - `Full` (Standard): Verwenden Sie diesen Wert, um ein vollständiges Layout abzurufen.
- `mode`: Der Zugriffsmodus für den Datensatz. Dieser Wert bestimmt, welche Felder von einem Layout abgerufen werden. Layouts verfügen über unterschiedliche Felder für Erstell-, Bearbeitungs- und Anzeigemodi. Zum Beispiel werden Formelfelder im Anzeigemodus dargestellt, jedoch nicht im Bearbeitungsmodus, da sie analog zu Formeln in einem Tabellenblatt zur Laufzeit berechnet werden.
 - `Create`: Verwenden Sie diesen Modus, wenn Sie eine Benutzeroberfläche erstellen möchten, über die ein Benutzer einen Datensatz erstellen kann. Dieser Modus wird durch die Ressource `/lapi/record-defaults/create/{apiName}` verwendet.
 - `Edit`: Verwenden Sie diesen Modus, wenn Sie eine Benutzeroberfläche erstellen möchten, über die ein Benutzer einen Datensatz bearbeiten kann. Dieser Modus wird durch die Ressource `/lapi/record-defaults/clone/{recordId}` verwendet.
 - `view` (Standard): Verwenden Sie diesen Modus, wenn Sie eine Benutzeroberfläche erstellen möchten, auf der ein Datensatz angezeigt wird.

Fehlerverarbeitung

Der Antwortheader enthält einen HTTP-Statuscode. Ist die Antwort fehlerhaft, enthält der Antworttext eine Fehlermeldung und ggf. Informationen über das Feld oder Objekt, in dem der Fehler aufgetreten ist.

Ratenbegrenzung

Lightning-API-Anforderungen können Ratenbegrenzungen unterliegen. Die Lightning-API weist eine Ratenbegrenzung pro Benutzer, pro Anwendung und pro Stunde auf. Beim Überschreiten der Ratenbegrenzung geben alle Lightning-API-Ressourcen den Fehlercode "503 Service Unavailable" (503 – Service nicht verfügbar) zurück.

Ressourcen

Verwenden Sie die Ressourcen in der Pilotversion der Lightning-API zum Anzeigen von Datensätzen.

- `/lapi/record-ui/{recordIds}`
- `/lapi/layout/{objectApiName}`
- `/lapi/object-info/{objectApiName}`
- `/lapi/records/{recordId}`
- `/lapi/records/batch/{recordIds}`
- `/lapi/records`
- `/lapi/record-defaults/clone/{recordId}`
- `/lapi/record-defaults/create/{apiName}`
- `/lapi/object-info/{objectApiName}/picklist-values/{recordTypeId}/{fieldApiName}`

Datensatzbenutzeroberfläche – GET

```
GET /lapi/record-ui/{recordIds}
    [?layoutTypes={layoutTypeList}&modes={modeList}
    &formFactor={formFactor}&optionalFields={fieldNameList}]
```

Diese Ressource ist der King der Lightning-API. Verwenden Sie sie zum Abrufen von Layoutinformationen, Metadaten und Daten zum Erstellen einer Benutzeroberfläche für einen einzelnen Datensatz oder für eine Sammlung von Datensätzen. Die Antwort enthält drei verschachtelte Antworttexte:

- `layouts`: Eine Zuordnung der API-Objektnamen zu den Layoutinformationen für jedes Objekt
- `objectInfos`: Eine Zuordnung von API-Objektnamen zu den Metadaten für jedes Objekt
- `records`: Eine Zuordnung von Datensatz-IDs zu den Daten für jeden Datensatz

Datensatzlayout – GET

```
GET /lapi/layout/{objectApiName}
    [?formFactor={formFactorType}&layoutType={layoutType}
    &mode={mode}&recordTypeId={recordTypeId}]
```

Rufen Sie das Layout für einen spezifischen Datensatz in einem spezifischen Formfaktor, Layouttyp und Modus ab.

Bei der Antwort handelt es sich zudem um den durch `GET /lapi/record-ui/{recordIds}` zurückgegebenen verschachtelten Antworttext `layouts` und um den durch `GET /lapi/record-defaults/clone/{recordId}` und `GET /lapi/record-defaults/create/{apiName}` zurückgegebenen verschachtelten Antworttext `layout`.

Objektinformationen – GET

```
GET /lapi/object-info/{objectApiName}
    [?layoutTypes={layoutTypeList}&modes={modeList}
    &recordTypeId={recordTypeId}]
```

Rufen Sie die Metadaten eines Objekts für mindestens einen Layouttyp und Modus ab.

Bei der Antwort handelt es sich zudem um den durch `GET /lapi/record-ui/{recordIds}` zurückgegebenen verschachtelten Antworttext `objectInfos` und um den durch `GET /lapi/record-defaults/clone/{recordId}` und `GET /lapi/record-defaults/create/{apiName}` zurückgegebenen verschachtelten Antworttext `objectInfo`.

Datensatz – GET, PATCH (Update), DELETE

```
GET /lapi/records/{recordId}?layoutTypes={layoutTypeList}
    [&modes={modeList}&optionalFields={optionalFieldList}]

GET /lapi/records/{recordId}?fields={fieldList}&optionalFields={optionalFieldList}]

PATCH /lapi/records/{recordId}?apiName={apiName}&fields={fieldList}

DELETE /lapi/records/{recordId}
```

Rufen Sie Daten für einen spezifischen Datensatz ab, aktualisieren Sie sie und löschen Sie sie.

Bei der Antwort handelt es sich zudem um den durch `GET /lapi/record-ui/{recordIds}` zurückgegebenen verschachtelten Antworttext `records` und um den durch `GET /lapi/record-defaults/clone/{recordId}` und `GET /lapi/record-defaults/create/{apiName}` zurückgegebenen verschachtelten Antworttext `record`.

Record—Batch GET

```
GET /lapi/records/batch/{recordIds}?layoutTypes={layoutTypeList}
    [&modes={modeList}&optionalFields={optionalFieldList}]

GET /lapi/records/batch/{recordIds}?fields={fieldList}
    [&optionalFields={optionalFieldList}]
```

Rufen Sie die Daten für einen Datensatzstapel ab. Die Antwort enthält Datensatzdaten oder Fehlerinformationen für jeden Datensatz im Stapel.

Record—POST (Create)

```
POST /lapi/records

{
  "apiName": "Account",
  "fields": {
    "Name": "Universal Containers"
  }
}
```

Erstellen eines Datensatzes

Rufen Sie vor dem Erstellen eines Datensatzes die Standardwerte für den Datensatz ab. Senden Sie in Abhängigkeit davon, ob Sie einen vorhandenen Datensatz duplizieren oder einen Datensatz erstellen möchten, eine Anforderung an

`/lapi/record-defaults/clone/{recordId}` oder `/lapi/record-defaults/create/{apiName}`.

Duplizieren von Datensatzstandardwerten – GET

```
GET
/lapi/record-defaults/clone/{recordId} [ ?formFactor={formFactor}&recordTypeId={recordTypeId} ]
```

Rufen Sie die Standardwerte für Felder zum Duplizieren eines Datensatzes ab. Senden Sie nach dem Abrufen der Standardwerte eine Anforderung an `POST /lapi/records`, um den Datensatz zu erstellen.

Die Antwort enthält drei verschachtelte Antworttexte:

- `layout`: Layoutinformationen für das Objekt

- `objectInfo`: Metadaten für das Objekt
- `record`: Daten für jeden Datensatz

Erstellen von Datensatzstandardwerten – GET

```
GET
/lapi/record-defaults/create/{apiName} [ ?formFactor={ formFactor} &recordTypeId={ recordTypeId} ]
```

Rufen Sie die Standardwerte für Felder für einen neuen Datensatz eines bestimmten Objekts ab. Senden Sie nach dem Abrufen der Standardwerte eine Anforderung an `POST /lapi/records`, um den Datensatz zu erstellen.

Die Antwort enthält drei verschachtelte Antworttexte:

- `layout`: Layoutinformationen für das Objekt
- `objectInfo`: Metadaten für das Objekt
- `record`: Daten für jeden Datensatz

Auswahllistenwerte – GET

```
GET /lapi/object-info/{objectApiName}/picklist-values/{recordTypeId}/{fieldApiName}
```

Rufen Sie die Werte für eine Auswahlliste ab.

Beim Senden einer Anforderung an `/lapi/record-ui/{recordIds}` oder

`/lapi/object-info/{objectApiName}` enthält die Antwort, sofern sie ein Auswahllistenfeld aufweist, auch die Eigenschaft `picklistValueUrl`. Diese Eigenschaft enthält eine Auswahllistenwerteressource, wobei `{objectApiName}`, `{recordTypeId}` und `{fieldApiName}` ausgefüllt sind, wie dies im folgenden Beispiel der Fall ist.

```
GET /services/data/v39.0/lapi/object-info/Account/picklist-values/0120000000000000AAA/Type/

{
  "controllerValues" : { },
  "defaultValue" : null,
  "url" :
"/services/data/v39.0/lapi/object-info/Account/picklist-values/0120000000000000AAA/Type",

  "values" : [ {
    "attributes" : null,
    "label" : "Analyst",
    "picklistValueType" : "Standard",
    "validFor" : [ ],
    "value" : "Analyst"
  }, {
    "attributes" : null,
    "label" : "Competitor",
    "picklistValueType" : "Standard",
    "validFor" : [ ],
    "value" : "Competitor"
  },
  ... some picklist values removed for space ...

  {
    "attributes" : null,
    "label" : "Other",
    "picklistValueType" : "Standard",
    "validFor" : [ ],
```

```

    "value" : "Other"
  } ]
}

```

Bulk-API

Die Bulk-API unterstützt nun den Vorgang "queryAll" und SOQL-Beziehungen. Zudem wird die nächste Iteration der Bulk-API mit der Pilotversion der Bulk-API 2.0 angestrebt. Diese neue API bietet eine einfache Schnittstelle für das schnelle Laden großer Datenmengen in Ihrer Salesforce-Organisation.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Bulk-API unterstützt nun komplexere Abfragen](#)

Massenabfragen unterstützen nun den Vorgang "queryAll" und SOQL-Beziehungen.

[Einführung der Bulk-API 2.0 \(Pilotprogramm\)](#)

Die Bulk-API 2.0 bietet eine einfache Schnittstelle für das schnelle Laden großer Datenmengen in Ihrer Salesforce-Organisation.

Bulk-API unterstützt nun komplexere Abfragen

Massenabfragen unterstützen nun den Vorgang "queryAll" und SOQL-Beziehungen.

Der Vorgang "queryAll"

Der Vorgang "queryAll" gibt Datensätze zurück, die aufgrund einer Zusammenführung oder Löschung gelöscht wurden. Der Vorgang "queryAll" gibt auch Informationen über archivierte Aufgaben- und Ereignisdatensätze zurück. Legen Sie zum Erstellen einer "queryAll"-Anforderung das Feld `operation` in der Ressource "JobInfo" auf `queryall` fest. Weitere Informationen zu Massenabfragen finden Sie unter [Use Bulk Query](#) im *Bulk API Developer Guide*.

SOQL-Beziehungen

Beziehungsabfragen traversieren Beziehungen zwischen übergeordneten zu untergeordneten Elementen und umgekehrt zwischen Objekten zum Filtern und Zurückgeben von Ergebnissen. Sie können nun SOQL-Beziehungen in Massenabfragen verwenden. Weitere Informationen zu SOQL-Beziehungen finden Sie unter [Using Relationship Queries](#) in der *Force.com SOQL and SOSL Reference*.

Einführung der Bulk-API 2.0 (Pilotprogramm)

Die Bulk-API 2.0 bietet eine einfache Schnittstelle für das schnelle Laden großer Datenmengen in Ihrer Salesforce-Organisation.

 **Anmerkung:** Ausgewählten Kunden wird die Bulk-API 2.0 über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Die Bulk-API 2.0 kann jederzeit geändert werden und ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Die Bulk-API 2.0 enthält die folgenden Funktionen.

Unterstützung für OAuth 2.0

Die Bulk-API 2.0 unterstützt alle durch die anderen Salesforce-REST-APIs unterstützten OAuth-Flows.

Automatisches Stapeln von Dateien

Die Bulk-API 2.0 vereinfacht das Hochladen großer Datenmengen, indem Dateien automatisch in Stapel aufgeteilt werden. Sie müssen lediglich eine CSV-Datei mit Ihren Datensatzdaten hochladen und nachsehen, wann die Ergebnisse bereit sind.

Tägliche Obergrenzen auf Basis der Anzahl der Datensätze

Statt die Menge der täglich hochgeladenen Daten anhand der Menge der Batches zu begrenzen, verwendet die Bulk-API 2.0 eine Obergrenze für die insgesamt hochgeladenen Datensätze. Im Pilotprogramm liegt diese Obergrenze für einen 24-stündigen Zeitraum bei 1.000.000 Datensätzen.

Messaging

Messaging umfasst Erweiterungen an der Beta-Funktion und Plattförmereignissen und einen Connector für die Streaming-API und Plattförmereignisse.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Bereitstellen anpassbarer Ereignisse mit der Funktion "Plattförmereignisse" \(Beta\)](#)

Plattförmereignisse vereinfachen die Kommunikation von Änderungen und die Reaktion darauf, ohne dass eine komplexe Logik geschrieben werden muss. Publisher und Abonnenten kommunizieren miteinander durch Ereignisse. Mehrere Abonnenten können auf das gleiche Ereignis warten und unterschiedliche Aktionen durchführen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Sie können Plattförmereignisse nur in Salesforce Classic definieren.

[Einfaches Abonnieren der Streaming-API in Java mithilfe des EMP-Connectors](#)

Der Enterprise Messaging Platform-Connector (EMP) vereinfacht das Abonnieren von Streaming- und Plattförmereignissen in Java über CometD. Er unterstützt zudem das erneute Wiedergeben vergangener Ereignisse mit permanentem Streaming. Für das eigenständige Implementieren dieser Funktionen muss keine komplexe Logik geschrieben werden! Rufen Sie beim Verwenden des EMP-Connectors die bereitgestellten Funktionen auf, um sich anzumelden und einen Kanal zu abonnieren.

Bereitstellen anpassbarer Ereignisse mit der Funktion "Plattförmereignisse" (Beta)

Plattförmereignisse vereinfachen die Kommunikation von Änderungen und die Reaktion darauf, ohne dass eine komplexe Logik geschrieben werden muss. Publisher und Abonnenten kommunizieren miteinander durch Ereignisse. Mehrere Abonnenten können auf das gleiche Ereignis warten und unterschiedliche Aktionen durchführen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Sie können Plattförmereignisse nur in Salesforce Classic definieren.



Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der Funktion "Plattförmereignisse", d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce. Die Funktion "Plattförmereignisse" ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der [Success Community](#) können Sie Feedback und Vorschläge zur Funktion "Plattförmereignisse" einbringen.

Verwenden Sie Plattförmereignisse, um sichere und skalierbare benutzerdefinierte Benachrichtigungen innerhalb von Salesforce oder aus externen Quellen bereitzustellen. Definieren Sie Felder, um Ihr Plattförmereignis anzupassen. Ihr benutzerdefiniertes Plattförmereignis bestimmt die Ereignisdaten, die von der Force.com-Plattform erzeugt oder genutzt werden können.

Mithilfe von Plattförmereignissen können Publisher angepasste Ereignisdaten über Apex oder eine API senden. Abonnenten können benutzerdefinierte Benachrichtigungen von Salesforce oder einem externen System erhalten und mit Aktionen unter Verwendung von Apex- oder CometD-Clients darauf antworten. Beispielsweise kann ein Drucker überwachendes Softwaresystem einen API-Aufruf zum Veröffentlichen eines Ereignisses bei niedrigem Tintenfüllstand ausgeben. Das Druckerereignis kann benutzerdefinierte Felder enthalten, die das Druckmodell, die Seriennummer und den Tintenfüllstand angeben. Das Ereignis wird in Salesforce von einem Apex-Auslöser verarbeitet, der die Bestellung einer neuen Druckerpatrone auslöst.

Definieren eines Plattformereignisses

Definieren Sie ein Plattformereignis auf der Seite "Plattformereignisse" der Salesforce-Benutzeroberfläche. Geben Sie unter "Setup" im Feld **Schnellsuche** den Text *Plattformereignisse* ein und wählen Sie dann **Plattformereignisse** aus.

Plattformereignisse sind sObjects, die benutzerdefinierten Objekten ähnlich sind, jedoch einige Einschränkungen aufweisen. Ereignisbenachrichtigungen sind Instanzen von Plattformereignissen. Im Unterschied zu sObjects können Sie Ereignisbenachrichtigungen nicht aktualisieren. Sie können sie auch auf der Benutzeroberfläche nicht anzeigen. Wenn Sie Plattformereignisdefinitionen entfernen, ist dies ein endgültiger Vorgang.

Verbesserungen von Plattformereignissen (Beta) in Version Spring '17

Plattformereignisse (Beta) war in der letzten Version verfügbar. In dieser Version wurden die folgenden Verbesserungen und Änderungen vorgenommen.

Erzwingen von Ereignisfeldattributen

Neue Plattformereignis-Datensätze werden validiert, um sicherzustellen, dass die Attribute der zugehörigen benutzerdefinierten Felder erzwungen werden. Zu den Feldattributen zählen die Attribute "Required" und "Default", die Genauigkeit der Nummernfelder und die maximale Länge der Textfelder.

Apex-Testunterstützung

Sie können Plattformereignisse in Apex-Tests veröffentlichen und ihre verknüpften Apex-Auslöser testen.

Auslöseranzahl von erneuten Auslösungen

Die neue Klasse `EventBus.TriggerContext` stellt Informationen zum aktuell ausgeführten Auslöser bereit. Diese Informationen enthalten die Anzahl, die angibt, wie oft der Auslöser erneut mit `EventBus.RetryableException` ausgelöst wurde, wodurch Sie die Möglichkeit erhalten, eine Begrenzung für die Anzahl der erneuten Auslösungen festzulegen.

Unterstützung für Paketerstellung und Metadaten-API

Sie können Paketen Plattformereignisse und ihre verknüpften Apex-Auslöser hinzufügen. Plattformereignisse werden in der Metadaten-API über den Typ "CustomObject" unterstützt.

Einschränkungen

Es wurden neue Begrenzungen für die Plattformereignisveröffentlichung, die Ereigniszustellung zu CometD-Clients und die Ereignisdefinitionen hinzugefügt.

Databinding.ObjectMapper wird nicht mehr unterstützt

Die `transform`-Methoden in der Klasse `Databinding.ObjectMapper` wurden außer Kraft gesetzt und werden in einer künftigen Version entfernt.

Weitere Informationen zu Plattformereignissen finden Sie im [Platform Events \(Beta\) Developer Guide](#).

Einfaches Abonnieren der Streaming-API in Java mithilfe des EMP-Connectors

Der Enterprise Messaging Platform-Connector (EMP) vereinfacht das Abonnieren von Streaming- und Plattformereignissen in Java über CometD. Er unterstützt zudem das erneute Wiedergeben vergangener Ereignisse mit permanentem Streaming. Für das eigenständige Implementieren dieser Funktionen muss keine komplexe Logik geschrieben werden! Rufen Sie beim Verwenden des EMP-Connectors die bereitgestellten Funktionen auf, um sich anzumelden und einen Kanal zu abonnieren.

Der EMP-Connector basiert auf Java 8 und verwendet CometD Version 3.0.9. Der Connector unterstützt sowohl PushTopic als auch generische Streaming- und Plattformereignisse. Er unterstützt zudem die Benutzernamen- und Kennwortauthentifizierung sowie die Authentifizierung mittels OAuth-Bearer-Token.



Beispiel: In diesem Java-Beispiel erfolgt die Anmeldung mit den angegebenen Benutzernamen- und Kennwortanmeldeinformationen, wobei ein Handshake mit CometD durchgeführt wird. Danach wird ein PushTopic mit der Bezeichnung `myTopic` mit dem Kanalnamen `/topic/myTopic` abonniert. Die ID für die erneute Wiedergabe wird initial

auf die Konstante `REPLAY_FROM_EARLIEST` festgelegt. Das Abonnement gibt demnach zusätzlich zu neuen Ereignissen das älteste gespeicherte Ereignis (bis zu 24 Stunden) zurück. Bei der Klasse `EmpConnector` handelt es sich um die Hauptklasse, die die Funktionen für das Starten einer Verbindung und das Abonnieren verfügbar macht. Ereignisbenachrichtigungen werden über den Java-Lambda-Ausdruck (`event -> System.out.println(...)`) in die Ausgabe geschrieben.

```
// Replay from the start of the event window.
// May be any valid replayFrom position in the event stream.
long replayFrom = EmpConnector.REPLAY_FROM_EARLIEST;

// Get parameters from login
BayeuxParameters params = login("<username>", "<password>");

// The event consumer.
// This lambda expression prints the received event to the output
// each time a notification is received.
Consumer<Map<String, Object>> consumer = event -> System.out.println(
    String.format("Received:\n%s", event));

// Instantiate the EMP connector
EmpConnector connector = new EmpConnector(params);

// Wait for handshake with Streaming API
connector.start().get(5, TimeUnit.SECONDS);

// Subscribe to a topic
// Block and wait for the subscription to succeed for 5 seconds
TopicSubscription subscription = connector.subscribe("/topic/myTopic",
    replayFrom, consumer).get(5, TimeUnit.SECONDS);

// Here's our subscription
System.out.println(String.format("Subscribed: %s", subscription));
```

Um stattdessen die Authentifizierung mittels OAuth-Bearer-Token zu verwenden, sollten Sie den Wert `BayeuxParameters` durch den folgenden ersetzen. Der URL entspricht dem URL Ihrer Salesforce-Instanz.

```
BayeuxParameters params = new BayeuxParameters() {

    @Override
    public String bearerToken() {
        return "<token>";
    }

    @Override
    public URL host() {
        try {
            return new URL("<URL>");
        } catch (MalformedURLException e) {
            throw new IllegalArgumentException(String.format("Unable to create url: %s", argv[0]), e);
        }
    }
};
```

Mit der folgenden Funktion wird die Beendigung eines Abonnements aufgerufen.

```
// Cancel a subscription
subscription.cancel();

// Stop the connector
connector.stop();
```

Ein vollständiges Beispiel finden Sie unter [EMP-Connector GitHub repository](#).

Das Beste kommt zum Schluss: Beim EMP-Connector handelt es sich um ein Open-Source-Projekt. Sie können sich demnach mit Ihren eigenen Erweiterungen daran beteiligen. Senden Sie Ihre Beiträge nach Bedarf unter [EMP-Connector GitHub repository](#).

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte, Aufrufe und Ressourcen.

Der [Force.com Tooling API Developer's Guide](#) enthält alle Informationen zur Tooling-API.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Tooling-API – Neue und geänderte Objekte](#)

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte. Sie können zudem einzelne Felder der Einstellungsobjekte auf oberster Ebene und ihre zugehörigen untergeordneten Objekte aktualisieren.

Tooling-API – Neue und geänderte Objekte

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte. Sie können zudem einzelne Felder der Einstellungsobjekte auf oberster Ebene und ihre zugehörigen untergeordneten Objekte aktualisieren.

Neue Objekte

FormulaFunction

Ruft für bestimmte Verwendungszwecke verfügbare Funktionen ab. Dieses Objekt kann beispielsweise verwendet werden, um nach den für die Verwendung in Flows oder auf Visualforce-Seiten verfügbaren Funktionen zu suchen.

FormulaOperator

Ruft alle verfügbaren Formeloperatoren, beispielsweise `STAR` (Multiplikation) oder `AND`, ab.

GlobalValueSet

Stellt die Definition eines in einem Globalwertesatz oder in einer lokalen benutzerdefinierten Auswahlliste verwendeten Werts dar.

StandardValueSet

Stellt den Wertesatz in einem Standard-Auswahllistenfeld dar.

Geänderte Objekte

SecurityHealthCheck

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

CustomBaselineID

Eindeutiger Bezeichner für das Feld. Bestimmt, welche Grundlage zum Importieren von Einstellungen und zum Berechnen des Ergebnisses verwendet wird.

FlexiPage

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

EntityDefinitionId

Der Name des Standardobjekts oder die ID des benutzerdefinierten Objekts, mit der die Lightning-Seite verknüpft ist. Für Lightning-Seiten vom Typ `AppPage` oder `HomePage` lautet dieses Feld `null`. Ersetzt das Feld `SubjectType`.

Das folgende Feld wurde außer Kraft gesetzt.

SubjectType

Wird ab der API-Version 39.0 außer Kraft gesetzt. Verwenden Sie stattdessen `EntityDefinitionId`.

Zugriff auf Metadateneinstellungen nun in Tooling-API verfügbar

Sie können die Tooling-API nun verwenden, um in der Metadaten-API verfügbare Metadateneinstellungen zu aktualisieren.

Sie können einen dieser Typen in der WSDL der Tooling-API identifizieren, sofern die zugehörige Definition das folgende Element enthält.

```
<xsd:extension base="mns:MetadataForSettings">
```

Für diese Einstellungsobjekte auf oberster Ebene können mehrere Optionen aktualisiert werden. Sie können das Feld "Metadaten" für das Objekt verwenden, um die Einstellungen (zurzeit per SOAP Tooling-Zugriff und nicht über REST verfügbar) zu aktualisieren. Das Feld "Metadaten" stellt den gesamten Metadaten-API-Vertrag des Objekts dar.

Alternativ wurde zum Aktualisieren einer Teilmenge der Felder in der Hierarchie eines Einstellungsobjekts die Oberfläche aktualisiert, damit Sie einzelne Felder direkt aktualisieren können.

Geben Sie für den Zugriff auf die WSDL der Tooling-API unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text `API` ein. Wählen Sie dann **API** aus und klicken Sie auf **Tooling-WSDL generieren**.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Neue Metadatentypen**CspTrustedSite**

Stellt eine vertrauenswürdige Site gemäß CSP dar. Das Lightning-Komponenten-Framework steuert mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP), aus welchen Quellen Inhalt auf eine Seite geladen werden kann. Fügen Sie den Server als vertrauenswürdige Site gemäß CSP hinzu, um Drittanbieter-APIs zu verwenden, die Anforderungen an einen externen Server (nicht Salesforce) senden.

ExternalServiceRegistration

Stellt die Konfiguration für den externen Service für eine Organisation dar. Verfügbar in einer Betaversion. Siehe [Externe Services: Herstellen einer Verbindung zu Salesforce mit einem Assistenten, Schema und Flow \(Beta\)](#).

FileUploadAndDownloadSecuritySettings

Stellt die Sicherheitseinstellungen für das Hoch- und Herunterladen von Dateien dar.

LeadConvertSettings

Stellt die benutzerdefinierten Feldzuordnungen einer Organisation für die Leadkonvertierung dar. Benutzerdefinierte Felder können von Leads zu Accounts, Kontakten und Opportunities zugeordnet werden. Es können auch Optionen für das Erstellen von Opportunities während der Leadkonvertierung angegeben werden.

PersonalJourneySettings

Stellt die Adoption Manager-Einstellung einer Organisation dar, über die das Tool "Adoption Manager" aktiviert oder deaktiviert wird.

ProfileActionOverride

Stellt eine Überschreibung eines "ActionOverride"-Elements durch ein Benutzerprofil dar. Dies können Sie verwenden, um ein "ActionOverride"-Element auf einer standardmäßigen Registerkarte "Startseite" oder auf einer Objektdatensatzseite in Lightning Experience zu überschreiben. Wenn ein Benutzer sich mit einem Profil anmeldet, hat die entsprechende "ProfileActionOverride"-Zuordnung Vorrang vor vorhandenen Überschreibungen für die in "ActionOverride" angegebene Registerkarte "Startseite" oder Datensatzseite.

UserCriteria

Die Beschreibung der Benutzerkriterien.

Wavexmd

Stellt das "WaveXmd"-Objekt in der Wave Analytics-Anwendung dar.

Aktualisierte Metadadentypen und -felder

Diese Metadadentypen wurden geändert oder sie weisen Felder auf, die hinzugefügt oder geändert wurden.

CommunityTemplateDefinition

Das folgende Feld wurde zum Untertyp "CommunityTemplatePageSetting" hinzugefügt.

themeLayout

Pflichtangabe. Der Name der FlexiPage für das Designlayout.

CommunityThemeDefinition

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

customThemeLayoutType

Die Liste mit den für das Designlayout verfügbaren benutzerdefinierten Designlayouttypen.

Das Feld `themeLayoutType` unterstützt nun die folgenden neuen Werte: `Home` oder `Login`.

Das folgende Feld wurde zum Untertyp "CommunityThemeSetting" hinzugefügt.

customThemeLayoutType

Ist erforderlich, wenn `themeLayoutType` nicht angegeben ist. Der mit dem Designlayout verknüpfte benutzerdefinierte Designlayouttyp.

CustomApplication

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

profileActionOverrides

Eine Liste der ProfileActionOverrides für Lightning Experience-Datensatzseiten, die zu dieser benutzerdefinierten Anwendung zugewiesen sind. Wenn ein Benutzer die benutzerdefinierte Anwendung aufruft, hat eine übereinstimmende "ProfileActionOverride"-Zuweisung Vorrang vor anderen vorhandenen Überschreibungen für die Datensatzseite, die in ActionOverride angegeben ist. Dadurch können Sie eine Datensatzseite für die benutzerdefinierte Anwendung anhand von Datensatztyp und -profil überschreiben.

CustomField

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

metadataRelationshipControllingField

Stellt in benutzerdefinierten Metadatenbeziehungen das Steuerfeld dar, welches das Standard- oder benutzerdefinierte Objekt in einer Einheitendefinitions-Metadatenbeziehung angibt. Ist beim Erstellen einer Felddefinitions-Metadatenbeziehung für einen benutzerdefinierten Metadadentyp erforderlich. Das im Steuerfeld angegebene Objekt bestimmt die in seiner abhängigen

Felddefinition verfügbaren Werte. Zum Beispiel werden durch das Angeben des Account-Objekts die verfügbaren Felder in der Felddefinition auf nur Accountfelder gefiltert.

CustomSite

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

allowStandardPortalPages

Pflichtangabe. Sofern aktiviert, können authentifizierte Benutzer auf dieser Site entsprechend ihren zulässigen Zugriffsteuerungen auf Salesforce-Standardseiten zugreifen. Sofern deaktiviert, können authentifizierte Benutzer auf dieser Site nicht auf Salesforce-Standardseiten zugreifen, selbst wenn dies durch ihre Zugriffssteuerungen zulässig ist. Wenn Ihre Site nur Visualforce-Seiten umfasst, erhöht diese Einstellung den Schutz Ihrer Site.

EmailToCaseRoutingAddress

Das folgende Feld hat sich geändert.

caseOwner

Sie können einen Benutzer oder eine Warteschlange in der E-Mail-zu-Kundenvorgang-Weiterleitungsadresse als den Kundenvorgangs-Inhaber angeben. Durch die Angabe des Kundenvorgangs-Inhabers in der E-Mail-zu-Kundenvorgang-Weiterleitungsadresse wird in "CaseSettings" der Wert von `defaultCaseOwner` überschrieben.

ExternalDataSource

Folgende Felder wurden geändert.

isWritable

Sie können das Feld nun mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect auf `true` festlegen.

type

Das Feld unterstützt nun den Wert `outgoingemail`. Hierbei handelt es sich um eine Datenquelle, die für das Senden einer E-Mail über eine Schnellaktion verwendet wird.

FlexiPage

Das folgende Feld wurde außer Kraft gesetzt.

pageTemplate

Verwenden Sie in API-Version 39.0 und höher stattdessen `template`.

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

template

Pflichtangabe. Die Vorlage, die der FlexiPage zugeordnet ist.

Das Feld `Type` unterstützt jetzt die folgenden Werte.

- `CommForgotPasswordPage`: Eine Lightning-Seite, die zum Überschreiben einer Seite für vergessene Kennwörter verwendet wurde, welche im Community-Generator in Communities erstellt wurde.
- `CommLoginPage`: Eine Lightning-Seite, die zum Überschreiben der Anmeldeseite verwendet wurde, welche im Community-Generator in Communities erstellt wurde.
- `CommSelfRegisterPage`: Eine Lightning-Seite, die zum Überschreiben der Selbstregistrierungsseite verwendet wurde, welche im Community-Generator in Communities erstellt wurde.

Die folgenden Felder wurden dem Untertyp "FlexiPageTemplateInstance" hinzugefügt.

name

Pflichtangabe. Der Name einer Einzelinstanz einer Vorlage.

Eigenschaften

Der Wert einer einzelnen Eigenschaft in einer Vorlageninstanz.

ExternalDataSource

Das folgende Feld hat sich geändert.

isWritable

Sie können das Feld nun mit dem organisationsübergreifenden Adapter für Salesforce Connect auf `true` festlegen.

KnowledgeSettings

Das folgende Feld hat sich geändert.

suggestedArticles

Es wurden zwei komplexe Typen mit Untertypen hinzugefügt. Verwenden Sie "KnowledgeWorkOrderFieldsSettings", um eine Liste der Arbeitsauftragsfelder abzurufen, die verwendet wurden, um Artikel für den Arbeitsauftrag vorzuschlagen. Verwenden Sie "KnowledgeWorkOrderLineItemFieldsSettings", um eine Liste der Arbeitsauftragsbelegposten-Felder abzurufen, die verwendet wurden, um Artikel für den Arbeitsauftragsbelegposten vorzuschlagen.

ModerationRule

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

actionLimit

Gibt die Begrenzung für die Moderationsaktion an.

notifyLimit

Erhöht die Benachrichtigungsbegrenzung der Moderationsregel.

timePeriod

Gibt den Zeitraum der Ratenbegrenzung an.

type

Gibt den zum Moderieren der Mitgliedern generierten Inhalte verwendeten Regeltyp an.

userCriteria

Stellt die in Community-Moderationsregeln zu verwendenden Mitgliedskriterien dar.

TransactionSecurityPolicy

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

description

Eine Beschreibung der Richtlinie.

developerName

Dieser eindeutige Name verhindert Konflikte mit anderen Richtlinien, die über dasselbe `masterLabel` verfügen.

masterLabel

Die Masterbezeichnung für dieses Objekt. Dieser Anzeigewert ist die interne Bezeichnung, die nicht übersetzt ist.

Daten-Services

Sie können primäre Verbundschlüssel für benutzerdefinierte BigObjects definieren und abfragen. Zudem werden zusätzliche Funktionen durch die asynchrone SOQL unterstützt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Pflichtfelder für benutzerdefinierte BigObjects \(Pilotprogramm\)](#)

Felder in einem benutzerdefinierten BigObject können nun nach Bedarf definiert werden.

[Definieren von primären zusammengesetzten Schlüsseln für benutzerdefinierte BigObjects \(Pilotprogramm\)](#)

Sie müssen die Felder definieren, die Sie zum Darstellen Ihres primären Schlüssels verwenden möchten. Dies ersetzt die vorherige Methode der Verwendung unserer automatisch generierten IDs.

[BigObjects bietet erweiterte Abfragefunktionen \(Pilotprogramm\)](#)

Die den primären zusammengesetzten Schlüssel bildenden Felder können in Abfragefiltern mit SOQL verwendet werden.

Verbesserungen bei der asynchronen SOQL (Pilotprogramm)

Die asynchrone SOQL unterstützt zusätzliche Aggregatfunktionen und die Möglichkeit, Ergebnisse für ein sObject-Ziel zu aktualisieren und einzufügen.

Pflichtfelder für benutzerdefinierte BigObjects (Pilotprogramm)

Felder in einem benutzerdefinierten BigObject können nun nach Bedarf definiert werden.

Werden die Werte nicht bereitgestellt, ist die Datensatzerstellung fehlerhaft und ein Fehler wird generiert. Felder werden mithilfe des Tags `required` in der Felddefinition als Pflichtangabe markiert.

```
<fields>
  <fullName>Field__c</fullName>
  <label>Field</label>
  <length>20</length>
  <required>true</required>
  <type>Text</type>
</fields>
```

Definieren von primären zusammengesetzten Schlüsseln für benutzerdefinierte BigObjects (Pilotprogramm)

Sie müssen die Felder definieren, die Sie zum Darstellen Ihres primären Schlüssels verwenden möchten. Dies ersetzt die vorherige Methode der Verwendung unserer automatisch generierten IDs.

Mithilfe des Index-Tags müssen Sie definieren, aus welchen benutzerdefinierten BigObject-Feldern Ihr primärer zusammengesetzter Schlüssel besteht. Ein primärer zusammengesetzter Schlüssel kann bis zu fünf Felder aufweisen, wobei die Anzahl der Zeichen aus allen Textfeldern 50 nicht überschreiten darf. Die Reihenfolge, in der die Felder im Index-Tag definiert sind, bestimmt die Reihenfolge des primären zusammengesetzten Schlüssels.

Alle im primären zusammengesetzten Schlüssel enthaltenen Felder müssen im BigObject definiert und als Pflichtfelder markiert sein.



Anmerkung: Sie müssen die Metadaten-API Version 39.0 oder höher verwenden. Mit älteren API-Versionen ist das Bereitstellen von benutzerdefinierten BigObjects nicht möglich, da sie keine Indizes unterstützen.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<CustomObject xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
  <deploymentStatus>Deployed</deploymentStatus>
  <fields>
    <fullName>FirstName__c</fullName>
    <label>Field</label>
    <length>20</length>
    <required>true</required>
    <type>Text</type>
  </fields>
  <fields>
    <fullName>Quantity__c</fullName>
    <label>Another Field</label>
    <scale>2</scale>
    <precision>10</precision>
    <required>true</required>
    <type>Number</type>
  </fields>
```

```

<indexes>
  <type>PRIMARY</type>
  <fullName>MyFirstObjectPK</fullName>
  <fields>
    <name>FirstName__c</name>
    <sortDirection>ASC</sortDirection>
  </fields>
  <fields>
    <name>Quantity__c</name>
    <sortDirection>DESC</sortDirection>
  </fields>
</indexes>
<label>MyFirstObject</label>
<pluralLabel>MyFirstObjects</pluralLabel>
</CustomObject>

```

BigObjects bietet erweiterte Abfragefunktionen (Pilotprogramm)

Die den primären zusammengesetzten Schlüssel bildenden Felder können in Abfragefiltern mit SOQL verwendet werden.

Sie können die Felder in einem primären zusammengesetzten Schlüssel mittels einer Teilmenge der SOQL-Befehle abfragen. Sie müssen eine Abfrage für einen primären zusammengesetzten Schlüssel beginnend über das erste im primären Schlüssel definierte Feld erstellen, und zwar ohne Lücken zwischen dem ersten und letzten Feld in der Abfrage.

Bereichsvorgänge können nur für das zuletzt abgefragte Feld verwendet werden. Alle vorangehenden Felder können nur den ==-Operator verwenden.

Bei den folgenden Abfragen wird davon ausgegangen, dass Sie über eine Tabelle verfügen, in der der primäre zusammengesetzte Schlüssel durch LastName__c, FirstName__c und PhoneNumber__c definiert ist.

Diese Abfrage gibt alle drei Felder im Index an. In diesem Fall kann der Filter für PhoneNumber__c ein Bereich sein.

```

SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly' AND FirstName__c='Charlie' AND PhoneNumber__c='2155555555'

```

Diese Abfrage gibt nur die ersten zwei Felder im Index an. In diesem Fall kann der Filter für FirstName__c ein Bereich sein.

```

SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly' AND FirstName__c='Charlie'

```

Diese Abfrage gibt nur das erste Feld im Index an. Der Filter für LastName__c kann ein Bereich sein.

```

SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly'

```

Diese Abfrage funktioniert nicht, da in der Abfrage an der Stelle eine Lücke ist, an der sich FirstName__c befinden sollte.

```

SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly' AND PhoneNumber__c='2155555555'

```



Anmerkung: Diese Einschränkungen gelten nicht für asynchrone SOQL-Abfragen für BigObjects.

Verbesserungen bei der asynchronen SOQL (Pilotprogramm)

Die asynchrone SOQL unterstützt zusätzliche Aggregatfunktionen und die Möglichkeit, Ergebnisse für ein sObject-Ziel zu aktualisieren und einzufügen.

Zusätzliche asynchrone SOQL-Ressourcen

Asynchrone SOQL unterstützen nun diese Ressourcen.

Filtern von BigObjects nach booleschen Feldern

Die asynchrone SOQL unterstützt das Filtern von BigObjects nach booleschen Feldern.

Verwenden von `MIN()` und `MAX()` zum Abfragen von Daten

Berechnen Sie das Minimum oder Maximum der numerischen oder Textwerte in einer einzelnen Spalte mithilfe der Funktionen `MIN()` und `MAX()`.

 **Anmerkung:** Auswahllisten werden durch `MIN()` und `MAX()` nicht unterstützt.

```
{
  "query": "SELECT Name, MIN(CreatedDate) FROM Account",
  "targetObject": "CustomObject1__c",
  "targetFieldMap": {"expr0": "CustomField__c"}
}
```

Verwenden von `CALENDAR_YEAR()` und `CALENDAR_MONTH()` zum Abfragen von Daten

Geben Sie mithilfe der Funktionen `CALENDAR_YEAR()` und `CALENDAR_MONTH()` über ein "dateTime"-Feld eine Zahl zurück, die das Jahr oder den Monat darstellt.

```
{
  "query": "SELECT Calendar_Year(CreatedDate) FROM Account GROUP BY
  Calendar_Year(CreatedDate)",
  "targetObject": "CustomObject1__c",
  "targetFieldMap": {"expr0": "CustomField__c"}
}
```

Aktualisieren und Einfügen von Ergebnissen in das sObject-Ziel

Verwenden Sie zum Aktualisieren und Einfügen von Ergebnissen in das sObject-Ziel `targetExternalIdField`, um das sObject-Ziel anzugeben. Verwenden Sie `"operation": "upsert"` in Ihrer Anforderung.

 **Anmerkung:** Das Aktualisieren und Einfügen wird für BigObjects nicht unterstützt.

```
{
  "query": "Select count(id) c, AccountId from Contact",
  "operation": "upsert",
  "targetObject": "Account",
  "targetFieldMap": {"AccountId": "Id", "c": "NumContacts__c"},
  "targetExternalIdField" : "Id"
}
```

Open CTI-API

Sie können nun Open CTI für Lightning Experience in Lightning-Konsolenanwendungen verwenden.

Wenn Sie Open CTI in einer Lightning-Konsolenanwendung implementieren, verhält sich die Methode `onNavigationChange` ein wenig anders als in Lightning-Standardanwendungen.

Weitere Informationen finden Sie im *Open CTI Developer Guide*.

SIEHE AUCH:

[Neue Verhaltensweise der onNavigationChange-Methode von Open CTI](#)

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.api_cti.meta/api_cti/sforce_api_cti_intro_lightning_vs_classic.htm

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.api_cti.meta/api_cti/sforce_api_cti_methods_intro_lightning.htm

Weitere API-Änderungen

Die Data.com-Terminologie wurde aktualisiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Änderung in der Data.com-Terminologie](#)

Data.com Clean-Regeln werden jetzt als Datenintegrationsregeln bezeichnet. Data.com-APIs verwenden weiterhin "Clean" in Objektnamen, Feldnamen, REST-Endpunkt-URLs und Eigenschaftsnamen. In der Dokumentation für Data.com-APIs ist nun von Datenintegrationsregeln statt von Bereinigungsregeln die Rede.

Änderung in der Data.com-Terminologie

Data.com Clean-Regeln werden jetzt als Datenintegrationsregeln bezeichnet. Data.com-APIs verwenden weiterhin "Clean" in Objektnamen, Feldnamen, REST-Endpunkt-URLs und Eigenschaftsnamen. In der Dokumentation für Data.com-APIs ist nun von Datenintegrationsregeln statt von Bereinigungsregeln die Rede.

Data.com Clean-Regeln werden jetzt als Datenintegrationsregeln bezeichnet.

API-Einheitennamen

Data.com-APIs verwenden weiterhin "Clean" in Objektnamen, Feldnamen, REST-Endpunkt-URLs und Eigenschaftsnamen.

Zum Beispiel lautet das Metadatenobjekt, das einen Daten-Service beschreibt, weiterhin CleanDataService.

API-Dokumentation

In der Dokumentation zur Data.com-API werden die folgenden Begriffe verwendet:

- "Datenintegrationsregel" anstelle von "Bereinigungsregel"
- "Aktualisieren" anstelle von "Bereinigen"
- "Daten-Service" anstelle von "Bereinigungsdaten-Service"

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer, Professional (Add-On), Enterprise, Performance und Unlimited** Edition

Benutzerdefinierte Metadatentypen: Verbesserungen am Beziehungsfeld, lange Textbereiche

Erstellen Sie mit benutzerdefinierten Metadatentypen bessere Anwendungen als jemals zuvor. Diese ermöglichen es, dass Ihre Anwendungen auf Metadatentypen basieren und nicht bloß auf Daten. Führen Sie noch mehr Aktionen aus mit Funktionen, auf die Sie gewartet haben, einschließlich Metadatenbeziehungen zu Felddefinitionen und langer Textbereiche in benutzerdefinierten Metadatentypen. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Metadatenbeziehungen unterstützen nun Felddefinitionsbeziehungen

Mithilfe von Metadatenbeziehungsfeldern für benutzerdefinierte Metadatentypen können Sie nun Felddefinitionen nachschlagen. Bisher konnten Sie Einheitendefinitionen für standardmäßige und benutzerdefinierte Salesforce-Objekte, jedoch kein spezifisches Feld für ein Objekt nachschlagen. Nun werden Felddefinitionen als ein Typ des Metadatenbeziehungsfelds unterstützt.

Lange Textbereiche in benutzerdefinierten Metadatentypen (Pilotprogramm)

Wichtige Konfigurationsdaten sind oftmals länger als die Textfeldbegrenzung von 255 Zeichen. Bis zu dieser Version waren für das Speichern längerer Zeichenfolgen, beispielsweise von API-Schlüsseln, spezialisiertem Markup oder SOQL-Abfragen, Behelfslösungen mithilfe von Textfeldern erforderlich. Nun können Sie lange Textbereiche als einen benutzerdefinierten Feldtyp erstellen, zusammenfassen und bereitstellen.

Unterstützung von `queryMore()` in benutzerdefinierten Metadatentypen

Der `queryMore()` API-Aufruf wird nun für das Durchblättern einer großen Anzahl benutzerdefinierter Metadatensätze unterstützt.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer** und **Database.com** Edition

Professional Edition-Organisationen können benutzerdefinierte Metadatendatensätze nur über Typen in installierten Paketen erstellen, bearbeiten und löschen.

SIEHE AUCH:

[Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche](#)

Metadatenbeziehungen unterstützen nun Felddefinitionsbeziehungen

Mithilfe von Metadatenbeziehungsfeldern für benutzerdefinierte Metadatentypen können Sie nun Felddefinitionen nachschlagen. Bisher konnten Sie Einheitendefinitionen für standardmäßige und benutzerdefinierte Salesforce-Objekte, jedoch kein spezifisches Feld für ein Objekt nachschlagen. Nun werden Felddefinitionen als ein Typ des Metadatenbeziehungsfelds unterstützt.

Die Option "Felddefinition" ist verfügbar, wenn der benutzerdefinierte Metadatentyp mindestens eine Beziehung zu "Einheitendefinition" aufweist.

- Die Beziehung zu "Einheitendefinition" ist das Steuerfeld.
- Die Beziehung zu "Felddefinition" gibt das Standard- oder benutzerdefinierte Feld vom Einheitendefinitionsobjekt an.

Legen Sie auf der Detailseite **Steuerfeld** auf die Beziehung für "Einheitendefinition" fest.

Wählen Sie beim Hinzufügen eines Datensatzes zum benutzerdefinierten Metadatentyp, der über die Beziehungsfelder verfügt, das spezifische Objekt und das Feld aus, auf die verwiesen werden soll. Wählen Sie beispielsweise das Feld "Branche" für das Account-Objekt aus.

Beim Erstellen einer Ansicht und eines Filters für ein Felddefinitions-Beziehungsfeld sind zwei separate Filter erforderlich: die Felddefinition und die Steuereinheitendefinition. Das ausschließliche Filtern nach Felddefinitions-Beziehungsfeld ist nicht genug. Stellen Sie beispielsweise zum Anzeigen sämtlicher Datensätze, die das Feld "Branche" für "Account" nachschlagen, sicher, dass die Filterkriterien die API-Namen des Objekts und des Felds angeben.

Beachten Sie die anderen zugehörigen Änderungen.

- `MetadataRelationshipControllingField` ist neu in der Metadaten-API.
- Auf der Benutzeroberfläche wurde die Feldbeschreibung für den Feldtyp "Metadatenbeziehung" so erweitert, dass die Einheitendefinition und Felddefinitions-Beziehungsoptionen eingeschlossen werden.

SIEHE AUCH:

[Metadaten-API](#)

Lange Textbereiche in benutzerdefinierten Metadatentypen (Pilotprogramm)

Wichtige Konfigurationsdaten sind oftmals länger als die Textfeldbegrenzung von 255 Zeichen. Bis zu dieser Version waren für das Speichern längerer Zeichenfolgen, beispielsweise von API-Schlüsseln, spezialisiertem Markup oder SOQL-Abfragen, Behelfslösungen mithilfe von Textfeldern erforderlich. Nun können Sie lange Textbereiche als einen benutzerdefinierten Feldtyp erstellen, zusammenfassen und bereitstellen.



Anmerkung: Ausgewählten Kunden werden über ein Pilotprogramm, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert, lange Textbereiche in benutzerdefinierten Metadatentypen zur Verfügung gestellt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Diese Funktion ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass sie

in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für diese Funktion unter [Custom Metadata Types group](#) in der Success Community einbringen.

Optimieren Sie beim Erstellen von Feldern des Typs "Langer Textbereich" die Feldlängen für die zu speichernden Daten und vermeiden Sie so, die Obergrenze für zwischengespeicherte Daten zu erreichen. Beachten Sie diese Obergrenzen und Einschränkungen.

- Standardmäßige zulässige Zeichenanzahl: 32.768 (32 KB)
- Maximale zulässige Zeichenanzahl: 131.072 (128 KB)
- Minimale zulässige Zeichenanzahl: 256
- Felder vom Typ "Langer Textbereich" werden in SOQL-Filtern nicht unterstützt.

Unterstützung von `queryMore()` in benutzerdefinierten Metadatentypen

Der `queryMore()` API-Aufruf wird nun für das Durchblättern einer großen Anzahl benutzerdefinierter Metadatensätzen unterstützt.

Entwicklerkonsole: Erstellen von Ausnahmeklassen, Anzeigen von mehr Codeabdeckung

Verwenden Sie die neuen Entwicklerkonsolenfunktionen, um Code in Ihrer Organisation einfacher zu verwalten. Erstellen Sie Apex-Klassen, die `Exception` erweitern, und zeigen Sie die Codeabdeckungsergebnisse Ihrer Organisation selbst dann an, wenn Sie über mehr als 2.000 Apex-Klassen oder -Auslöser verfügen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer** und **Database.com** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Erstellen von Ausnahmeklassen in der Entwicklerkonsole](#)

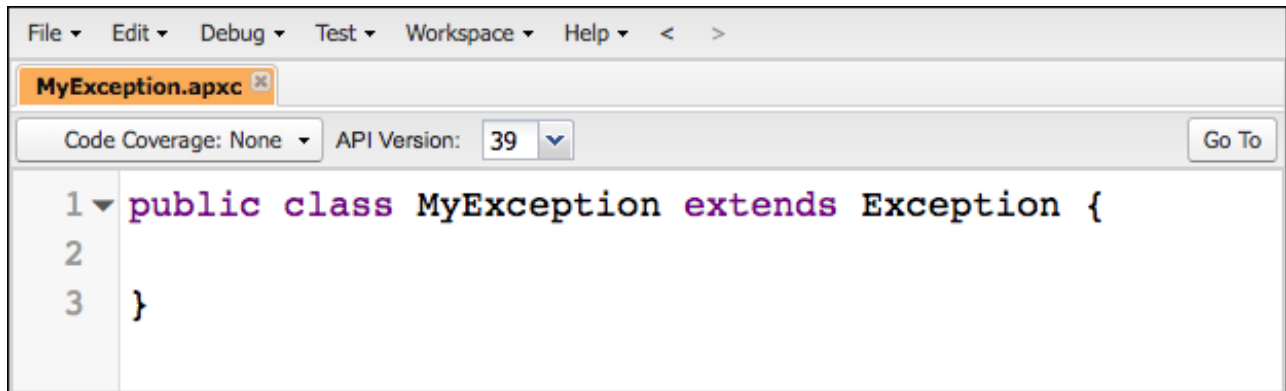
Sie können nun Apex-Klassen erstellen, mit denen `System.Exception` in der Entwicklerkonsole erweitert wird. Bisher führte das Erstellen von Klassen, deren Namen `Exception` enthielten, zu einem Fehler. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

[Anzeigen von mehr Codeabdeckungsergebnissen in der Entwicklerkonsole](#)

Sie können nun alle Ihre Codeabdeckungsergebnisse in der Entwicklerkonsole anzeigen, selbst wenn Sie über mehr als 2.000 Apex-Klassen und -Auslöser verfügen. Bisher zeigte die Entwicklerkonsole nur bis zu 2.000 Zeilen der Codeabdeckungsergebnisse an. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Erstellen von Ausnahmeklassen in der Entwicklerkonsole

Sie können nun Apex-Klassen erstellen, mit denen `System.Exception` in der Entwicklerkonsole erweitert wird. Bisher führte das Erstellen von Klassen, deren Namen `Exception` enthielten, zu einem Fehler. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.



SIEHE AUCH:

[Apex Developer Guide: Exception Class and Built-In Exceptions](#)

Anzeigen von mehr Codeabdeckungsergebnissen in der Entwicklerkonsole

Sie können nun alle Ihre Codeabdeckungsergebnisse in der Entwicklerkonsole anzeigen, selbst wenn Sie über mehr als 2.000 Apex-Klassen und -Auslöser verfügen. Bisher zeigte die Entwicklerkonsole nur bis zu 2.000 Zeilen der Codeabdeckungsergebnisse an. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Debugging: ISV-Kunden-Debugging, keine verschachtelten Verfolgungskennzeichnungsdauer

Ermitteln Sie dank der Verbesserungen an der Debugging-Erfahrung einfacher die Ursache von Problemen in Ihrer Salesforce-Organisation. Debuggen Sie verwaltete Pakete in Abonnentenorganisationen und vermeiden Sie Probleme in Bezug auf über verschachtelte Zeitfenster verfügbare Verfolgungskennzeichnungen. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise, Performance, Unlimited, Developer** und **Database.com** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Debuggen von verwalteten Paketen in Abonnentenorganisationen](#)

Für jede Lizenzmanagementorganisation steht nun eine kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung zur Verfügung. Mithilfe der Benutzerberechtigung "Verwaltetes Apex anzeigen und debuggen" wird der Zugriff auf diese Funktion gesteuert.

[Festlegen von diskreten Verfolgungskennzeichnungszeitangaben](#)

Sie können jeweils nur über eine aktive Verfolgungskennzeichnung pro verfolgte Einheit verfügen. Bis dato konnten einander überlappende Verfolgungskennzeichnungen für die gesamte Einheit festgelegt werden, wenn die aktiven Zeitfenster der Verfolgungskennzeichnungen verschachtelt wurden. Zur Vermeidung von verwirrenden Fehlern wurde dieses Problem behoben. Das Festlegen von einander überlappenden Verfolgungskennzeichnungen ist nicht mehr möglich, und zwar selbst dann nicht, wenn eine Verfolgungskennzeichnung einen späteren Startzeitpunkt und eine frühere Endzeit als eine andere Verfolgungskennzeichnung aufweist.

Debuggen von verwalteten Paketen in Abonnentenorganisationen

Für jede Lizenzmanagementorganisation steht nun eine kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung zur Verfügung. Mithilfe der Benutzerberechtigung "Verwaltetes Apex anzeigen und debuggen" wird der Zugriff auf diese Funktion gesteuert.



Anmerkung: Diese Funktion steht Salesforce-Partnern mit der entsprechenden Berechtigung zur Verfügung. Informationen zum Partnerprogramm, wie den Berechtigungsanforderungen, finden Sie auf www.salesforce.com/partners.

SIEHE AUCH:

[Debuggen von Apex-Code in Abonnentenorganisationen](#)

Festlegen von diskreten Verfolgungskennzeichnungszeitangaben

Sie können jeweils nur über eine aktive Verfolgungskennzeichnung pro verfolgte Einheit verfügen. Bis dato konnten einander überlappende Verfolgungskennzeichnungen für die gesamte Einheit festgelegt werden, wenn die aktiven Zeitfenster der Verfolgungskennzeichnungen verschachtelt wurden. Zur Vermeidung von verwirrenden Fehlern wurde dieses Problem behoben. Das Festlegen von einander überlappenden Verfolgungskennzeichnungen ist nicht mehr möglich, und zwar selbst dann nicht, wenn eine Verfolgungskennzeichnung einen späteren Startzeitpunkt und eine frühere Endzeit als eine andere Verfolgungskennzeichnung aufweist.

SIEHE AUCH:

[Salesforce-Hilfe: Einrichten der Debug-Protokollierung](#)

[Force.com Tooling API: TraceFlag](#)

ISVforce: Paketmanager in Lightning Experience, Paketverbesserungen, ISV-Kunden-Debugging

Mit ISVforce-Tools werden das Erstellen, das Hinzufügen zu Paketen und das Verteilen von Anwendungen und Lightning-Komponenten zum Kinderspiel. In dieser Version wird der Paketmanager in Lightning Experience dargestellt und die Sicherheit von Push-Upgrades für Pakete erweitert. Sie können Paket-Push-Anforderungen auch mithilfe der API abbrechen und Ihre Pakete vom Typ "Verwaltet – Veröffentlicht" in Abonnentenorganisationen debuggen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Developer Edition**

IN DIESEM ABSCHNITT:

[Verwalten von Paketen mithilfe von Lightning Experience](#)

Sie können Pakete nun mithilfe von Lightning Experience erstellen und verwalten, so wie Sie dies immer in Salesforce Classic getan haben.

[Standardmäßig deaktivierte neue oder geänderte Remote-Standorte nach Push-Upgrade für Pakete](#)

Wenn ein Push-Upgrade für Pakete einen neuen Remote-Standort erstellt oder einen vorhandenen ändert, wird der Standort standardmäßig auf "Inaktiv" festgelegt. Bis dato war der Remote-Standort auf "Aktiv" festgelegt, ohne dass eine explizite Genehmigung vom Administrator des Abonnentensystems vorlag, was ein potenzielles Produktsicherheitsproblem bedeutete.

[ISVforce: Aktualisieren von Lightning- und Salesforce Classic-Anwendungspaketen](#)

Als Entwickler können Sie Lightning- und Salesforce Classic-Anwendungen ändern und es Ihren Abonnenten ermöglichen, die Änderungen aufzunehmen, wenn sie die neue Paketversion erhalten.

[Abbrechen einer Paket-Push-Anforderung mithilfe einer API](#)

Sie können eine Paket-Push-Anforderung abbrechen, indem Sie ihren Status zu "Abgebrochen" ändern.

[Debuggen von Apex-Code in Abonnentenorganisationen](#)

Jede Lizenzmanagementorganisation kann jeweils eine kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung verwenden. Der ISV-Kunden-Debugger ist Bestandteil des Apex-Debuggers. Dieser wiederum ist ein Bestandteil des Force.com-IDE-Plugins für Eclipse und für gewöhnlich eine zahlungspflichtige Funktion. Der Apex-Debugger kann nur in Sandbox-Organisationen verwendet werden. Daher können Sie Debugging-Sitzungen nur über die Sandbox eines Kunden initiieren.

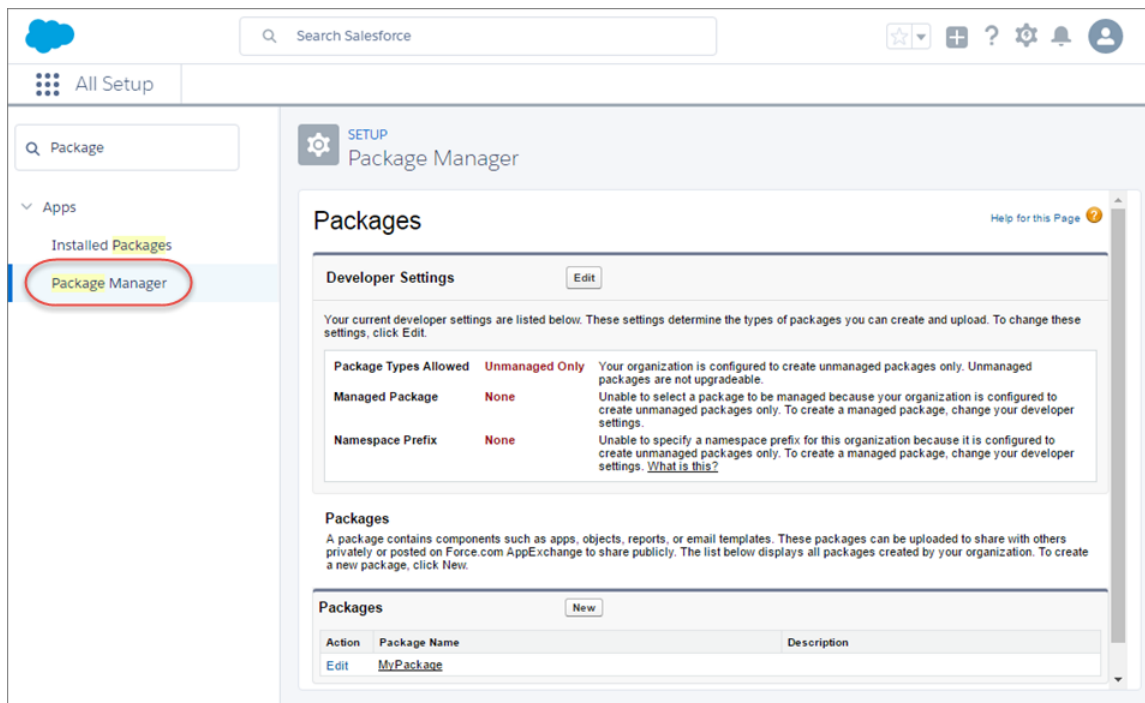
[Steuern des Zugriffs von LMO-Benutzern auf Ihren Code in Abonnentenorganisationen mit einer neuen Berechtigung](#)

Bisher konnten Sie den Zugriff von Benutzern der Lizenzmanagementorganisation (Licence Management Org, LMO) auf Spaghetticode in Abonnentenorganisationen mit der Berechtigung "Autor-Apex" steuern. Dieser Zugriff wird nun über die Berechtigung "Verwaltetes Apex anzeigen und debuggen" gesteuert. Benutzer mit der Berechtigung "Autor-Apex" können Spaghetticode in Abonnentenorganisationen nicht mehr anzeigen.

Verwalten von Paketen mithilfe von Lightning Experience

Sie können Pakete nun mithilfe von Lightning Experience erstellen und verwalten, so wie Sie dies immer in Salesforce Classic getan haben.

Suchen Sie nach "Setup" für "Pakete", um auf den Paketmanager zuzugreifen.



SIEHE AUCH:

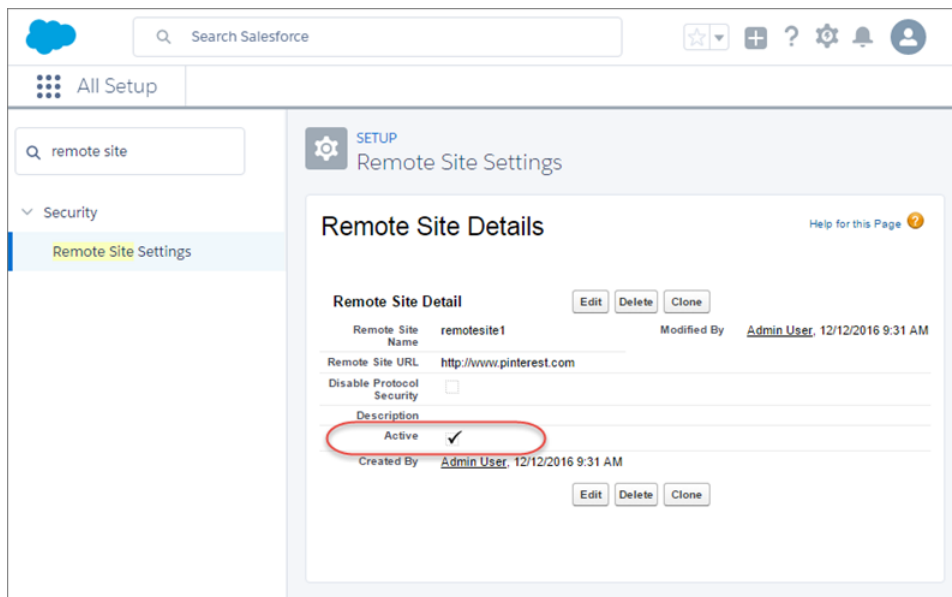
[Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche](#)

[ISVforce Guide](#)

Standardmäßig deaktivierte neue oder geänderte Remote-Standorte nach Push-Upgrade für Pakete

Wenn ein Push-Upgrade für Pakete einen neuen Remote-Standort erstellt oder einen vorhandenen ändert, wird der Standort standardmäßig auf "Inaktiv" festgelegt. Bis dato war der Remote-Standort auf "Aktiv" festgelegt, ohne dass eine explizite Genehmigung vom Administrator des Abonnentensystems vorlag, was ein potenzielles Produktsicherheitsproblem bedeutete.

Navigieren Sie zum Aktivieren des neuen oder geänderten Remote-Standorts zu seinen Details und aktivieren Sie das Kontrollkästchen **Aktiv**.



SIEHE AUCH:

[ISVforce Guide](#)

ISVforce: Aktualisieren von Lightning- und Salesforce Classic-Anwendungspaketen

Als Entwickler können Sie Lightning- und Salesforce Classic-Anwendungen ändern und es Ihren Abonnenten ermöglichen, die Änderungen aufzunehmen, wenn sie die neue Paketversion erhalten.

Im Folgenden erfahren Sie, was in einer Anwendung geändert werden kann und was nicht.

- Entwicklergesteuerte Felder können aktualisiert werden
- Abonentengesteuerte Felder können nicht aktualisiert werden
- Salesforce Classic-Konsolen können nicht aktualisiert werden, da alle ihre Felder abonentengesteuert sind
- Eine verwaltete, durch die Abonnentenorganisation gelöschte Salesforce Classic-Anwendung kann bei einer Paketaktualisierung nicht neu erstellt werden
- Push- und Pull-Upgrades werden unterstützt

Abbrechen einer Paket-Push-Anforderung mithilfe einer API

Sie können eine Paket-Push-Anforderung abbrechen, indem Sie ihren Status zu "Abgebrochen" ändern.

Senden Sie beispielsweise bei Verwendung der REST-API entsprechend der Darstellung eine PATCH-Anforderung an den sObject-Endpunkt "PackagePushRequest".

```
PATCH
/services/data/v38.0/objects/packagepushrequest/0DV...
{
  "Status" : "Canceled"
}
```

Wenn die Push-Anforderung den Status "Erstellt" oder "Ausstehend" aufwies, werden der Push-Vorgang und alle verknüpften Push-Aufträge abgebrochen. Wenn die Anforderung den Status "Abgebrochen", "Erfolgreich", "Fehlgeschlagen" oder "Wird ausgeführt" aufwies, erfolgt kein Abbruch und es wird eine Fehlermeldung zurückgegeben. Dieses Verhalten entspricht dem der Benutzeroberfläche.

SIEHE AUCH:

[ISVforce Guide](#)

Debuggen von Apex-Code in Abonnentenorganisationen

Jede Lizenzmanagementorganisation kann jeweils eine kostenlose ISV-Kunden-Debugger-Sitzung verwenden. Der ISV-Kunden-Debugger ist Bestandteil des Apex-Debuggers. Dieser wiederum ist ein Bestandteil des Force.com-IDE-Plugins für Eclipse und für gewöhnlich eine zahlungspflichtige Funktion. Der Apex-Debugger kann nur in Sandbox-Organisationen verwendet werden. Daher können Sie Debugging-Sitzungen nur über die Sandbox eines Kunden initiieren.



Anmerkung: Diese Funktion steht Salesforce-Partnern mit der entsprechenden Berechtigung zur Verfügung. Informationen zum Partnerprogramm, wie den Berechtigungsanforderungen, finden Sie auf www.salesforce.com/partners.

Mithilfe der Benutzerberechtigung "Veraltetes Apex anzeigen und debuggen" wird der Zugriff auf den ISV-Kunden-Debugger gesteuert. Initiieren Sie eine Debugging-Sitzung über "Setup". Geben Sie im Browser, während Sie bei der Organisation Ihres Abonnenten angemeldet sind, im Feld "Schnellsuche" den Text *Apex-Debugger* ein und wählen Sie dann **Apex-Debugger** aus. Klicken Sie auf

Partner-Debugging-Sitzung. Ziehen Sie das Symbol () anschließend aus Ihrem Browser in Ihr Eclipse-Fenster.

SIEHE AUCH:

[Force.com IDE Developer Guide: Get Started with the Apex Debugger](#)

Steuern des Zugriffs von LMO-Benutzern auf Ihren Code in Abonnentenorganisationen mit einer neuen Berechtigung

Bisher konnten Sie den Zugriff von Benutzern der Lizenzmanagementorganisation (Licence Management Org, LMO) auf Spaghetticode in Abonnentenorganisationen mit der Berechtigung "Autor-Apex" steuern. Dieser Zugriff wird nun über die Berechtigung "Veraltetes Apex anzeigen und debuggen" gesteuert. Benutzer mit der Berechtigung "Autor-Apex" können Spaghetticode in Abonnentenorganisationen nicht mehr anzeigen.



Anmerkung: Diese Funktion steht Salesforce-Partnern mit der entsprechenden Berechtigung zur Verfügung. Informationen zum Partnerprogramm, wie den Berechtigungsanforderungen, finden Sie auf www.salesforce.com/partners.

Bei dem in einer Apex-Klasse, einem Apex-Auslöser oder einer Visualforce-Komponente, die Bestandteil eines verwalteten Pakets ist, enthaltenen Code handelt es sich um Spaghetticode, der in einer installierenden Organisation nicht angezeigt werden kann. Die einzigen Ausnahmen sind als global deklarierte Methoden. Globale Methodensignaturen können in einer installierenden Organisation angezeigt werden. Zusätzlich können über die Berechtigung "Veraltetes Apex anzeigen und debuggen" verfügbare Benutzer der

Lizenzmanagementorganisation die verschleierte Apex-Klassen ihrer Pakete anzeigen, wenn sie über die Konsole für den Abonnenten-Support bei Abonnentenorganisationen angemeldet sind.

Marketing: Tools, mit denen Sie eine noch bessere Kundenbindung erzielen als je zuvor

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

SIEHE AUCH:

- [Marketing Cloud – Übersicht](#)
- [Marketing Cloud: Versionshinweise Juli 2016](#)
- [Marketing Cloud: Versionshinweise Mai 2016](#)
- [Marketing Cloud: Ältere Versionshinweise](#)
- [Salesforce Marketing Cloud-Facebook-Seite](#)

Wichtige Aktualisierungen: LockerService-Änderungen, CSRF-Schutz für Visualforce-Seiten und Trennen der Maskierung von der Shield-Plattformverschlüsselung

Diese Version enthält zwei neue wichtige Aktualisierungen. Die eine besteht in einer Änderung der Art, wie Visualforce-Seiten den CSRF-Schutz für GET-Anforderungen implementiert. Die andere trennt die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" von der Shield-Plattformverschlüsselung. Zusätzlich wurden LockerService, Genehmigungen und wichtige Flow-Aktualisierungen aus der Version Summer '16 verschoben.

Zur Gewährleistung eines reibungslosen Übergangs gibt es für jede wichtige Aktualisierung einen sogenannten Opt-In-Zeitraum, der an dem in "Setup" auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" angezeigten Datum für die automatische Aktivierung endet. In diesem Zeitraum kann die Aktualisierung beliebig oft manuell aktiviert und deaktiviert werden, um ihre potenziellen Auswirkungen auf Ihre Organisation zu ermitteln und betroffene Anpassungen zu ändern. Nach Ablauf des Opt-In-Zeitraums wird die Aktualisierung automatisch aktiviert. Weitere Einzelheiten finden Sie im Thema über das [Reagieren auf wichtige Aktualisierungen](#).

Strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie für LockerService

Die vorhandene wichtige LockerService-Aktualisierung verschärft die Inhaltssicherheitsrichtlinie (CSP, Content Security Policy), um Cross-Site-Scripting-Angriffe zu verhindern. Diese CSP-Änderungen werden nur in Sandboxes und Developer Edition-Organisationen durchgesetzt. Die CSP-Änderungen haben keine Auswirkungen auf Produktionsorganisationen, auch wenn LockerService aktiviert ist. Das Lightning-Komponenten-Framework steuert mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP), aus welchen Quellen Inhalt auf eine Seite geladen werden kann.

Zulassen des CSRF-Schutzes für GET-Anforderungen für Visualforce-Seiten

Durch diese wichtige Aktualisierung können CSRF-Prüfungen für GET-Anforderungen an Visualforce-Seiten ausgeführt und Links zu bestehenden Visualforce-Seiten funktionsunfähig gemacht werden.

Deaktivieren der Maskierung für verschlüsselte Daten

Im Zuge dieser wichtigen Aktualisierung wird die Maskierung vom Shield-Plattformverschlüsselungsservice getrennt. Demnach sind die Berechtigung "Verschlüsselte Daten anzeigen" und das sich daraus ergebende Maskierungsverhalten nicht mehr verfügbar. Kunden sollten vor dem Aktivieren dieser wichtigen Aktualisierung die Sicherheitseinstellungen auf Feld- und Objektebene überprüfen.

Wichtige Aktualisierung "Sicherstellen, dass im Hintergrund eingereichte Datensätze zum richtigen Genehmigungsprozess weitergeleitet werden" verschoben

Diese in Summer '16 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Winter '17 geplant, jedoch auf Spring '18 verschoben.

"Prozentwerte in Flow-sObject-Variablen erneut als vertrauenswürdig einstufen" – wichtige Aktualisierung in Spring '17

Diese in Summer '16 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Winter '17 geplant, jedoch auf Spring '17 verschoben.

Andere Salesforce-Produkte

desk.com

Desk.com ist eine umfassende Kundensupportanwendung für Kleinunternehmen und wachsende Teams.

Informationen zu neuen Funktionen erhalten Sie im [Blog zu den Desk.com-Produktaktualisierungen](#) (in englischer Sprache).

Heroku

Heroku ist eine Cloud-basierte Anwendungsplattform zum Erstellen und Bereitstellen von Webanwendungen.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie im [Heroku Changelog](#) (in englischer Sprache).

LiveMessage

Mit LiveMessage können Serviceagenten eingehende Textnachrichten Ihrer Kunden über dieselbe Festnetz- oder gebührenfreie Nummer erhalten, die die Kunden für Anrufe nutzen. Agenten können zu Zwecken der proaktiven Kommunikation auch ausgehende Textnachrichten an Ihre Kunden senden, um die Kunden genau dort zu erreichen, wo sie sind.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie auf der [LiveMessage-Seite](#).

VERZEICHNIS

A

Außendienst [176, 326](#)

B

Berichte

Abonnieren [202–203, 206–209](#)

Browser

Anforderungen [42, 44](#)

Eingeschränkte Unterstützung [42, 44](#)

Einstellungen [42, 44](#)

Empfehlungen [42, 44](#)

Unterstützte Versionen [42, 44](#)

D

Dashboards

Anzeigen als [205](#)

E

Einstein [84](#)

L

Lightning Experience

Anforderungen [42](#)

Browserunterstützung [42](#)

Unterstützte Browser [42](#)

M

Mobil [176, 326](#)

O

Open CTI [179](#)

S

Salesforce Authenticator [314](#)

Salesforce Knowledge [165–174](#)

Salesforce Service Cloud [157](#)

Salesforce1 [314–316, 318–319, 321–323, 327](#)