



Notas de la versión Salesforce Spring '17

Salesforce, Spring '17

Abra el camino a sus clientes



La versión inglesa de este documento tiene preferencia sobre la versión traducida.

© Copyright 2000–2017 salesforce.com, inc. Todos los derechos reservados. Salesforce es una marca registrada de salesforce.com, inc., como el resto de nombres y marcas. El resto de las marcas pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios.

CONTENIDO

Notas de la versión Salesforce Spring '17	1
Cómo utilizar estas notas de la versión	3
¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?	6
Navegadores compatibles	40
Salesforce en general	44
Lightning Experience	62
SalesforceEinstein	82
Ventas	82
Data.com	151
Servicio	155
Analytics	197
Comunidades	255
Chatter	297
Archivos	307
Móvil	312
Financial Services Cloud	325
Health Cloud	329
Personalización	337
Seguridad e identidad	368
Implementación	388
Desarrollo	389
Marketing	473
Actualizaciones críticas	473
Otros productos de Salesforce	474
Índice	475

Notas de la versión Salesforce Spring '17

Spring '17 proporciona muchas de las mejoras de uso más solicitadas de Lightning Experience para satisfacer aún más sus usuarios. Creamos inteligencia artificial justo en la plataforma con Salesforce Einstein: ¡Pruébalo en Sales cloud! Consola de servicio, Knowledge y reportes y tableros se benefician de un rayo o dos de Lightning. Los espacios de trabajo de la comunidad facilitan aún más sus tareas de gestión de comunidad y puede ajustar sus personalizaciones e implementar nuevas aplicaciones de forma más rápida que nunca. Además, tenemos mucho contenido nuevo de Trailhead para ayudarle a usted y sus usuarios a obtener el máximo provecho de su experiencia de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

[Cómo utilizar estas notas de la versión](#)

Nuestras notas de la versión ofrecen descripciones breves de alto nivel de las mejoras y nuevas funciones. También incluimos información de configuración, sugerencias para ayudarle a empezar a trabajar y mejores prácticas para garantizar su éxito continuo.

[¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?](#)

Algunas funciones en Spring '17 afectan a todos los usuarios de inmediatamente después del lanzamiento de la versión. Considere comunicar estos cambios a sus usuarios con antelación de modo que estén preparados. Otras funciones requieren acción directa por un administrador antes de que los usuarios puedan beneficiarse de la nueva función.

[Navegadores compatibles](#)

Los navegadores compatibles con Salesforce varían dependiendo de si utiliza Salesforce Classic o Lightning Experience.

[Salesforce en general: Favoritos, Aplicaciones de la consola y Más acciones](#)

Spring '17 le da más razones para que Lightning Experience sea de su agrado. Personalice su experiencia de navegación con favoritos, vea múltiples registros en una sola pantalla con aplicaciones de la consola y acceda a más acciones globales desde cualquier parte en Lightning Experience.

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Lightning Experience es una interfaz completamente nueva. Aún mejor, está construida sobre nuestra plataforma de interfaz de usuario, de modo que la experiencia puede crecer y evolucionar con sus necesidades. Consulte las nuevas funciones y consideraciones en esta versión

[SalesforceEinstein: El CRM más inteligente del mundo con inteligencia artificial \(IA\) para todos](#)

SalesforceEinstein es IA incorporada a la plataforma de Salesforce. Proporciona funciones de IA avanzadas a ventas, servicio y marketing, y permite a todos utilizar clics o código para construir aplicaciones con tecnología de IA que se vuelven más inteligentes con cada interacción. Ahora, todos los usuarios de cada función e industria pueden utilizar IA para ser los mejores.

[Ventas: Inteligencia artificial, Ruta de ventas ampliada y Email más inteligente](#)

Entregue funciones de Lightning Experience de alta repercusión que mantienen a los equipos de ventas completamente centrados en los prospectos y contratos que generarán ventas con mayor probabilidad. Ayude a sus representantes a desarrollar relaciones con los clientes más sólidas e integrar su email y calendario con Microsoft, y ahora con Gmail. Para una productividad agregada, sus representantes pueden priorizar llamadas y gestionar fácilmente registros empleando Kanban de incluso más maneras.

[Data.com: Actualizaciones de registros continuas y mejor control](#)

La integración de datos mejora Data.com Clean con una nueva forma más potente de realizar actualizaciones continuas basadas en reglas a sus registros. La asignación de campos personalizados proporciona reglas de integración de datos con la flexibilidad para ajustarse a sus necesidades en particular. La integración de datos proporciona datos fiables desde diferentes servicios de datos, incluyendo Data.com y paquetes de datos de terceros. Para controlar cómo actualiza registros un servicio de datos, el servicio proporciona una regla de integración de datos. La coincidencia y actualización entre el servicio de datos y su organización está controlada por las asignaciones de campos de la regla.

[Servicio: Lightning alcanza la Consola y Knowledge; Field Service llega a iOS](#)

¡Zas! Lightning Experience alcanzó la Consola de servicio. Disfrute de su interfaz de usuario simplificada y su facilidad de personalización con el Generador de aplicaciones Lightning de arrastrar y soltar. Knowledge también obtiene Lightning, con una ficha de Knowledge unificada y tipos de registro estándar sustituyendo tipos de artículo personalizados. El servicio de campo llega a sus técnicos con una aplicación iOS. Y Open CTI llega con aplicaciones de la consola Lightning, mientras que Desktop CTI hace su última reverencia.

[Analytics: Mejoras en Lightning, Gestor de datos único, Personal Wave Home, Nuevos gráficos y mucho más](#)

Impulse la toma de decisiones con perspectivas desde reportes y tableros y Wave Analytics. Los reportes y tableros de Lightning Experience ofrecen suscripciones de reportes, seguimiento y colaboración de tableros y mejoras de gráficos. Wave trata de tú a tú la compra en un único punto en el gestor de datos, la nueva página de inicio personalizada de Wave, navegación de aplicación personalizada, nuevos tipos de gráfico y mucho más.

[Comunidades: Espacios de trabajo de comunidad, Audiencias basadas en criterios, Acciones móviles y mucho más](#)

La brisa fresca de Spring '17 aporta algunos cambios significativos para Comunidades: desde herramientas actualizadas a nuevos componentes. Espacios de trabajo de comunidad centraliza el acceso a *todas* las herramientas que utiliza para crear, moderar y gestionar su comunidad, y Generador de comunidad le proporciona más espacio para trabajar. Con audiencias basadas en criterios, puede asignar criterios de tipo de registro y ubicación a variaciones de página para alcanzar su audiencia objetivo. Las acciones móviles facilitan la tarea de crear, modificar y actualizar registros de Salesforce directamente desde su dispositivo móvil.

[Chatter: Noticias en tiempo real Aspectos destacados de la compañía, Crear noticias personalizadas, Personalizar grupos](#)

Rediseñamos la página de inicio de Chatter en Lightning Experience para darle más de lo que desea: personalización. Presentamos las noticias en tiempo real Aspectos destacados de la compañía, la capacidad de crear sus propias noticias en tiempo real con transmisiones, una lista de sus grupos actualizados recientemente y una forma para compartir publicaciones. También puede crear grupos personalizados para cualquier caso de uso y filtrar preguntas en noticias en tiempo real de grupos en comunidades y Lightning Experience.

[Archivos: Carpetas en bibliotecas \(Beta\), Adjuntar archivos de Salesforce a registros y Cambio de nombres de archivos desde listas relacionadas](#)

Mejoramos la experiencia de archivos para aportarle más funciones con menos fricción. Actualice sus bibliotecas organizando sus archivos de bibliotecas en carpetas (beta). Utilice Apex para personalizar las descargas de archivos para seguridad y seguimiento. Trabaje más rápido y mejor en Lightning Experience adjuntando y cambiando el nombre de archivos desde la lista relacionada Archivos.

[Móvil Hacer más en los desplazamientos](#)

Las aplicaciones móviles de Salesforce ayudan sus usuarios a permanecer productivos en sus días ajetreados, sin importar donde están. Salesforce1 ofrece mejoras en tareas, gráficos mejorados, aprobaciones y muchas otras funciones, por lo que los profesionales de ventas pueden cuidar aún más su negocio desde sus teléfonos. Salesforce Authenticator obtiene una actualización de diseño que facilita la lectura de notificaciones de un vistazo. Y la introducción de la nueva aplicación móvil Field Service Lightning iOS, una herramienta todo en uno que pone al alcance de sus técnicos del servicio de campo todo lo que necesitan.

[Financial Services Cloud: Asignación de relaciones de clientes y domicilios, Alertas, Mejoras en el servicio a clientes](#)

Los asesores ahora pueden crear, mantener y visualizar clientes y domicilios a través de nuevos grupos de relaciones. Obtenga nuevas mejoras en el servicio a los clientes, incluyendo alertas en la página de perfil de un cliente y cuentas financieras para ayudar a los asesores a estar al tanto de los cambios en las cuentas financieras de los clientes.

[Health Cloud: Wave para Health Cloud: Estratificación del riesgo, Conversión de prospecto a paciente y mucho más](#)

Optimice la coordinación de cuidados y gestione por anticipado pacientes en riesgo con tableros Wave. Además, facilitamos aún más la selección de prospectos de Salesforce y su conversión en registros de pacientes de Health Cloud. Como colofón, agregamos al modelo de datos de Health Cloud y mejoramos el desempeño de la consola Health Cloud.

[Personalización: Más control sobre asignaciones de páginas de registros y pantallas de flujo, conectar con servicios externos](#)

Ahora los clics le llevan más lejos que nunca. Le dan un control más preciso sobre el modo en que asigna páginas de registros Lightning a sus usuarios. Le dan control sobre sus pantallas de flujo, incluyendo una manera para darles la apariencia de Lightning Experience. Y aunque hay aparejado un poco de código, los clics facilitan la conexión de su organización con servicios externos.

[Seguridad e identidad: Comprobación de estado más sencilla, Cifrado de Chatter, OAuth para aplicaciones conectadas](#)

Comprobación de estado de seguridad ofrece fundamentos personalizados para simplificar el trabajo de configuración de seguridad para sus usuarios y clientes. Puede cifrar archivos adjuntos y publicaciones de Chatter y proteger dispositivos Internet de las cosas con OAuth 2.0.

[Implementación: La dependencia del permiso de implementación ahora se selecciona automáticamente](#)

El permiso "Modificar todos los datos" ahora se selecciona automáticamente cuando se selecciona el permiso "Implementar conjuntos de cambios".

[Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce](#)

Si utiliza componentes Lightning, Visualforce, Apex o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras en la ayuda de Force.com le ayudarán a desarrollar increíbles aplicaciones, integraciones y paquetes para vender a otras organizaciones.

[Marketing: Herramientas para implicar sus clientes como nunca antes](#)

Marketing Cloud es la plataforma de primer nivel para ofrecer un servicio aún mejor a sus clientes con trayectorias de cliente 1:1. Le permite generar una visión única de los datos de aprovechamiento de clientes desde cualquier fuente, así como planificar y optimizar una trayectoria de cliente exclusivas tomando como base sus objetivos de negocio. Ofrezca contenido personalizado en todos los canales y dispositivos exactamente en el momento preciso, y mida la repercusión de cada interacción en su negocio de modo que pueda optimizar su enfoque en tiempo real y ofrecer mejores resultados.

[Actualizaciones críticas: Cambios en LockerService, Protección CSRF para páginas de Visualforce y Enmascaramiento desacoplado de Cifrado de plataforma Escudo](#)

Esta versión incluye dos nuevas actualizaciones críticas. Una cambia el modo en que las páginas de Visualforce implementan la protección CSRF para solicitudes GET. La otra desacopla el permiso "Ver datos cifrados" del Cifrado de plataforma Escudo. Además, se han pospuesto las actualizaciones críticas de LockerService, aprobaciones y flujo desde Summer '16.

[Otros productos de Salesforce](#)

Cómo utilizar estas notas de la versión

Nuestras notas de la versión ofrecen descripciones breves de alto nivel de las mejoras y nuevas funciones. También incluimos información de configuración, sugerencias para ayudarle a empezar a trabajar y mejores prácticas para garantizar su éxito continuo.

- Ofrecemos versiones [PDF](#) y [HTML](#).
- Para la versión HTML, la configuración de su navegador determina el idioma que visualiza. Para cambiar el idioma, desplácese hasta la parte inferior, haga clic en **Cambiar idioma** y seleccione un idioma.
- Las notas de versión incluyen detalles acerca de funciones nuevas y modificadas, sin problemas conocidos, a los que puede acceder desde el [sitio Errores conocidos de Salesforce](#).



Nota: Hasta que la nueva versión esté disponible para usted, los vínculos desde notas de versión a Ayuda de Salesforce, guías de implementación, guías de desarrollador y otra documentación no funcionan. Además, en ocasiones, los vínculos señalan materiales de la versión anterior.

Parte de nuestra documentación cuenta con versiones de vista previa disponibles varias semanas antes del lanzamiento de la versión. Para acceder a las versiones de vista previa en [Desarrolladores de Salesforce](#), seleccione Vista previa en la lista desplegable Versión de documentación.

EN ESTA SECCIÓN:

[Utilizar filtros para centrarse en las noticias más relevantes](#)

Los filtros restringen la lista de notas de la versión en el lado derecho de su pantalla, no el contenido a la izquierda.

[Saber qué hay en Salesforce Lightning Experience y qué hay en Salesforce Classic](#)

Todo el mundo está entusiasmado con Salesforce Lightning Experience y todo lo que ofrece. Pero también entendemos que muchas organizaciones continuarán utilizando Salesforce Classic, ya sea exclusivamente para algunas versiones o en tándem con Lightning Experience como incluye esa experiencia.

[Otros recursos](#)

Además de estas notas de la versión, proporcionamos otros recursos para que se ponga al día rápidamente.

[Su opinión importa](#)

Conocemos la importancia de nuestra documentación para el éxito de su compañía. Deseamos saber qué funciona para usted y qué no.

Utilizar filtros para centrarse en las noticias más relevantes

Los filtros restringen la lista de notas de la versión en el lado derecho de su pantalla, no el contenido a la izquierda.

Experiencia

Vea qué funciones están disponibles en Lightning Experience, Mobile y Salesforce Classic.

Edición

Las mejoras de función disponibles para usted dependen de su edición. Filtre las notas de versión para mostrar solo mejoras disponibles en su edición.

Impacto de la función

Algunas funciones le requieren activar o configurarlas ante de que los usuarios puedan aprovecharlas. Como un administrador, filtre las notas de la versión para centrarse en u ocultar solo esas funciones. O quizás desea ver solamente las funciones activadas para sus usuarios automáticamente.

Área de producto

Visualiza solo los productos que su organización utiliza. Si su organización realiza ventas pero no ofrece asistencia, configure sus notas de la versión de modo que solo aparezcan las noticias relacionadas con ventas.

Para restringir la lista de notas de la versión, haga clic en **Mostrar filtros** en el lado derecho de la pantalla.

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](#)

Puede compartir su lista filtrada de notas de la versión con cualquier persona. Seleccione filtros, copie la URL y luego distribuya esa URL del modo que desee.

Saber qué hay en Salesforce Lightning Experience y qué hay en Salesforce Classic

Todo el mundo está entusiasmado con Salesforce Lightning Experience y todo lo que ofrece. Pero también entendemos que muchas organizaciones continuarán utilizando Salesforce Classic, ya sea exclusivamente para algunas versiones o en tándem con Lightning Experience como incluye esa experiencia.

Una clave para el éxito durante este tiempo de transición y comprender qué hay disponible en una, ambas o todas las experiencias de Salesforce. Para guiarle, hemos agregado información de la experiencia a estas notas de versión al nivel más alto donde se aplica esa información: para todas las nubes o para funciones individuales en nubes. Echemos un vistazo a tres ejemplos.

- Comunidades y *todas* sus funciones están actualmente disponibles en Salesforce Classic*únicamente*, por lo que le informamos de eso en la tabla “Ediciones” de Comunidades. Indica “Disponible en: Salesforce Classic.”
- Noticias en tiempo real de casos, una función de Service Cloud, está disponible en *ambas experiencias de escritorio*, por lo que la descripción indica “Este cambio se aplica tanto en Lightning Experience como en Salesforce Classic.”
- Espacio de trabajo de oportunidades, una nueva función de Sales Cloud, está disponible en Lightning Experience*únicamente*, por lo que su descripción indica “Este cambio se aplica en Lightning Experience únicamente.”

Si una función *clave* también está disponible en Salesforce1, nuestra aplicación móvil, mencionamos eso en la descripción de la función. Pero también puede consultar la sección Mobile para obtener una lista completa de las novedades en Salesforce1.

Otros recursos

Además de estas notas de la versión, proporcionamos otros recursos para que se ponga al día rápidamente.

- [Comunidad Release Readiness & Feature Adoption](#). Únase a la comunidad de expertos de Salesforce.

- [Release Readiness & Feature Focus Event Calendar](#). Regístrese para horas de expertos y otros eventos.

Su opinión importa

Conocemos la importancia de nuestra documentación para el éxito de su compañía. Deseamos saber qué funciona para usted y qué no.

- **Formulario de comentarios:** Como está trabajando con nuestra documentación (ya sea en la Ayuda de Salesforce, notas de la versión o guías del desarrollador en Desarrolladores de Salesforce) busque el formulario de comentarios y vote a favor o en contra. Agregue comentarios si los tiene.
- **Twitter:** Cuando sigue @salesforcedocs en Twitter, recibe noticias cada vez que publicamos nueva documentación o realizamos actualizaciones importantes en documentación existente. Twitéenos en [@salesforcedocs](#).

¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?

Algunas funciones en Spring '17 afectan a todos los usuarios de inmediatamente después del lanzamiento de la versión. Considere comunicar estos cambios a sus usuarios con antelación de modo que estén preparados. Otras funciones requieren acción directa por un administrador antes de que los usuarios puedan beneficiarse de la nueva función.

Navegadores compatibles

Los navegadores compatibles con Salesforce varían dependiendo de si utiliza Salesforce Classic o Lightning Experience.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Navegadores compatibles con Lightning Experience	✓			
Navegadores compatibles con Salesforce Classic	✓			

Salesforce en general

Spring '17 le da más razones para que Lightning Experience sea de su agrado. Personalice su experiencia de navegación con favoritos, vea múltiples registros en una sola pantalla con aplicaciones de la consola y acceda a más acciones globales desde cualquier parte en Lightning Experience.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Tenga confianza sobre su preparación para Lightning Experience		✓		
Crear accesos directos a sus páginas de Salesforce principales con Favoritos	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Aplicaciones de consola: Ahora en Lightning Experience (Beta)			✓	
Mejorar sus Aplicaciones Lightning con la barra de utilidades			✓	
Realizar más acciones en el menú Acciones globales	✓			
Vender directamente a clientes con cuentas personales en Professional Edition				✓
Los editores de texto enriquecido se desactivan cuando la actualización clave de LockerService está activa			✓	
Buscar				
Seleccionar un objeto y buscarlo desde cualquier lugar	✓			
Proporcionar más resultados relevantes con filtros de búsqueda dependientes	✓			
Buscar contactos utilizando el nombre de cuenta	✓			
Knowledge: Búsqueda de artículo mejorada		✓		
Obtener resultados de búsqueda para más objetos	✓			

Lightning Experience

Lightning Experience es una interfaz completamente nueva. Aún mejor, está construida sobre nuestra plataforma de interfaz de usuario, de modo que la experiencia puede crecer y evolucionar con sus necesidades. Consulte las nuevas funciones y consideraciones en esta versión

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Funciones de Lightning Experience en esta versión				
Mejoras generales			✓	
Buscar			✓	
SalesforceEinstein			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ventas principales			✓	
Productividad de ventas			✓	
Integración con Google			✓	
Integración de Microsoft®			✓	
Data.com			✓	
Servicio			✓	
Reportes y tableros			✓	
Chatter			✓	
Archivos			✓	
Generador de aplicaciones Lightning			✓	
Salesforce Connect			✓	
Servicios externos (Beta)		✓		
Aprobaciones			✓	
Visual Workflow			✓	
Process Builder			✓	
Configuración			✓	
Seguridad e identidad			✓	
Desarrollo			✓	
Funciones diferentes o que no están disponibles en Lightning Experience de Spring '17			✓	

Ventas

Entregue funciones de Lightning Experience de alta repercusión que mantienen a los equipos de ventas completamente centrados en los prospectos y contratos que generarán ventas con mayor probabilidad. Ayude a sus representantes a desarrollar relaciones con los clientes más sólidas e integrar su email y calendario con Microsoft, y ahora con Gmail. Para una productividad agregada, sus representantes pueden priorizar llamadas y gestionar fácilmente registros empleando Kanban de incluso más maneras.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Recursos de Lightning Experience			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Funciones fundamentales de ventas				
Cuentas				
Visualizar relaciones de cuenta utilizando la jerarquía de cuentas en Lightning Experience	✓			
Sacar más provecho de cuentas personales			✓	
Contactos				
Continuar impresionado con Contactos en múltiples cuentas			✓	
Retirada de solicitudes Stay-in-Touch en Summer '17	✓			
Prospectos				
Gestionar prospectos con mayor rapidez en Lightning Experience	✓			
Permitir a los usuarios de marketing y oportunidades de ventas ver prospectos convertidos			✓	
Prospectos Web			✓	
Campañas				
Ver resultados de la jerarquía de campaña en Lightning Experience			✓	
Gestionar estados de miembros de campaña en Lightning Experience			✓	
Gestionar miembros de la campaña de forma más rápida con acciones masivas en Lightning Experience	✓			
Pronósticos de colaboración	✓			
Oportunidades	✓			
Pedidos	✓			
Presupuestos				
Obtener más de presupuestos	✓			
Optimizar los archivos PDF de presupuestos en Lightning Experience	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ruta				
Ruta para presupuestos y objetos personalizados	✓			
La ruta presta atención a campos requeridos por el formato de página	✓			
Gestión de duplicados				
Detectar y combinar compañías y contactos duplicados en Lightning Experience			✓	
Gestionar cuentas personales duplicadas			✓	
Funciones de productividad				
Consola de ventas				
			✓	
Lightning Voice				
Utilizar correo de voz para llamadas perdidas	✓			
Ver la calidad de las llamadas de un vistazo	✓			
Organizar sus llamadas con una lista de llamadas (Beta)	✓			
Registrar llamadas en el autor de actividad automáticamente	✓			
Crear reportes para Lightning Voice			✓	
Email				
Acción Enviar email: Adaptar email para coincidir con sus procesos de negocio		✓		
Enviar email utilizando direcciones de email de toda la organización		✓		
Seleccionar entre múltiples direcciones de email en el campo De		✓		
Crear más asociaciones de registros con el campo de búsqueda Relacionado con	✓			
Ahorrar tiempo con plantillas de email contextuales	✓			
Los campos de combinación contextuales mantiene sus elecciones sencillas	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Pies de página de email coherentes para mensajes de email enviados a través de Gmail o Office 365	✓			
Enviar por email archivos como datos adjuntos o vínculos: Usted decide		✓		
Tareas				
Crear tareas de seguimiento	✓			
Utilizar tareas recurrentes (una y otra vez) en Lightning Experience			✓	
Ahorra tiempo utilizando Guardar y crear nueva en Tareas		✓		
Buscar tareas y eventos	✓			
Las etiquetas de campos Inicio y Finalización de tareas recurrentes cambiaron	✓			
Vistas de lista				
Ahorrar tiempo modificando en línea en vistas de lista (Disponible de forma general)	✓			
El valor predeterminado de vista de lista en Lightning Experience es última vista	✓			
Kanban				
Vea la vista Kanban en todas partes	✓			
Cree su propia vista Kanban	✓			
Ver registros por tipo de registro en la vista Kanban	✓			
Sales Cloud Einstein				
Agregar emails y eventos automáticamente a Salesforce con Captura de actividad automatizada para Einstein			✓	
Priorizar sus prospectos con puntaje de prospectos predictivo y Perspectivas de prospectos			✓	
Ver predicciones inteligentes y recordatorios oportunos sobre contratos con Perspectivas de oportunidades			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Volverse más inteligente sobre la gestión de relaciones con Perspectivas de cuentas			✓	
Inbox				
Agregar emails y eventos automáticamente a Salesforce con Captura de actividad automatizada para Inbox			✓	
Potencie la productividad del email con los clientes de Inbox			✓	
Integración con Google				
Lightning for Gmail (Beta)				
Realizar más tareas directamente desde Lightning for Gmail		✓		
Einstein aporta perspectivas a Lightning for Gmail		✓		
Acelere la productividad con el Email mejorado	✓			
Dinamización personalizada de Lightning for Gmail		✓		
Lightning Sync for Google				
Obtener contactos de representantes de ventas en Gmail™			✓	
Ver quién está asistiendo a reuniones registradas de Google Calendar™ directamente desde Salesforce	✓			
Integración de Microsoft®				
Lightning for Outlook				
Realizar más tareas directamente desde Lightning for Outlook	✓			
Einstein aporta perspectivas a Lightning for Outlook	✓			
Adaptar contenido en paneles de aplicación de email aún más			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Damos la bienvenida a clientes de Service Cloud y Force.com			✓	
Lightning Sync for Microsoft® Exchange®				
Ver quién está asistiendo a reuniones registradas de calendarios de Microsoft Exchange® directamente desde Salesforce	✓			
Salesforce for Outlook				
Se requiere actualización clave	✓			
Fin de asistencia para varias aplicaciones de Microsoft®			✓	
Otros cambios en Sales Cloud				
Cambio de la marca de fecha de evaluación de datos	✓			
Acciones globales agregadas para contratos y pedidos		✓		
Reuniones programadas recientemente visibles desde la página de inicio de Lightning Experience sin actualizar el navegador	✓			
Botones de navegación de calendario trasladados en Lightning Experience	✓			
Retirada de Cloud Scheduler			✓	
El editor de texto enriquecido para Notas utiliza ahora Quill	✓			
Los procesos de negocio utilizan campo de nombre para evaluar cuentas personales	✓			
Campos de combinación fáciles de utilizar al enviar mensajes de email a cuentas personales en Lightning Experience	✓			
La vista rápida de cuenta personal siempre muestra información de cuenta en Lightning Experience	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Rellenado automático de cuenta ahora denominado campos de cuenta automatizados	✓			
Los permisos de la Consola de ventas son más fáciles de asignar en Salesforce Classic		✓		
Reglas de asignación prospectos visibles en Lightning Experience			✓	

Data.com

La integración de datos mejora Data.com Clean con una nueva forma más potente de realizar actualizaciones continuas basadas en reglas a sus registros. La asignación de campos personalizados proporciona reglas de integración de datos con la flexibilidad para ajustarse a sus necesidades en particular. La integración de datos proporciona datos fiables desde diferentes servicios de datos, incluyendo Data.com y paquetes de datos de terceros. Para controlar cómo actualiza registros un servicio de datos, el servicio proporciona una regla de integración de datos. La coincidencia y actualización entre el servicio de datos y su organización está controlada por las asignaciones de campos de la regla.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener actualizaciones de registros continuas empleando reglas de integración		✓		
Controlar actualizaciones de registros con asignación de campos personalizada		✓		

Servicio

¡Zas! Lightning Experience alcanzó la Consola de servicio. Disfrute de su interfaz de usuario simplificada y su facilidad de personalización con el Generador de aplicaciones Lightning de arrastrar y soltar. Knowledge también obtiene Lightning, con una ficha de Knowledge unificada y tipos de registro estándar sustituyendo tipos de artículo personalizados. El servicio de campo llega a sus técnicos con una aplicación iOS. Y Open CTI llega con aplicaciones de la consola Lightning, mientras que Desktop CTI hace su última reverencia.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Consola de servicio				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Conozca la nueva Consola de servicio Lightning (Beta)			✓	
Configuración del Servicio Lightning: ¡su vida acaba de volverse mucho más sencilla! (Beta)				
Knowledge				
Recurrir a Configuración de Salesforce Classic para Lightning Knowledge			✓	
Permisos y acceso simplificado con Lightning Knowledge			✓	
Búsqueda de Knowledge: Filtrado previo y otras mejoras, accesibles desde cualquier parte				
Obtener más contexto con miniprogramas en Resultados más importantes de artículos	✓			
Buscar artículos archivados	✓			
1, 2, 3... Ver cuántos resultados se encuentran para una búsqueda	✓			
Simplificar su pantalla con una página de inicio de Knowledge y vistas de lista unificadas			✓	
Tipos de registro de Knowledge: Los tipos de registro acaparan la etapa principal				
Personalizar formatos de página para diferentes tipos de artículos			✓	
Página de inicio de registro estándar Obtener más de sus artículos con cinco nuevos componentes				
Demos la bienvenida a los puntajes de artículos de Knowledge			✓	
Agregar archivos a artículos de Knowledge en un instante			✓	
Ver versiones y cambios anteriores de artículo de Knowledge			✓	
Ver las categorías de datos asignadas a un artículo de Knowledge	✓			
Agregar categorías de datos a un artículo de Knowledge			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Buscar, adjuntar y seguir artículos con la barra lateral de Knowledge para la Consola de servicio Lightning			✓	
Servicio de campo				
La aplicación móvil Field Service Lightning iOS (Disponible de forma general) (Lanzamiento demorado)			✓	
Realice un seguimiento de stock de piezas y furgones			✓	
Ubicaciones de Field Service			✓	
Crear plantillas de reportes de Field Service			✓	
Estado de cita de servicio			✓	
Desactivar el seguimiento GPS en el perfil de usuario			✓	
Las partidas de órdenes de trabajo toman prioridad			✓	
CTI				
Utilizar Open CTI en aplicaciones de consola Lightning			✓	
Nuevo comportamiento para el método onNavigationChange de Open CTI		✓		
Dé su despedida final a Desktop CTI	✓			
Gestión de casos Lightning				
Las noticias en tiempo real de casos compactas reciben una remodelación para Lightning Experience	✓			
Casilla de verificación Asignación de casos visible en Lightning Experience			✓	
Servicio al cliente de redes sociales				
Compatibilidad de la API del Servicio al cliente de redes sociales			✓	
La página de detalle de publicación de redes sociales se volvió un poco más detallada			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ficha Publicación social en Lightning			✓	
Realice más cosas sin abandonar las noticias en tiempo real del caso			✓	
Professional Edition admitida en Servicio al cliente de redes sociales			✓	
OmniCanal				
Supervisor de OmniCanal Supervisor tiene Disponibilidad general				
Asignar trabajo de desbordamiento a un usuario o cola				
Límites de organización aumentados para OmniCanal				
¡Ping! Nuevos sonidos para notificaciones de solicitud y desconexión				
Live Agent				
La ruta de OmniCanal para sesiones de chat está disponible de forma general				
Formatos de página para transcripciones de chat activas, en espera y finalizadas				
Personalizar su componente de búsqueda de barra lateral predeterminado				
Los clientes pueden guardar transcripciones en iOS				
Utilizar vínculos en los que se puede hacer clic en sus sesiones de chat				
¡Ping! Nuevos sonidos para notificaciones de solicitud y desconexión				
Snap-ins para Web				
Chat de Snap-in se actualizó de Beta a Disponible de forma general			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Personalizar el formulario previo al chat de Snap-ins para proporcionar una experiencia sencilla a sus clientes			✓	
Personalizar su widget de Chat de Snap-in para reflejar la marca de su compañía			✓	
Snap-ins para aplicaciones móviles			✓	
Otros cambios				
Caso Web: Detener emisores de spam con reCAPTCHA			✓	
Asignar casos automáticamente a colas cuando los clientes envían casos a través de Email para registro de casos			✓	
Aplicación Centro de Llamada tiene un nuevo nombre	✓			
Respuesta de Chatter se retira en Winter '18.	✓			
Lightning for Outlook y Lightning for Gmail (Beta) le dan la bienvenida a clientes de Service Cloud			✓	

Analytics

Impulse la toma de decisiones con perspectivas desde reportes y tableros y Wave Analytics. Los reportes y tableros de Lightning Experience ofrecen suscripciones de reportes, seguimiento y colaboración de tableros y mejoras de gráficos. Wave trata de tú a tú la compra en un único punto en el gestor de datos, la nueva página de inicio personalizada de Wave, navegación de aplicación personalizada, nuevos tipos de gráfico y mucho más.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Reportes y tableros				
Suscribirse a reportes en Lightning Experience	✓			
Filtrar reportes a través de parámetros de URL en Lightning Experience	✓			
Ver tableros como otras personas en Lightning Experience	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Compartir gráficos de tablero publicándolos en Chatter en Lightning Experience			✓	
Ampliar componentes de tablero para obtener una imagen completa en Lightning Experience	✓			
Seguir tableros en Lightning Experience			✓	
Mover tableros entre carpetas en el generador de tableros de Lightning Experience	✓			
Agregar gráficos de embudo y de dispersión a tableros de Lightning Experience	✓			
Los reportes de objetos externos tienen menos limitaciones	✓			
Otras mejoras en reportes y tableros en Lightning Experience	✓			
Wave Analytics				
Wave: Incorporar sus datos en Wave				
Monitorear, replicar y preparar en el gestor de datos		✓		
Preparar conjunto de datos con recetas (Disponible de forma general)		✓		
Obtener mejores resultados con la gestión de mediciones nulas			✓	
Archivos de metadatos ampliados en página de modificación de conjunto de datos utiliza ahora XMD 2.0			✓	
Wave: Aproveche Wave al máximo				
Personalizar su página de inicio personal de Analytics	✓			
Crear aplicaciones Wave interactivas para sus clientes	✓			
Elevar la productividad durante las presentaciones con anotaciones y notificaciones	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Integrar Wave fácilmente en Salesforce con fichas Wave	✓			
Incorpore Wave a cualquier página Web o aplicación basada en Web		✓		
Wave: Explorar y visualizar				
Navegación de tabla de comparación mejorada	✓			
Tablas de valores y dinámicas mejoradas	✓			
Explorar nuevos filtros y funciones	✓			
Ampliar sus horizontes de visualización con nuevos gráficos de Wave	✓			
Gráficos de Wave mejorados	✓			
Wave: Diseñar y crear				
Crear tableros de forma más rápida con la duplicación de widgets y sustitución de pasos	✓			
Automatizar el filtrado entre conjuntos de datos con fuentes de datos conectadas	✓			
Personalizar los valores de visualización para widgets de lista y alternancia	✓			
Realizar acciones en múltiples registros de tabla con un solo clic		✓		
Resumir datos entre dimensiones con tablas dinámicas	✓			
Guardar y empaquetar imágenes con aplicaciones Wave	✓			
Obtener cálculos precisos con la nueva gestión de mediciones nulas				✓
Consultar conjuntos de datos y objetos de Salesforce con nuevos tipos de pasos	✓			
Experimente controles más intuitivos para el widget de fecha	✓			
Identificar pasos con etiquetas descriptivas	✓			
Aprovechar las ventajas de otras mejoras en Wave Dashboard Designer	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Wave: Datos de tendencias				
Configurar la programación de instantáneas para reportes de tendencias	✓			
Establecer límites en toda la organización en el tamaño de conjunto de datos para reportes de tendencias	✓			
Agrupar columnas por valores booleanos en tableros con tendencias	✓			
Wave: Aceleración con aplicaciones preintegradas de Wave				
Wave for Sales y Service más fácil de crear que nunca	✓			
Wave: Visitar lugares con Wave Mobile				
Experimentar lo último de Wave para iOS	✓			
Obtener lo último de Wave Analytics para Android	✓			
Wave: Desarrollo en la plataforma				
Aprovechar las ventajas de la última funcionalidad de SAQL		✓		
Revisar actualizaciones a la API de REST para Wave		✓		
Migrar o implementar sus personalizaciones con XMD de usuario que se pueden incluir en paquetes		✓		
Empaquetar y distribuir aplicaciones con plantillas Wave (Beta)		✓		

Comunidades

La brisa fresca de Spring '17 aporta algunos cambios significativos para Comunidades: desde herramientas actualizadas a nuevos componentes. Espacios de trabajo de comunidad centraliza el acceso a *todas* las herramientas que utiliza para crear, moderar y gestionar su comunidad, y Generador de comunidad le proporciona más espacio para trabajar. Con audiencias basadas en criterios, puede asignar criterios de tipo de registro y ubicación a variaciones de página para alcanzar su audiencia objetivo. Las acciones móviles facilitan la tarea de crear, modificar y actualizar registros de Salesforce directamente desde su dispositivo móvil.

Función	Activada para usuarios	Activada para comunidades	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Es el momento de actualizar su plantilla previa a Winter '16			✓	
Preparar sus comunidades para la desactivación de TLS 1.0			✓	
LockerService				
Sustitución de la actualización importante de LockerService para comunidades			✓	
Mejorar la seguridad de su marca <Head> de página		✓		
Mejoras de uso y diseño				
Espacios de trabajo de comunidad: El nuevo centro de su universo de comunidades			✓	
Generador de comunidad recibe más espacio		✓		
Ver donde van las cosas con mejores comentarios visuales durante la creación		✓		
Obtener el control de cada formato de página con tipos de formato de tema		✓		
Buscar y crear archivos de activos desde el generador de comunidad		✓		
Controlar las mayúsculas de títulos en su comunidad		✓		
Centrar su comunidad con objetivos de audiencia		✓		
Lightning Bolt		✓		
Plantillas de comunidad				
Hacer más con Mobile en comunidades dirigidas por plantillas	✓			
Enviar mensajes directos en comunidades (Lanzamiento demorado)			✓	
Agregar noticias en tiempo real de colaboración a sus artículos	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para comunidades	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
No dejar ninguna pregunta sin respuesta	✓			
Ver resultados de búsqueda sugeridos más relevantes	✓			
Crear vistas de lista de reporte y tablero y páginas de detalles	✓			
Crear nuevos registros desde búsquedas	✓			
Tareas ahora disponibles en comunidades	✓			
Ver la frecuencia con que se sigue y se utiliza un tema	✓			
Acceso de usuario invitado simplificado para datos de objetos en comunidades	✓			
Noticias en tiempo real de favoritos llegan a Generador de comunidad		✓		
Personalizar navegación de la comunidad con elementos de menú anidados		✓		
Aprovechar la potencia de Visualforce en comunidades basadas en plantillas			✓	
Modificar la vista Kanban	✓			
Componentes Lightning personalizados				
Redactar una vez, reutilizar en cualquier parte: Compatibilidad para force:hasRecordId		✓		
Acceder a aplicaciones Lightning en Comunidades públicas		✓		
Personalizar con componentes y eventos Lightning globales		✓		
Aprovechar la potencia de Visualforce en comunidades basadas en plantillas			✓	
Chatter y Archivos en plantillas de comunidad				
Ordenar por las publicaciones más populares en su comunidad	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Filtrar preguntas en su comunidad de diferentes formas	✓			
Compartir publicaciones en su Comunidad	✓			
Utilizar teclas del teclado para publicar en su Comunidad	✓			
El aspecto y el comportamiento de las noticias en tiempo real se actualiza en su comunidad	✓			
Gestionar miembros con mayor facilidad	✓			
El encabezado del perfil de usuario es más simplificado	✓			
Información de usuario al pasar el ratón llega a Comunidades	✓			
Colocar los niveles de reputación de los usuarios donde los desea		✓		
Grupos personalizables ahora con disponibilidad general	✓			
Organizar su vista de lista Grupos empleando mosaicos	✓			
Búsqueda, Reportes y Análisis				
Obtener información más precisa con la creación de reportes de búsqueda mejorada	✓			
Profundizar en comunidades de autoservicio utilizando Google Analytics			✓	
Crear un tipo de reporte personalizado para ver índices de clics para preguntas relacionadas	✓			
Moderación				
Obtener una ventaja inicial con reglas de moderación preconfiguradas			✓	
Proteger su comunidad y mejorar la productividad con Spam IQ (Pilot)			✓	
Otros cambios ne Comunidades				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Crear vistas de lista en comunidades			✓	
Modificar registros en línea en comunidades	✓			
Depurar la reputación para reflejar actividad significativa			✓	
URL de artículos incluyen ahora el Id. de registro		✓		
Licencia de Customer Community Plus			✓	
Crear más comunidades en su organización de Salesforce			✓	
Realizar modificaciones en línea masivas en una comunidad	✓			
Marcar sus usuarios con una especialidad			✓	
Las comunidades admiten todos los idiomas de la plataforma		✓		
El botón Atrás está ahora disponible en fichas en comunidades dirigidas por plantillas	✓			
Documentación de comunidades	✓			

Chatter

Rediseñamos la página de inicio de Chatter en Lightning Experience para darle más de lo que desea: personalización. Presentamos las noticias en tiempo real Aspectos destacados de la compañía, la capacidad de crear sus propias noticias en tiempo real con transmisiones, una lista de sus grupos actualizados recientemente y una forma para compartir publicaciones. También puede crear grupos personalizados para cualquier caso de uso y filtrar preguntas en noticias en tiempo real de grupos en comunidades y Lightning Experience.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Noticias en tiempo real				
La página de inicio Lightning de Chatter recibe una remodelación	✓			
Crear noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Noticias en tiempo real de Toda la compañía cambia el nombre a Aspectos destacados de la compañía	✓			
El Cífrado de plataforma Escudo llega a Chatter (Piloto)				✓
Compartir publicaciones en Lightning Experience	✓			
Los comentarios en vivo son mejores que nunca	✓			
Utilizar pulsaciones del teclado para publicar	✓			
El aspecto y el comportamiento de las noticias en tiempo real se actualiza	✓			
Grupos				
Grupos de Chatter personalizables ahora con disponibilidad general		✓		
Filtrar preguntas en grupos de más maneras	✓			
Organizar su vista de lista Grupos empleando mosaicos	✓			
Invitar a usuarios externos a grupos de Chatter en Lightning Experience	✓			

Archivos

Mejoramos la experiencia de archivos para aportarle más funciones con menos fricción. Actualice sus bibliotecas organizando sus archivos de bibliotecas en carpetas (beta). Utilice Apex para personalizar las descargas de archivos para seguridad y seguimiento. Trabaje más rápido y mejor en Lightning Experience adjuntando y cambiando el nombre de archivos desde la lista relacionada Archivos.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Organizar archivos de biblioteca en carpetas (Beta)			✓	
Agregar archivos de Salesforce a un registro desde la lista relacionada en Lightning Experience	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Cambiar el nombre de archivos en Lightning Experience	✓			
Convertir un vínculo a un archivo externo en una referencia de archivo de Files Connect	✓			
Salesforce Files Sync ahora admite macOS Sierra	✓			
Decidir cuándo enviar archivos como vínculos		✓		

Móvil

Las aplicaciones móviles de Salesforce ayudan sus usuarios a permanecer productivos en sus días ajetreados, sin importar donde están. Salesforce1 ofrece mejoras en tareas, gráficos mejorados, aprobaciones y muchas otras funciones, por lo que los profesionales de ventas pueden cuidar aún más su negocio desde sus teléfonos. Salesforce Authenticator obtiene una actualización de diseño que facilita la lectura de notificaciones de un vistazo. Y la introducción de la nueva aplicación móvil Field Service Lightning iOS, una herramienta todo en uno que pone al alcance de sus técnicos del servicio de campo todo lo que necesitan.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Salesforce1				
Todas las novedades en esta versión de Salesforce1				
Recordatorio de que Salesforce1 requiere iOS 10 en Spring '17	✓			
Ir directamente a cuentas personales desde vistas de lista de contactos en Salesforce1	✓			
Ver puntajes de prospectos en Salesforce1			✓	
Hacer más con pedidos en Salesforce1	✓			
Obtener mejor acceso a presupuestos en Salesforce1	✓			
Crear tareas de seguimiento en Salesforce1	✓			
Utilizar tareas recurrentes en Salesforce1			✓	
Los Gráficos mejorados sustituyen los Gráficos heredados en Salesforce1 (Retirada por fases)	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Configurar hasta 200 agrupaciones en gráficos mejorados en Salesforce1	✓			
Ver gráficos combinados de barra + línea en Salesforce1	✓			
Ver publicaciones en Salesforce1 que se han compartido en Lightning Experience	✓			
Realizar llamadas o enviar mensajes de email desde perfiles en Salesforce1	✓			
Salesforce Authenticator				
Salesforce Authenticator luce un nuevo diseño	✓			
Notificaciones de Salesforce Authenticator para iOS 10 más fáciles de leer	✓			
Field Service Lightning iOS (Lanzamiento demorado)			✓	
Salesforce Classic Mobile		✓		

Financial Services Cloud

Los asesores ahora pueden crear, mantener y visualizar clientes y domicilios a través de nuevos grupos de relaciones. Obtenga nuevas mejoras en el servicio a los clientes, incluyendo alertas en la página de perfil de un cliente y cuentas financieras para ayudar a los asesores a estar al tanto de los cambios en las cuentas financieras de los clientes.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Agregar negocios a domicilios				
Crear grupos de relaciones con un nuevo asistente				
Agregar un cliente individual a múltiples domicilios				
Visualizar relaciones financieras				
Obtener alertas oportunas sobre cuentas financieras				
Crear casos a partir de cuentas financieras				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Sincronizar contactos y cuentas				
Cambio de objeto de Financial Services Cloud				
Cambio de los metadatos de Financial Services Cloud				

Health Cloud

Optimice la coordinación de cuidados y gestione por anticipado pacientes en riesgo con tableros Wave. Además, facilitamos aún más la selección de prospectos de Salesforce y su conversión en registros de pacientes de Health Cloud. Como colofón, agregamos al modelo de datos de Health Cloud y mejoramos el desempeño de la de consola Health Cloud.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Gestionar el riesgo de paciente con Wave para Health Cloud: Estratificación del riesgo				✓
Convertir fácilmente prospectos en pacientes				
Tiempos de carga más rápidos para la cronología del paciente			✓	
Health Cloud incluye nuevos objetos personalizados		✓		
Metadatos de Health Cloud: Tipos nuevos y cambiados		✓		
Mejoras de desempeño de la consola	✓			
Crear listas de pacientes precisas con segmentación de pacientes avanzada	✓			

Personalización

Ahora los clics le llevan más lejos que nunca. Le dan un control más preciso sobre el modo en que asigna páginas de registros Lightning a sus usuarios. Le dan control sobre sus pantallas de flujo, incluyendo una manera para darles la apariencia de Lightning Experience. Y aunque hay aparejado un poco de código, los clics facilitan la conexión de su organización con servicios externos.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Generador de aplicaciones Lightning				
Asignar páginas de registro por aplicación, tipo de registro y perfil		✓		
Personalizar página de cuenta personal		✓		
Personalizar sus páginas Lightning aún más con nuevas plantillas		✓		
Duplicar páginas Lightning predeterminadas de Salesforce		✓		
Se reestructura el Asistente Nueva página del Generador de aplicaciones Lightning		✓		
Personalizar el panel Aspectos destacados con más botones de acción		✓		
Agregar el componente Registro relacionado a sus páginas Lightning		✓		
Agregar el componente Lista relacionada a sus páginas Lightning		✓		
Personalizar cómo mostrar listas relacionadas en páginas Lightning		✓		
Potenciar sus páginas Lightning con el componente Flujo (Beta)		✓		
Mostrar solicitudes de aprobación pendientes en páginas de inicio		✓		
Agregar Skype a páginas de registro Lightning (Beta)			✓	
Componente de texto enriquecido se desactiva cuando la actualización clave de LockerService está activa			✓	
Servicios externos (Beta)				
El asistente de Servicios externos le guía por el proceso de configuración (Beta)		✓		
Agregar fácilmente un esquema a Servicios externos (Beta)		✓		
Realizar acciones repetibles con flujos y Servicios externos (Beta)		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Salesforce Connect				
Trabajar fácilmente en todas sus organizaciones de Salesforce: Conector entre organizaciones con capacidad de escritura			✓	
Pida y recibirá... Más objetos externos		✓		
Acceder a objetos externos desde Salesforce Console en Salesforce Classic		✓		
Campos de relación de búsqueda externa mejorados: ¿qué importancia tiene un nombre?	✓			
Crear acciones rápidas para objetos externos		✓		
Reportes mejorados para objetos externos	✓			
Aprobaciones				
Revisar solicitudes de aprobación pendientes desde Lightning Experience		✓		
¡No se preocupe más por ese botón de envío!			✓	
Seleccionar el siguiente aprobador desde Lightning Experience y Salesforce1	✓			
Actualización crítica "Garantizar que los registros enviados en segundo plano se dirigen al proceso de aprobación adecuado" pospuesta			✓	
Visual Workflow				
Ejecutar flujos con un Lightning Skin (Disponible de forma general)			✓	
Incrustar sus flujos en páginas Lightning (Beta)		✓		
Más contexto para errores de flujos		✓		
Aplicar seguridad a nivel de campo para todas las operaciones de flujos		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Actualización crítica "Valores de porcentaje de confianza en variables de sObject de flujo" se activa en Spring '17			✓	
Mostrar pantallas de flujo en dos columnas (Disponible de forma general)			✓	
Process Builder				
Process Builder tiene iconos actualizados		✓		
Acceder a datos cifrados en Process Builder (Piloto)				✓
Administración de lista de selección				
Los campos de listas de selección globales ahora tienen su propio tipo de registro		✓		
Agregar campos de listas de selección globales a todos los tipos de registros		✓		
Las etiquetas de valores ya no están aparejadas a nombres de API		✓		
Acceder a listas de selección con la API de herramientas		✓		
AppExchange				
Obtener más información con listados de AppExchange simplificados		✓		
Revisar ofertas de AppExchange en Salesforce		✓		
Configuración general				
Ver sus asignaciones de página de registro Lightning de un vistazo		✓		
Lightning for Outlook y Lightning for Gmail (Beta) le dan la bienvenida a usuarios de Force.com			✓	
Conjuntos de permisos estándar facilitan las tareas		✓		
Obtener más control sobre la personalización de acciones para contratos y pedidos		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
La eliminación de JavaScript de funciones aumenta la seguridad		✓		

Seguridad e identidad

Comprobación de estado de seguridad ofrece fundamentos personalizados para simplificar el trabajo de configuración de seguridad para sus usuarios y clientes. Puede cifrar archivos adjuntos y publicaciones de Chatter y proteger dispositivos Internet de las cosas con OAuth 2.0.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Autenticación e identidad				
Gestionar las aplicaciones conectadas de OAuth que antes no podían gestionarse		✓		
Verificación de identidad requerida para autenticación de dos factores y cambios de dirección de email	✓			
Los administradores que inician sesión como usuarios están sujetos a los requisitos de autenticación de dos factores		✓		
Mejoras de Lightning Login disponibles con Salesforce Authenticator Versión 2.7.0	✓			
El secreto de cliente puede ser opcional en el flujo de autenticación de servidor web de OAuth (Lanzamiento demorado)		✓		
Introducción de Identity para Internet de las cosas				
Flujo de tokens de activos de OAuth 2.0 para la protección de dispositivos conectados (Disponible de forma general)		✓		
Flujo de autenticación OAuth 2.0 para aplicaciones o dispositivos de entrada limitados (Lanzamiento demorado)		✓		
Personalizar su proveedor de autenticación personalizado		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Comprobación de estado				
Importar una línea base de seguridad personalizada en Comprobación de estado		✓		
Nuevo permiso requerido para ver y gestionar la Comprobación de estado		✓		
Salesforce Shield				
Cifrado de plataforma: Cifrar campos de fórmula y publicaciones de Chatter				
Las comprobaciones de cifrado son más rápidas				
Recuperar datos cifrados con campos de fórmula personalizados (Disponible de forma general)				
Cifrar sus datos en Chatter (Piloto)				
Desactivación del enmascaramiento para datos cifrados				
Cifrar archivos de índice de búsqueda con un tipo de secreto de arrendatario exclusivo				
Cifrado del índice de búsqueda para Government Cloud				
Incrustar cifrado en Analytics Cloud (Beta)				
Acceder a datos cifrados con flujos y el Process Builder (Piloto)				
Monitoreo de eventos: Realizar un seguimiento de la adopción de Lightning Experience y la actividad de sus administradores				
Realizar un seguimiento de acciones de usuario en Lightning Experience con archivos de registro de eventos		✓		
Ver las acciones de administradores de Salesforce que iniciaron sesión como otro usuario		✓		
Otros cambios				
Las funciones de seguridad de navegador están activadas en todas las cuentas				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Proteger contra las secuencias de comandos de sitio cruzadas y los archivos dañinos				

Implementación

El permiso “Modificar todos los datos” ahora se selecciona automáticamente cuando se selecciona el permiso “Implementar conjuntos de cambios”.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
El permiso “Modificar todos los datos” se selecciona automáticamente cuando se selecciona “Implementar conjuntos de cambios”		✓		

Desarrollo

Si utiliza componentes Lightning, Visualforce, Apex o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras en la ayuda de Force.com le ayudarán a desarrollar increíbles aplicaciones, integraciones y paquetes para vender a otras organizaciones.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Componentes Lightning				
Nueva página de configuración informativa de Lightning LockerService		✓		
La pancarta le recuerda LockerService		✓		
LockerService tiene una política de seguridad de contenidos más estricta			✓	
Crear sitios de confianza CSP para acceder a las API externas			✓	
Utilizar expresiones independientes para el enlace de datos unidireccional entre componentes		✓		
Personalizar el aspecto de aplicaciones Lightning sustituyendo tokens (Vista previa del desarrollador)		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Compartir aplicaciones Lightning con usuarios no autenticados		✓		
Buscar errores de marca de componente más rápido con mensajes de error mejorados	✓			
Crear componentes Lightning para acciones rápidas en la Consola del desarrollador		✓		
Servicio de datos Lightning (Vista previa del desarrollador)		✓		
Gestión de eventos simplificada entre componentes Lightning base				
Gestión de evento onactive		✓		
Componentes nuevos y modificados de Lightning		✓		
Eventos Lightning cambiados		✓		
Nuevos métodos de API de JavaScript		✓		
Visualforce				
Utilizar Lightning Design System en páginas de Visualforce			✓	
Hacer referencia a los activos de Lightning Design System con la variable global \$Asset			✓	
Agregar más seguridad a sus páginas de Visualforce		✓		
Permitir la Protección CSRF en solicitudes GET a páginas de Visualforce (Actualización clave)			✓	
Código Apex				
La API de código auxiliar de Apex está disponible ahora de forma general		✓		
Monitorear el estado de trabajos por lotes de Apex		✓		
Solo se permite un método de configuración de prueba por clase		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Diga Adiós a los fallos de palabra clave instanceOf		✓		
Realizar llamadas a servicios web desde trabajos aptos para inclusión en cola encadenados		✓		
Las asignaciones de campos de SObject completados devuelven valores correctos		✓		
Apex tiene nuevos requisitos de prueba de política de seguridad de transacciones		✓		
Apex: Clases e interfaces nuevas y modificadas				
Nuevas clases de Apex		✓		
Interfaz de Apex modificada		✓		
ConnectApi (Chatter en Apex)				
Clases nuevas y modificadas de Chatter en Apex		✓		
Clases de entrada nuevas y modificadas de Chatter en Apex		✓		
Clases de salida nuevas y modificadas de Chatter en Apex		✓		
Enumeraciones nuevas y modificadas de Chatter en Apex		✓		
API				
Objetos nuevos y modificados				
Objetos nuevos		✓		
Objetos modificados		✓		
SOSL				
Recurso modificado: FIND {ConsultaBúsqueda}		✓		
Resaltar términos coincidentes en Resultados de búsqueda utilizando la cláusula WITH HIGHLIGHT		✓		
API de REST				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Realizar varias solicitudes a la vez con el recurso compuesto: Ahora disponible de forma general		✓		
Recurso modificado: Buscar una cadena		✓		
Recurso eliminado: FlexiPage				
API de SOAP				
Llamadas nuevas, cambiadas y desaprobadas		✓		
API de REST de Chatter				
Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Chatter		✓		
Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Chatter		✓		
Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter		✓		
API de REST de reportes y tableros				
Nuevos recursos y parámetros: Tipos de reporte, lightningSubscribe		✓		
Métodos nuevos		✓		
Recursos modificados: Descripción de tablero dashboardMetadata y Resultados de tablero		✓		
API de Lightning: Vista previa del desarrollador (Lanzamiento demorado)		✓		
API masiva				
API masiva admite ahora consultas más complejas		✓		
Introducción de API masiva 2.0 (Piloto)				✓
Mensajería				
Proporcionar eventos personalizables con Eventos de plataforma (Beta)				✓
Suscribirse fácilmente a API de transmisión en Java con EMP Connector		✓		
API de herramientas				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas		✓		
API de metadatos		✓		
Servicios de datos				
Campos obligatorios para BigObjects personalizados (Piloto)				✓
Definir claves principales compuestas para BigObjects personalizados (Piloto)				✓
BigObjects ofrece funciones de consulta mejoradas (Piloto)				✓
Mejoras en SOQL asíncrono (Piloto)				✓
API de Open CTI		✓		
Otros cambios de API				
Cambiar a Terminología de Data.com		✓		
Personalizar tipos de metadatos				
Las relaciones de metadatos ahora admiten relaciones de definición de campos		✓		
Áreas de texto largo en tipos de metadatos personalizados (Piloto)				✓
queryMore() admitido en tipos de metadatos personalizados		✓		
Developer Console				
Crear clases de excepciones en Developer Console		✓		
Ver más resultados de cobertura de código en Developer Console		✓		
Depuración				
Depure sus paquetes gestionados en organizaciones suscriptoras		✓		
Establecer duraciones de marcadores de rastreo discretas		✓		
ISVforce				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Gestionar paquetes utilizando Lightning Experience		✓		
Las actualizaciones distribuidas de paquetes desactivan sitios remotos nuevos o modificados de forma predeterminada		✓		
ISVforce: Actualización de paquetes de aplicaciones Lightning y Salesforce Classic				
Anular una solicitud de distribución de paquete empleando la API		✓		
Depurar código de Apex en organizaciones suscriptoras		✓		
Controlar el acceso de usuarios de LMO a su código en organizaciones suscriptoras con un nuevo permiso		✓		

Navegadores compatibles

Los navegadores compatibles con Salesforce varían dependiendo de si utiliza Salesforce Classic o Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

[Navegadores compatibles con Lightning Experience](#)

Lightning Experience es compatible con las versiones 8.x, 9.x y 10.x de Apple® Safari® en Mac OS X y con Microsoft® Edge para Windows® 10. Se admiten además las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Microsoft® Internet Explorer® versión 11 se retirará en Summer '16. Si está utilizando Microsoft® Internet Explorer® versiones 9–10, se le redirigirá a Salesforce Classic. Existen algunas limitaciones.

[Navegadores compatibles con Salesforce Classic](#)

Salesforce Classic es compatible con las versiones 8, 9, 10 y 11 de Microsoft® Internet Explorer®, las versiones 8.x, 9.x y 10.x de Apple® Safari® en Mac OS X y Microsoft® Edge para Windows® 10. Se admiten además las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Existen algunas limitaciones.

Navegadores compatibles con Lightning Experience

Lightning Experience es compatible con las versiones 8.x, 9.x y 10.x de Apple® Safari® en Mac OS X y con Microsoft® Edge para Windows® 10. Se admiten además las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Microsoft® Internet Explorer® versión 11 se retirará en Summer '16. Si está utilizando Microsoft® Internet Explorer® versiones 9–10, se le redirigirá a Salesforce Classic. Existen algunas limitaciones.

EDICIONES

Lightning Experience está disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

 **Nota:** No puede acceder a Lightning Experience en un navegador móvil. En su lugar, recomendamos utilizar la aplicación Salesforce1 cuando trabaje en un dispositivo móvil. Para consultar una lista de los navegadores móviles compatibles con Salesforce1, consulte Requisitos para la aplicación móvil Salesforce1.

Microsoft Edge

Salesforce admite Microsoft Edge en Windows 10 para Lightning Experience. Tenga en cuenta estas restricciones.

- El editor de soluciones HTML en Microsoft Edge no es compatible con Salesforce Knowledge.
- Microsoft Edge no es compatible con Developer Console.
- Microsoft Edge no es compatible con Salesforce CRM Call Center con la versión 4.0 o posterior del kit de herramientas de CTI.

Microsoft Internet Explorer versión 11

 **Importante:** La compatibilidad con Internet Explorer 11 para acceder a Lightning Experience se retirará de Summer '16.

- Los usuarios de organizaciones existentes pueden seguir usando IE11 para acceder a Lightning Experience hasta el 16 de diciembre de 2017.
- Los usuarios de organizaciones nuevas creadas después de Summer '16 no pueden usar IE11 para acceder a Lightning Experience. Los usuarios de IE11 serán redirigidos automáticamente a Salesforce Classic.

Para obtener más información sobre este cambio, consulte [Retirada de la compatibilidad para acceder a Lightning Experience y Salesforce1 con Internet Explorer 11](#).

Si utiliza Internet Explorer, le recomendamos utilizar la última versión compatible con Salesforce. Aplique todas las actualizaciones de software de Microsoft. Tenga en cuenta estas restricciones.

- El sitio completo de Salesforce es compatible con Internet Explorer 11 en Windows 8 y 8.1 para portátiles táctiles con entradas de ratón y teclado estándar únicamente. No existe compatibilidad para dispositivos móviles o tablets donde la función táctil es el medio principal de interacción. Utilice la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 en su lugar.
- El editor de soluciones HTML de Internet Explorer 11 no es compatible con Salesforce Knowledge.
- La función Ver compatibilidad no es compatible con Internet Explorer.
- No se admite el cambio de modo de análisis de compatibilidad del navegador, por ejemplo, utilizando el encabezado X-UA-Compatibility.
- Internet Explorer 11 no es compatible con Developer Console.
- Internet Explorer 11 no es compatible con Salesforce CRM Call Center con la versión 4.0 o posterior del kit de herramientas de CTI.
- Internet Explorer 11 no es compatible con aplicaciones de la consola de Lightning.
- No se admite arrastrar y soltar archivos en comentarios de noticias en tiempo real en Internet Explorer.

Para obtener recomendaciones de configuración, consulte Configuración de Internet Explorer.

Mozilla® Firefox®, versión estable más reciente

Salesforce hace todo lo posible por probar la versión más reciente de Firefox y que sea compatible. Para obtener recomendaciones de configuración, consulte Firefox.

Google Chrome™, versión estable más reciente

Chrome aplica actualizaciones automáticamente. Salesforce hace todo lo posible por probar la versión más reciente y que sea compatible. No hay recomendaciones de configuración para Chrome.

 **Nota:** La versión estable más reciente de Google Chromium™ es compatible.

Apple® Safari® versión 8.x, 9.x y 10.x en Mac OS X

No hay recomendaciones de configuración para Safari.

Safari no es compatible con:

- Salesforce CRM Call Center con versiones anteriores a 4.0 del kit de herramientas de CTI
- Salesforce Wave Analytics

Navegadores compatibles con Wave Analytics

La compatibilidad con navegadores está disponible para Microsoft Internet Explorer versión 11 y las versiones estables más recientes de Mozilla Firefox y Google Chrome.

Recomendaciones y requisitos para todos los navegadores

- Para todos los navegadores, active JavaScript, cookies y TLS 1.2. Si TLS 1.2 no está disponible, active TLS 1.1. Los navegadores que no admiten TLS 1.1 o TLS 1.2 no pueden acceder a Salesforce después de activar TLS 1.0. Ya se ha producido la desactivación en organizaciones de sandbox y termina con la organizaciones de producción el 4 de marzo de 2017.
- La resolución mínima de pantalla requerida para todas las funciones de Salesforce es de 1024 x 768. Las resoluciones de pantalla inferiores no siempre muestran las funciones de Salesforce como el Generador de reportes y el Editor de formatos de página.
- Para usuarios de Mac OS en Apple Safari o Google Chrome, asegúrese de que el ajuste de sistema **Mostrar barras de desplazamiento** está establecido como **Siempre**.
- Algunos complementos y extensiones del explorador Web pueden interferir en las funcionalidades de Chatter. Si experimenta fallos o comportamientos incoherentes con Chatter, desactive los complementos y las extensiones del explorador Web e inténtelo de nuevo.

Navegadores compatibles con Salesforce Classic

Salesforce Classic es compatible con las versiones 8, 9, 10 y 11 de Microsoft® Internet Explorer®, las versiones 8.x, 9.x y 10.x de Apple® Safari® en Mac OS X y Microsoft® Edge para Windows® 10. Se admiten además las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Existen algunas limitaciones.

 **Nota:** No se admite el uso de Salesforce Classic en un navegador móvil. En su lugar, recomendamos utilizar la aplicación Salesforce1 cuando trabaje en un dispositivo móvil. Para ver los navegadores móviles compatibles con Salesforce1, consulte los Requisitos de la aplicación móvil Salesforce1.

Microsoft Edge

Salesforce admite Microsoft Edge en Windows 10 para Salesforce Classic. Tenga en cuenta estas restricciones.

- El editor de soluciones HTML en Microsoft Edge no es compatible con Salesforce Knowledge.
- Microsoft Edge no es compatible con Developer Console.
- Microsoft Edge no es compatible con Salesforce CRM Call Center con la versión 4.0 o posterior del kit de herramientas de CTI.

EDICIONES

Salesforce Classic está disponible en: **todas las ediciones**

Microsoft Internet Explorer versiones 9, 10 y 11

Si utiliza Internet Explorer, le recomendamos utilizar la última versión compatible con Salesforce. Aplique todas las actualizaciones de software de Microsoft. Tenga en cuenta estas restricciones.

- Internet Explorer 8 tiene una compatibilidad limitada. Salesforce admite Internet Explorer 8 solo en Windows 7, con TLS 1.1 y/o TLS 1.2 activado.
- El sitio completo de Salesforce es compatible con Internet Explorer 9, 10 y 11 en Windows 8 y 8.1 para portátiles táctiles con entradas de ratón y teclado estándar únicamente. No existe compatibilidad para dispositivos móviles o tablets donde la función táctil es el medio principal de interacción. Utilice la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 en su lugar.
- El editor de soluciones HTML de Internet Explorer 11 no es compatible con Salesforce Knowledge.
- El modo de compatibilidad y la vista de compatibilidad de Internet Explorer no se admiten.
- La versión Metro de Internet Explorer 10 no es compatible.
- Internet Explorer 11 no es compatible con Developer Console.
- Internet Explorer 11 no es compatible con Salesforce CRM Call Center con la versión 4.0 o posterior del kit de herramientas de CTI.
- Las plantillas de comunidad del autoservicio admiten Internet Explorer 9 y posteriores para los usuarios de sobremesa e Internet Explorer 11 y posteriores para los usuarios móviles.
- Internet Explorer 9 no es compatible con Salesforce Wave Analytics.
- Internet Explorer 9 y 10 no son compatibles para el Generador de aplicaciones Lightning.
- Los usuarios de Internet Explorer 9 no disponen de ningún corrector ortográfico basado en el navegador.
- No se admite arrastrar y soltar archivos en comentarios de noticias en tiempo real en Internet Explorer.

Para obtener recomendaciones de configuración, consulte Configuración de Internet Explorer.



Nota: La compatibilidad de Salesforce Classic con Microsoft® Internet Explorer® versiones 7 y 8 se retiró con el lanzamiento de Summer '15.

Mozilla Firefox, versión estable más reciente

Salesforce hace todo lo posible por probar la versión más reciente de Firefox y que sea compatible.

- Mozilla Firefox es compatible con los usuarios de sobremesa, solo las plantillas de comunidad de autoservicio.

Para obtener recomendaciones de configuración, consulte Firefox.

Google Chrome, versión estable más reciente

Chrome aplica actualizaciones automáticamente. Salesforce hace todo lo posible por probar la versión más reciente y que sea compatible. No hay recomendaciones de configuración para Chrome.

Chrome no es compatible con:

- La ficha Consola (Salesforce Console es compatible.)

Apple Safari versiones 8.x y 9.x en Mac OS X

No hay recomendaciones de configuración para Safari. Apple Safari en iOS no es compatible con el sitio completo de Salesforce.

Safari no es compatible con:

- Salesforce Console
- Salesforce CRM Call Center con versiones posteriores a 4.0 del kit de herramientas de CTI
- Salesforce Wave Analytics

Navegadores compatibles con Wave Analytics

La compatibilidad con navegadores está disponible para Microsoft Internet Explorer versión 10 y 11 y las versiones estables más recientes de Mozilla Firefox y Google Chrome.

Recomendaciones y requisitos para todos los navegadores

- Para todos los navegadores, active JavaScript, cookies y TLS 1.2. Si TLS 1.2 no está disponible, active TLS 1.1. Los navegadores que no admiten TLS 1.1 o TLS 1.2 no pueden acceder a Salesforce después de activar TLS 1.0. Ya se ha producido la desactivación en organizaciones de sandbox y termina con la organizaciones de producción el 4 de marzo de 2017.
- La resolución mínima de pantalla requerida para todas las funciones de Salesforce es de 1024 x 768. Las resoluciones de pantalla inferiores no siempre muestran las funciones de Salesforce como el Generador de reportes y el Editor de formatos de página.
- Para usuarios de Mac OS en Apple Safari o Chrome, asegúrese de que el ajuste de sistema `Mostrar barras de desplazamiento` está establecido como **Siempre**.
- Algunos complementos y extensiones del explorador Web pueden interferir en las funcionalidades de Chatter. Si experimenta fallos o comportamientos incoherentes con Chatter, desactive los complementos y las extensiones del explorador Web e inténtelo de nuevo.

Ciertas funciones de Salesforce (así como algunos kits de herramientas, adaptadores y clientes de sobremesa) tienen sus propios requisitos de navegador. Por ejemplo:

- Internet Explorer es el único navegador admitido para:
 - Combinación de correo estándar
 - Instalación de Salesforce Classic Mobile en un dispositivo Windows Mobile
 - Connect Offline
- Para la mejor experiencia con el editor de formato de página mejorado, utilice Firefox.
- Para la mejor experiencia en equipos con 8 GB de RAM en Salesforce Console, utilice Chrome.
- Los requisitos de navegador también son aplicables para cargar varios archivos en Chatter.

Salesforce en general: Favoritos, Aplicaciones de la consola y Más acciones

Spring '17 le da más razones para que Lightning Experience sea de su agrado. Personalice su experiencia de navegación con favoritos, vea múltiples registros en una sola pantalla con aplicaciones de la consola y acceda a más acciones globales desde cualquier parte en Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

[Tenga confianza sobre su preparación para Lightning Experience](#)

Igual que estamos siempre agregando nuevas funciones a Lightning Experience, estamos agregando a la lista de personalizaciones que puede evaluar utilizando la Comprobación de preparación de Lightning Experience. Si aún tiene dudas acerca de actuar siguiendo nuestras recomendaciones, inscribese para una consulta gratuita con un experto de Lightning Experience para obtener más consejos. Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como a Salesforce Classic.

[Crear accesos directos a sus páginas de Salesforce principales con Favoritos](#)

Si está familiarizado con la personalización de conjuntos de fichas en Salesforce Classic, apreciará la forma en que puede personalizar su navegación de Lightning Experience con favoritos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Aplicaciones de consola: Ahora en Lightning Experience \(Beta\)](#)

¿Listo para celebrar? Porque nosotros lo estamos. Las aplicaciones de la consola están ahora disponibles en Lightning Experience. Cree aplicaciones de consola para sus usuarios para permitirles ver múltiples registros en una sola pantalla y acceder fácilmente a utilidades y los detalles de registro críticos que necesiten, todo en Lightning Experience. Las aplicaciones de consola Lightning solo están disponibles para usuarios de Sales Cloud y Service Cloud. Para evitar problemas inesperados, no otorgue a los usuarios el acceso a aplicaciones de consola Lightning. Anteriormente, la consola solo estaba disponible en Salesforce Classic.

[Mejorar sus Aplicaciones Lightning con la barra de utilidades](#)

La barra de utilidades proporciona a sus usuarios un acceso rápido a herramientas de productividad comunes, como Notas y Elementos recientes. Aparece como un pie de página fijo que al que pueden acceder los usuarios para abrir utilidades en paneles anclados. Tras las bambalinas, las utilidades aprovechan la potencia de componentes Lightning. Puede agregar una barra de utilidades a cualquier aplicación Lightning, incluyendo aplicaciones estándar y de consola. Anteriormente, solo podía agregar o personalizar una barra de utilidades utilizando la API. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Realizar más acciones en el menú Acciones globales](#)

Cree registros, registre llamadas, tome notas e inicie el lienzo, Visualforce y acciones de componente Lightning desde cualquier parte en Lightning Experience. El menú Acciones globales (+) muestra ahora casi todas las acciones desde la sección Acciones de Salesforce1 y Lightning Experience del formato del publicador global. Este cambio se aplica solo a Lightning Experience.

[Vender directamente a clientes con cuentas personales en Professional Edition](#)

Estimados usuarios de Professional Edition, les presentamos nuestro buen amigo Cuentas personales. Quizás hayan oído hablar de ello. Bien, ahora pueden empezar a trabajar juntos para permitir a los representantes de ventas almacenar información acerca de individuos a los que venden. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Los editores de texto enriquecido se desactivan cuando la actualización clave de LockerService está activa](#)

En Lightning Experience, Salesforce1 y comunidades basadas en plantilla, no puede utilizar editores de texto enriquecido o modificar campos con texto enriquecido cuando la actualización clave de LockerService está activa en organizaciones de sandbox y Developer Edition. Los editores de texto enriquecido y campos en organizaciones de producción continúan funcionando con normalidad cuando se activa LockerService. Además, LockerService no tiene efecto en Salesforce Classic o Lightning Out, lo que incluye el uso de componentes Lightning en Visualforce.

[Buscar: Herramientas inteligentes que le llevan a los resultados correctos](#)

Nuestras funciones de búsqueda cada vez más flexibles le llevan a donde necesita en Salesforce, rápido. ¿Ya sabe qué objeto está buscando? Céntrese en el primero, antes de ingresar sus términos de búsqueda. Los contactos son más fáciles de encontrar cuando sabe con qué cuenta están conectados. Si son artículos de Knowledge lo que está buscando, tenemos más opciones de filtrado y miniprogramas de artículos en Resultados más importantes. Los filtros de búsqueda dependientes definidos por el administrador en Lightning Experience ayudan a simplificar los flujos de trabajo. Y, como podría esperar en cada versión, más objetos tienen capacidad de búsqueda.

Tenga confianza sobre su preparación para Lightning Experience

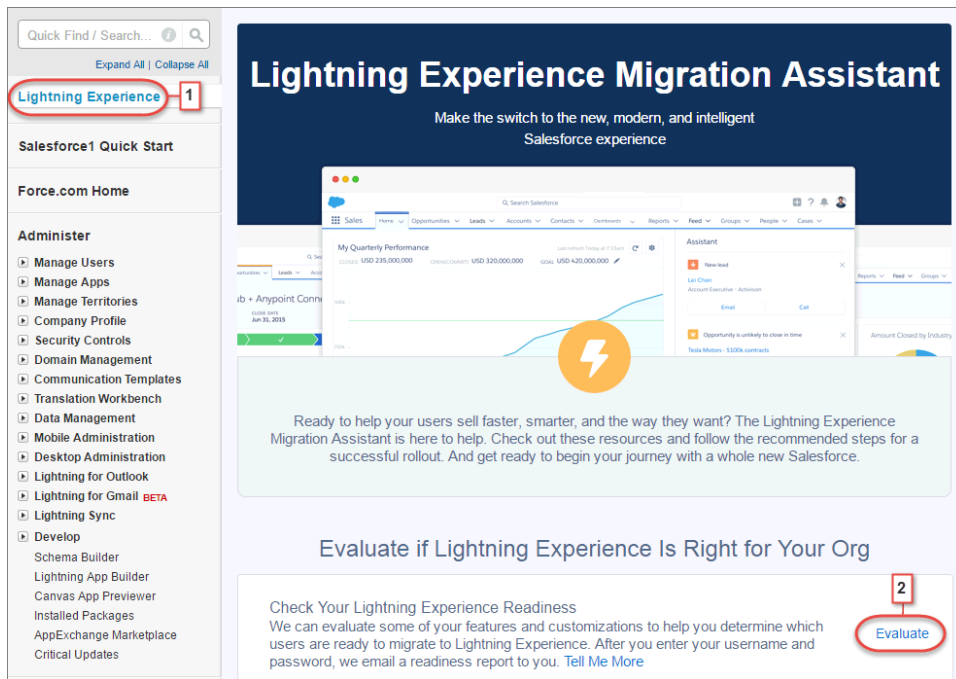
Igual que estamos siempre agregando nuevas funciones a Lightning Experience, estamos agregando a la lista de personalizaciones que puede evaluar utilizando la Comprobación de preparación de Lightning Experience. Si aún tiene dudas acerca de actuar siguiendo nuestras recomendaciones, inscríbase para una consulta gratuita con un experto de Lightning Experience para obtener más consejos. Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como a Salesforce Classic.

¿Consultó su implementación de Salesforce últimamente para ver si está listo para Lightning Experience? Aunque haya consultado su preparación en el pasado, consúltela de nuevo para ver qué hay de nuevo.

Como anteriormente, ponga en marcha la comprobación de preparación desde Configuración de Salesforce. Haga clic en **Evaluar** > **Lightning Experience**.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



A continuación, obtiene un email con un reporte de preparación personalizado que incluye recomendaciones acerca de cómo migrar su implementación de Salesforce a Lightning Experience. Su email también incluye una invitación para inscribirse para un seminario web gratuito con un consultor de Lightning Experience, que le ayuda a seguir nuestras recomendaciones.

Para ver lo que empezamos a evaluar desde su última consulta, eche un vistazo a “Ver si está listo para Lightning Experience con la comprobación de preparación” en la Ayuda de Salesforce.

Y permanezca atento para obtener más información acerca de más funciones y personalizaciones que la comprobación comienza a evaluar en los próximos meses.

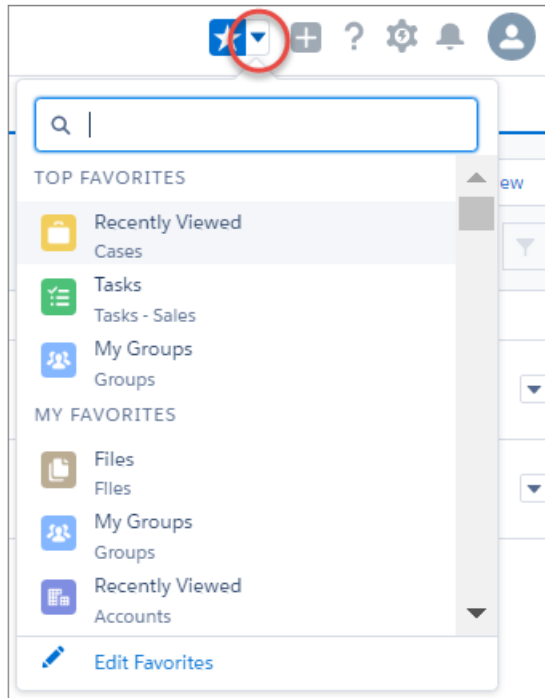
Crear accesos directos a sus páginas de Salesforce principales con Favoritos

Si está familiarizado con la personalización de conjuntos de fichas en Salesforce Classic, apreciará la forma en que puede personalizar su navegación de Lightning Experience con favoritos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Favoritos le permite acceder rápidamente a registros importantes, listas, grupos, tableros y otras páginas utilizadas frecuentemente en Salesforce. Son similares a marcadores en un navegador Web pero mejor, porque sus favoritos están disponibles sin importar qué dispositivo o navegador utiliza para iniciar sesión en Lightning Experience.

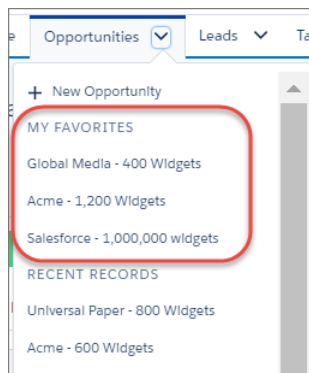
Haga clic en la estrella (☆) para agregar la página actual (por ejemplo, todos los prospectos abiertos) a sus favoritos. Una estrella resaltada significa que está en una página favorita. Para eliminar un favorito, haga clic en la estrella resaltada.

Sus favoritos guardados están a un solo clic en su lista de favoritos, donde puede encontrar y gestionar todos sus favoritos.



Cada favorito muestra el nombre, tipo de registro y el nombre de aplicación (cuando el favorito no está en su aplicación actual). Cuando abre un favorito que se encuentra en una aplicación diferente, cambia a esa aplicación.

La barra de navegación también proporciona acceso rápido a favoritos utilizados frecuentemente en su aplicación actual para algunos elementos, como Oportunidades.



 **Sugerencia:** Verá sus favoritos principales en la barra de navegación y en su lista de favoritos después de empezar a utilizar favoritos.

Tenga en cuenta estas consideraciones cuando trabaje con favoritos.

- Puede tener hasta 200 favoritos, que admiten los siguientes tipos de contenido.
 - Inicio de registro para objetos estándar y personalizados (incluyendo sustituciones de Visualforce de estas vistas de registro)
 - Listas
 - Tableros
 - Reportes
 - Grupos de Chatter
-  **Nota:** No puede agregar a favoritos vistas de lista en las fichas Reportes, Tableros, Archivos, Tareas y Notas. Tampoco puede agregar a favoritos sustituciones de Visualforce de vistas de lista y publicaciones individuales de Chatter.
- Las aplicaciones de la consola y páginas de configuración no admiten favoritos, pero puede seguir accediendo a sus favoritos desde estas áreas.
- Solo los usuarios individuales pueden gestionar favoritos. No se pueden compartir o modificar por administradores de Salesforce.

Aplicaciones de consola: Ahora en Lightning Experience (Beta)

¿Listo para celebrar? Porque nosotros lo estamos. Las aplicaciones de la consola están ahora disponibles en Lightning Experience. Cree aplicaciones de consola para sus usuarios para permitirles ver múltiples registros en una sola pantalla y acceder fácilmente a utilidades y los detalles de registro críticos que necesiten, todo en Lightning Experience. Las aplicaciones de consola Lightning solo están disponibles para usuarios de Sales Cloud y Service Cloud. Para evitar problemas inesperados, no otorgue a los usuarios el acceso a aplicaciones de consola Lightning. Anteriormente, la consola solo estaba disponible en Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en Lightning Experience

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Sales Cloud y Service Cloud

EN ESTA SECCIÓN:

[Introducción de aplicaciones de la consola Lightning \(Beta\)](#)

la consola en Lightning Experience le encantará a usted y los usuarios de su consola. Gracias a la plataforma Lightning, la creación y personalización de una aplicación de consola es más sencilla y potente. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Personalizar sus páginas de registro de aplicación de consola con el Generador de aplicaciones Lightning](#)

Para respaldar sus nuevas y elegantes aplicaciones de consola Lightning, creamos nuevos componentes Lightning y una nueva plantilla de página Lightning. Ahora, sus usuarios de la consola pueden ser tan eficientes y productivos como lo eran en Salesforce Classic. ¿Desea conocer la mejor parte? ¡Puede realizar todas estas personalizaciones con clics, no códigos! Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Obtener su historial de fichas en aplicaciones de consola Lightning](#)

Sabemos que sus usuarios tienen mucho que seguir. También sabemos que los usuarios adoran el componente Historial utilizado en consolas de Salesforce Classic. Por lo que nos alegra poder proporcionarle la utilidad Historial en aplicaciones de consola Lightning. Los usuarios de la consola pueden ver sus fichas y subfichas de espacio de trabajo visitadas recientemente desde la barra de utilidades de consola. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Comprender las diferencias entre aplicaciones de consola de Salesforce Classic y Lightning Experience](#)

Aunque las aplicaciones de consola Lightning incluyen varias de las funciones que convierten las aplicaciones Lightning en perfectas para usted y sus usuarios, también les faltan algunas de las funciones de aplicaciones de consola de Salesforce Classic.

[Ver y gestionar sus aplicaciones de consola en nuevas formas](#)

Su organización puede ahora tener dos tipos de aplicaciones de consola: aplicaciones de consola creadas en Salesforce Classic y aplicaciones de consola creadas en Lightning Experience. Deseamos recordarle dónde acceder y gestionar estas diferentes aplicaciones de consola, porque es diferente para cada tipo. Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como a Salesforce Classic.

Introducción de aplicaciones de la consola Lightning (Beta)

la consola en Lightning Experience le encantará a usted y los usuarios de su consola. Gracias a la plataforma Lightning, la creación y personalización de una aplicación de consola es más sencilla y potente. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Utilice aplicaciones de la consola para dar un impulso de productividad a sus usuarios, permitiéndoles modificar y hacer referencia a múltiples registros a la vez. Cuando un usuario selecciona un registro desde una lista relacionada, se abre como una ficha en la consola. Cuando un usuario abre un registro relacionado, se abre como una subficha. Las aplicaciones de la consola recuerdan fichas, por lo que cuando un usuario navega fuera de la página, no pierde tiempo al volver.

Las aplicaciones de la consola en Lightning Experience tienen mucho de la misma funcionalidad de la consola a la que está acostumbrado con Salesforce Classic, como el formato de tres columnas y fichas ancladas, pero actualizadas con el estilo de Lightning Experience. Además, puede personalizar aplicaciones de la consola Lightning con páginas y componentes Lightning, gracias a la flexibilidad de la plataforma Lightning.

Para Ventas y Servicios, estamos proporcionando aplicaciones de la consola de uso inmediato. Estas aplicaciones están ubicadas en el iniciador de aplicación bajo Consola de ventas y Consola de servicio. También puede crear sus propias aplicaciones de consola en Lightning Experience.

Para crear una aplicación de consola o personalizar una de las suyas, en Configuración, ingrese *Aplicación* en el cuadro *Búsqueda rápida* y seleccione **Gestor de aplicación**. Desde el Gestor de aplicación, puede modificar las aplicaciones de consola proporcionadas por Salesforce o crear la suya propia con el nuevo asistente de Aplicación Lightning.

La creación de una aplicación de consola Lightning es similar a la creación de cualquier aplicación Lightning. En el asistente, puede personalizar la marca y el color de una aplicación, agregar componentes a su barra de utilidades, seleccionar qué elementos aparecen y decidir qué usuarios tienen acceso. Una vez haya guardado una aplicación de consola, no puede modificarla para utilizar la navegación estándar.



Nota: Las aplicaciones de consola Lightning no disponen aún de paridad completa con aplicaciones de consola de Salesforce Classic. Por ejemplo, algunas funciones en aplicaciones de consola de Salesforce Classic, como accesos directos de teclado y macros, no están disponibles en aplicaciones de consola Lightning.

No puede migrar aplicaciones de consola de Salesforce Classic a Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Aplicación de consola de servicio estándar](#)

[Aplicación de consola de ventas estándar](#)

[Comprender las diferencias entre aplicaciones de consola de Salesforce Classic y Lightning Experience](#)

Personalizar sus páginas de registro de aplicación de consola con el Generador de aplicaciones Lightning

Para respaldar sus nuevas y elegantes aplicaciones de consola Lightning, creamos nuevos componentes Lightning y una nueva plantilla de página Lightning. Ahora, sus usuarios de la consola pueden ser tan eficientes y productivos como lo eran en Salesforce Classic. ¿Desea conocer la mejor parte? ¡Puede realizar todas estas personalizaciones con clics, no códigos! Esta función es nueva en Lightning Experience.

Proporcionar a sus usuarios de la consola los detalles de registro que necesitan más es sencillo. Utilice el Generador de aplicaciones Lightning para arrastrar y soltar componentes Lightning en páginas de registro y establezca propiedades de componentes para mostrar los detalles que desee.

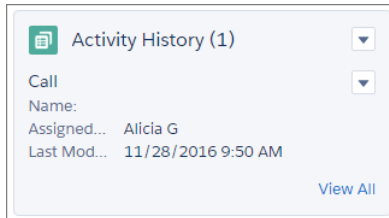
Diríjase al Generador de aplicaciones Lightning para consultar los componentes.



Sugerencia: Suelte estos componentes en una página de registro que utiliza la nueva plantilla Tres columnas. Esta plantilla proporciona el mismo formato de página con el que están familiarizados los usuarios de su consola de Salesforce Classic.

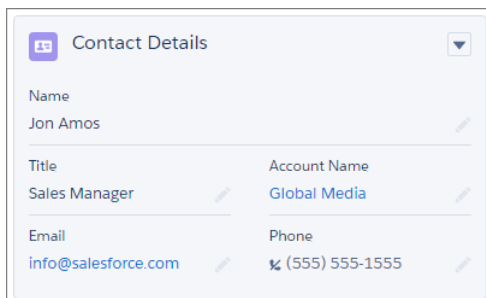
Lista relacionada

Este componente muestra una lista relacionada única para un registro, incluyendo listas desde un registro principal.



Registro relacionado

Este componente muestra detalles para registros relacionados, incluyendo registros principales.



CONSULTE TAMBIÉN

[Agregar el componente Lista relacionada a sus páginas Lightning](#)

[Agregar el componente Registro relacionado a sus páginas Lightning](#)

[Personalizar sus páginas Lightning aún más con nuevas plantillas](#)

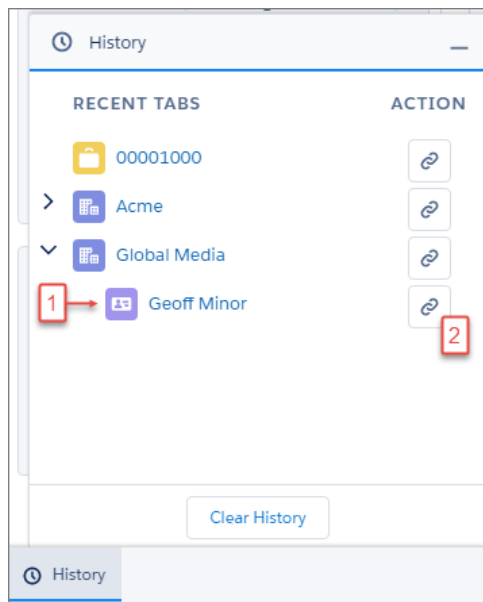
Obtener su historial de fichas en aplicaciones de consola Lightning

Sabemos que sus usuarios tienen mucho que seguir. También sabemos que los usuarios adoran el componente Historial utilizado en consolas de Salesforce Classic. Por lo que nos alegra poder proporcionarle la utilidad Historial en aplicaciones de consola Lightning. Los usuarios de la consola pueden ver sus fichas y subfichas de espacio de trabajo visitadas recientemente desde la barra de utilidades de consola. Esta función es nueva en Lightning Experience.



Sugerencia: Las nuevas aplicaciones de Consola de ventas y Consola de servicio de uso inmediato incluyen la utilidad Historial.

Cuando crea o modifica una aplicación de consola Lightning, puede agregar la utilidad Historial a la barra de utilidades. Una vez guardada su aplicación, los usuarios de la consola pueden ver su historial para subfichas en contexto de las fichas de espacio de trabajo que visitaron (1) y copiar vínculos en un solo clic (2). Si se actualiza un nombre de ficha, como cuando un usuario actualiza el nombre de un contacto, se actualiza la lista de historial también.



Nota: Puede utilizar la utilidad Historial solo en aplicaciones de consola Lightning, no en aplicaciones Lightning con navegación estándar. No puede cambiar las propiedades de Historial, como la etiqueta e icono.

Tenga en cuenta estas cosas cuando trabaje con la utilidad.

- La lista puede mostrar hasta 10 fichas principales al mismo tiempo, con 10 subfichas bajo cada ficha principal.
- Las fichas de espacio de trabajo se indican en el orden de última visita, con la más reciente en la parte superior. Las subfichas están enumeradas bajo sus fichas de espacios de trabajo en el orden de apertura.
- Si copia un vínculo de subficha, el registro se abre como una ficha de espacio de trabajo.
- Si copia un vínculo y desea compartirlo con otros usuarios, asegúrese de que iniciaron sesión en Salesforce antes de abrir el vínculo. De lo contrario, el vínculo los dirige a la página de inicio en vez del registro específico.

CONSULTE TAMBIÉN

[Mejorar sus Aplicaciones Lightning con la barra de utilidades](#)

Comprender las diferencias entre aplicaciones de consola de Salesforce Classic y Lightning Experience

Aunque las aplicaciones de consola Lightning incluyen varias de las funciones que convierten las aplicaciones Lightning en perfectas para usted y sus usuarios, también les faltan algunas de las funciones de aplicaciones de consola de Salesforce Classic.

No puede migrar aplicaciones de consola de Salesforce Classic a Lightning Experience. Varias funciones en aplicaciones de consola de Salesforce Classic no están disponibles en aplicaciones de consola Lightning, entre otras:

- Accesos directos del teclado
- Controles múltiples
- Listas ancladas
- Macros
- Live Agent
- API de Javascript, como el kit de herramientas de integración

Visualforce

Visualforce está disponible en aplicaciones de consola Lightning como versión beta, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Las aplicaciones de consola Lightning son compatibles con páginas Lightning que utilizan el componente de VisualforceLightning, así como acciones masivas de Visualforce. Las sustituciones de Visualforce en páginas mostradas en aplicaciones de consola Lightning no son compatibles y los componentes de Visualforce en elementos de barra de utilidades no son compatibles.

Cuentas personales

- Al navegar a una cuenta personal desde un campo de contacto (como el campo Nombre en una actividad), el registro de cuenta personal se puede abrir como una cuenta y un contacto. Si esto sucede, simplemente cierre la ficha de contacto.
- Las cuentas personales no tiene el mismo formato de tres columnas que las cuentas de negocio. Utilice el Generador de aplicaciones Lightning para crear el formato deseado y luego asígnelo a la aplicación de consola y el tipo de registro de cuenta personal apropiados.

Pronósticos

El objeto de pronóstico no es compatible en aplicaciones de consola Lightning.

Salesforce Knowledge

Algunas acciones de la barra lateral de Knowledge no funcionan en aplicaciones de consola Lightning, incluyendo adjuntar archivos PDF, agregar contenidos de artículo a mensajes de email de casos y agregar direcciones URL de comunidad de artículos. Tampoco puede realizar acciones de redacción en la barra lateral. El pie de página de Knowledge no es compatible en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Asignar páginas de registro por aplicación, tipo de registro y perfil](#)

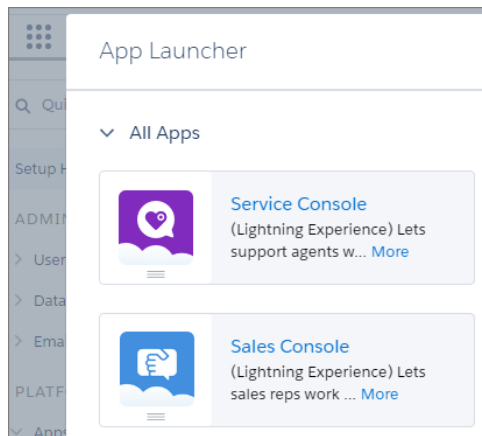
Ver y gestionar sus aplicaciones de consola en nuevas formas

Su organización puede ahora tener dos tipos de aplicaciones de consola: aplicaciones de consola creadas en Salesforce Classic y aplicaciones de consola creadas en Lightning Experience. Deseamos recordarle dónde acceder y gestionar estas diferentes aplicaciones de consola, porque es diferente para cada tipo. Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como a Salesforce Classic.

En breve: Todas las aplicaciones de consola aparecen en el Iniciador de aplicación Lightning Experience, pero solo las aplicaciones de consola de Salesforce Classic aparecen en el menú de aplicaciones de Salesforce Classic. Para gestionar una aplicación de consola, utilice Configuración en la interfaz de usuario en que se creó la aplicación. Siga leyendo para obtener más detalles.

Lightning Experience

- Para acceder a aplicaciones de consola, utilice el Iniciador de aplicación Lightning Experience.



- Para gestionar aplicaciones de consola Lightning, utilice la página Gestor de aplicación en Configuración de Lightning Experience.

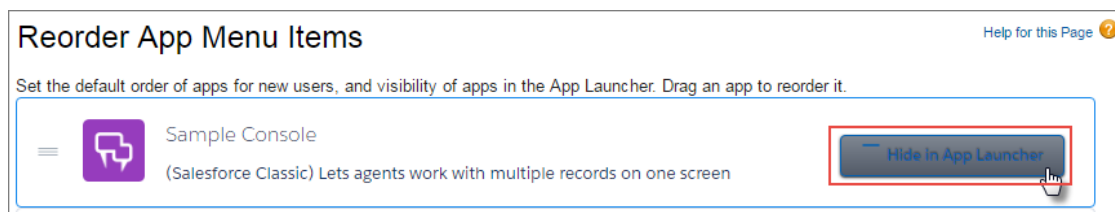
Lightning Experience App Manager						
12 Items - Sorted by App Type - Filtered by TabSet Type						
	APP NAME	DEVELOPER NAME	DESCRIPTION	LAST MOD...	APP TYPE ↓	VISIBLE IN LIG...
1	Test App	Test_App_Console	Test app - still work in progress	11/28/2016 ...	Lightning	✓
2	Sales Console	LightningSalesConsole	(Lightning Experience) Lets sales reps work with mul...	11/2/2016 1...	Lightning	✓
3	Service Console	LightningService	(Lightning Experience) Lets support agents work wit...	11/28/2016 ...	Lightning	✓
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

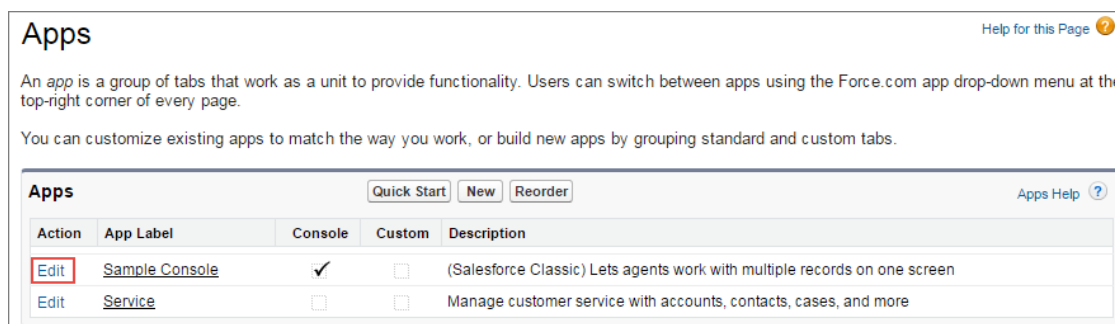
- Para acceder a aplicaciones de consola de Salesforce Classic, utilice el menú de aplicaciones en Salesforce Classic o el Iniciador de aplicación en Lightning Experience. Cuando inicia la aplicación desde el Iniciador de aplicación, su aplicación de consola se abre en una nueva ficha.



- Para eliminar una aplicación de consola de Salesforce Classic del Iniciador de aplicación Lightning Experience, oculte la aplicación en la página Menú de aplicaciones en Configuración de Salesforce Classic. También puede eliminar el acceso a la consola para usuarios individuales.



- Para gestionar aplicaciones de consola, vaya a la página Aplicaciones en Configuración de Salesforce Classic.



Mejorar sus Aplicaciones Lightning con la barra de utilidades

La barra de utilidades proporciona a sus usuarios un acceso rápido a herramientas de productividad comunes, como Notas y Elementos recientes. Aparece como un pie de página fijo que al que pueden acceder los usuario para abrir utilidades en paneles anclados. Tras las bambalinas, las utilidades aprovechan la potencia de componentes Lightning. Puede agregar una barra de utilidades a cualquier aplicación Lightning, incluyendo aplicaciones estándar y de consola. Anteriormente, solo podía agregar o personalizar una barra de utilidades utilizando la API. Esta función es nueva en Lightning Experience.

¿Le suena familiar la barra de utilidades? Eso se debe a que combina las mejores funciones de componentes de página de inicio en Salesforce Classic y el pie de página en aplicaciones de la consola de Salesforce Classic.

Usted selecciona qué componentes Lightning desea agregar a una barra de utilidades y especifica sus propiedades. Puede especificar el tamaño del panel de utilidades y qué etiqueta e icono desea mostrar en la barra de utilidades. Para agregar una barra de utilidad a su aplicación Lightning, modifique la aplicación desde la página Gestor de aplicación en Configuración.

Sugerencia: Si está configurando una aplicación de la consola Lightning, agregue la utilidad Historial para mostrar a los usuarios sus subfichas y fichas principales visitadas recientemente. La utilidad Historial solo funciona en aplicaciones de la consola Lightning.

Esta es una barra de utilidades configurada con Notas y Elementos recientes.

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 include 'Label' (Recent Items), 'Icon' (bookmark), 'Panel Width' (340), 'Panel Height' (480), and a checkbox for 'Load in background when app opens'. There are also 'Up', 'Down', and 'Remove' buttons for the selected item. A 'Done' button is at the bottom right.

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

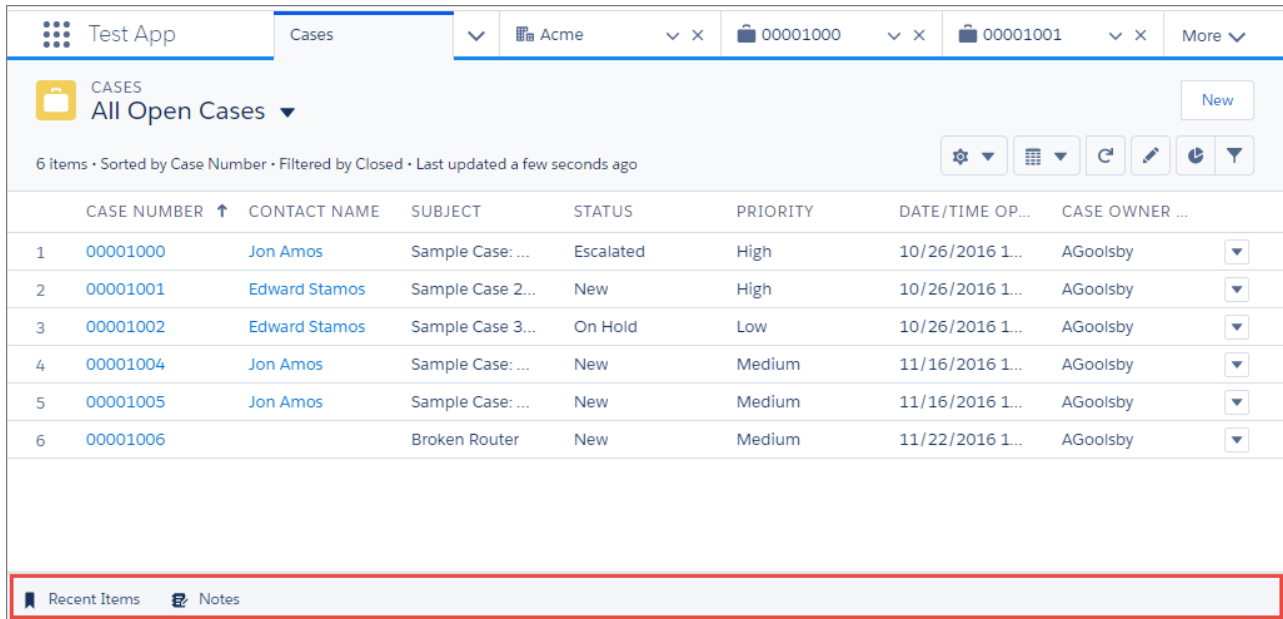
480

☐ Load in background when app opens

Component Properties

Done

Este es el aspecto de la barra de utilidades en su aplicación.



The screenshot displays a Salesforce Lightning interface for a 'Test App'. At the top, there's a navigation bar with 'Cases' selected. Below it, a header section shows 'All Open Cases' with a 'New' button. A status bar indicates '6 Items • Sorted by Case Number • Filtered by Closed • Last updated a few seconds ago'. The main area contains a table with the following data:

	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

At the bottom, a utility bar is highlighted with a red border, containing 'Recent Items' and 'Notes' buttons.

Recomendamos agregar no más de 10 utilidades a una barra de utilidades. Y mantenga las etiquetas para sus utilidades cortas y atractivas de modo que sus usuarios puedan encontrar rápidamente lo que necesitan.

 **Nota:** La barra de utilidades no es compatible con componentes o páginas de Visualforce.

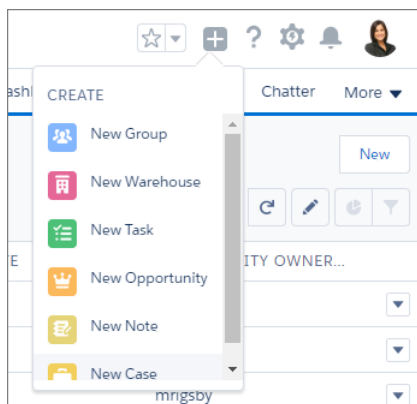
CONSULTE TAMBIÉN

[Introducción de aplicaciones de la consola Lightning \(Beta\)](#)

[Obtener su historial de fichas en aplicaciones de consola Lightning](#)

Realizar más acciones en el menú Acciones globales

Cree registros, registre llamadas, tome notas e inicie el lienzo, Visualforce y acciones de componente Lightning desde cualquier parte en Lightning Experience. El menú Acciones globales (+) muestra ahora casi todas las acciones desde la sección Acciones de Salesforce1 y Lightning Experience del formato del publicador global. Este cambio se aplica solo a Lightning Experience.



Es posible que haya observado que dijimos “casi todas”. El menú Acciones globales no admite las acciones estándar de Chatter Publicación, Archivo, Vínculo, Sondeo, Pregunta y Gracias.

EDICIONES

Acciones rápidas disponibles en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Contact Manager Edition y Developer Edition**

Acciones del lienzo personalizadas disponibles en: **Professional Edition** (con Lienzo de Force.com activado), **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Vender directamente a clientes con cuentas personales en Professional Edition

Estimados usuarios de Professional Edition, les presentamos nuestro buen amigo Cuentas personales. Quizás hayan oído hablar de ello. Bien, ahora pueden empezar a trabajar juntos para permitir a los representantes de ventas almacenar información acerca de individuos a los que venden. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

De forma predeterminada, las cuentas de Salesforce son cuentas de negocio, que almacenan información acerca de compañías. Pero si vende directamente a consumidores, necesita que sus cuentas almacenen información acerca de personas individuales, detalles como nombres y apellidos. Eso es lo que hacen las cuentas personales.

Las cuentas personales deben activarse por Salesforce. Después de activarlas, no pueden desactivarse.

EDICIONES

Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

[Sacar más provecho de cuentas personales](#)

[Ayuda de Salesforce: Activar cuentas personales \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Los editores de texto enriquecido se desactivan cuando la actualización clave de LockerService está activa

En Lightning Experience, Salesforce1 y comunidades basadas en plantilla, no puede utilizar editores de texto enriquecido o modificar campos con texto enriquecido cuando la actualización clave de LockerService está activa en organizaciones de sandbox y Developer Edition. Los editores de texto enriquecido y campos en organizaciones de producción continúan funcionando con normalidad cuando se activa LockerService. Además, LockerService no tiene efecto en Salesforce Classic o Lightning Out, lo que incluye el uso de componentes Lightning en Visualforce.

Este cambio permite a su administrador de Salesforce probar actualizaciones de LockerService y Política de seguridad de contenidos por completo antes de su activación automática en Summer '17. Puede estar tranquilo de que la limitación solo es temporal para Spring '17. Estamos eliminando esta limitación antes de que se active LockerService para todas las organizaciones en Summer '17.

Para desactivar la actualización clave, en Configuración, haga clic en **Actualizaciones clave** y haga clic en **Desactivar** en la actualización clave etiquetada "Activar la seguridad de Lightning LockerService".

Las siguientes funciones se ven afectadas para organizaciones de sandbox y Developer Edition cuando la actualización clave de LockerService está activa.



Nota: Al utilizar editores de texto enriquecido en funciones afectadas, un mensaje le informa de este cambio: "La modificación de texto enriquecido está desactivada porque se activó la actualización clave de LockerService. Su administrador de Salesforce puede desactivar la actualización clave de LockerService en Configuración."

Noticias en tiempo real de Chatter

El publicador está desactivado en Lightning Experience. Puede cambiar a Salesforce Classic para redactar una publicación en el publicador de Chatter.

Preguntas de Chatter

El publicador está desactivado en Lightning Experience y Salesforce1. Puede cambiar a Salesforce Classic para publicar una pregunta.

Generador de comunidad

El editor de contenido enriquecido está desactivado en Generador de comunidad. En la comunidad, se desactiva cualquier componente que contiene un editor de texto enriquecido, como el componente Noticias en tiempo real.

Redactor de email

El campo Cuerpo HTML en el redactor de email está desactivado en Lightning Experience. Puede cambiar a Salesforce Classic para enviar mensaje de email de texto enriquecido desde un registro.

Grupos

El campo Información es de solo lectura en Lightning Experience y Salesforce1. Puede cambiar a Salesforce Classic para modificar este campo en un grupo.

Knowledge

Los campos del editor de texto enriquecido en Lightning Knowledge son de solo lectura. Puede cambiar a Salesforce Classic para redactar un artículo de Knowledge.

Generador de aplicaciones Lightning

El componente Texto enriquecido es de solo lectura. El editor de texto enriquecido en el panel de propiedades del componente no se representa.

Campos de área de texto enriquecido

Los campos personalizados con el tipo de datos de área de texto enriquecido son de solo lectura en Lightning Experience y Salesforce1. Puede cambiar a Salesforce Classic para modificar estos campos.

Ruta de ventas

Al crear o modificar una ruta, el campo Orientación hacia el éxito se desactiva. Sin embargo, las directrices agregadas antes de la activación de LockerService siguen apareciendo en la oportunidad y espacios de trabajo de prospectos cuando sus representantes de ventas están actualizando las etapas.

Componentes Lightning

Los componentes `ui:inputRichText` y `forceChatter:feed` se desactivan en Lightning Experience, Salesforce1 y aplicaciones independientes.



Nota: Notas cumple ahora los requisitos de LockerService. Puede continuar utilizando Notas cuando la actualización clave de LockerService está activa. Es el mismo aspecto que antes, pero la barra de herramientas aparece algo diferente porque ahora utiliza los iconos del Sistema de diseño Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

[Problema conocido: Los editores de texto enriquecido se desactivan cuando se activa LockerService para organizaciones de sandbox y DE](#)

[LockerService tiene una política de seguridad de contenidos más estricta](#)

[Componente de texto enriquecido se desactiva cuando la actualización clave de LockerService está activa](#)

Buscar: Herramientas inteligentes que le llevan a los resultados correctos

Nuestras funciones de búsqueda cada vez más flexibles le llevan a donde necesita en Salesforce, rápido. ¿Ya sabe qué objeto está buscando? Céntrese en el lo primero, antes de ingresar sus términos de búsqueda. Los contactos son más fáciles de encontrar cuando sabe con qué cuenta están conectados. Si son artículos de Knowledge lo que está buscando, tenemos más opciones de filtrado y miniprogramas de artículos en Resultados más importantes. Los filtros de búsqueda dependientes definidos por el administrador en Lightning Experience ayudan a simplificar los flujos de trabajo. Y, como podría esperar en cada versión, más objetos tienen capacidad de búsqueda.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones **excepto** Database.com

EN ESTA SECCIÓN:

[Seleccionar un objeto y buscarlo desde cualquier lugar](#)

Hemos agregado otra opción de acceso directo a la lista desplegable de resultados instantáneos. Cuando sabe qué objeto desea buscar, empiece a escribir el nombre del objeto en el cuadro de búsqueda. Tiene la opción de limitar su búsqueda a ese objeto. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[Proporcionar más resultados relevantes con filtros de búsqueda dependientes](#)

Facilite a sus usuarios la tarea de buscar el registro que desean mostrando menos resultados pero más específicos con filtros dependientes. Los filtros de búsqueda dependientes son filtros definidos por el administrador para búsquedas que hacen referencia a campos en el registro actual. Por ejemplo, un administrador agrega un filtro de modo que el campo **Contacto** del caso solo muestra contactos de la selección del campo **Nombre de cuenta** en el mismo registro. Este campo se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Buscar contactos utilizando el nombre de cuenta](#)

Encuentre la persona correcta de inmediato. Simplemente ingrese un nombre de contacto y cuenta cuando busque. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Knowledge: Búsqueda de artículo mejorada

Hemos aportado a la búsqueda de Knowledge algo de encanto y creemos que le encantará lo fácil que es encontrar los artículos que necesita. ¿Ve ese cuadro de búsqueda en la parte superior de cada página? Es su nuevo portal de búsqueda de Knowledge, actualizado con opciones de búsqueda de artículos avanzada que filtra los resultados que no necesita. Además, aparecen miniprogramas de artículos en la página Resultados principales, de modo que los usuarios pueden ver de un vistazo qué resultados son más relevantes. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Eventos (Calendario), Presupuestos y Tareas se pueden buscar ahora. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

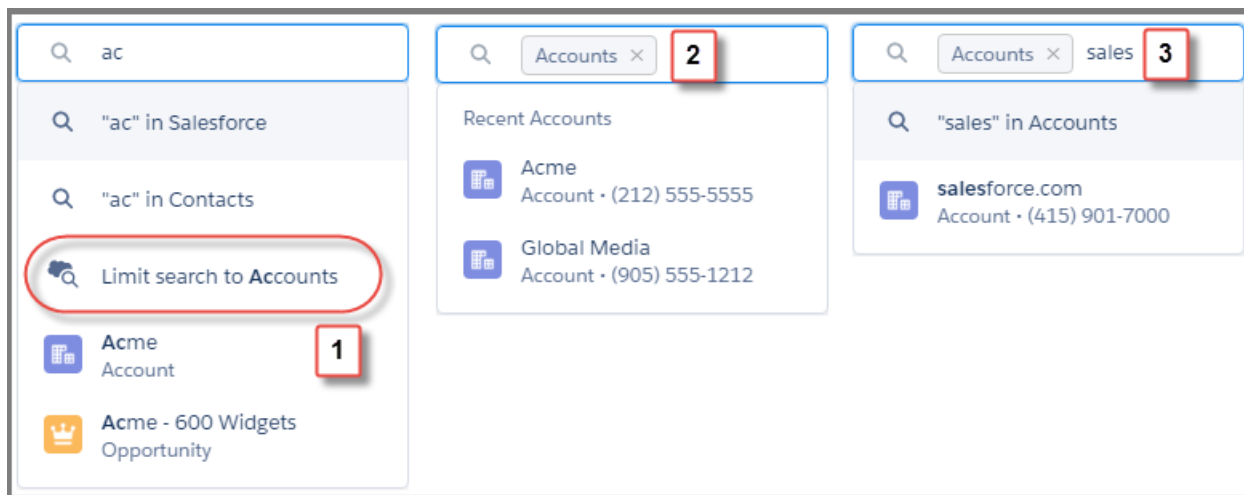
Seleccionar un objeto y buscarlo desde cualquier lugar

Hemos agregado otra opción de acceso directo a la lista desplegable de resultados instantáneos. Cuando sabe qué objeto desea buscar, empiece a escribir el nombre del objeto en el cuadro de búsqueda. Tiene la opción de limitar su búsqueda a ese objeto. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Por ejemplo, suponga que está en la página de un contacto y desea buscar una cuenta. Empiece a escribir "cuentas" en el cuadro de búsqueda y luego seleccione la opción para limitar su búsqueda a Cuentas (1). El objeto Cuentas aparece en el cuadro de búsqueda (2), y el menú desplegable de resultados instantáneos se actualiza para mostrar únicamente registros Cuenta. Ingrese su término de la búsqueda (3).

EDICIONES

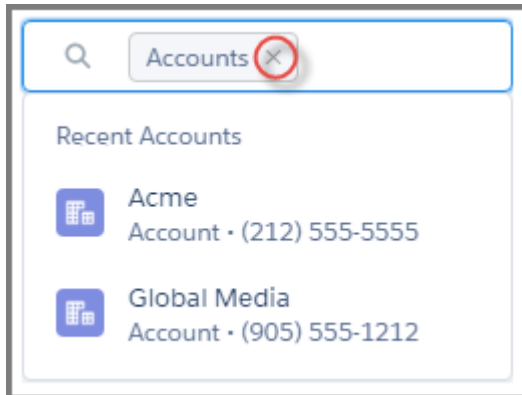
Disponible en: **Todas** las ediciones **excepto** Database.com



Si no ve lo que está buscando en el menú desplegable, pulse Intro para ir a la página de resultados de la búsqueda del objeto.

Puede hacer esto desde cualquier punto de la aplicación. ¡Piense en todos los clics que se ahorra!

Las búsquedas posteriores están limitadas al objeto seleccionada hasta que salga de la página de resultados de la búsqueda o retire el objeto haciendo clic en la **X**.



Esta función solo está operativa en los objetos que utiliza con mayor frecuencia, los objetos de la barra de navegación y Chatter. Solo puede buscar un objeto a la vez.

 **Nota:** Para buscar elementos de calendario, ingrese "eventos".

Proporcionar más resultados relevantes con filtros de búsqueda dependientes

Facilite a sus usuarios la tarea de buscar el registro que desean mostrando menos resultados pero más específicos con filtros dependientes. Los filtros de búsqueda dependientes son filtros definidos por el administrador para búsquedas que hacen referencia a campos en el registro actual. Por ejemplo, un administrador agrega un filtro de modo que el campo **Contacto** del caso solo muestra contactos de la selección del campo **Nombre de cuenta** en el mismo registro. Este campo se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Debido a que los usuarios solo ven registros relacionados, la asociación de registros es más rápida y menos propicia a errores. No obstante, tener más filtros no es siempre mejor. Para evitar restringir demasiado los resultados, considere hacer que los filtros sean más genéricos u opcionales, o siga utilizando filtros de búsqueda relacionados, que ya están disponibles.

Utilice el mismo proceso que en Salesforce Classic para agregar o modificar filtros. Para llegar allí:

1. Desde Configuración, ingrese *Gestor de objetos* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Gestor de objetos**.
2. Seleccione un objeto desde la columna **Etiqueta**.
3. Desde la sección **Campos y relaciones**, seleccione un campo de búsqueda desde la columna **Etiqueta de campo**.
4. Encima de **Información de campo**, haga clic en **Modificar**.
5. Desde la sección **Filtro de búsqueda**, utilice el menú desplegable **Mostrar configuración de filtro** para modificar o agregar filtros.

Los filtros dependientes o relacionados que defina aparecerán en Lightning Experience y en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones **excepto** Database.com

Buscar contactos utilizando el nombre de cuenta

Encuentre la persona correcta de inmediato. Simplemente ingrese un nombre de contacto y cuenta cuando busque. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

 **Nota:** Esta función no está disponible inmediatamente. La función quedará disponible de forma escalonada a lo largo del lanzamiento de la versión.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones **excepto** Database.com

Es más fácil que nunca encontrar un contacto. Ingrese un nombre o apellido, o ambos, junto con el nombre de la cuenta. Se devuelven los contactos que coinciden con los términos de la búsqueda y que se relacionan con la cuenta especificada.

Término de búsqueda	Contacto devuelto	Cuenta relacionada
<i>Mia Acme</i>	Mia Adams	Acme Industries
<i>Mike Smith ABC</i>	Mike Smith	ABC Company

Esta función busca entre relaciones directas e indirectas de un contacto.

Knowledge: Búsqueda de artículo mejorada

Hemos aportado a la búsqueda de Knowledge algo de encanto y creemos que le encantará lo fácil que es encontrar los artículos que necesita. ¿Ve ese cuadro de búsqueda en la parte superior de cada página? Es su nuevo portal de búsqueda de Knowledge, actualizado con opciones de búsqueda de artículos avanzada que filtra los resultados que no necesita. Además, aparecen miniprogramas de artículos en la página Resultados principales, de modo que los usuarios pueden ver de un vistazo qué resultados son más relevantes. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones **excepto** Database.com

CONSULTE TAMBIÉN

[Búsqueda de Knowledge: Filtrado previo y otras mejoras, accesibles desde cualquier parte](#)

[Obtener más contexto con miniprogramas en Resultados más importantes de artículos](#)

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Eventos (Calendario), Presupuestos y Tareas se pueden buscar ahora. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

El Calendario aparece como Eventos en la lista de resultados de la búsqueda y en los resultados instantáneos.

Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente

Lightning Experience es una interfaz completamente nueva. Aún mejor, está construida sobre nuestra plataforma de interfaz de usuario, de modo que la experiencia puede crecer y evolucionar con sus necesidades. Consulte las nuevas funciones y consideraciones en esta versión

EN ESTA SECCIÓN:

[Funciones de Lightning Experience en esta versión](#)

Esta es una lista de las potentes funciones y mejoras que convierten Lightning Experience en la interfaz a elegir para vender de forma más inteligente y rápida. Utilice esta lista para acceder rápidamente a los detalles acerca de cada función. Algunas funciones de Lightning Experience, incluyendo mejoras de cuentas y Chatter, están disponibles pasadas 24 horas desde el lanzamiento de Spring '17. Por lo tanto, no hay esperas.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

[Funciones diferentes o que no están disponibles en Lightning Experience de Spring '17](#)

Para nuevas funciones y mejoras de Lightning Experience, revise estos temas para ver si alguna función que sea vital para su negocio está limitada o no disponible en esta versión.. Al revisar esta lista, recuerde que sus usuarios pueden siempre acceder a funciones no compatibles aún en la nueva interfaz cambiando a Salesforce Classic.

Funciones de Lightning Experience en esta versión

Esta es una lista de las potentes funciones y mejoras que convierten Lightning Experience en la interfaz a elegir para vender de forma más inteligente y rápida. Utilice esta lista para acceder rápidamente a los detalles acerca de cada función. Algunas funciones de Lightning Experience, incluyendo mejoras de cuentas y Chatter, están disponibles pasadas 24 horas desde el lanzamiento de Spring '17. Por lo tanto, no hay esperas.

EN ESTA SECCIÓN:

- [Mejoras generales](#)
- [Buscar](#)
- [SalesforceEinstein](#)
- [Ventas principales](#)
- [Productividad de ventas](#)
- [Integración con Google](#)
- [Integración de Microsoft®](#)
- [Data.com](#)
- [Servicio](#)
- [Reportes y tableros](#)
- [Chatter](#)
- [Archivos](#)
- [Generador de aplicaciones Lightning](#)
- [Salesforce Connect](#)
- [Servicios externos \(Beta\)](#)
- [Aprobaciones](#)
- [Visual Workflow](#)
- [Process Builder](#)
- [Configuración](#)
- [Seguridad e identidad](#)
- [Desarrollo](#)

Mejoras generales

Tenga confianza sobre su preparación para Lightning Experience

Igual que estamos siempre agregando nuevas funciones a Lightning Experience, estamos agregando a la lista de personalizaciones que puede evaluar utilizando la Comprobación de preparación de Lightning Experience. Si aún tiene dudas acerca de actuar siguiendo nuestras recomendaciones, inscríbase para una consulta gratuita con un experto de Lightning Experience para obtener más consejos.

Crear accesos directos a sus páginas de Salesforce principales con Favoritos

Si está familiarizado con la personalización de conjuntos de fichas en Salesforce Classic, apreciará la forma en que puede personalizar su navegación de Lightning Experience con favoritos.

Aplicaciones de consola: Ahora en Lightning Experience

¿Listo para celebrar? Porque nosotros lo estamos. Las aplicaciones de la consola están ahora disponibles en Lightning Experience. Cree aplicaciones de consola para sus usuarios para permitirles ver múltiples registros en una sola pantalla y acceder fácilmente a utilidades y los detalles de registro críticos que necesiten, todo en Lightning Experience. Las aplicaciones de consola Lightning solo están disponibles para usuarios de Sales Cloud y Service Cloud. Para evitar problemas inesperados, no otorgue a los usuarios el acceso a aplicaciones de consola Lightning.

Mejorar sus Aplicaciones Lightning con la barra de utilidades

La barra de utilidades proporciona a sus usuarios un acceso rápido a herramientas de productividad comunes, como Notas y Elementos recientes. Aparece como un pie de página fijo que al que pueden acceder los usuarios para abrir utilidades en paneles anclados. Tras las bambalinas, las utilidades aprovechan la potencia de componentes Lightning. Puede agregar una barra de utilidades a cualquier aplicación Lightning, incluyendo aplicaciones estándar y de consola. Anteriormente, solo podía agregar o personalizar una barra de utilidades utilizando la API.

Realizar más acciones en el menú Acciones globales

Cree registros, registre llamadas, tome notas e inicie el lienzo, Visualforce y acciones de componente Lightning desde cualquier parte en Lightning Experience. El menú Acciones globales (+) muestra ahora casi todas las acciones globales desde la sección Acciones de Salesforce1 y Lightning Experience del formato de publicador global.

Vender directamente a clientes con cuentas personales en Professional Edition

Estimados usuarios de Professional Edition, les presentamos nuestro buen amigo Cuentas personales. Quizás hayan oído hablar de ello. Bien, ahora pueden empezar a trabajar juntos para permitir a los representantes de ventas almacenar información acerca de individuos a los que venden.

Obtener más información con listados de AppExchange simplificados

Hemos simplificado los listados de AppExchange de modo que puede ver detalles de producto clave con menos clics. En los listados que incluyen un paquete, verá más acerca de lo que contiene el paquete, como el número de componentes que se pueden utilizar en el Generador de aplicaciones Lightning.

Revisar ofertas de AppExchange en Salesforce

Ahora puede compartir comentarios en aplicaciones, componentes Lightning y servicios de consultoría desde la experiencia integrada de AppExchange. Anteriormente, si deseaba redactar o interactuar con revisiones, le dirigíamos al sitio web de AppExchange.

Buscar

Seleccionar un objeto y buscarlo desde cualquier lugar

Hemos agregado otra opción de acceso directo a la lista desplegable de resultados instantáneos. Cuando sabe qué objeto desea buscar, empiece a escribir el nombre del objeto en el cuadro de búsqueda. Tiene la opción de limitar su búsqueda a ese objeto.

Proporcionar más resultados relevantes con filtros de búsqueda dependientes

Facilite a sus usuarios la tarea de buscar el registro que desean mostrando menos resultados pero más específicos con filtros dependientes. Los filtros de búsqueda dependientes son filtros definidos por el administrador para búsquedas que hacen referencia a campos en el registro actual. Por ejemplo, un administrador agrega un filtro de modo que el campo **Contacto** del caso solo muestra contactos de la selección del campo **Nombre de cuenta** en el mismo registro.

Buscar contactos utilizando el nombre de cuenta

Encuentre la persona correcta de inmediato. Simplemente ingrese un nombre de contacto y cuenta cuando busque.

Knowledge: Búsqueda de artículo mejorada

Hemos aportado a la búsqueda de Knowledge algo de encanto y creemos que le encantará lo fácil que es encontrar los artículos que necesita. ¿Ve ese cuadro de búsqueda en la parte superior de cada página? Es su nuevo portal de búsqueda de Knowledge,

actualizado con opciones de búsqueda de artículos avanzada que filtra los resultados que no necesita. Además, aparecen miniprogramas de artículos en la página Resultados principales, de modo que los usuarios pueden ver de un vistazo qué resultados son más relevantes.

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Eventos (Calendario), Presupuestos y Tareas se pueden buscar ahora.

SalesforceEinstein

Sales Cloud Einstein: Un proceso de ventas más inteligente en cada paso con tecnología de Inteligencia artificial (IA)

La IA para ventas está aquí. Con Sales Cloud Einstein, la productividad de ventas de su equipo está rebosante de predicciones clave, recomendaciones inteligentes y automatización actualizada.

Ventas principales

Sacar más provecho de cuentas personales

Las cuentas personales están ahora disponibles en Professional Edition. Además, la página Lightning de cuentas personales es ahora personalizable. Hemos agregado la mejor compatibilidad con Contactos en múltiples cuentas, la opción para evitar que los equipos de ventas creen registros de cuentas personales duplicados y mucho más.

Visualizar relaciones de cuenta utilizando la jerarquía de cuentas en Lightning Experience

La jerarquía de cuentas proporciona a su equipo de ventas una vista de pájaro de las relaciones entre cuentas principales y filiales. Esta función está ahora disponible para usuarios de Lightning Experience con un extra: Puede personalizar columnas de jerarquía para mostrar la información más útil para sus equipos de ventas.

Continuar impresionado con contactos en múltiples cuentas

Sabemos que a sus representantes les encanta poder relacionar un contacto único con más de una cuenta. A nosotros también, y lo hicimos mejor aún. Estamos implementando una asistencia de cuentas personales completa, acciones personalizadas, asistencia de generador de procesos y flujo de trabajo y mucho más.

Gestionar prospectos con mayor rapidez en Lightning Experience

Aplice reglas de asignación cuando marketing crea prospectos, actualice estados de prospecto de forma masiva y asigne campos de prospecto personalizados a contactos, cuentas y oportunidades para la conversión de prospectos.

Permitir a los usuarios de marketing y oportunidades de ventas ver prospectos convertidos

Asigne el nuevo permiso "Ver y modificar prospectos convertidos" para permitir a los usuarios de operaciones de ventas y marketing ver prospectos convertidos. Los usuarios también pueden modificar prospectos convertidos.

Ver resultados de la jerarquía de campaña en Lightning Experience

Vea rápidamente cómo están organizadas sus campañas y vea los resultados de campaña individuales y agregados para cada campaña en su jerarquía.

Gestionar estados de miembros de campaña en Lightning Experience

Permita a sus usuarios de marketing configurar y gestionar los valores de estado de miembro para cada campaña cuando agregue la lista relacionada Estados de miembros de la campaña a formatos de página de campaña.

Gestionar miembros de la campaña de forma más rápida con acciones masivas en Lightning Experience

La lista relacionada Miembro de campaña permite ahora a los representantes de marketing agregar miembros a campañas, actualizar miembros de forma masiva, eliminar y duplicar miembros con solo unos clics.

Pronósticos de colaboración: Proyecciones de ventas en Lightning Experience

Muestre a sus representantes cómo cuadrar números de ventas en un periodo mientras se aprovecha todo lo que Lightning Experience ofrece. Ayude los equipos a proyectar ingresos de ventas y cantidades desde las oportunidades en curso, incluyendo divisiones de oportunidad y campos de divisas de oportunidades personalizados, sin cambiar a Salesforce Classic.

Oportunidades: Productos de oportunidades en Lightning Experience

Los representantes de ventas pueden ahorrar tiempo agregando hasta 50 productos a oportunidades de una vez y modificando hasta 200 de forma simultánea.

Pedidos: Acuerdos para la entrega de productos y servicios en Lightning Experience

Proporcione a sus equipos más parafernalia con la capacidad de seguir solicitudes para productos y servicios en Lightning Experience.

Acciones globales agregadas para contratos y pedidos

Las acciones globales están disponibles para los objetos Contrato y Pedido, por lo que tiene mayor control sobre la personalización de acciones para estos objetos.

Obtener más de presupuestos

Muestre a sus equipos presupuestos en paralelo para una sencilla comparación y acceso. Permita a los representantes buscar los presupuestos que desean revisar y elimine archivos PDF de presupuesto innecesarios. Ayude los equipos a realizar un seguimiento de la actividad de ventas relacionada con presupuestos y las etapas en que están sus presupuestos. Además, permita a los representantes agregar múltiples productos a presupuestos al mismo tiempo.

Optimizar los archivos PDF de presupuestos en Lightning Experience

Facilite a sus equipos la tarea de enviar a sus clientes los últimos presupuestos por email sin cambiar a Salesforce Classic. Además, permita a sus equipos adjuntar múltiples presupuestos y otros documentos de modo que los clientes puedan compararlos en paralelo.

Ruta de ventas: Se ha cambiado el nombre y ampliado la función

La misma magnífica función ahora con un nuevo nombre, Ruta, para reflejar su disponibilidad ampliada.

Campos de combinación de contacto fáciles de utilizar al enviar mensajes de email a cuentas personales

Cuando los representantes utilizan campos de combinación en un mensaje de email a una cuenta personal, todos los campos de combinación de cuentas personales se muestran ahora en los resultados de la búsqueda de campos de combinación. Anteriormente, solo los campos de combinación de cuentas aparecían en los resultados de búsqueda, pero ahora se devuelven campos de combinación de contactos también.

Rellenado automático de cuenta ahora denominado campos de cuenta automatizados

Campos de cuenta automatizados es el nuevo nombre de la función de cuenta que muestra compañías basadas en EE.UU. en el campo Nombre de cuenta cuando los representantes de ventas ingresan información. Los representantes pueden seleccionar una compañía sugerida de la lista, facilitando la creación de cuentas de negocio.

Detectar y combinar compañías y contactos duplicados en Lightning Experience

Ayude sus equipos de ventas a mantener buenas relaciones con clientes y mantenga sus cuentas y contactos libres de acumulaciones. Mostrando los registros duplicados, puede evitar que un representante de ventas deteriore una relación de cliente y haga estragos en sus datos. Si ya dio permiso a sus representantes para combinar registros en Salesforce Classic, ahora también pueden combinar registros en Lightning Experience. Una interfaz coherente en cuentas, contactos y prospectos simplifica la gestión de duplicados a todos.

Gestionar cuentas personales duplicadas

¿Emplea demasiado esfuerzo para gestionar cuentas personales porque su equipo de ventas crea duplicados sin saberlo? ¡La ayuda ha llegado! Las nuevas reglas de coincidencia y reglas de duplicados para cuentas personales amplían la función de gestión de duplicados ya disponibles para prospectos, contactos y cuentas de negocio.

Productividad de ventas

Inbox: Herramientas de productividad que conectan Email y Calendario a Salesforce

Permita a su equipo de ventas integrar su email y calendario con Salesforce utilizando funciones que registran mensajes de email y eventos automáticamente y aumentan la productividad en cada mensaje de email.

Consola de ventas: Múltiples registros en una sola pantalla en Lightning Experience

Sus representantes de ventas se han vuelto mejores en sus trabajos. Gracias a la nueva aplicación Consola de ventas Lightning, su equipo tiene todas las herramientas a su alcance para prospectar clientes potenciales, cerrar negociaciones y gestionar relaciones.

Lightning Voice: Calidad de llamadas y mensajes de email de voz

Hemos agregado algunas funciones clave a Voice, incluyendo mensajes de email de voz y la capacidad de ver la calidad de llamadas con facilidad.

El valor predeterminado de vista de lista en Lightning Experience es última vista

Ya no ve aquella molesta lista Vistos recientemente cada vez que navega a una vista de lista en Lightning Experience. En su lugar, la vista de lista con la que trabajó por último en esa página es aquella que ve cuando vuelve a la página.

Ahorrar tiempo modificando en línea en vistas de lista (Disponible de forma general)

Sus representantes pueden estar satisfechos con las actualizaciones de registros en Lightning Experience mediante la opción de modificación de Lightning en vistas de lista. Los representantes pueden modificar un registro sin abrirlo directamente desde la vista de lista. Y en campos de búsqueda, pueden buscar y crear registros sobre la marcha.

Ahorrar tiempo con plantillas de email contextuales

Al seleccionar una plantilla de email, solo se muestran las plantillas que se aplican al primer destinatario de email o el elemento en el campo Relacionado con.

Kanban: Disponibilidad ampliada y más ajustes

Monitoree el trabajo de forma efectiva utilizando el formato visual estilo Kanban en más sitios.

Pies de página de email coherentes para mensajes de email enviados a través de Gmail o Office 365

Un mensaje de email enviado a través de Gmail o Office 365 puede contener un pie de página de toda la organización. Puede elegir si incluir este pie de página.

Acción Enviar email: Adaptar email para coincidir con sus procesos de negocio

Hemos sustituido el Redactor de email por la acción Enviar email. Puede adaptar sus acciones Enviar email para coincidir con sus procesos de negocio agregando o eliminando campos o especificando valores predefinidos. Agregue la acción Enviar email a cualquier objeto habilitado por la actividad.

Utilizar la acción Enviar email en cualquier parte

Con la acción Enviar email puede enviar mensajes de email desde cualquier parte en Lightning Experience. Puede agregar la acción a cualquier objeto habilitado por la actividad, incluyendo objetos personalizados.

Enviar mensajes de email libres de errores predefiniendo campos

Predefina campos para personalizar la acción rápida Enviar email para sus procesos de negocio y reduzca errores de entrada

Enviar email utilizando direcciones de email de toda la organización

Las direcciones de toda la organización se pueden seleccionar en la lista desplegable De, excepto para usuarios de Salesforce Inbox.

Seleccionar entre múltiples direcciones de email en el campo De

Cuando utiliza la acción Enviar email y Salesforce Inbox, puede seleccionar desde qué cuenta conectada enviar el mensaje de email. Utilice estas direcciones de email adicionales para coincidir con sus procesos de negocio.

Crear más asociaciones de registros con el campo de búsqueda Relacionado con

Seleccione con qué está relacionado el mensaje de email, como una campaña, y luego seleccione quién es el destinatario del mensaje de email, como un contacto en la campaña. El contenido del campo Relacionado con afecta a plantillas y campos de combinación disponibles y también asocia la actividad de email con el registro.

Ahorrar tiempo con plantillas de email contextuales

Al seleccionar una plantilla de email, solo se muestran las plantillas que se aplican al primer destinatario de email o el elemento en el campo Relacionado con.

Los campos de combinación contextuales mantiene sus elecciones sencillas

Los campos de combinación se utilizan habitualmente al crear una plantilla. Al seleccionar un campo de combinación, la lista de posibles campos de combinación muestra los campos apropiados para el primer destinatario de email o el elemento en el campo Relacionado con. Si una cuenta personal está en el campo Relacionado con, la lista muestra ahora todos los campos de combinación Cuenta personal.

Pies de página de email coherentes para mensajes de email enviados a través de Gmail o Office 365

Un mensaje de email enviado a través de Gmail o Office 365 puede contener un pie de página de toda la organización. Puede elegir si incluir este pie de página.

Enviar por email archivos como datos adjuntos o vínculos: Usted decide

Controle el tamaño de email configurando límites de tamaño en archivos adjuntos o permitiendo solo vínculos a archivos. La nueva configuración le permite seleccionar los métodos más eficientes para mejorar la capacidad de entrega.

Crear tareas de seguimiento

Cree una tarea de seguimiento y recuerde lo siguiente en su lista de tareas. La nueva tarea de seguimiento utiliza la información de tareas original de los campos Asunto, Asignado a, Nombre y Relacionado con. La fecha de vencimiento está en blanco, pero su valor predeterminado es hoy cuando hace clic en el campo.

Utilizar tareas recurrentes (una y otra vez) en Lightning Experience

Los profesionales de ventas se basan en tareas recurrentes para programar sus actividades predecibles, como la creación de la lista de clientes potenciales del día siguiente o la actualización de la agenda de reuniones de ventas semanal. Las tareas se pueden repetir de forma diaria, semanal, mensual o anual o empezando en cualquier día de su elección. Establezca cuando finaliza la tarea o calcule la fecha más reciente automáticamente. Ahora sus usuarios de Lightning Experience pueden crear y realizar un seguimiento de tareas recurrentes sin cambiar a Salesforce Classic.

Ahorra tiempo utilizando Guardar y crear nueva en Tareas

¿Por qué convertir la creación de una tarea en una tarea? La función Guardar y crear nueva crea una nueva tarea basándose en la tarea antigua. La nueva tarea tiene las mismas entradas en los campos Asunto, Nombre, Asignado a y Relacionado con.

Buscar tareas y eventos

Tareas y eventos aparecen ahora en resultados de búsqueda global.

Integración con Google

Lightning for Gmail (Beta)

Realizar más tareas directamente desde Lightning for Gmail

Proporcione a sus equipos de ventas el acceso a contenido de Salesforce justo donde trabajan. De ese modo, pueden gestionar con eficiencia sus oportunidades en curso de ventas y cerrar más negociaciones sin cambiar entre Salesforce y Gmail.

Einstein aporta perspectivas a Lightning for Gmail

Proporcione a sus equipos de ventas datos de toma de decisiones en Lightning for Gmail con Einstein. Si configuró con Einstein, sus representantes de ventas pueden utilizar perspectivas de cuentas y oportunidades para priorizar su trabajo mientras procesan sus emails.

Acelere la productividad con el Email mejorado

¿Desea ayudar sus representantes de ventas a permanecer al tanto de sus mensajes de email así como sus negociaciones importantes? Active Email mejorado con Lightning for Gmail para sus representantes, por lo que pueden relacionar mensajes de email con registros relevantes de Salesforce de forma rápida y sencilla.

Dinamización personalizada de Lightning for Gmail

¿Desean los equipos de ventas ver cero datos en los registros distintos de cuentas, contactos, oportunidades, prospectos o casos? ¿Están deseando trabajar con funciones personalizadas por la compañía? Consiga que Lightning for Gmail sea más relevante para

los representantes de ventas mediante la selección de tipos de registro de Salesforce que los representantes puedan ver y gestionar en Gmail.

Lightning Sync for Google (Beta)

Obtener contactos de representantes de ventas en Gmail™

Ayude sus representantes de ventas a obtener información de contacto actualizada para sus clientes potenciales. Configure representantes para sincronizar contactos de Salesforce con contactos de Google utilizando Lightning Sync. De ese modo, los representantes pueden trabajar en Gmail™ para crear relaciones con clientes potenciales y no perder tiempo manteniendo registros en ambos sistemas.

Ver quién está asistiendo a reuniones registradas de Google Calendar™ directamente desde Salesforce

Si su compañía utiliza Lightning Sync con Google Calendar™, su equipo de ventas puede ver qué clientes potenciales, clientes y colegas están asistiendo a sus reuniones directamente desde Salesforce.

Integración de Microsoft®

Lightning for Outlook

Realizar más tareas directamente desde Lightning for Outlook

Sus equipos de ventas pueden ver más detalles en un registro de Salesforce directamente desde Lightning for Outlook. Además de la página de detalles de un registro, los representantes pueden llegar a ver sus noticias en tiempo real de Chatter, cronología de actividad y listas relacionadas. Pero, no nos quedamos allí. Lightning for Outlook admite ahora la modificación en línea, por lo que los representantes pueden modificar registros sin necesidad de cambiar entre Salesforce y Outlook.

Einstein aporta perspectivas a Lightning for Outlook

Proporcione a sus equipos de ventas datos de toma de decisiones en Lightning for Outlook con Einstein. Si configuró con Einstein, sus representantes de ventas pueden utilizar perspectivas de cuentas y oportunidades para priorizar su trabajo mientras procesan sus emails.

Adaptar contenido en paneles de aplicación de email aún más

Si a sus representantes de ventas les encanta trabajar con funciones personalizadas en Lightning for Outlook, tenemos buenas noticias para usted. Los desarrolladores pueden ahora diseñar componentes Lightning personalizados que aprovechan contenido de email o una descripción de evento, fecha de inicio, fecha de finalización, participantes y ubicación.

Lightning Sync for Microsoft Exchange

Ver quién está asistiendo a reuniones registradas de calendarios de Microsoft Exchange® directamente desde Salesforce

Si su compañía utiliza Lightning Sync con Microsoft Exchange, su equipo de ventas puede ver qué clientes potenciales, clientes y colegas de trabajo están asistiendo a sus reuniones directamente desde Salesforce.

Salesforce for Outlook

Se requiere actualización clave en la página 146

Para evitar interrupciones del servicio, todos los usuarios de Salesforce for Outlook deberán estar trabajando en la versión 3.0.0 o posterior a partir de marzo de 2017. Asegúrese de que sus equipos de ventas se actualizan lo más pronto posible para trabajar en cualquier problema de instalación antes de marzo.

Fin de asistencia para varias aplicaciones de Microsoft®

Para ofrecer a sus representantes de ventas compatibilidad con las últimas aplicaciones de Microsoft, Salesforce for Outlook está retirando la asistencia a aplicaciones retiradas de Microsoft, como Internet Explorer® 9, Internet Explorer® 10, Outlook 2007 y Exchange 2007. Retire sus representantes de estas aplicaciones en breve para evitar problemas.

Data.com**Obtener actualizaciones de registros continuas empleando reglas de integración**

Las reglas de integración de datos proporcionan actualizaciones procedentes de Data.com y servicios de datos de terceros. Todas las reglas de integración ahora incluyen un componente de asignación de campos personalizable y cubren más situaciones en su organización.

Controlar actualizaciones de registros con asignación de campos personalizada

Con la asignación de campos personalizada, obtiene un mejor control sobre las reglas de integración de datos y cómo hacen coincidir y actualizan sus registros.

Servicio**Conozca la nueva consola de servicio Lightning**

La Consola de servicio está ahora en Lightning Experience. Usted y sus agentes de servicio pueden aprovechar todas las infinitas posibilidades que ofrece Lightning Experience. Los agentes de servicio adorarán la interfaz de usuario actualizada y los componentes Lightning fáciles de utilizar y usted adorará la capacidad de personalizar la consola en solo unos clics. ¡Sí, con unos clics! Para la instalación y ejecución rápida en la consola, le ofrecemos una aplicación de uso inmediato denominada Consola de servicio que puede personalizar.

Utilizar Open CTI en aplicaciones de consola Lightning

En la pasada versión, le proporcionamos Open CTI para Lightning Experience. En esta versión, tenemos noticias aún mejores. Ahora puede utilizar Open CTI para Experience en aplicaciones de consola de Lightning, incluyendo la Consola de servicio.

Nuevo comportamiento para el método `onNavigationChange` de Open CTI

El destinatario invocado por el método `onNavigationChange` se comporta ahora de forma diferente dependiendo de qué tipo de aplicación en la que se encuentre: estándar o consola.

Aplicación Centro de llamada tiene un nuevo nombre

Para alinear mejor con la futura dirección de Service Cloud, hemos cambiado el nombre de la aplicación Centro de llamada a Servicio. Puede acceder a esta aplicación en Salesforce Classic utilizando el menú de aplicación y en Lightning Experience utilizando el iniciador de aplicación.

Knowledge: Damos la bienvenida a Lightning Knowledge

Knowledge ha dado el paso a Lightning Experience, proporcionándole una forma de gran potencia y simplificada de gestionar su base de conocimientos. Lightning Knowledge es mejor para organizaciones nuevas en Knowledge o para organizaciones existentes que pueden consolidarse fácilmente en un solo tipo de artículo, tener menos categorías de datos y utilizar modo de idioma único. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Reportes y tableros**Suscribirse a reportes en Lightning Experience**

¿Hay un reporte que compruebe al llegar a la oficina cada lunes por la mañana? ¿Por qué no recibirlo por email cada lunes a las 8:00 a. m.? Puede suscribirse hasta a cinco reportes y recibir los resultados de los reportes actualizados por email según la programación establecida (diariamente, semanalmente o mensualmente).

Filtrar reportes a través de parámetros de URL en Lightning Experience

¡No hay necesidad de lidiar con filtros! Pase los parámetros de URL para establecer valores de filtro en reportes de Lightning Experience. Al vincular a reportes o marcar un reporte como favorito, agregue parámetros de valor de filtro a la URL para personalizar el modo en que el reporte filtra cuando se abre. Por ejemplo, marque su reporte de oportunidades como favorito y agregue un parámetro de valor de filtro para especificar si ve *Nuevo negocio* o *Negocio existente*.

Ver tableros como otras personas en Lightning Experience

Digamos que su personal de ventas solo puede ver sus propias oportunidades, pero le gustaría revisar todas las oportunidades cerradas el último trimestre. Cree un tablero y permita a las personas ver el tablero igual que usted (o cualquier otra persona que pueda ver todas las oportunidades). Cuando su personal de ventas abre el tablero, visualizan información acerca de todas las oportunidades en vez de solo las suyas. Su acceso a datos en Salesforce permanece sin cambios. Solo pueden ver más datos en su tablero.

Compartir gráficos de tablero publicándolos en Chatter en Lightning Experience

Inicie la plática compartiendo imágenes de gráficos de tablero en Chatter.

Ampliar componentes de tablero para obtener una imagen completa en Lightning Experience

Abra un componente de tablero en una ventana de modo que pueda ver todos los detalles.

Seguir tableros en Lightning Experience

En vez de abrir un tablero con frecuencia para tomar nota de cambios, siga un tablero para obtener actualizaciones en sus noticias en tiempo real de Chatter. Después de activar el seguimiento de noticias en tiempo real en tableros, sus usuarios pueden seguir tableros abriendo uno y haciendo clic en **Seguir**.

Mover tableros entre carpetas en el generador de tableros de Lightning Experience

Si su organización está utilizando el Uso compartido de carpetas de análisis mejorado para reportes y tableros, las carpetas rigen quién tiene acceso a los reportes y tableros guardados dentro. (Si se ha creado su organización después de la versión Summer '13 Salesforce, ya cuenta con el uso compartido de carpetas de análisis mejorado.) Para mover un tablero de una carpeta a otra, abra el menú Propiedades en el generador de tableros de Lightning Experience.

Agregar gráficos de embudo y de dispersión a tableros de Lightning Experience

Los gráficos de embudo y dispersión están disponibles en el editor de componente de tablero. Agregue un gráfico de embudo para mostrar importes medidos relativos por etapa. Por ejemplo, los gráficos de embudo son perfectos para mostrar cómo se mueven las oportunidades por etapas. Agregue un gráfico de dispersión para mostrar uno o dos grupos de datos de reporte además de los resúmenes. Los gráficos de dispersión son útiles para la identificación de tendencias en grandes conjuntos de datos.

Los reportes de objetos externos tienen menos limitaciones

Hemos eliminado algunas limitaciones previas, esperemos que antes de que incluso las encuentre. Las mejoras afectan a reportes que excluyen relaciones de objetos externos o utilizan el adaptador de toda la organización para Salesforce Connect.

Otras mejoras en reportes y tableros en Lightning Experience

Además de las funciones importantes de esta versión, realizamos algunas mejoras pequeñas pero notables en reportes y tableros.

Chatter

Filtrar preguntas en grupos de más maneras

Tiene más maneras de mirar preguntas en las noticias en tiempo real de grupos de comunidades y Lightning Experience. Ya podía clasificar preguntas, y ahora puede filtrarlas también.

La página de inicio Lightning de Chatter recibe una remodelación

Están pasando muchas cosas en la columna izquierda de la página de inicio Lightning de Chatter. Las noticias en tiempo real de Toda la compañía se llaman ahora Aspectos destacados de la compañía y sirve como una lista dinámica de las publicaciones más habituales de toda su compañía (Publicaciones principales). Bajo Aspectos destacados de la compañía, presentamos una nueva función llamada Transmisiones. Cree hasta cinco noticias en tiempo real personalizadas que combinen publicaciones de hasta 25

de sus fuentes más útiles. Bajo la lista de Transmisiones, ahora dispone de acceso rápido a cinco de sus grupos actualizados más recientemente.

Crear noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter

Ahora puede reunir la información que le resulta más útil en sus propias noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter. Cree hasta cinco transmisiones de Chatter que combinen publicaciones procedentes de diferentes noticias en tiempo real y tipos de noticias en tiempo real diferentes. Combine noticias en tiempo real de personas, grupos y registros, como sus cuentas, oportunidades y casos.

Noticias en tiempo real de Toda la compañía cambia el nombre a Aspectos destacados de la compañía

Sus noticias en tiempo real de Toda la compañía cambian su nombre a Aspectos destacados de la compañía. Las noticias en tiempo real de Aspectos destacados de la compañía incorpora inteligencia artificial (IA) de Einstein para proporcionarle una vista clasificada de las tendencias de su organización (Publicaciones principales). Ahora puede estar al día fácilmente sobre las noticias más interesantes desde toda su compañía.

El Cifrado de plataforma Escudo llega a Chatter (Piloto)

Estamos realizando un piloto público para el Cifrado de plataforma Escudo para Chatter. El cifrado para Chatter le permite cifrar datos confidenciales cuando se almacenan, no solo cuando se transmiten por una red. El cifrado para Chatter no está listo para producción, pero puede probarse con seguridad en su organización de sandbox.

Compartir publicaciones en Lightning Experience

Cuando alguien publica algo que le gustaría que vieran más personas, puede compartirlo con sus seguidores. Si lo desea, puede agregar sus propias observaciones introductorias antes de publicar.

Los comentarios en vivo son mejores que nunca

Mejoramos los comentarios en vivo para una mayor capacidad de uso. Por ejemplo, una animación le muestra ahora el momento en que las personas están comentando. Al lado de esa animación se encuentra una lista de hasta tres personas que están redactando activamente comentarios.

Utilizar pulsaciones del teclado para publicar

Los usuarios avanzados pueden utilizar el teclado para completar publicaciones y comentarios. En Windows, ingrese contenido y pulse Ctrl+Intro. En Mac OS, pulse Control+Intro o Comando+Intro.

El aspecto y el comportamiento de las noticias en tiempo real se actualiza

Seguimos trabajando en conformar todas nuestras plataformas con los mismos estándares de utilización. En esta versión, cambiamos la barra de Me gusta. Ahora muestra un conteo y listas de los nombres de hasta tres personas a las que les gustó la publicación.

Archivos

Organizar archivos de biblioteca en carpetas (Beta)

Solicitó carpetas y se lo dimos. En Lightning Experience, puede crear, cambiar el nombre y eliminar carpetas para organizar los archivos en sus bibliotecas.

Agregar archivos de Salesforce a un registro desde la lista relacionada en Lightning Experience

Aumente la productividad adjuntando archivos de Salesforce a un registro, justo desde la tarjeta de archivos. ¿Sin Chatter? ¡Ningún problema! Puede adjuntar archivos de Files Connect y archivos de biblioteca también.

Cambiar el nombre de archivos en Lightning Experience

¿Siente remordimientos por utilizar utilidades para cambiar el nombre de archivos? Ahora puede cambiar el nombre de un archivo fácilmente en Lightning Experience.

Convertir un vínculo a un archivo externo en na referencia de archivo de Files Connect

Publique el hipervínculo de un archivo externo de Files Connect Google Drive en Chatter y se convertirá automáticamente en una referencia de archivo de Files Connect. El icono y el título del archivo aparecen bajo el cuerpo de su publicación.

Generador de aplicaciones Lightning

Asignar páginas de registro por aplicación, tipo de registro y perfil

Ahora puede personalizar la experiencia de sus usuarios de forma aún más granular creando páginas de registros personalizadas y asignándolas por aplicación, tipo de registro y perfil de usuario. Otorgue a sus responsables de ventas una vista diferente de oportunidades a sus representantes de ventas. Configure páginas de cuentas sin fines de lucro de forma diferente a las páginas de cuentas de negocios.

Agregar el componente Registro relacionado a sus páginas Lightning

Proporcione a sus usuarios los detalles de registro que más necesitan. Utilice el componente Registro relacionado para personalizar sus páginas Lightning y mostrar los detalles de un registro relacionado, incluyendo el registro principal, en cualquier página de registro.

Agregar el componente Lista relacionada a sus páginas Lightning

Deseamos que obtenga exactamente lo que desea en sus páginas Lightning. En lugar de mostrar todas las listas relacionadas para un registro, ahora puede seleccionar exactamente qué lista desea en el nuevo componente Lista relacionada.

Personalizar cómo mostrar listas relacionadas en páginas Lightning

Utilice un nuevo atributo en el componente Listas relacionadas para seleccionar si mostrar elementos de lista relacionada en una lista o como mosaicos en sus Páginas Lightning personalizadas. So coloca el componente Listas relacionadas en una región reducida de la página, los elementos de lista solo aparecen como mosaicos.

Personalizar sus páginas Lightning aún más con nuevas plantillas

Ahora puede tener más plantillas entre las cuales elegir, aumentando las opciones de diseño de su página. Hemos agregado tres plantillas de página de aplicación y cinco plantillas de página de registro. Las plantillas de página de aplicación se ajustan de forma dinámica entre Lightning Experience y Salesforce1.

Duplicar páginas Lightning predeterminadas de Salesforce

Ahora puede crear una Página Lightning de dos formas diferentes. Utilice una plantilla para crear cualquier página vacía que pueda rellenar con los componentes que desee. O bien, puede duplicar la página predeterminada del sistema para crear una página rellena previamente con componentes estándar. Esta función está disponible para páginas Inicio, Registro y Aplicación de email.

Personalizar página de cuenta personal

En Summer '16, proporcionamos a las cuentas personales su propia página en el Generador de aplicaciones Lightning, pero no podía modificarla. ¡Ahora es posible! Así que no lo dude y personalice esas páginas de cuenta personal.

Personalizar sus páginas de registro de aplicación de consola con el Generador de aplicaciones Lightning

Para respaldar sus nuevas y elegantes aplicaciones de consola Lightning, creamos nuevos componentes Lightning y una nueva plantilla de página Lightning. Ahora, sus usuarios de la consola pueden ser tan eficientes y productivos como lo eran en Salesforce Classic. ¿Desea conocer la mejor parte? Puede realizar toda esta personalización con clics, no códigos.

Componente de texto enriquecido se desactiva cuando la actualización clave de LockerService está activa

En organizaciones sandbox y Developer Edition, si tiene la actualización clave de LockerService activa, el componente Texto enriquecido se vuelve de solo lectura en Generador de aplicaciones Lightning.

Potenciar sus páginas Lightning con el componente Flujo (Beta)

De la bienvenida a un nuevo componente en el Generador de aplicaciones Lightning. Utilice el componente Flujo para incrustar flujos activos en su Página Lightning.

Mostrar solicitudes de aprobación pendientes en páginas de inicio

Utilice el nuevo componente Elementos que deben aprobarse para mostrar solicitudes de aprobación a la que sus usuarios no respondieron aún. Este componente solo es compatible en páginas Inicio.

Personalizar el panel Aspectos destacados con más botones de acción

Haga que los aspectos destacados de su registro sean más útiles incluyendo hasta 10 botones de acción en el panel de aspectos destacados. Anteriormente, el límite era tres. Hemos actualizado la etiqueta para reflejar este cambio y cambiamos el nombre de la opción para mostrar el panel de aspectos destacados en una vista compacta.

Agregar Skype a páginas de registro Lightning (Beta)

Un nuevo componente Skype for Business está disponible para el Generador de aplicaciones Lightning. Agréguelo a sus páginas de registro para que obtenga controles de Skype que le permiten ver quién está conectado, iniciar llamadas de audio y videos y chat. Para agregar este componente, Skype for Salesforce (Beta) debe estar configurado para su organización. Para utilizar el componente, la página de registro debe incluir al menos un campo de email.

Salesforce Connect

Trabajar fácilmente en todas sus organizaciones de Salesforce: Conector entre organizaciones con capacidad de escritura

Los objetos externos con capacidad de escritura están disponibles con el adaptador de entre organizaciones para Salesforce Connect. Ahora sus usuarios y desarrolladores pueden crear, actualizar y eliminar registros almacenados en organizaciones conectadas de Salesforce.

Pida y recibirá... Más objetos externos

Hemos aumentado el número máximo de objetos externos por organización de 100 a 200 de modo que pueda acceder a más datos externos aún.

Crear acciones rápidas para objetos externos

Las acciones rápidas están ahora disponibles para objetos externos en Lightning Experience. Anteriormente, los objetos externos eran compatibles con acciones rápidas solo en Salesforce Classic.

Reportes mejorados para objetos externos

Hemos eliminado algunas limitaciones previas, esperamos que antes de que incluso las encuentre. Las mejoras afectan a reportes que excluyen relaciones de objetos externos o utilizan el adaptador de toda la organización para Salesforce Connect.

Servicios externos (Beta)

Servicios externos: Conectarse a Salesforce utilizando un Asistente, Esquema y Flujo (Beta).

Utilice Servicios externos para conectar su organización de Salesforce a un servicio de su elección. Invoque métodos basándose en la fuente externa a través de un flujo. Importe datos desde el servicio en Salesforce. Puede hacer todo esto con la ayuda de un asistente fácil de utilizar. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Aprobaciones

Revisar solicitudes de aprobación pendientes desde Lightning Experience

Atrás quedaron los días en que los aprobadores tenían que ahondar en las notificaciones o intentar recordar con qué registro estaba asociada una solicitud de aprobación. Con el nuevo componente Elementos que deben aprobarse en el Generador de aplicaciones Lightning y el elemento de la barra de navegación Solicitudes de aprobación, los aprobadores que utilicen Lightning Experience pueden revisar sus solicitudes de aprobación pendientes en una sola ubicación.

¡No se preocupe más por ese botón de envío!

Levante la mano si activó alguna vez un proceso de aprobación y olvidó agregar el botón Enviar para aprobación al formato de página del objeto. Nos pasó a todos. Por lo que decidimos eliminar ese paso y agregar automáticamente el botón a todos los formatos de páginas asociados cuando activa un proceso de aprobación.

Los procesos de negocio utilizan campo de nombre para evaluar cuentas personales

Desencadenadores, reglas de validación, flujos, aprobaciones, flujo de trabajo y Generador de procesos evalúan cuentas personales con mayor efectividad.

Visual Workflow

Ejecutar flujos con un Lightning Skin (Disponible de forma general)

¿Deseó alguna vez que sus flujos tuviesen un mejor aspecto? Nosotros también. Cuando activa esta función, todos sus flujos basados en URL se representan mediante el tiempo de ejecución Lightning en vez de con el tiempo de ejecución Classic.

Incrustar sus flujos en páginas Lightning (Beta)

Estamos implementando un componente Flujo para el Generador de aplicaciones Lightning. Ahora puede agregar flujos a cualquier página Lightning, páginas de aplicación, páginas de registro y páginas de inicio igualmente.

Los procesos de negocio utilizan campo de nombre para evaluar cuentas personales

Desencadenadores, reglas de validación, flujos, aprobaciones, flujo de trabajo y Generador de procesos evalúan cuentas personales con mayor efectividad.

Mostrar pantallas de flujo en dos columnas (Disponible de forma general)

Cuando construye flujos que recopilan gran cantidad de información, en sus pantallas puede aparecer una delgada columna de campos sin fin. Divida el formato de esas pantallas representando flujos específicos en dos columnas.

Process Builder

Los procesos de negocio utilizan campo de nombre para evaluar cuentas personales

Desencadenadores, reglas de validación, flujos, aprobaciones, flujo de trabajo y Generador de procesos evalúan cuentas personales con mayor efectividad.

Process Builder tiene iconos actualizados

La próxima vez que abra Generador de procesos, consulte nuestros nuevos iconos. Hemos cambiado los antiguos por iconos del sistema de diseño Salesforce Lightning, por lo que ahora coincidimos con el resto de Lightning Experience.

Acceder a datos cifrados en Process Builder (Piloto)

Process Builder ahora admite campos cifrados, excepto en los filtros, como en la acción Actualizar registros.

Configuración

Ver sus asignaciones de página de registro Lightning de un vistazo

Otorgamos a la lista relacionada Páginas de registro Lightning en el gestor de objetos una remodelación. Ahora puede ver fácilmente si sus páginas de registro personalizadas Lightning están asignadas como establece una organización o aplicación o asignadas a aplicaciones, tipos de registro y perfiles. Agregamos un botón Ver asignaciones de página a la lista relacionada para obtener más detalles acerca de qué páginas personalizadas Lightning están asignadas a aplicaciones, tipos de registro y perfiles específicos.

Seguridad e identidad

Autenticación e identidad: Requisitos de verificación mejorados, Más opciones de OAuth, Mejoras de aplicaciones conectadas

Hemos agregado la capacidad de gestionar políticas de seguridad para todas las aplicaciones conectadas de OAuth que los usuarios en su organización están ejecutando. Hemos introducido requisitos de verificación adicionales para usuarios y administradores y nuevos flujos de OAuth que proporcionan identidad para dispositivos conectados a Internet de las cosas. Además, para aquellos implementando su propio proveedor de autenticación, hemos ampliado el complemento para admitir la gestión de errores personalizada y actualizar tokens.

Comprobación de estado: Importar fundamentos personalizados y asignar nuevos permisos

Hemos incluido nuevos permisos para Comprobación de estado, así como la capacidad de importar fundamentos personalizados en la herramienta.

Desarrollo

Utilizar Lightning Design System en páginas de Visualforce

Utilice el elemento `<apex:slds>` para incorporar Lightning Design System en sus páginas de Visualforce y alinearlas con el estilo de Lightning Experience. Este componente es una alternativa simplificada a cargar Lightning Design System como un recurso estático y su uso en sus páginas de Visualforce.

Crear clases de excepciones en Developer Console

Ahora puede crear clases de Apex que amplían `System.Exception` en Developer Console. Anteriormente, la creación de clases cuyos nombres contenían `Exception` daban como resultado un error.

Ver más resultados de cobertura de código en Developer Console

Ahora puede ver todos los resultados de cobertura de código en Developer Console, incluso cuando tiene más de 2.000 clases de Apex. Anteriormente, Developer Console mostraba solo hasta 2.000 filas de resultados de cobertura de código.

API de Lightning: Vista previa del desarrollador

Utilice API de Lightning para crear aplicaciones móviles nativas y aplicaciones web personalizadas con su propia marca y aspecto. Una solicitud de REST única devuelve suficientes metadatos, información de formato y datos para mostrar, modificar o crear un registro. API de Lightning es compatible con la mayoría de objetos disponibles en Lightning Experience.

Tipos de metadatos personalizados: Mejoras de campos de relación, Áreas de texto largo

Cree mejores aplicaciones como nunca antes con tipos de metadatos personalizados, que le permiten basar sus aplicaciones en tipos de metadatos en vez de solo con datos. Aproveche al máximo las funciones que estaba esperando, incluyendo relaciones de metadatos en definiciones de campo y áreas de texto largo en tipos de metadatos personalizados.

Gestionar paquetes utilizando Lightning Experience

Ahora puede crear y gestionar paquetes utilizando Lightning Experience, justo como lo hacía siempre en Salesforce Classic.

Depurar código de Apex en organizaciones suscriptoras

Cada organización de gestión de licencias puede utilizar una sesión gratuita de Depurador de cliente ISV a la vez. El Depurador de cliente ISV es parte del Depurador de Apex, que a su vez es parte del complemento IDE de Force.com para Eclipse y es normalmente una función de pago. El Depurador de Apex se puede utilizar solo en organizaciones de sandbox, por lo que puede iniciar sesiones de depuración solo desde el entorno sandbox de un cliente.

Controlar el acceso de usuarios de LMO a su código en organizaciones suscriptoras con un nuevo permiso

Anteriormente, podía controlar el acceso de los usuarios de la Organización de gestión de licencias (LMO) a códigos ocultos en organizaciones suscriptoras con el permiso "Apex de autor". El permiso "Ver y depurar Apex gestionado" controla ahora este acceso. Los usuarios con el permiso "Apex de autor" ya no pueden ver códigos ocultos en organizaciones suscriptoras.

Funciones diferentes o que no están disponibles en Lightning Experience de Spring '17

Para nuevas funciones y mejoras de Lightning Experience, revise estos temas para ver si alguna función que sea vital para su negocio está limitada o no disponible en esta versión.. Al revisar esta lista, recuerde que sus usuarios pueden siempre acceder a funciones no compatibles aún en la nueva interfaz cambiando a Salesforce Classic.



Nota: Para ver la lista completa de limitaciones y brechas en Lightning Experience par ala versión anterior, consulte "Cuáles son las brechas entre Lightning Experience y Salesforce Classic" en la Ayuda de Salesforce. Actualizaremos la lista completas de brechas y limitaciones de funciones en la Ayuda de Salesforce pronto.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

- [Acceso a datos y vistas: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Buscar: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Funciones de ventas: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Funciones de productividad: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Funciones de Servicio al cliente: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Reportes y tableros: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Chatter y Comunidades Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Importar y gestionar datos: Consideraciones para Lightning Experience](#)
- [Personalización con apuntar y hacer clic: Consideraciones para Lightning Experience](#)

Acceso a datos y vistas: Consideraciones para Lightning Experience

Consulte los problemas que se pueden presentar cuando se utilicen vistas de lista en Lightning Experience.

Sin compatibilidad para la modificación en línea de listas de selección dependientes

Puede modificar en línea vistas de lista que contienen campos de lista de selección dependientes. Sin embargo, no puede modificar el campo de lista de selección dependiente, solo los demás campos en la vista de lista.

Vista de Kanban

- Los registros en un estado o estados de inactivo no están incluidos en la vista de Kanban.
- Los resúmenes solo se pueden crear para campos de divisa.
- Los registros solo se muestran si el campo seleccionado para **Agrupar por** está incluido en el formato de página.
- Si un registro tiene un valor nulo para el campo **Agrupar por**, no aparece en la vista de Kanban.
- Las subfichas se crean para tipos de registro si el campo **Agrupar por** está incluido en el formato de página del tipo de registro y el tipo de registro tiene registros asociados con él.
- Las oportunidades no se pueden agrupar por el campo *Categoría de pronóstico*.
- Los contratos no se pueden agrupar por el campo *Aviso de vencimiento del propietario*.

Buscar: Consideraciones para Lightning Experience

Consulte los problemas que se pueden presentar cuando se realizan búsquedas en Lightning Experience.

Objetos que se incluyen en búsquedas

Estos objetos no se pueden buscar en Lightning Experience. Archivo adjunto, Apoyo, Comunidad, Partida de contrato, Compañía de D&B, Documento, Debate, Asignación, Objetivo, Idea, Transcripción de Live Chat, Macro, Métrico, Pedido, Ciclo de desempeño, Pregunta, Texto rápido, Absentismo de recurso, Fondo de premios, Tipo de fondo de premios, Salesforce CRM Content, Usuario de autoservicio, Contrato de servicio, Habilidad de recurso de servicio, Miembro de territorio de servicio, Habilidad, Solución, Tema, Usuario y Partida de orden de trabajo.

Funciones de ventas: Consideraciones para Lightning Experience

Consulte los problemas que su equipo de ventas puede encontrar en Lightning Experience.

Pronósticos de colaboración

- Pronósticos de colaboración no es accesible desde Configuración. Cambie a Salesforce Classic para establecer y configurar Pronósticos de colaboración.
- En la página de pronósticos:
 - La visualización de pronósticos de familia de productos no está disponible.
 - La visualización de información de logro de cuota no está disponible.
 - Puede desglosar la jerarquía de pronósticos, pero “Saltar a” no está disponible.
 - Los detalles de división de oportunidad no aparecen en el resumen de oportunidades.
 - El indicador de proceso no está disponible.
 - No puede ajustar la anchura de las columnas.

Contratos

Se requieren los valores de la lista de selección de estado Borrador y Activado. Para mostrar a los usuarios diferentes etiquetas para estos valores de lista de selección, utilice Sistema de traducción. También puede agregar otros valores de lista de selección de estado.

Pedidos

- Las listas relacionadas Historial de pedidos e Historial de productos de pedidos no están disponibles.
- No puede agregar o modificar múltiples partidas en la lista relacionada Productos de pedidos al mismo tiempo.
- No puede crear pedidos de reducción o seleccionar productos para reducir.
- Cuando duplica un pedido con productos, los productos no se duplican. Duplique el pedido y a continuación agregue productos según sea necesario al nuevo pedido.
- Los valores de lista de selección de estado no se filtran en base al estado de un pedido, de modo que todos los valores de estado aparecen en la lista de selección.
- Se requieren los valores de la lista de selección de estado Borrador y Activado. Para mostrar a los usuarios diferentes etiquetas para estos valores de lista de selección, utilice Sistema de traducción. También puede agregar otros valores de lista de selección de estado.

Funciones de productividad: Consideraciones para Lightning Experience

Consulte los problemas que se pueden presentar cuando se utilicen herramientas de productividad de Salesforce en Lightning Experience. Algunas funciones de Salesforce no están disponibles en la nueva interfaz de usuario. También algunas funciones no disponen de paridad completa con lo que está disponible en Salesforce Classic.

Los usuarios no pueden crear tareas recurrentes con el intervalo “cada día de la semana” en LEX. No recomendamos la modificación de tareas con este intervalo en LEX porque la página de modificación no muestra los detalles de repetición actuales. Para crear o modificar tareas que se repiten cada día de la semana, los usuarios deben cambiar a SF Classic.

Tareas que se repiten cada día de la semana

Los usuarios no pueden crear tareas recurrentes con la frecuencia “cada día de la semana” en Lightning Experience. No recomendamos la modificación de tareas con este intervalo en Lightning Experience porque la página de modificación no muestra los detalles de repetición actuales.

Para crear o modificar tareas que se repiten cada día de la semana, cambie a Salesforce Classic.

Integración de Microsoft y Google

Lightning Sync

No puede ver los asistentes a eventos que se sincronizan desde su calendario de Microsoft o Google en Lightning Experience.

Funciones de Servicio al cliente: Consideraciones para Lightning Experience

Conozca detalles sobre los problemas que se pueden presentar si su organización utiliza herramientas de servicio al cliente. En general, los datos y funciones de Service Cloud no se admiten en esta versión de Lightning Experience. Consola de Salesforce para servicio, Knowledge y casos son compatibles pero no tiene paridad completa con lo que está disponible en Salesforce Classic.

Consola de Salesforce para servicio



Nota: Las aplicaciones de consola Lightning no disponen aún de paridad completa con aplicaciones de consola de Salesforce Classic. Por ejemplo, algunas funciones en aplicaciones de consola de Salesforce Classic, como accesos directos de teclado y macros, no están disponibles en aplicaciones de consola Lightning.

No puede migrar aplicaciones de consola de Salesforce Classic a Lightning Experience.

Lightning Knowledge

Lightning Knowledge no tiene aún paridad completa con Classic Knowledge. Las limitaciones siguientes se aplican a las Lightning Knowledge.

Consideraciones importantes antes de activar Lightning Knowledge

- Una vez active Lightning Knowledge, no se puede desactivar. Recomendamos probar Lightning Knowledge en su organización de Sandbox en primer lugar.
- Solo puede tener un tipo de artículo al activar Lightning Knowledge. En la actualidad, no existen herramientas de migración para ayudar en la combinación de sus tipos de artículo. Para activar Lightning Knowledge, migre sus artículos a un solo tipo de artículo y desactive o elimine sus otros tipos de artículo.
- Lightning Knowledge no admite actualmente el modo Varios idiomas o la traducción.
- Recomendamos el uso de Lightning Knowledge solo si tiene menos de 300 categorías de datos. Si tiene más de 300 categorías de datos, es posible que obtenga un desempeño más lento.
- Para artículos con más de 30 versiones, las versiones por encima de 30 se mostrarán en Salesforce Classic, pero no en Lightning Experience.
- La configuración para Lightning Knowledge permanece en Salesforce Classic. Una vez activado Lightning Knowledge, aparece un nuevo nodo de configuración Configuración de objeto de Knowledge para gestionar tipos de registro de Knowledge, campos, formatos de página y reglas de validación.

Limitaciones de uso general para Lightning Knowledge

- Actualmente no puede importar o exportar con tipos de registro.
- Actualmente no puede asignar artículos o eliminar artículos archivados en Lightning Knowledge.
- No puede utilizar acciones de artículo con grupos públicos cuando Lightning Knowledge está activado. Esto se sustituye por nuevos permisos de perfil de usuario.
- Actualmente no puede eliminar un artículo publicado mientras lo modifica. En su lugar, el artículo permanece publicado mientras modifica la nueva versión como un borrador.
- No puede utilizar acciones masivas (como archivado masivo y publicación masiva) con Lightning Knowledge.
- Para vistas de lista, debe especificar un idioma y un estado de publicación en todas las vistas de lista de Knowledge, de lo contrario no podrá ver ningún registro en su vista de lista. No admitimos la selección múltiple en PublishStatus o Idioma o los operadores "IN" y "OR" en filtros de vista de lista.
- No se pueden mostrar categorías de datos en vistas de lista de Knowledge.
- La flexipage de inicio de registro personalizado no es compatible con Lightning Knowledge.

- No admitimos fuentes de datos externas en búsqueda de Knowledge en Lightning Knowledge.
- No puede ver información de voto en el nuevo componente de valoraciones a menos que exista una versión online para el artículo. Esto afecta a borradores de artículo y artículos archivados, porque todas las versiones online se eliminan cuando se archiva un artículo.
- La mayoría de acciones de Knowledge no están disponibles en el Lightning Process Builder.

Limitaciones de consola para Lightning Knowledge

- El pie de página de Knowledge no se encuentra en la Consola de servicio Lightning.
- Las siguientes acciones no están disponibles en la Barra lateral de Knowledge para la Consola de servicio Lightning: adjuntar como PDF, adjuntar como PDF a email de caso, insertar contenidos de artículo en email de caso, insertar URL de comunidad de artículo e insertar URL de artículo en publicadores de caso. Las acciones de artículo estándar incluyendo modificación, publicación y archivado, tampoco están disponibles.

Limitaciones en Salesforce Classic después de activar Lightning Knowledge

- No se puede activar el modo Varios idiomas después de activar Lightning Knowledge.
- Las selecciones de formatos de página para acciones en listas relacionadas no se reflejan en Salesforce Classic.
- Los formatos de página no aparecen en 2 columnas en Salesforce Classic.
- Algunas acciones, como Cambiar tipo de registro, no están disponibles en Salesforce Classic.
- Las vistas de lista de Knowledge no están disponibles en Salesforce Classic.
- No puede realizar una búsqueda por tipo de registro de Knowledge en Salesforce Classic.
- No puede realizar una búsqueda por artículos archivados en Salesforce Classic, excepto en Gestión de artículos.
- Los archivos en Lightning Experience no aparecen en Salesforce Classic, y los archivos en Salesforce Classic no aparecen en Lightning Experience.

Limitaciones para el uso de Lightning Knowledge con otros productos de Salesforce

- Los archivos adjuntos en su implementación de Classic Knowledge no se transfieren a Lightning Knowledge. Después de migrar sus artículos a Lightning Knowledge, agregue la lista relacionada Archivos a su formato de página y utilice la lista relacionada Archivos en cada artículo para migrar sus archivos.
- No puede desvincular o eliminar un archivo del componente Archivos después de ser asociado con un artículo. Cuando el archivo es compartido con un registro a través de las noticias en tiempo real del registro, la alternativa es eliminar la publicación de noticias en tiempo real. Lea [Eliminar archivo y vínculos de noticias en tiempo real](#) para obtener más información acerca de la eliminación de archivos.
- Actualmente, la única forma de eliminar un archivo adjunto de un artículo es eliminar el archivo de la página de inicio de Archivo.
- La creación de reportes con tipos de registro no es actualmente compatible en Lightning Knowledge.
- Todos los editores de texto enriquecido están actualmente desactivados cuando LockerService está activado. Si está utilizando Lightning Knowledge en una organización de sandbox o Developer Edition, recomendamos desactivar LockerService en Lightning Experience. Si está utilizando Lightning Knowledge en su organización de producción, le recomendamos no activar LockerService en Lightning Experience.
- El editor de texto enriquecido está limitado para Lightning Knowledge. Las siguientes funciones del editor de texto enriquecido no son compatibles actualmente en Lightning Knowledge: vínculos inteligentes, tablas, mostrar fuente, delimitadores, videos y fuentes están limitadas.
- Lightning Knowledge actualmente no es compatible con Comunidades.
- Lightning Knowledge actualmente no es compatible con Salesforce1.

Reportes y tableros: Consideraciones para Lightning Experience

Consulte los problemas que se pueden presentar cuando se utilicen reportes y tableros en Lightning Experience.

Suscribirse a reportes

En Lightning Experience, los usuarios pueden suscribirse a reportes, pero no pueden establecer condiciones de notificación y solo pueden recibir resultados de reportes a través de mensajes de email.

Seguir tableros

En Lightning Experience, los usuarios no pueden seguir componentes de tableros. Los usuarios solo ven actividad de noticias en tiempo real (como publicaciones) en sus noticias en tiempo real de Lightning Experience.

Para seguir componentes de tableros, los usuarios deben dejar de seguir el tablero en Lightning Experience, cambiar a Salesforce Classic y luego seguir el tablero en Salesforce Classic.

Chatter y Comunidades Consideraciones para Lightning Experience

Obtenga información acerca de los problemas que se pueden presentar cuando sus usuarios colaboren en Lightning Experience utilizando Chatter o Comunidades de Salesforce. Algunas funciones de colaboración no son compatibles. También algunas funciones no disponen de paridad completa con lo que está disponible en Salesforce Classic.

Siguiendo

El recuento de cosas que un usuario sigue en Salesforce Classic incluye usuarios y registros. En Lightning Experience, este recuento solo incluye usuarios.

Compartir publicaciones

Los usuarios pueden compartir publicaciones con seguidores, pero no pueden compartir publicaciones con grupos.

Filtrar y ordenar noticias en tiempo real

Los usuarios pueden filtrar noticias en tiempo real de grupos de cualquier forma excepto por Menos actualizaciones.

Importar y gestionar datos: Consideraciones para Lightning Experience

Diferencias en la interfaz de usuario para la visualización de duplicados y combinación

En Lightning Experience, las alertas de duplicados aparecen en la página de inicio del registro para una cuenta, contacto o prospecto. En Salesforce Classic, las alertas de duplicados aparecen en la página de inicio de un registro, en la página de inicio de objeto o en una lista relacionada, dependiendo del objeto.

Contactos asociados con usuarios de portal

Cuando utiliza Lightning Experience para combinar contactos asociados con usuarios de portal, el estado del usuario de portal no se muestra durante la combinación. El registro combinado mantiene el estado del usuario de portal del registro principal. Cuando utiliza Salesforce Classic para combinar contactos asociados con usuarios de portal, el estado del usuario de portal se muestra durante la combinación. Usted elige el estado de portal que desea mantener en el registro combinado.

Sin compatibilidad para cuentas personales

Lightning Experience no es compatible con la combinación de cuentas personales.

Sin compatibilidad para grupos de relaciones

Lightning Experience no es compatible con la combinación de cuentas asociadas con grupos de relaciones.

Personalización con apuntar y hacer clic: Consideraciones para Lightning Experience

Muchas de sus personalizaciones con apuntar y hacer clic funcionan perfectamente en Lightning Experience. Pero algunas personalizaciones no se aplican o no son compatibles con la nueva interfaz.

Los editores de texto enriquecido se desactivan cuando la actualización clave de LockerService está activa

En Lightning Experience, Salesforce1 y comunidades basadas en plantilla, no puede utilizar editores de texto enriquecido o modificar campos con texto enriquecido cuando la actualización clave de LockerService está activa en organizaciones de sandbox y Developer Edition.

SalesforceEinstein: El CRM más inteligente del mundo con inteligencia artificial (IA) para todos

SalesforceEinstein es IA incorporada a la plataforma de Salesforce. Proporciona funciones de IA avanzadas a ventas, servicio y marketing, y permite a todos utilizar clics o código para construir aplicaciones con tecnología de IA que se vuelven más inteligentes con cada interacción. Ahora, todos los usuarios de cada función e industria pueden utilizar IA para ser los mejores.

A continuación se muestra la lista de funciones de Einstein que ayudan a Salesforce a ser el CRM más inteligente del mundo.

Sales Cloud Einstein: Un proceso de ventas más inteligente en cada paso con tecnología de Inteligencia artificial (IA)

La IA para ventas está aquí. Con Sales Cloud Einstein, la productividad de ventas de su equipo está rebosante de predicciones clave, recomendaciones inteligentes y automatización actualizada.

Trailhead: Volverse más inteligente con SalesforceEinstein

Empiece a trabajar aprendiendo sobre IA y cómo puede transformar su CRM con predicciones y recomendaciones inteligentes, así como automatización precisa.

Ventas: Inteligencia artificial, Ruta de ventas ampliada y Email más inteligente

Entregue funciones de Lightning Experience de alta repercusión que mantienen a los equipos de ventas completamente centrados en los prospectos y contratos que generarán ventas con mayor probabilidad. Ayude a sus representantes a desarrollar relaciones con los clientes más sólidas e integre su email y calendario con Microsoft, y ahora con Gmail. Para una productividad agregada, sus representantes pueden priorizar llamadas y gestionar fácilmente registros empleando Kanban de incluso más maneras.

EN ESTA SECCIÓN:[Recursos de Lightning Experience Comprobación de preparación y optimización de funciones](#)

Si está indeciso sobre migrar desde Salesforce Classic, estamos aquí para darle un pequeño empujón con recursos útiles. Le facilitamos que haga que sus equipos de ventas comiencen a trabajar con nuestras funciones más recientes y excelentes en Lightning Experience.

[Funciones fundamentales de ventas: Directrices de ventas, Pedidos y Otras funciones](#)

Guíe a sus representantes de ventas en Lightning Experience a medida en que trabajen en contratos, presupuestos y otros procesos desarrollados a partir de objetos personalizados. Haga que sus representantes gestionen pedidos, vean prospectos convertidos y lean noticias sobre sus contactos.

[Funciones de productividad: Compatibilidad con correo de voz, acciones masivas y otras eficiencias](#)

En Lightning Experience, permita que sus representantes de ventas trabajen en múltiples registros en una pantalla, redacte fácilmente mensajes de email y modifique registros en línea. También puede organizar registros utilizando Kanban de nuevas maneras.

[Sales Cloud Einstein: Un proceso de ventas más inteligente en cada paso con tecnología de Inteligencia artificial \(IA\)](#)

La IA para ventas está aquí. Con Sales Cloud Einstein, la productividad de ventas de su equipo está rebosante de predicciones clave, recomendaciones inteligentes y automatización actualizada. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Inbox: Herramientas de productividad que conectan Email y Calendario a Salesforce](#)

Permita a su equipo de ventas integrar su email y calendario con Salesforce utilizando funciones que registran mensajes de email y eventos automáticamente y aumentan la productividad en cada mensaje de email. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Integración con Google: Más acceso a Salesforce directamente desde Gmail™ y Google Calendar™ \(Beta\)](#)

¿Utilizan mucho sus representantes de ventas aplicaciones de Google como Gmail y Google Calendar, pero desea obtener datos de ventas desde mensajes de email, contactos y eventos de forma sencilla en Salesforce? Ya no tendrá que esperar: Estamos presentando Lightning for Gmail (Beta), que permite a los representantes ver registros relevantes de Salesforce desde sus bandejas de entrada de Gmail y relacionar mensajes de email con registros de Salesforce. Lightning Sync for Google (Beta) también agrega funciones. Ahora los representantes pueden sincronizar contactos desde Gmail con Salesforce, y los detalles de asistentes a reuniones se sincronizan automáticamente desde Google Calendar con Salesforce.

[Integración de Microsoft®: Más componentes personalizados y chats de Skype guardados](#)

Ayude a sus representantes a maximizar su productividad de Salesforce directamente desde su email y calendarios de Microsoft. Permita a sus representantes iniciar llamadas de audio y video, vea quién está conectado e inicie sesiones de chat, todo con Skype para Salesforce.

[Otros cambios en Sales Cloud](#)

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar la capacidad de uso.

Recursos de Lightning Experience Comprobación de preparación y optimización de funciones

Si está indeciso sobre migrar desde Salesforce Classic, estamos aquí para darle un pequeño empujón con recursos útiles. Le facilitamos que haga que sus equipos de ventas comiencen a trabajar con nuestras funciones más recientes y excelentes en Lightning Experience.

Para ayudarle a entregar esas excelentes funciones, le damos recursos para que no tenga que hacerlo solo.

Tenga confianza sobre su preparación para Lightning Experience

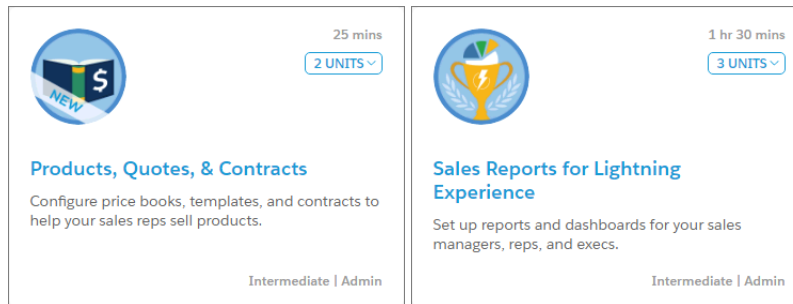
Igual que estamos siempre agregando nuevas funciones a Lightning Experience, estamos agregando a la lista de personalizaciones que puede evaluar utilizando la Comprobación de preparación de Lightning Experience. Si aún tiene dudas acerca de actuar siguiendo nuestras recomendaciones, inscríbese para una consulta gratuita con un experto de Lightning Experience para obtener más consejos.

Para aprender más, consulte [Tenga confianza sobre su preparación para Lightning Experience](#) en las notas de la versión.

Optimizar funciones para Lightning Experience

Haga que sus equipos de ventas mejoren las relaciones de ventas y cierren más contratos. La ruta [Optimizar las funciones de ventas para Lightning Experience](#) incluye estos módulos para ayudarle a configurar funciones clave para la tener la mejor experiencia en las ventas.

 1 hr 2 UNITS ▾ Lightning Experience for Sales Drive adoption of sales features through customizations that work best for your company. Intermediate Admin	 30 mins 2 UNITS ▾ Sales Path & Workspaces Guide your reps through opportunity stages with helpful assistance and an optimized page layout. Intermediate Admin	 30 mins 2 UNITS ▾ Sales Productivity Boost rep productivity with an activity timeline and integrated email. Intermediate Admin



Funciones fundamentales de ventas: Directrices de ventas, Pedidos y Otras funciones

Guíe a sus representantes de ventas en Lightning Experience a medida en que trabajen en contratos, presupuestos y otros procesos desarrollados a partir de objetos personalizados. Haga que sus representantes gestionen pedidos, vean prospectos convertidos y lean noticias sobre sus contactos.

EN ESTA SECCIÓN:

[Cuentas: Jerarquía de cuentas en Lightning Experience y cobertura de cuentas personales ampliada](#)

La jerarquía de cuentas llegó a Lightning Experience. Y las cuentas personales son más útiles que antes.

[Contactos: Más mejoras para Contactos en múltiples cuentas y no más solicitudes Stay-in-Touch](#)

Hicimos importantes mejoras en Contactos en múltiples cuentas. Y aún estamos retirando las solicitudes Stay-in-Touch.

[Prospectos: Mejoras de Lightning Experience y acceso a prospectos convertidos](#)

Gestione prospectos más rápido, asigne campos personalizados para la conversión de prospectos y dé a los usuarios de marketing y operaciones de ventas la flexibilidad para ver sus prospectos convertidos.

[Prospecto Web: validación de formulario web reCAPTCHA](#)

Impida las actividades de los emisores de spam y mejore la calidad de los prospectos de sus equipos de ventas con el widget reCAPTCHA. El widget reCAPTCHA requiere a los clientes interesados que seleccionen una casilla de verificación antes de que puedan enviar una consulta sobre su producto. La activación del filtrado de spam permite a los representantes de ventas centrarse en los clientes potenciales reales, no en prospectos de spam.

[Campañas: Jerarquías, Estados de miembros y Acciones masivas en Lightning Experience](#)

Comprenda los resultados de jerarquía de campañas, gestione estados de miembros y actualice masivamente miembros de campañas en Lightning Experience.

[Pronósticos de colaboración: Proyecciones de ventas en Lightning Experience](#)

Muestre a sus representantes cómo cuadrar números de ventas en un periodo mientras se aprovecha todo lo que Lightning Experience ofrece. Ayude los equipos a proyectar ingresos de ventas y cantidades desde las oportunidades en curso, incluyendo divisiones de oportunidad y campos de divisas de oportunidades personalizados, sin cambiar a Salesforce Classic. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Oportunidades: Productos de oportunidades en Lightning Experience](#)

Los representantes de ventas pueden ahorrar tiempo agregando hasta 50 productos a oportunidades de una vez y modificando hasta 200 de forma simultánea.

[Pedidos: Acuerdos para la entrega de productos y servicios en Lightning Experience](#)

Proporcione a sus equipos más parafernalia con la capacidad de seguir solicitudes para productos y servicios en Lightning Experience. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Presupuestos: Mejoras en el precio de productos y servicios](#)

Disfrute de la gestión mejorada de los presupuestos con la nueva ficha Presupuestos, presupuestos con capacidad de búsqueda, funciones de email y PDF mejoradas y nuevas vistas.

[Ruta de ventas: Se ha cambiado el nombre y ampliado la función](#)

La misma magnífica función ahora con un nuevo nombre, Ruta, para reflejar su disponibilidad ampliada. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a las oportunidades en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Gestión de duplicados: Cuentas, contactos y cuentas personales](#)

Aquí tiene más aspirinas para sus dolores de cabeza por la gestión de sus duplicados. Ahora puede detectar y combinar cuentas y contactos duplicados en Lightning Experience. Utilice nuevas reglas para detectar y evitar duplicados de registros de cuentas personales.

Cuentas: Jerarquía de cuentas en Lightning Experience y cobertura de cuentas personales ampliada

La jerarquía de cuentas llegó a Lightning Experience. Y las cuentas personales son más útiles que antes.

EN ESTA SECCIÓN:

[Visualizar relaciones de cuenta utilizando la jerarquía de cuentas en Lightning Experience](#)

La jerarquía de cuentas proporciona a su equipo de ventas una vista de pájaro de las relaciones entre cuentas principales y filiales. Esta función está ahora disponible para usuarios de Lightning Experience con un extra: Puede personalizar columnas de jerarquía para mostrar la información más útil para sus equipos de ventas. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Sacar más provecho de cuentas personales](#)

Las cuentas personales están ahora disponibles en Professional Edition. Además, la página Lightning de cuentas personales es ahora personalizable. Hemos agregado la mejor compatibilidad con Contactos en múltiples cuentas, la opción para evitar que los equipos de ventas creen registros de cuentas personales duplicados y mucho más.

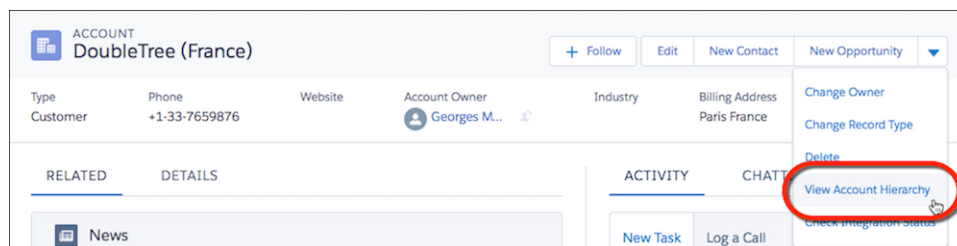
Visualizar relaciones de cuenta utilizando la jerarquía de cuentas en Lightning Experience

La jerarquía de cuentas proporciona a su equipo de ventas una vista de pájaro de las relaciones entre cuentas principales y filiales. Esta función está ahora disponible para usuarios de Lightning Experience con un extra: Puede personalizar columnas de jerarquía para mostrar la información más útil para sus equipos de ventas. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

En páginas de registros de cuentas, el menú desplegable Acciones incluye la nueva acción Ver jerarquía de cuenta a no ser que personalizara la sección de acciones del formato de la página de cuenta en Salesforce1 y Lightning Experience antes de Spring '17. En ese caso, agregue la acción a su formato de página de cuenta.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



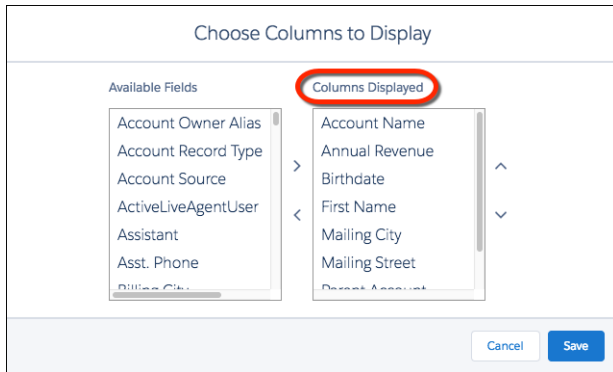
Sus usuarios pueden ampliar o contraer partes de una jerarquía a medida que navegan por ella. Pueden ver hasta 2.000 cuentas desde cada punto donde entren en una jerarquía.

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		

Las jerarquías de cuenta muestran de forma predeterminada las mismas columnas que la vista de lista estándar Cuentas vistas recientemente. Pero si las columnas de la jerarquía no muestran la información que necesitan sus representantes de ventas, puede personalizarlas de forma independiente de la vista de lista. En Configuración, en el cuadro **Búsqueda rápida**, ingrese *Gestor de objetos* y, a continuación, haga clic en **Gestor de objetos**. En Cuenta, haga clic en **Columnas de jerarquía**, y luego modifique las columnas.

All Setup			
Q object manager			
▼ Objects and Fields			
Object Manager			
Total Workflow Rules		0	500 0%
Approval Processes		0	500 0%
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		
Account Hierarchy View	Account Name, Account Owner Alias, Account Record Type, Annual Revenue, Assistant, Asst. Phone, Billing City, Billing Country		
			Edit Delete

Bajo Columnas mostradas, agregue o retire campos.



Sacar más provecho de cuentas personales

Las cuentas personales están ahora disponibles en Professional Edition. Además, la página Lightning de cuentas personales es ahora personalizable. Hemos agregado la mejor compatibilidad con Contactos en múltiples cuentas, la opción para evitar que los equipos de ventas creen registros de cuentas personales duplicados y mucho más.

CONSULTE TAMBIÉN

- [Vender directamente a clientes con cuentas personales en Professional Edition](#)
- [Personalizar página de cuenta personal](#)
- [Continuar impresionado con Contactos en múltiples cuentas](#)
- [Gestionar cuentas personales duplicadas](#)
- [Ir directamente a cuentas personales desde vistas de lista de contactos en Salesforce1](#)
- [Los procesos de negocio utilizan campo de nombre para evaluar cuentas personales](#)
- [Campos de combinación fáciles de utilizar al enviar mensajes de email a cuentas personales en Lightning Experience](#)
- [La vista rápida de cuenta personal siempre muestra información de cuenta en Lightning Experience](#)

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Contactos: Más mejoras para Contactos en múltiples cuentas y no más solicitudes Stay-in-Touch

Hicimos importantes mejoras en Contactos en múltiples cuentas. Y aún estamos retirando las solicitudes Stay-in-Touch.

EN ESTA SECCIÓN:

[Continuar impresionado con Contactos en múltiples cuentas](#)

Sabemos que a sus representantes les encanta poder relacionar un contacto único con más de una cuenta. A nosotros también, y lo hicimos mejor aún. Estamos implementando una asistencia de cuentas personales completa, acciones personalizadas, asistencia de generador de procesos y flujo de trabajo y mucho más. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Retirada de solicitudes Stay-in-Touch en Summer '17](#)

Por si aún no lo escuchó, las solicitudes Stay-in-Touch están programadas para su retirada en Summer '17. Este cambio se aplica únicamente a Salesforce Classic.

Continuar impresionado con Contactos en múltiples cuentas

Sabemos que a sus representantes les encanta poder relacionar un contacto único con más de una cuenta. A nosotros también, y lo hicimos mejor aún. Estamos implementando una asistencia de cuentas personales completa, acciones personalizadas, asistencia de generador de procesos y flujo de trabajo y mucho más. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Cuentas personales

En la última versión permitimos a los representantes de ventas crear relaciones indirectas entre cuentas personales y cuentas de negocio. Ahora los representantes pueden crear relaciones indirectas entre cuentas personales y contactos.

En Configuración de Salesforce Classic, agregue la lista relacionada Contactos relacionados a los formatos de página de cuenta personal que usan los representantes.

EDICIONES

Disponible en: **Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Acciones, Botones y Vínculos personalizados

Defina acciones, botones y vínculos personalizados en el objeto Relación de contacto de cuenta. Por ejemplo, agregue una acción personalizada a la lista relacionada Cuentas relacionadas para permitir a los usuarios crear un caso que se aplique a la relación cuenta-contacto.

Tenga en cuenta las limitaciones referentes a las acciones y botones personalizados.

- Las acciones personalizadas deben ser específicas al objeto Relación de contacto de cuenta. No se admiten las acciones globales.
- Puede crear acciones que actualizan registros o invocan componentes Lightning o páginas de Visualforce. No obstante, no puede crear acciones que creen registros.
- No puede crear acciones que envíen emails o registren llamadas porque el objeto Relación de contacto de cuenta no puede tener actividades asociadas a él.
- No puede anular las acciones predeterminadas en el objeto Relación de contacto de cuenta.
- Solo las acciones personalizadas que se crean en el objeto Contacto pueden utilizar el objeto Relación de contacto de cuenta como objeto de destino.
- Las acciones estándar de Chatter no están disponibles porque el objeto Relación de contacto de cuenta no puede incluir noticias en tiempo real de Chatter.
- El objeto Relación de contacto de cuenta admite botones personalizados, pero un botón personalizado en una vista de lista no puede tener una página de Visualforce como el origen de contenidos.

Procesos de negocio

Puede utilizar flujos de trabajo y Process Builder con el objeto Relación de contacto de cuenta para crear procesos de negocio automatizados. Por ejemplo, cree una regla de flujo de trabajo que envíe un email al propietario de una cuenta cuando alguien cambie la relación cuenta-contacto directa para una cuenta.

Retirada de solicitudes Stay-in-Touch en Summer '17

Por si aún no lo escuchó, las solicitudes Stay-in-Touch están programadas para su retirada en Summer '17. Este cambio se aplica únicamente a Salesforce Classic.

Asegúrese de estar al tanto de sus planes de retirada consultando las [preguntas más frecuentes](#).

EDICIONES

Disponible en: **todas las ediciones**

Prospectos: Mejoras de Lightning Experience y acceso a prospectos convertidos

Gestione prospectos más rápido, asigne campos personalizados para la conversión de prospectos y dé a los usuarios de marketing y operaciones de ventas la flexibilidad para ver sus prospectos convertidos.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Gestionar prospectos con mayor rapidez en Lightning Experience

Aplice reglas de asignación cuando marketing crea prospectos, actualice estados de prospecto de forma masiva y asigna campos de prospecto personalizados a contactos, cuentas y oportunidades para a conversión de prospectos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Permitir a los usuarios de marketing y oportunidades de ventas ver prospectos convertidos

Asigne el nuevo permiso "Ver y modificar prospectos convertidos" para permitir a los usuarios de operaciones de ventas y marketing ver prospectos convertidos. Los usuarios también pueden modificar prospectos convertidos. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Gestionar prospectos con mayor rapidez en Lightning Experience

Aplice reglas de asignación cuando marketing crea prospectos, actualice estados de prospecto de forma masiva y asigna campos de prospecto personalizados a contactos, cuentas y oportunidades para a conversión de prospectos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Reglas de asignación de prospectos

Cuando agregue prospectos, los usuarios de marketing y ventas pueden hacer que se asignen automáticamente empleando reglas de asignación de prospectos seleccionando **Asignar utilizando reglas de asignación activas** en Lightning Experience.

Actualizaciones masivas de prospectos

Los representantes de ventas pueden ahora actualizar el estado de múltiples prospectos seleccionando registros en vistas de lista de prospectos y haciendo clic en **Cambiar estado**.

Asignación de campos personalizados para la conversión de prospectos

En Configuración de Lightning Experience, usted asigna campos de prospectos personalizados a campos personalizados en cuentas, contactos y oportunidades para rellenar esos campos automáticamente cuando los representantes de ventas convierten prospectos.

Para asignar campos de prospectos personalizados, desde Configuración, ingrese *Gestor de objetos*, a continuación, haga clic en **Gestor de objetos**. Haga clic en **Prospecto** y luego haga clic en **Asignar campos de prospecto**.



Nota: La nueva página Asignación de campo personalizado de prospecto en Lightning Experience también aparece en Configuración para organizaciones que utilizan Salesforce Classic, a no ser que sigan utilizando la versión original de Convertir prospecto.

Permitir a los usuarios de marketing y oportunidades de ventas ver prospectos convertidos

Asigne el nuevo permiso "Ver y modificar prospectos convertidos" para permitir a los usuarios de operaciones de ventas y marketing ver prospectos convertidos. Los usuarios también pueden modificar prospectos convertidos. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Anteriormente, los usuarios con los permisos "Establecer campos de auditoría tras la creación de registros" y "Actualizar registros con propietarios inactivos" podían ver y actualizar prospectos convertidos. Esos permisos ya no otorgan acceso a los prospectos convertidos. Para permitir que los usuarios de marketing y operaciones de ventas accedan a prospectos convertidos, asígneles el permiso "Ver y modificar prospectos convertidos" en su lugar.

En Lightning Experience y Salesforce Classic, los usuarios con el permiso pueden ver prospectos convertidos en vistas de lista, listas relacionadas y búsquedas. En Salesforce1, esos usuarios solo pueden ver prospectos convertidos en la lista Prospectos recientes.

No puede anular la conversión de prospectos.

Prospecto Web: validación de formulario web reCAPTCHA

Impida las actividades de los emisores de spam y mejore la calidad de los prospectos de sus equipos de ventas con el widget reCAPTCHA. El widget reCAPTCHA requiere a los clientes interesados que seleccionen una casilla de verificación antes de que puedan enviar una consulta sobre su producto. La activación del filtrado de spam permite a los representantes de ventas centrarse en los clientes potenciales reales, no en prospectos de spam.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

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

Ayuda de Salesforce: Generar candidatos desde su sitio Web para sus equipos de ventas(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Campañas: Jerarquías, Estados de miembros y Acciones masivas en Lightning Experience

Comprenda los resultados de jerarquía de campañas, gestione estados de miembros y actualice masivamente miembros de campañas en Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

[Ver resultados de la jerarquía de campaña en Lightning Experience](#)

Vea rápidamente cómo están organizadas sus campañas y vea los resultados de campaña individuales y agregados para cada campaña en su jerarquía. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

[Gestionar estados de miembros de campaña en Lightning Experience](#)

Permita a sus usuarios de marketing configurar y gestionar los valores de estado de miembro para cada campaña cuando agregue la lista relacionada Estados de miembros de la campaña a formatos de página de campaña. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Gestionar miembros de la campaña de forma más rápida con acciones masivas en Lightning Experience](#)

La lista relacionada Miembro de campaña permite ahora a los representantes de marketing agregar miembros a campañas, actualizar miembros de forma masiva, eliminar y duplicar miembros con solo unos clics. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

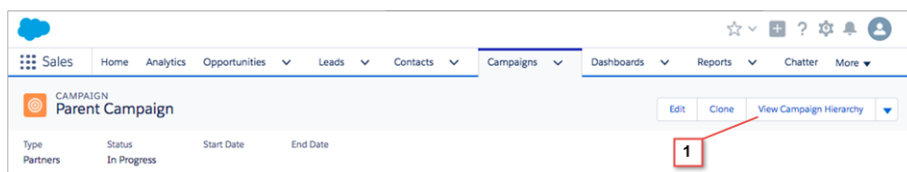
Ver resultados de la jerarquía de campaña en Lightning Experience

Vea rápidamente cómo están organizadas sus campañas y vea los resultados de campaña individuales y agregados para cada campaña en su jerarquía. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

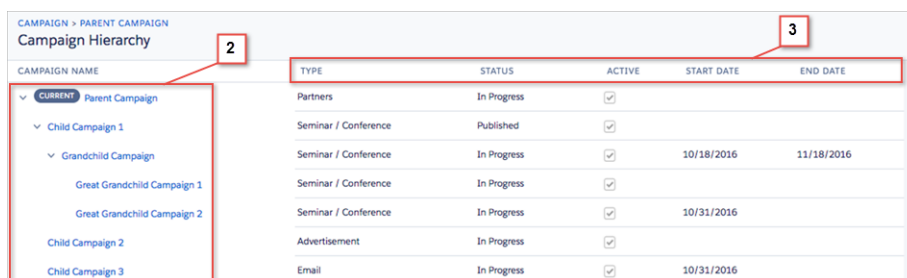
Su departamento de marketing puede crear una jerarquía de campaña para agrupar campañas individuales en programas de marketing o iniciativas específicos. Por ejemplo, digamos que tiene un programa de marketing dirigido a desarrolladores que contiene una campaña de email, una serie de seminarios y un conjunto de anuncios de Internet. Su jerarquía podría ser parecida a esta.

- Campañas de desarrollador
 - Campaña de email
 - Serie de seminarios
 - Programación de computación para ampliar
 - Programación de computación para velocidad
 - Anuncios de Internet

En Lightning Experience, ver cómo están organizadas las campañas es sencillo. Desde cualquier campaña, haga clic en **Ver jerarquía de campaña** (1).

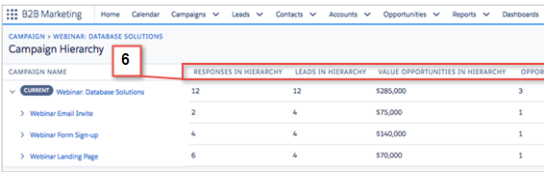
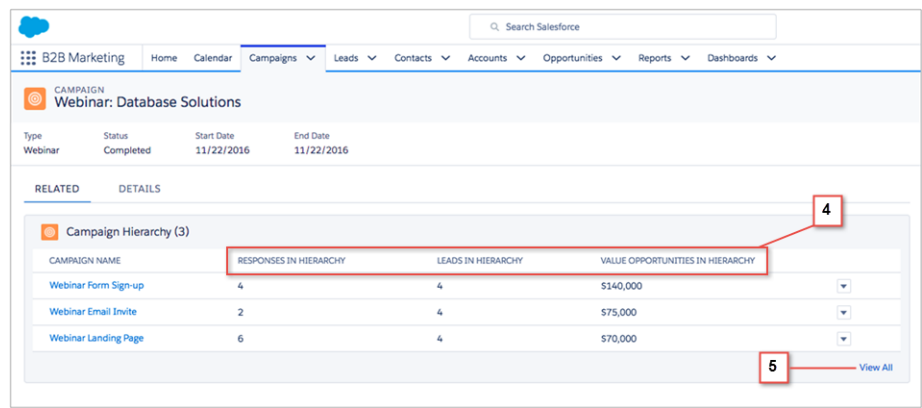


La vista previa Jerarquía de campaña muestra las relaciones principal-secundario dentro de su programa de marketing (2), junto con información clave sobre cada campaña (3).



Los administradores seleccionan qué campos mostrar en la vista previa empleando el Gestor de objetos en Configuración. Para obtener más información, consulte [Configuración de gestión de búsqueda de objetos](#).

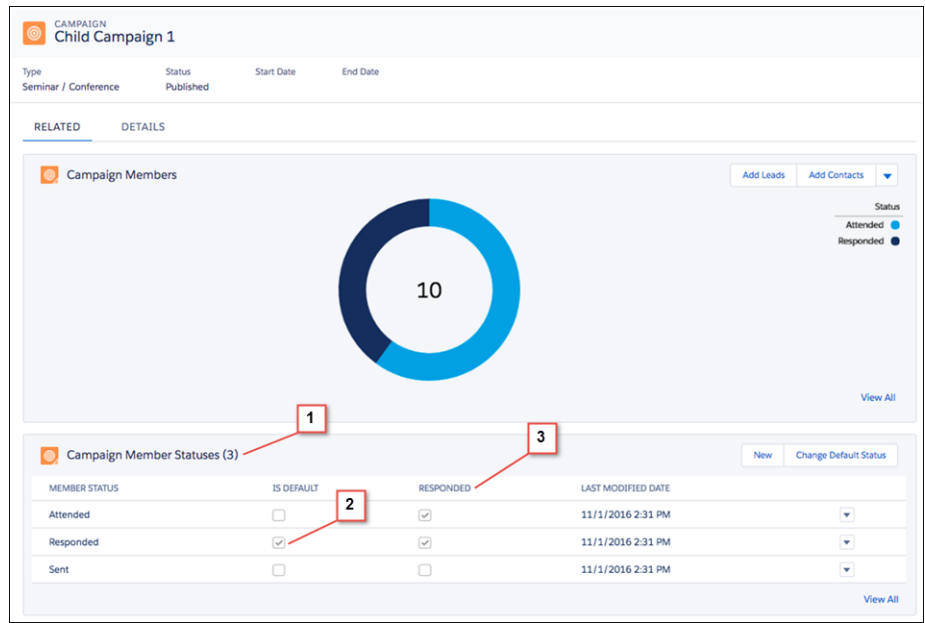
En las páginas de detalle de campañas, los representantes de marketing también ven la lista relacionada Jerarquía de campaña. Aquí pueden ver los resultados de campañas secundarias (4), incluyendo respuestas, prospectos y el valor de oportunidades. Al hacer clic en **Ver todo** (5) se muestran los resultados de la campaña vigente y sus secundarios, junto con los campos agregados al formato de la lista relacionada Jerarquía de campaña en Configuración (6).



Gestionar estados de miembros de campaña en Lightning Experience

Permita a sus usuarios de marketing configurar y gestionar los valores de estado de miembro para cada campaña cuando agregue la lista relacionada Estados de miembros de la campaña a formatos de página de campaña. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

La lista relacionada Estados de miembros de la campaña (1) en Lightning Experience permite a los usuarios de marketing crear valores de estado de miembros personalizados para diferentes tipos de campañas. Si desean utilizar valores diferentes para una campaña de seminarios web y una campaña de email, pueden agregar los valores apropiados a cada campaña. También pueden seleccionar un estado de miembros predeterminado (2) para cada campaña y decidir qué estados indican una respuesta (3) por el miembro de la campaña.



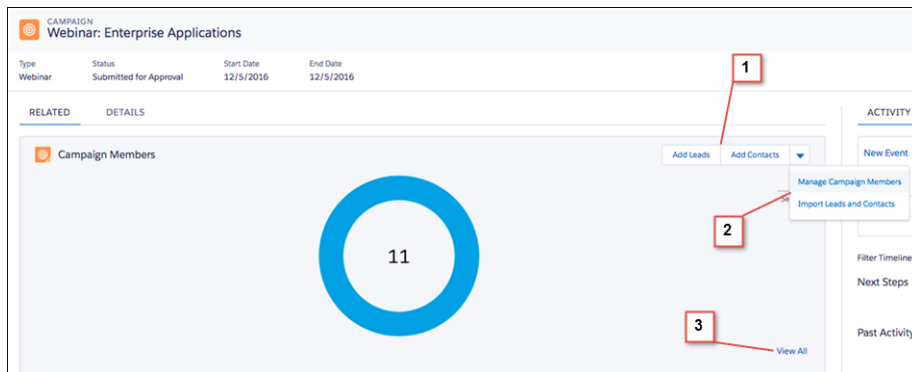
Agregue la lista relacionada Estados de miembros de la campaña a los formatos de página de Campaña utilizando el Gestor de objetos en Configuración.

En Salesforce Classic, los usuarios de marketing siguen gestionando los estados de miembros de campañas haciendo clic en **Configuración avanzada** en páginas de detalle de campañas.

Gestionar miembros de la campaña de forma más rápida con acciones masivas en Lightning Experience

La lista relacionada Miembro de campaña permite ahora a los representantes de marketing agregar miembros a campañas, actualizar miembros de forma masiva, eliminar y duplicar miembros con solo unos clics. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

En páginas de detalle de Campaña, la lista relacionada Miembros de campañas contiene nuevas acciones para agregar prospectos o contactos existentes a una campaña. Al hacer clic en **Agregar prospectos** o **Agregar contactos** (1), los representantes pueden seleccionar múltiples registros a partir de cualquier vista de lista de prospectos o contactos para agregar a la campaña. Las acciones para actualizar e importar miembros con el Asistente de importación de datos están ahora en el menú desplegable Acciones (2).



Cuando un representante hace clic en **Ver todo** (3) en la lista relacionada, el usuario puede seleccionar varios miembros de la campaña para actualizarlos o retirarlos de la campaña (4).

TYPE	STATUS	Start Date	End Date
Webinar	Submitted for Approval	12/5/2016	12/5/2016

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	Jon	Amos	Sales Manager	Global Media
☐ Contact	Attended	Carole	White	VP Sales	Global Media
☐ Contact	Attended	Marc	Benicoff	Executive Officer	salesforce.com
☐ Lead	Attended	Sarah	Loeffler	System Administrator	MediRx, 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.

Para duplicar un miembro de campaña, los representantes hacen clic en el nombre del miembro de la campaña en la lista y hacen clic en **Duplicar**.

Pronósticos de colaboración: Proyecciones de ventas en Lightning Experience

Muestre a sus representantes cómo cuadrar números de ventas en un periodo mientras se aprovecha todo lo que Lightning Experience ofrece. Ayude los equipos a proyectar ingresos de ventas y cantidades desde las oportunidades en curso, incluyendo divisiones de oportunidad y campos de divisas de oportunidades personalizados, sin cambiar a Salesforce Classic. Esta función es nueva en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition** (sin pronósticos de campos personalizados), **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Divisiones de oportunidad disponibles en: **Performance Edition** y **Developer Edition** y en **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition** con Sales Cloud.

The screenshot illustrates the 'Forecasts' interface in Salesforce Lightning Experience. It features a navigation bar at the top with various tabs. The 'Forecasts' tab is selected, displaying a user profile for 'Nate Silver' and a summary of forecasts for the next 3 months. A table provides a breakdown of forecasts by month (October, November, December FY 2016), showing 'CLOSED ONLY' and 'COMMIT FORECAST' amounts. A settings dropdown menu is visible, allowing users to configure the forecast range, display options (like 'Show Quota Column'), and forecast type (e.g., 'Opportunity Quantity', 'Opportunity Revenue', 'Revenue'). Below the forecast section, the 'Opportunities' table lists related sales opportunities with their respective account names, amounts, quantities, close dates, stages, and probabilities.

- Los representantes ven un resumen de las previsiones de ventas (1) y oportunidades relacionadas (2) haciendo clic en la ficha Pronósticos (3).
- Aproveche la ventaja del desempeño más rápido de las páginas de pronósticos.
- Los representantes seleccionan el tipo, la divisa, el intervalo y las opciones de visualización de cuotas del pronóstico desde una lista desplegable (4).
- Muestre la fotografía de perfil de un usuario representante junto al nombre del representante (5).

Desde Configuración, utilice el Gestor de aplicaciones para agregar una ficha Pronósticos para sus usuarios y estará listo.

CONSULTE TAMBIÉN

[Funciones de ventas: Consideraciones para Lightning Experience](#)

Oportunidades: Productos de oportunidades en Lightning Experience

Los representantes de ventas pueden ahorra tiempo agregando hasta 50 productos a oportunidades de una vez y modificando hasta 200 de forma simultánea.

EDICIONES

Disponible para Lightning Experience en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Add Products

Price Book: 2017 Deals

1

Search Products...

AG Casing - Large (Double) X

AG Casing - Medium (Single) X

AG Casing - Mini X

AG Connector K8-55/64 X

AG Connector K8-7/64 X

3

5 Items selected

	PRODUCT NAME	PRODUCT CODE	LIST PRICE	PRODUCT DESCRIPTION	PRODUCT FAMILY
2	☒	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

Los representantes de ventas pueden realizar múltiples búsquedas de productos (1) sin perder sus selecciones anteriores. Los representantes de ventas pueden seleccionar múltiples productos (2) para agregar a la oportunidad y eliminar productos seleccionados (3). Si los representantes olvidan seleccionar un producto, pueden volver para agregar más productos sin perder los cambios que realizaron a los detalles de la partida.

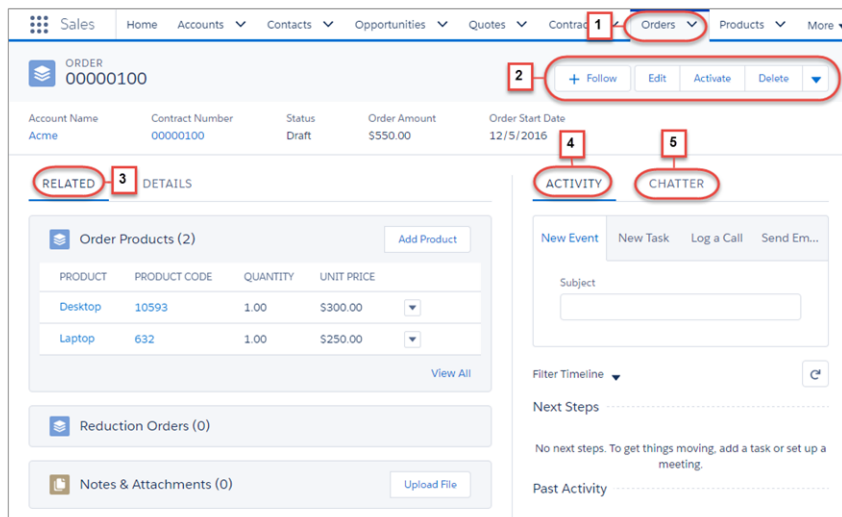
Pedidos: Acuerdos para la entrega de productos y servicios en Lightning Experience

Proporcione a sus equipos más parafernalia con la capacidad de seguir solicitudes para productos y servicios en Lightning Experience. Esta función es nueva en Lightning Experience.

EDICIONES

Los pedidos están disponibles en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Los pedidos de reducción están disponibles en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



- Haga clic en la ficha Pedidos para ver las vistas de lista de pedidos (1).
- Gestione un pedido (2).
- Trabaje con productos de pedidos, pedidos de reducción, notas, datos adjuntos y otros elementos (3).
- Gestione email, eventos, llamadas registradas y tareas en la cronología de actividad (4). Esta función es exclusiva para Lightning Experience.
- Utilice Chatter con pedidos y productos de pedidos para colaborar durante el proceso de gestión de los pedidos. Comparta información, actualizaciones y documentos, y monitoree el estado y los cambios en campos clave de los registros de pedidos (5). Para monitorear los campos de pedidos y productos de pedidos mediante Chatter, active el seguimiento de noticias en tiempo real para los campos que desee.

- Obtenga una imagen completa con Kanban. Esta función es exclusiva para Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Funciones de ventas: Consideraciones para Lightning Experience](#)

[Hacer más con pedidos en Salesforce1](#)

Presupuestos: Mejoras en el precio de productos y servicios

Disfrute de la gestión mejorada de los presupuestos con la nueva ficha Presupuestos, presupuestos con capacidad de búsqueda, funciones de email y PDF mejoradas y nuevas vistas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtener más de presupuestos](#)

Muestre a sus equipos presupuestos en paralelo para una sencilla comparación y acceso. Permita a los representantes buscar los presupuestos que desean revisar y elimine archivos PDF de presupuesto innecesarios. Ayude los equipos a realizar un seguimiento de la actividad de ventas relacionada con presupuestos y las etapas en que están sus presupuestos. Además, permita a los representantes agregar múltiples productos a presupuestos al mismo tiempo. La disponibilidad de las funciones cambia entre Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Optimizar los archivos PDF de presupuestos en Lightning Experience](#)

Facilite a sus equipos la tarea de enviar a sus clientes los últimos presupuestos por email sin cambiar a Salesforce Classic. Además, permita a sus equipos adjuntar múltiples presupuestos y otros documentos de modo que los clientes puedan compararlos en paralelo. Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Performance Edition** y **Developer Edition**

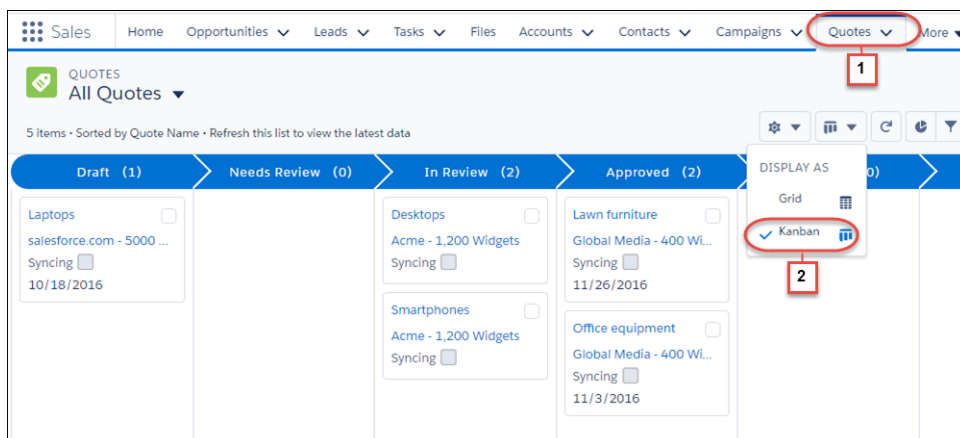
En Sales Cloud, también disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

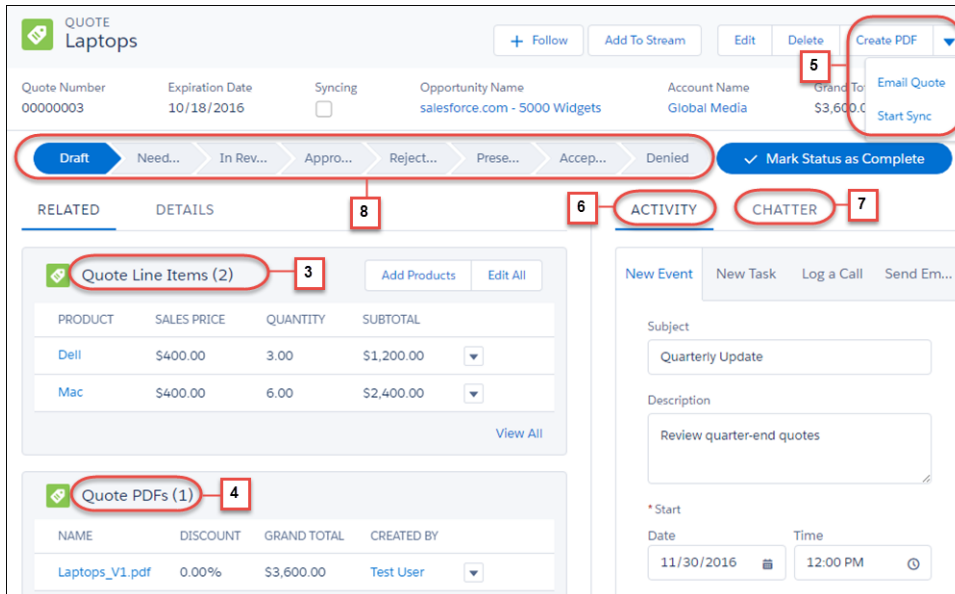
[Obtener mejor accesos a presupuestos en Salesforce1](#)

Obtener más de presupuestos

Muestre a sus equipos presupuestos en paralelo para una sencilla comparación y acceso. Permita a los representantes buscar los presupuestos que desean revisar y elimine archivos PDF de presupuesto innecesarios. Ayude los equipos a realizar un seguimiento de la actividad de ventas relacionada con presupuestos y las etapas en que están sus presupuestos. Además, permita a los representantes agregar múltiples productos a presupuestos al mismo tiempo. La disponibilidad de las funciones cambia entre Lightning Experience y Salesforce Classic.



- Vea todos sus presupuestos enumerados conjuntamente (1).
- Obtenga una imagen completa con Kanban (2). Esta función es exclusiva para Lightning Experience.



- Vea y gestione partidas de presupuestos (3) y archivos PDF de presupuestos (4).
- Cree archivos PDF de presupuestos, envíe por email presupuestos y gestione la sincronización de presupuestos (5).
- Gestione email, eventos, llamadas registradas y tareas en la cronología de actividad (6). Esta función es exclusiva para Lightning Experience.
- Use Chatter para colaborar durante el proceso de gestión de presupuestos. Comparta información, actualizaciones y documentos, y monitoree el estado y los cambios en campos clave de los registros de presupuestos (7). Para monitorear los campos de presupuestos y productos de presupuestos mediante Chatter, active el seguimiento de noticias en tiempo real para los campos que desee.
- Agregue Ruta (se requiere configuración) para realizar un seguimiento de los presupuestos durante su proceso de ventas (8). Esta función es exclusiva para Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Optimizar los archivos PDF de presupuestos en Lightning Experience](#)

[Ruta para presupuestos y objetos personalizados](#)

Optimizar los archivos PDF de presupuestos en Lightning Experience

Facilite a sus equipos la tarea de enviar a sus clientes los últimos presupuestos por email sin cambiar a Salesforce Classic. Además, permita a sus equipos adjuntar múltiples presupuestos y otros documentos de modo que los clientes puedan compararlos en paralelo. Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Activar presupuestos\(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Obtener más de presupuestos](#)

Ruta de ventas: Se ha cambiado el nombre y ampliado la función

La misma magnífica función ahora con un nuevo nombre, Ruta, para reflejar su disponibilidad ampliada. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a las oportunidades en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Para activar Ruta o configurar una nueva ruta, desde Configuración, ingrese *Configuración de ruta* en el cuadro *Búsqueda rápida*.

EN ESTA SECCIÓN:

[Ruta para presupuestos y objetos personalizados](#)

Ayude a sus usuarios a moverse más rápido por su proceso de negocio agregando Ruta a sus presupuestos y objetos personalizados. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[La ruta presta atención a campos requeridos por el formato de página](#)

Ahora se solicita a los usuarios que ingresen datos en campos requeridos por el formato de página cuando actualizan registros en una ruta. Anteriormente, los usuarios podían trasladar un registro al siguiente paso sin completar los campos requeridos por el formato de página. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a las oportunidades en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

EDICIONES

Disponible para Lightning Experience en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Ruta para presupuestos y objetos personalizados

Ayude a sus usuarios a moverse más rápido por su proceso de negocio agregando Ruta a sus presupuestos y objetos personalizados. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Muestre visualmente los pasos en un proceso, resalte campos clave y proporcione directrices como vínculos útiles, información de políticas y sugerencias para usuarios en cada paso.

Cuando configure una ruta, seleccione en cuál de los pasos de las listas de selección está basado el objeto en la ruta. Por ejemplo, si está creando una ruta para un objeto personalizado denominado Construcción con campos de listas de selección Porcentaje completo y Etapa de construcción, seleccione sobre qué campo basar su ruta. Después de activar la ruta, agréguela al formato de página.

La ruta presta atención a campos requeridos por el formato de página

Ahora se solicita a los usuarios que ingresen datos en campos requeridos por el formato de página cuando actualizan registros en una ruta. Anteriormente, los usuarios podían trasladar un registro al siguiente paso sin completar los campos requeridos por el formato de página. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a las oportunidades en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Gestión de duplicados: Cuentas, contactos y cuentas personales

Aquí tiene más aspirinas para sus dolores de cabeza por la gestión de sus duplicados. Ahora puede detectar y combinar cuentas y contactos duplicados en Lightning Experience. Utilice nuevas reglas para detectar y evitar duplicados de registros de cuentas personales.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Detectar y combinar compañías y contactos duplicados en Lightning Experience](#)

Ayude sus equipos de ventas a mantener buenas relaciones con clientes y mantenga sus cuentas y contactos libres de acumulaciones. Mostrando los registros duplicados, puede evitar que un representante de ventas deteriore una relación de cliente y haga estragos en sus datos. Si ya dio permiso a sus representantes para combinar registros en Salesforce Classic, ahora también pueden combinar registros en Lightning Experience. Una interfaz coherente en cuentas, contactos y prospectos simplifica la gestión de duplicados a todos. Esta función es nueva únicamente en Lightning Experience.

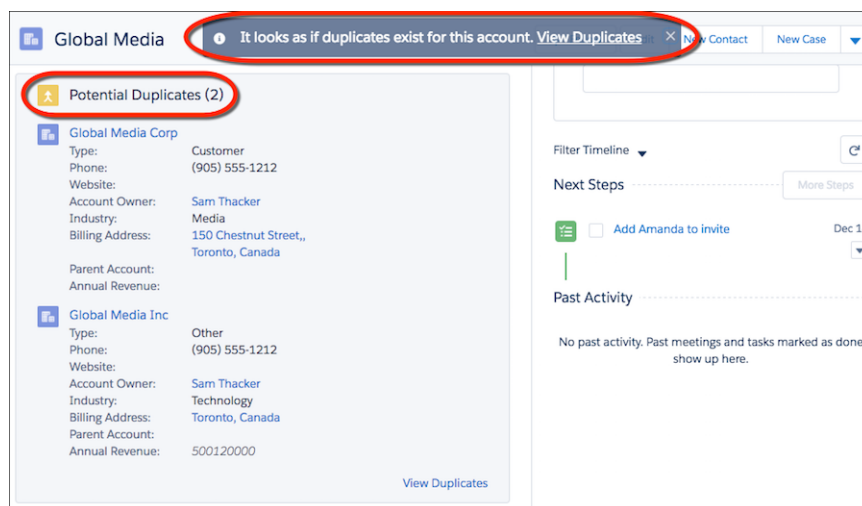
[Gestionar cuentas personales duplicadas](#)

¿Emplea demasiado esfuerzo para gestionar cuentas personales porque su equipo de ventas crea duplicados sin saberlo? ¡La ayuda ha llegado! Las nuevas reglas de coincidencia y reglas de duplicados para cuentas personales amplían la función de gestión de duplicados ya disponibles para prospectos, contactos y cuentas de negocio. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

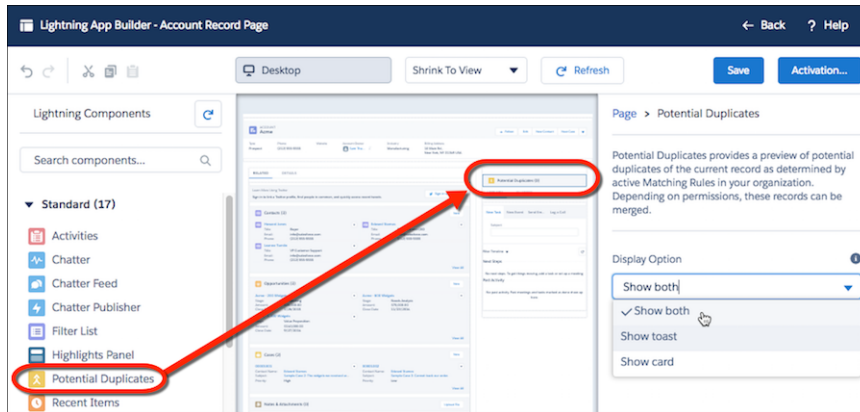
Detectar y combinar compañías y contactos duplicados en Lightning Experience

Ayude sus equipos de ventas a mantener buenas relaciones con clientes y mantenga sus cuentas y contactos libres de acumulaciones. Mostrando los registros duplicados, puede evitar que un representante de ventas deteriore una relación de cliente y haga estragos en sus datos. Si ya dio permiso a sus representantes para combinar registros en Salesforce Classic, ahora también pueden combinar registros en Lightning Experience. Una interfaz coherente en cuentas, contactos y prospectos simplifica la gestión de duplicados a todos. Esta función es nueva únicamente en Lightning Experience.

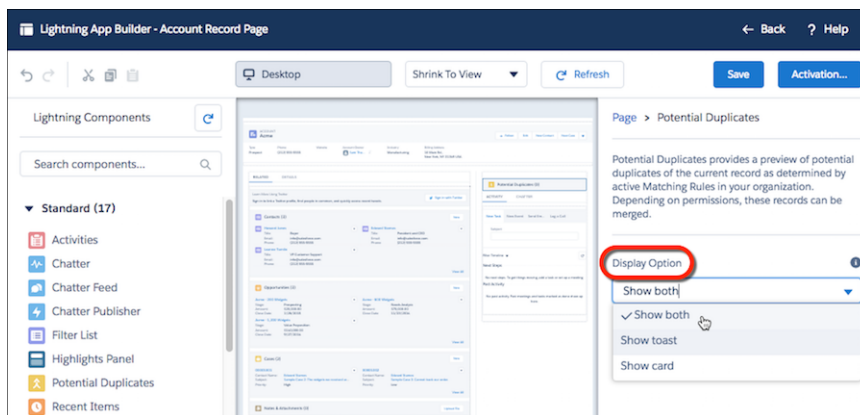
Cuando activa reglas de duplicados y coincidencia para cuentas y contactos, un registro puede mostrar una tarjeta de posibles duplicados, un mensaje de alerta temporal o ambos. Usted agrega la tarjeta de duplicados y el mensaje de alerta a las páginas de inicio de registros.



1. En Configuración, en el cuadro *Búsqueda rápida*, ingrese *Generador de aplicaciones* y, a continuación, haga clic en **Generador de aplicaciones Lightning**.
2. En la página Cuentas o Contactos, agregue el componente Posibles duplicados.



3. Seleccione una opción de visualización para la alerta de duplicados.



A veces la lista de duplicados en sí es toda la información que necesita un representante de ventas. Pero un representante que tiene permiso para gestionar duplicados puede elegir hasta tres registros para combinar.

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

Next

Antes de combinar, el representante puede elegir el valor correcto para cada campo.

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 ✓ ○ ○ ○ Next

EN ESTA SECCIÓN:

[Consideraciones sobre la detección y combinación de compañías y contactos duplicados en Lightning Experience](#)

Cuando combina registros de cuentas o contactos duplicados, tenga en cuenta las siguientes consideraciones.

Consideraciones sobre la detección y combinación de compañías y contactos duplicados en Lightning Experience

Cuando combina registros de cuentas o contactos duplicados, tenga en cuenta las siguientes consideraciones.

Jerarquía de cuentas

En Lightning Experience, puede elegir la cuenta principal que hay que retener. En Salesforce Classic, la cuenta combinada mantiene la jerarquía de la cuenta procedente del registro principal.

No hay compatibilidad para combinar cuentas personales en Lightning Experience

Lightning Experience no es compatible con la combinación de cuentas personales.

Cuenta principal

En Lightning Experience, puede combinar contactos que tienen cuentas principales a no ser que el contacto esté asociado con un usuario de portal. En Salesforce Classic, solo puede combinar contactos que tienen la misma cuenta principal. La cuenta principal es la cuenta enumerada en el campo `Nombre de cuenta` en el registro del contacto.

Relaciones redundantes

Si intenta combinar contactos que están relacionados indirectamente con la misma cuenta, Salesforce muestra un mensaje sugiriendo que retire la relación redundante. En registros de contactos, las relaciones indirectas están gestionadas desde la lista relacionada `Cuentas relacionadas`.

Usuarios del portal

Cuando utiliza Lightning Experience para combinar contactos asociados con usuarios de portal, el estado del usuario de portal no se muestra durante la combinación. El registro combinado mantiene el estado del usuario de portal del registro principal. Cuando utiliza Salesforce Classic para combinar contactos asociados con usuarios de portal, el estado del usuario de portal se muestra durante la combinación. Usted elige el estado de portal que desea mantener en el registro combinado. En Lightning Experience y Salesforce Classic, el contacto principal debe estar asociado con un usuario de portal. El contacto combinado mantiene el estado del usuario de portal del contacto principal. Si un contacto no principal está asociado con un usuario de portal, ese usuario se desactiva.

Elementos relacionados, noticias en tiempo real de Chatter y datos adjuntos

Cuando los registros duplicados están relacionados con elementos como campañas o actividades, Salesforce relaciona los elementos con el registro combinado, con algunas excepciones. Las noticias en tiempo real de Chatter se retienen únicamente desde el registro principal. Los datos adjuntos en noticias en tiempo real de Chatter se retienen en Salesforce pero no se asocian con el registro combinado. Para asociar archivos adjuntos con el registro combinado, encuéntrelos en la página de inicio de Archivos (en Lightning Experience) o en la ficha Archivos (en Salesforce Classic). Luego agréguelos a la lista relacionada Archivos en el registro combinado.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Directrices y consideraciones para la combinación de cuentas duplicadas\(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Consideraciones para combinar contactos duplicados\(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Importar y gestionar datos: Consideraciones para Lightning Experience](#)

Gestionar cuentas personales duplicadas

¿Emplea demasiado esfuerzo para gestionar cuentas personales porque su equipo de ventas crea duplicados sin saberlo? ¡La ayuda ha llegado! Las nuevas reglas de coincidencia y reglas de duplicados para cuentas personales amplían la función de gestión de duplicados ya disponibles para prospectos, contactos y cuentas de negocio. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Para utilizar las nuevas reglas, active las cuentas personales y, a continuación, active las reglas en Configuración en Lightning Experience o Salesforce Classic.

Rule Name	Description	Object	Matching Rule	Active	Last Modified By	Last Modified Date
Standard Account Duplicate Rule	Duplicate rule for account records.	Account	Standard Account Matching Rule	✓	sthaacker	12/9/2016
Standard Contact Duplicate Rule	Duplicate rule for contact records.	Contact	Standard Contact Matching Rule	✓	sthaacker	12/9/2016
Standard Lead Duplicate Rule	Duplicate rule for lead records.	Lead	Standard Lead Matching Rule	✓	sthaacker	12/9/2016
Standard Person Account Duplicate Rule	Duplicate rule for person account records.	Person Account	Standard Person Account Matching Rule	✓	sthaacker	12/13/2016

Funciones de productividad: Compatibilidad con correo de voz, acciones masivas y otras eficiencias

En Lightning Experience, permita que sus representantes de ventas trabajen en múltiples registros en una pantalla, redacte fácilmente mensajes de email y modifique registros en línea. También puede organizar registros utilizando Kanban de nuevas maneras.

EN ESTA SECCIÓN:

[Consola de ventas: Múltiples registros en una sola pantalla en Lightning Experience \(Beta\)](#)

Sus representantes de ventas se han vuelto mejores en sus trabajos. Gracias a la nueva aplicación Consola de ventas Lightning, su equipo tiene todas las herramientas a su alcance para prospectar clientes potenciales, cerrar negociaciones y gestionar relaciones. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Lightning Voice: Calidad de llamadas y mensajes de email de voz](#)

Hemos agregado algunas funciones clave a Voice, incluyendo mensajes de email de voz y la capacidad de ver la calidad de llamadas con facilidad. Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

[Email: Nueva acción Enviar email y otras funciones para aumentar la productividad](#)

Sustituimos el Redactor de email por la acción personalizable Enviar email para facilitar a los usuarios el seguimiento de sus procesos de negocio. Puede invocar esta acción desde cualquier lugar en Lightning Experience empleando el menú Acciones globales. Envíe email de forma más eficiente utilizando direcciones de email de toda la organización. Controle cómo se envían y se almacenan sus datos adjuntos de email. Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

[Tareas: Tareas de seguimiento y recurrentes](#)

Utilice las tareas para estar siempre al tanto. Con solo dos clics, cree una tarea de seguimiento. La configuración de tareas recurrentes (diariamente, semanalmente, mensualmente y anualmente) es igual de sencilla, de modo que no hay motivo para olvidar ese reporte de estado semanal para su jefe. Y cuando un colega de trabajo hace clic en **Guardar y crear nueva** cuando crea una tarea, la siguiente tarea ya contiene algo de la misma información. Esto supone un excelente método para ahorrar tiempo, de modo que puede emplear más tiempo en sus tareas.

[Vistas de lista: Modificación en línea y vista de lista Última visualización](#)

Los representantes pueden aumentar el volumen de trabajo con unos cuantos clics en vistas de lista. Modifique valores de registros en una vista de lista ahora con la impunidad de que la modificación en línea tiene disponibilidad general. Y cuando visita la página de inicio de un objeto, la última vista de lista en la que trabajó es ahora la que se muestra.

[Kanban: Disponibilidad ampliada y más ajustes](#)

Monitoree el trabajo de forma efectiva utilizando el formato visual estilo Kanban en más sitios.

Consola de ventas: Múltiples registros en una sola pantalla en Lightning Experience (Beta)

Sus representantes de ventas se han vuelto mejores en sus trabajos. Gracias a la nueva aplicación Consola de ventas Lightning, su equipo tiene todas las herramientas a su alcance para prospectar clientes potenciales, cerrar negociaciones y gestionar relaciones. Esta función es nueva en Lightning Experience.



Nota: Las aplicaciones de consola Lightning no disponen aún de paridad completa con aplicaciones de consola de Salesforce Classic. Por ejemplo, algunas funciones en aplicaciones de consola de Salesforce Classic, como accesos directos de teclado y macros, no están disponibles en aplicaciones de consola Lightning.

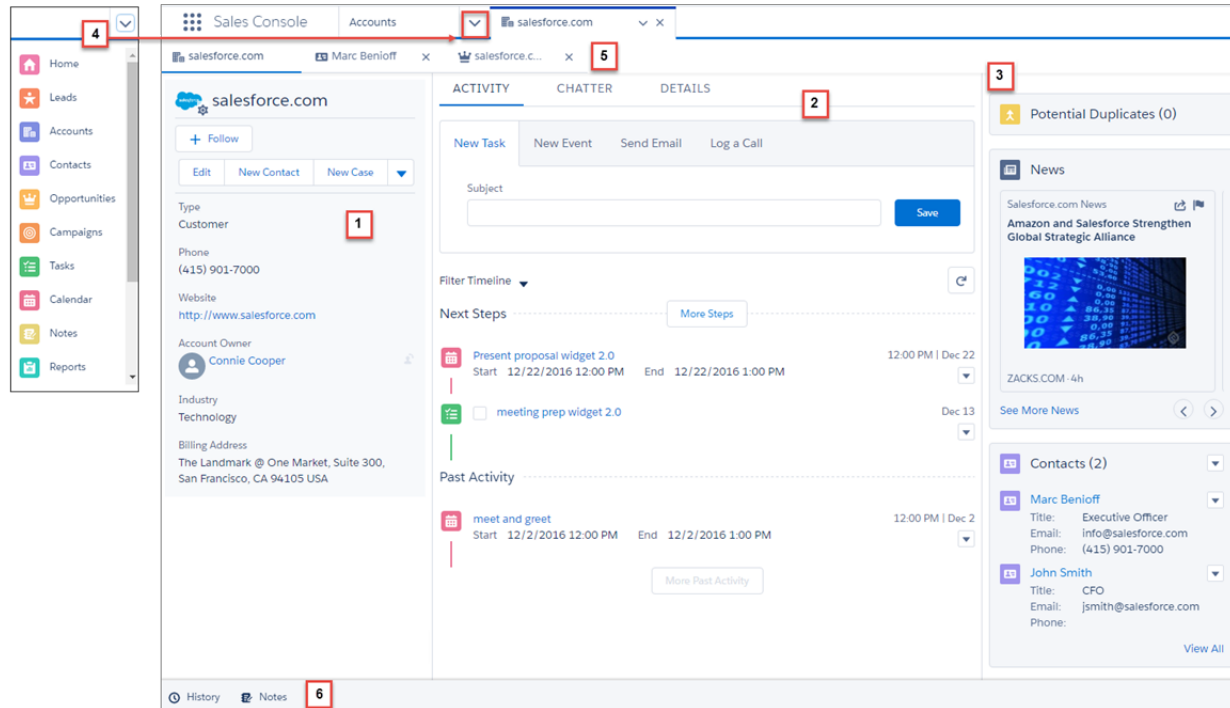
No puede migrar aplicaciones de consola de Salesforce Classic a Lightning Experience.

Proporcionamos una aplicación de consola estándar denominada Consola de ventas. Viene equipada para llegar a todos: desde los representantes de ventas internos a los gerentes de relaciones, lista para la vida de consola. Esto es lo que obtiene en la aplicación Consola de ventas estándar.

EDICIONES

Disponible en Lightning Experience

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Sales Cloud



- Un formato de tres columnas pensado para la navegación para los objetos que más utiliza: cuentas, contactos, prospectos y oportunidades. El formato incluye los detalles clave del registro en el panel de aspectos destacados (1), el espacio de trabajo familiar (2) y listas relacionadas útiles (3).
- Otros objetos y funciones que se utilizan, incluyendo campañas, tareas, reportes y otros, son accesibles fácilmente (4).
- Ficha y subficha de navegación intuitivas (5).
- Una barra de utilidades preconfigurada con historial (6). Si Notas está activada, aparece en la barra de utilidades también.

Pero no se olvide de personalizar su aplicación Consola de ventas. Desde Configuración, utilice el Gestor de aplicaciones para:

- Agregar su propia marca.
- Agregar otros elementos que necesitan sus equipos para acceder en la consola.
- Configure la barra de utilidades de modo que los representantes puedan acceder fácilmente a herramientas de productividad como Voice.
- Modifique las asignaciones de perfiles de usuario predeterminadas para garantizar que las personas adecuadas tienen acceso a Consola de ventas. Consola de ventas se asigna automáticamente a todos los perfiles de usuario estándar y personalizados.



Nota: Las aplicaciones de consola Lightning solo están disponibles para usuarios de Sales Cloud y Service Cloud. Para evitar problemas inesperados, no otorgue a los usuarios el acceso a aplicaciones de consola Lightning.

Finalmente, utilice el Generador de aplicaciones Lightning para personalizar formatos de página específicos. Por ejemplo, si utiliza Pardot, necesitará agregar el componente Historial de implicación a los formatos de página apropiados.

CONSULTE TAMBIÉN

- [Obtener su historial de fichas en aplicaciones de consola Lightning](#)
- [Personalizar sus páginas de registro de aplicación de consola con el Generador de aplicaciones Lightning](#)
- [Mejorar sus Aplicaciones Lightning con la barra de utilidades](#)
- [Ver y gestionar sus aplicaciones de consola en nuevas formas](#)
- [Comprender las diferencias entre aplicaciones de consola de Salesforce Classic y Lightning Experience](#)

Lightning Voice: Calidad de llamadas y mensajes de email de voz

Hemos agregado algunas funciones clave a Voice, incluyendo mensajes de email de voz y la capacidad de ver la calidad de llamadas con facilidad. Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.



Nota: Por ahora, solo admitimos llamadas entrantes de Estados Unidos y Canadá.

EN ESTA SECCIÓN:

[Utilizar correo de voz para llamadas perdidas](#)

¡No se preocupe por las llamadas perdidas! Lightning Voice ahora admite el correo de voz personal. Los representantes de ventas pueden ver las llamadas perdidas y reproducir mensajes de correo de voz directamente en Salesforce. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[Ver la calidad de las llamadas de un vistazo](#)

¿Me escucha ahora? Sus representantes ahora ven el estado en tiempo real de la calidad de la anchura de banda para llamadas realizadas con Lightning Voice. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[Organizar sus llamadas con una lista de llamadas \(Beta\)](#)

Si sus representantes de ventas realizan un montón de llamadas cada día, puede ser difícil para ellos mantener un seguimiento de las llamadas que necesitan realizar. Sus representantes pueden ahora mantener una lista actualizada de las llamadas que necesitan realizar en un único y útil punto. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[Registrar llamadas en el autor de actividad automáticamente](#)

El registro de llamadas es más fácil que nunca ahora que sus representantes de ventas pueden registrar llamadas automáticamente. Solo tiene que seleccionar Registro automático para agregar detalles de llamadas a la cronología de actividad sin ingreso manual. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[Crear reportes para Lightning Voice](#)

Vea información sobre el uso de Voice en reportes, como la duración de las llamadas, la frecuencia y receptores habituales de llamadas. Utilice el Generador de reportes para crear útiles reportes sobre Lightning Voice. Para ver reportes de Voice, cree un tipo de reporte personalizado con el objeto principal establecido en VoiceCalls. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

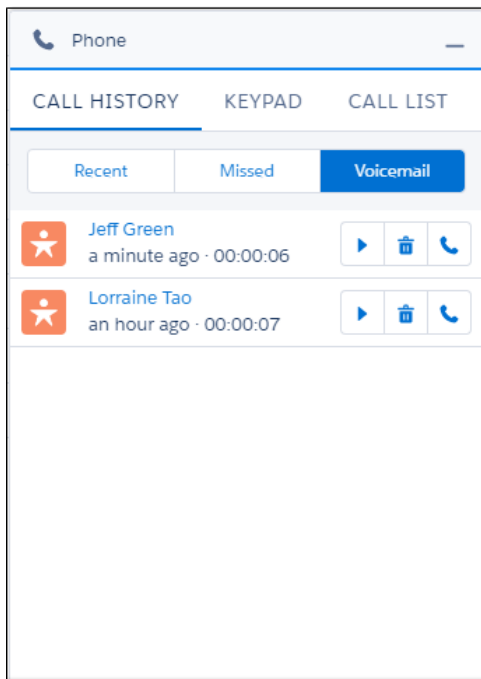
EDICIONES

Voz está disponible por un costo adicional en **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**.

Utilizar correo de voz para llamadas perdidas

¡No se preocupe por las llamadas perdidas! Lightning Voice ahora admite el correo de voz personal. Los representantes de ventas pueden ver las llamadas perdidas y reproducir mensajes de correo de voz directamente en Salesforce. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Los representantes de ventas ahora pueden almacenar hasta 20 mensajes de correo de voz en Salesforce. Se notifica a los representantes sobre mensajes de correo de voz en la ventana de notificaciones, y pueden reproducir los mensajes en el panel de llamadas.

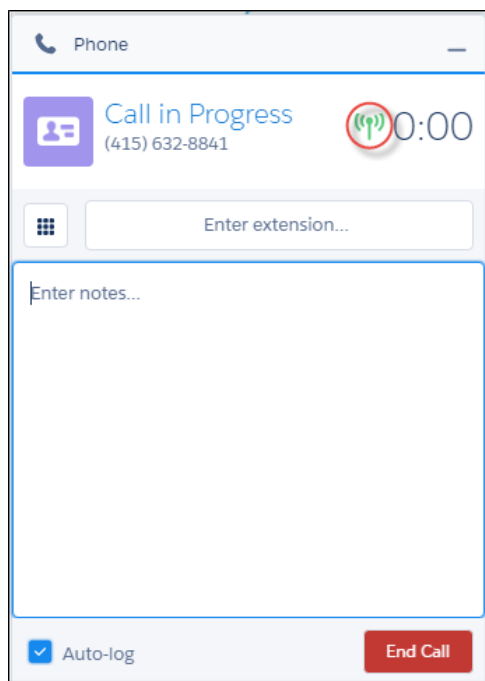


Los mensajes de correo de voz están limitados a dos minutos. Los mensajes se guardan como archivos en Salesforce, y cuentan en su cuota de almacenamiento de archivos.

Active el correo de voz desde la página Configuración de Voice en Configuración.

Ver la calidad de las llamadas de un vistazo

¿Me escucha ahora? Sus representantes ahora ven el estado en tiempo real de la calidad de la anchura de banda para llamadas realizadas con Lightning Voice. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.



Organizar sus llamadas con una lista de llamadas (Beta)

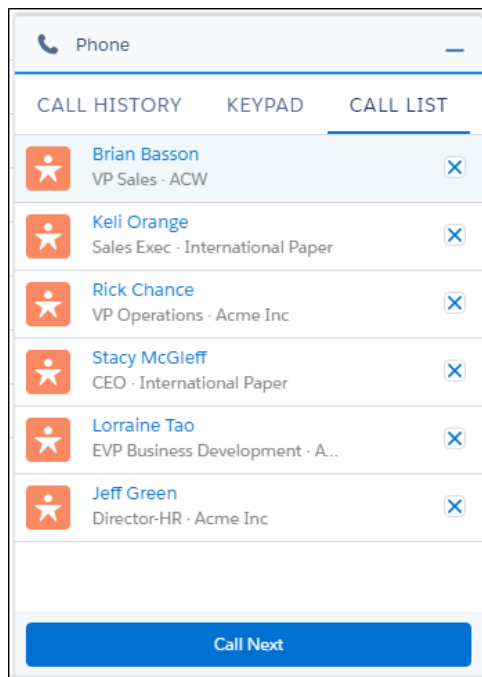
Si sus representantes de ventas realizan un montón de llamadas cada día, puede ser difícil para ellos mantener un seguimiento de las llamadas que necesitan realizar. Sus representantes pueden ahora mantener una lista actualizada de las llamadas que necesitan realizar en un único y útil punto. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Nota: Esta versión incluye una versión beta de la lista de llamadas, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Esta función de lista de llamadas no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta función en [IdeaExchange](#).

Para crear una lista de llamadas, seleccione prospectos desde la página de prospectos y, a continuación, haga clic en **Crear lista de llamadas**.

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

La lista priorizada de prospectos aparece en el panel de llamadas.



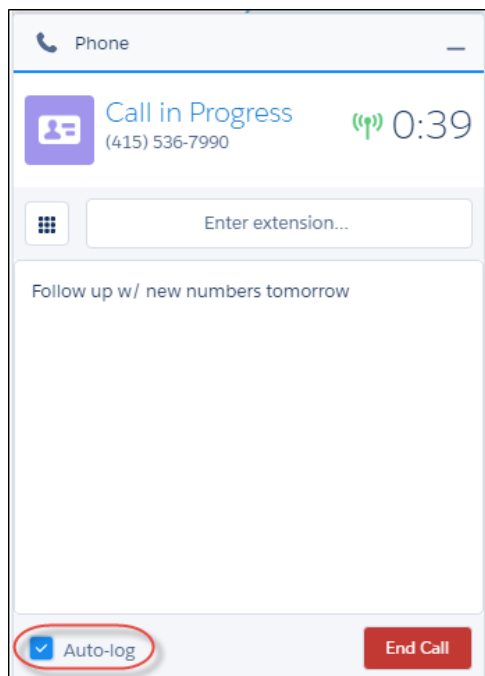
Haga clic en **Llamar siguiente** para marcar el número de la parte superior de la lista y abrir automáticamente el registro del prospecto relacionado.

La lista de llamada está limitada en estos momentos a los prospectos, y solo se permite una lista de llamadas al mismo tiempo. Cuando los representantes crean una nueva lista de llamadas, se sustituye la información de la lista de llamadas anterior.

Active las listas de llamadas desde la página Configuración de Voice en Configuración.

Registrar llamadas en el autor de actividad automáticamente

El registro de llamadas es más fácil que nunca ahora que sus representantes de ventas pueden registrar llamadas automáticamente. Solo tiene que seleccionar Registro automático para agregar detalles de llamadas a la cronología de actividad sin ingreso manual. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.



Crear reportes para Lightning Voice

Vea información sobre el uso de Voice en reportes, como la duración de las llamadas, la frecuencia y receptores habituales de llamadas. Utilice el Generador de reportes para crear útiles reportes sobre Lightning Voice. Para ver reportes de Voice, cree un tipo de reporte personalizado con el objeto principal establecido en VoiceCalls. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Email: Nueva acción Enviar email y otras funciones para aumentar la productividad

Sustituimos el Redactor de email por la acción personalizable Enviar email para facilitar a los usuarios el seguimiento de sus procesos de negocio. Puede invocar esta acción desde cualquier lugar en Lightning Experience empleando el menú Acciones globales. Envíe email de forma más eficiente utilizando direcciones de email de toda la organización. Controle cómo se envían y se almacenan sus datos adjuntos de email. Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

La acción Enviar email es personalizable agregando o retirando campos para cumplir las necesidades de su compañía. Agregue la acción Enviar email a cualquier objeto que tenga capacidad de actividades, como Contratos, Presupuestos e incluso objetos personalizados. Establezca valores de campo predefinidos para facilitar a sus usuarios el seguimiento de los procesos de negocio de su compañía.

Ofrezca múltiples elecciones de direcciones de email, incluyendo direcciones de email de toda la compañía. Utilice el campo Relacionado con para asociar el email con un registro, como Cuenta u Oportunidad.

Las plantillas de email y los campos de combinación ahora también son contextuales en el destinatario principal, no solo en el registro relevante Oportunidad, Cuenta o Prospecto, así como el campo Relacionado con. El uso del contexto hace que la selección de plantillas y campos de combinación sea prácticamente a prueba de errores. Del mismo modo, ahora ofrecemos campos de combinación Cuenta personal que muestran información de contacto.

Especifique qué pie de email se envía con los mensajes de email y controle cómo se envían y se almacenan los datos adjuntos de mensajes de email. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Acción Enviar email: Adaptar email para coincidir con sus procesos de negocio](#)

Hemos sustituido el Redactor de email por la acción Enviar email. Puede adaptar sus acciones Enviar email para coincidir con sus procesos de negocio agregando o eliminando campos o especificando valores predefinidos. Agregue la acción Enviar email a cualquier objeto habilitado por la actividad. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[Enviar email utilizando direcciones de email de toda la organización](#)

Las direcciones de toda la organización se pueden seleccionar en la lista desplegable De, excepto para usuarios de Salesforce Inbox. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Seleccionar entre múltiples direcciones de email en el campo De](#)

Cuando utiliza la acción Enviar email y Salesforce Inbox, puede seleccionar desde qué cuenta conectada enviar el mensaje de email. Utilice estas direcciones de email adicionales para coincidir con sus procesos de negocio. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Crear más asociaciones de registros con el campo de búsqueda Relacionado con](#)

Seleccione con qué está relacionado el mensaje de email, como una campaña, y luego seleccione quién es el destinatario del mensaje de email, como un contacto en la campaña. El contenido del campo Relacionado con afecta a plantillas y campos de combinación disponibles y también asocia la actividad de email con el registro. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Ahorrar tiempo con plantillas de email contextuales](#)

Al seleccionar una plantilla de email, solo se muestran las plantillas que se aplican al primer destinatario de email o el elemento en el campo Relacionado con. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Los campos de combinación contextuales mantiene sus elecciones sencillas](#)

Los campos de combinación se utilizan habitualmente al crear una plantilla. Al seleccionar un campo de combinación, la lista de posibles campos de combinación muestra los campos apropiados para el primer destinatario de email o el elemento en el campo Relacionado con. Si una cuenta personal está en el campo Relacionado con, la lista muestra ahora todos los campos de combinación Cuenta personal. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Pies de página de email coherentes para mensajes de email enviados a través de Gmail o Office 365](#)

Un mensaje de email enviado a través de Gmail o Office 365 puede contener un pie de página de toda la organización. Puede elegir si incluir este pie de página. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Enviar por email archivos como datos adjuntos o vínculos: Usted decide](#)

Controle el tamaño de email configurando límites de tamaño en archivos adjuntos o permitiendo solo vínculos a archivos. La nueva configuración le permite seleccionar los métodos más eficientes para mejorar la capacidad de entrega. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Acción Enviar email: Adaptar email para coincidir con sus procesos de negocio

Hemos sustituido el Redactor de email por la acción Enviar email. Puede adaptar sus acciones Enviar email para coincidir con sus procesos de negocio agregando o eliminando campos o especificando valores predefinidos. Agregue la acción Enviar email a cualquier objeto habilitado por la actividad. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Sustituimos automáticamente el redactor de email anterior (el botón estándar Enviar un email) por la nueva acción Enviar email donde sea posible. En la mayoría de las organizaciones, esta sustitución se produce automáticamente. No obstante, si ya modificó el Formato global o el Formato de campaña, la acción Enviar email no puede sustituirse automáticamente. Si modificó estos formatos, utilice la función Responder y reenviar, agregue la acción Enviar email directamente a la sección Acciones de Salesforce1 y Lightning Experience del formato del publicador global y en el Formato de campaña.



Nota: No puede agregar campos personalizados o cambiar el nombre de campos existentes.

Si el email se inició desde el modo en línea, la acción Enviar email no puede sacarse al redactor anclado. No obstante, si el email se inició desde el menú Acciones globales, utiliza el redactor anclado.



Ejemplo: Para personalizar la acción Enviar email para un objeto personalizado Solicitante empleado por contratadores, retire los campos Para, Cc y Cco. En su lugar, especifique automáticamente el destinatario de email.

Debido a que un objeto puede tener múltiples acciones Enviar email, puede configurar dos acciones Enviar email para sus contratadores: una acción Enviar email denominada Contratar y otra denominada Bienvenida. La acción Enviar email de bienvenida incluye campos para la información sobre la incorporación a su compañía. Los contratadores de su compañía pueden enviar emails de forma más eficiente, con contenido dirigido.

EN ESTA SECCIÓN:

[Consideraciones sobre la acción Enviar email](#)

Antes de implementar la acción Enviar email, revise estas limitaciones.

[Utilizar la acción Enviar email en cualquier parte](#)

Con la acción Enviar email puede enviar mensajes de email desde cualquier parte en Lightning Experience. Puede agregar la acción a cualquier objeto habilitado por la actividad, incluyendo objetos personalizados. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Enviar mensajes de email libres de errores predefiniendo campos](#)

Predefina campos para personalizar la acción rápida Enviar email para sus procesos de negocio y reduzca errores de entrada. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Título de tema \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Consideraciones sobre la acción Enviar email

Antes de implementar la acción Enviar email, revise estas limitaciones.

- El contenido de Cuerpo HTML es obligatorio. Si el campo Cuerpo HTML no está en el formato de la acción Enviar email, debe estar predefinido.
- No puede utilizar la acción Enviar email global en el objeto Caso, que utiliza la acción Enviar email específica de caso en su lugar.
- Los campos Para, Cc y Cco aceptan únicamente direcciones de email.
- No puede predefinir el contenido de los campos De, Contacto, Prospecto o Id. de usuario. No se asocian emails con los registros en estos campos.
- Los valores predefinidos para el campo Cco se ignoran si Cco de comprobación está activado y anexo a la dirección Cco automático si Cco automático está activado.
- Relacionado con puede predefinirse únicamente para una acción rápida específica de entidad, no una acción rápida global.
- La acción Enviar email no está disponible en Comunidades.

Utilizar la acción Enviar email en cualquier parte

Con la acción Enviar email puede enviar mensajes de email desde cualquier parte en Lightning Experience. Puede agregar la acción a cualquier objeto habilitado por la actividad, incluyendo objetos personalizados. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Cuando agrega la acción al Formato global, aparece en el menú Acciones globales para todos los objetos que heredan desde el Formato global.

Las acciones Enviar email global o la específica de objetos pueden agregarse directamente a la sección de acciones en el formato de cualquier objeto con capacidad de actividades.

Los mensajes de email enviados desde la acción Enviar email utilizan la codificación de caracteres especificada en la configuración del usuario.

Enviar mensajes de email libres de errores predefiniendo campos

Predefina campos para personalizar la acción rápida Enviar email para sus procesos de negocio y reduzca errores de entrada. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Por ejemplo, cuando responde a un email de un cliente, puede estandarizar la línea de asunto para que diga "Gracias por su consulta".

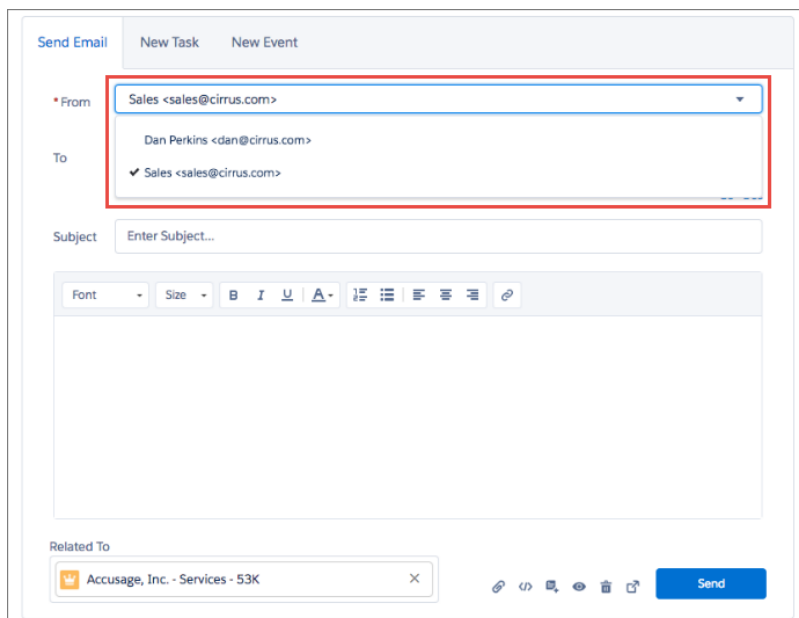
Enviar email utilizando direcciones de email de toda la organización

Las direcciones de toda la organización se pueden seleccionar en la lista desplegable De, excepto para usuarios de Salesforce Inbox. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Algunas empresas utilizan una dirección de email para toda la organización, como ventas@compañía.com, para sus emails salientes. Ahora puede configurar tantas direcciones de email como necesite. Por ejemplo, también podría desea utilizar contratador@compañía.com para su departamento de RRHH y servicio@compañía.com para su departamento de servicios.

Seleccionar entre múltiples direcciones de email en el campo De

Cuando utiliza la acción Enviar email y Salesforce Inbox, puede seleccionar desde qué cuenta conectada enviar el mensaje de email. Utilice estas direcciones de email adicionales para coincidir con sus procesos de negocio. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.



Ejemplo: Dan puede seleccionar enviar el email como si procediera de él o como si procediera del departamento de ventas.

Crear más asociaciones de registros con el campo de búsqueda Relacionado con

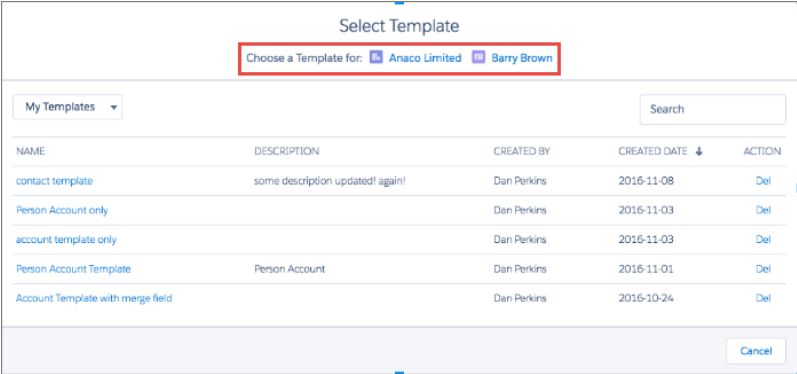
Seleccione con qué está relacionado el mensaje de email, como una campaña, y luego seleccione quién es el destinatario del mensaje de email, como un contacto en la campaña. El contenido del campo Relacionado con afecta a plantillas y campos de combinación disponibles y también asocia la actividad de email con el registro. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

La actividad de email se asocia automáticamente con los Contactos, Prospectos o Usuarios que especifique en la lista de destinatarios. Por lo tanto, no puede seleccionar esos objetos en el campo Relacionado con. Tampoco puede seleccionar cualquier objeto que no tenga capacidad de actividades.

Ahorrar tiempo con plantillas de email contextuales

Al seleccionar una plantilla de email, solo se muestran las plantillas que se aplican al primer destinatario de email o el elemento en el campo Relacionado con. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Por debajo del encabezado, la lista de plantillas de email muestra qué elementos está filtrando la lista.



Select Template

Choose a Template for: Anaco Limited Barry Brown

My Templates Search

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

Cancel

Puede crear y utilizar plantillas de email en todos los objetos con capacidad de actividades, como Presupuestos, Pedidos y Contratos, incluyendo objetos personalizados.

Las plantillas de email para cuentas personales y cuentas de compañía aparecen juntas como plantillas específicas de cuentas.



Ejemplo: Un representante de ventas que trabaje en una oportunidad elige una plantilla de email de oportunidades o una plantilla de email de contactos genérica para la respuesta.

Los campos de combinación contextuales mantiene sus elecciones sencillas

Los campos de combinación se utilizan habitualmente al crear una plantilla. Al seleccionar un campo de combinación, la lista de posibles campos de combinación muestra los campos apropiados para el primer destinatario de email o el elemento en el campo Relacionado con. Si una cuenta personal está en el campo Relacionado con, la lista muestra ahora todos los campos de combinación Cuenta personal. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

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

Este ejemplo muestra una plantilla de email con una cuenta personal como el destinatario principal y como Relacionado con. Los campos de combinación de dirección incluyen las direcciones para el contacto, la organización, la cuenta personal y el usuario.

Pies de página de email coherentes para mensajes de email enviados a través de Gmail o Office 365

Un mensaje de email enviado a través de Gmail o Office 365 puede contener un pie de página de toda la organización. Puede elegir si incluir este pie de página. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

El pie para toda la organización configurado en Salesforce ahora puede incluirse en envíos de mensajes de email a través de Gmail u Office 365. Aunque los pies también pueden configurarse en Gmail u Office 365, podría ser más sencillo utilizar el pie de toda la organización en todos los emails enviados desde Salesforce. Por ejemplo, podría desear utilizar el pie de Salesforce si el cambio de la configuración del pie del email en su compañía requiere un proceso de aprobación.

Para cambiar la configuración en Salesforce, cambie el parámetro Agregar pie a emails enviados a través de servicios de email externos.

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 ☐

Enviar por email archivos como datos adjuntos o vínculos: Usted decide

Controle el tamaño de email configurando límites de tamaño en archivos adjuntos o permitiendo solo vínculos a archivos. La nueva configuración le permite seleccionar los métodos más eficientes para mejorar la capacidad de entrega. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

En Salesforce Classic, cualquiera que envíe email puede denegar el acceso a los archivos enviados por email en cualquier momento, incluso después de la entrega.

CONSULTE TAMBIÉN

[Decidir cuándo enviar archivos como vínculos](#)

Tareas: Tareas de seguimiento y recurrentes

Utilice las tareas para estar siempre al tanto. Con solo dos clics, cree una tarea de seguimiento. La configuración de tareas recurrentes (diariamente, semanalmente, mensualmente y anualmente) es igual de sencilla, de modo que no hay motivo para olvidar ese reporte de estado semanal para su jefe. Y cuando un colega de trabajo hace clic en **Guardar y crear nueva** cuando crea una tarea, la siguiente tarea ya contiene algo de la misma información. Esto supone un excelente método para ahorrar tiempo, de modo que puede emplear más tiempo en sus tareas.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Crear tareas de seguimiento](#)

Cree una tarea de seguimiento y recuerde lo siguiente en su lista de tareas. La nueva tarea de seguimiento utiliza la información de tareas original de los campos Asunto, Asignado a, Nombre y Relacionado con. La fecha de vencimiento está en blanco, pero su valor predeterminado es hoy cuando hace clic en el campo. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Utilizar tareas recurrentes \(una y otra vez\) en Lightning Experience](#)

Los profesionales de ventas se basan en tareas recurrentes para programar sus actividades predecibles, como la creación de la lista de clientes potenciales del día siguiente o la actualización de la agenda de reuniones de ventas semanal. Las tareas se pueden repetir de forma diaria, semanal, mensual o anual o empezando en cualquier día de su elección. Establezca cuando finaliza la tarea o calcule la fecha más reciente automáticamente. Ahora sus usuarios de Lightning Experience pueden crear y realizar un seguimiento de tareas recurrentes sin cambiar a Salesforce Classic. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Ahorra tiempo utilizando Guardar y crear nueva en Tareas](#)

¿Por qué convertir la creación de una tarea en una tarea? La función Guardar y crear nueva crea una nueva tarea basándose en la tarea antigua. La nueva tarea tiene las mismas entradas en los campos Asunto, Nombre, Asignado a y Relacionado con. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Buscar tareas y eventos](#)

Tareas y eventos aparecen ahora en resultados de búsqueda global. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Las etiquetas de campos Inicio y Finalización de tareas recurrentes cambiaron](#)

Cambiamos algunas etiquetas de campos en tareas recurrentes, de modo que sean coherentes con los eventos y más fáciles de identificar en tareas aisladas. Anteriormente, las etiquetas de tareas recurrentes eran "Fecha inicio" y "Fecha de finalización". Ahora son "Inicio de recurrencia" y "Finalización de recurrencia". Los nombres de API para esas etiquetas (`RecurrenceStartDateOnly` y `RecurrenceEndDateOnly`) siguen siendo los mismos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Crear tareas de seguimiento

Cree una tarea de seguimiento y recuerde lo siguiente en su lista de tareas. La nueva tarea de seguimiento utiliza la información de tareas original de los campos Asunto, Asignado a, Nombre y Relacionado con. La fecha de vencimiento está en blanco, pero su valor predeterminado es hoy cuando hace clic en el campo. Esta función es nueva en Lightning Experience.

La acción **Crear tarea de seguimiento** se incluye automáticamente en el conjunto de acciones predefinidas de Salesforce1 y Lightning Experience en formatos de página de Tarea. Si sobrescribió la sección Acciones de Salesforce1 y Lightning Experience en cualquiera de los formatos de página Tarea de su organización, agregue manualmente la acción **Crear tarea de seguimiento** desde la paleta Acciones de Salesforce1 y Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

[Crear tareas de seguimiento en Salesforce1](#)

Utilizar tareas recurrentes (una y otra vez) en Lightning Experience

Los profesionales de ventas se basan en tareas recurrentes para programar sus actividades predecibles, como la creación de la lista de clientes potenciales del día siguiente o la actualización de la agenda de reuniones de ventas semanal. Las tareas se pueden repetir de forma diaria, semanal, mensual o anual o empezando en cualquier día de su elección. Establezca cuando finaliza la tarea o calcule la fecha más reciente automáticamente. Ahora sus usuarios de Lightning Experience pueden crear y realizar un seguimiento de tareas recurrentes sin cambiar a Salesforce Classic. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Normalmente, las tareas recurrentes funcionan del mismo modo en Lightning Experience que en Salesforce Classic. No obstante, la opción para repetir una tarea cada día de la semana no está disponible en Lightning Experience. En su lugar, cambie a Salesforce Classic para crear o modificar una serie con este intervalo.

En Lightning Experience, los usuarios crean tareas recurrentes a través del botón **Nueva tarea** en listas de tareas. La creación de tareas recurrentes utilizando una acción rápida **Nueva tarea** no se admite.

Cada tarea que se crea como parte de una serie recurrente aparece en la lista de tareas del usuario. Para ver, modificar o eliminar la serie al completo, seleccione cualquiera de las tareas recurrentes y luego seleccione **Ver serie** desde el menú de acciones. Al visualizar la serie, los usuarios pueden actualizar detalles para todas las tareas en la serie o eliminar la serie al completo.

Configurar tareas recurrentes para Lightning Experience

Confirme estos parámetros en Configuración.

- Agregue el campo `Crear serie de tareas recurrentes` a la sección Detalles de tareas de los formatos de página de Tarea de su organización.
- Si la sección Acciones de Salesforce1 y Lightning Experience en un formato de página Tarea se suscribió, asegúrese de que las acciones **Eliminar serie** y **Ver serie** de la paleta Acciones de Salesforce1 y Lightning están incluidas en la sección. Agregue estas acciones si ya no están allí.

CONSULTE TAMBIÉN

[Utilizar tareas recurrentes en Salesforce1](#)

Ahorra tiempo utilizando Guardar y crear nueva en Tareas

¿Por qué convertir la creación de una tarea en una tarea? La función Guardar y crear nueva crea una nueva tarea basándose en la tarea antigua. La nueva tarea tiene las mismas entradas en los campos Asunto, Nombre, Asignado a y Relacionado con. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

La acción Guardar y crear nueva sustituye la acción Guardar y crear nueva de Lightning Experience, a la que ya no se puede acceder.

Buscar tareas y eventos

Tareas y eventos aparecen ahora en resultados de búsqueda global. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Las etiquetas de campos Inicio y Finalización de tareas recurrentes cambiaron

Cambiamos algunas etiquetas de campos en tareas recurrentes, de modo que sean coherentes con los eventos y más fáciles de identificar en tareas aisladas. Anteriormente, las etiquetas de tareas recurrentes eran "Fecha inicio" y "Fecha de finalización". Ahora son "Inicio de recurrencia" y "Finalización de recurrencia". Los nombres de API para esas etiquetas (`RecurrenceStartDateOnly` y `RecurrenceEndDateOnly`) siguen siendo los mismos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Vistas de lista: Modificación en línea y vista de lista Última visualización

Los representantes pueden aumentar el volumen de trabajo con unos cuantos clics en vistas de lista. Modifique valores de registros en una vista de lista ahora con la impunidad de que la modificación en línea tiene disponibilidad general. Y cuando visita la página de inicio de un objeto, la última vista de lista en la que trabajó es ahora la que se muestra.

EDICIONES

Disponible en: **Personal Edition, Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Ahorrar tiempo modificando en línea en vistas de lista \(Disponible de forma general\)](#)

Sus representantes pueden estar satisfechos con las actualizaciones de registros en Lightning Experience mediante la opción de modificación de Lightning en vistas de lista. Los representantes pueden modificar un registro sin abrirlo directamente desde la vista de lista. Y en campos de búsqueda, pueden buscar y crear registros sobre la marcha. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[El valor predeterminado de vista de lista en Lightning Experience es última vista](#)

Ya no ve aquella molesta lista Vistos recientemente cada vez que navega a una vista de lista en Lightning Experience. En su lugar, la vista de lista con la que trabajó por último en esa página es aquella que ve cuando vuelve a la página.

Ahorrar tiempo modificando en línea en vistas de lista (Disponible de forma general)

Sus representantes pueden estar satisfechos con las actualizaciones de registros en Lightning Experience mediante la opción de modificación de Lightning en vistas de lista. Los representantes pueden modificar un registro sin abrirlo directamente desde la vista de lista. Y en campos de búsqueda, pueden buscar y crear registros sobre la marcha. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Por ejemplo, cuando actualiza la cuenta de un contacto en una vista de lista, el representante puede empezar a escribir el nombre de la cuenta y obtener una vista previa de los resultados. O bien, el representante puede elegir crear una cuenta desde dentro de la vista de lista.

CONTACTS
My New Contacts ▼

50+ items • Sorted by Account Name • Last updated a few seconds ago

☐	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 Stamos	con	5-5555
6	☐ Thomas Moss	A	22-2876
7	☐ Theo Fletcher	A	26-1541
8	☐ Jayden Haynes	A	30-8624
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

A dropdown menu is open for the 'con' account, showing a search bar with 'con' and a list of suggestions:

- Q "con" in Accounts
- Con-way (312) 841-1683
- Conseco Inc (739) 734-2436
- Consol Energy (309) 761-9463
- Smurfit-Stone Container 1470194381
- Continental Airlines, Inc (218) 844-1490
- + New Account

Los representantes solo pueden modificar un campo cada vez, pero pueden guardar los cambios en los campos en varios registros a la vez. La modificación en línea es distinta de una "acción masiva". Ambas acciones se realizan en vistas de lista y son igual de eficientes. Sin embargo, la modificación en línea le permite guardar un cambio en los campos en uno o varios registros. Una acción masiva es seleccionar los registros y, a continuación, hacer clic en un botón para hacer algo con dichos registros (por ejemplo, agregarlos a una campaña).

La mayoría de los campos estándar y personalizados son modificables en línea. En el caso de los campos no modificables, se muestra el icono de candado (🔒) en la celda.

No se requieren permisos especiales para la modificación en línea. No obstante, como siempre, los representantes solo pueden modificar los registros a los que tienen acceso.

CONSULTE TAMBIÉN

[Funciones de Lightning Experience en esta versión](#)

El valor predeterminado de vista de lista en Lightning Experience es última vista

Ya no ve aquella molesta lista Vistos recientemente cada vez que navega a una vista de lista en Lightning Experience. En su lugar, la vista de lista con la que trabajó por último en esa página es aquella que ve cuando vuelve a la página.

Kanban: Disponibilidad ampliada y más ajustes

Monitoree el trabajo de forma efectiva utilizando el formato visual estilo Kanban en más sitios.

EN ESTA SECCIÓN:

[Vea la vista Kanban en todas partes](#)

Muestre registros visualmente cambiando a la vista Kanban en (casi) cualquier vista de lista.

Solo tiene que seleccionar **Kanban** desde el menú .

[Cree su propia vista Kanban](#)

¿Están sus representantes de ventas cansados de organizar sus prospectos por estado? ¿Desea organizarlos por industria en su lugar? ¡Lo entendemos! Ahora los representantes pueden configurar cualquier vista Kanban directamente, seleccionado los campos sobre los que crear columnas y resúmenes.

[Ver registros por tipo de registro en la vista Kanban](#)

Ya no hay que filtrar por tipos de registros solo para cargar la vista Kanban. Cambie fácilmente entre tipos de registros utilizando subfichas.

EDICIONES

Disponible para Lightning Experience en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

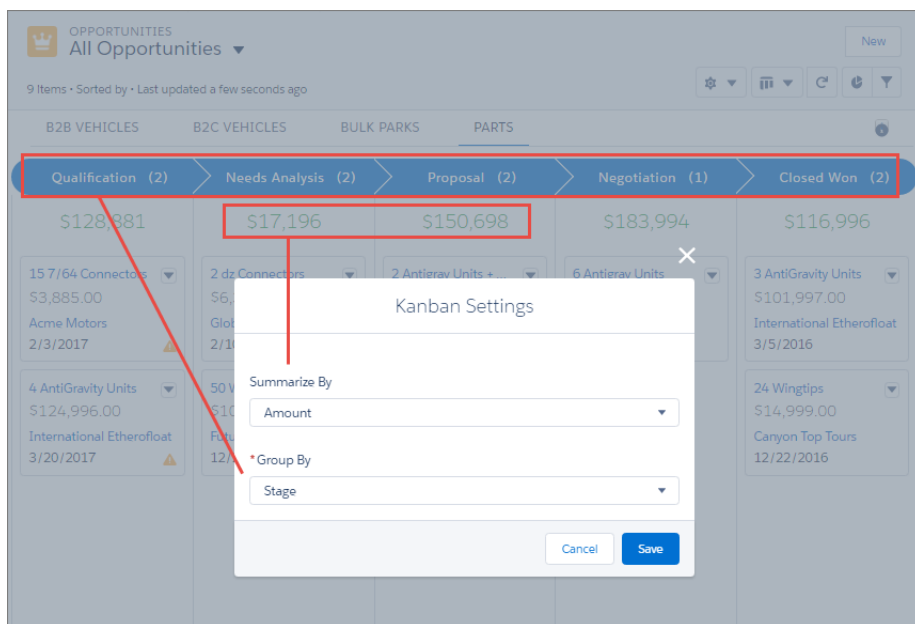
Vea la vista Kanban en todas partes

Muestre registros visualmente cambiando a la vista Kanban en (casi) cualquier vista de lista. Solo tiene que seleccionar **Kanban** desde el menú .

La vista Kanban no está disponible para algunos objetos, como Knowledge y tareas.

Cree su propia vista Kanban

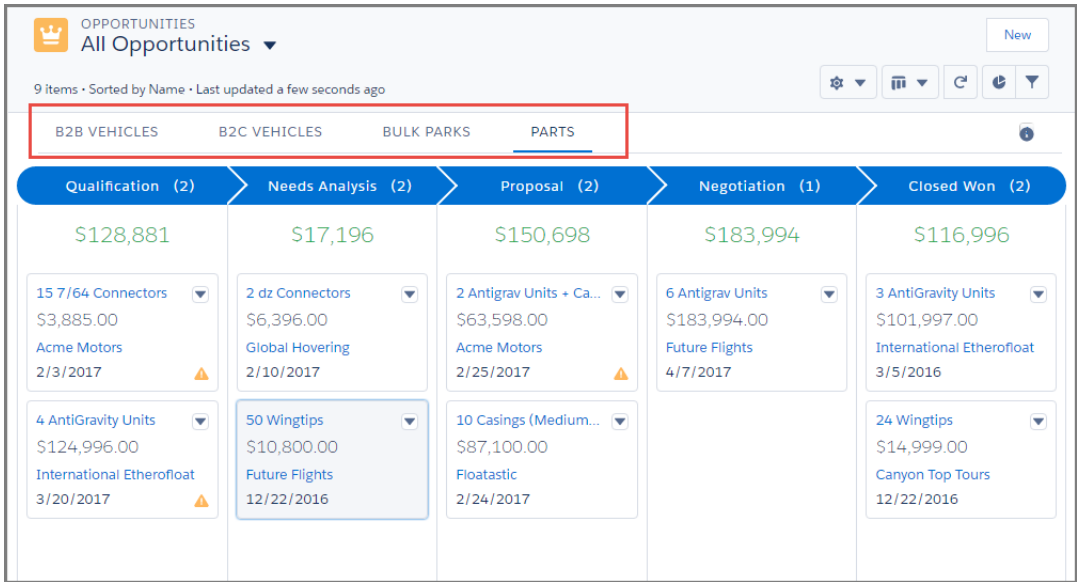
¿Están sus representantes de ventas cansados de organizar sus prospectos por estado? ¿Desea organizarlos por industria en su lugar? ¡Lo entendemos! Ahora los representantes pueden configurar cualquier vista Kanban directamente, seleccionado los campos sobre los que crear columnas y resúmenes.



En la vista Kanban, haga clic en **Controles de vista de lista** y a continuación, seleccione **Configuración de Kanban**. Seleccione un campo numérico para resumir o seleccione **Ninguno** para eliminar el resumen de la vista Kanban. Seleccione una lista de selección para agrupar con el fin de determinar cómo se organizan sus registros en columnas.

Ver registros por tipo de registro en la vista Kanban

Ya no hay que filtrar por tipos de registros solo para cargar la vista Kanban. Cambie fácilmente entre tipos de registros utilizando subfichas.



Sales Cloud Einstein: Un proceso de ventas más inteligente en cada paso con tecnología de Inteligencia artificial (IA)

La IA para ventas está aquí. Con Sales Cloud Einstein, la productividad de ventas de su equipo está rebotante de predicciones clave, recomendaciones inteligentes y automatización actualizada. Esta función es nueva en Lightning Experience.

 **Nota:** Algunos servicios y suscripciones incluyen esta función por un costo adicional. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

Sales Cloud Einstein es su propio departamento de ciencias de los datos que aprende de las actividades de ventas de su equipo y datos de CRM. Einstein ayuda a su equipo a identificar los mejores prospectos, convertir oportunidades de manera más eficiente y retener clientes con facilidad.

Sales Cloud Einstein incluye gran cantidad de funciones clave con tecnología de IA que permiten a su equipo aumentar la productividad en cada paso del proceso de ventas.

 **Nota:** Las perspectivas solo se muestran en inglés.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Función	Qué hace	Dónde aparece	Cómo ayuda
Captura de actividad automatizada	Agrega los emails y eventos de su equipo a registros relacionados.	Registros de Cuenta, Contacto, Prospecto, Oportunidad y Cuenta personal	Realiza un seguimiento de actividad relacionada con las ventas en registros y genera perspectivas.

Función	Qué hace	Dónde aparece	Cómo ayuda
Perspectivas de prospectos	Realiza un puntaje de prospectos de 1 a 100 en base a la probabilidad de convertirlos.	Registros de prospecto Vistas de lista	Prioriza prospectos y determina dónde centrar los esfuerzos.
Perspectivas de oportunidades	Proporciona predicciones, seguimientos inteligentes y momentos clave relacionados con sus oportunidades.	Página de inicio Registros de Oportunidad Vistas de lista de oportunidades Lightning for Outlook Lightning for Gmail	Utiliza actualizaciones relevantes para ganar más contratos.
Perspectivas de cuentas	Resalta desarrollos clave de negocio sobre cuentas.	Página de inicio Registros de cuenta Lightning for Outlook Lightning for Gmail	Le mantiene informado sobre desarrollos que afectan a los clientes.

EN ESTA SECCIÓN:[Agregar emails y eventos automáticamente a Salesforce con Captura de actividad automatizada para Einstein](#)

Diga adiós al registro. Dé la bienvenida a la venta más inteligente. Con Captura de actividad automatizada, los usuarios de Einstein pueden conectar su email y calendario con Salesforce. Luego, sus emails y eventos se agregan automáticamente a registros relacionados de Salesforce y Einstein los utiliza para generar perspectivas. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Priorizar sus prospectos con puntaje de prospectos predictivo y Perspectivas de prospectos](#)

Utilice la inteligencia artificial para un puntaje de sus prospectos sobre lo bien que se ajustan a los patrones de conversión satisfactoria de su compañía. Permita que sus equipos de ventas prioricen prospectos por puntaje de prospectos. Vea qué campos tienen la mayor influencia sobre cada puntaje de prospecto. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Ver predicciones inteligentes y recordatorios oportunos sobre contratos con Perspectivas de oportunidades](#)

Permita que la inteligencia artificial ayude a sus representantes de ventas a ganar más contratos. Con Perspectivas de oportunidades, los usuarios de Einstein obtienen predicciones sobre qué contratos tienen más posibilidades de cerrarse, recordatorios sobre seguimientos, así como notificaciones cuando se producen momentos clave en una negociación. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Volverse más inteligente sobre la gestión de relaciones con Perspectivas de cuentas](#)

Permita que la inteligencia artificial ayude a su equipo de ventas a mantener las relaciones con sus clientes. Con Perspectivas de cuentas, su equipo se mantiene informado sobre desarrollos clave de negocio que afectan a sus clientes. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Configurar Sales Cloud Einstein](#)

Para configurar Sales Cloud Einstein, utilice el Asistente de configuración de Einstein dentro de la aplicación como guía. Usted selecciona quién puede utilizar Einstein, activar funciones de Einstein y configurar páginas y vistas de lista de modo que los representantes de ventas puedan ver perspectivas.

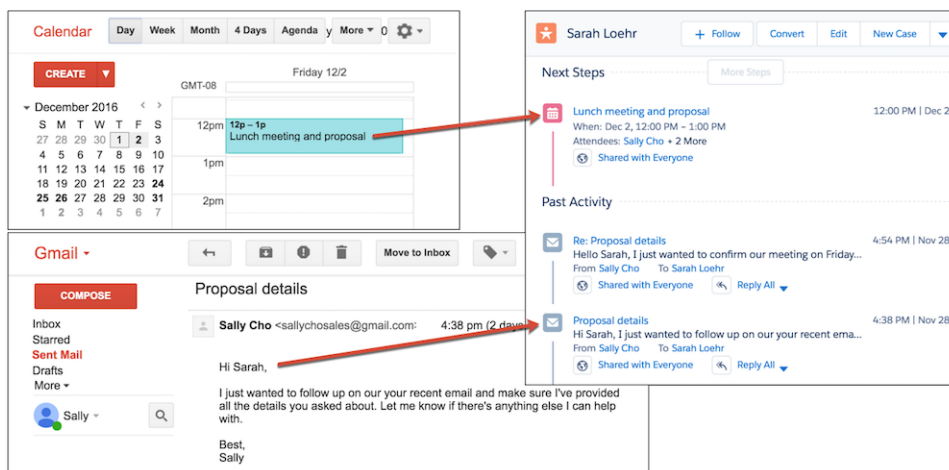
CONSULTE TAMBIÉN

[Salesforce Einstein](#)[Ayuda de Salesforce: Sales Cloud Einstein\(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Agregar emails y eventos automáticamente a Salesforce con Captura de actividad automatizada para Einstein

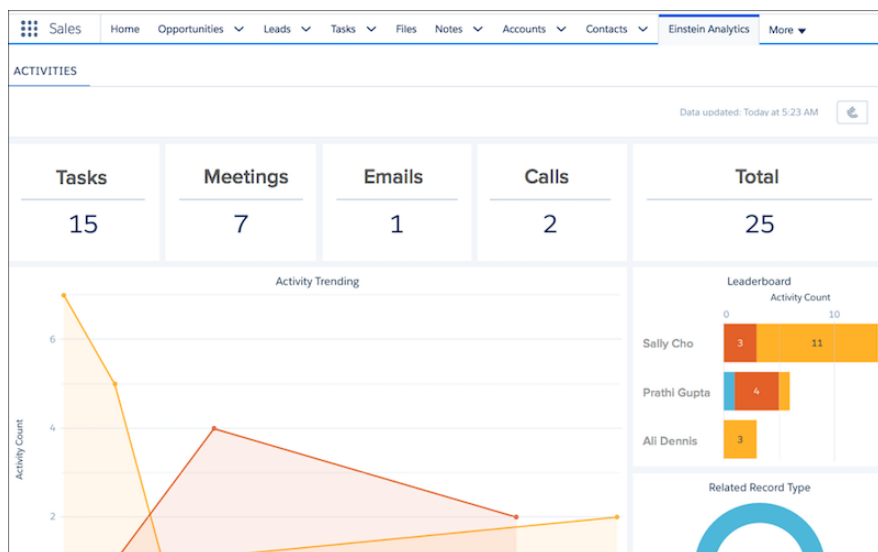
Diga adiós al registro. Dé la bienvenida a la venta más inteligente. Con Captura de actividad automatizada, los usuarios de Einstein pueden conectar su email y calendario con Salesforce. Luego, sus emails y eventos se agregan automáticamente a registros relacionados de Salesforce y Einstein los utiliza para generar perspectivas. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Después de configurar Einstein, Salesforce solicita a los usuarios de Einstein que conecten sus cuentas de Google™ o Microsoft® Office 365® con Salesforce. Luego, en cuentas, contactos, prospectos, oportunidades y cuentas personales, ven sus emails y eventos relacionados. También ven emails y eventos relacionados de otros usuarios de sus equipos.



Para garantizar la privacidad, cada usuario puede controlar qué emails y eventos se agregan a Salesforce y quién los ve. Desde la configuración personal, los usuarios ingresan *Configuración* en el cuadro *Búsqueda rápida* y luego hacen clic en **Configuración** bajo Captura de actividad automatizada.

Para realizar un fácil seguimiento de las actividades de ventas, incluimos reportes de actividad que proporcionan un resumen de actividades clave, incluyendo las que Captura de actividad automatizada agrega. Cada organización recibe cinco licencias de conjuntos de permisos de aplicaciones Wave. Si asigna la licencia de conjunto de permisos a un usuario, podrá acceder a los reportes de actividades desde la ficha Einstein Analytics.



Captura de actividad automatizada también está disponible como parte de Inbox. Para obtener más información, consulte [Inbox: Herramientas de productividad que conectan Email y Calendario a Salesforce](#).

Priorizar sus prospectos con puntaje de prospectos predictivo y Perspectivas de prospectos

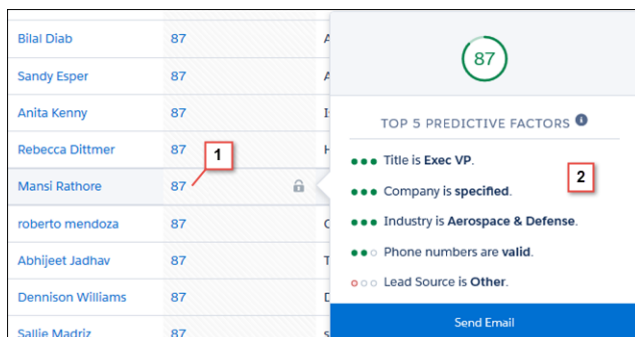
Utilice la inteligencia artificial para un puntaje de sus prospectos sobre lo bien que se ajustan a los patrones de conversión satisfactoria de su compañía. Permita que sus equipos de ventas prioricen prospectos por puntaje de prospectos. Vea qué campos tienen la mayor influencia sobre cada puntaje de prospecto. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Perspectivas de prospectos de Einstein utiliza una combinación de ciencias de datos y aprendizaje automático para descubrir los patrones de la conversión de prospectos en su negocio, y predecir qué prospectos priorizar. Al utilizar el aprendizaje automático, Perspectivas de prospectos proporciona una solución más sencilla, rápida y precisa que los enfoques tradicionales de puntaje de prospectos basados en reglas.

El puntaje del prospecto aparece en el componente Einstein en las páginas de detalles de prospectos. El componente también muestra a los representantes de ventas qué campos de prospectos tienen la influencia más positiva (1) o negativa (2) sobre su puntaje. Los campos que no se enumeran en el componente Einstein también tienen influencia sobre el puntaje, pero es menor a la de los campos enumerados.

The screenshot shows the Salesforce Lead record for 'Ms. Lisa Harvey'. The record includes fields for Title (BDM - Digital Product), Company (MCI), Phone (61282920990), and Email (lisa.harvey@mci.edu.au). A progress bar at the top indicates the lead's status: Open, Working, New Co..., Confir..., and Converted. The 'DETAILS' tab is selected, showing a list of fields and their values. On the right, the 'Einstein' component displays a 'Lead Score' of 87. Below the score, the 'TOP 5 PREDICTIVE FACTORS' are listed: 'Title is Exec VP.' (marked with a red box and '1'), 'Company is specified.' (marked with a red box and '2'), 'Industry is Aerospace & Defense.', 'Phone numbers are valid.', and 'Lead Source is Other.'. A 'Send Email' button is located at the bottom of the Einstein component.

Cuando usted o sus usuarios agregan el campo Puntuaje a vistas de lista, al pasar el ratón sobre un puntaje (1) se muestra las perspectivas (2) del puntaje. Cuando los representantes de ventas se centran en prospectos con puntajes más altos, tienen mayor probabilidad de convertir más de ellos en oportunidades.



Perspectivas de prospectos periódicamente vuelve a analizar sus prospectos históricos y actualiza los puntajes para sus prospectos actuales en consecuencia.

Perspectivas de prospectos incluye un tablero con reportes que muestran mediciones de puntaje de prospectos clave para su organización.

- Puntuaje medio de prospecto por origen de prospecto
- Índice de conversión por puntaje de prospecto
- Distribución de puntajes de prospectos: Oportunidades convertidas y perdidas

En Salesforce Classic, el campo Puntuaje está disponible en vistas de lista de prospectos y formatos de página. Para configurar Perspectivas de prospectos en Salesforce Classic, ingrese *Perspectivas de prospectos* en el cuadro **Búsqueda rápida** y, a continuación, seleccione **Perspectivas de prospectos**.

CONSULTE TAMBIÉN

[Configurar Sales Cloud Einstein](#)

[Salesforce Einstein](#)

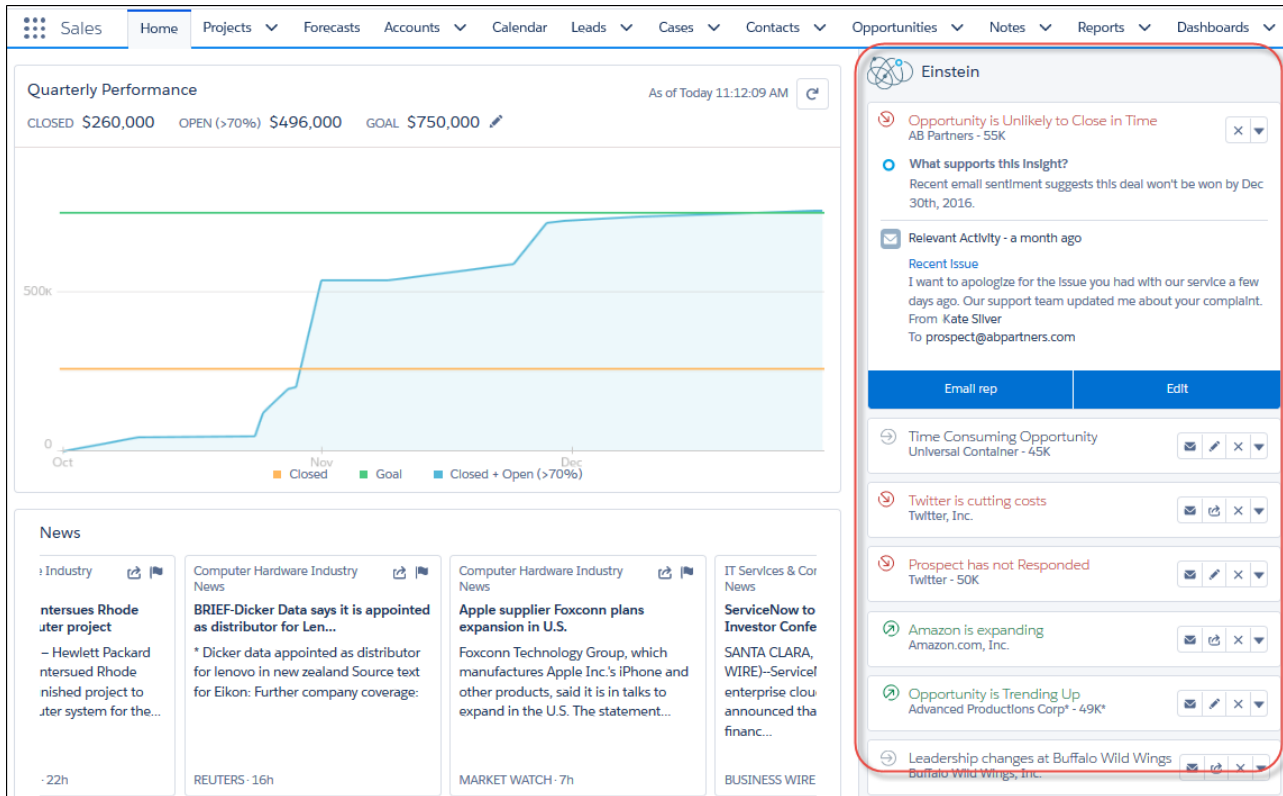
[Prospectos](#)

Ver predicciones inteligentes y recordatorios oportunos sobre contratos con Perspectivas de oportunidades

Permita que la inteligencia artificial ayude a sus representantes de ventas a ganar más contratos. Con Perspectivas de oportunidades, los usuarios de Einstein obtienen predicciones sobre qué contratos tienen más posibilidades de cerrarse, recordatorios sobre seguimientos, así como notificaciones cuando se producen momentos clave en una negociación. Esta función es nueva en Lightning Experience.



Nota: Por ahora, las perspectivas relacionadas con cuentas y oportunidades solo están disponibles en inglés.



Perspectivas de oportunidades ofrece notificaciones sobre oportunidades diferentes de forma precisa cuando se necesitan en la página de inicio, registros de oportunidades y vistas de lista. Los representantes de ventas pueden ver todas las perspectivas relacionadas con sus contratos en la página de inicio. La página de inicio también dispone de acciones relevantes relacionadas con diferentes oportunidades, como la capacidad de modificar la fecha de cierre de una oportunidad o enviar un email a un contacto que no haya respondido a una solicitud.

Nota: Para ver la acción de email en perspectivas, debe crear una acción rápida global de email. Para obtener más información, consulte [Utilizar la acción Enviar email en cualquier parte](#).

En un registro de oportunidad, los representantes pueden ver todas las perspectivas relacionadas con una oportunidad.

Puede también personalizar vistas de lista para mostrar perspectivas.

Perspectivas de oportunidades está disponible con Lightning for Outlook y Lightning for Gmail.

Cada perspectiva ofrece detalles sobre el motivo por el que se muestra, enlazándola con mediciones relevantes.

Existen tres tipos de perspectivas diferentes.

- Predicciones de contratos: Vea predicciones basadas en la actividad reciente y en los datos de oportunidades existentes, como si un contrato tiene más o menos posibilidades de cerrarse, o si un contrato tiene pocas posibilidades de cerrarse a tiempo.
- Recordatorios de seguimiento: Obtenga recordatorios de seguimiento cuando un contacto no respondió durante un tiempo, o si no hubo comunicaciones relacionadas con una oportunidad importante durante un periodo prolongado de tiempo.
- Momentos clave: Reciba notificación cuando se produzcan momentos clave relacionados, como cuando un contacto menciona un competidor o está dejando su compañía.

Las perspectivas son visibles para usuarios de Einstein con el registro apropiado y el acceso de actividades, que pueden incluir:

- Propietarios de oportunidades
- Miembros del equipo de oportunidades
- Gerentes directos de propietarios de oportunidades y miembros del equipo

Adicionalmente, todos los usuarios de Einstein que tienen el permiso para ver una oportunidad pueden ver las perspectivas relacionadas en la página de detalle del registro.

 **Sugerencia:** Muchas perspectivas relacionadas con oportunidades están derivadas de las actividades de sus representantes, como los mensajes de email y eventos. Si una perspectiva proviene de un email privado, la perspectiva es pública, pero el contenido del mensaje de email no se muestra. El propietario de la actividad determina la configuración de la privacidad. De este modo, para obtener el máximo de Perspectivas de oportunidades, inste a sus representantes a establecer sus opciones **Configuración de colaboración para todos los emails y eventos** en Todos.

CONSULTE TAMBIÉN

[Configurar Sales Cloud Einstein](#)

[Salesforce Einstein](#)

[Oportunidades](#)

[Lightning for Outlook](#)

[Lightning for Gmail](#)

Volverse más inteligente sobre la gestión de relaciones con Perspectivas de cuentas

Permita que la inteligencia artificial ayude a su equipo de ventas a mantener las relaciones con sus clientes. Con Perspectivas de cuentas, su equipo se mantiene informado sobre desarrollos clave de negocio que afectan a sus clientes. Esta función es nueva en Lightning Experience.

 **Nota:** Por ahora, las perspectivas relacionadas con cuentas y oportunidades solo están disponibles en inglés.

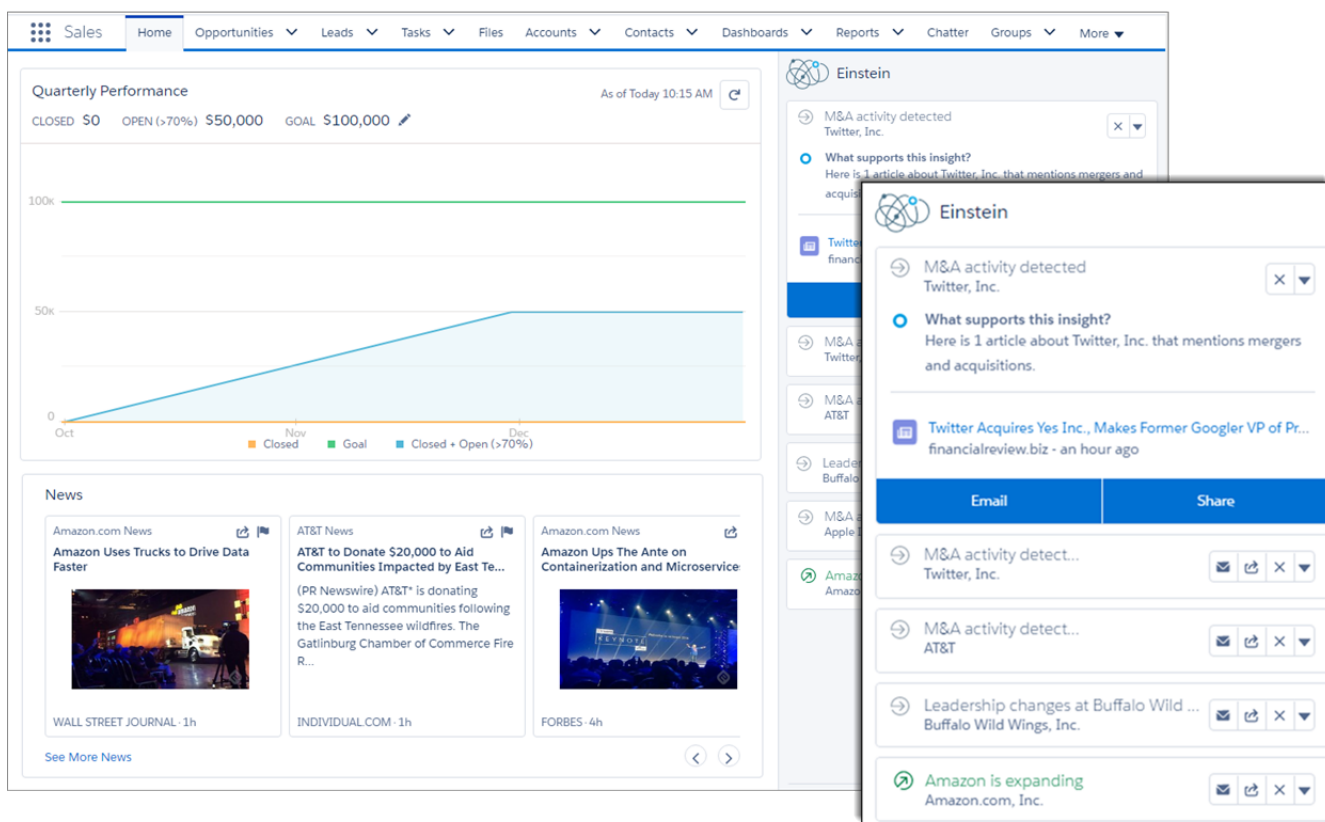
Saber lo que está afectando a las compañías de sus clientes ofrece a su equipo de ventas una ventaja cuando decide si los clientes están abiertos a las ventas. ¿Se está ampliando la compañía? ¿Está cambiando el liderazgo ejecutivo? ¿Están adquiriendo competidores? Perspectivas de cuentas proporciona artículos de noticias de fuentes fidedignas que ofrecen a su equipo una visión completa.

Perspectivas aparece en el componente Einstein en registros de cuentas y en la página de inicio.

The screenshot displays the Salesforce Einstein interface for a record titled "Amazon.com, Inc.". The interface is divided into several sections:

- Header:** Shows the Einstein logo and the record name "Amazon.com, Inc.".
- Navigation:** Includes "RELATED" and "DETAILS" tabs.
- Insights Panel:**
 - M&A activity detected:** A blue circle icon indicating a detected insight. Below it, a question "What supports this insight?" is followed by the text "Here is 1 article about Amazon.com, Inc. that mentions mergers and acquisitions." A link "You Can Now Earn Bonus JetBlue Points For Amazon Purchases" from boardingarea.com is shown, dated 5 hours ago.
 - Amazon is expanding:** A green circle icon indicating a detected insight.
 - M&A activity detected:** Another instance of the detected insight.
- News Section:** Displays three news articles:
 - Amazon.com News:** "Hewlett Packard Enterprise Goes After Amazon Public Cloud In ..." from FORBES, 5h.
 - TheStreet:** "If shares of Amazon find a bottom and begin to work higher, the other 'FANG' stocks could do the same...." with a link https://t.co/bvggOfwN39, 2h.
 - Amazon.com News:** "Amazon Uses Trucks to Drive Da Faster" from WALL STREET JOURNAL, 22h.
- Next Steps:** A section titled "Next Steps" with a "More Steps" link. It contains two tasks:
 - review proposals:** A checkbox task with the name "Marc Zukerberg" and a due date of "Dec 13".
 - Sales call:** A calendar task with a start time of "12/29/2016 12:00 PM" and an end time of "12/29/2016 1:00 PM".
- Past Activity:** A section titled "Past Activity" with the text "No past activity. Past meetings and tasks marked as done show up here."

En registros de cuentas, los campos clave de la cuenta (incluyendo Nombre de cuenta y Sitio web) determinan qué perspectivas se devuelven. Cada registro muestra hasta tres perspectivas, y cada perspectiva muestra hasta tres de los artículos más relevantes. Todos los usuarios de Einstein con acceso al registro pueden ver las perspectivas.



En la página de inicio, los usuarios de Einstein ven perspectivas basadas en las cuentas que poseen y las cuentas de las que son miembros del equipo de cuenta. El gerente de un usuario también tiene acceso a esas perspectivas. Cada perspectiva muestra hasta tres de los artículos más relevantes. Los usuarios pueden enviar perspectivas por email a otros usuarios o compartirlas con usuarios y grupos a través de Chatter.

Perspectivas de cuentas está disponible con Lightning for Outlook y Lightning for Gmail.

CONSULTE TAMBIÉN

[Configurar Sales Cloud Einstein](#)

[Salesforce Einstein](#)

[Cuentas](#)

[Lightning for Outlook](#)

[Lightning for Gmail](#)

Configurar Sales Cloud Einstein

Para configurar Sales Cloud Einstein, utilice el Asistente de configuración de Einstein dentro de la aplicación como guía. Usted selecciona quién puede utilizar Einstein, activar funciones de Einstein y configurar páginas y vistas de lista de modo que los representantes de ventas puedan ver perspectivas.

PERMISOS DE USUARIO

Para configurar Sales Cloud Einstein:

- "Personalizar aplicación" y "Modificar todos los datos"

Nota:

- Para utilizar Sales Cloud Einstein, su organización debe utilizar un modelo de colaboración público para prospectos y contactos.
- Cuando adquiere Sales Cloud Einstein, Salesforce instala dos paquetes en su organización, SalesforceIQ Cloud y Perspectivas de ventas. Cada paquete agrega un usuario y perfil de integración asociados. Salesforce utiliza estas entidades para proporcionar perspectivas para su organización. Si actualiza estas entidades, podría afectar a la capacidad de su organización de obtener perspectivas.

1. En Configuración, ingrese *Asistente de configuración* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Asistente de configuración** bajo Sales Cloud Einstein.
2. Seleccione quién puede utilizar Einstein.
 - a. Cree un conjunto de permisos.
 - b. Desde la lista desplegable *Licencia*, seleccione **Sales Cloud Einstein**.

- c. Haga clic en **Guardar**.
- d. Haga clic en **Permisos de aplicaciones**.
- e. Active los permisos de aplicaciones para funciones de Einstein.

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	☒	Use lead scores showing how well your leads match your company's conversion patterns and which lead attributes affect each score most.
Use Opportunity Insights	☒	Use predictions about your deals, reminders to follow up, and updates when key moments occur.

- f. Asigne el conjunto de permisos a usuarios.

3. Desde el Asistente de configuración de Einstein, active funciones de Einstein.
Si activó Captura de actividad automatizada, Salesforce solicita a los usuarios de Einstein que conecten sus cuentas de Google™ o Microsoft® Office 365® con Salesforce. Se tarda hasta 24 horas para que todos sus emails y eventos se agreguen inicialmente a Salesforce.
4. Empleando el Generador de aplicaciones Lightning, agregue el componente Einstein a la página de inicio y a las páginas Lightning para cuentas, prospectos y oportunidades.
Los usuarios de Einstein ven perspectivas en el componente Einstein. Las perspectivas pueden tardar hasta 24 horas en estar disponibles.
5. Después de que las perspectivas estén disponibles, agregue el campo **Puntuaje** a cualquier vista de lista de prospectos pública. Salesforce lo agrega automáticamente a su vista de lista predeterminada.

**Sugerencia:**

- Para obtener el máximo de Perspectivas de oportunidades, indique a los representantes que establezcan **Configuración de colaboración para todos los emails y eventos en Todos**.
- Para obtener el máximo de Perspectivas de prospectos, indique a los representantes de ventas que agreguen el campo **Puntuaje** a sus vistas de lista.

CONSULTE TAMBIÉN

[Salesforce Einstein](#)

Inbox: Herramientas de productividad que conectan Email y Calendario a Salesforce

Permita a su equipo de ventas integrar su email y calendario con Salesforce utilizando funciones que registran mensajes de email y eventos automáticamente y aumentan la productividad en cada mensaje de email. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.



Nota: Algunos servicios y suscripciones incluyen esta función por un costo adicional. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Agregar emails y eventos automáticamente a Salesforce con Captura de actividad automatizada para Inbox](#)

Diga adiós al registro. Dé la bienvenida a la venta más inteligente. Con Captura de actividad automatizada, los usuarios de Inbox pueden conectar su email y calendario con Salesforce. Luego, sus emails y eventos se agregan automáticamente a registros relacionados de Salesforce. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Potencie la productividad del email con los clientes de Inbox](#)

Ayude a sus representantes de ventas a vender de forma más inteligente sin dejar sus bandejas de entrada. Con los clientes de Inbox, pueden ver datos relevantes de Salesforce en cada email, programar reuniones con mayor rapidez y recibir recordatorios inteligentes para realizar seguimientos. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Configurar Inbox](#)

Para instalar Inbox, utilice el Asistente de configuración de Inbox dentro de la aplicación como guía. Instale el Panel de control de Inbox, seleccione quién puede utilizar Inbox, y active Captura de actividad automatizada.

[Instalar los clientes de Inbox](#)

Después de configurar Inbox, los usuarios de Inbox pueden instalar los clientes de Inbox.

CONSULTE TAMBIÉN

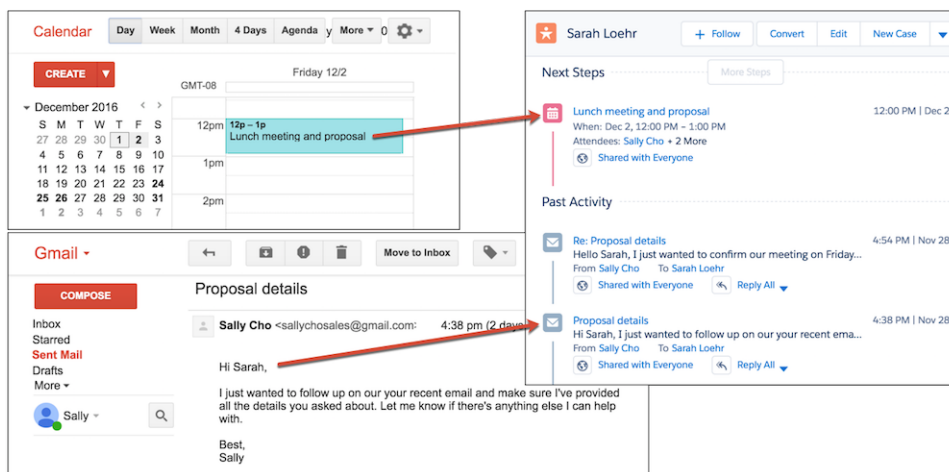
[Ayuda de Salesforce: Inbox \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Agregar emails y eventos automáticamente a Salesforce con Captura de actividad automatizada para Inbox

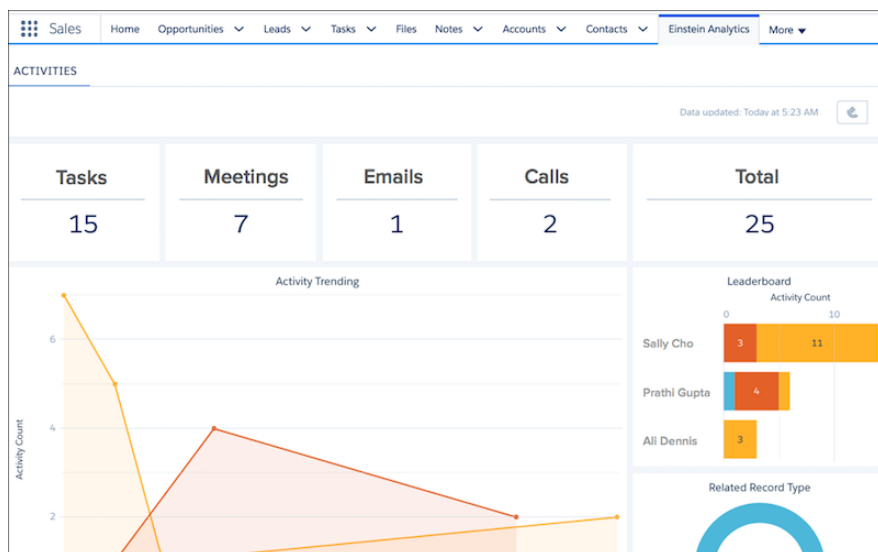
Diga adiós al registro. Dé la bienvenida a la venta más inteligente. Con Captura de actividad automatizada, los usuarios de Inbox pueden conectar su email y calendario con Salesforce. Luego, sus emails y eventos se agregan automáticamente a registros relacionados de Salesforce. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Después de configurar Inbox, Salesforce solicita a los usuarios de Inbox que conecten sus cuentas de Google™ o Microsoft® Office 365® con Salesforce. Luego, en cuentas, contactos, prospectos, oportunidades y cuentas personales, ven sus emails y eventos relacionados. También ven emails y eventos relacionados de otros usuarios de sus equipos.



Para garantizar la privacidad, cada usuario puede controlar qué emails y eventos se agregan a Salesforce y quién los ve. Desde la configuración personal, los usuarios ingresan *Configuración* en el cuadro *Búsqueda rápida* y luego hacen clic en **Configuración** bajo Captura de actividad automatizada.

Para realizar un fácil seguimiento de las actividades de ventas, incluimos reportes de actividad que proporcionan un resumen de actividades clave, incluyendo las que Captura de actividad automatizada agrega. Cada organización recibe cinco licencias de conjuntos de permisos de aplicaciones Wave. Si asigna la licencia de conjunto de permisos a un usuario, podrá acceder a los reportes de actividades desde la ficha Einstein Analytics.



Captura de actividad automatizada también está disponible como parte de Sales Cloud Einstein. Para obtener más información, consulte [Sales Cloud Einstein: Un proceso de ventas más inteligente en cada paso con tecnología de Inteligencia artificial \(IA\)](#).

CONSULTE TAMBIÉN

[Configurar Inbox](#)

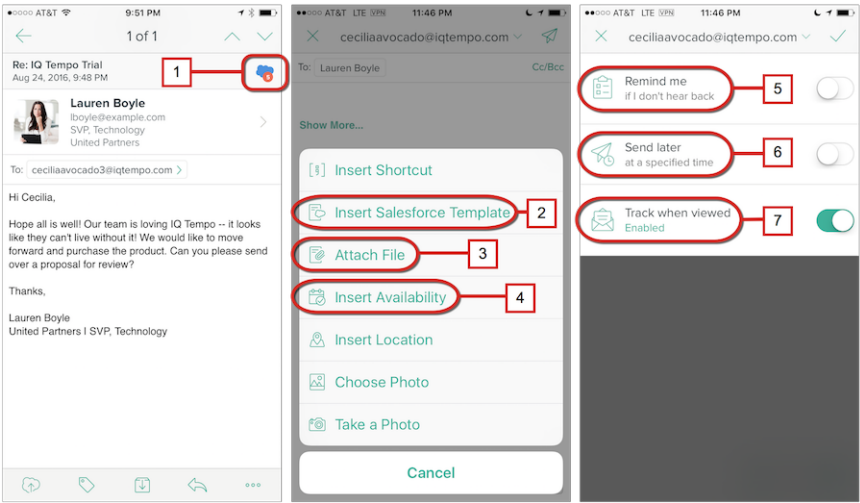
Potencie la productividad del email con los clientes de Inbox

Ayude a sus representantes de ventas a vender de forma más inteligente sin dejar sus bandejas de entrada. Con los clientes de Inbox, pueden ver datos relevantes de Salesforce en cada email, programar reuniones con mayor rapidez y recibir recordatorios inteligentes para realizar seguimientos. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Después de configurar Inbox, los usuarios de Inbox pueden instalar cualquiera o todos los clientes de Inbox. Durante la instalación, los usuarios conectan su email y calendario con Salesforce.

Con los clientes de Inbox, los usuarios pueden:

- Hacer aflorar, crear y gestionar prospectos, contactos, oportunidades y tareas relevantes de Salesforce en cada email (1).
- Utilizar plantillas (2) y datos adjuntos rápidos (3) para responder de forma eficiente a clientes potenciales
- Programar reuniones con mayor rapidez agregando disponibilidad (4) a emails y permitiendo a los clientes reservar la hora que mejor les convenga con un clic
- Obtener recordatorios para realizar seguimientos (5)
- Utilizar Enviar más tarde (6) para programar exactamente cuándo los clientes reciben un mensaje
- Recibir notificación cuando alguien abre un mensaje (7)
- Registrar manualmente emails en Salesforce (si Captura de actividad automatizada no está activada para la organización)
- Controlar quién puede ver emails que se agregaron a Salesforce por Captura de actividad automatizada



Para dar cobertura a plataformas conocidas de email de Google™ y Microsoft® para dispositivos de sobremesa y móviles, ofrecemos varios clientes de Inbox.

Cliente de Inbox	Cuentas de email admitidas
Extensión de Gmail™ para Chrome™	Gmail
Complemento para Outlook® (Funciona con aplicaciones web de Outlook y Outlook 2013 y versiones posteriores)	Microsoft Office 365 Microsoft Exchange 2013 y versiones posteriores
Aplicación de email móvil autónoma para dispositivos iOS™	Gmail Microsoft Office 365® Microsoft Exchange 2010 y versiones posteriores
Aplicación de email móvil autónoma para dispositivos Android™	Gmail Microsoft Office 365 Microsoft Exchange 2010 y versiones posteriores

CONSULTE TAMBIÉN

[Configurar Inbox](#)

Configurar Inbox

Para instalar Inbox, utilice el Asistente de configuración de Inbox dentro de la aplicación como guía. Instale el Panel de control de Inbox, seleccione quién puede utilizar Inbox, y active Captura de actividad automatizada.

1. En Configuración, ingrese *Asistente de configuración* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Asistente de configuración** bajo Inbox.

PERMISOS DE USUARIO

Para configurar Inbox:

- “Personalizar aplicación” y “Modificar todos los datos”

2. Instale el [Panel de control de Inbox desde AppExchange](#). Durante la instalación, asegúrese de seleccionar **Instalar para todos los usuarios**.
3. Seleccione quién puede utilizar Inbox.
 - a. Cree un conjunto de permisos.
 - b. Desde la lista desplegable Licencia, seleccione **Inbox**.

- c. Haga clic en **Guardar**.
- d. Haga clic en **Permisos de aplicaciones**.
- e. Active los permisos de aplicaciones para funciones de Inbox.

- f. Asigne el conjunto de permisos a representantes de ventas.
4. Desde el Asistente de configuración de Inbox, active Captura de actividad automatizada. Salesforce solicita a los usuarios de Inbox que conecten sus cuentas de Google™ o Microsoft® Office 365® con Salesforce. Se tarda hasta 24 horas para que todos sus emails y eventos se agreguen inicialmente a Salesforce.
 5. Indique a los representantes de ventas de Inbox que instalen los clientes de Inbox.

CONSULTE TAMBIÉN

[Inbox: Herramientas de productividad que conectan Email y Calendario a Salesforce](#)

Instalar los clientes de Inbox

Después de configurar Inbox, los usuarios de Inbox pueden instalar los clientes de Inbox.

1. Descargue e instale el cliente de Inbox para su plataforma.
 - [Aplicación para iOS™](#)
 - [Aplicación para Android™](#)
 - [Extensión de Chrome™](#)
 - [Complemento para Outlook®](#)
2. Cuando se le solicite durante la instalación, inicie sesión en Salesforce.

Integración con Google: Más acceso a Salesforce directamente desde Gmail™ y Google Calendar™ (Beta)

¿Utilizan mucho sus representantes de ventas aplicaciones de Google como Gmail y Google Calendar, pero desea obtener datos de ventas desde mensajes de email, contactos y eventos de forma sencilla en Salesforce? Ya no tendrá que esperar: Estamos presentando Lightning for Gmail (Beta), que permite a los representantes ver registros relevantes de Salesforce desde sus bandejas de entrada de Gmail y relacionar mensajes de email con registros de Salesforce. Lightning Sync for Google (Beta) también agrega funciones. Ahora los representantes pueden sincronizar contactos desde Gmail con Salesforce, y los detalles de asistentes a reuniones se sincronizan automáticamente desde Google Calendar con Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

[Lightning for Gmail: Integración de Salesforce y Gmail™ para gestionar mejor los contratos \(Beta\)](#)

Si su compañía utiliza Gmail™, Lightning for Gmail es justo la solución para usted. Nuestra función de integración de email más reciente permite a los representantes de ventas trabajar con registros de Salesforce directamente desde Gmail. Esta función está disponible para su gestión en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Lightning Sync for Google \(Beta\): Más funciones de sincronización y más detalles de eventos de Google en Salesforce](#)

Ahora puede aportar los contactos de sus representantes de ventas en Gmail™ de forma sencilla. Además, los representantes pueden ver sus asistentes de reuniones de Google Calendar™ directamente desde Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Lightning for Gmail: Integración de Salesforce y Gmail™ para gestionar mejor los contratos (Beta)

Si su compañía utiliza Gmail™, Lightning for Gmail es justo la solución para usted. Nuestra función de integración de email más reciente permite a los representantes de ventas trabajar con registros de Salesforce directamente desde Gmail. Esta función está disponible para su gestión en Lightning Experience y Salesforce Classic.

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de Lightning for Gmail, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Lightning for Gmail no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta función en [IdeaExchange](#).

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Después de activarla, sus usuarios de Gmail pueden descargar la versión beta de Lightning for Gmail desde Chrome Web Store. Dentro de Gmail, los representantes pueden iniciar sesión en Lightning for Gmail con sus credenciales de Salesforce. Pueden buscar, ver y modificar registros relevantes de Salesforce directamente junto a sus mensajes de email, ¡sin tener que salir de Gmail!

En esta versión proporcionamos cobertura para clientes con licencias de Sales Cloud, Service Cloud o Force.com.

EN ESTA SECCIÓN:

[Realizar más tareas directamente desde Lightning for Gmail](#)

Proporcione a sus equipos de ventas el acceso a contenido de Salesforce justo donde trabajan. De ese modo, pueden gestionar con eficiencia sus oportunidades en curso de ventas y cerrar más negociaciones sin cambiar entre Salesforce y Gmail.

[Einstein aporta perspectivas a Lightning for Gmail](#)

Proporcione a sus equipos de ventas datos de toma de decisiones en Lightning for Gmail con Einstein. Si configuró con Einstein, sus representantes de ventas pueden utilizar perspectivas de cuentas y oportunidades para priorizar su trabajo mientras procesan sus emails.

[Acelere la productividad con el Email mejorado](#)

¿Desea ayudar sus representantes de ventas a permanecer al tanto de sus mensajes de email así como sus negociaciones importantes? Active Email mejorado con Lightning for Gmail para sus representantes, por lo que pueden relacionar mensajes de email con registros relevantes de Salesforce de forma rápida y sencilla.

[Dinamización personalizada de Lightning for Gmail](#)

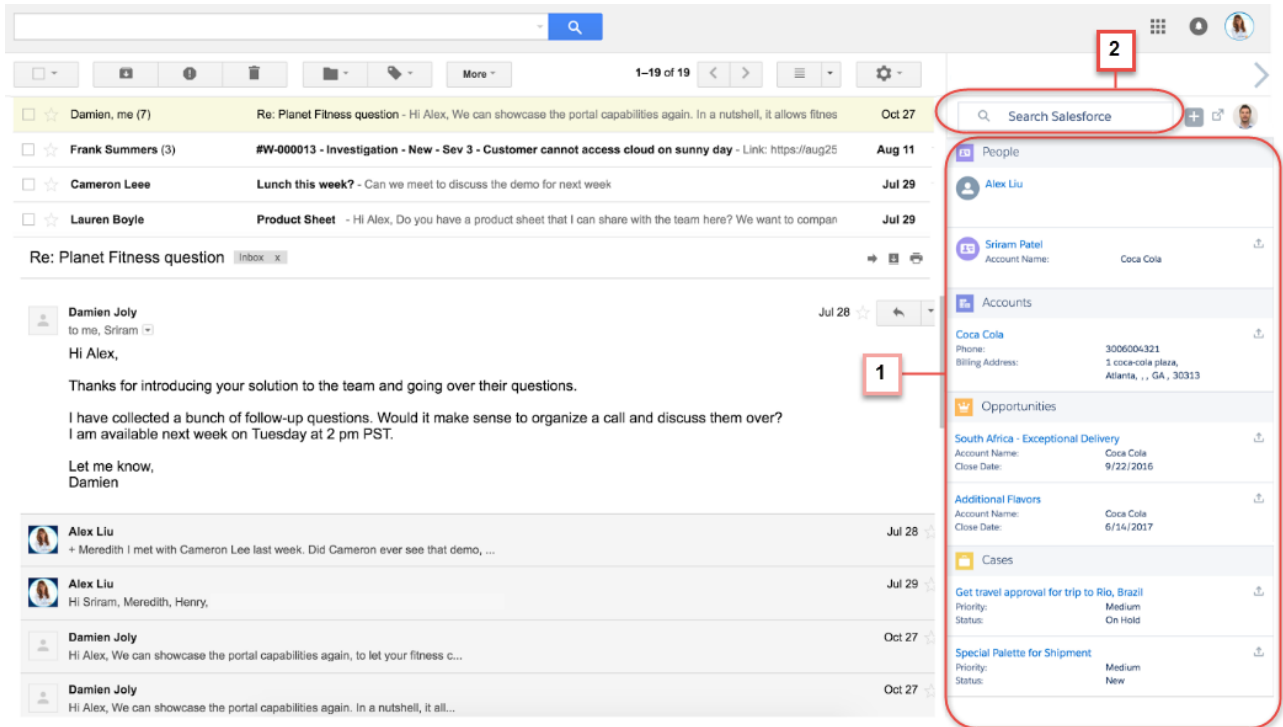
¿Desean los equipos de ventas ver cero datos en los registros distintos de cuentas, contactos, oportunidades, prospectos o casos? ¿Están deseando trabajar con funciones personalizadas por la compañía? Consiga que Lightning for Gmail sea más relevante para los representantes de ventas mediante la selección de tipos de registro de Salesforce que los representantes puedan ver y gestionar en Gmail.

Realizar más tareas directamente desde Lightning for Gmail

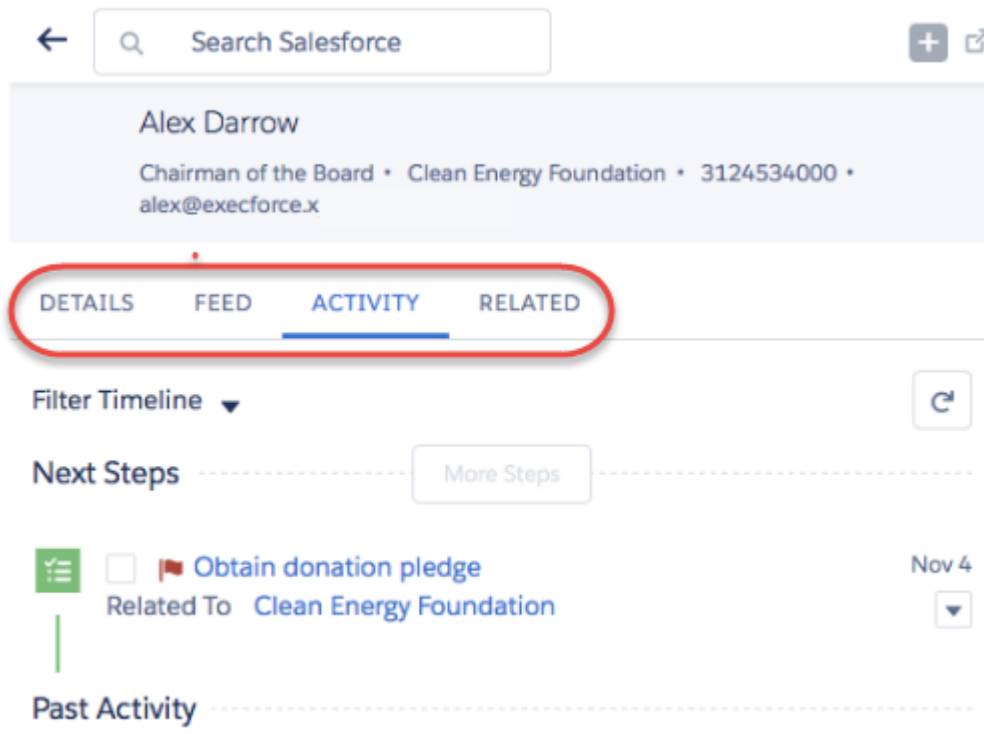
Proporcione a sus equipos de ventas el acceso a contenido de Salesforce justo donde trabajan. De ese modo, pueden gestionar con eficiencia sus oportunidades en curso de ventas y cerrar más negociaciones sin cambiar entre Salesforce y Gmail.

Desde Lightning for Gmail, los miembros de su equipo de ventas pueden:

- Vea contactos, prospectos, cuentas, oportunidades y casos de Salesforce relevantes para los mensajes de Gmail que recibieron o enviaron (1).
- Busque registros de objetos personalizados y cree un registro de Salesforce empleando acciones disponibles para ellos (2). Con la función de modificación en línea, también pueden modificar registros sin salir de Gmail.



- Desglose más detalles en un registro de Salesforce directamente desde Lightning for Gmail. Además de la página de detalles de un registro, los representantes pueden llegar a ver sus noticias en tiempo real de Chatter, cronología de actividad y listas



relacionadas.

- Vea y relacione registros de Salesforce con eventos de Google Calendar y mensajes de email.

Einstein aporta perspectivas a Lightning for Gmail

Proporcione a sus equipos de ventas datos de toma de decisiones en Lightning for Gmail con Einstein. Si configuró con Einstein, sus representantes de ventas pueden utilizar perspectivas de cuentas y oportunidades para priorizar su trabajo mientras procesan sus emails.

CONSULTE TAMBIÉN

[Sales Cloud Einstein](#)

Acelere la productividad con el Email mejorado

¿Desea ayudar sus representantes de ventas a permanecer al tanto de sus mensajes de email así como sus negociaciones importantes? Active Email mejorado con Lightning for Gmail para sus representantes, por lo que pueden relacionar mensajes de email con registros relevantes de Salesforce de forma rápida y sencilla.

Con Email mejorado, cuando los representantes relacionan un mensaje de email con una cuenta, oportunidad, caso, objeto personalizado o contacto relevante, todos los contactos, prospectos y usuarios del mensaje de email se relacionan automáticamente. Incluso mejor, los mensajes de email se agregan a Salesforce como registros Mensaje de email. De este modo, los representantes pueden ver mensajes de email en formato de texto enriquecido desde Salesforce. Los mensajes de email mantienen su personalidad en Salesforce y aparecen con sus caracteres en negrita, cursiva, subrayado y color, así como sus listas y tablas intactos. Cuando activa Email mejorado para sus representantes, también pueden agregar datos adjuntos a los registros relevantes de Salesforce.

Para permitir que los representantes de ventas disfruten de Email mejorado con Lightning for Gmail, verifique primero que Email mejorado está activado para su organización. A continuación, active Email mejorado para esta función desde la página de configuración de Lightning para Gmail.

Antes de activar Email mejorado en Lightning for Gmail, existen algunas consideraciones a tener en cuenta.

CONSULTE TAMBIÉN

[Email mejorado con Lightning for Gmail \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Dinamización personalizada de Lightning for Gmail

¿Desean los equipos de ventas ver cero datos en los registros distintos de cuentas, contactos, oportunidades, prospectos o casos? ¿Están deseando trabajar con funciones personalizadas por la compañía? Consiga que Lightning for Gmail sea más relevante para los representantes de ventas mediante la selección de tipos de registro de Salesforce que los representantes puedan ver y gestionar en Gmail.

Establezca una configuración para que los representantes con paneles de aplicación de email personalizados usen el generador de aplicaciones. Agregue los componentes estándar que los representantes usan con mayor frecuencia, como cuentas, contactos o casos. O bien, trabaje con los desarrolladores de Salesforce para incluir componentes Lightning personalizados que reflejen los procesos y flujos de trabajo personalizados de su compañía. Además, puede aprovechar algunos componentes increíbles que encontrará en AppExchange.

En el generador de aplicaciones, arrastre y suelte los componentes estándar o personalizados con los que desea que trabajen los usuarios o modifique las propiedades de los componentes. Además, puede reordenar los componentes de modo que los representantes se centren en los aspectos más importantes en primer lugar.

Cuando haya terminado, implemente los paneles de aplicación de email para los representantes mediante su asignación a los perfiles de usuario correctos. Cree varios paneles y asígneles a distintos perfiles de usuario para ofrecer a los miembros de los equipos con funciones únicas distintas experiencias.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

Lightning Sync for Google (Beta): Más funciones de sincronización y más detalles de eventos de Google en Salesforce

Ahora puede aportar los contactos de sus representantes de ventas en Gmail™ de forma sencilla. Además, los representantes pueden ver sus asistentes de reuniones de Google Calendar™ directamente desde Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de Lightning Sync for Google, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Lightning Sync for Google no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Lightning Sync for Google en [Lightning Sync de Success Community](#).

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtener contactos de representantes de ventas en Gmail™](#)

Ayude sus representantes de ventas a obtener información de contacto actualizada para sus clientes potenciales. Configure representantes para sincronizar contactos de Salesforce con contactos de Google utilizando Lightning Sync. De ese modo, los representantes pueden trabajar en Gmail™ para crear relaciones con clientes potenciales y no perder tiempo manteniendo registros en ambos sistemas. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Ver quién está asistiendo a reuniones registradas de Google Calendar™ directamente desde Salesforce](#)

Si su compañía utiliza Lightning Sync con Google Calendar™, su equipo de ventas puede ver qué clientes potenciales, clientes y colegas están asistiendo a sus reuniones directamente desde Salesforce. Este cambio se aplica únicamente a Salesforce Classic.

Obtener contactos de representantes de ventas en Gmail™

Ayude sus representantes de ventas a obtener información de contacto actualizada para sus clientes potenciales. Configure representantes para sincronizar contactos de Salesforce con contactos de Google utilizando Lightning Sync. De ese modo, los representantes pueden trabajar en Gmail™ para crear relaciones con clientes potenciales y no perder tiempo manteniendo registros en ambos sistemas. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Configure Lightning Sync para sincronizar contactos de Google con la ayuda de su administrador de Google. En primer lugar, su administrador de Google otorga acceso a Salesforce a los contactos de Google desde la cuenta Google for Work de su compañía de modo que las aplicaciones puedan comunicarse. A continuación, configure sus representantes para sincronizar contactos desde sus configuraciones de Lightning Sync en Salesforce.

Los representantes empiezan a ver que sus contactos de Salesforce se sincronizan con un grupo denominado "Salesforce Sync", que Lightning Sync crea en Contactos de Google. Los representantes también pueden acceder a Salesforce Sync desde Gmail.

Ver quién está asistiendo a reuniones registradas de Google Calendar™ directamente desde Salesforce

Si su compañía utiliza Lightning Sync con Google Calendar™, su equipo de ventas puede ver qué clientes potenciales, clientes y colegas están asistiendo a sus reuniones directamente desde Salesforce. Este cambio se aplica únicamente a Salesforce Classic.

Los asistentes a las reuniones y sus respuestas se sincronizan con Salesforce automáticamente cuando:

- El organizador del evento está configurado para sincronizar eventos con Lightning Sync.
- Las direcciones de email de los asistentes al evento coinciden con contactos, prospectos y perfiles de usuario en Salesforce.

No se necesita configuración adicional para que los asistentes a reuniones empiecen a sincronizar.

Si configura algunos miembros del equipo para sincronizar eventos pero no otros, existen algunas limitaciones en la sincronización de eventos que debe tener en cuenta. Para aprender más, consulte "Sincronizar asistentes a eventos" en la Ayuda de Salesforce.

PERMISOS DE USUARIO

Para ver asistentes de eventos de Google Calendar en eventos de Salesforce:

- "Crear" en eventos

Y

El organizador del evento debe estar asignado a una configuración activa de Lightning Sync con la sincronización de eventos activada

Integración de Microsoft®: Más componentes personalizados y chats de Skype guardados

Ayude a sus representantes a maximizar su productividad de Salesforce directamente desde su email y calendarios de Microsoft. Permita a sus representantes iniciar llamadas de audio y video, vea quién está conectado e inicie sesiones de chat, todo con Skype para Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

[Lightning for Outlook: Más productividad y personalización aumentada con el Generador de aplicaciones Lightning](#)

Los representantes de ventas pueden ver y trabajar con más contenido de Salesforce directamente desde Lightning for Outlook. También ampliamos el contexto de Microsoft® Outlook® de modo que los desarrolladores puedan utilizarlo para crear componentes personalizados del Generador de aplicaciones Lightning. Esta función está disponible para su gestión en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Más detalles de eventos de Microsoft en Salesforce](#)

Los asistentes a reuniones de sus representantes de ventas sincronizan desde calendarios basados en Microsoft® Exchange de los representantes en Salesforce. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

[Salesforce for Outlook: Actualización necesaria y requisitos del sistema](#)

Para seguir utilizando Salesforce for Outlook, es vital que sus representantes de ventas actualicen a nuestra versión más reciente, y que los sistemas de los representantes cumplan nuestros requisitos más recientes, que se revisaron para Spring '17.

Lightning for Outlook: Más productividad y personalización aumentada con el Generador de aplicaciones Lightning

Los representantes de ventas pueden ver y trabajar con más contenido de Salesforce directamente desde Lightning for Outlook. También ampliamos el contexto de Microsoft® Outlook® de modo que los desarrolladores puedan utilizarlo para crear componentes personalizados del Generador de aplicaciones Lightning. Esta función está disponible para su gestión en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Realizar más tareas directamente desde Lightning for Outlook](#)

Sus equipos de ventas pueden ver más detalles en un registro de Salesforce directamente desde Lightning for Outlook. Además de la página de detalles de un registro, los representantes pueden llegar a ver sus noticias en tiempo real de Chatter, cronología de actividad y listas relacionadas. Pero, no nos quedamos allí. Lightning for Outlook admite ahora la modificación en línea, por lo que los representantes pueden modificar registros sin necesidad de cambiar entre Salesforce y Outlook.

[Einstein aporta perspectivas a Lightning for Outlook](#)

Proporcione a sus equipos de ventas datos de toma de decisiones en Lightning for Outlook con Einstein. Si configuró con Einstein, sus representantes de ventas pueden utilizar perspectivas de cuentas y oportunidades para priorizar su trabajo mientras procesan sus emails.

[Adaptar contenido en paneles de aplicación de email aún más](#)

Si a sus representantes de ventas les encanta trabajar con funciones personalizadas en Lightning for Outlook, tenemos buenas noticias para usted. Los desarrolladores pueden ahora diseñar componentes Lightning personalizados que aprovechan contenido de email o una descripción de evento, fecha de inicio, fecha de finalización, participantes y ubicación.

[Damos la bienvenida a clientes de Service Cloud y Force.com](#)

Lightning for Outlook está ahora disponible para más personas. En esta versión ampliamos la cobertura para clientes con licencias de Service Cloud o Force.com.

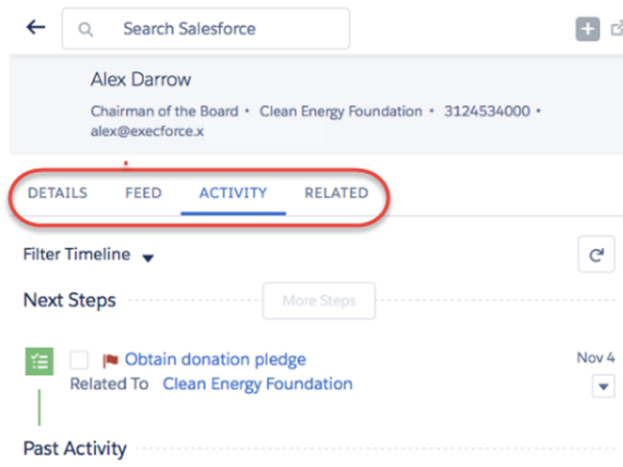
EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Realizar más tareas directamente desde Lightning for Outlook

Sus equipos de ventas pueden ver más detalles en un registro de Salesforce directamente desde Lightning for Outlook. Además de la página de detalles de un registro, los representantes pueden llegar a ver sus noticias en tiempo real de Chatter, cronología de actividad y listas relacionadas. Pero, no nos quedamos allí. Lightning for Outlook admite ahora la modificación en línea, por lo que los representantes pueden modificar registros sin necesidad de cambiar entre Salesforce y Outlook.



Ejemplo: Digamos que Chris, un representante de ventas, acaba de recibir un email que le informa de que un cliente está listo para cerrar un contrato. Chris puede revisar la actividad reciente para ese cliente en la cronología de actividad, actualizar la etapa Oportunidad de ventas y publicar las excelentes noticias en Chatter: todo desde Lightning for Outlook.

Einstein aporta perspectivas a Lightning for Outlook

Proporcione a sus equipos de ventas datos de toma de decisiones en Lightning for Outlook con Einstein. Si configuró con Einstein, sus representantes de ventas pueden utilizar perspectivas de cuentas y oportunidades para priorizar su trabajo mientras procesan sus emails.

CONSULTE TAMBIÉN

[Sales Cloud Einstein](#)

Adaptar contenido en paneles de aplicación de email aún más

Si a sus representantes de ventas les encanta trabajar con funciones personalizadas en Lightning for Outlook, tenemos buenas noticias para usted. Los desarrolladores pueden ahora diseñar componentes Lightning personalizados que aprovechan contenido de email o una descripción de evento, fecha de inicio, fecha de finalización, participantes y ubicación.

Ejemplo: Por ejemplo, supongamos que Dan, su representante de ventas, recibe un mensaje de email de confirmación para un próximo evento de Salesforce. ¿Desea hacer que la planificación del viaje de Dan sea más sencilla? Aquí está el modo en que sus desarrolladores de Salesforce pueden ayudar. Con un poco de magia de desarrollador, Dan puede revisar la previsión meteorológica para el evento, directamente desde un componente Lightning personalizado en Lightning for Outlook. La previsión es soleada para Dan.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Personalizar Lightning for Outlook para sus representantes de ventas \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Crear componentes para Lightning for Outlook y Lightning for Gmail \(Beta\) \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Damos la bienvenida a clientes de Service Cloud y Force.com

Lightning for Outlook está ahora disponible para más personas. En esta versión ampliamos la cobertura para clientes con licencias de Service Cloud o Force.com.

Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Más detalles de eventos de Microsoft en Salesforce

Los asistentes a reuniones de sus representantes de ventas sincronizan desde calendarios basados en Microsoft® Exchange de los representantes en Salesforce. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

EN ESTA SECCIÓN:

[Ver quién está asistiendo a reuniones registradas de calendarios de Microsoft Exchange® directamente desde Salesforce](#)

Si su compañía utiliza Lightning Sync con Microsoft Exchange, su equipo de ventas puede ver qué clientes potenciales, clientes y colegas de trabajo están asistiendo a sus reuniones directamente desde Salesforce. Este cambio se aplica únicamente a Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Ver quién está asistiendo a reuniones registradas de calendarios de Microsoft Exchange® directamente desde Salesforce

Si su compañía utiliza Lightning Sync con Microsoft Exchange, su equipo de ventas puede ver qué clientes potenciales, clientes y colegas de trabajo están asistiendo a sus reuniones directamente desde Salesforce. Este cambio se aplica únicamente a Salesforce Classic.

Los asistentes a las reuniones y sus respuestas se sincronizan con Salesforce automáticamente cuando:

- El organizador del evento está configurado para sincronizar eventos con Lightning Sync.
- Las direcciones de email de los asistentes al evento coinciden con contactos, prospectos y perfiles de usuario en Salesforce.

No se necesita configuración adicional para que los asistentes a reuniones empiecen a sincronizar.

Si configura algunos miembros del equipo para sincronizar eventos pero no otros, existen algunas limitaciones en la sincronización de eventos que debe tener en cuenta. Para aprender más, consulte "Sincronizar asistentes a eventos" en la Ayuda de Salesforce.

PERMISOS DE USUARIO

Para ver asistentes de eventos del calendario de Microsoft Exchange en eventos de Salesforce:

- "Crear" en eventos

Y

El organizador del evento debe estar asignado a una configuración activa de Lightning Sync con la sincronización de eventos activada

Salesforce for Outlook: Actualización necesaria y requisitos del sistema

Para seguir utilizando Salesforce for Outlook, es vital que sus representantes de ventas actualicen a nuestra versión más reciente, y que los sistemas de los representantes cumplan nuestros requisitos más recientes, que se revisaron para Spring '17.

EDICIONES

Disponible en: **todas las ediciones**

EN ESTA SECCIÓN:[Se requiere actualización clave](#)

Para evitar interrupciones del servicio, todos los usuarios de Salesforce for Outlook deberán estar trabajando en la versión 3.0.0 o posterior a partir de marzo de 2017. Asegúrese de que sus equipos de ventas se actualizan lo más pronto posible para trabajar en cualquier problema de instalación antes de marzo.

[Fin de asistencia para varias aplicaciones de Microsoft®](#)

Para ofrecer a sus representantes de ventas compatibilidad con las últimas aplicaciones de Microsoft, Salesforce for Outlook está retirando la asistencia a aplicaciones retiradas de Microsoft, como Internet Explorer® 9, Internet Explorer® 10, Outlook 2007 y Exchange 2007. Retire sus representantes de estas aplicaciones en breve para evitar problemas.

Se requiere actualización clave

Para evitar interrupciones del servicio, todos los usuarios de Salesforce for Outlook deberán estar trabajando en la versión 3.0.0 o posterior a partir de marzo de 2017. Asegúrese de que sus equipos de ventas se actualizan lo más pronto posible para trabajar en cualquier problema de instalación antes de marzo.

Cuando Salesforce desactive el protocolo de cifrado TLS 1.0 el 4 de marzo de 2017, Salesforce for Outlook v2.9.3 y versiones anteriores dejarán de funcionar. Los representantes que trabajen desde esas versiones no podrán sincronizar sus elementos de Outlook con Salesforce, ni podrán trabajar con sus registros de Salesforce desde el panel lateral.

Además de actualizar el software de los representantes, asegúrese de que todos cumplen los requisitos de Salesforce for Outlook para la compatibilidad de TLS 1.1 y 1.2.

Si no está seguro desde qué versiones de Salesforce for Outlook están trabajando sus representantes, puede comprobarlo desde Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

[Artículo de Knowledge: Preparar la organización para seguir usando Salesforce for Outlook después de la desactivación de TLS 1.0](#)

[Artículo de Knowledge: Desactivación por parte de Salesforce del cifrado TLS 1.0](#)

[Ayuda de Salesforce: Realizar un seguimiento de las versiones de Salesforce for Outlook que sus usuarios ejecutan \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Fin de asistencia para varias aplicaciones de Microsoft®

Para ofrecer a sus representantes de ventas compatibilidad con las últimas aplicaciones de Microsoft, Salesforce for Outlook está retirando la asistencia a aplicaciones retiradas de Microsoft, como Internet Explorer® 9, Internet Explorer® 10, Outlook 2007 y Exchange 2007. Retire sus representantes de estas aplicaciones en breve para evitar problemas.

La compatibilidad con Internet Explorer 9 y 10 finaliza con el lanzamiento de la versión Spring '17. En ese momento, todos los representantes tendrán que pasarse a Internet Explorer 11. En caso contrario, el contenido de Salesforce podría representarse de forma incompleta cuando los representantes creen registros de Salesforce desde Outlook empleando el Publicador del panel lateral.

La compatibilidad con Outlook 2007 y Exchange 2007 finaliza cuando Microsoft retire la asistencia para esos productos en abril de 2017. En ese momento, los representantes deberán ejecutar Outlook y Exchange 2016, 2013 o 2010 para seguir utilizando Salesforce for Outlook. En caso contrario, los elementos de los representantes no se sincronizarán entre Outlook y Salesforce, y el panel lateral dejará de funcionar.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Requisitos del sistema de Salesforce for Outlook \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Otros cambios en Sales Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar la capacidad de uso.

EN ESTA SECCIÓN:

[Cambio de la marca de fecha de evaluación de datos](#)

En la página de resumen de evaluación de datos, la línea que denota la última actualización ahora establece "Última actualización [fecha]". Antes decía "Última actualización el [fecha]". Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Acciones globales agregadas para contratos y pedidos](#)

Las acciones globales están disponibles para los objetos Contrato y Pedido, por lo que tiene mayor control sobre la personalización de acciones para estos objetos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Reuniones programadas recientemente visibles desde la página de inicio de Lightning Experience sin actualizar el navegador](#)

Si tiene millones de fichas de navegador abiertas en su escritorio, le damos la bienvenida al club. Pero celebremos las pequeñas victorias: Cuando los representantes de ventas agregan eventos a sus calendarios, los representantes pueden ver esos eventos desde otras fichas de navegador directamente bajo Próximos eventos en la página de inicio de Lightning Experience. ¿No hay que actualizar? ¡Qué bien! Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[Botones de navegación de calendario trasladados en Lightning Experience](#)

Esto es una buena noticia, lo prometemos. Esto se debe a que ahora los botones empleados para navegar entre semanas o meses de calendario están en el mismo lugar que los botones en otros registros, como oportunidades o prospectos. Y en el mismo lugar que los botones en páginas personalizadas construidas con Lightning Design System. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Retirada de Cloud Scheduler](#)

La retirada por fases de Cloud Scheduler comenzó en la versión Winter '17. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

[El editor de texto enriquecido para Notas utiliza ahora Quill](#)

Sustituimos el editor de texto enriquecido empleado en Notas, la aplicación para toma de notas de Salesforce. Ahora estamos utilizando el editor Quill. Los botones de la barra de herramientas para el editor Quill tienen una apariencia visual ligeramente diferente, pero las funciones son las mismas que antes. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Los procesos de negocio utilizan campo de nombre para evaluar cuentas personales](#)

Desencadenadores, reglas de validación, flujos, aprobaciones, flujo de trabajo y Generador de procesos evalúan cuentas personales con mayor efectividad. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Campos de combinación fáciles de utilizar al enviar mensajes de email a cuentas personales en Lightning Experience](#)

Cuando los representantes utilizan campos de combinación en un mensaje de email a una cuenta personal, todos los campos de combinación de cuentas personales se muestran ahora en los resultados de la búsqueda de campos de combinación. Anteriormente, solo los campos de combinación de cuentas aparecían en los resultados de búsqueda, pero ahora se devuelven campos de combinación de contactos también. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[La vista rápida de cuenta personal siempre muestra información de cuenta en Lightning Experience](#)

Cuando se pasa el ratón sobre el vínculo de una cuenta personal, la vista rápida siempre muestra información de la cuenta. Anteriormente, la información de contacto se visualizaba si el vínculo de la cuenta personal estaba en un campo que representaba un contacto (por ejemplo, el campo Nombre o Contacto relacionado). Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[Rellenado automático de cuenta ahora denominado campos de cuenta automatizados](#)

Campos de cuenta automatizados es el nuevo nombre de la función de cuenta que muestra compañías basadas en EE.UU. en el campo Nombre de cuenta cuando los representantes de ventas ingresan información. Los representantes pueden seleccionar una compañía sugerida de la lista, facilitando la creación de cuentas de negocio. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[Los permisos de la Consola de ventas son más fáciles de asignar en Salesforce Classic](#)

Ahora hay un conjunto de permisos estándar para Consola de ventas en Salesforce Classic. Los conjuntos de permisos estándar le ahorran tiempo cuando se trabaja con licencias de conjuntos de permisos. Cuando adquiere la licencia de conjunto de permisos Consola de ventas puede asignar el conjunto de permisos inmediatamente a los usuarios.

[Reglas de asignación prospectos visibles en Lightning Experience](#)

Los comerciales de ventas ahora pueden ver la casilla de verificación Asignación de prospectos en nuevos prospectos en Lightning Experience. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Cambio de la marca de fecha de evaluación de datos

En la página de resumen de evaluación de datos, la línea que denota la última actualización ahora establece "Última actualización [fecha]". Antes decía "Última actualización el [fecha]". Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible para Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

Acciones globales agregadas para contratos y pedidos

Las acciones globales están disponibles para los objetos Contrato y Pedido, por lo que tiene mayor control sobre la personalización de acciones para estos objetos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Agregamos las Acciones rápidas en la sección Publicador de Salesforce Classic al editor de formatos de página para Contratos y Pedidos e hicimos que las acciones globales estuvieran disponibles allí.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Cómo se ordenan las acciones en Lightning Experience \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

EDICIONES

Los contratos están disponibles en **Performance Edition y Developer Edition** y en **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition** con Sales Cloud.

Los pedidos están disponibles en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Reuniones programadas recientemente visibles desde la página de inicio de Lightning Experience sin actualizar el navegador

Si tiene millones de fichas de navegador abiertas en su escritorio, le damos la bienvenida al club. Pero celebremos las pequeñas victorias: Cuando los representantes de ventas agregan eventos a sus calendarios, los representantes pueden ver esos eventos desde otras fichas de navegador directamente bajo Próximos eventos en la página de inicio de Lightning Experience. ¿No hay que actualizar? ¡Qué bien! Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition, Enterprise Edition, Group Edition, Performance Edition, Professional Edition y Unlimited Edition**

Botones de navegación de calendario trasladados en Lightning Experience

Esto es una buena noticia, lo prometemos. Esto se debe a que ahora los botones empleados para navegar entre semanas o meses de calendario están en el mismo lugar que los botones en otros registros, como oportunidades o prospectos. Y en el mismo lugar que los botones en páginas personalizadas construidas con Lightning Design System. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

¿Por qué lo hicimos? Porque cuando los botones de sus representantes están en el mismo sitio, son más fáciles de encontrar. La simplificación de nuestro diseño permite a los representantes navegar por Salesforce rápidamente.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Retirada de Cloud Scheduler

La retirada por fases de Cloud Scheduler comenzó en la versión Winter '17. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

Cloud Scheduler no está disponible en las organizaciones de Salesforce creadas en Winter '17 o posterior. Si activó Cloud Scheduler antes de Winter '17, seguirá estando disponible en su organización hasta Winter '18.



Importante: Cloud Scheduler no está disponible en las organizaciones de Salesforce creadas en Winter '17 o posterior. Si activó Cloud Scheduler antes de Winter '17, seguirá estando disponible en su organización hasta Winter '18. No obstante, si elimina el botón **Solicitar una reunión**, no podrá volver a agregarlo.

Para obtener más información, consulte [Inicio de la retirada por fases de Cloud Scheduler con Winter '17](#).

EDICIONES

Disponible en: **Todas las ediciones excepto Personal Edition y Database.com**

El editor de texto enriquecido para Notas utiliza ahora Quill

Sustituimos el editor de texto enriquecido empleado en Notas, la aplicación para toma de notas de Salesforce. Ahora estamos utilizando el editor Quill. Los botones de la barra de herramientas para el editor Quill tienen una apariencia visual ligeramente diferente, pero las funciones son las mismas que antes. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

EDICIONES

Notas está disponible en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Notas está disponible en Salesforce Classic en: **Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Los procesos de negocio utilizan campo de nombre para evaluar cuentas personales

Desencadenadores, reglas de validación, flujos, aprobaciones, flujo de trabajo y Generador de procesos evalúan cuentas personales con mayor efectividad. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Anteriormente, un proceso relacionado con una cuenta que utilizaba el campo `Nombre` solo buscaba cuentas de negocio, incluso cuando el nombre y el apellido de la cuenta personal coincidía con los criterios de la regla. Ahora, un proceso que utiliza el campo `Nombre` busca cuentas personales.

Si prefiere que los procesos sigan ignorando las cuentas personales, agregue el campo `IsPersonAccount` a los criterios para que se excluyan las cuentas personales.

CONSULTE TAMBIÉN

[Process Builder: Iconos Lightning y datos cifrados](#)

[Aprobaciones: Coherencia entre todas las experiencias de Salesforce](#)

EDICIONES

Cuentas personales y Generador de procesos disponibles en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Flujo, Aprobaciones y Flujo de trabajo disponibles en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Campos de combinación fáciles de utilizar al enviar mensajes de email a cuentas personales en Lightning Experience

Cuando los representantes utilizan campos de combinación en un mensaje de email a una cuenta personal, todos los campos de combinación de cuentas personales se muestran ahora en los resultados de la búsqueda de campos de combinación. Anteriormente, solo los campos de combinación de cuentas aparecían en los resultados de búsqueda, pero ahora se devuelven campos de combinación de contactos también. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

La vista rápida de cuenta personal siempre muestra información de cuenta en Lightning Experience

Cuando se pasa el ratón sobre el vínculo de una cuenta personal, la vista rápida siempre muestra información de la cuenta. Anteriormente, la información de contacto se visualizaba si el vínculo de la cuenta personal estaba en un campo que representaba un contacto (por ejemplo, el campo `Nombre` o `Contacto relacionado`). Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Rellenado automático de cuenta ahora denominado campos de cuenta automatizados

Campos de cuenta automatizados es el nuevo nombre de la función de cuenta que muestra compañías basadas en EE.UU. en el campo `Nombre de cuenta` cuando los representantes de ventas ingresan información. Los representantes pueden seleccionar una compañía sugerida de la lista, facilitando la creación de cuentas de negocio. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Los permisos de la Consola de ventas son más fáciles de asignar en Salesforce Classic

Ahora hay un conjunto de permisos estándar para Consola de ventas en Salesforce Classic. Los conjuntos de permisos estándar le ahorran tiempo cuando se trabaja con licencias de conjuntos de permisos. Cuando adquiere la licencia de conjunto de permisos Consola de ventas puede asignar el conjunto de permisos inmediatamente a los usuarios.

CONSULTE TAMBIÉN

[Conjuntos de permisos estándar facilitan las tareas](#)

Reglas de asignación prospectos visibles en Lightning Experience

Los comerciales de ventas ahora pueden ver la casilla de verificación Asignación de prospectos en nuevos prospectos en Lightning Experience. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Anteriormente, la casilla de verificación Asignación de prospectos no era visible en Lightning Experience. Para permitir a los comerciales de ventas desencadenar reglas de asignación manualmente cuando se crean o modifican prospectos, agregue la casilla de verificación Asignación de prospectos a la página de formato de prospectos.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Directrices para el uso del editor de formatos de página mejorado \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Data.com: Actualizaciones de registros continuas y mejor control

La integración de datos mejora Data.com Clean con una nueva forma más potente de realizar actualizaciones continuas basadas en reglas a sus registros. La asignación de campos personalizados proporciona reglas de integración de datos con la flexibilidad para ajustarse a sus necesidades en particular. La integración de datos proporciona datos fiables desde diferentes servicios de datos, incluyendo Data.com y paquetes de datos de terceros. Para controlar cómo actualiza registros un servicio de datos, el servicio proporciona una regla de integración de datos. La coincidencia y actualización entre el servicio de datos y su organización está controlada por las asignaciones de campos de la regla.

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtener actualizaciones de registros continuas empleando reglas de integración](#)

Las reglas de integración de datos proporcionan actualizaciones procedentes de Data.com y servicios de datos de terceros. Todas las reglas de integración ahora incluyen un componente de asignación de campos personalizable y cubren más situaciones en su organización.

[Controlar actualizaciones de registros con asignación de campos personalizada](#)

Con la asignación de campos personalizada, obtiene un mejor control sobre las reglas de integración de datos y cómo hacen coincidir y actualizan sus registros.

EDICIONES

Disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

Las reglas de integración de datos Información de compañía para Cuentas e Información de compañía para prospectos requiere una licencia de Data.com Premium Clean.

Obtener actualizaciones de registros continuas empleando reglas de integración

Las reglas de integración de datos proporcionan actualizaciones procedentes de Data.com y servicios de datos de terceros. Todas las reglas de integración ahora incluyen un componente de asignación de campos personalizable y cubren más situaciones en su organización.



Nota: En versiones anteriores, las reglas de integración de datos se conocían como reglas de limpieza.

Para establecer reglas de integración de datos, desde Configuración, ingrese *Reglas de integración de datos* y, a continuación, haga clic en **Reglas de integración de datos**.

Para modificar una regla, haga clic en su nombre para mostrar la página de detalle de la regla y, a continuación, haga clic en **Modificar configuración de regla**.

Si ve el botón Activar, la regla está inactiva. Para activar la regla, haga clic en **Activar**.

Si está utilizando Salesforce Classic, actualice los formatos de página para el objeto al que afecta la regla. Por ejemplo, si activa la regla Información de compañía para Cuentas, actualice sus formatos de página de cuentas. Agregue la lista relacionada Reglas de integración de datos al formato de modo que sus usuarios puedan ver el estado de actualización para sus registros de cuentas.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

Las reglas de integración de datos Información de compañía para Cuentas e Información de compañía para prospectos requiere una licencia de Data.com Premium Clean.

Reglas de integración de datos



Nota: En versiones anteriores, las reglas de integración de datos se conocían como reglas de limpieza.

El servicio de datos Data.com incluye reglas de integración de datos. Revise los requisitos de licencia para cada regla.

Regla de integración de datos	Licencia requerida	Nuevas funciones
Información de compañía para Cuentas (cuando la regla está en modo de actualización)	Data.com Premium Clean	- Compatibilidad con múltiples divisas - Compatibilidad con listas de selección de estado y país
Información de compañía para Cuentas (cuando la regla está en modo de evaluación)	Ninguna	No aplicable
Información de compañía para Prospectos	Data.com Premium Clean	Compatibilidad con múltiples divisas
Reglas de dirección de geocódigos	Ninguna	Ninguna

Actualizar ingresos anuales en registros que utilizan una divisa que no es USD

Las reglas Información de compañía para Cuentas e Información de compañía para Prospectos actualizan registros con datos de ingresos anuales, incluso si la divisa del registro no está en dólares estadounidenses. Ingresos anuales se convierte de USD a la divisa del registro empleando el tipo de cambio definido para su organización. Esta función está disponible en organizaciones que utilizan múltiples divisas, pero no está disponible en organizaciones que utilizan una única divisa que no es USD.

-  **Nota:** Para activar esta función, asegúrese de que las divisas siguientes están activas en la tabla de divisas de su organización.
- Dólares estadounidenses
 - La divisa de los registros que desea actualizar

Actualizar direcciones en registros que utilizan listas de selección de estado y país

La regla estándar Información de compañía para Cuentas actualiza cuentas con los datos de dirección, incluso si el registro utiliza listas de selección de estado y país. Las cuentas pueden tener valores de estado y país que no están incluidas en las listas de selección estándar de estado y país proporcionadas por Salesforce. Solicite a su administrador de Salesforce que agregue estos valores a sus listas de selección de estado y país. Para aprender más sobre la incorporación de listas de selección de estado y país, consulte el artículo de Knowledge “Data.com: Lista de estados y países disponibles desde Data.com.”

Gestionar reglas de integración de datos con asignación de campos personalizada

La asignación de campos personalizada controla el proceso de actualización. La asignación de coincidencia especifica los criterios para encontrar los registros que hay que actualizar. La asignación de actualización controla cómo el servicio de datos pone sus datos en sus registros.

Mantener sus datos actualizados con la actualización de datos.

La actualización de datos aplica reglas de integración de datos a sus registros. Cuando la actualización de datos está activada para una regla, sus datos siempre reflejan la información más actualizada disponible. Para garantizar que esta función está disponible para una regla, seleccione la configuración de regla **Actualizar todos los registros cada vez que se activa o se guarda esta regla**.

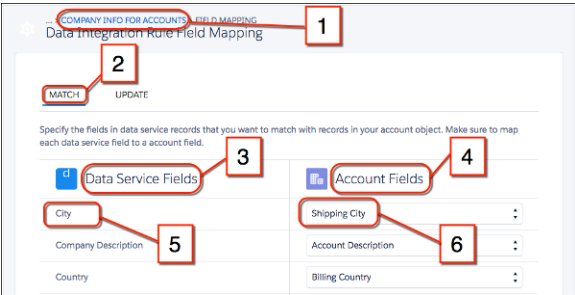
CONSULTE TAMBIÉN

[Controlar actualizaciones de registros con asignación de campos personalizada](#)

Controlar actualizaciones de registros con asignación de campos personalizada

Con la asignación de campos personalizada, obtiene un mejor control sobre las reglas de integración de datos y cómo hacen coincidir y actualizan sus registros.

Cada regla de integración de datos tiene una asignación de coincidencia y una asignación de actualización. Para ver estas asignaciones, desde Configuración, ingrese *Reglas de integración de datos* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, haga clic en una regla. En la página de detalles del contacto, haga clic en **Modifique la asignación de campos**. Aparecerá la página de detalles de Asignación de campos.



EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

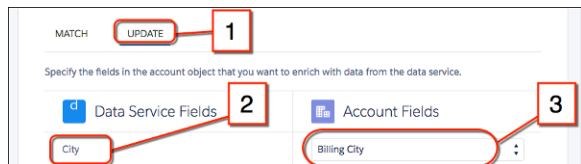
Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

Las reglas de integración de datos Información de compañía para Cuentas e Información de compañía para prospectos requiere una licencia de Data.com Premium Clean.

El encabezado muestra el nombre de la regla (1) proporcionado por el servicio de datos. En el ejemplo, la regla es Información de compañía para Cuentas, que Data.com proporciona.

La ficha Coincidencia (2) muestra una lista de campos (3) para registros en el servicio de datos. Usted selecciona campos de cuentas para que coincidan con los campos del servicio de datos.

En este ejemplo, Data.com proporciona un campo Ciudad (5). El campo de cuenta elegido es Ciudad de envío (6), pero puede seleccionar Ciudad de facturación en su lugar.



La ficha Actualizar (1) muestra datos disponibles procedentes del servicio de datos. Para copiar datos a su registro, seleccione un campo de destino en su registro para cada campo de origen en el servicio de datos.

Nota: Cuando utiliza la regla Información de compañía para Cuentas en el modo de evaluación de datos, la ficha Actualizar no aparece. En modo de evaluación de datos, la regla no puede actualizar datos.

En el ejemplo, Data.com proporciona datos en el campo Ciudad (2). Durante la actualización, Data.com copia el valor de Ciudad al campo Ciudad de facturación en el registro de cuenta coincidente.

- La lista de coincidencias del servicio de datos tiene todos los campos que el servicio considera necesarios para garantizar una coincidencia precisa para su registro. Si el servicio de datos tiene datos para tipos de objetos diferentes, la lista de coincidencia puede ser diferente para cada objeto.
- La lista de actualización de servicios tiene campos para todos los datos que el servicio ofrece para su objeto. Usted selecciona qué campos de su registro actualiza el servicio de datos. Si el servicio de datos tiene datos para tipos de objetos diferentes, la lista de actualización puede ser diferente para cada objeto.
- Para el mismo objeto, la lista de coincidencias del servicio de datos puede ser diferente de la lista de actualización del servicio de datos.

Nota: El servicio de datos solo copia datos cuando:

- El valor del campo en su registro está en blanco o es nulo
- Los tipos de campos del campo del servicio de datos y el campo de su registro son compatibles
- La escala y la precisión del campo del servicio de datos y el campo de su registro son compatibles

CONSULTE TAMBIÉN

[Obtener actualizaciones de registros continuas empleando reglas de integración](#)

Servicio: Lightning alcanza la Consola y Knowledge; Field Service llega a iOS

¡Zas! Lightning Experience alcanzó la Consola de servicio. Disfrute de su interfaz de usuario simplificada y su facilidad de personalización con el Generador de aplicaciones Lightning de arrastrar y soltar. Knowledge también obtiene Lightning, con una ficha de Knowledge unificada y tipos de registro estándar sustituyendo tipos de artículo personalizados. El servicio de campo llega a sus técnicos con una aplicación iOS. Y Open CTI llega con aplicaciones de la consola Lightning, mientras que Desktop CTI hace su última reverencia.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Consola: Lightning llega a la Consola de servicio \(Beta\)](#)

Tenemos excelentes noticias. ¡Salesforce Console forma ahora parte de Lightning Experience! Estamos ofreciéndole una aplicación Consola de servicio completamente configurada, un flujo de configuración simplificado pensado para funciones relacionadas con el servicio e incluso más parafernalia. Anteriormente, la consola solo estaba disponible en Salesforce Classic.

[Knowledge: Damos la bienvenida a Lightning Knowledge](#)

Knowledge ha dado el paso a Lightning Experience, proporcionándole una forma de gran potencia y simplificada de gestionar su base de conocimientos. Lightning Knowledge es mejor para organizaciones nuevas en Knowledge o para organizaciones existentes que pueden consolidarse fácilmente en un solo tipo de artículo, tener menos categorías de datos y utilizar modo de idioma único. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Field Service: Excelencia en su campo](#)

Técnicos, ¡regocíjense! La aplicación móvil Field Service para iOS (con disponibilidad general) es su solución todo en uno. Lleve su servicio in situ al siguiente nivel con seguimiento de stock de partes y furgones, estado de citas de servicio, prioridad de órdenes de trabajo y creación de reportes.

[CTI: Compatibilidad en Consola Lightning y adiós final a Desktop CTI](#)

Ahora puede utilizar Open CTI en la nueva consola en Lightning Experience. Uno de los métodos de Open CTI tiene un pequeño cambio de comportamiento. Y finalmente le decimos adiós a Desktop CTI.

[Gestión de casos Lightning](#)

¡La resolución de problemas del cliente y gestión de casos en Lightning no deja de mejorar! Esta versión proporciona noticias en tiempo real de casos compactas renovadas de modo que los agentes pueden ver la progresión del caso. La casilla de verificación Asignación de casos es ahora visible en el formato de página de caso de modo que los agentes pueden desencadenar reglas de asignación al crear o modificación de casos. Estos cambios solo se aplican a Lightning Experience.

[Servicio de atención al cliente en redes sociales: Asistencia sencilla](#)

Utilice la API de REST de Chatter para configurar el Servicio al cliente en redes sociales en su organización, haga y descubra más en la página de detalles de publicación de redes sociales, responda y envíe mensajes directos con facilidad en las noticias en tiempo real de casos y conecte su organización de Professional Edition activada por API con el Servicio al cliente en redes sociales.

[OmniCanal: Dé capacidad máxima a sus supervisores, disfrute de límites ampliados](#)

Ponga a disposición de los supervisores del servicio de atención al cliente perspectivas en tiempo real con la función Supervisor de OmniCanal (Disponibilidad general). Aumentamos también los límites de organización de OmniCanal, y puede establecer un usuario o cola predeterminado al que asignar trabajo cuando su organización alcanza los límites. Además, se mejoraron algunos sonidos de notificación. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

[Live Agent: Dirigir sesiones de chat en OmniCanal y disfrutar las funciones y transcripciones de chat actualizadas](#)

Como cualquier otro trabajo dirigido por Omni, las sesiones de chat de Live Agent dirigidas con OmniCanal se pueden adecuar en tamaño y priorizar por cola y se crea la Transcripción de Live Chat cuando se solicita la sesión de chat. Además, los clientes pueden guardar transcripciones de chat en iOS, las sesiones de chat ahora muestran hipervínculos en vivo y se han mejorado algunos sonidos de notificación. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

[Snap-ins para Web: Aprovechar la eficiencia de los componentes de Service Cloud en el sitio web](#)

¿Ha pensado alguna vez que podría agregar funciones muy útiles de Service Cloud, como la comunicación en directo en su sitio web o en un navegador móvil? Snap-ins le permite integrar componentes de Service Cloud en sus páginas web para que sirvan de ayuda contextual para los clientes.

[Snap-ins para aplicaciones móviles](#)

Agregamos algunas fantásticas funciones a nuestros SDK de Snap-ins para iOS y Android para mejorar aún más sus aplicaciones móviles. Mediante la desviación de casos, resuelva los problemas de sus usuarios antes de que incluso necesiten crear casos. Cree bases de conocimientos personalizadas para perfiles de usuario específicos de modo que los usuarios obtengan la información correcta para sus necesidades. También mejoramos Live Agent Chat y SOS de modo que pueda proporcionar una asistencia en tiempo real aún mejor a sus clientes.

[Otros cambios en Service Cloud](#)

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar Service Cloud.

Consola: Lightning llega a la Consola de servicio (Beta)

Tenemos excelentes noticias. ¡Salesforce Console forma ahora parte de Lightning Experience! Estamos ofreciéndole una aplicación Consola de servicio completamente configurada, un flujo de configuración simplificado pensado para funciones relacionadas con el servicio e incluso más parafernalia. Anteriormente, la consola solo estaba disponible en Salesforce Classic.

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Service Cloud

 **Importante:** Las aplicaciones de consola Lightning solo están disponibles para usuarios de Sales Cloud y Service Cloud. Para evitar problemas inesperados, no otorgue a los usuarios el acceso a aplicaciones de consola Lightning.

EN ESTA SECCIÓN:

[Conozca la nueva Consola de servicio Lightning \(Beta\)](#)

La Consola de servicio está ahora en Lightning Experience. Usted y sus agentes de servicio pueden aprovechar todas las infinitas posibilidades que ofrece Lightning Experience. Los agentes de servicio adorarán la interfaz de usuario actualizada y los componentes Lightning fáciles de utilizar y usted adorará la capacidad de personalizar la consola en solo unos clics. ¡Sí, con unos clics! Para la instalación y ejecución rápida en la consola, le ofrecemos una aplicación de uso inmediato denominada Consola de servicio que puede personalizar.

[Configuración del Servicio Lightning: ¡su vida acaba de volverse mucho más sencilla! \(Beta\)](#)

Configuración. Divertida como una ortodoncia, ¿verdad? Service Cloud es una potente herramienta con tantas funciones que la configuración puede parecer abrumadora, especialmente si es nuevo en el producto. “¿Qué función configuramos primero? Podemos activar nuestras páginas de Facebook? ¿Cómo agregamos usuarios a la aplicación Service Cloud?” Gracias a Configuración del Servicio Lightning, esos días de dudas quedan atrás.

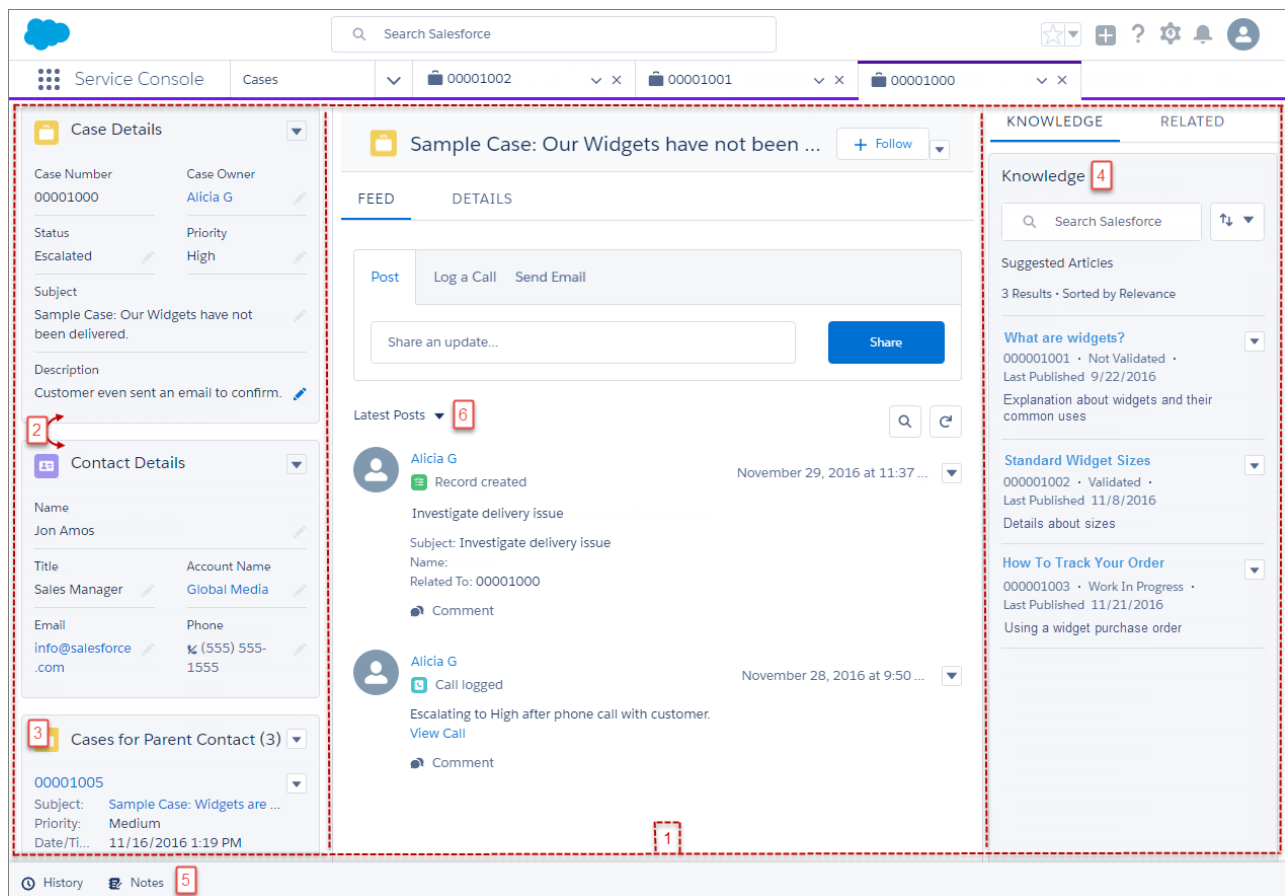
Conozca la nueva Consola de servicio Lightning (Beta)

La Consola de servicio está ahora en Lightning Experience. Usted y sus agentes de servicio pueden aprovechar todas las infinitas posibilidades que ofrece Lightning Experience. Los agentes de servicio adorarán la interfaz de usuario actualizada y los componentes Lightning fáciles de utilizar y usted adorará la capacidad de personalizar la consola en solo unos clics. ¡Sí, con unos clics! Para la instalación y ejecución rápida en la consola, le ofrecemos una aplicación de uso inmediato denominada Consola de servicio que puede personalizar.

Nota: Las aplicaciones de consola Lightning no disponen aún de paridad completa con aplicaciones de consola de Salesforce Classic. Por ejemplo, algunas funciones en aplicaciones de consola de Salesforce Classic, como accesos directos de teclado y macros, no están disponibles en aplicaciones de consola Lightning.

No puede migrar aplicaciones de consola de Salesforce Classic a Lightning Experience.

Sabemos que las consolas son aplicaciones potentes, y estamos trabajando para llevar ese poder a Lightning Experience. A medida que vamos alcanzando la paridad con las consolas de Salesforce Classic, por ahora, la Consola de servicio Lightning es la más apropiada para negocios de mediano y pequeño tamaño. Para aprender lo que llega en Lightning Experience, consulte nuestra [Hoja de ruta de Lightning Experience](#).



Esto es lo que la aplicación Consola de servicio aporta.

- Página Lightning preconfigurada para casos que utilizan un formato de tres columnas (1) que incluye componentes Registro relacionado (2), componentes Lista relacionada (3) y la [barra lateral de Knowledge](#) (4)
- Barra de utilidades preconfigurada con Historial y Notas (5).

- [Noticias en tiempo real de casos compactas](#) (6)



Nota: Para ver y utilizar la utilidad Notas, la función debe estar activada en su organización. Para ver y utilizar la barra lateral de Knowledge, la función Lightning Knowledge debe estar activada en su organización.

¿Listo para personalizar? Estará contento de saber que la personalización de una consola en Lightning Experience es tarea de niños. Desde Configuración, utilice el Gestor de aplicaciones para:

- Agregar su propia marca
- Agregar otros elementos, como productos y contratos (la aplicación Consola de servicio incluye cuentas, contactos, casos, oportunidades y prospectos de forma predeterminada)
- Agregar otras utilidades, como un softphone de Open CTI
- Asignar la aplicación a los perfiles de usuario apropiados, como su perfil de agente de servicio

¿Desea personalizar aún más? Para actualizar páginas Lightning, diríjase al Generador de aplicaciones Lightning para arrastrar y soltar componentes en una página.

Recuerde que puede personalizar la aplicación Consola de servicio que le ofrecemos, o puede crear su propia aplicación de consola Lightning desde cero.

¿Desea implantar la Consola de servicio rápidamente? Para ayudarle a configurar funciones de Service Cloud, creamos [flujos de configuración específicos de servicio](#). Estos flujos de configuración le guían por la configuración de Email para registro de casos y la integración de Facebook y Twitter en su consola.

CONSULTE TAMBIÉN

[Personalizar sus páginas de registro de aplicación de consola con el Generador de aplicaciones Lightning](#)

[Mejorar sus Aplicaciones Lightning con la barra de utilidades](#)

[Obtener su historial de fichas en aplicaciones de consola Lightning](#)

[Ver y gestionar sus aplicaciones de consola en nuevas formas](#)

[Comprender las diferencias entre aplicaciones de consola de Salesforce Classic y Lightning Experience](#)

Configuración del Servicio Lightning: ¡su vida acaba de volverse mucho más sencilla! (Beta)

Configuración. Divertida como una ortodoncia, ¿verdad? Service Cloud es una potente herramienta con tantas funciones que la configuración puede parecer abrumadora, especialmente si es nuevo en el producto. “¿Qué función configuramos primero? Podemos activar nuestras páginas de Facebook? ¿Cómo agregamos usuarios a la aplicación Service Cloud?” Gracias a Configuración del Servicio Lightning, esos días de dudas quedan atrás.



Nota: Esta versión incluye una versión beta de Configuración del Servicio Lightning, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Configuración del Servicio Lightning no está disponible de forma general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

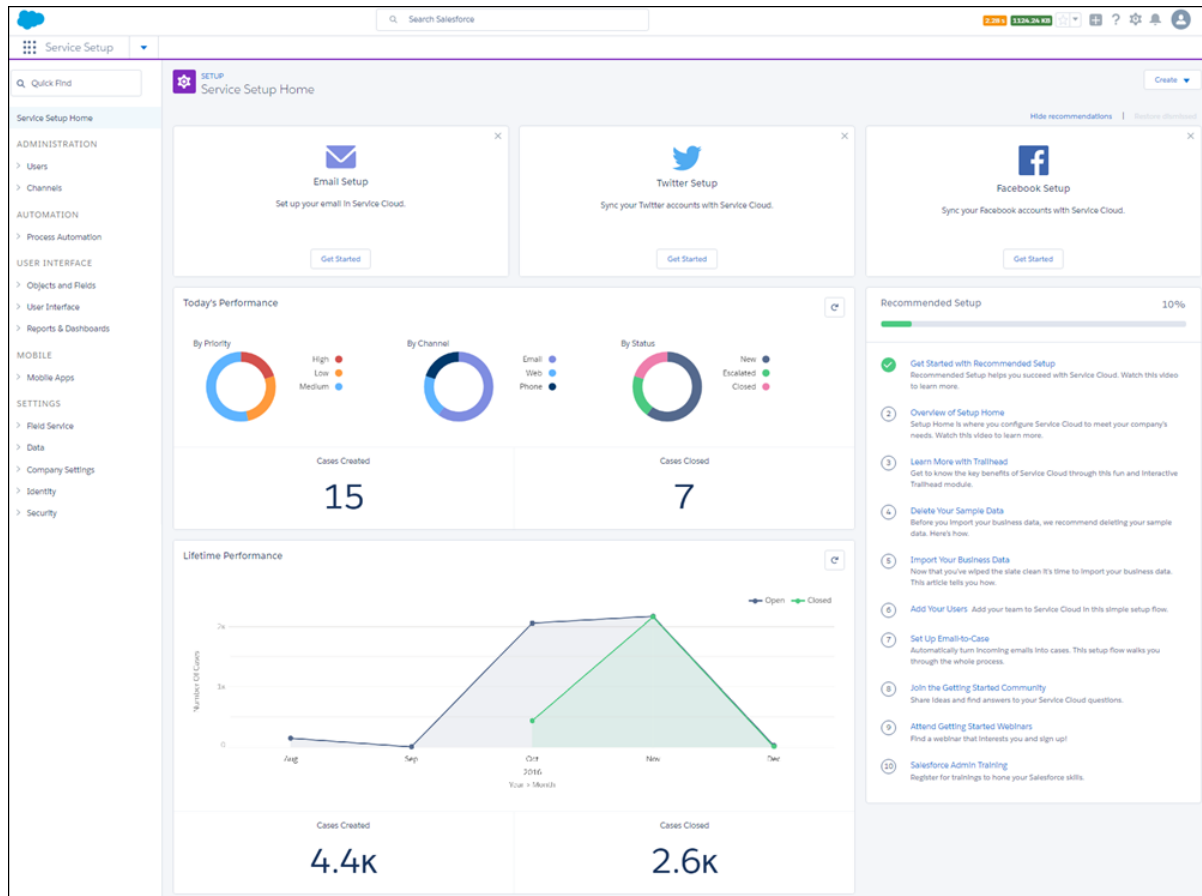
Ahora ofrecemos flujos de configuración fáciles de seguir, un árbol de configuración intuitivo que muestra los nodos más esenciales, así como un tablero de mediciones de desempeño. Si prefiere una experiencia guiada paso a paso, incluso tenemos una Configuración recomendada para ayudarle a empezar.

Además, no olvidemos la Consola de servicio, la nueva consola Lightning de Service Cloud. Esperamos que disfrute de la nueva estética, pero si prefiere Salesforce Classic, ¡también vale!

 **Nota:** Tenga en cuenta que los cambios que realice en Configuración de Servicio Lightning (Beta) afectan a Salesforce Classic y viceversa.

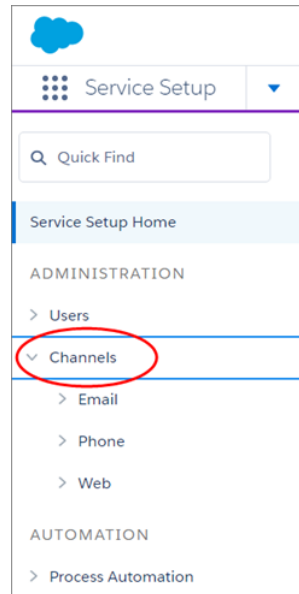
Para empezar a trabajar con Configuración de Servicio Lightning, haga clic en el icono de engranaje y seleccione **Configuración de servicio**.

Esta es la apariencia de la página de inicio de Configuración de Servicio Lightning:

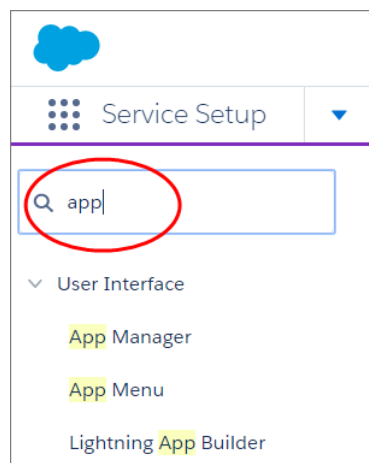


Inicio de Configuración: ¡Eche un vistazo!

Explore las ramas del árbol de configuración y eche un vistazo a todas las funciones a su disposición. ¡Note que redujimos el árbol de configuración! No todos los nodos de configuración relacionados con el servicio están expuestos en el árbol de Configuración de Servicio. Haga clic en los nodos para llegar a donde desee.



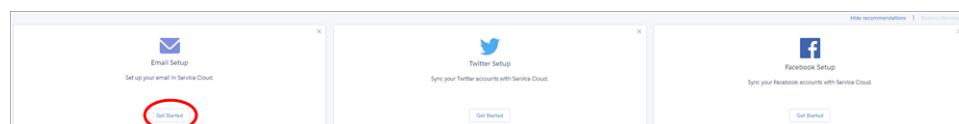
En caso contrario, Búsqueda rápida le lleva allí en un santiamén. Solo tiene que escribir en el cuadro Búsqueda rápida para encontrar la función que está buscando.



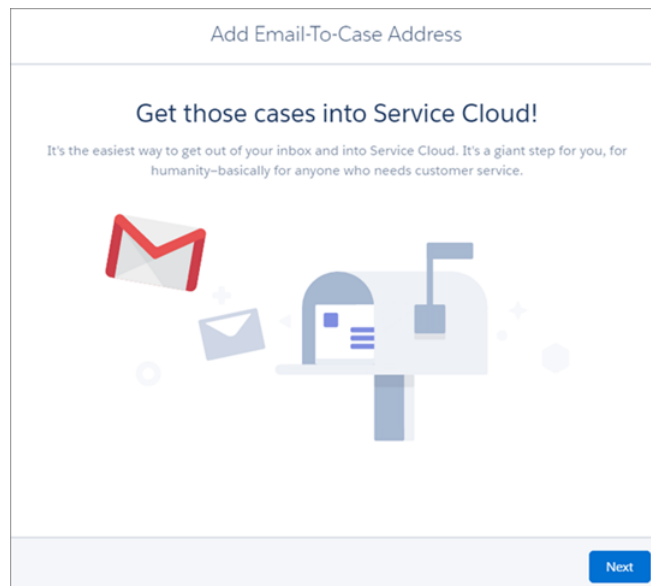
Flujos de configuración guiados

Quizá desee que los emails de clientes se conviertan automáticamente en casos. Quizá desee que las publicaciones de Facebook y los tweets se conviertan automáticamente en casos. ¿Suenan bien? Con los flujos de configuración guiados solo tiene que seguir una sencillas solicitudes y sus canales de email y de redes sociales estarán listos y en funcionamiento, preparados para consultas de clientes de campo.

Puede empezar un flujo de configuración haciendo clic aquí:



La apertura de Configuración de email le lleva directamente a un flujo de configuración.

**Configuración recomendada**

Ya sea un neófito de Service Cloud o un veterano curtido, Configuración recomendada es una forma divertida y eficiente de prepararse para el éxito con los clientes. En 10 sencillos pasos puede configurar funciones clave, aprender más sobre el poder de Service Cloud y conectarse con la comunidad de Salesforce.

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.
-  [Set Up Email-to-Case](#)
Automatically turn incoming emails into cases. This setup flow walks you through the whole process.
-  [Join the Getting Started Community](#)
Share ideas and find answers to your Service Cloud questions.
-  [Attend Getting Started Webinars](#) Find a webinar that interests you and sign up!
-  [Salesforce Admin Training](#) Register for trainings to hone your Salesforce skills.

Desempeño

La página Inicio de configuración también ofrece un tablero de desempeño para monitorear sus mediciones de servicio. Vea cómo se están comportando sus canales de email y de redes sociales, analice picos del centro de llamadas y vea datos estadísticos de carga de casos al minuto, ¡todo ello desde Configuración de Servicio Lightning!



Knowledge: Damos la bienvenida a Lightning Knowledge

Knowledge ha dado el paso a Lightning Experience, proporcionándole una forma de gran potencia y simplificada de gestionar su base de conocimientos. Lightning Knowledge es mejor para organizaciones nuevas en Knowledge o para organizaciones existentes que pueden consolidarse fácilmente en un solo tipo de artículo, tener menos categorías de datos y utilizar modo de idioma único. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Lightning Knowledge reorganiza el modo en que funciona Knowledge de una buena manera. Con Lightning Knowledge, obtiene los beneficios de los objetos estándar que funcionan del mismo modo que otros objetos en Salesforce. Obtiene una experiencia coherente en todo Salesforce con más funciones de plataforma que en Classic Knowledge.

Lightning Knowledge tiene algunas limitaciones. Téngalas en cuenta mientras decide si activa Lightning Knowledge.

- Cuando active Lightning Knowledge, no puede desactivarse.
- Lightning Knowledge no está listo para organizaciones con múltiples tipos de artículos. Si tiene múltiples tipos de artículos en Classic Knowledge, migre sus artículos a un tipo de artículo, elimine o desactive otros tipos de artículos, y luego active Lightning Knowledge. No hay herramientas de migración disponibles para este proceso.
- Lightning Knowledge no admite varios idiomas o la traducción.
- Recomendamos el uso de Lightning Knowledge solo si tiene menos de 300 categorías de datos. Si tiene más, puede sufrir un desempeño más lento.
- Los archivos adjuntos en su implementación de Classic Knowledge no se transfieren a Lightning Knowledge. Para adjuntar archivos después de migrar sus artículos a Lightning Knowledge, utilice la lista relacionada Archivos en cada artículo.
- La configuración para Lightning Knowledge permanece en Salesforce Classic. Una vez activado Lightning Knowledge, aparece un nuevo nodo de configuración denominado Configuración de objeto de Knowledge para gestionar tipos de registro de Knowledge, campos, formatos de página y reglas de validación.
- Todos los editores de texto enriquecido están desactivados cuando LockerService está activado. Si está utilizando Lightning Knowledge en una organización de sandbox o Developer Edition, recomendamos desactivar LockerService en Lightning Experience. Si está utilizando Lightning Knowledge en su organización de producción, le recomendamos no activar LockerService en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic, Lightning Experience

Salesforce Knowledge está disponible en **Performance Edition, Developer Edition y Unlimited Edition** con Service Cloud.

Salesforce Knowledge está disponible por un costo adicional en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**.

EN ESTA SECCIÓN:

[Recurrir a Configuración de Salesforce Classic para Lightning Knowledge](#)

Aunque su trabajo de Knowledge está en Lightning Experience, las tareas de configuración y administración están en Salesforce Classic. Cuando da el salto a Lightning, su experiencia de configuración en Salesforce Classic cambia. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Permisos y acceso simplificado con Lightning Knowledge

Para Lightning Knowledge, no asigna acciones de artículo con grupos públicos. El acceso y los permisos están basados ahora en tipos de registro, no tipos de artículo y existen nuevos valores CRUD y permisos de perfil. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Búsqueda de Knowledge: Filtrado previo y otras mejoras, accesibles desde cualquier parte

Utilice la búsqueda en Lightning Experience para realizar una búsqueda de Knowledge, y utilice la búsqueda avanzada para reducir sus posibles resultados. Lea miniprogramas de resultados principales antes de hacer clic, buscar artículos archivados y ver el recuento de resultados en la barra lateral y ficha de Knowledge. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Simplificar su pantalla con una página de inicio de Knowledge y vistas de lista unificadas

Todo lo que necesita, en una sola ubicación. Busque, visualice, redacte y gestione artículos en una sola página de inicio de Knowledge. Además, disfrute de todas las ventajas de vistas de lista en Knowledge. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Tipos de registro de Knowledge: Los tipos de registro acaparan la etapa principal

Cuando activa Lightning Knowledge, los tipos de registro sustituyen tipos de artículo para distinguir diferentes tipos de artículos. Para cada tipo de registro, puede personalizar su formato de página y formato compacto para controlar lo que muestra para diferentes tipos de artículo o perfiles de usuario. También puede compartir campos y definir Flujo de trabajo entre tipos de registro. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Página de inicio de registro estándar Obtener más de sus artículos con cinco nuevos componentes

Los tipos de registro de Knowledge le proporcionan una página de inicio de registro estándar para artículos. Hemos agregado cinco componentes en la página de inicio del registro estándar para artículos de Knowledge: Puntuajes, Archivos, Versiones, Visor de categoría de datos y Selector de categoría de datos. Puede configurar su página de inicio de registro estándar a través de formatos de página y formatos de página compactos, pero no puede personalizar donde aparecen los componentes. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Buscar, adjuntar y seguir artículos con la barra lateral de Knowledge para la Consola de servicio Lightning

Mantenga los agentes conectados a su base de Knowledge mientras están trabajando en la consola con la nueva barra lateral de Knowledge. Los agentes pueden ver artículos sugeridos para el caso que están visualizando o realizar una búsqueda para buscar más artículos. Pueden utilizar la barra lateral para seguir artículos y adjuntarlos a casos. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

CONSULTE TAMBIÉN

[Funciones de Servicio al cliente: Consideraciones para Lightning Experience](#)

Recurrir a Configuración de Salesforce Classic para Lightning Knowledge

Aunque su trabajo de Knowledge está en Lightning Experience, las tareas de configuración y administración están en Salesforce Classic. Cuando da el salto a Lightning, su experiencia de configuración en Salesforce Classic cambia. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

La activación de Lightning Knowledge es tan sencilla como seleccionar una casilla. Pero Lightning Knowledge es un billete de ida: No puede volver a Classic Knowledge. Recomendamos activar Lightning Knowledge en su organización Sandbox en primer lugar para probarlo.

Le mostramos cómo pasar a Lightning Knowledge.

1. Asegúrese de que su organización cumple todos los requisitos previos. Debe tener solo un tipo de artículo, estar en modo de idioma único y no tener más de 300 categorías de datos.
2. Desde Configuración, ingrese *Knowledge* en el cuadro *Búsqueda rápida* y haga clic en **Configuración de Knowledge**.
3. En Configuración general, seleccione **Activar Lightning Knowledge**.

 **Importante:** Una vez active Lightning Knowledge, no puede volver a Classic Knowledge. Solo active Lightning Knowledge si está preparado para mover Knowledge a Lightning Experience de forma permanente.

4. Haga clic en **Guardar**.

Permisos y acceso simplificado con Lightning Knowledge

Para Lightning Knowledge, no asigna acciones de artículo con grupos públicos. El acceso y los permisos están basados ahora en tipos de registro, no tipos de artículo y existen nuevos valores CRUD y permisos de perfil. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Usted controla el acceso y los permisos en artículos y acciones de Knowledge utilizando valores CRUD, permisos de perfil y formatos de página. Hemos agregado dos valores CRUD a Knowledge que ha podido ver para otros objetos de Salesforce: Ver todo y Modificar todo. También agregamos dos nuevos permisos de perfil: Publicar artículos y Archivar artículos.

Además, algunas acciones de artículo cambiaron para permitir otorgar permisos más específicos. Por ejemplo, en Classic Knowledge, podía otorgar permisos para eliminar artículos de borrador y artículos archivados solo con una acción de artículo. En Lightning Knowledge, la eliminación de borradores y eliminación de artículos archivados son ahora dos acciones separadas.

Recuerde que todos los usuarios que están trabajando con Knowledge deben tener una licencia de Usuario de Knowledge.

Búsqueda de Knowledge: Filtrado previo y otras mejoras, accesibles desde cualquier parte

Utilice la búsqueda en Lightning Experience para realizar una búsqueda de Knowledge, y utilice la búsqueda avanzada para reducir sus posibles resultados. Lea miniprogramas de resultados principales antes de hacer clic, buscar artículos archivados y ver el recuento de resultados en la barra lateral y ficha de Knowledge. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Busque Knowledge dondequiera que se encuentre en Lightning Experience.

1. En el cuadro de búsqueda en la parte superior de la página, comience a escribir *knowledge*. La búsqueda comienza recomendando contenido y opciones para establecer el ámbito de la búsqueda a objetos específicos.
2. Seleccione **Limitar búsqueda a Knowledge**.
3. Opcionalmente, haga clic en **Búsqueda avanzada** para un filtrado previo de sus resultados. Los filtros seleccionados aparecen en el cuadro de búsqueda.
4. Ingrese los términos de la búsqueda.
5. Pulse Intro para iniciar la búsqueda.

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtener más contexto con miniprogramas en Resultados más importantes de artículos](#)

Los fragmentos de artículos de Knowledge en la página Resultados más importantes ayudan a los usuarios a encontrar lo que están buscando con mayor rapidez. Resultados más importantes muestra las mejores coincidencias para los objetos que utiliza con mayor frecuencia. Es también la primera página que aparece ante los usuarios cuando realizan una búsqueda en Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Buscar artículos archivados](#)

Cuando realiza una búsqueda de Knowledge, puede establecer un filtro para limitar sus resultados a artículos archivados. Recuerde que solo puede seleccionar un filtro de estado de publicación (publicado, borrador o archivado) al mismo tiempo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

1, 2, 3... Ver cuántos resultados se encuentran para una búsqueda

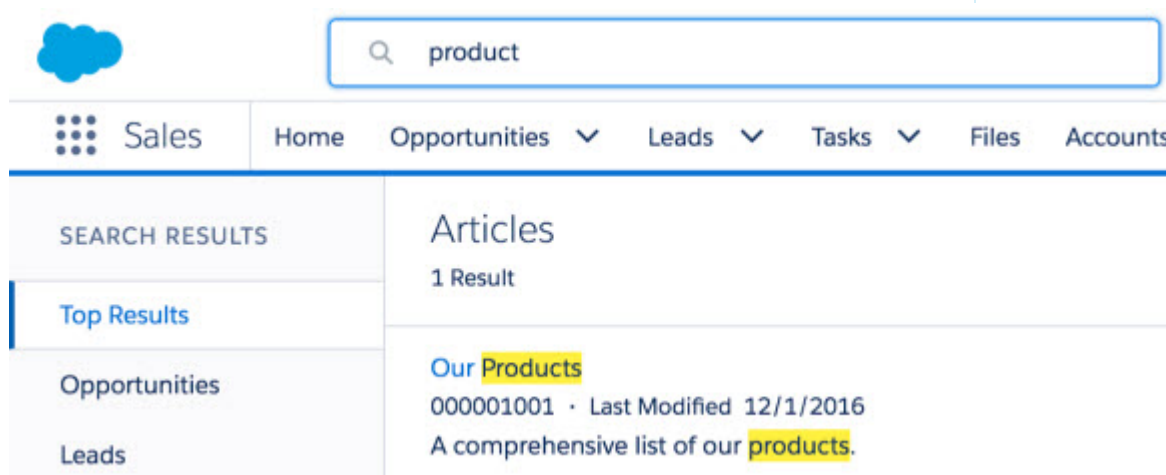
Cuando realiza una búsqueda de Knowledge en búsqueda global o la nueva barra lateral de Knowledge para la Consola de servicio Lightning, puede ver cuántos resultados de encontraron. Saberlo le ayuda a saber cuándo necesita cambiar o ampliar sus filtros o términos de búsqueda. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Obtener más contexto con miniprogramas en Resultados más importantes de artículos

Los fragmentos de artículos de Knowledge en la página Resultados más importantes ayudan a los usuarios a encontrar lo que están buscando con mayor rapidez. Resultados más importantes muestra las mejores coincidencias para los objetos que utiliza con mayor frecuencia. Es también la primera página que aparece ante los usuarios cuando realizan una búsqueda en Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones **excepto** Database.com



El formato es similar a la página de resultados para la página de resultados de la búsqueda de Artículos de Knowledge. Los usuarios no pueden ordenar los resultados.

Buscar artículos archivados

Cuando realiza una búsqueda de Knowledge, puede establecer un filtro para limitar sus resultados a artículos archivados. Recuerde que solo puede seleccionar un filtro de estado de publicación (publicado, borrador o archivado) al mismo tiempo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

1, 2, 3... Ver cuántos resultados se encuentran para una búsqueda

Cuando realiza una búsqueda de Knowledge en búsqueda global o la nueva barra lateral de Knowledge para la Consola de servicio Lightning, puede ver cuántos resultados de encontraron. Saberlo le ayuda a saber cuándo necesita cambiar o ampliar sus filtros o términos de búsqueda. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Simplificar su pantalla con una página de inicio de Knowledge y vistas de lista unificadas

Todo lo que necesita, en una sola ubicación. Busque, visualice, redacte y gestione artículos en una sola página de inicio de Knowledge. Además, disfrute de todas las ventajas de vistas de lista en Knowledge. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Lightning Knowledge tiene una sola página de inicio centralizada en vez de dos fichas para Knowledge (búsqueda y visualización de artículos) y Gestión de artículos (redacción, modificación y traducción de artículos).

Además, puede realizar varias acciones de redacción sin salir de la página de inicio de Knowledge. Permite a otros usuarios de Knowledge acceder a estas acciones utilizando permisos de usuario estándar. Además, puede hacer disponibles estas acciones en la página de inicio del registro con formatos de página.

Vistas de lista

Utilice las mismas vistas de lista que disfruta en otro sitio en Salesforce para su base de Lightning Knowledge. Personalice sus vistas de lista para seleccionar qué campos mostrar y con qué campos clasificar.

De forma predeterminada, tiene vistas de lista para borradores, artículos publicados y artículos archivados. Para vista de lista personalizadas, no puede elegir campos que no se encuentran en el registro del artículo, por lo que no puede utilizar categorías de datos, puntuajes, recuentos de vista y casos.

 **Importante:** Debe especificar un solo idioma y un solo estado de publicación en cada vista de lista de Knowledge. De lo contrario no puede ver registros en su vista de lista. No admitimos la selección múltiple en PublishStatus o Idioma. Los filtros de vista de lista no admiten los operadores "IN" y "OR".

Acciones de redacción

Acceda rápidamente a acciones de redacción en la página de inicio de Knowledge utilizando el menú desplegable junto a cada artículo. Los administradores, agentes y empleados internos con los permisos correctos pueden realizar estas acciones.

En artículos publicados, puede

- Crear un artículo
- Archivar un artículo
- Modificar un artículo como un nuevo borrador

En artículos de borrador, puede

- Crear un artículo
- Publicar un borrador
- Eliminar un artículo
- Modificar un artículo

En artículos archivados, puede

- Crear un artículo
- Restaurar un artículo archivado

 **Nota:** Estas acciones de redacción también están disponibles en la página de inicio de registro. Simplemente agréguelos a sus formatos de página de tipo de registro.

Tipos de registro de Knowledge: Los tipos de registro acaparan la etapa principal

Cuando activa Lightning Knowledge, los tipos de registro sustituyen tipos de artículo para distinguir diferentes tipos de artículos. Para cada tipo de registro, puede personalizar su formato de página y formato compacto para controlar lo que muestra para diferentes tipos de artículo o perfiles de usuario. También puede compartir campos y definir Flujo de trabajo entre tipos de registro. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

No se preocupe si alguien establece un tipo de registro para un artículo que no se ajusta. Agregue la acción Cambiar tipo de registro a su formato de página de tipo de registro. A continuación, los usuarios con los permisos correctos pueden cambiar el tipo de registro de un artículo a otro tipo de registro al que tienen acceso. El perfil de usuario del usuario de Knowledge determina el formato de página mostrado, por lo que los campos mostrados pueden cambiar cuando cambia el tipo de registro.

 **Nota:** Después de activar Lightning Knowledge y crear tipos de registro para sus artículos, también puede ver sus tipos de registro en Salesforce Classic. Puede configurar formatos de página y tipos de registro de Lightning Knowledge solo en Configuración de Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Personalizar formatos de página para diferentes tipos de artículos](#)

Para cada tipo de registro de Knowledge, puede personalizar los campos, acciones y listas relacionadas para cada tipo de registro y perfil de usuario. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Personalizar formatos de página para diferentes tipos de artículos

Para cada tipo de registro de Knowledge, puede personalizar los campos, acciones y listas relacionadas para cada tipo de registro y perfil de usuario. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Para cada tipo de registro, puede seleccionar formatos de página por perfil o seleccionar aplicar un solo formato a todos los perfiles.

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 ▼

En Classic Knowledge, puede personalizar únicamente los campos. Con Lightning Knowledge, puede personalizar campos, acciones y listas relacionadas. ¡Eso es un montón más de personalización para sus clientes y usuarios de Knowledge!

Página de inicio de registro estándar Obtener más de sus artículos con cinco nuevos componentes

Los tipos de registro de Knowledge le proporcionan una página de inicio de registro estándar para artículos. Hemos agregado cinco componentes en la página de inicio del registro estándar para artículos de Knowledge: Puntuajes, Archivos, Versiones, Visor de categoría de datos y Selector de categoría de datos. Puede configurar su página de inicio de registro estándar a través de formatos de página y formatos de página compactos, pero no puede personalizar donde aparecen los componentes. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Los artículos de Knowledge son ahora coherentes con otros objetos en Salesforce, sustituyendo la página de inicio de registro personalizado en Classic Knowledge. Configure su formato de página de inicio de registro estándar en Configuración de Salesforce Classic.


KNOWLEDGE
Email to Case overview

Version Number 3	Language English	Publication Status Published	Last Modified Date 11/8/2016 3:14 PM	Last Published Date 10/27/2016 12:13 PM	Article Number 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](#)

El movimiento a una página de inicio de registro estándar significa que disfrutará de lo que ya utiliza con otros registros de Salesforce, como la ficha lista relacionada, ficha detalles y formatos compactos. Todos se basan en los campos que establece en sus formatos de página y formatos de página compactos. Puede establecer formatos de página por perfil de usuario y por tipo de registro.

EN ESTA SECCIÓN:[Demos la bienvenida a los puntajes de artículos de Knowledge](#)

Con el nuevo componente puntajes, sus agentes, empleados internos y clientes pueden ver cómo puntuaron otros un artículo y agregar su puntaje al lote. Además, los agentes y clientes pueden ahora cambiar su puntaje en un artículo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Agregar archivos a artículos de Knowledge en un instante](#)

En Lightning Knowledge, el selector de archivos sustituye los campos Archivo de Knowledge personalizados en Classic Knowledge. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Ver versiones y cambios anteriores de artículo de Knowledge](#)

No necesita salir de la página de inicio de registro de un artículo para ver su historial de versión y los cambios realizados. Desde el componente versiones, vaya a la vista de alto nivel de los cambios o haga clic en él para ver el artículo completo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Ver las categorías de datos asignadas a un artículo de Knowledge](#)

Vea cómo se han etiquetado los artículos con el Visor de categoría de datos. Puede ampliar y contraer categorías de datos y subcategorías para una vista de nivel superior o granular. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

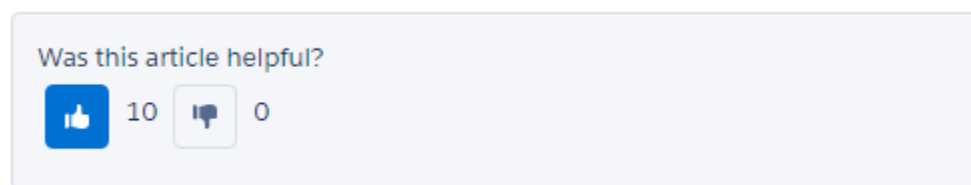
[Agregar categorías de datos a un artículo de Knowledge](#)

Cambie las categorías de datos en un borrador de artículo justo desde el Visor de categoría de datos. Cualquier persona con el permiso "Modificar" en Knowledge puede cambiar las categorías de datos para un borrador de artículo. Seleccione subcategorías individuales o un grupo. Puede agregar hasta 8 categorías de datos por grupo de categorías de datos por artículo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Demos la bienvenida a los puntajes de artículos de Knowledge

Con el nuevo componente puntajes, sus agentes, empleados internos y clientes pueden ver cómo puntuaron otros un artículo y agregar su puntaje al lote. Además, los agentes y clientes pueden ahora cambiar su puntaje en un artículo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Cuando cambia a Lightning Experience y visualiza un artículo publicado, puede ver el componente puntajes.



¿Cambió de parecer? ¡Cambie su voto! Simplemente haga clic en el puntaje al que desea realmente cambiar.

Agregar archivos a artículos de Knowledge en un instante

En Lightning Knowledge, el selector de archivos sustituye los campos Archivo de Knowledge personalizados en Classic Knowledge. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Agregue archivos a artículos del mismo modo que agrega archivos a otros registros de Salesforce. Agregue a lista relacionada Archivos en sus formatos de página de tipo de registro utilizando Configuración de Salesforce Classic.



Nota: Los archivos adjuntos en su implementación de Classic Knowledge no se transfieren a Lightning Knowledge. Para adjuntar archivos después de migrar sus artículos a Lightning Knowledge, utilice la lista relacionada Archivos en cada artículo.

Ver versiones y cambios anteriores de artículo de Knowledge

No necesita salir de la página de inicio de registro de un artículo para ver su historial de versión y los cambios realizados. Desde el componente versiones, vaya a la vista de alto nivel de los cambios o haga clic en él para ver el artículo completo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Y no se preocupe, no puede perder su lugar al navegar por versiones anteriores del artículo. El componente versiones etiqueta claramente qué versión está visualizando y qué versión es un borrador (si existiera uno).

Para poner los cambios de campo e historial de la versión del artículo a disposición de usuarios:

1. Desde Configuración de Salesforce Classic, ingrese *Knowledge* en el cuadro *Búsqueda rápida* y haga clic en **Configuración de objeto de Knowledge**.
2. En Modificación de base de Knowledge, haga clic en **Modificar**.
3. Seleccione **Seguir el historial de campos**. Esta opción pone la información de historial del artículo a disposición de los usuarios.
4. Haga clic en **Guardar**.
5. Desde Configuración de objeto de Knowledge, haga clic en **Seleccionar definir el seguimiento del historial**. Esta opción pone los campos de campo de versión a disposición de los usuarios.
6. Seleccione los valores que desea seguir.
7. Haga clic en **Guardar**.

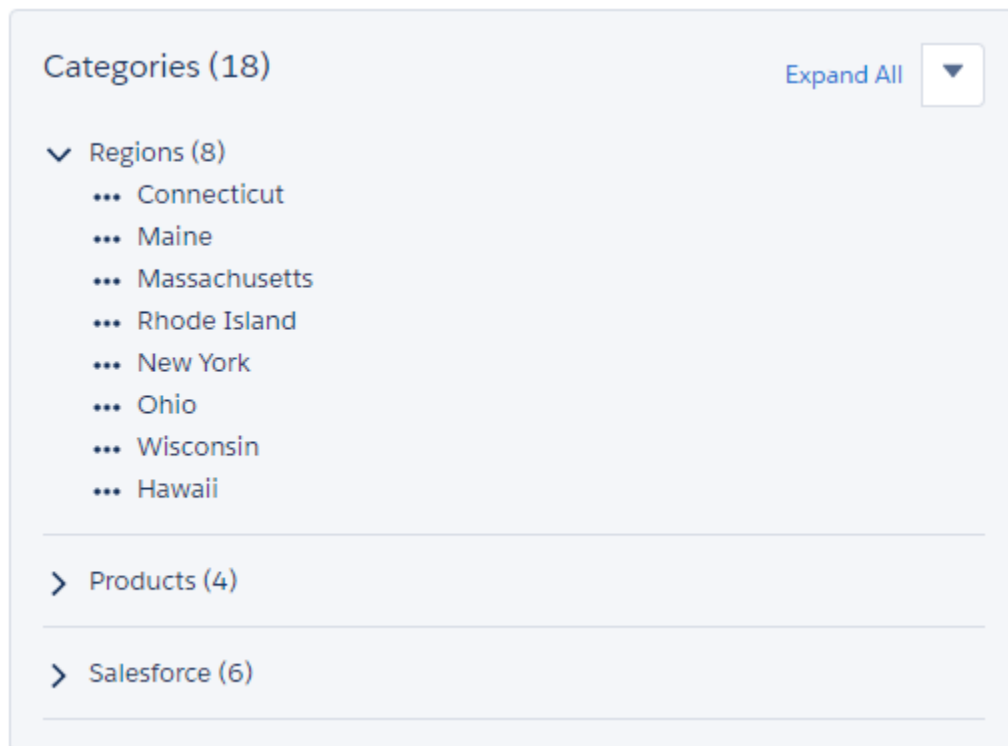
Haga el componente de versiones visible para usuarios de Knowledge con perfiles de usuario. Los usuarios de Knowledge deben tener "Lectura" en Knowledge para ver el componente versiones.



Nota: Puede ver hasta 30 versiones de un artículo en el componente versiones. Para ver más versiones, visualice el historial de versiones del artículo en Salesforce Classic.

Ver las categorías de datos asignadas a un artículo de Knowledge

Vea cómo se han etiquetado los artículos con el Visor de categoría de datos. Puede ampliar y contraer categorías de datos y subcategorías para una vista de nivel superior o granular. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.



Agregar categorías de datos a un artículo de Knowledge

Cambie las categorías de datos en un borrador de artículo justo desde el Visor de categoría de datos. Cualquier persona con el permiso “Modificar” en Knowledge puede cambiar las categorías de datos para un borrador de artículo. Seleccione subcategorías individuales o un grupo. Puede agregar hasta 8 categorías de datos por grupo de categorías de datos por artículo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Buscar, adjuntar y seguir artículos con la barra lateral de Knowledge para la Consola de servicio Lightning

Mantenga los agentes conectados a su base de Knowledge mientras están trabajando en la consola con la nueva barra lateral de Knowledge. Los agentes pueden ver artículos sugeridos para el caso que están visualizando o realizar una búsqueda para buscar más artículos. Pueden utilizar la barra lateral para seguir artículos y adjuntarlos a casos. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

La barra lateral de Knowledge se incluye automáticamente en la aplicación de Consola de servicio Lightning. Para agregar la barra lateral a una aplicación de consola Lightning personalizada, utilice Generador de aplicaciones Lightning para crear una página de registro personalizada y agregue Knowledge a sus elementos seleccionados.

Por cierto, la barra lateral de Knowledge no está limitada a aplicaciones de la consola. Puede agregarla a la página de inicio de registro Caso en Lightning Experience utilizando Generador de aplicaciones Lightning.

Con la barra lateral de Knowledge, los agentes pueden utilizar Knowledge mientras trabajan en casos.

Artículos sugeridos

Sin ejecutar una búsqueda, los agentes obtienen artículos sugeridos entregados justo en su barra lateral de Knowledge.

Buscar y ordenar sus resultados

Realice una búsqueda de Knowledge y utilice la opción de búsqueda avanzada para limitar los resultados a los tipos de artículos que desea ver. Para ordenar los resultados, haga clic en el icono de clasificación y seleccione una opción de la lista. Puede ordenar sus resultados de búsqueda por relevancia, fecha de publicación, fecha de última modificación (para borradores de artículo, A a Z y Z a A. Los artículos sugeridos siempre están clasificados por relevancia.

Cuando selecciona un orden de clasificación para sus resultados, permanece seleccionado cuando realiza otra búsqueda. El orden de clasificación vuelve a relevancia si vuelve a los artículos sugeridos o selecciona un nuevo caso.

Adjuntar y eliminar artículos

Los agentes pueden adjuntar artículos a casos y eliminarlos utilizando el menú desplegable junto a cualquier artículo.

Seguir y dejar de seguir artículos

Los agentes pueden seguir y dejar de seguir un artículo utilizando el menú desplegable junto al artículo. Cuando un agente sigue un artículo, los cambios en el artículo se muestran en las noticias en tiempo real de Chatter del agente. Los administradores, agentes y empleados internos con acceso de lectura a Knowledge pueden seguir artículos y pueden seguir artículos en cualquier estado como publicados o de borrador.

Field Service: Excelencia en su campo

Técnicos, ¡regocijense! La aplicación móvil Field Service para iOS (con disponibilidad general) es su solución todo en uno. Lleve su servicio in situ al siguiente nivel con seguimiento de stock de partes y furgones, estado de citas de servicio, prioridad de órdenes de trabajo y creación de reportes.

Para acceder a las funciones de servicio de campo de Salesforce, active Field Service Lightning. Ingrese *Configuración de Field Service* en el cuadro Búsqueda rápida en Configuración. Haga clic en **Configuración de Field Service** y luego seleccione **Activar Field Service Lightning**. Para obtener más información acerca de cómo configurar Field Service Lightning, consulte [Ayuda de Field Service Lightning](#) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión).

 **Nota:** Los usuarios necesitan una licencia de conjunto de permisos de Field Service Lightning para acceder a funciones de servicio de campo que no sean órdenes de trabajo. Las órdenes de trabajo no requieren una licencia de conjunto de permisos especial.

EN ESTA SECCIÓN:

[La aplicación móvil Field Service Lightning iOS \(Disponible de forma general\)](#)

Optimice sus operaciones de servicio de campo con la aplicación móvil Field Service Lightning iOS. Los técnicos pueden aprovechar los recursos de datos, herramientas de programación y automatización y la capacidad de personalización de su organización de Salesforce para realizar el trabajo rápidamente desde cualquier parte. Y el primer diseño sin conexión significa que los técnicos pueden siempre hacer su trabajo, incluso sin acceso a Internet. ¡Técnicos más productivos equivale a clientes más satisfechos!

[Realice un seguimiento de stock de piezas y furgones](#)

Realice un seguimiento de múltiples aspectos de su stock de piezas y furgones, qué productos están disponibles y dónde, qué piezas son necesarias para un tipo de trabajo y qué productos se consumieron para una orden de trabajo.

[Ubicaciones de Field Service](#)

Organice las ubicaciones de sus clientes, stock de furgones y el inventario de almacén.

EDICIONES

Las funciones de Field Service Lightning están disponibles en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Service Cloud. Las órdenes de trabajo también están disponibles en **Professional Edition**.

Los paquetes gestionados de Field Service Lightning están disponibles por un coste adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Service Cloud.

[Crear plantillas de reportes de Field Service](#)

La creación de reportes es sencilla con plantillas en Field Service.

[Estado de cita de servicio](#)

Establezca y vea el estado de sus citas de servicio con gran detalle, desde las no programadas a las completadas, incluyendo las que se están retrasando y las que están durando más tiempo del esperado.

[Desactivar el seguimiento GPS en el perfil de usuario](#)

Si su organización tiene el seguimiento activado, pero lo necesitan pocos técnicos, puede cambiarlo a través de sus perfiles de usuario.

[Las partidas de órdenes de trabajo toman prioridad](#)

El objeto Partida de orden de trabajo ahora tiene un campo de prioridad.

La aplicación móvil Field Service Lightning iOS (Disponible de forma general)

Optimice sus operaciones de servicio de campo con la aplicación móvil Field Service Lightning iOS. Los técnicos pueden aprovechar los recursos de datos, herramientas de programación y automatización y la capacidad de personalización de su organización de Salesforce para realizar el trabajo rápidamente desde cualquier parte. Y el primer diseño sin conexión significa que los técnicos pueden siempre hacer su trabajo, incluso sin acceso a Internet. ¡Técnicos más productivos equivale a clientes más satisfechos!



Nota: Necesita una licencia de conjunto de permisos de Field Service Lightning para utilizar la aplicación móvil Field Service Lightning iOS.



Importante: La aplicación móvil Field Service Lightning iOS estará disponible desde la Apple App Store más adelante en Spring '17.

EDICIONES

Las funciones de Field Service Lightning están disponibles en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition** con Service Cloud.

Esta solución de servicio de campo todo en uno anima los técnicos a:

- Ver su programa de asignaciones.
- Utilizar datos de Salesforce para consultar pedidos de trabajo, alcanzar contactos, verificar direcciones y mucho más.
- Crear y modificar registros para registrar trabajos y crear citas de seguimiento.
- Capturar firmas de clientes para trabajos completados.
- Utilizar Chatter para colaborar con otros técnicos, responsables y despachadores e incluso clientes.
- Realizar un seguimiento de actualizaciones con notificaciones de envío.
- Ver artículos de Salesforce Knowledge para completar tareas tediosas.
- Realizar un seguimiento del inventario de furgones y partes utilizadas para completar trabajos.

Requisitos de la aplicación móvil Field Service Lightning iOS

Antes de comenzar con la aplicación móvil Field Service Lightning iOS, deber activar primero el servicio de campo en su organización, instalar el paquete de aplicación conectada de la aplicación móvil Field Service Lightning en su organización y asignar licencias de conjunto de permisos a usuarios de servicio de campo. Consulte la sección Consulte también para obtener más detalles acerca de los requisitos para la aplicación móvil Field Service Lightning iOS.

Personalizar la aplicación móvil Field Service Lightning iOS

Un diseño flexible significa que puede configurar la aplicación móvil de Field Service para satisfacer las necesidades de servicio de campo únicas de su compañía.

- Mostrar destacadamente los campos clave con formatos.
- Impulsar los usuarios con acciones rápidas.

- Proporcionar artículos de Salesforce Knowledge a técnicos.
- Capturar firmas de clientes para trabajos completados.
- Comunicarse con socios y clientes utilizando Chatter.
- Mantener fichas en recursos de servicio con el seguimiento de geolocalización de recursos.
- Establecer el intervalo de calendario con el programa de trabajo.
- Marcar la aplicación con colores de la compañía.

Obtener la aplicación móvil Field Service Lightning iOS en su dispositivo móvil

La implementación de la aplicación para sus técnicos es tan sencilla como descargarla desde la App Store de Apple del dispositivo móvil.

1. Abra la App Store en su dispositivo iOS.
2. Toque la ficha Buscar. Ingrese *Field Service Lightning* y toque **Buscar**.
3. Localice la aplicación denominada **Field Service Lightning** por Salesforce, y pulse **+GET**, luego **INSTALAR**.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: La aplicación móvil Field Service Lightning \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Realice un seguimiento de stock de piezas y furgones

Realice un seguimiento de múltiples aspectos de su stock de piezas y furgones, qué productos están disponibles y dónde, qué piezas son necesarias para un tipo de trabajo y qué productos se consumieron para una orden de trabajo.

Elementos de productos

Los elementos de productos asocian sus productos a sus [ubicaciones de servicio](#) en la página 176, como furgones, almacenes y sitios de trabajo

PRODUCT ITEM NUMBER	PRODUCT NAME	LOCATION	QUANTITY ON HAND
1	PI-0001	Screws	Technician Van A
2	PI-0002	Screws	BT location
3	PI-0003	Laptop	LandMark

En la ficha Elemento de producto, puede:

1. Hacer clic en el número de elemento del producto para ir a la página de detalle del elemento de producto. Aquí encontrará la lista relacionada [Transacciones de elementos de productos](#).
2. Haga clic en el nombre del producto para ir a la página de detalle del producto, que incluye la lista de precios relacionada.
3. Haga clic en la ubicación del producto para ir a la página de detalle de la [ubicación](#) en la página 176.
4. Vea la cantidad del producto en la ubicación.

También puede crear, modificar y eliminar elementos de productos.

Productos requeridos

Productos requeridos es una lista relacionada de piezas necesarias para el tipo de trabajo u orden de trabajo.

Products Required (2)		New
PRODUCT REQUIRED	QUANTITY REQUIRED	
Desktops	4.00	▼
Screws	45.00	▼
		View All

Puede crear, modificar y eliminar la pieza requerida de la lista relacionada.

Productos consumidos

Productos consumidos es una lista relacionada de piezas empleadas para completar el tipo de trabajo u orden de trabajo.

Products Consumed (5)				New
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		▼
				View All

Puede crear, modificar y eliminar la pieza consumida de la lista relacionada. Cuando las piezas se registran como consumidas, su cantidad disponible disminuye en consecuencia en el [elemento de producto](#).

Transacción de elemento de producto

Transacción de elemento de producto es una lista relacionada de acciones realizadas sobre el elemento de producto.

Product Item Transaction (6+)			
PRODUCT ITEM TRANSACT...	TRANSACTION TYPE	QUANTITY	
T-032	1 Replenished	10.00	▼
T-033	2 Consumed	-3.00	▼
T-034	Consumed	-7.00	▼
T-036	3 Adjusted	6.00	▼

Las transacciones de elementos de productos son:

1. Repuesta: Cuando la cantidad de la pieza se aumenta en su ubicación.
2. Consumida: Cuando las piezas se consumen para completar una orden de trabajo o una partida de orden de trabajo.
3. Ajustada: Cuando existe una discrepancia.

Ubicaciones de Field Service

Organice las ubicaciones de sus clientes, stock de furgones y el inventario de almacén.

Ordene sus ubicaciones en furgones móviles, almacenes y sitios de clientes. Registre elementos almacenados o consumidos en cada ubicación.

Crear plantillas de reportes de Field Service

La creación de reportes es sencilla con plantillas en Field Service.

Estado de cita de servicio

Establezca y vea el estado de sus citas de servicio con gran detalle, desde las no programadas a las completadas, incluyendo las que se están retrasando y las que están durando más tiempo del esperado.

Estado	Descripción
No programada	La cita de servicio no está programada.
Programada	La cita de servicio está programada.
Despachada	El técnico de servicio está en ruta.
En curso	El técnico de servicio inició el trabajo.
Completada	El técnico de servicio completó el trabajo.
Cancelada	Se canceló la cita de servicio.
Perdida	El técnico de servicio no llegó a la ubicación.
Larga ejecución	El técnico de servicio inició el trabajo pero no lo completó a la hora de finalización programada.
Tarde	El técnico de servicio no inició el trabajo a la hora de inicio programada.

Desactivar el seguimiento GPS en el perfil de usuario

Si su organización tiene el seguimiento activado, pero lo necesitan pocos técnicos, puede cambiarlo a través de sus perfiles de usuario.

Las partidas de órdenes de trabajo toman prioridad

El objeto Partida de orden de trabajo ahora tiene un campo de prioridad.

Puede priorizar las partidas de órdenes de trabajo en sus órdenes de trabajo de modo que sus despachadores y técnicos sepan qué hacer primero.

CTI: Compatibilidad en Consola Lightning y adiós final a Desktop CTI

Ahora puede utilizar Open CTI en la nueva consola en Lightning Experience. Uno de los métodos de Open CTI tiene un pequeño cambio de comportamiento. Y finalmente le decimos adiós a Desktop CTI.

EN ESTA SECCIÓN:

[Utilizar Open CTI en aplicaciones de consola Lightning](#)

En la pasada versión, le proporcionamos Open CTI para Lightning Experience. En esta versión, tenemos noticias aún mejores. Ahora puede utilizar Open CTI para Experience en aplicaciones de consola de Lightning, incluyendo la Consola de servicio.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Nuevo comportamiento para el método `onNavigationChange` de Open CTI

El destinatario invocado por el método `onNavigationChange` se comporta ahora de forma diferente dependiendo de qué tipo de aplicación en la que se encuentre: estándar o consola. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Dé su despedida final a Desktop CTI

Llegó el momento. Desktop CTI, también conocido como CTI Toolkit, alcanzó el final de su vida útil. Ya no se admitirá Desktop CTI, y cualquier adaptador creado sobre Desktop CTI dejará de funcionar (en base a la desactivación de TLS 1.0). Para seguir utilizando las funciones de CTI, migre a Open CTI.

Utilizar Open CTI en aplicaciones de consola Lightning

En la pasada versión, le proporcionamos Open CTI para Lightning Experience. En esta versión, tenemos noticias aún mejores. Ahora puede utilizar Open CTI para Experience en aplicaciones de consola de Lightning, incluyendo la Consola de servicio.

Para obtener más información, consulte la *Guía del desarrollador de Open CTI*.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Nuevo comportamiento para el método `onNavigationChange` de Open CTI

El destinatario invocado por el método `onNavigationChange` se comporta ahora de forma diferente dependiendo de qué tipo de aplicación en la que se encuentre: estándar o consola. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

En una aplicación Lightning estándar, el método registra una función que se llama cuando un usuario navega entre fichas o ventanas de navegador y el documento vuelve a estar enfocado. Si el documento no vuelve a estar enfocado, no se invoca el destinatario. Por ejemplo, el destinatario se invoca cuando un usuario sale de una ficha de navegador y luego vuelve a la ficha.

En una aplicación de consola Lightning, el método registra una función que se llama cuando un usuario navega entre fichas principales y subfichas en una consola, o cuando el documento vuelve a estar enfocado cuando un usuario navega entre fichas o ventanas de navegador.

CONSULTE TAMBIÉN

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.api_cti.meta/api_cti/sforce_api_cti_onnavigationchange_lex.htm

Dé su despedida final a Desktop CTI

Llegó el momento. Desktop CTI, también conocido como CTI Toolkit, alcanzó el final de su vida útil. Ya no se admitirá Desktop CTI, y cualquier adaptador creado sobre Desktop CTI dejará de funcionar (en base a la desactivación de TLS 1.0). Para seguir utilizando las funciones de CTI, migre a Open CTI.

CONSULTE TAMBIÉN

[Artículo de Knowledge: Preguntas frecuentes sobre la retirada del kit de herramientas de CTI](#)

[Guía del desarrollador de Open CTI](#)

Gestión de casos Lightning

¡La resolución de problemas del cliente y gestión de casos en Lightning no deja de mejorar! Esta versión proporciona noticias en tiempo real de casos compactas renovadas de modo que los agentes pueden ver la progresión del caso. La casilla de verificación Asignación de casos es ahora visible en el formato de página de caso de modo que los agentes pueden desencadenar reglas de asignación al crear o modificación de casos. Estos cambios solo se aplican a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Las noticias en tiempo real de casos compactas reciben una remodelación para Lightning Experience](#)

Hemos mejorado las noticias en tiempo real de casos compactas para permitir a los agentes ocupados comprender rápidamente la progresión del caso de un vistazo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

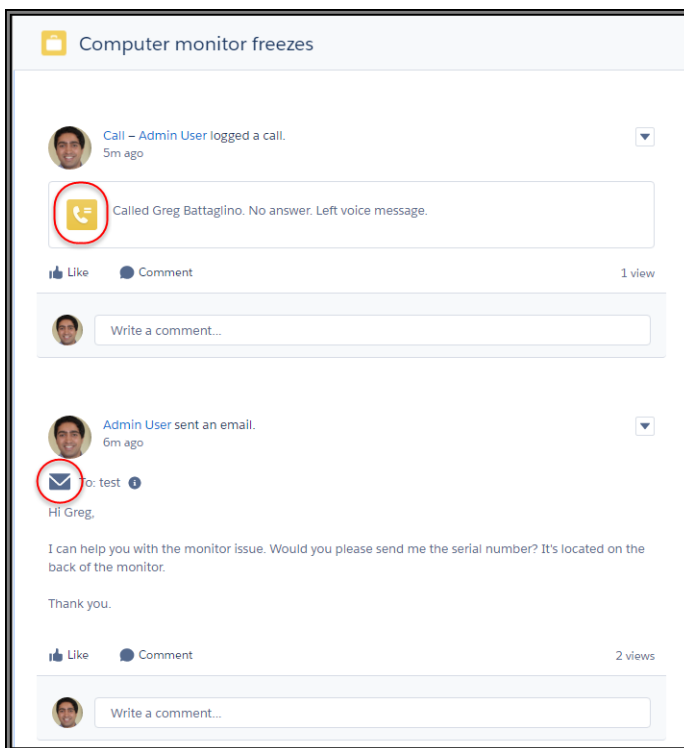
[Casilla de verificación Asignación de casos visible en Lightning Experience](#)

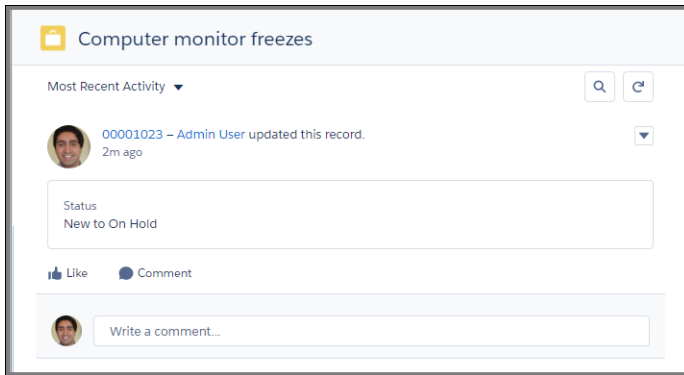
Los agentes de asistencia ahora pueden ver la casilla de verificación Asignación de casos en nuevos casos en Lightning Experience. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Las noticias en tiempo real de casos compactas reciben una remodelación para Lightning Experience

Hemos mejorado las noticias en tiempo real de casos compactas para permitir a los agentes ocupados comprender rápidamente la progresión del caso de un vistazo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Distinguir elementos de noticias en tiempo real de un vistazo con iconos coloridos



Ver rápidamente qué cambia cuando se crean o se actualizan registros**Casilla de verificación Asignación de casos visible en Lightning Experience**

Los agentes de asistencia ahora pueden ver la casilla de verificación Asignación de casos en nuevos casos en Lightning Experience. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Anteriormente, la casilla de verificación Asignación de casos no era visible en Lightning Experience. Para permitir a los agentes desencadenar reglas de asignación manualmente cuando se crean o modifican casos, agregue la casilla de verificación Asignación de casos a la página de formato de casos.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Directrices para el uso del editor de formatos de página mejorado \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Servicio de atención al cliente en redes sociales: Asistencia sencilla

Utilice la API de REST de Chatter para configurar el Servicio al cliente en redes sociales en su organización, haga y descubra más en la página de detalles de publicación de redes sociales, responda y envíe mensajes directos con facilidad en las noticias en tiempo real de casos y conecte su organización de Professional Edition activada por API con el Servicio al cliente en redes sociales.

EN ESTA SECCIÓN:**[Compatibilidad de la API del Servicio al cliente de redes sociales](#)**

Utilice la API de REST de Chatter para activar (o desactivar) Servicio al cliente de redes sociales en su organización, monitorear sus cuentas en redes sociales, obtener información de autorización de redes sociales, recuperar las cuentas de redes sociales de un usuario e iniciar el flujo de publicaciones en redes sociales.

[La página de detalle de publicación de redes sociales se volvió un poco más detallada](#)

Desde una página de detalle de publicación de redes sociales, clasifique la publicación, vea las cuentas de redes sociales disponibles, haga clic en los nombres de usuario de redes sociales, vea el estado de la publicación y, en la lista relacionada, haga clic en el título para ver el contenido de la publicación.

[Ficha Publicación social en Lightning](#)

Junto con la disponibilidad en Lightning, la ficha Publicación social tiene acciones masivas, que le permiten clasificar publicaciones en bloque, iconos para identificar fácilmente el proveedor y un campo Contenido en el que puede hacer clic para ver el contenido de una publicación.

Realice más cosas sin abandonar las noticias en tiempo real del caso

Ahora en la Consola de servicio Lightning, cuando responde o retuitea en unas noticias en tiempo real de un caso, el publicador del servicio al cliente de redes sociales se activa y se rellena previamente.

Professional Edition admitida en Servicio al cliente de redes sociales

Si tiene una organización con capacidad de API, puede activar el Servicio al cliente de redes sociales.

Compatibilidad de la API del Servicio al cliente de redes sociales

Utilice la API de REST de Chatter para activar (o desactivar) Servicio al cliente de redes sociales en su organización, monitorear sus cuentas en redes sociales, obtener información de autorización de redes sociales, recuperar las cuentas de redes sociales de un usuario e iniciar el flujo de publicaciones en redes sociales.

Hay nuevos métodos disponibles en la API de REST de Chatter para funcionar con el Servicio al cliente de redes sociales.

- **readTermsOfService:** Este método devuelve la URL de condiciones del servicio e información sobre quién las aceptó. Las Condiciones del servicio deben ser aceptadas antes de utilizar cualquier otro extremo de la API de configuración. Este método está expuesto en Apex.
- **acceptTermsOfService:** Este método acepta las condiciones del servicio. Este método está expuesto en Apex.
- **enableSocialCustomerService:** Este método activa el Servicio al cliente de redes sociales en su organización. Este método no está expuesto en Apex.
- **disableSocialCustomerService:** Este método desactiva el Servicio al cliente de redes sociales en su organización. Este método no está expuesto en Apex.
- **getSocialCustomerServiceConfig:** Este método recupera la configuración actual del Servicio al cliente de redes sociales. Este método no está expuesto en Apex.
- **initializeSocialCustomerServiceConfig:** Este método rellena cualquier valor de configuración que falte con valores predeterminados aceptables. Utilice este método si se eliminaron los valores de configuración. Este método no está expuesto en Apex.
- **setSocialCustomerServiceConfig:** Este método actualiza su configuración del Servicio al cliente de redes sociales con parámetros. Este método no está expuesto en Apex.
- **getSocialNetworkAuthData:** Este método le devuelve a la URL de inicio de sesión para una red social después de agregar una cuenta para que Servicio al cliente de redes sociales la gestione. Este método debe utilizarse con la llamada de cuentas de redes sociales gestionadas GET.
- **getManagedSocialAccounts:** Este método recupera una lista de todas las cuentas y páginas gestionadas por un usuario de redes sociales. Este método no está expuesto en Apex.
- **ExternalSocialAccounts:** Este método agrega las páginas y cuentas de un usuario como cuentas de redes sociales e inicia el flujo de publicaciones de redes sociales entrantes para esta cuenta. Este método no está expuesto en Apex.

La página de detalle de publicación de redes sociales se volvió un poco más detallada

Desde una página de detalle de publicación de redes sociales, clasifique la publicación, vea las cuentas de redes sociales disponibles, haga clic en los nombres de usuario de redes sociales, vea el estado de la publicación y, en la lista relacionada, haga clic en el título para ver el contenido de la publicación.

The screenshot displays the Salesforce Lightning interface for a social post. The top navigation bar shows 'SCSAgentX' and 'Social Posts' tabs. The main content area is divided into 'MESSAGE' and 'DETAILS' sections. The 'DETAILS' section shows information about a social post, including the name, message type, posted date, content, parent, and status. The 'STATUS' field is highlighted with a red box. The 'DETAILS' section also includes a 'RELATED' section with a 'Social Posts (1)' link. The 'RELATED' section shows a list of related social posts, including one from '@Ian Rad'.

Ficha Publicación social en Lightning

Junto con la disponibilidad en Lightning, la ficha Publicación social tiene acciones masivas, que le permiten clasificar publicaciones en bloque, iconos para identificar fácilmente el proveedor y un campo Contenido en el que puede hacer clic para ver el contenido de una publicación.

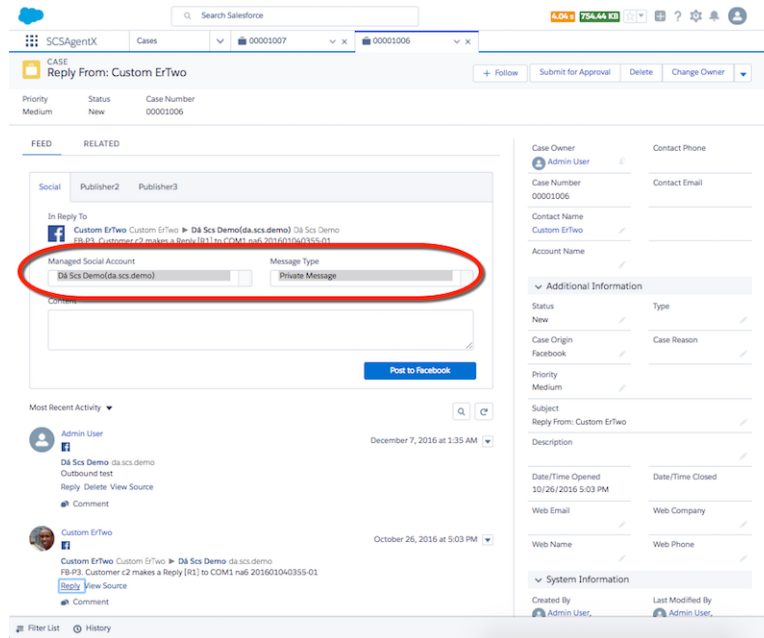
The screenshot displays the Salesforce Lightning interface for a list of social posts. The top navigation bar shows 'SCSAgentX' and 'Social Posts' tabs. The main content area shows a list of social posts with columns for 'SOCIAL NETWORK', 'NAME', 'SOCIAL PERSONA', 'CONTENT', 'POSTED DATE', 'PARENT', and 'REVIEWED ST...'. The 'SOCIAL NETWORK' column is highlighted with a red box. The 'CONTENT' column is also highlighted with a red box. The 'SOCIAL PERSONA' column is highlighted with a red box. The 'POSTED DATE' column is highlighted with a red box. The 'PARENT' column is highlighted with a red box. The 'REVIEWED ST...' column is highlighted with a red box.

Realice más cosas sin abandonar las noticias en tiempo real del caso

Ahora en la Consola de servicio Lightning, cuando responde o retuitea en unas noticias en tiempo real de un caso, el publicador del servicio al cliente de redes sociales se activa y se rellena previamente.



Nota: La activación automática y el relleno previo no están disponibles en Salesforce Mobile.



Para enviar un mensaje directo a un cliente en Twitter, el cliente debe estar siguiendo su cuenta de redes sociales.

Professional Edition admitida en Servicio al cliente de redes sociales

Si tiene una organización con capacidad de API, puede activar el Servicio al cliente de redes sociales.

OmniCanal: Dé capacidad máxima a sus supervisores, disfrute de límites ampliados

Ponga a disposición de los supervisores del servicio de atención al cliente perspectivas en tiempo real con la función Supervisor de OmniCanal (Disponibilidad general). Aumentamos también los límites de organización de OmniCanal, y puede establecer un usuario o cola predeterminado al que asignar trabajo cuando su organización alcanza los límites. Además, se mejoraron algunos sonidos de notificación. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

EN ESTA SECCIÓN:

[Supervisor de OmniCanal Supervisor tiene Disponibilidad general](#)

El Supervisor de OmniCanal ofrece inteligencia operativa en tiempo real en una sola práctica ficha de la consola de Salesforce. La información sobre sus agentes de OmniCanal colas y trabajo se transmite en tiempo real al panel. Sí, ha leído bien: en directo. Puede ver los tiempos de espera, el trabajo abierto y mucho más en tiempo real. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

[Asignar trabajo de desbordamiento a un usuario o cola](#)

No tiene que perderse nada del trabajo que se crea después de que su organización alcanza los límites de OmniCanal. Establezca un usuario o cola para que reciba el trabajo hasta que OmniCanal esté listo para utilizarse de nuevo. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic

OmniCanal está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Límites de organización aumentados para OmniCanal

La fiesta del OmniCanal continúa, ya que “elevamos el techo” a un máximo de 5.000 elementos de trabajo en cola por hora y un máximo de 30.000 solicitudes de ruta pendientes. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

¡Ping! Nuevos sonidos para notificaciones de solicitud y desconexión

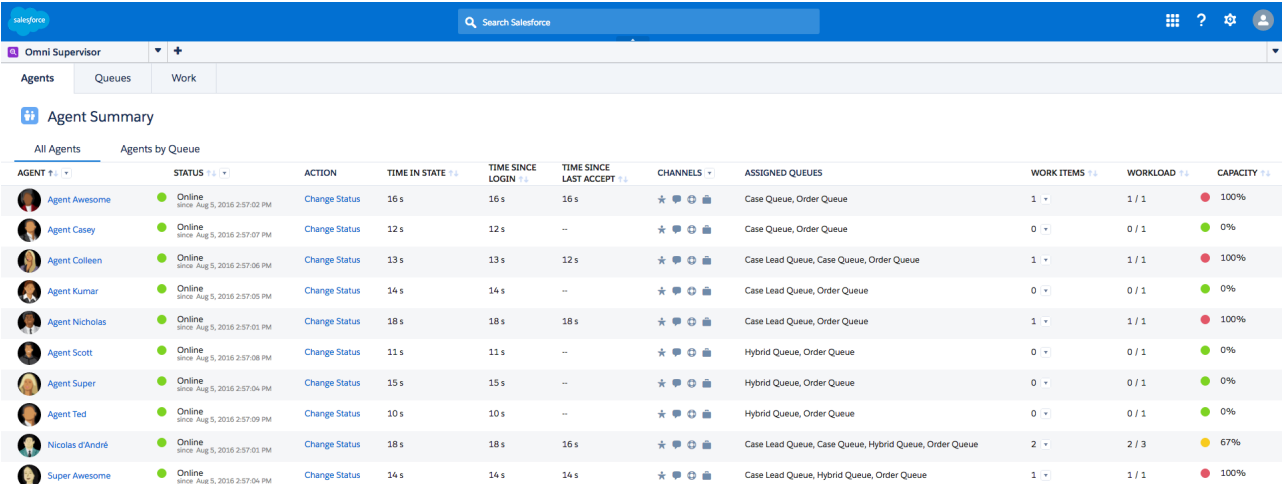
Es posible que su equipo haya observado nuevos sonidos de notificación en Live Agent y OmniCanal. Los sonidos de solicitud (envío) y desconexión han cambiado, pero los sonidos de chat entrante y saliente permanecen iguales. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

Supervisor de OmniCanal Supervisor tiene Disponibilidad general

El Supervisor de OmniCanal ofrece inteligencia operativa en tiempo real en una sola práctica ficha de la consola de Salesforce. La información sobre sus agentes de OmniCanal colas y trabajo se transmite en tiempo real al panel. Sí, ha leído bien: en directo. Puede ver los tiempos de espera, el trabajo abierto y mucho más en tiempo real. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

El Supervisor de OmniCanal se actualiza continuamente para reflejar los datos más recientes de modo que siempre sepa lo qué está haciendo su servicio de atención.

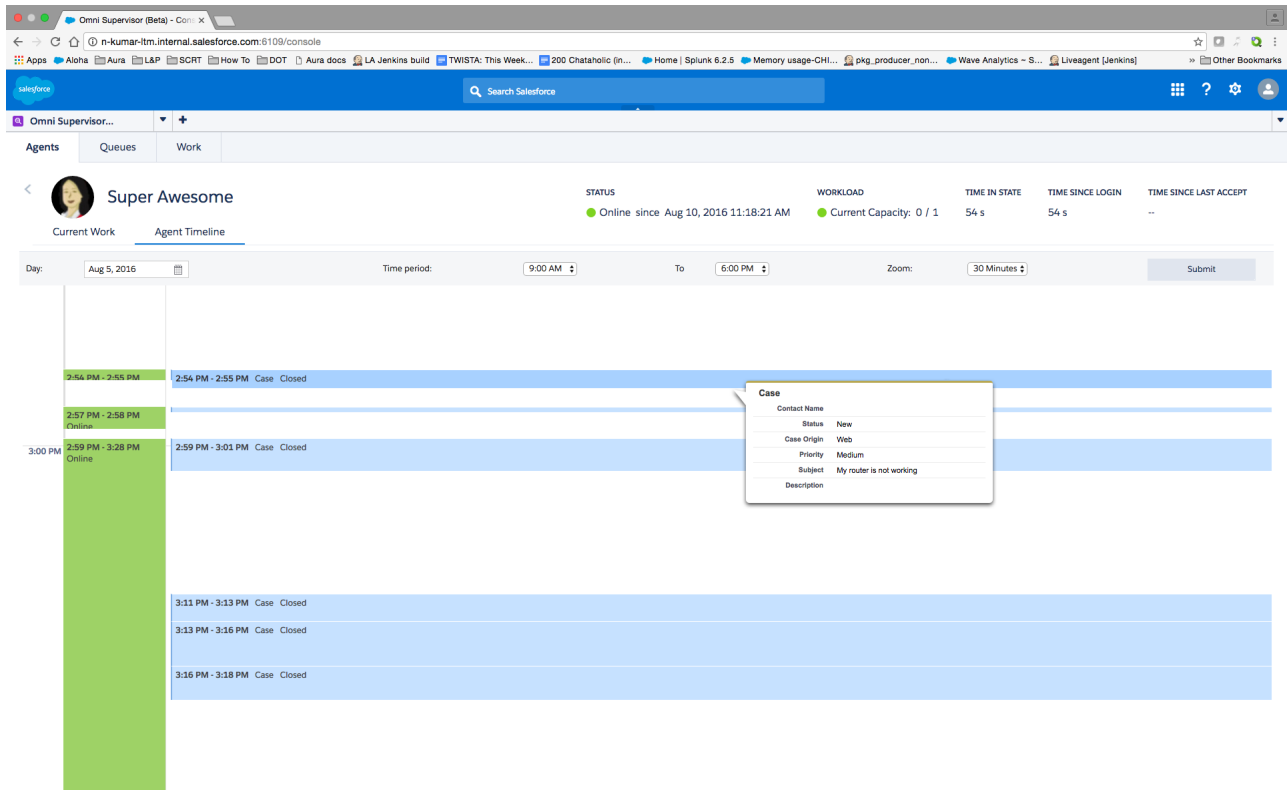
Los supervisores pueden comprobar el estado del centro de llamadas mediante las fichas Agentes, Colas y Trabajo. Los supervisores pueden analizar el panorama y ver qué está abierto y activo, quién se ha asignado a qué y otros detalles, como capacidades abiertas y tiempos de espera medios de los clientes.



The screenshot shows the Salesforce Omni Supervisor interface. At the top is a blue header with the Salesforce logo, a search bar, and user icons. Below the header is a navigation bar with tabs for 'Agents', 'Queues', and 'Work'. The 'Agents' tab is selected, showing an 'Agent Summary' section. Below this is a table with columns: AGENT, STATUS, ACTION, TIME IN STATE, TIME SINCE LOGIN, TIME SINCE LAST ACCEPT, CHANNELS, ASSIGNED QUEUES, WORK ITEMS, WORKLOAD, and CAPACITY. The table lists 10 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	Change Status	16 s	16 s	16 s	★ 🗨️ 📧	Case Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Casey	Online	Change Status	12 s	12 s	—	★ 🗨️ 📧	Case Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Colleen	Online	Change Status	13 s	13 s	12 s	★ 🗨️ 📧	Case Lead Queue, Case Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Kumar	Online	Change Status	14 s	14 s	—	★ 🗨️ 📧	Case Lead Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Nicholas	Online	Change Status	18 s	18 s	18 s	★ 🗨️ 📧	Case Lead Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%
Agent Scott	Online	Change Status	11 s	11 s	—	★ 🗨️ 📧	Hybrid Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Super	Online	Change Status	15 s	15 s	—	★ 🗨️ 📧	Hybrid Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Ted	Online	Change Status	10 s	10 s	—	★ 🗨️ 📧	Hybrid Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Nicolas d'André	Online	Change Status	18 s	18 s	16 s	★ 🗨️ 📧	Case Lead Queue, Case Queue, Hybrid Queue, Order Queue	2	2 / 3	67%
Super Awesome	Online	Change Status	14 s	14 s	14 s	★ 🗨️ 📧	Case Lead Queue, Hybrid Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%

Además, pueden desglosar para obtener más detalles sobre un agente, trabajo o cola específico o echar un vistazo a la cronología de agente para obtener una forma más visual de comprobar sus equipos.



Pueden utilizar clasificación y filtrado en cada ficha para centrarse en lo que hay en pantalla y obtener lo que necesitan con mayor rapidez.

The screenshot shows the Salesforce Omni Supervisor interface. Below the 'Agent Timeline' is the 'Agent Summary' section. It contains a table with columns for Agent, Status, Action, Time in State, Time since Login, Time since Last Accept, Channels, Assigned Queues, Work Items, Workload, and Capacity.

AGENT	STATUS	ACTION	TIME IN STATE	TIME SINCE LOGIN	TIME SINCE LAST ACCEPT	CHANNELS	ASSIGNED QUEUES	WORK ITEMS	WORKLOAD	CAPACITY
Agent Casey	Online	Change Status	1 min 30 s	1 min 30 s	--	★ 🗨 📄	Case Queue, Order Queue	0	0 / 1	0%
Agent Ted	Online	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	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	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	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	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	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	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	Change Status	1 min 36 s	1 min 36 s	1 min 35 s	★ 🗨 📄	Case Lead Queue, Order Queue	1	1 / 1	100%

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Supervisor de OmniCanal \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Asignar trabajo de desbordamiento a un usuario o cola

No tiene que perderse nada del trabajo que se crea después de que su organización alcanza los límites de OmniCanal. Establezca un usuario o cola para que reciba el trabajo hasta que OmniCanal esté listo para utilizarse de nuevo. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

El Asignatario de desbordamiento se establece en su Configuración de enrutamiento. Asegúrese de que:

- El usuario o cola que establezca tiene acceso a los tipos de objetos que controla la cola de OmniCanal
- Todas las colas de OmniCanal en una operación masiva (como cambiar el estado o el propietario de solicitudes múltiples) utilizan una configuración de enrutamiento con un asignatario de desbordamiento

La asignación de desbordamiento no funciona si no se cumplen estas condiciones.

Límites de organización aumentados para OmniCanal

La fiesta del OmniCanal continúa, ya que “elevamos el techo” a un máximo de 5.000 elementos de trabajo en cola por hora y un máximo de 30.000 solicitudes de ruta pendientes. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Límites de las funciones y ediciones de Salesforce \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

¡Ping! Nuevos sonidos para notificaciones de solicitud y desconexión

Es posible que su equipo haya observado nuevos sonidos de notificación en Live Agent y OmniCanal. Los sonidos de solicitud (envío) y desconexión han cambiado, pero los sonidos de chat entrante y saliente permanecen iguales. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

Live Agent: Dirigir sesiones de chat en OmniCanal y disfrutar las funciones y transcripciones de chat actualizadas

Como cualquier otro trabajo dirigido por Omni, las sesiones de chat de Live Agent dirigidas con OmniCanal se pueden adecuar en tamaño y priorizar por cola y se crea la Transcripción de Live Chat cuando se solicita la sesión de chat. Además, los clientes pueden guardar transcripciones de chat en iOS, las sesiones de chat ahora muestran hipervínculos en vivo y se han mejorado algunos sonidos de notificación. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

EN ESTA SECCIÓN:

[La ruta de OmniCanal para sesiones de chat está disponible de forma general](#)

Dirija sesiones de chat de Live Agent con OmniCanal para priorizar y ajustar el tamaño de sesiones de chat junto con otro trabajo y aprovechar el potente sistema de enrutamiento de OmniCanal. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

[Formatos de página para transcripciones de chat activas, en espera y finalizadas](#)

Para sesiones de chat dirigidas con OmniCanal, la transcripción de chat en directo cubre todo el ciclo de vida de la sesión de chat, comenzando desde la solicitud de chat. Puede personalizar formatos de página basándose en el estado de la sesión de chat: En espera, Activa o Finalizada. De ese modo, su personal de asistencia tiene justo la información que necesita en cada fase de la sesión de chat. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

[Personalizar su componente de búsqueda de barra lateral predeterminado](#)

Un componente de búsqueda de barra lateral predeterminado para la Consola de Salesforce se creó ahora para usted cuando crea su primer botón de chat de **Omni**. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

[Los clientes pueden guardar transcripciones en iOS](#)

Ahora, sus clientes pueden guardar la transcripción de chat en dispositivos iOS cuando finalice la sesión de chat. Hacen clic en **Guardar Chat** para abrir la transcripción en la aplicación Notas. A continuación, pueden guardar su transcripción en Notas o copiar y pegar para mover el texto en otra parte. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

[Utilizar vínculos en los que se puede hacer clic en sus sesiones de chat](#)

En ocasiones, los clientes desean compartir la página Web y artículo de Knowledge que están visualizando con su agente. Sus agentes están tan ocupados que no tienen tiempo de copiar y pegar. Los vínculos que sus clientes comparten en una sesión de chat aparecen ahora como hipervínculos para el agente tanto en la sesión de chat como la transcripción de chat. Anteriormente, los hipervínculos solo estaban disponibles para sesiones de chat enviadas desde agentes a clientes. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

[¡Ping! Nuevos sonidos para notificaciones de solicitud y desconexión](#)

Es posible que su equipo haya observado nuevos sonidos de notificación en Live Agent y OmniCanal. Los sonidos de solicitud (envío) y desconexión han cambiado, pero los sonidos de chat entrante y saliente permanecen iguales. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic

Live Agent está disponible en: Organizaciones de **Performance** Edition y en organizaciones de **Developer** Edition que se crearon antes de 14 de junio de 2012

Live Agent está disponible en: **Unlimited** Edition con Service Cloud

Live Agent está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition**

La ruta de OmniCanal para sesiones de chat está disponible de forma general

Dirija sesiones de chat de Live Agent con OmniCanal para priorizar y ajustar el tamaño de sesiones de chat junto con otro trabajo y aprovechar el potente sistema de enrutamiento de OmniCanal. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

En lugar de utilizar Habilidades para dirigir sesiones de chat al agente más adecuado, seleccione **Omni** como el tipo de ruta de su botón y utilice sus colas de OmniCanal en su lugar. Con el enrutamiento de OmniCanal, se priorizan sus sesiones de chat unas respecto a las

otras y sus otros canales. Además, puede cambiar el tamaño y la prioridad de sus sesiones de chat actualizando los parámetros de configuración de ruta para sus colas de chat.

Y hay aún más que adorar con el enrutamiento de OmniCanal, incluyendo notificaciones consolidadas para agentes de chat, más opciones de creación de reportes utilizando Trabajo de agente y Supervisor de OmniCanal para supervisores de chat.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Comparar rutas de Live Agent y OmniCanal para sesiones de chat\(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Formatos de página para transcripciones de chat activas, en espera y finalizadas

Para sesiones de chat dirigidas con OmniCanal, la transcripción de chat en directo cubre todo el ciclo de vida de la sesión de chat, comenzando desde la solicitud de chat. Puede personalizar formatos de página basándose en el estado de la sesión de chat: En espera, Activa o Finalizada. De ese modo, su personal de asistencia tiene justo la información que necesita en cada fase de la sesión de chat. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

Los formatos de página se crean automáticamente cuando crea su primer botón de chat de **Omni**, por lo que todo lo que necesita hacer es personalizarlos y asignarlos.

Personalizar su componente de búsqueda de barra lateral predeterminado

Un componente de búsqueda de barra lateral predeterminado para la Consola de Salesforce se creó ahora para usted cuando crea su primer botón de chat de **Omni**. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

Para sesiones de chat dirigidas a través de OmniCanal, los registros adjuntos se mueven de las copias en papel a la transcripción de chat. Personalice el componente de búsqueda de barra lateral predeterminado para facilitar a los agentes aún más la tarea de adjuntar registros a la transcripción de chat.

1. En Configuración, ingrese *Live Agent* en el cuadro *Búsqueda rápida*, luego seleccione **Transcripciones de Live Chat > Formatos de página**.
2. Haga clic en **Modificar** junto al formato de página de Transcripción de Live Chat (En curso).
3. Haga clic en **Componentes personalizados de la consola**.
4. En Componentes de ficha principal, ajuste sus objetos y configuración. No mueva el componente a la barra lateral izquierda, porque las sesiones de chat aparecen en el lado izquierdo.
5. Haga clic en **Guardar**.

Los clientes pueden guardar transcripciones en iOS

Ahora, sus clientes pueden guardar la transcripción de chat en dispositivos iOS cuando finalice la sesión de chat. Hacen clic en **Guardar Chat** para abrir la transcripción en la aplicación Notas. A continuación, pueden guardar su transcripción en Notas o copiar y pegar para mover el texto en otra parte. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

Utilizar vínculos en los que se puede hacer clic en sus sesiones de chat

En ocasiones, los clientes desean compartir la página Web y artículo de Knowledge que están visualizando con su agente. Sus agentes están tan ocupados que no tiene tiempo de copiar y pegar. Los vínculos que sus clientes comparten en una sesión de chat aparecen ahora como hipervínculos para el agente tanto en la sesión de chat como la transcripción de chat. Anteriormente, los hipervínculos solo estaban disponibles para sesiones de chat enviadas desde agentes a clientes. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

¡Ping! Nuevos sonidos para notificaciones de solicitud y desconexión

Es posible que su equipo haya observado nuevos sonidos de notificación en Live Agent y OmniCanal. Los sonidos de solicitud (envío) y desconexión han cambiado, pero los sonidos de chat entrante y saliente permanecen iguales. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

Snap-ins para Web: Aprovechar la eficiencia de los componentes de Service Cloud en el sitio web

¿Ha pensado alguna vez que podría agregar funciones muy útiles de Service Cloud, como la comunicación en directo en su sitio web o en un navegador móvil? Snap-ins le permite integrar componentes de Service Cloud en sus páginas web para que sirvan de ayuda contextual para los clientes.

EN ESTA SECCIÓN:

[Chat de Snap-in se actualizó de Beta a Disponible de forma general](#)

¡Chat de Snap-in está listo para su mejor momento! Ahora proporciona funciones de personalización clave. Puede personalizar el formulario previo al chat basándose en las necesidades de su compañía. También puede personalizar los colores y fuente utilizados en el widget de chat de modo que la experiencia de chat refleje la imagen y marca de su compañía.

[Personalizar el formulario previo al chat de Snap-ins para proporcionar una experiencia sencilla a sus clientes](#)

Cree un formulario previo al chat que cubra sus diferentes necesidades de negocio y asocia información del cliente con registros de Salesforce, como prospectos, casos y contactos. También puede personalizar los campos utilizados en el formulario.

[Personalizar su widget de Chat de Snap-in para reflejar la marca de su compañía](#)

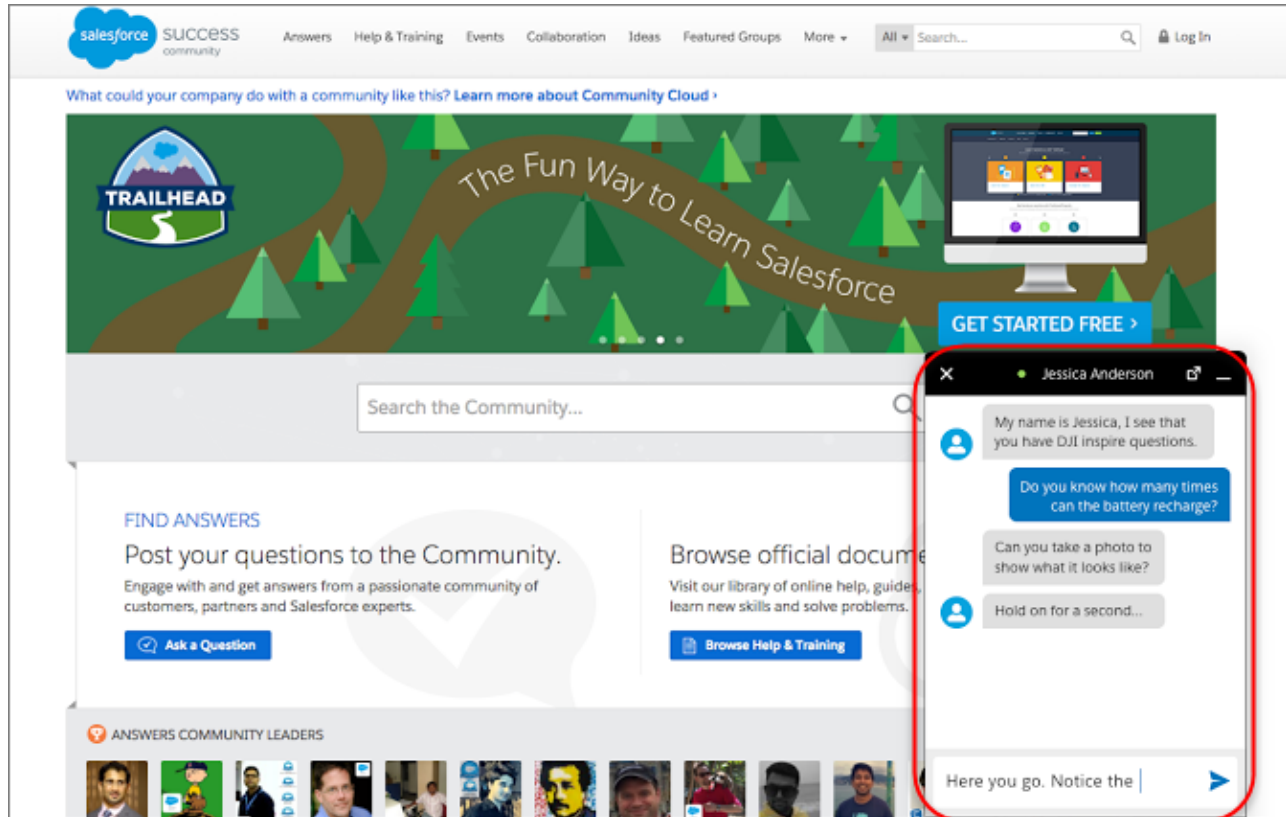
Especifique los colores de relieve y principales de su compañía de modo que el widget y botón de chat de Snap-in coincidan con la imagen y marca de su compañía. Seleccione la fuente de texto del cuerpo de chat para reflejar su marca.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Chat de Snap-in se actualizó de Beta a Disponible de forma general

¡Chat de Snap-in está listo para su mejor momento! Ahora proporciona funciones de personalización clave. Puede personalizar el formulario previo al chat basándose en las necesidades de su compañía. También puede personalizar los colores y fuente utilizados en el widget de chat de modo que la experiencia de chat refleje la imagen y marca de su compañía.



Nota: Los administradores deben utilizar Lightning Experience para acceder a las páginas de configuración de Chat de Snap-in. Sin embargo, no se requiere que otros usuarios en la organización tengan acceso a o utilicen Lightning Experience con Chat de Snap-in.

Importante: Si utilizó la versión beta de Chat de Snap-in, actualice su implementación de Chat de Snap-in de modo que pueda utilizar el formulario previo al chat y disfrutar de las mejoras en Chat de Snap-in.

CONSULTE TAMBIÉN

[Artículo de Knowledge: Actualizar chat de Snap-ins de Beta a GA \(Disponible de forma general\) \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Chat de Snap-in \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Configurar el chat de Snap-in para su sitio Web \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Personalizar el formulario previo al chat de Snap-ins para proporcionar una experiencia sencilla a sus clientes

Cree un formulario previo al chat que cubra sus diferentes necesidades de negocio y asocia información del cliente con registros de Salesforce, como prospectos, casos y contactos. También puede personalizar los campos utilizados en el formulario.

Asociar consultas de ventas con registros de prospectos

Si los clientes utilizan el chat para formular preguntas acerca de ventas, diseñe un formulario que recopile la información de contacto de clientes y relaciónelo con prospectos en Salesforce.

Asociar consultas de servicio con registros de casos y contactos

Si los clientes utilizan el chat para consultas de servicio, diseñe un formulario previo al chat que crea casos y contactos, de modo que los agentes puedan resolver problemas de clientes fácilmente.

Asociar otras consultas con registros de contactos

Si los clientes utilizan el chat para otras consultas, diseñe un formulario que crea solo contactos basándose en la información del cliente de modo que se pueda seguir por el departamento apropiado.

RECORD	FIELDS	REQUIRED
Contact	Full Name	✓
	Email	☒
Case	Subject	☐

Personalice los campos que aparecen en el formulario previo al chat:

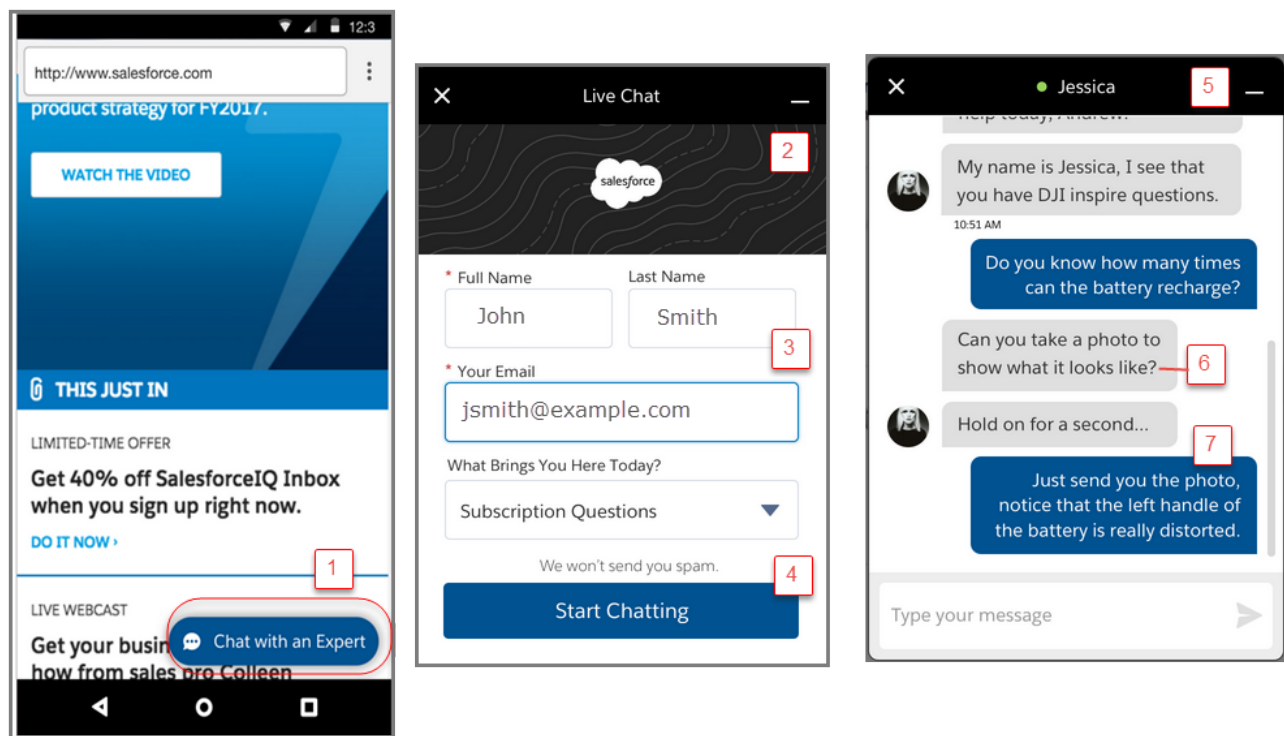
1. Haga que un campo sea obligatorio. Si Salesforce requiere un campo para crear un registro, el campo es automáticamente obligatorio.
2. Mueva los campos hacia arriba y hacia abajo.
3. Agregue o elimine campos del formulario. Si Salesforce requiere un campo para crear un registro, no puede eliminar el campo.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Personalizar el formulario previo al chat](#)(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Personalizar su widget de Chat de Snap-in para reflejar la marca de su compañía

Especifique los colores de relieve y principales de su compañía de modo que el widget y botón de chat de Snap-in coincidan con la imagen y marca de su compañía. Seleccione la fuente de texto del cuerpo de chat para reflejar su marca.



Puede personalizar el aspecto de varios elementos del widget Chat de Snap-in, incluyendo:

1. Colores del botón de llamada a la acción, como "Sesión de chat con un experto"
2. Color de fondo de la imagen del formulario previo al chat
3. Color del centro del campo de entrada
4. Color del botón Iniciar sesión de chat
5. Color de la barra de navegación
6. Fuente de texto de chat

7. Color de texto de chat

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Personalizar la marca y apariencia de su widget Chat de Snap-in](#) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Snap-ins para aplicaciones móviles

Agregamos algunas fantásticas funciones a nuestros SDK de Snap-ins para iOS y Android para mejorar aún más sus aplicaciones móviles. Mediante la desviación de casos, resuelva los problemas de sus usuarios antes de que incluso necesiten crear casos. Cree bases de conocimientos personalizadas para perfiles de usuario específicos de modo que los usuarios obtengan la información correcta para sus necesidades. También mejoramos Live Agent Chat y SOS de modo que pueda proporcionar una asistencia en tiempo real aún mejor a sus clientes.

El SDK de iOS está disponible de forma general. El SDK de Android es compatible con SOS y Knowledge, con Chat de Live Agent Chat y Gestión de casos en versión piloto actualmente. Para obtener información para unirse al programa piloto, haga contacto con su equipo de cuentas.

¡Hay muchas otras nuevas funciones disponibles! Para obtener más información, visite el sitio [Snap-ins para aplicaciones móviles](#).

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Otros cambios en Service Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar Service Cloud.

EN ESTA SECCIÓN:

[Caso Web: Detener emisores de spam con reCAPTCHA](#)

Agregue reCAPTCHA a su formulario Caso Web para facilitar a los clientes la tarea de hacer contacto con su compañía a la vez que dificulta a los emisores de spam hacer perder el tiempo de los agentes de servicio. El widget reCAPTCHA requiere a los clientes que seleccionen una casilla de verificación antes de que puedan crear un caso. La activación del filtrado de spam permite a los agentes de servicio de atención al cliente centrarse en resolver problemas reales de clientes y no en casos de spam. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Asignar casos automáticamente a colas cuando los clientes envían casos a través de Email para registro de casos](#)

Asigne automáticamente casos a colas de asistencia cuando los clientes envíen casos empleando Email para registro de casos, de modo que los agentes de servicio puedan clasificar rápidamente y responder nuevos casos. Cuando configure la dirección de enrutamiento de Email para registro de casos, seleccione una cola a la que asignar casos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Aplicación Centro de llamada tiene un nuevo nombre](#)

Para alinear mejor con la futura dirección de Service Cloud, hemos cambiado el nombre de la aplicación Centro de llamada a Servicio. Puede acceder a esta aplicación en Salesforce Classic utilizando el menú de aplicación y en Lightning Experience utilizando el iniciador de aplicación.

[Respuesta de Chatter se retira en Winter '18.](#)

¡Comience a planificar en esa fiesta de retirada para Respuestas de Chatter! Después de años de fiel servicio ayudando los usuarios a encontrar respuestas a sus preguntas más urgentes, Respuestas de Chatter lo dejará de hacer en Winter '18. Salesforce ya no admitirá Respuestas de Chatter y los usuarios de Respuestas de Chatter ya no podrán publicar, responder, comentar o ver cualquiera de los datos existentes de Respuestas de Chatter. Respuestas de Chatter pasará la antorcha a Preguntas de Chatter, un joven ansioso listo para tomar el relevo de autoservicio.

[Lightning for Outlook y Lightning for Gmail \(Beta\) le dan la bienvenida a clientes de Service Cloud](#)

En esta versión, ampliamos la cobertura para Lightning for Outlook y Lightning for Gmail a clientes con licencias de Service Cloud.

Caso Web: Detener emisores de spam con reCAPTCHA

Agregue reCAPTCHA a su formulario Caso Web para facilitar a los clientes la tarea de hacer contacto con su compañía a la vez que dificulta a los emisores de spam hacer perder el tiempo de los agentes de servicio. El widget reCAPTCHA requiere a los clientes que seleccionen una casilla de verificación antes de que puedan crear un caso. La activación del filtrado de spam permite a los agentes de servicio de atención al cliente centrarse en resolver problemas reales de clientes y no en casos de spam. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y 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  reCAPTCHA
Privacy - Terms

CONSULTE TAMBIÉN

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

Ayuda de Salesforce: Cómo generar código HTML de caso Web (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Asignar casos automáticamente a colas cuando los clientes envían casos a través de Email para registro de casos

Asigne automáticamente casos a colas de asistencia cuando los clientes envíen casos empleando Email para registro de casos, de modo que los agentes de servicio puedan clasificar rápidamente y responder nuevos casos. Cuando configure la dirección de enrutamiento de Email para registro de casos, seleccione una cola a la que asignar casos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cuando asigne casos a un usuario o cola a través de la dirección de enrutamiento, su selección anula el propietario predeterminado del caso que está especificado en la página Configuración del soporte.

Anteriormente, la asignación de casos a colas solo se admitía para direcciones de enrutamiento de Outlook, no para las direcciones de enrutamiento de Email para registro de casos.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y 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:

Email Address:

Email Settings

Save Email Headers: ☐ i

Accept Email From:

Task Settings

Create Task from Email: ☒ i

Task Status: i

Case Settings

Case Owner: i

Case Priority:

Case Origin:

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar direcciones de ruta para Email para registro de casos y Email para registro de casos On-Demand(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

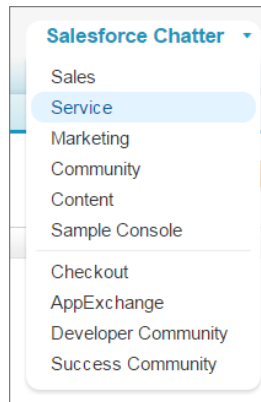
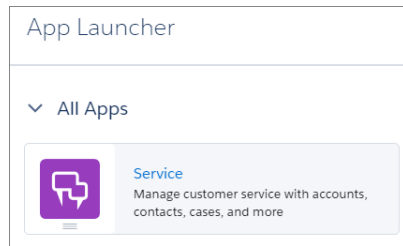
Ayuda de Salesforce: Configuración de direcciones de ruta para Email para registro de casos y Email para registro de casos On-Demand(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Aplicación Centro de Llamada tiene un nuevo nombre

Para alinear mejor con la futura dirección de Service Cloud, hemos cambiado el nombre de la aplicación Centro de Llamada a Servicio. Puede acceder a esta aplicación en Salesforce Classic utilizando el menú de aplicación y en Lightning Experience utilizando el iniciador de aplicación.

En Lightning Experience:

En Salesforce Classic:



Respuesta de Chatter se retira en Winter '18.

¡Comience a planificar en esa fiesta de retirada para Respuestas de Chatter! Después de años de fiel servicio ayudando los usuarios a encontrar respuestas a sus preguntas más urgentes, Respuestas de Chatter lo dejará de hacer en Winter '18. Salesforce ya no admitirá Respuestas de Chatter y los usuarios de Respuestas de Chatter ya no podrán publicar, responder, comentar o ver cualquiera de los datos existentes de Respuestas de Chatter. Respuestas de Chatter pasará la antorcha a Preguntas de Chatter, un joven ansioso listo para tomar el relevo de autoservicio.

CONSULTE TAMBIÉN

[Artículo de Knowledge: Preguntas frecuentes sobre la retirada de Respuestas de Chatter](#)

Lightning for Outlook y Lightning for Gmail (Beta) le dan la bienvenida a clientes de Service Cloud

En esta versión, ampliamos la cobertura para Lightning for Outlook y Lightning for Gmail a clientes con licencias de Service Cloud.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Lightning for Outlook: Configurar representantes de ventas para utilizar Salesforce desde Microsoft® Outlook® \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Analytics: Mejoras en Lightning, Gestor de datos único, Personal Wave Home, Nuevos gráficos y mucho más

Impulse la toma de decisiones con perspectivas desde reportes y tableros y Wave Analytics. Los reportes y tableros de Lightning Experience ofrecen suscripciones de reportes, seguimiento y colaboración de tableros y mejoras de gráficos. Wave trata de tú a tú la compra en un único punto en el gestor de datos, la nueva página de inicio personalizada de Wave, navegación de aplicación personalizada, nuevos tipos de gráfico y mucho más.

EN ESTA SECCIÓN:

[Reportes y tableros: Mejor interacción con sus datos](#)

Lightning Experience mejora aún más con suscripciones de reportes, una mejor integración de Chatter con los tableros, nuevos gráficos de embudo y dispersión, así como otras mejoras.

[Wave Analytics: Perspectivas más sencillas y personales](#)

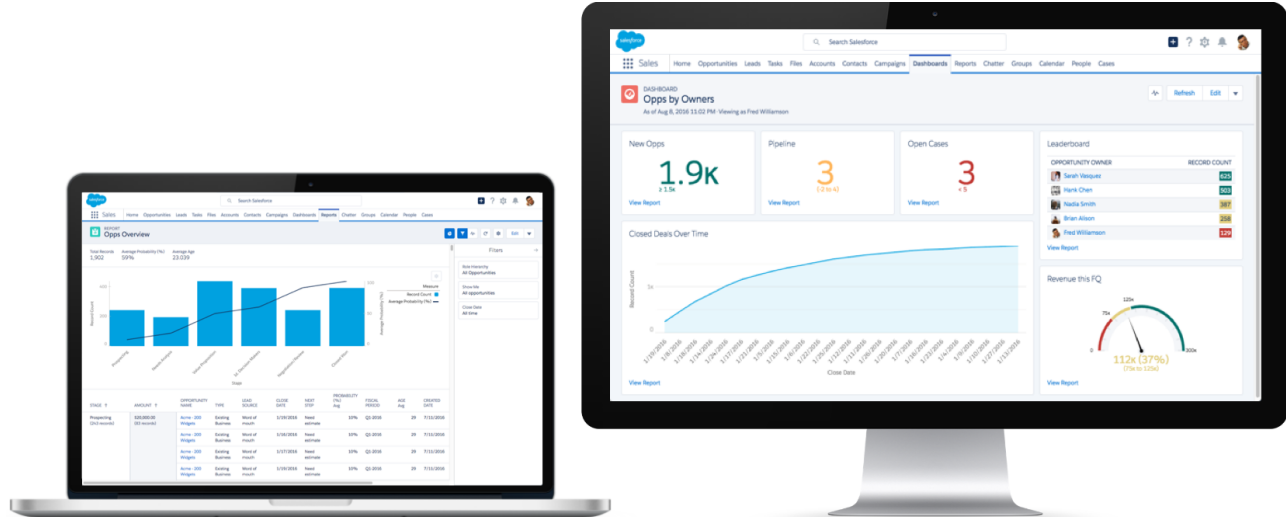
Wave le trata de tú a tú, con más de lo que necesita para obtener rápidamente perspectivas desde sus datos. La preparación de datos es su receta para el éxito en la integración de datos. La nueva página de inicio de Wave le ofrece un análisis personalizado con notificaciones y aplicaciones ancladas. Cree una navegación personalizada en aplicaciones y anote tableros en modo de presentación. Disfrute de las diferentes mejoras para la creación de activos de Wave, como gráficos de burbuja, tablas dinámicas y conjuntos de datos conectados, además de nuevas funciones para tendencias en Wave como la programación.

Reportes y tableros: Mejor interacción con sus datos

Lightning Experience mejora aún más con suscripciones de reportes, una mejor integración de Chatter con los tableros, nuevos gráficos de embudo y dispersión, así como otras mejoras.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



EN ESTA SECCIÓN:

[Suscribirse a reportes en Lightning Experience](#)

¿Hay un reporte que compruebe al llegar a la oficina cada lunes por la mañana? ¿Por qué no recibirlo por email cada lunes a las 8:00 a. m.? Puede suscribirse hasta a cinco reportes y recibir los resultados de los reportes actualizados por email según la programación establecida (diariamente, semanalmente o mensualmente). Esta función es nueva en Lightning Experience.

Filtrar reportes a través de parámetros de URL en Lightning Experience

¡No hay necesidad de lidiar con filtros! Pase los parámetros de URL para establecer valores de filtro en reportes de Lightning Experience. Al vincular a reportes o marcar un reporte como favorito, agregue parámetros de valor de filtro a la URL para personalizar el modo en que el reporte filtra cuando se abre. Por ejemplo, marque su reporte de oportunidades como favorito y agregue un parámetro de valor de filtro para especificar si ve *Nuevo negocio* o *Negocio existente*. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Ver tableros como otras personas en Lightning Experience

Digamos que su personal de ventas solo puede ver sus propias oportunidades, pero le gustaría revisar todas las oportunidades cerradas el último trimestre. Cree un tablero y permita a las personas ver el tablero igual que usted (o cualquier otra persona que pueda ver todas las oportunidades). Cuando su personal de ventas abre el tablero, visualizan información acerca de todas las oportunidades en vez de solo las suyas. Su acceso a datos en Salesforce permanece sin cambios. Solo pueden ver más datos en su tablero. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Compartir gráficos de tablero publicándolos en Chatter en Lightning Experience

Inicie la plática compartiendo imágenes de gráficos de tablero en Chatter. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Ampliar componentes de tablero para obtener una imagen completa en Lightning Experience

Abra un componente de tablero en una ventana de modo que pueda ver todos los detalles. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Seguir tableros en Lightning Experience

En vez de abrir un tablero con frecuencia para tomar nota de cambios, siga un tablero para obtener actualizaciones en sus noticias en tiempo real de Chatter. Después de activar el seguimiento de noticias en tiempo real en tableros, sus usuarios pueden seguir tableros abriendo uno y haciendo clic en **Seguir**. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Mover tableros entre carpetas en el generador de tableros de Lightning Experience

Si su organización está utilizando el Uso compartido de carpetas de análisis mejorado para reportes y tableros, las carpetas rigen quién tiene acceso a los reportes y tableros guardados dentro. (Si se ha creado su organización después de la versión Summer '13 Salesforce, ya cuenta con el uso compartido de carpetas de análisis mejorado.) Para mover un tablero de una carpeta a otra, abra el menú Propiedades en el generador de tableros de Lightning Experience. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Agregar gráficos de embudo y de dispersión a tableros de Lightning Experience

Los gráficos de embudo y dispersión están disponibles en el editor de componente de tablero. Agregue un gráfico de embudo para mostrar importes medidos relativos por etapa. Por ejemplo, los gráficos de embudo son perfectos para mostrar cómo se mueven las oportunidades por etapas. Agregue un gráfico de dispersión para mostrar uno o dos grupos de datos de reporte además de los resúmenes. Los gráficos de dispersión son útiles para la identificación de tendencias en grandes conjuntos de datos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Los reportes de objetos externos tienen menos limitaciones

Hemos eliminado algunas limitaciones previas, esperemos que antes de que incluso las encuentre. Las mejoras afectan a reportes que incluyen relaciones de objetos externos o utilizan el adaptador entre organizaciones para Salesforce Connect. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Otras mejoras en reportes y tableros en Lightning Experience

Además de las funciones importantes de esta versión, realizamos algunas mejoras pequeñas pero notables en reportes y tableros. Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

Suscribirse a reportes en Lightning Experience

¿Hay un reporte que comprueba al llegar a la oficina cada lunes por la mañana? ¿Por qué no recibirlo por email cada lunes a las 8:00 a. m.? Puede suscribirse hasta a cinco reportes y recibir los resultados de los reportes actualizados por email según la programación establecida (diariamente, semanalmente o mensualmente). Esta función es nueva en Lightning Experience.

Para iniciar la suscripción a un reporte, abra un reporte y haga clic en **Suscribir**. Especifique cuándo desea recibir el reporte y, a continuación, siga con su trabajo. Cuando necesite ver los datos del reporte, lo tendrá disponible en su bandeja de entrada.

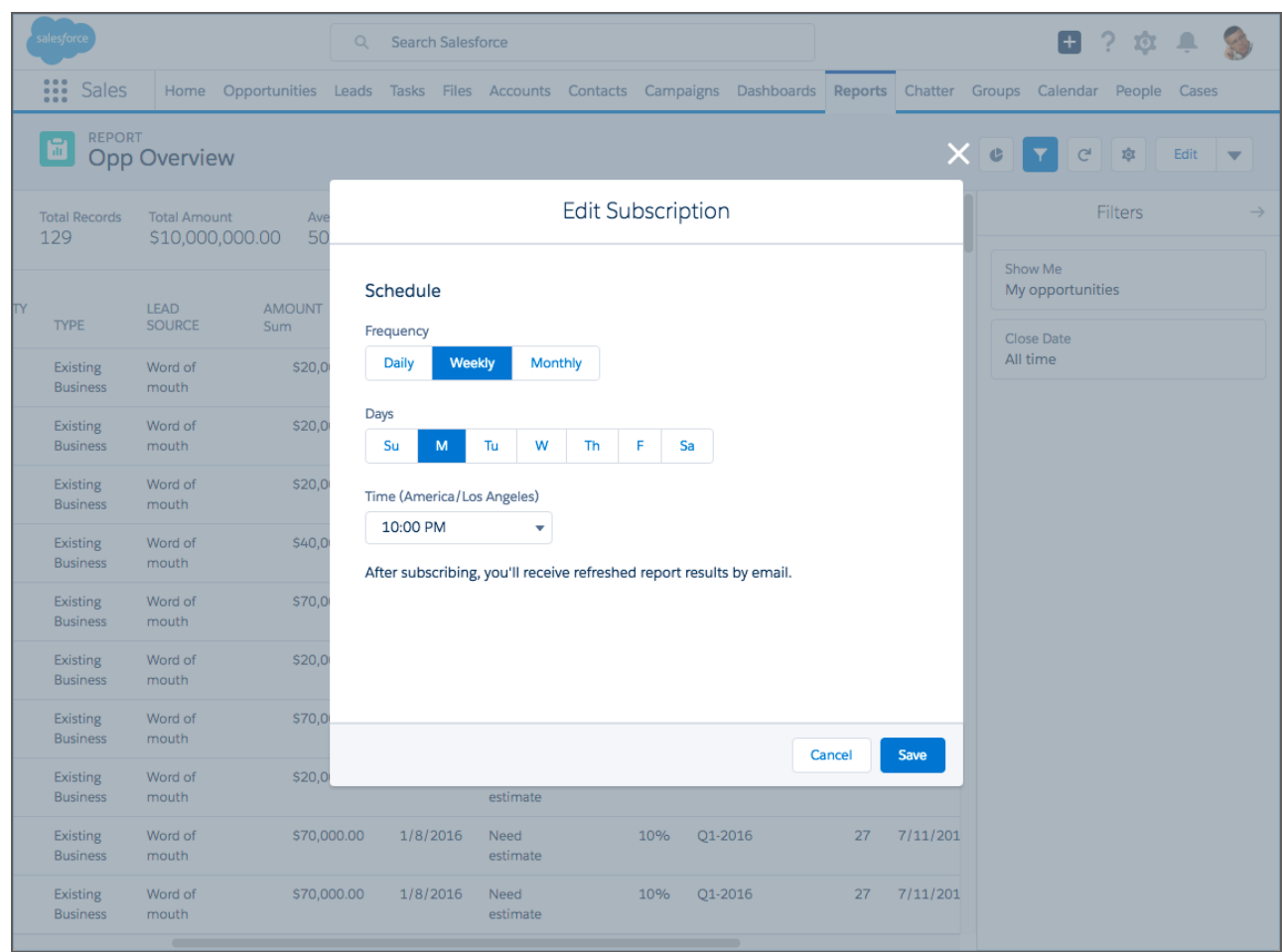
PERMISOS DE USUARIO

Para suscribirse a reportes en Lightning Experience:

- “Ejecutar reportes”

Y

“Suscribirse a reportes”



CONSULTE TAMBIÉN

[Reportes y tableros](#)

Filtrar reportes a través de parámetros de URL en Lightning Experience

¡No hay necesidad de lidiar con filtros! Pase los parámetros de URL para establecer valores de filtro en reportes de Lightning Experience. Al vincular a reportes o marcar un reporte como favorito, agregue parámetros de valor de filtro a la URL para personalizar el modo en que el reporte filtra cuando se abre. Por ejemplo, marque su reporte de oportunidades como favorito y agregue un parámetro de valor de filtro para especificar si ve *Nuevo negocio* o *Negocio existente*. Esta función es nueva en Lightning Experience.

De forma periódica durante su jornada comprueba su reporte de oportunidades, y después de abrirlo, siempre modifica un filtro para mostrar Nuevos negocios o Negocios existentes. (El filtro Tipo incluye Nuevos negocios y Negocios existentes de forma predeterminada.)

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'.

En vez de cargar el reporte, modificar el filtro y volver a cargar el reporte, cree dos marcadores. Uno con un parámetro de valor de filtro para Nuevos negocios y uno con un parámetro de valor de filtro para Negocios existentes. Tome nota de la URL del reporte de oportunidades.

```
https://na1.salesforce.com/one/one.app#/sObject/00OR000000PCHYMA4/view?t=1479844235107
```

Modifique la URL para establecer el valor del filtro Tipo a Nuevos negocios adjuntando el parámetro `&fv0=New%20Business`. La URL marcada completa es:

```
https://na1.salesforce.com/one/one.app#/sObject/00OR000000PCHYMA4/view?t=1479844235107&fv0=New%20Business
```

Observemos con más profundidad el significado del parámetro:

- `&`: Denota un nuevo parámetro en la URL. Si no hay otros parámetros presentes en la URL, sustituya `?` en el lugar de `&`.
- `fv0`: `fv` significa "valor de filtro" y es el nombre del parámetro. El `0` es el orden numérico en el que el filtro aparece en el reporte. (El primer filtro es 0, el segundo filtro es 1, el tercero es 2 y así sucesivamente.) Los filtros estándar no cuentan en este orden, y no pueden filtrarse empleando parámetros de URL, aunque aparecen como los tres primeros filtros de cualquier reporte. Para especificar el valor del quinto filtro en el reporte, especifique `fv4`. En nuestro ejemplo, estamos filtrando el primer filtro de campos del reporte, el filtro Tipo.

El orden en que los filtros aparecen en Lightning Experience en la página de ejecución del reporte no es necesariamente el orden en que aparecen los filtros en el reporte. Los filtros bloqueados se enumeran por debajo de los filtros sin bloquear en la página de ejecución, pero no están necesariamente ordenados después de todos los filtros sin bloquear. Para ver el orden de los filtros en su reporte, consulte su orden en el Generador de reportes. También puede realizar una llamada GET a `/services/data/v39.0/analytics/reports/<Id. de reporte>/describe` y anotar su orden en la respuesta JSON.

- `=New%20Business`: Especifica que el valor del filtro Tipo es Nuevos negocios.

El valor del parámetro debe estar codificado con URI, lo que significa que ciertos caracteres (como los espacios) deben escribirse en un formato que las URL puedan comprender. En nuestro ejemplo, el espacio (' ') entre "Nuevos" y "negocios" se convierte a la codificación URI `%20`.

Cuando navegue hasta su reporte de oportunidades a través de la URL con un parámetro de valor de filtro, el reporte se abre filtrado y listo para leerse.

The screenshot shows the Salesforce 'Opps Overview' report. The URL bar contains the parameter `&fv0=New%20Business`. The report table displays columns: STAGE, AMOUNT, OPPORTUNITY NAME, TYPE, LEAD SOURCE, CLOSE DATE, NEXT STEP, PROBABILITY, and FISCAL PERIOD. The filters sidebar on the right shows 'Type equals New Business' selected, with a red box highlighting it and a red arrow pointing from the URL parameter to it.

STAGE	AMOUNT	OPPORTUNITY NAME	TYPE	LEAD SOURCE	CLOSE DATE	NEXT STEP	PROBABILITY	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

Tenga en cuenta estas limitaciones para establecer valores de filtro a través de la URL.

- Solo los filtros de campos admiten modificaciones desde parámetros de URL. No se admiten los filtros estándar (filtros de jerarquía de funciones, filtros de ámbito y filtros de fecha), filtros cruzados y filtros de límites de filas. Los filtros estándar, cruzados y de límites de filas no cuentan cuando se enumeran filtros: `fv0` es el primer filtro de campos.
- No se admiten los filtros de gráficos.
- Los operadores de filtros (como `igual` y `mayor que`) no pueden modificarse a través de parámetros de URL.
- No puede cambiar el campo que se está filtrando a través de parámetros de URL.
- No puede agregar nuevos filtros a reportes utilizando parámetros de URL de valores de filtros. Solo puede modificar filtros existentes.

- No puede modificar filtros desde reportes utilizando parámetros de URL de valores de filtros. Al establecer un valor en blanco filtra sin texto o numerales, pero no retira el filtro.

CONSULTE TAMBIÉN

[Reportes y tableros](#)

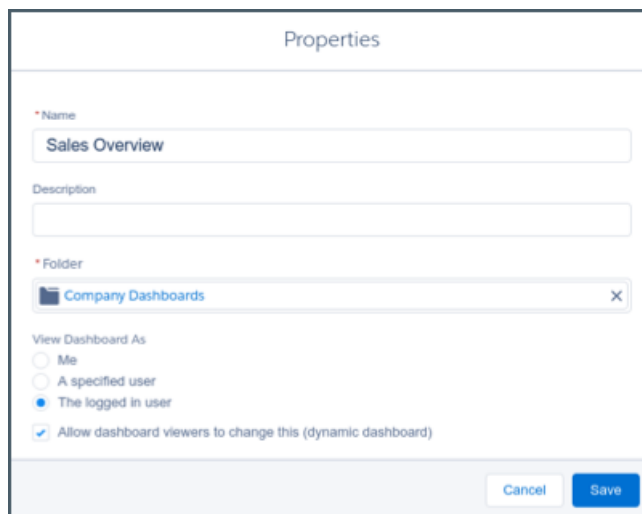
Ver tableros como otras personas en Lightning Experience

Digamos que su personal de ventas solo puede ver sus propias oportunidades, pero le gustaría revisar todas las oportunidades cerradas el último trimestre. Cree un tablero y permita a las personas ver el tablero igual que usted (o cualquier otra persona que pueda ver todas las oportunidades). Cuando su personal de ventas abre el tablero, visualizan información acerca de todas las oportunidades en vez de solo las suyas. Su acceso a datos en Salesforce permanece sin cambios. Solo pueden ver más datos en su tablero. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Para especificar cómo quién ven los usuarios un tablero, haga clic en **Modificar** > . En la ventana Propiedades, seleccione como quién desea que los lectores del tablero vean el tablero:

- **Yo:** Los lectores del tablero ven datos en el tablero según su acceso a los datos.
Por ejemplo, si usted solo puede ver oportunidades en Canadá, los lectores del tablero solo ven datos sobre oportunidades en Canadá.
- **Un usuario especificado:** Los lectores del tablero ven datos en el tablero según el nivel de acceso a datos de quienquiera que especifique.
Por ejemplo, si selecciona alguien que puede ver oportunidades de cualquier país, los lectores del tablero ven datos sobre oportunidades de todos los países.
- **El usuario de inicio de sesión:** Los lectores del tablero ven datos como ellos mismos, según sus propios accesos a los datos.

También puede seleccionar opcionalmente **Permitir visores de tablero cambiar esto (tablero dinámico)** para permitir que un usuario con los permisos de usuario apropiados seleccione cómo ven el tablero. Con el permiso de usuario “Ver tableros de mi equipo”, el lector puede ver el tablero como él mismo o cualquier por debajo de él en la jerarquía de funciones. Con el permiso de usuario “Ver todos los datos”, el lector puede ver el tablero como cualquier usuario.



Recuerde, cuando especifica como qué persona ve el tablero, los usuarios ven los datos como si fuesen esa persona. Asegúrese de que no está revelando datos confidenciales a una audiencia demasiado amplia.

En Lightning Experience, ahora puede modificar, duplicar y eliminar tableros dinámicos que se crearon en Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBIÉN

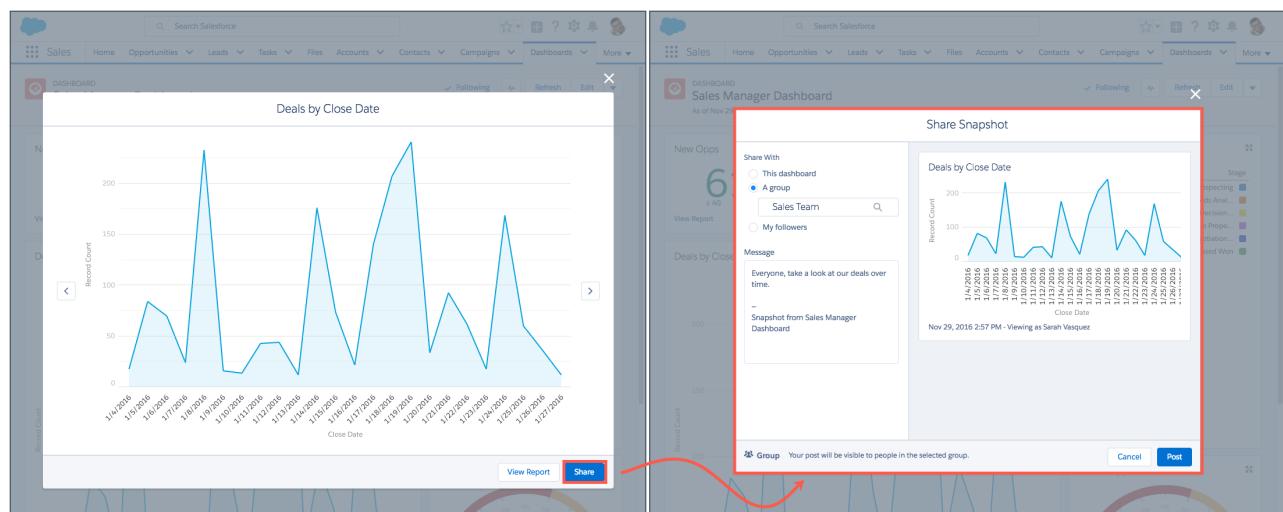
[Ayuda de Salesforce: Seleccione un usuario que ejecuta en Salesforce Classic Reportes y tableros](#)

Compartir gráficos de tablero publicándolos en Chatter en Lightning Experience

Inicie la plática compartiendo imágenes de gráficos de tablero en Chatter. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Después de activar el seguimiento de noticias en tiempo real en tableros, sus usuarios pueden publicar instantáneas de gráficos de tableros en las noticias en tiempo real del tablero. Seleccione **Activar instantáneas de componentes de tableros** desde la página Configuración de reportes y tableros en Configuración para permitir a los usuarios publicar gráficos en noticias en tiempo real de grupos, o bien en sus propias noticias en tiempo real de Chatter. Si no activa el seguimiento de noticias en tiempo real, los usuarios pueden publicar en las noticias en tiempo real del tablero, garantizando que solo las personas con acceso al tablero ven el gráfico. La publicación de un gráfico en las noticias en tiempo real de una persona o grupo permite a las personas sin acceso al tablero ver el gráfico.

Después de compartir el gráfico, mencione personas y grupos comentando sobre su publicación.



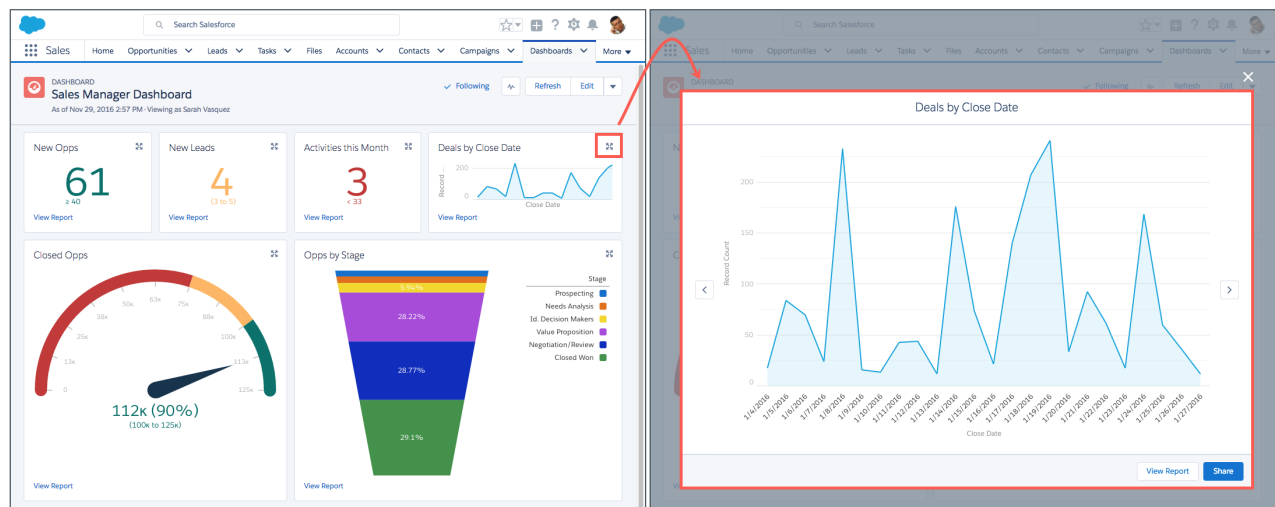
CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Seguimiento de las noticias en tiempo real Reportes y tableros](#)

Ampliar componentes de tablero para obtener una imagen completa en Lightning Experience

Abra un componente de tablero en una ventana de modo que pueda ver todos los detalles. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Haga clic en  para ver una versión más grande del componente.



CONSULTE TAMBIÉN

[Reportes y tableros](#)

Seguir tableros en Lightning Experience

En vez de abrir un tablero con frecuencia para tomar nota de cambios, siga un tablero para obtener actualizaciones en sus noticias en tiempo real de Chatter. Después de activar el seguimiento de noticias en tiempo real en tableros, sus usuarios pueden seguir tableros abriendo uno y haciendo clic en **Seguir**. Esta función es nueva en Lightning Experience.

En Lightning Experience, los usuarios no pueden seguir componentes de tableros. Los usuarios solo ven actividad de noticias en tiempo real (como publicaciones) en sus noticias en tiempo real de Lightning Experience.

Para seguir componentes de tableros, los usuarios deben dejar de seguir el tablero en Lightning Experience, cambiar a Salesforce Classic y luego seguir el tablero en Salesforce Classic. Cuando los componentes de tableros seguidos cruzan un umbral (como un punto de ruptura entre intervalos de segmentos en un gráfico de indicador), alertan a los seguidores publicando en sus noticias en tiempo real.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Seguimiento de las noticias en tiempo real](#)

[Reportes y tableros](#)

Mover tableros entre carpetas en el generador de tableros de Lightning Experience

Si su organización está utilizando el Uso compartido de carpetas de análisis mejorado para reportes y tableros, las carpetas rigen quién tiene acceso a los reportes y tableros guardados dentro. (Si se ha creado su organización después de la versión Summer '13 Salesforce, ya cuenta con el uso compartido de carpetas de análisis mejorado.) Para mover un tablero de una carpeta a otra, abra el menú Propiedades en el generador de tableros de Lightning Experience. Esta función es nueva en 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.

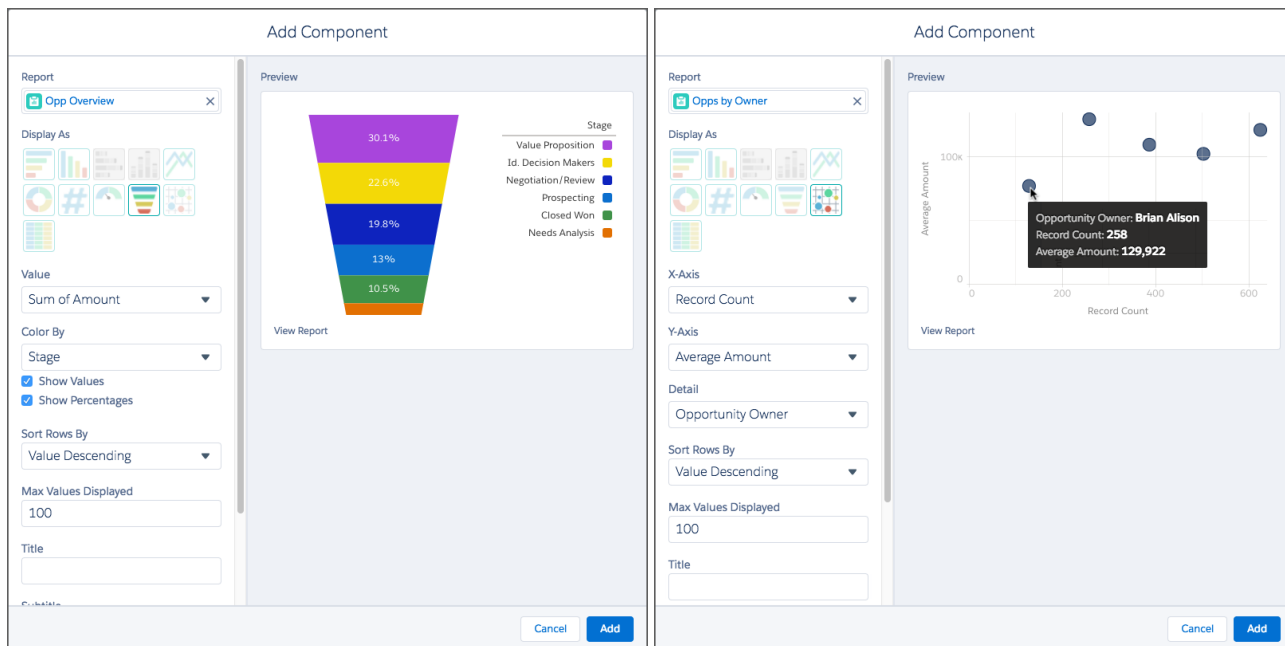
CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Activación del uso compartido de reportes y tableros mejorado](#)

[Reportes y tableros](#)

Agregar gráficos de embudo y de dispersión a tableros de Lightning Experience

Los gráficos de embudo y dispersión están disponibles en el editor de componente de tablero. Agregue un gráfico de embudo para mostrar importes medidos relativos por etapa. Por ejemplo, los gráficos de embudo son perfectos para mostrar cómo se mueven las oportunidades por etapas. Agregue un gráfico de dispersión para mostrar uno o dos grupos de datos de reporte además de los resúmenes. Los gráficos de dispersión son útiles para la identificación de tendencias en grandes conjuntos de datos. Esta función es nueva en Lightning Experience.



CONSULTE TAMBIÉN

[Reportes y tableros](#)

Los reportes de objetos externos tienen menos limitaciones

Hemos eliminado algunas limitaciones previas, esperemos que antes de que incluso las encuentre. Las mejoras afectan a reportes que incluyen relaciones de objetos externos o utilizan el adaptador entre organizaciones para Salesforce Connect. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cuando ejecuta reportes que hacen referencia a objetos externos a través de una búsqueda, una búsqueda externa y relaciones de búsqueda indirecta, ya no recibe valores vacíos para esos campos de relación. Anteriormente, los reportes devolvían valores vacíos cuando los campos de relación de objetos externos no eran Id. de Salesforce o los campos de nombre de objetos principales.

Con el adaptador entre organizaciones para Salesforce Connect, una llamada de reporte ya no falla si su URL supera los 2 KB. Una llamada de mayor tamaño se divide en múltiples llamadas HTTP, con cada URL con un tamaño inferior a 2 KB. Las llamadas de reporte para otros adaptadores de Salesforce Connect ya se comportan de este modo.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition**

Está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Consideraciones de reportes para Salesforce Connect: Todos los adaptadores](#)

[Ayuda de Salesforce: Relaciones de objetos externos](#)

Otras mejoras en reportes y tableros en Lightning Experience

Además de las funciones importantes de esta versión, realizamos algunas mejoras pequeñas pero notables en reportes y tableros. Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

Los gráficos y tablas de componentes de tablero muestran hasta 200 agrupaciones

Los gráficos y tablas en componentes de tablero muestran el doble de agrupaciones que antes. Anteriormente, se mostraban 100 agrupaciones por componente. Ahora puede ver hasta 200 agrupaciones.

Ordenar datos en gráficos y tablas de componentes de tablero

Ordene datos por etiqueta o valor de forma ascendente o descendente.

Modificar, duplicar y eliminar tableros dinámicos en el Generador de tableros de Lightning Experience

En Lightning Experience, ahora puede modificar, duplicar y eliminar tableros dinámicos que se crearon en Salesforce Classic.

Los filtros de tableros de Lightning Experience persisten

Anteriormente, si establecía un filtro de tablero y luego cerraba el tablero, la siguiente vez que abría el tablero aparecía sin filtrar.

Ahora, cuando establece un filtro de tablero y luego cierra el tablero, la próxima vez que abra el tablero aparecerá filtrado.

Modificar descripciones de tableros desde el menú Propiedades en el Generador de tableros de Lightning Experience

Para modificar la descripción de un tablero, modifique el tablero y luego abra el menú de propiedades haciendo clic en .

Ver gráficos combinados que incluyen gráficos de líneas

Anteriormente, si un gráfico combinado incluía un gráfico de líneas, aparecían algunas diferencias de visualización entre Salesforce Classic y Lightning Experience. En Lightning Experience:

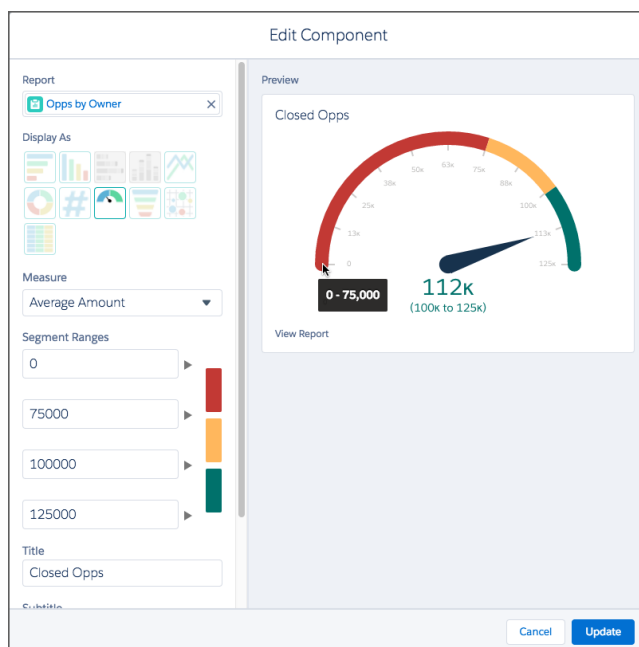
- Los gráficos de combinación que incluían un gráfico de barras verticales apiladas y un gráfico de líneas solo mostraban el gráfico de barras verticales apiladas. No se trazaba el gráfico de líneas.
- Los gráficos de combinación con dos agrupaciones y un gráfico de líneas se mostraban de forma diferente en Lightning Experience frente a Salesforce Classic. En Lightning Experience, el gráfico de líneas mostraba ambas agrupaciones. En Salesforce Classic, el gráfico de líneas mostraba una agrupación (la primera).
- Un gráfico de combinación vertical con dos agrupaciones, dos mediciones y un gráfico de líneas se mostraba como un gráfico de barras en Lightning Experience. El gráfico de barras mostraba dos agrupaciones, pero la medición representada por el gráfico de líneas no se mostraba.

Ahora, Lightning Experience muestra gráficos combinados que incluyen gráficos de líneas como aparecen en Salesforce Classic.

Para agregar un gráfico combinado a un tablero o para modificar uno, cambie a Salesforce Classic.

Obtener más información de gráficos de indicador

Lea los gráficos de indicador con mayor facilidad gracias a un rediseño que agrega valores a marcadores en sus gráficos de indicador. Pase el ratón sobre un segmento de indicador para ver más información sobre él. Anteriormente, los gráficos de indicador solo incluían valores en umbrales de segmentos y los segmentos no ofrecían información adicional al pasar el ratón sobre ellos.



CONSULTE TAMBIÉN

[Reportes y tableros](#)

Wave Analytics: Perspectivas más sencillas y personales

Wave le trata de tú a tú, con más de lo que necesita para obtener rápidamente perspectivas desde sus datos. La preparación de datos es su receta para el éxito en la integración de datos. La nueva página de inicio de Wave le ofrece un análisis personalizado con notificaciones y aplicaciones ancladas. Cree una navegación personalizada en aplicaciones y anote tableros en modo de presentación. Disfrute de las diferentes mejoras para la creación de activos de Wave, como gráficos de burbuja, tablas dinámicas y conjuntos de datos conectados, además de nuevas funciones para tendencias en Wave como la programación.

EDICIONES

Disponible por un coste adicional en **Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**. También disponible en **Developer Edition**.

EN ESTA SECCIÓN:

[Wave: Incorporar sus datos en Wave](#)

Obtenga sus datos en Wave, justo como lo desea, con el gestor de datos. Conéctese a sus fuentes externas con nuevos conectores (piloto). Aproveche la total compatibilidad para la última versión de metadatos ampliados, además de una mejor gestión de nulos para mediciones.

[Wave: Aproveche Wave al máximo](#)

Personalice su experiencia Wave anclando aplicaciones y siguiendo notificaciones en su propia página de inicio de Analytics. Cree rutas de navegación personalizadas a través de aplicaciones Wave para permitir a su equipo conocerlas del modo que ha diseñado. Anote y establezca notificaciones en tableros cuando esté en modo de presentación.

[Wave: Explorar y visualizar](#)

Explore sus datos con mayor facilidad con experiencia de usuario y navegación mejorada, además de nuevas funciones, filtros y tipos de gráfico.

[Wave: Diseñar y crear](#)

Cree tableros con mayor eficiencia en el diseñador Wave con conjuntos de datos conectados, filtros más potentes, acciones masivas y compatibilidad de tabla dinámica.

[Wave: Datos de tendencias](#)

Programe actualizaciones de sus tableros con tendencias y controle impactos en el almacenamiento de datos.

[Wave: Aceleración con aplicaciones preintegradas de Wave](#)

Analytics continúa yendo de forma más rápida y sencilla con mejoras continuas en aplicaciones Wave, incluyendo un asistente de configuración inteligente que hace que la creación de aplicaciones sea más fiable y Plantillas Wave (Beta) que le permiten empaquetar sus propias aplicaciones para su distribución.

[Wave: Visitar lugares con Wave Mobile](#)

Llévese Wave consigo con la última versión de la aplicación para iOS y Android.

[Wave: Desarrollo en la plataforma](#)

La plataforma Wave continúa creciendo con compatibilidad de API de REST adicional, nuevas funciones de SAQL y plantillas Wave.

Wave: Incorporar sus datos en Wave

Obtenga sus datos en Wave, justo como lo desea, con el gestor de datos. Conéctese a sus fuentes externas con nuevos conectores (piloto). Aproveche la total compatibilidad para la última versión de metadatos ampliados, además de una mejor gestión de nulos para mediciones.

EN ESTA SECCIÓN:

[Monitorear, replicar y preparar en el gestor de datos](#)

El único punto para todas sus necesidades de conjunto de datos está ahora disponible para Wave Analytics en todas las organizaciones. Además, es ahora la página de inicio permanente del supervisor de datos. Monitoree todos sus trabajos y flujos de datos, visualice y modifique sus replications y prepare sus datos con recetas. ¡Todo en una sola ubicación!

[Preparar conjunto de datos con recetas \(Disponible de forma general\)](#)

La preparación de datos en Wave Analytics se acaba de volver mucho más sencilla. Las recetas de conjunto de datos están ahora disponibles de forma general e incluyen una serie de nuevas funciones. Tome datos en una replicación o un conjunto de datos existente y limpie o elimine campos y agregue campos desde otros conjuntos de datos o replications. Además, ahora puede filtrar filas, agregar cálculos y campos de depósito y modificar sus pasos de receta en línea. Cuando ejecute la receta, obtiene un nuevo conjunto de datos solo con los datos que necesita. Y recuerde, ¡no se requiere aún JSON!

[Obtener mejores resultados con la gestión de mediciones nulas](#)

Wave admite ahora valores nulos en mediciones, en vez de sustituir nulos con ceros. ¡Buenas noticias para todas sus medias y valores mínimos calculados! Obtenga más información acerca de cómo funciona esta función y lo que necesita tener en cuenta antes de activarla.

[Archivos de metadatos ampliados en página de modificación de conjunto de datos utiliza ahora XMD 2.0](#)

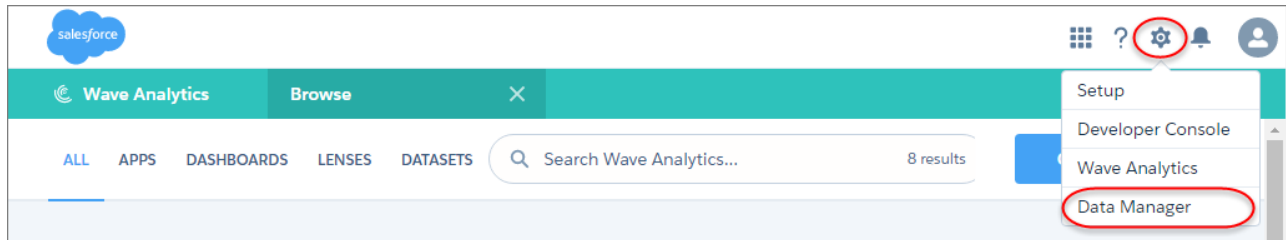
Los archivos de metadatos ampliados (XMD) agregados a través de una página de modificación de conjuntos de datos utilizan ahora la sintaxis XMD 2.0 en lugar de XMD 1.1, y los archivos XMD individuales están imitados ahora a 5 MB. Obtenga información acerca de cómo afecta esto sus archivos XMD existentes y lo que debe hacer con nuevos archivos que carga.

Monitorear, replicar y preparar en el gestor de datos

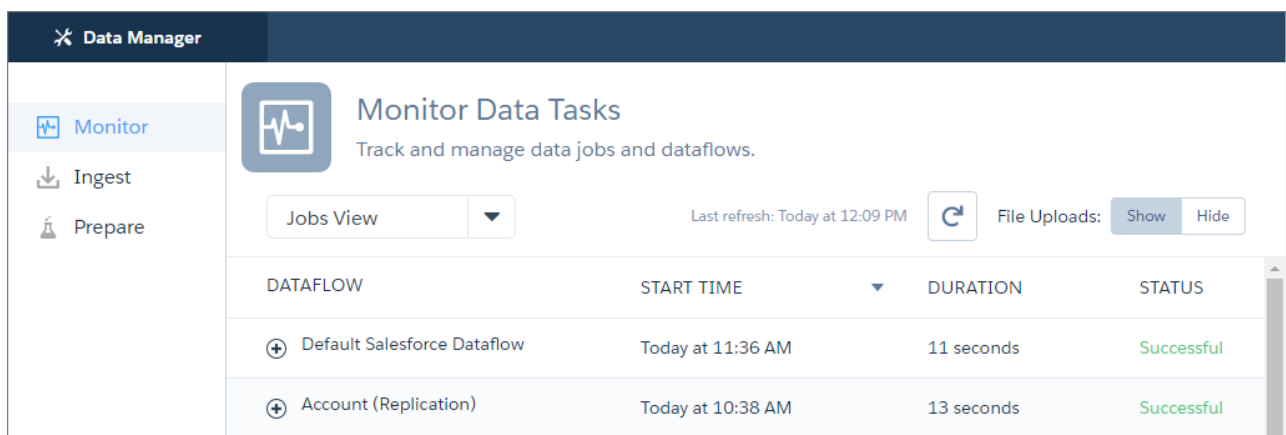
El único punto para todas sus necesidades de conjunto de datos está ahora disponible para Wave Analytics en todas las organizaciones. Además, es ahora la página de inicio permanente del supervisor de datos. Monitoree todos sus trabajos y flujos de datos, visualice y modifique sus replications y prepare sus datos con recetas. ¡Todo en una sola ubicación!

El gestor de datos es nuevo en la versión Winter '17, pero solo estaba disponible cuando activaba la replicación o utilizaba la función beta de preparación de datos. Ahora está disponible en todas las organizaciones.

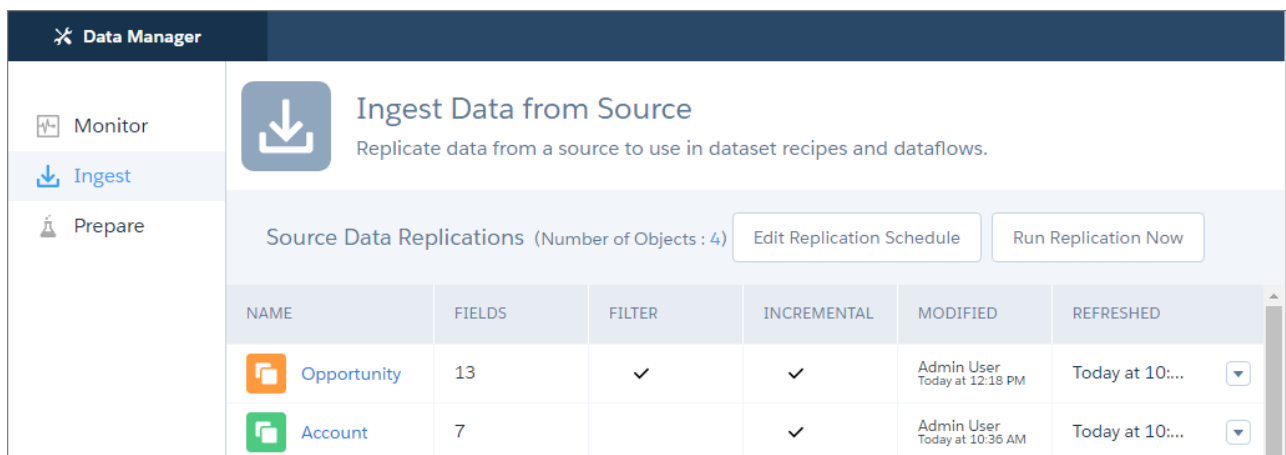
Abra el gestor de datos en Wave desde el icono de engranaje. Observe que el supervisor de datos ya no está disponible desde este menú; ahora es una parte integral del gestor de datos.



El gestor de datos se abre en la ficha Monitorear, ya que éste es probablemente el motivo de la mayoría de sus visitas. Aquí puede seguir y gestionar todos sus trabajos y flujos de datos, del mismo modo que lo hacía en el supervisor de datos.



Ahora, sus replications tienen su propio espacio: en la nueva ficha Ingreso. Si activó la replicación en Wave, visualice y actualice la configuración de replicación aquí y programe y ejecute sus replications.



Cree y gestione sus recetas de conjunto de datos en la ficha Preparar y obtenga un acceso sencillo a todos los conjuntos de datos disponibles para la preparación.

Data Manager

Monitor

Ingest

Prepare

Prepare Data with Dataset Recipes

Cleanse, transform, and combine data from multiple sources.

Create Recipe

DATASET RECIPES

DATASETS

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...	

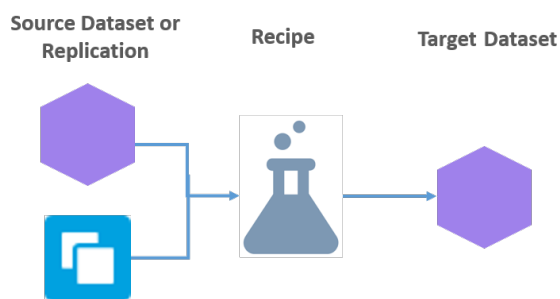
Preparar conjunto de datos con recetas (Disponible de forma general)

La preparación de datos en Wave Analytics se acaba de volver mucho más sencilla. Las recetas de conjunto de datos están ahora disponibles de forma general e incluyen una serie de nuevas funciones. Tome datos en una replicación o un conjunto de datos existente y limpie o elimine campos y agregue campos desde otros conjuntos de datos o replicaciones. Además, ahora puede filtrar filas, agregar cálculos y campos de depósito y modificar sus pasos de receta en línea. Cuando ejecute la receta, obtiene un nuevo conjunto de datos solo con los datos que necesita. Y recuerde, ¡no se requiere aún JSON!

La preparación de datos con recetas se presentó como una función beta en la versión Winter '17, pero ahora está disponible de forma general y ya está activada para usted en Wave.

¿Qué es una receta de conjunto de datos?

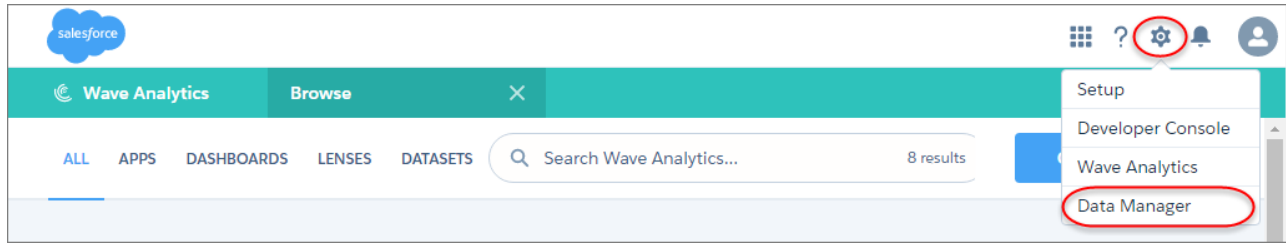
Una receta de conjunto de datos es un conjunto guardado de transformaciones o pasos para realizar en una replicación o un conjunto de datos de origen específicos. Cuando ejecuta una receta, aplica la transformación y genera los resultados en un nuevo conjunto de datos de destino. Puede programar la ejecución de una receta de una forma recurrente para mantener su conjunto de datos de destino actualizado.



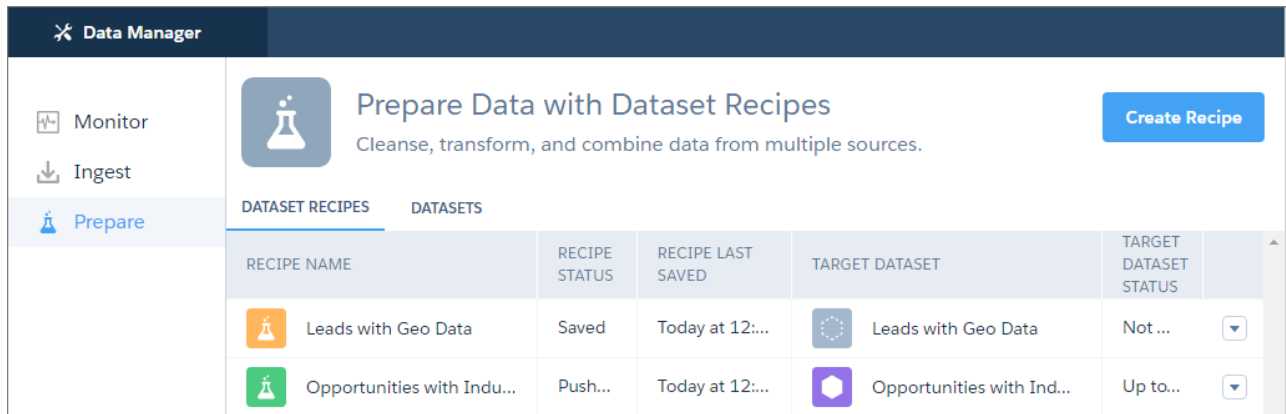
Utilice una receta para combinar datos de diferentes fuentes y modifique valores de campo para garantizar la coherencia en el nuevo conjunto de datos que crea. Puede utilizar el nuevo conjunto de datos como un conjunto de datos independiente para la exploración o creación de tableros, o en sus flujos de datos u otras recetas.

Crear una receta de conjunto de datos

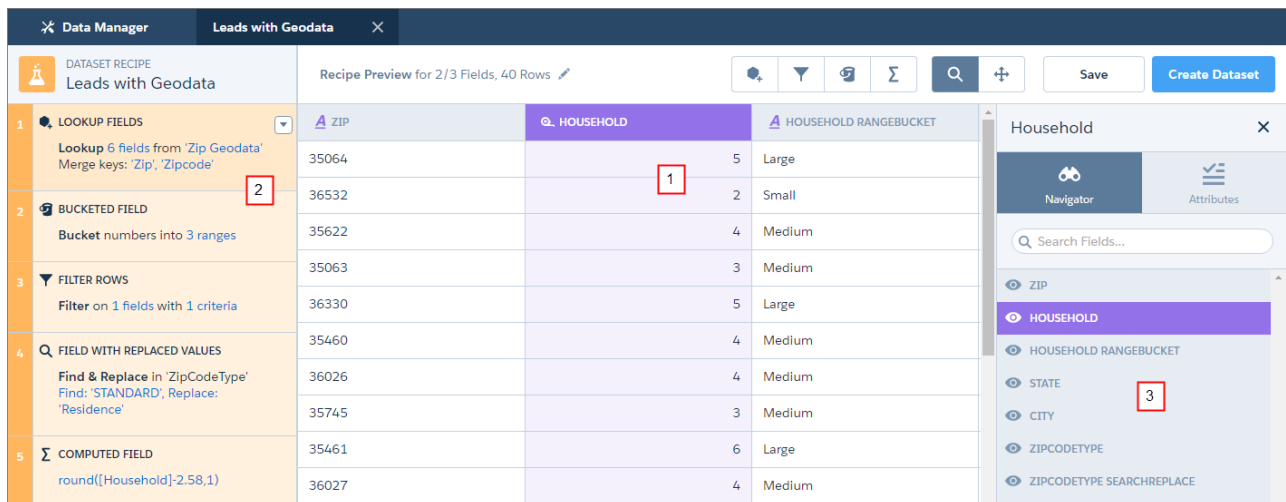
Usted crea, ejecuta, programa y gestiona sus recetas en una sola ubicación: el gestor de datos.



Vaya al área Preparar del gestor de datos, donde puede acceder a sus recetas y conjuntos de datos existentes.



Vaya a cualquier conjunto de datos o replicación en el gestor de datos para crear una receta o haga clic en **Crear receta** para seleccionar sus datos de origen y comenzar. La preparación de todos sus datos tiene lugar en una sola página de receta de conjunto de datos, por lo que todas las herramientas que necesita están a su alcance.



La vista previa de receta (1) le proporciona una vista previa en tiempo real de sus datos a medida que los prepara. Si se siente abrumado por demasiados campos o filas, haga clic en encima de la vista previa para cambiar lo que ve. A medida que trabaja en sus datos, sus cambios aparecen como pasos de recetas en el panel izquierdo (2). Cuando no puede encontrar un campo, utilice el navegador de campo en el panel derecho (3) para buscar un campo. Si visualiza un campo que no necesita en su vista previa, haga clic en para ocultarlo. Puede activar y desactivar el navegador de campo con el botón en la parte superior de la página.

Nota: La vista previa de receta muestra hasta 100 campos. Modifique la vista previa u oculte campos para garantizar que puede ver solo los campos que está preparando. Cuando crea el conjunto de datos, puede seleccionar todos los campos que desea para el nuevo conjunto de datos.

Preparar los datos

Todas sus herramientas de preparación de datos están a su disponibilidad en la parte superior de la página de receta:



Supongamos que tiene un conjunto de datos Prospectos de EE.UU. que está preparando para su uso en un tablero de marketing. Esto es lo que puede hacer.



Agregue campos desde una replicación o conjunto de datos de búsqueda. Utilizando un campo de clave de combinación para comparar filas en su receta con filas en su búsqueda, seleccione los campos de búsqueda que desea incorporar en su receta.

Por ejemplo, adjunte un conjunto de datos de geodatos a su conjunto de datos de prospectos utilizando el código postal como una clave de combinación.

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	
A ZIP	HOUSEHOLD	A ZIPCODE	A CITY
35064	5	00610	ANASCO
36532	2	00611	ANGELES
36533	4	00612	ARECIBO
36533	6	00601	ADJUNTAS

A continuación seleccione los campos de geodatos.

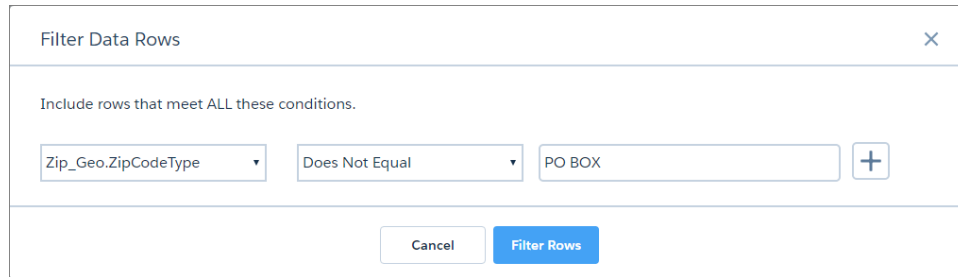
Select the fields that you want to add from the Lookup Dataset				
LOOKUP DATASET Zip Geodata 12/12 Fields, 5000 Rows		2 FIELDS SELECTED FOR LOOKUP		
A ZIPCODE	☒ A STATE	☐ A DECOMMISSIONED	☒ A CITY	☐
00610	PR	false	ANASCO	PRIN
00611	PR	false	ANGELES	PRIN

 **Nota:** Puede agregar campos desde hasta 10 conjuntos de datos o replicaciones. La vista previa de conjunto de datos de búsqueda muestra hasta 100 campos. Modifique la vista previa u oculte campos para garantizar que puede ver solo los campos que necesite. Cuando crea el conjunto de datos, puede seleccionar todos los campos de búsqueda que desea para el nuevo conjunto de datos.



Filtre las filas en su receta.

Por ejemplo, filtre prospectos con un código postal Apartado de correos.



Filter Data Rows

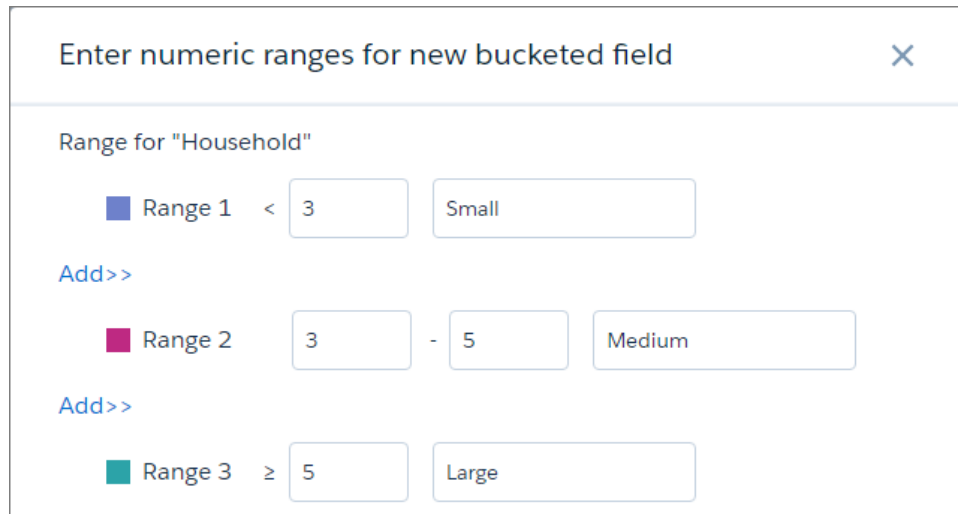
Include rows that meet ALL these conditions.

Zip_Geo.ZipCodeType Does Not Equal PO BOX

Cancel Filter Rows



Agregue un campo a valores de depósito desde un campo de medición o dimensión especificado.
Por ejemplo, agregue un campo para categorizar prospectos de acuerdo con el número de personas en el domicilio.



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



Agregue un campo de fórmula para calcular nuevos valores desde mediciones en su receta utilizando operadores aritméticos y funciones matemáticas.

Por ejemplo, calcule cómo se compara el tamaño del domicilio para cada prospecto con la media nacional.



Define the formula for your new Formula Field

Formula Field Name

% of US Household Avg

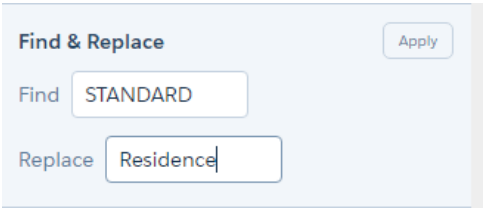
Formula

round(2.58/[Household]*100, 0)



Transforme valores en un campo de dimensión especificado. Puede cambiar valores de caso, de división utilizando un delimitador, truncar valores o sustituir valores con unos nuevos.

Por ejemplo, cambie valores de categoría para comparar los valores utilizados por marketing.



Navegar por sus cambios

Cuando prepare sus datos, cada cambio que realice aparece como un paso de receta a la izquierda. No se preocupe si no lo obtiene la primera vez. Puede volver a visitar cada paso para realizar cambios.

Pase el ratón y haga clic en  para ver opciones.

Ir a le permite desplazarse hacia delante y hacia atrás para ver sus datos en diferentes pasos.

Modificar le permite realizar cambios. Realice cambios en campos de fórmula y transformaciones en línea.

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: 'Standard'

5

COMPUTED FIELD

round(2.58/[Household]*100,0)

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'

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'

 **Nota:** Una receta puede tener hasta 100 pasos de recetas.

Crear el conjunto de datos

Puede guardar la receta en cualquier momento para volver a ella más tarde. Una vez la receta completa, haga clic en **Crear conjunto de datos**.

 **Nota:** La ejecución de una receta cuenta en su límite de 24 ejecuciones de flujos de datos por día. Por ejemplo, en una organización utilizando la aplicación Sales Wave, un flujo de datos de usuario y dos recetas, existen cuatro flujos de datos separados. Si programa cada uno para ejecutarse cada seis horas, alcanza su límite diario. Considere este límite cuando programe una receta.

Obtener mejores resultados con la gestión de mediciones nulas

Wave admite ahora valores nulos en mediciones, en vez de sustituir nulos con ceros. ¡Buenas noticias para todas sus medias y valores mínimos calculados! Obtenga más información acerca de cómo funciona esta función y lo que necesita tener en cuenta antes de activarla.

¿Por qué la gestión de mediciones nulas es importante?

Cuando crea o actualiza un conjunto de datos, a través de su flujo de dato so una carga de CSV por ejemplo, cualquier valor de medición en blanco en sus datos necesita sustituirse con valores concretos. Wave utiliza los valores predeterminados especificados en su flujo de datos o archivo de metadatos CSV para sustituir valores en blanco. Anteriormente, este valor predeterminado tenía que ser un valor numérico, habitualmente 0, y cuando no se establecía ningún valor predeterminado, Wave utilizaba 0.

Sin embargo, la sustitución de valores en blanco con ceros puede ser problemática por un conjunto de razones. Considere este ejemplo de datos con puntuajes de satisfacción del cliente, donde algunos clientes no han respondido.

Datos de origen

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	
Customer 3	4
Customer 4	
Customer 5	5
Average CSAT	4
Min CSAT	3

Conjunto de datos con ceros para espacios en blanco

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	0
Customer 3	4
Customer 4	0
Customer 5	5
Average CSAT	2.4
Min CSAT	0

Valores calculados como medias y mínimos son correctos en los datos de origen, pero cuando los valores en blanco se sustituyen con ceros cuando se crea el conjunto de datos, los cálculos resultantes no son correctos. Aquí se incluyen los ceros en el cálculo.

La activación de la gestión de mediciones nulas le permite especificar valores predeterminados utilizando el valor "nulo" en sus flujos de datos y archivos de metadatos CSV. Cuando no se especifica ningún valor predeterminado, Wave sustituye espacios en blanco con valores nulos. Cuando crea el conjunto de datos CSAT del cliente utilizando mediciones nulas, los cálculos de medias y mínimos son correctos.

Datos de origen

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	
Customer 3	4
Customer 4	
Customer 5	5
Average CSAT	4
Min CSAT	3

Conjunto de datos con nulos para espacios en blanco

Customer	CSAT
Customer 1	3
Customer 2	null
Customer 3	4
Customer 4	null
Customer 5	5
Average CSAT	4
Min CSAT	3

Activar la gestión de mediciones nulas

La gestión de mediciones nulas está activada en organizaciones creadas después de la versión Spring '17 y no se puede desactivar.

Cuando activa la gestión de mediciones nulas en una organización existente, debe realizar pasos adicionales para garantizar que la actualización se realiza sin contratiempos. Si selecciona activar la función, no la puede desactivar. Por este motivo, primero haga contacto con el servicio de atención al cliente de Salesforce para evaluar su organización.

Son necesarios pasos adicionales en organizaciones existentes porque la gestión de mediciones nulas no puede cambiar ceros a nulos de forma retroactiva, si esos ceros han sustituido previamente valores nulos. Este conjunto de datos puede dar como resultado conjuntos de datos con una mezcla de ceros procedentes de forma explícita de los datos de origen, ceros sustituyendo valores en blanco y nulos. Los cálculos de agregados en dichos conjuntos de datos continúan siendo incorrectos.

Echemos un vistazo a datos de oportunidades de ejemplo extraídos gradualmente antes de la activación de la gestión de mediciones nulas. De nuevo, los cálculos de agregados no son precisos.

Datos de origen

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

Conjunto de datos con ceros para espacios en blanco, la gestión de mediciones nulas está desactivada

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

Si activa la gestión de mediciones nulas y ejecuta una extracción incremental que incluye una nueva oportunidad con un importe en blanco, el espacio en blanco se sustituye ahora con un nulo. Sin embargo, los cálculos de agregados no son aún precisos debido a la mezcla de sustituciones de ceros y nulos.

Datos de origen

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

Conjunto de datos con ceros y nulos para espacios en blanco, la gestión de mediciones nulas está activada

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

Por este motivo, es importante realizar estos pasos después de activar la gestión de mediciones nulas.

1. Actualice sus archivos de definición de flujo de datos existentes para utilizar nulo en vez de 0 en atributos `defaultValue` para campos de medición.

2. Cree nuevas instancias de conjuntos de datos duraderos utilizados como una fuente para flujos de datos, utilizando un `defaultValue` de nulo para campos de medición. Los conjuntos de datos duraderos son habitualmente conjuntos de datos de referencia no actualizados a través de un flujo de datos y utilizados para aumentar datos en otros conjuntos de datos. Por ejemplo, es posible que utilice un conjunto de datos de geolocalización para aumentar información de prospecto basándose en códigos postales.
3. Si creó conjuntos de datos gradualmente donde los datos de origen ya no están disponibles, utilice un flujo de datos personalizado para convertir manualmente valores 0 en nulos. Los conjuntos de datos creados gradualmente son conjuntos de datos creados a lo largo del tiempo anexando filas, como registros.

Además, vuelva a implementar transformaciones `delta` en sus flujos de datos utilizando la transformación `computeRelative`. La transformación delta no es compatible cuando la gestión de mediciones nulas está activada y los flujos de datos que contienen transformaciones delta fallan.

 **Importante:** Si está considerando activar la gestión de mediciones nulas, lea [Activar gestión de mediciones nulas](#) para obtener más información acerca de los pasos a seguir.

Cuando Salesforce hace disponible la gestión de mediciones nulas en su organización, puede activarla desde Configuración. Ingrese *Wave Analytics* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, haga clic en **Configuración**. Seleccione **Activar gestión de mediciones nulas en Wave Analytics** y luego haga clic en **Guardar**.

Cómo cambia la gestión de mediciones nulas el comportamiento de transformaciones de flujo de datos

Cuando activa la gestión de mediciones nulas, sus flujos de datos existentes y cargas CSV continúan funcionando. Sin embargo, considere estos cambios de comportamiento.

anexar	Wave puede anexar conjuntos de datos con diferentes campos de medición. Por ejemplo, si un conjunto de datos tiene un campo <code>Importe</code> que no está presente en un segundo conjunto de datos, el nuevo conjunto de datos creado después del anexo tiene un campo <code>Importe</code> que contiene nulos en filas del segundo conjunto de datos. Sin la gestión de mediciones nulas, no es posible anexar conjuntos de datos cuando los campos de medición son diferentes.
aumentar	Cuando la clave en el conjunto de datos izquierdo es nula o no tiene coincidencias en el conjunto de datos derecho, Wave anexa columnas del conjunto de datos derecho e inserta nulos para dimensiones y mediciones. Sin la gestión de mediciones nulas, Wave inserta ceros para mediciones.
computeExpression	El atributo <code>defaultValue</code> para un campo calculado acepta un valor de nulo. Por ejemplo: <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	El atributo <code>defaultValue</code> para un campo calculado acepta un valor de nulo. Cuando no se puede calcular un valor, como cuando <code>previous()</code> o <code>next()</code> no tiene ningún valor, Wave utiliza este valor predeterminado. Por ejemplo: <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	Esta transformación no es compatible cuando la gestión de mediciones nulas está activada y los flujos de datos que contienen transformaciones delta fallan. Reimplemente transformaciones delta en sus flujos de datos utilizando la transformación <code>computeRelative</code> (consulte Activar gestión de mediciones nulas).
dim2mea	El parámetro <code>measureDefault</code> acepta un valor de nulo. Wave utiliza este valor cuando no puede convertir una dimensión en un valor numérico válido. Cuando no se especifica ningún valor predeterminado, Wave utiliza un valor de nulo. Por ejemplo: <pre> "Create_Measure_From_Dimension": { "action": "dim2mea", "parameters": { "dimension": "StageVal__c", "measure": "StageValue", "measureDefault": "null", "source": "Extract_Opportunities" } } </pre>
sfdcDigest	El atributo <code>defaultValue</code> para un campo acepta un valor de nulo. Cuando no se especifica ningún valor predeterminado, Wave utiliza un valor de nulo. Por ejemplo: <pre> Sample Sfdc-digest :{ "Extract_Opportunities": { "action": "sfdcDigest", "parameters": { "object": "Opportunity", "fields": [{ </pre>

	<pre> "name": "Amount", "defaultValue": "null", "precision": 18 "scale": 2 } </pre>
Update	Wave puede actualizar valores no nulos con nulos.

Archivos de metadatos ampliados en página de modificación de conjunto de datos utiliza ahora XMD 2.0

Los archivos de metadatos ampliados (XMD) agregados a través de una página de modificación de conjuntos de datos utilizan ahora la sintaxis XMD 2.0 en lugar de XMD 1.1, y los archivos XMD individuales están limitados ahora a 5 MB. Obtenga información acerca de cómo afecta esto sus archivos XMD existentes y lo que debe hacer con nuevos archivos que carga.

XMD 2.0 utiliza los mismos parámetros que XMD 1.1, pero tiene una estructura diferente donde cada campo tiene un bloque de parámetros. Además, de ha cambiado el nombre de algunos de estos parámetros y se han introducido nuevos parámetros.

Wave convierte archivos XMD existentes agregados a través de una página de modificación de conjuntos de datos a la nueva sintaxis. Si no puede convertir un archivo, verá un mensaje de error al abrir la página de modificación de conjuntos de datos.

Siempre que cargue un nuevo archivo XMD, Wave valida la sintaxis y tamaño de archivo, devolviendo un error si alguno es no válido.

Le recomendamos que actualice todos sus archivos XMD de conjuntos de datos para utilizar la nueva sintaxis XMD 2.0, utilizando estos pasos.

1. Descargue el archivo de la página de modificación de conjunto de datos y cree una copia como una copia de seguridad.
2. Convierta la sintaxis de archivo a XMD 2.0.
3. Cargue el archivo convertido en la página de modificación de conjunto de datos y compruebe si hay errores.

Lea [Actualizar metadatos ampliados de un conjunto de datos](#) para obtener ayuda con estos pasos.

Wave: Aproveche Wave al máximo

Personalice su experiencia Wave anclando aplicaciones y siguiendo notificaciones en su propia página de inicio de Analytics. Cree rutas de navegación personalizadas a través de aplicaciones Wave para permitir a su equipo conocerlas del modo que ha diseñado. Anote y establezca notificaciones en tableros cuando esté en modo de presentación.

EN ESTA SECCIÓN:

[Personalizar su página de inicio personal de Analytics](#)

¡Le damos la bienvenida a su página de inicio personal de Analytics! La nueva página de inicio le proporciona la capacidad de focalizarse directamente sobre los análisis relevantes para usted. Anclé las aplicaciones que más utilice y realice un seguimiento del progreso de notificaciones que ha establecido.

[Crear aplicaciones Wave interactivas para sus clientes](#)

Las aplicaciones Wave son ahora el lugar donde ejecutar Wave. Genere una navegación personalizada en cada aplicación para exponer los tableros correctos a los usuarios correctos.

[Eleva la productividad durante las presentaciones con anotaciones y notificaciones](#)

Las presentaciones de la nueva aplicación Wave proporcionan funciones de colaboración e interactivas de Wave.

[Integrar Wave fácilmente en Salesforce con fichas Wave](#)

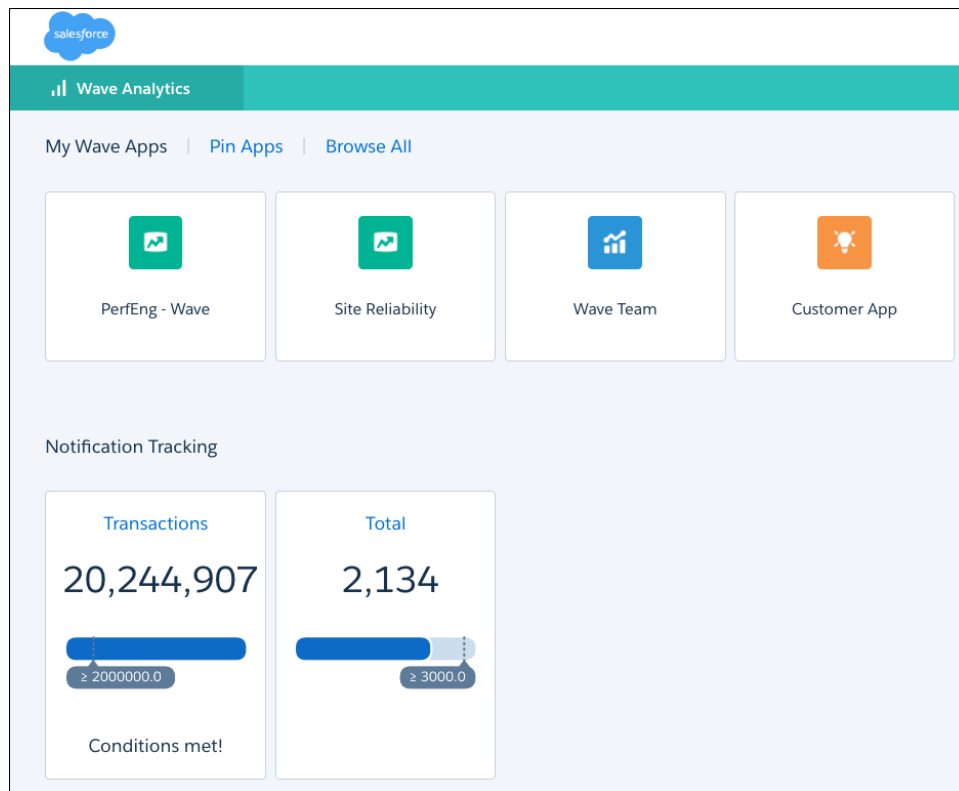
Ahora puede acceder a su página de inicio personal de Analytics y ejecutar aplicaciones Wave desde una ficha en Salesforce.

[Incorpore Wave a cualquier página Web o aplicación basada en Web](#)

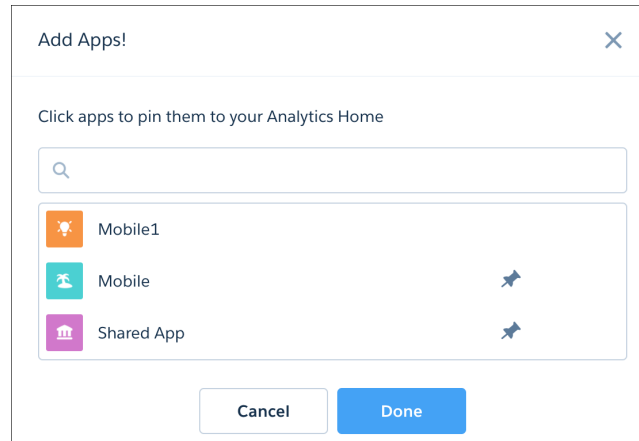
Especificando sus sitios de confianza en la nueva lista blanca de Wave Analytics, puede incluir tableros Wave incrustados en sitios Web y aplicaciones fuera de servidores de Salesforce.

Personalizar su página de inicio personal de Analytics

¡Le damos la bienvenida a su página de inicio personal de Analytics! La nueva página de inicio le proporciona la capacidad de focalizarse directamente sobre los análisis relevantes para usted. Ancle las aplicaciones que más utilice y realice un seguimiento del progreso de notificaciones que ha establecido.



La primera vez que hace clic en la nueva ficha Wave Analytics, se le solicita anclar sus aplicaciones Wave Favoritas. Haga clic en **Anclar aplicaciones** para seleccionar las aplicaciones a la que desea acceder con regularidad. Las aplicaciones aparecen en su página de inicio de Wave Analytics en el orden en que las ancló.



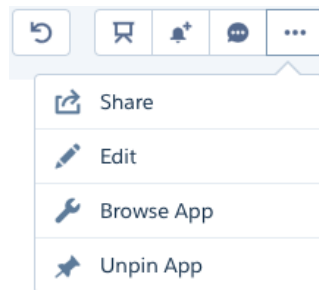
La parte inferior de la página de inicio realiza un seguimiento del progreso de las notificaciones que ha establecido. Las notificaciones se crean en widgets de números en sus tableros. Todas sus notificaciones activas aparecen en su página de inicio de Analytics.

Para ver las listas organizadas de activos con los que está familiarizado desde la versión anterior de Wave, haga clic en **Buscar todo**.

Crear aplicaciones Wave interactivas para sus clientes

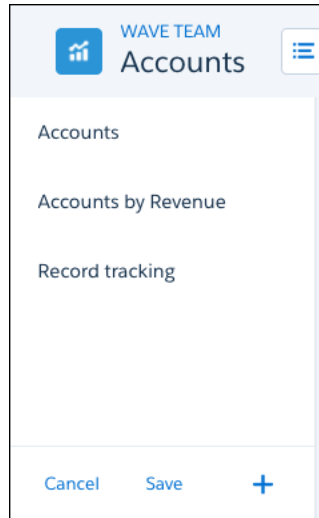
Las aplicaciones Wave son ahora el lugar donde ejecutar Wave. Genere una navegación personalizada en cada aplicación para exponer los tableros correctos a los usuarios correctos.

Hacer clic en una aplicación la abra en modo de presentación, mostrando el primer tablero en su lista de navegación. Para ver los contenidos de la aplicación, seleccione **Examinar aplicación** en el menú.



Para abrir el panel de navegación, haga clic en el icono de navegación(). El panel enumera los tableros disponibles. Haga clic en un tablero para iniciarlo.

Si es el gestor de una aplicación, haga clic en **Organizar** para configurar la aplicación. Puede cambiar el orden de presentación deslizando tableros hacia arriba o hacia abajo y hacer clic en los nombres de tablero para ocultar o mostrarlos.



Haga clic en el signo más para agregar tableros desde la vista de exploración de la aplicación. Haga clic en **Guardar** para conservar la navegación para su aplicación y luego comparta la aplicación con sus clientes.

Elevar la productividad durante las presentaciones con anotaciones y notificaciones

Las presentaciones de la nueva aplicación Wave proporcionan funciones de colaboración e interactivas de Wave.

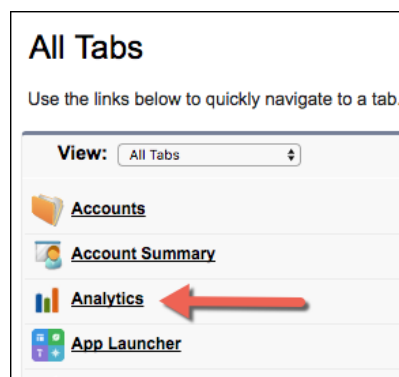


Puede compartir, descargar, acceder al diseñador de tableros, establecer notificaciones y colaborar en las noticias en tiempo real de un tablero con anotaciones. Además, las presentaciones ya utilizan controles desplegados ocultos. Los controles y navegación siempre están disponibles.

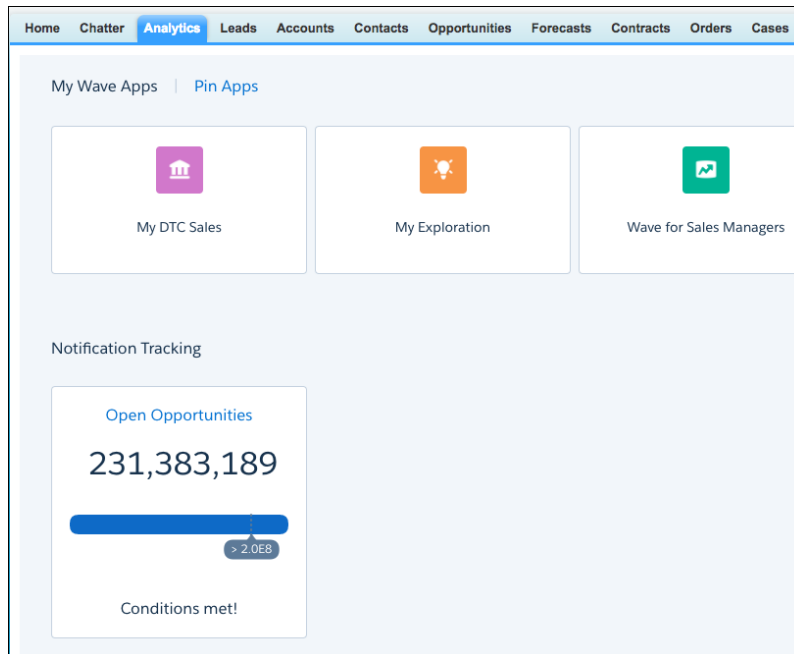
Integrar Wave fácilmente en Salesforce con fichas Wave

Ahora puede acceder a su página de inicio personal de Analytics y ejecutar aplicaciones Wave desde una ficha en Salesforce.

La ficha Analytics está disponible en nuevas organizaciones que activaron Wave.

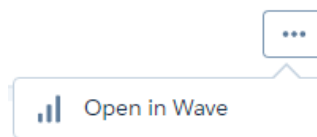


En organizaciones existentes, configure la ficha Analytics como lo haría con cualquier ficha nueva.



Wave en la ficha Analytics puede incluir estas funciones de Wave:

- Anotaciones, notificaciones y presentación de pantalla completa
- Opciones de colaboración y descarga
- Vínculos a otros activos de Wave
- Menú de acciones de registro
- Vínculo a Wave nativo (disponible para usuarios de Wave pero no usuarios de Comunidad)



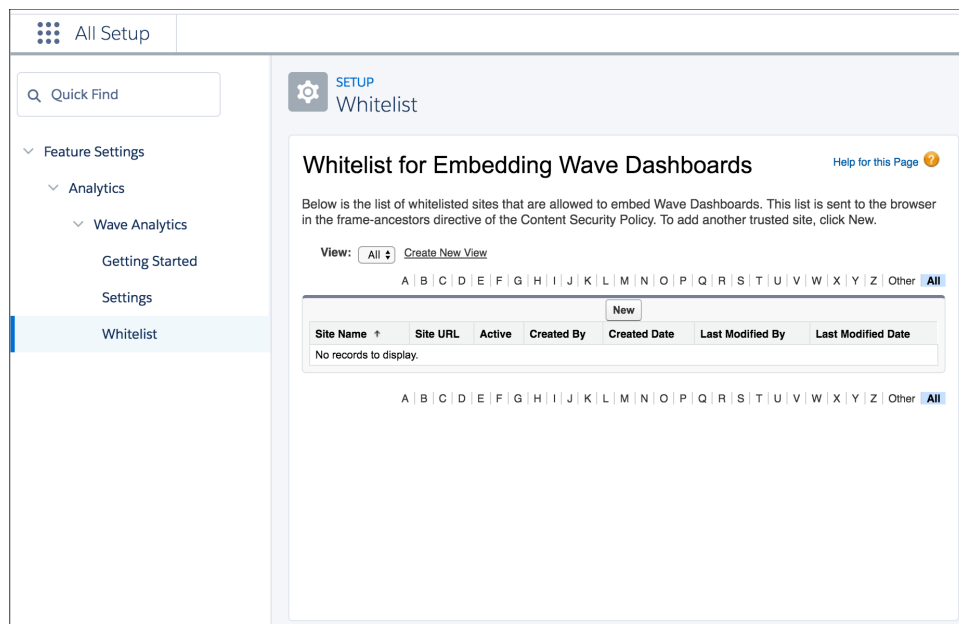
Incorpore Wave a cualquier página Web o aplicación basada en Web

Especificando sus sitios de confianza en la nueva lista blanca de Wave Analytics, puede incluir tableros Wave incrustados en sitios Web y aplicaciones fuera de servidores de Salesforce.

En primer lugar, agregue un componente de tablero Wave a su sitio, utilizando [Incorporación de Visualforce](#), [Generador de aplicaciones Lightning](#) o Lightning Out. Este ejemplo de código muestra cómo agregar un componente de tablero Wave a través de Lightning Out.

```
$Lightning.use("wave:waveApp", function() {
    $Lightning.createComponent("wave:waveDashboard", {
        dashboardId: "0FKxx00000006bOGAQ"
    }, "app");
}, url, accessToken)
```

En segundo lugar, configure una lista blanca utilizando la Política de seguridad de contenidos (CSP). En Configuración, ingrese *Lista blanca* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Lista blanca** debajo de Wave Analytics.



Haga clic en **Nueva** e ingrese la información para su sitio.

La lista blanca para Wave incrustado incluye lo siguiente de forma predeterminada:

- *.salesforce.com:*
- *.force.com:*
- El dominio personalizado de su organización.

Wave: Explorar y visualizar

Explore sus datos con mayor facilidad con experiencia de usuario y navegación mejorada, además de nuevas funciones, filtros y tipos de gráfico.

EN ESTA SECCIÓN:

[Navegación de tabla de comparación mejorada](#)

Cree nuevas columnas y navegue entre columnas existentes de forma rápida y sencilla utilizando clics y pulsaciones de teclas.

[Tablas de valores y dinámicas mejoradas](#)

Las tablas de valores y dinámicas ahora le permiten copiar valores directamente desde celdas. La tabla de valores también admite la clasificación basada en columnas y tiene una fila de resumen.

[Explorar nuevos filtros y funciones](#)

Dos nuevas condiciones de filtro le permiten incluir o excluir nulos de mediciones basadas en intervalos. Además, se ha unido todo un nuevo grupo de funciones SAQL a la fiesta para ampliar sus opciones de agregación.

[Ampliar sus horizontes de visualización con nuevos gráficos de Wave](#)

Utilice radiales, árboles y burbujas para visualizar su negocio. Estos nuevos gráficos, junto con otros nuevos tipos como gráficos matriciales y de cronología de varias mediciones, se agregan a sus opciones para la visualización de cualquier tipo de datos.

[Gráficos de Wave mejorados](#)

Desde líneas predictivas a ejes con escala, tamaños de etiqueta personalizables para una mejor gestión de valores nulos, los gráficos de Wave siguen ampliando los límites de utilidad y flexibilidad.

Navegación de tabla de comparación mejorada

Cree nuevas columnas y navegue entre columnas existentes de forma rápida y sencilla utilizando clics y pulsaciones de teclas.

Puede navegar por columnas en el editor de columnas utilizando botones de flecha o las teclas de flecha hacia la izquierda y hacia la derecha de su teclado.

		A	B	C
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
	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	

EDITING COLUMN B

Name

Enter a column name...

Calculation

Formula

f(x)

Enter a column formula, for example (A*100)/B...

Format

Number (1,234)

Close

Apply

Cuando alcanza la columna del extremo derecho, el botón de flecha derecha se convierte en un botón para agregar columna. Puede hacer clic en el botón para agregar columna o utilizar la tecla Intro de su teclado para agregar una nueva columna de fórmula.

		A	B	C
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
	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

EDITING COLUMN C

Name

Profit (Loss) Per Sale

Calculation

Formula

f(x)

B/A

Format

Currency with Cents (\$1,234.56)

Close

Apply

También puede agregar columnas directamente desde la tabla de comparación utilizando el nuevo menú para agregar columna.

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	

Seleccione **Agregar columna de fórmula** para agregar una columna y abrir el editor de columna.
Utilice el nuevo botón **Cerrar** par asalir del editor de columna sin aplicar cambios a la columna.

Tablas de valores y dinámicas mejoradas

Las tablas de valores y dinámicas ahora le permiten copiar valores directamente desde celdas. La tabla de valores también admite la clasificación basada en columnas y tiene una fila de resumen.

Wave Analytics

Browse

New Lens

↶

↷

⌚

↶

✂

📄

📄

rowscolumns

Raw DataDescription, Challenger, PenaltyType, YardLineDirection, OffenseTeam, IsTwoPoint...

Filter

Display TotalsOffOn

Show SAQLOffOn

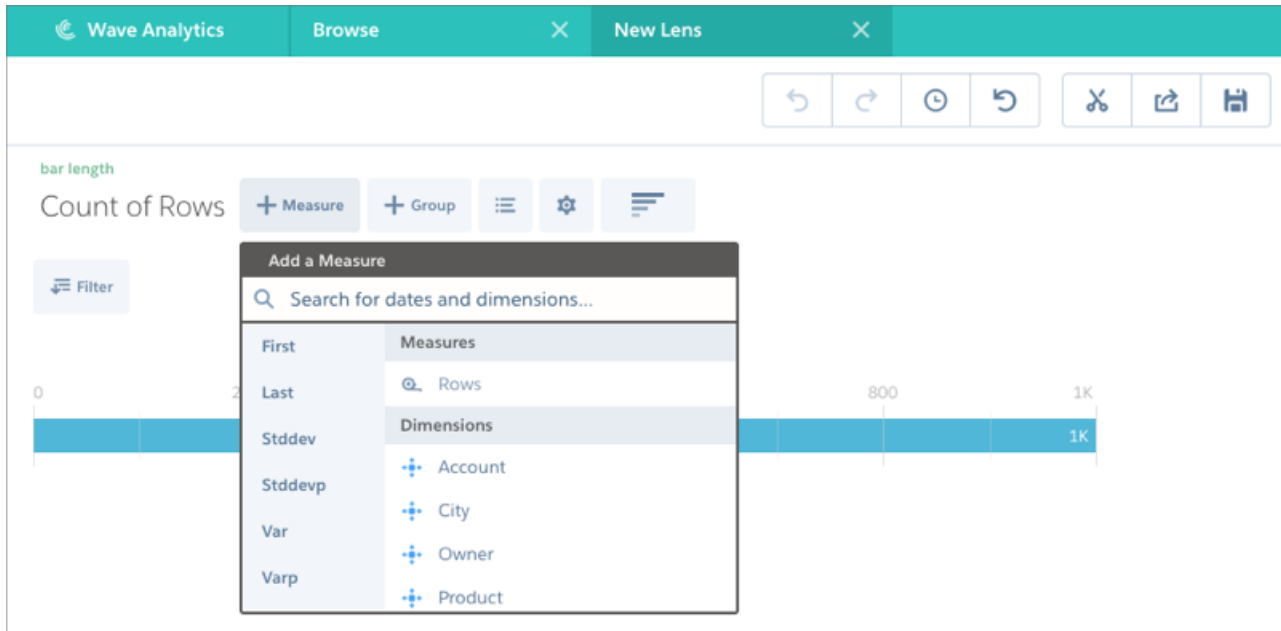
#	DESCRIPTION	CHALLENGER	PENALTYTYPE	YARDLINEDIRECTION	OFFENSETEAM	ISTWOPOINTCONVERSIONSUCCESSFUL	QUARTER	ISNOPLAY	T
Summary	-	-	-	-	-	45	119,507	2,627	
1	7-C.CATANZARO EXTRA POINT IS GOOD...	-	DEFENSIVE OFFSIDE	OPP	ARI	0	2	0	
2	7-C.CATANZARO KICKS 60 YARDS FROM...	-	-	OWN	ARI	0	2	0	
3	(11:47) 23-C.JOHNSON 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	

Explorar nuevos filtros y funciones

Dos nuevas condiciones de filtro le permiten incluir o excluir nulos de mediciones basadas en intervalos. Además, se ha unido todo un nuevo grupo de funciones SAQL a la fiesta para ampliar sus opciones de agregación.

Dos nuevas condiciones de filtro le permiten incluir o excluir nulos de mediciones basadas en intervalos. Utilice **Es Nulo** para devolver todos los nulos en un intervalo especificado. Utilice **No es nulo** para excluir todos los nulos de los resultados en un intervalo especificado.

Nuevas funciones de agregado de SAQL le proporcionan más formas de agregar mediciones: **first()**, **last()**, **median()**, **stddev()** (desviación estándar), **stddevp()** (desviación estándar de la población), **var()** (varianza), **varp()** (varianza de población).

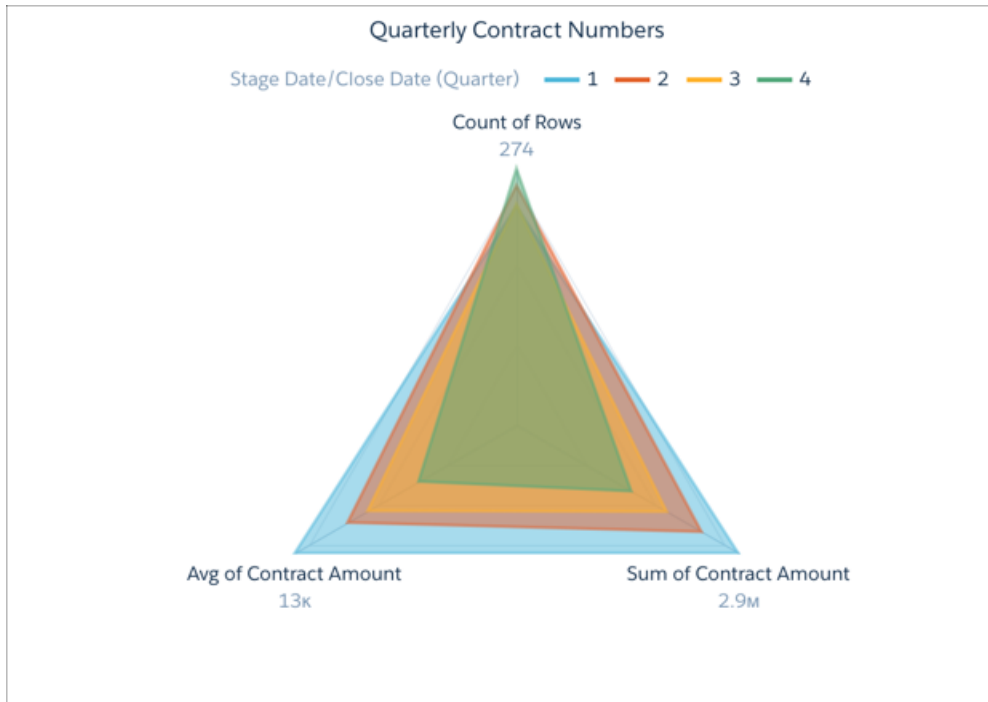


Además, si utiliza el generador de consultas del diseñador de tableros Wave para crear pasos, la nueva versión más amplia le proporciona una mejor vista de los gráficos o tablas que crea.

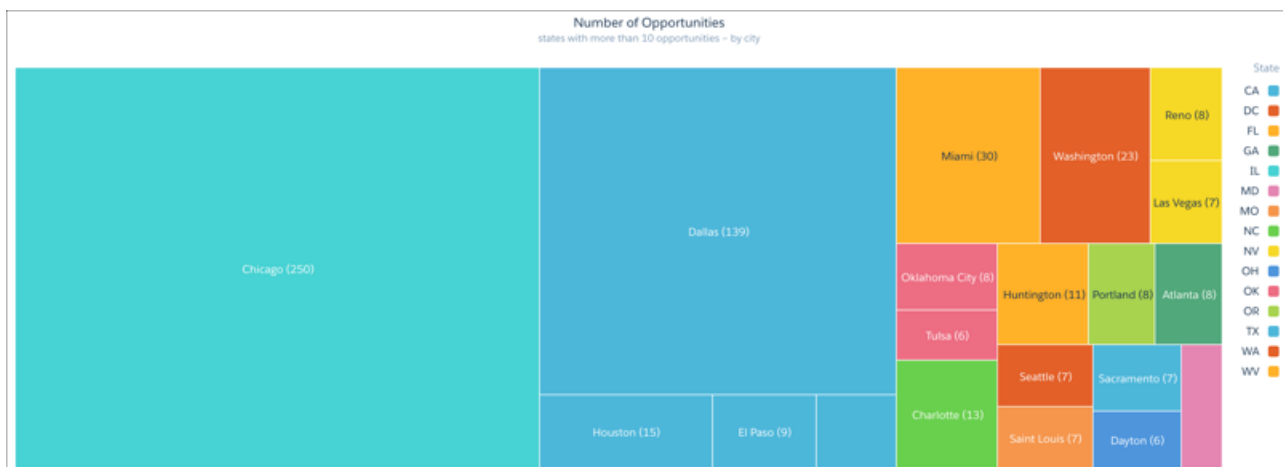
Ampliar sus horizontes de visualización con nuevos gráficos de Wave

Utilice radiales, árboles y burbujas para visualizar su negocio. Estos nuevos gráficos, junto con otros nuevos tipos como gráficos matriciales y de cronología de varias mediciones, se agregan a sus opciones para la visualización de cualquier tipo de datos.

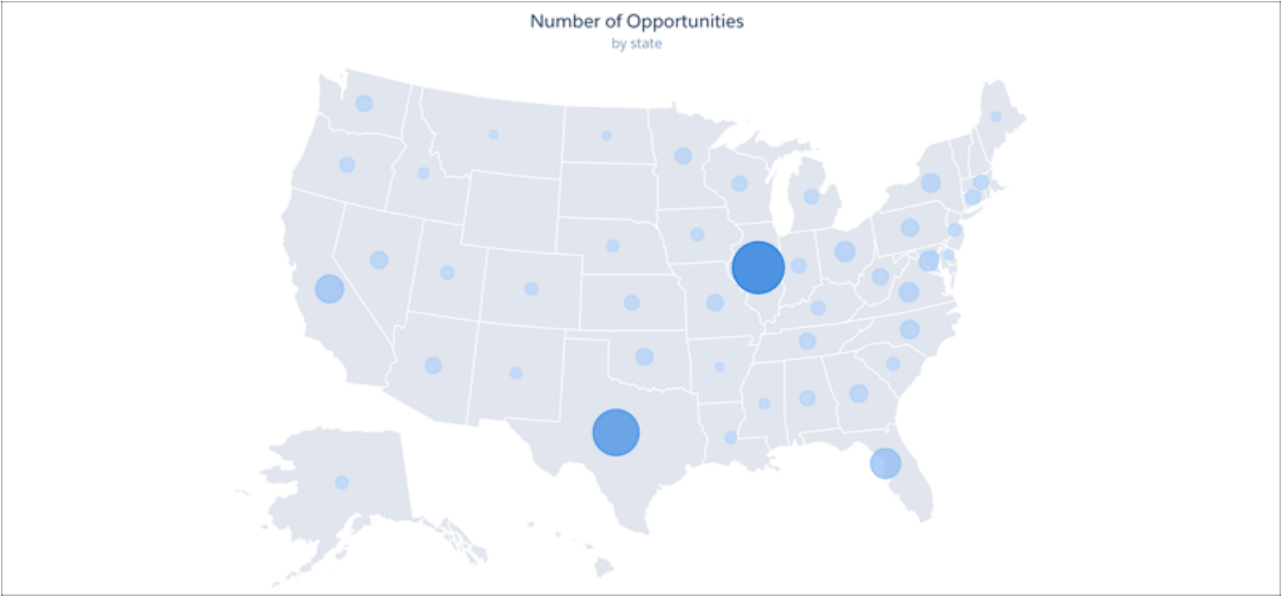
Utilice gráficos radiales para mostrar un pequeño conjunto de datos con una dimensión y al menos tres columnas de mediciones. Por ejemplo, compare los números trimestrales del año para contactos firmados, el importe total del contrato y el importe medio del contrato.



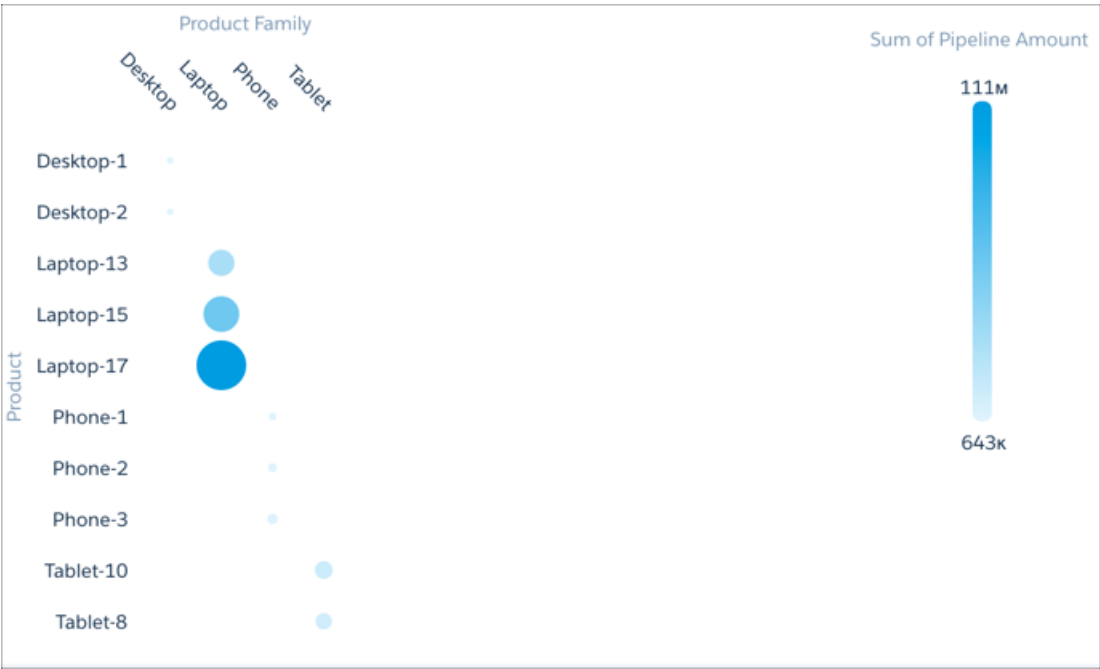
Utilice mapas de árbol para visualizar datos cuantitativos jerárquicos, donde rectángulos contenedores designan relaciones con color y los rectángulos "leaf" representan el área de uso de cantidad. Por ejemplo, puede mostrar el número de oportunidades por ciudad en cada estado.



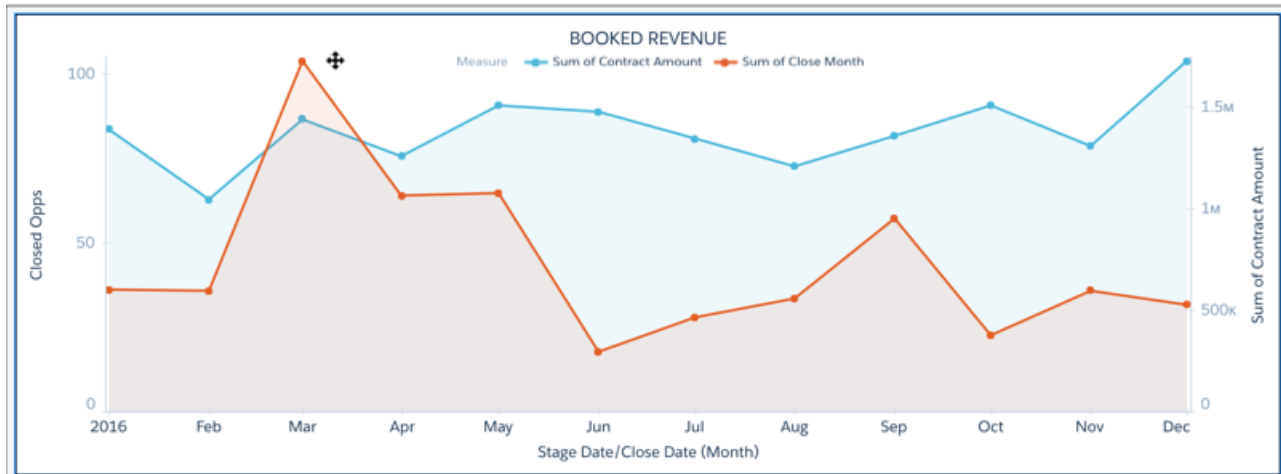
Al igual que los gráficos de mapa, los mapas de burbuja utilizan apuntes visuales para indicar valores de medición en áreas geográficas especificadas. Por ejemplo, puede mostrar el número relativo de oportunidades en cada estado.



Utilice gráficos matriciales (nuevo en Wave dashboard designer) para crear una tabla que representa mediciones visualmente, permitiéndole detectar rápidamente valores extremos. Por ejemplo, muestre qué familias de producto están generando la mayoría de las oportunidades.



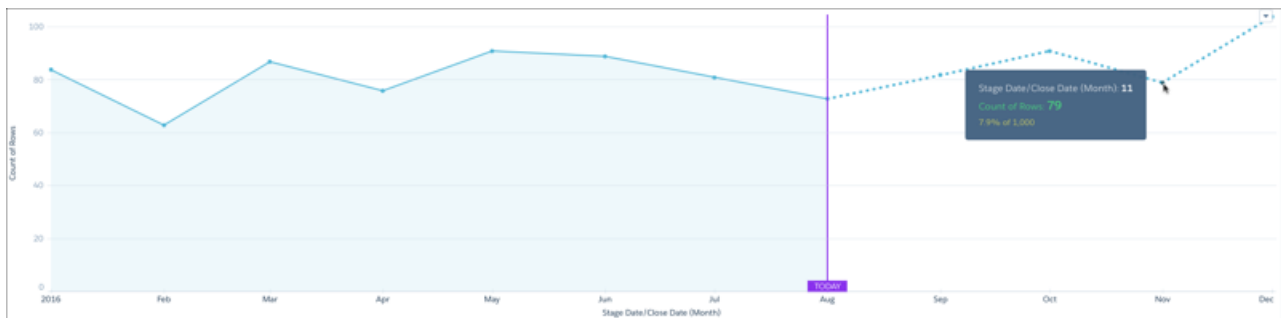
Con gráficos de cronología de varias mediciones, puede comparar múltiples mediciones de forma simultánea a lo largo del tiempo, todo con una sola visualización. Por ejemplo, puede detectar oportunidades cerradas mensualmente junto con el valor total del contrato.



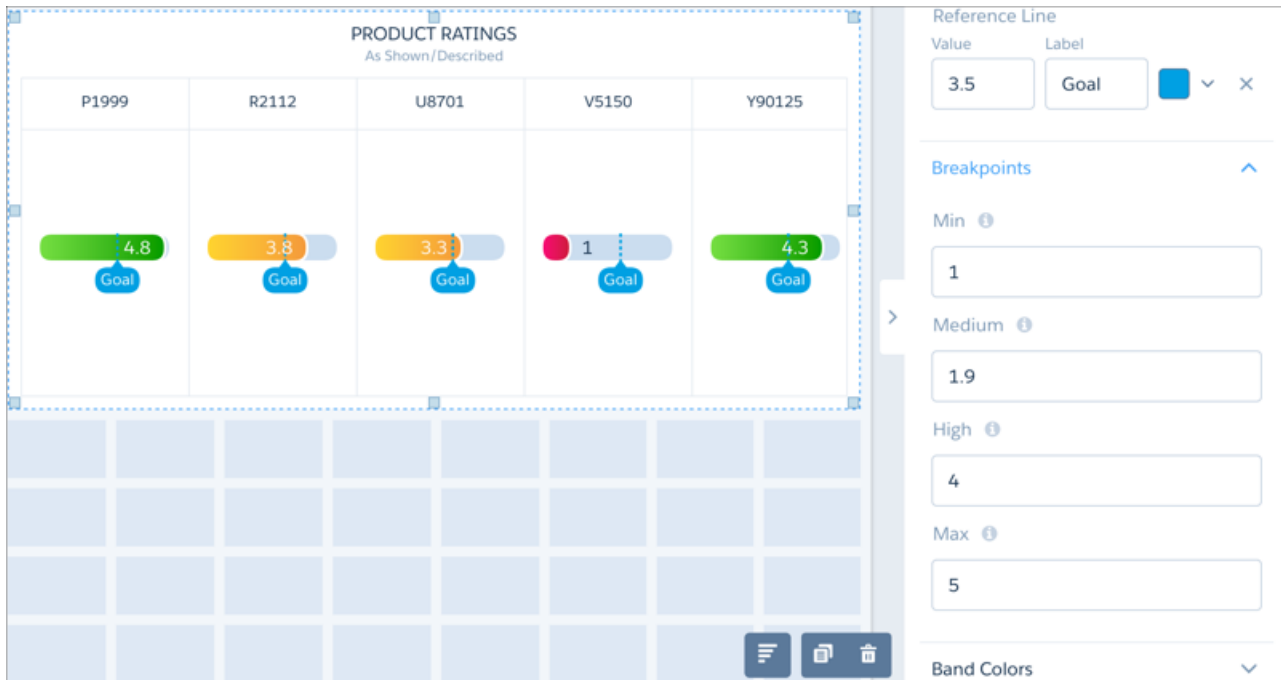
Gráficos de Wave mejorados

Desde líneas predictivas a ejes con escala, tamaños de etiqueta personalizables para una mejor gestión de valores nulos, los gráficos de Wave siguen ampliando los límites de utilidad y flexibilidad.

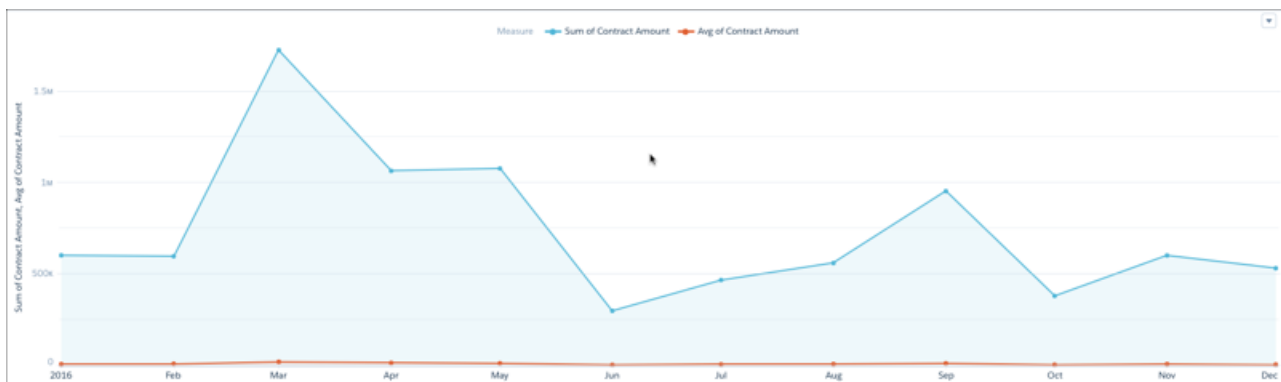
¿Necesita transmitir el punto que sus datos están buscando en el futuro? No lo dude, agregue una línea predictiva a su gráfico de cronología. Establece la fecha en que la cronología deja atrás datos existentes y utiliza datos predichos para trazar su curso.



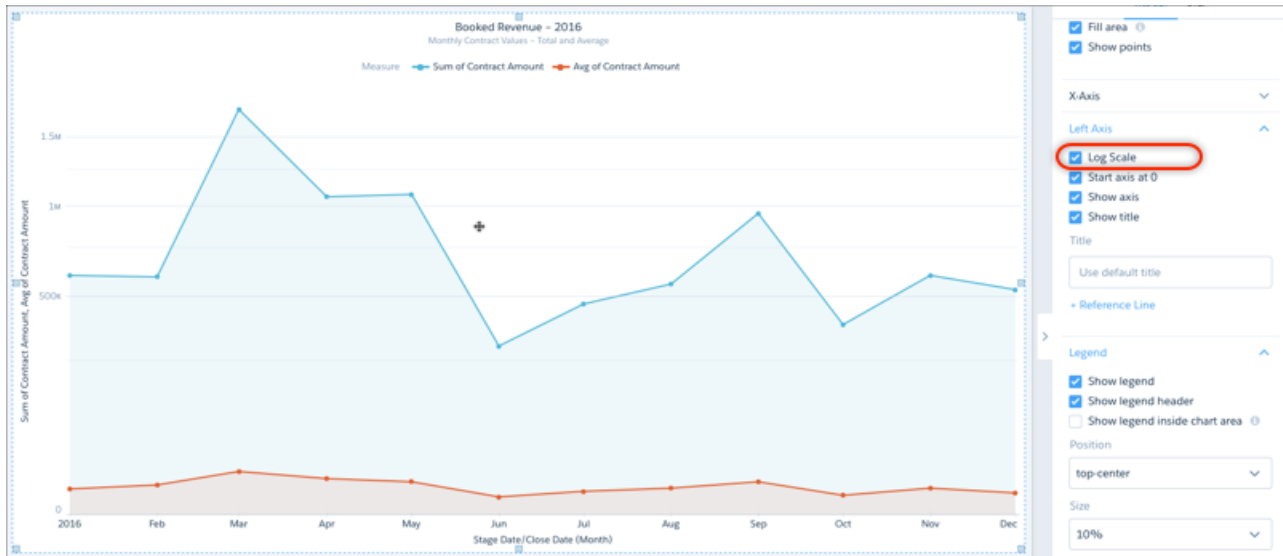
Hablando del futuro, ahora puede establecer objetivos en indicadores planos empleando líneas de referencia.



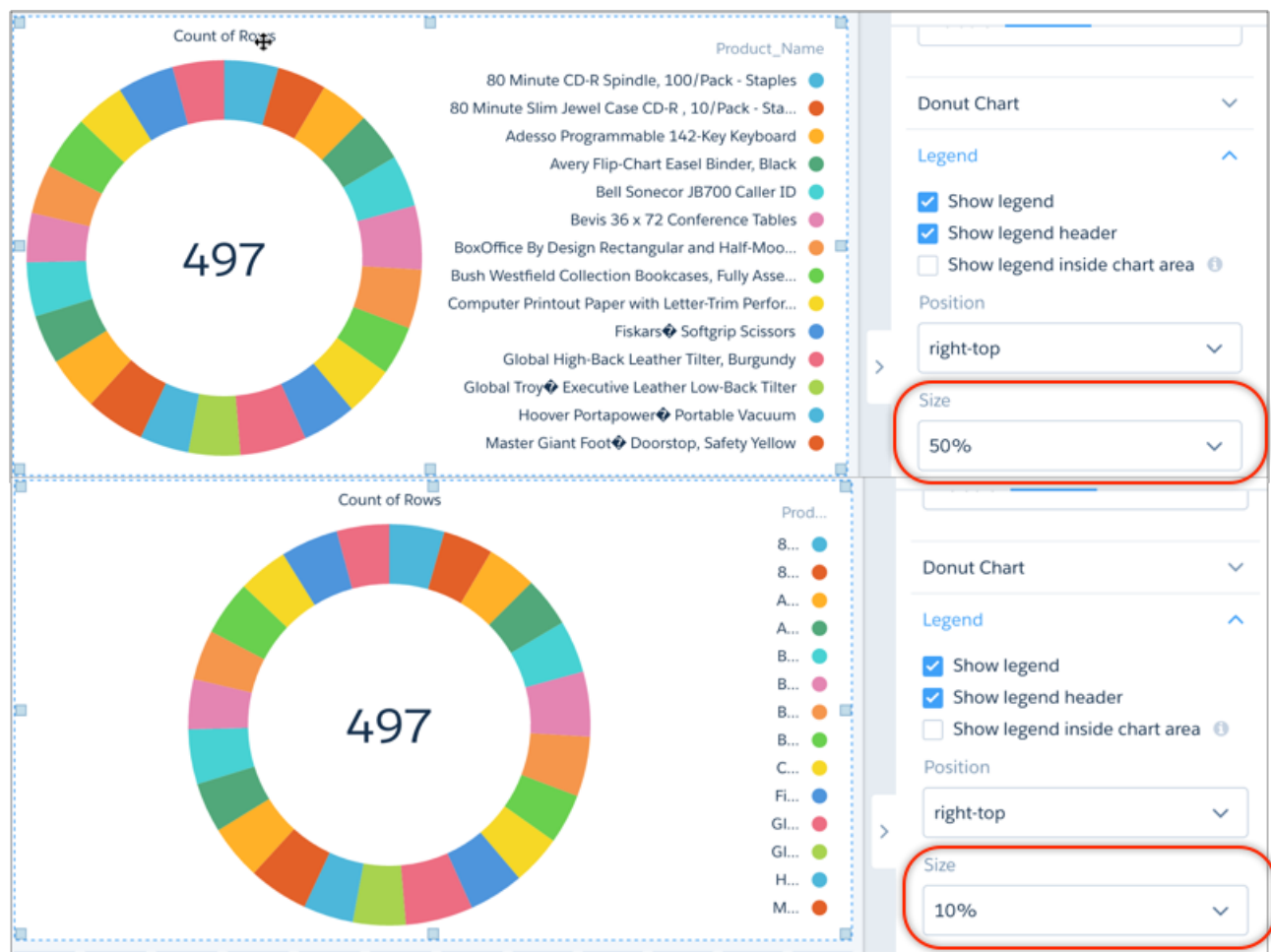
La mejora de la facilidad de lectura de sus gráficos es aún más sencilla con espacios de etiquetas personalizadas y una medición con estilo de registro para ejes verticales. Su gráfico finalizado podría empezar a ser difícil de leer:



Pero con la ayuda de la medición estilo de registro, puede convertirse en una estrella:



Controle el tamaño del texto de leyenda en gráficos para facilitar su lectura o quítelo con el menú de cambio de tamaño de la leyenda.



Otras mejoras incluyen permitir a los lectores de pantalla leer todos los puntos de datos en un gráfico e indicar nulos con guiones.

Wave: Diseñar y crear

Cree tableros con mayor eficiencia en el diseñador Wave con conjuntos de datos conectados, filtros más potentes, acciones masivas y compatibilidad de tabla dinámica.

EN ESTA SECCIÓN:

[Crear tableros de forma más rápida con la duplicación de widgets y sustitución de pasos](#)

Duplique widgets para crear componentes de aspecto similar en un tablero de Wave. Por ejemplo, cree rápidamente tres widgets de números e intercambie sus pasos para mostrar importes de oportunidades abiertas, ganadas y perdidas totales. También puede duplicar widgets de gráficos y cambiar el tipo de gráfico para obtener una vista diferente de los mismos resultados.

[Automatizar el filtrado entre conjuntos de datos con fuentes de datos conectadas](#)

De forma predeterminada, los pasos desde el mismo conjunto de datos están presentados, filtrándose entre sí automáticamente. Para presentar pasos desde diferentes conjuntos de datos o incluso pasos estáticos en un tablero de Wave Designer, conéctelos. Anteriormente, tenía que modificar JSON y utilizar vinculaciones para presentar estos pasos.

[Personalizar los valores de visualización para widgets de lista y alternancia](#)

Ahora puede configurar widgets de lista y alternancia para mostrar valores desde múltiples campos. Por ejemplo, un widget de lista puede mostrar representantes de ventas y región, con valores como SalesRepA-West, SalesRepB-West y SalesRepC-North, permitiéndole filtrar en ambos campos. También puede mostrar mediciones como parte del valor y asignar un formato a la visualización.

[Realizar acciones en múltiples registros de tabla con un solo clic](#)

Puede crear acciones masivas personalizadas que se aplican a todos los registros mostrados en un widget de tablas de un tablero de Wave Designer. Utilice acciones masivas para actualizar registros o realizar una acción en cada uno de ellos. Por ejemplo, si la tabla muestra pacientes que no vieron su doctor en dos años, la acción masiva puede enviar un recordatorio a cada uno de ellos por email.

[Resumir datos entre dimensiones con tablas dinámicas](#)

Ahora puede mostrar un widget de tabla como una tabla dinámica en un tablero de diseñador Wave. El widget gira la tabla basándose en la última agrupación definida. La agrupación debe definirse en una sola dimensión.

[Guardar y empaquetar imágenes con aplicaciones Wave](#)

Ahora puede utilizar el diseñador Wave para cargar imágenes para widgets de imágenes y fondos. El diseñador Wave las guarda en una galería de imágenes asociada con la aplicación del tablero. El tamaño de archivo máximo para una imagen es de 2 GB. Si empaqueta un tablero Wave, Wave incluye ahora imágenes.

[Obtener cálculos precisos con la nueva gestión de mediciones nulas](#)

Los cálculos ignoran ahora las mediciones nulas. Anteriormente, se contaban como ceros. Si todos los valores en un cálculo son nulos, el resultado es nulo también. Como resultado, sus widgets podrían mostrar resultados diferentes. Una medición nula aparece ahora como un guión en el diseñador y explorador Wave.

[Consultar conjuntos de datos y objetos de Salesforce con nuevos tipos de pasos](#)

Los tableros de diseñador Wave admiten más tipos de pasos, lo que le permite consultar conjuntos de datos y objetos de Salesforce.

[Experimente controles más intuitivos para el widget de fecha](#)

Puede configurar el widget de fecha para mostrar años fiscales y de calendario así como los intervalos de fecha relativos y absolutos. Cuando el tablero está en modo vista previa, el widget de fecha ofrece un diseño más intuitivo para la selección de fechas absolutas y relativas.

[Identificar pasos con etiquetas descriptivas](#)

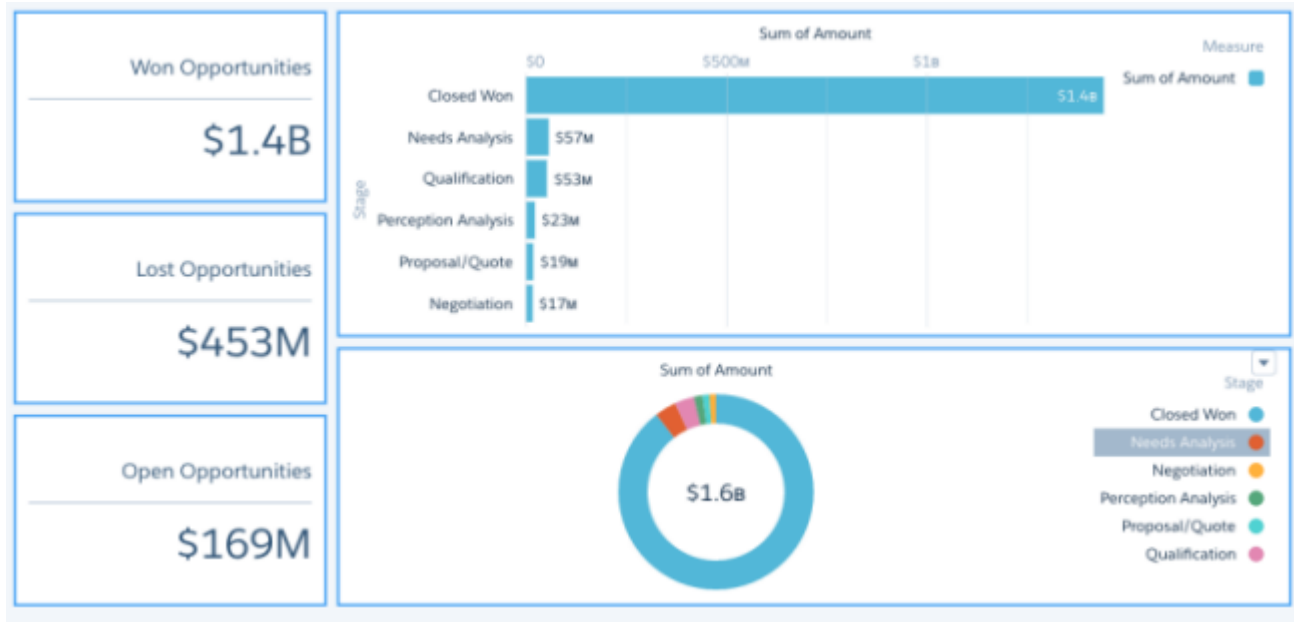
Facilite la tarea de trabajar con pasos asignándoles una etiqueta descriptiva. Por ejemplo, "Importe de oportunidad ganada" es más informativo que el Id. predeterminado "Amount_1". Especifique la etiqueta cuando cree el paso porque Wave genera el Id. de paso basándose en la etiqueta. Después de crear el paso, puede cambiar la etiqueta pero no el Id., a menos que modifique el JSON. Los Id. de paso son obligatorios al trabajar con el JSON del tablero, como cuando define vinculaciones.

[Aprovechar las ventajas de otras mejoras en Wave Dashboard Designer](#)

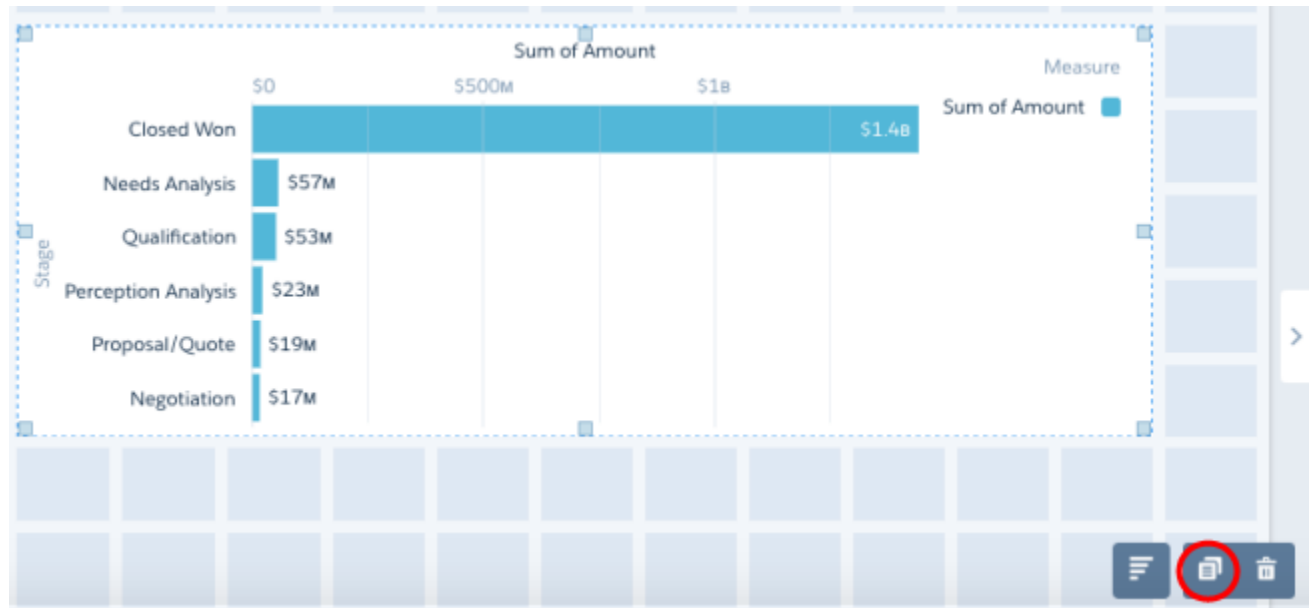
Aproveche el diseñador Wave al máximo. Empaquete más partes del tablero. Aplique etiquetas descriptivas a pasos. Personalice la cuadrícula del diseñador Wave

Crear tableros de forma más rápida con la duplicación de widgets y sustitución de pasos

Duplique widgets para crear componentes de aspecto similar en un tablero de Wave. Por ejemplo, cree rápidamente tres widgets de números e intercambie sus pasos para mostrar importes de oportunidades abiertas, ganadas y perdidas totales. También puede duplicar widgets de gráficos y cambiar el tipo de gráfico para obtener una vista diferente de los mismos resultados.



1. Haga clic en  para modificar el tablero.
2. Para duplicar un widget:
 - Seleccione el widget. Puede duplicar cualquier widget, excepto fecha e intervalo.



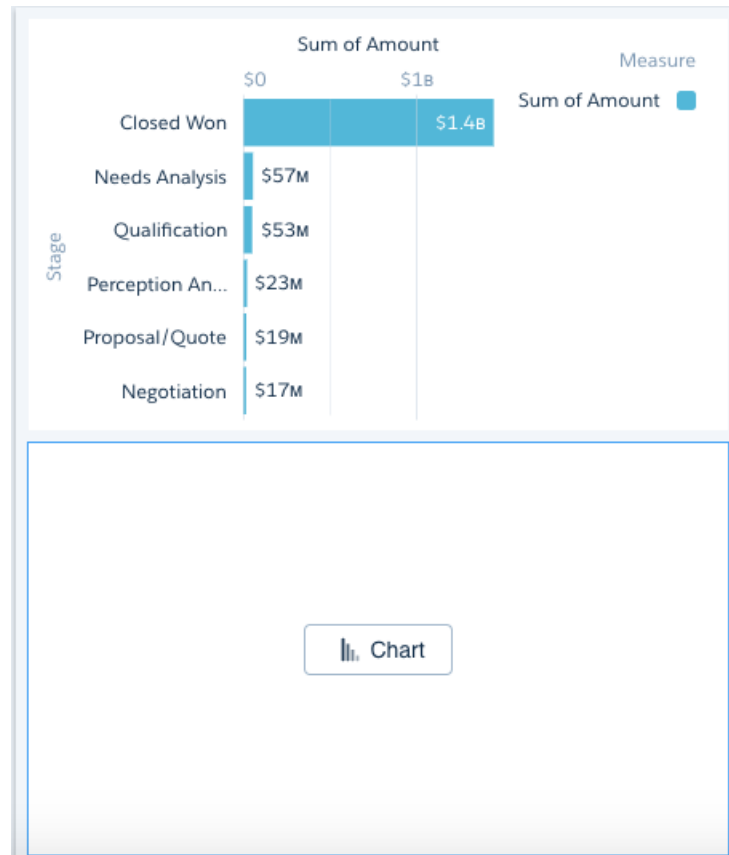
- Haga clic en .

Wave coloca una copia del widget en la parte inferior del tablero. El widget duplicado hace referencia al mismo paso.

3. Para cambiar el paso de un widget:

- Haga clic en  para abrir el menú de acciones del paso.
- Haga clic en .

Wave elimina el paso, dando como resultado un widget vacío.



- c. Agregue otro paso al widget.
4. Guarda el tablero.

Automatizar el filtrado entre conjuntos de datos con fuentes de datos conectadas

De forma predeterminada, los pasos desde el mismo conjunto de datos están presentados, filtrándose entre sí automáticamente. Para presentar pasos desde diferentes conjuntos de datos o incluso pasos estáticos en un tablero de Wave Designer, conéctelos. Anteriormente, tenía que modificar JSON y utilizar vinculaciones para presentar estos pasos.

 **Nota:** No puede conectar pasos estáticos que especifican intervalos de fecha y medición.

1. Haga clic en  para modificar el tablero.
2. Haga clic en  y luego seleccione **Conectar fuentes de datos**.
3. Haga clic en **Nueva conexión**.

New Connection ✕

Connection Name

Data Source 1

Choose Data Source 1

Connects To

Data Source 2

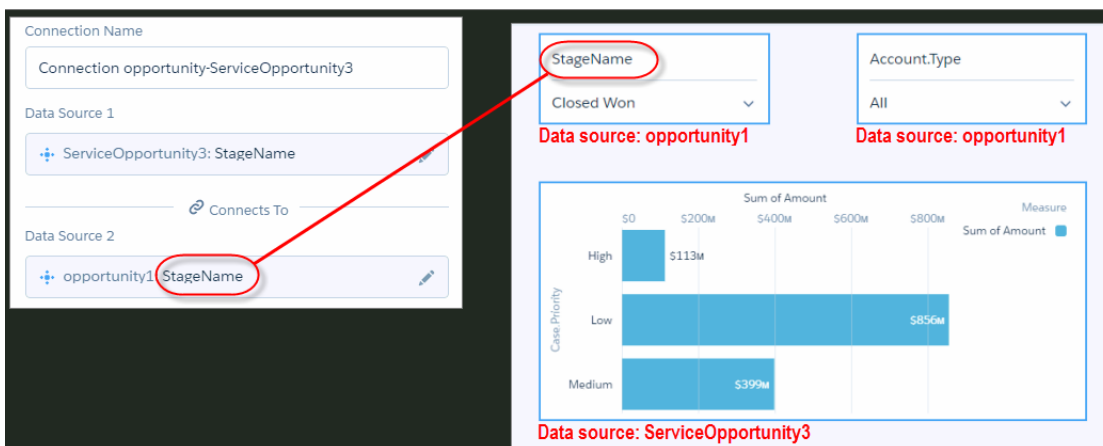
Choose Data Source 2

Back

Save

4. Ingrese un nombre para la conexión.
5. Haga clic en **Seleccionar fuente de datos 1** para seleccionar la primera fuente de datos. Para cada fuente de datos, seleccione un conjunto de datos o un paso estático utilizado en el tablero.
6. Seleccione un campo de la fuente de datos de modo que Wave pueda comparar registros entre las fuentes especificadas.

 **Nota:** La presentación solo funciona en los campos utilizados para definir la conexión. Por ejemplo, la conexión en la siguiente captura de pantalla está basada en el campo StageName. Como resultado, se presenta el widget de lista StageName en el gráfico de barra. Si se realiza una selección en el widget de lista Account.Type, no se produce la presentación: Los resultados no se filtran. Para activar la presentación en el campo Account.Type, defina otra conexión basándose en este campo utilizando las mismas fuentes de datos.



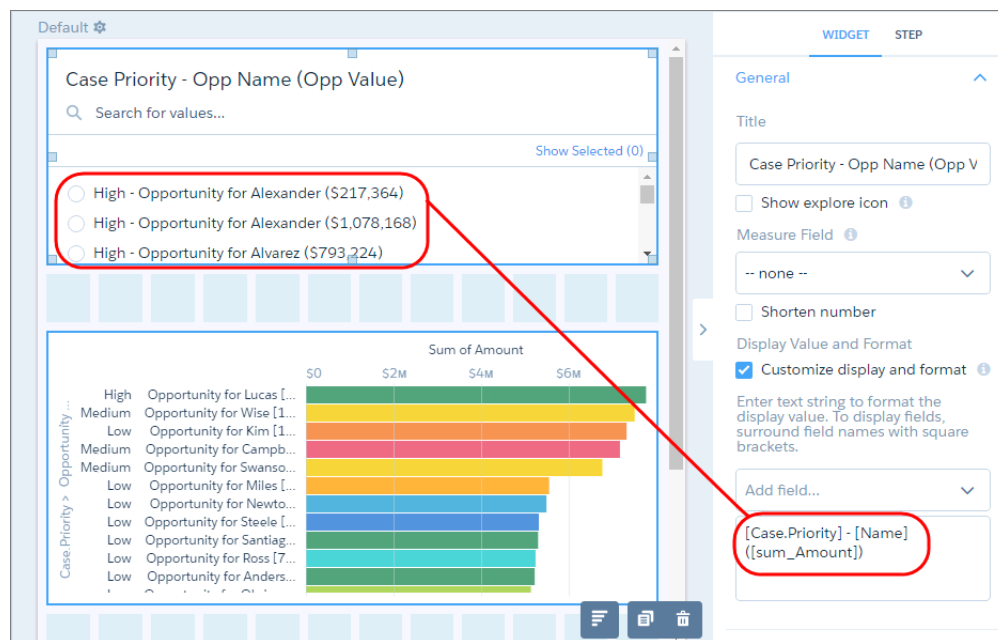
- Haga clic en **Seleccionar fuente de datos 2** para seleccionar la segunda fuente y luego seleccione el campo.
- Para agregar otra fuente de datos, haga clic en **Agregar fuente de datos**. Esta opción aparece cuando conecta dos fuentes de datos.
- Haga clic en **Guardar**.

 **Nota:** Si anteriormente agregó un conjunto de datos y dimensión a la definición de un paso estático para presentarlo con otro paso, Wave crea una conexión de fuente de datos entre ellos. También elimina el conjunto de datos y la dimensión de la definición de paso.

Personalizar los valores de visualización para widgets de lista y alternancia

Ahora puede configurar widgets de lista y alternancia para mostrar valores desde múltiples campos. Por ejemplo, un widget de lista puede mostrar representantes de ventas y región, con valores como SalesRepA-West, SalesRepB-West y SalesRepC-North, permitiéndole filtrar en ambos campos. También puede mostrar mediciones como parte del valor y asignar un formato a la visualización.

Para personalizar los valores de visualización, haga clic en **Personalizar visualización y formato** en propiedades del widget. Desde la lista desplegable **Agregar campo...**, seleccione una agrupación o medición definida en la consulta del paso. Puede insertar más caracteres directamente en el cuadro del editor para asignar un formato a la visualización. Por ejemplo, puede agregar paréntesis para encerrar el valor de medición como se muestra aquí.



Realizar acciones en múltiples registros de tabla con un solo clic

Puede crear acciones masivas personalizadas que se aplican a todos los registros mostrados en un widget de tablas de un tablero de Wave Designer. Utilice acciones masivas para actualizar registros o realizar una acción en cada uno de ellos. Por ejemplo, si la tabla muestra pacientes que no vieron su doctor en dos años, la acción masiva puede enviar un recordatorio a cada uno de ellos por email.

Wave no admite acciones masivas en widgets de tablas creados en tipos de paso `static` o `sql`.

Para agregar una acción masiva a un widget de tablas:

- En una página de Visualforce, defina la lógica que lleva a cabo la acción masiva.
- Configure las siguientes propiedades de widget para mostrar la acción masiva en el menú de acciones del widget de tablas.

Propiedad	Descripción
Mostrar acciones personalizadas	Seleccione mostrar la acción masiva en el menú de acciones del widget.
Etiqueta de acción personalizada	Etiqueta para la acción en el menú de acciones.
Nombre de página de Visualforce	Nombre de API de la página de Visualforce donde definió la lógica para la acción masiva.
Prefijo de espacio de nombres de Visualforce	Opcional. Prefijo de espacio de nombres especificado para la página de Visualforce.

The screenshot displays a table widget titled "Accounts From Wave" with columns: #, ACCOUNT SOURCE, ACCOUNT.ANNUALREVENUE, and BILLING COUNTRY. The table contains 7 rows of data. To the right, the configuration panel is open, showing the "WIDGET" tab. Under the "General" section, the "Action Menu" is configured with "Show custom action" checked. The "Custom Action Label" is set to "Create Opportunities". The "Visualforce Page Name" is set to "Create_Opportunities", and the "Visualforce Namespace Prefix" is empty.

La acción masiva aparece en el menú de acciones del widget de tablas.



Nota: Este menú de acciones a nivel de widget es diferente al menú de acciones a nivel de registro al que puede acceder desde un registro.

The screenshot shows the same table widget as before, but with an action menu open over the table. The menu contains three options: "Annotate", "Create Opportunities" (which is highlighted with a red circle), and "Share". The table data is the same as in the previous screenshot.

Para obtener más información, consulte "[Configurar acciones masivas en registros de tablas.](#)"

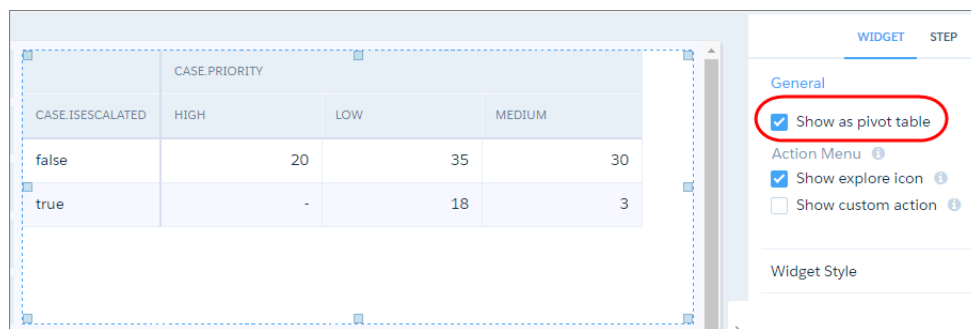
Resumir datos entre dimensiones con tablas dinámicas

Ahora puede mostrar un widget de tabla como una tabla dinámica en un tablero de diseñador Wave. El widget gira la tabla basándose en la última agrupación definida. La agrupación debe definirse en una sola dimensión.

La siguiente tabla gira en la agrupación Prioridad.

	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

Para mostrar un widget de tabla como una tabla dinámica, seleccione **Mostrar como tabla dinámica**. Esta opción aparece solo si la consulta de paso contiene una agrupación.

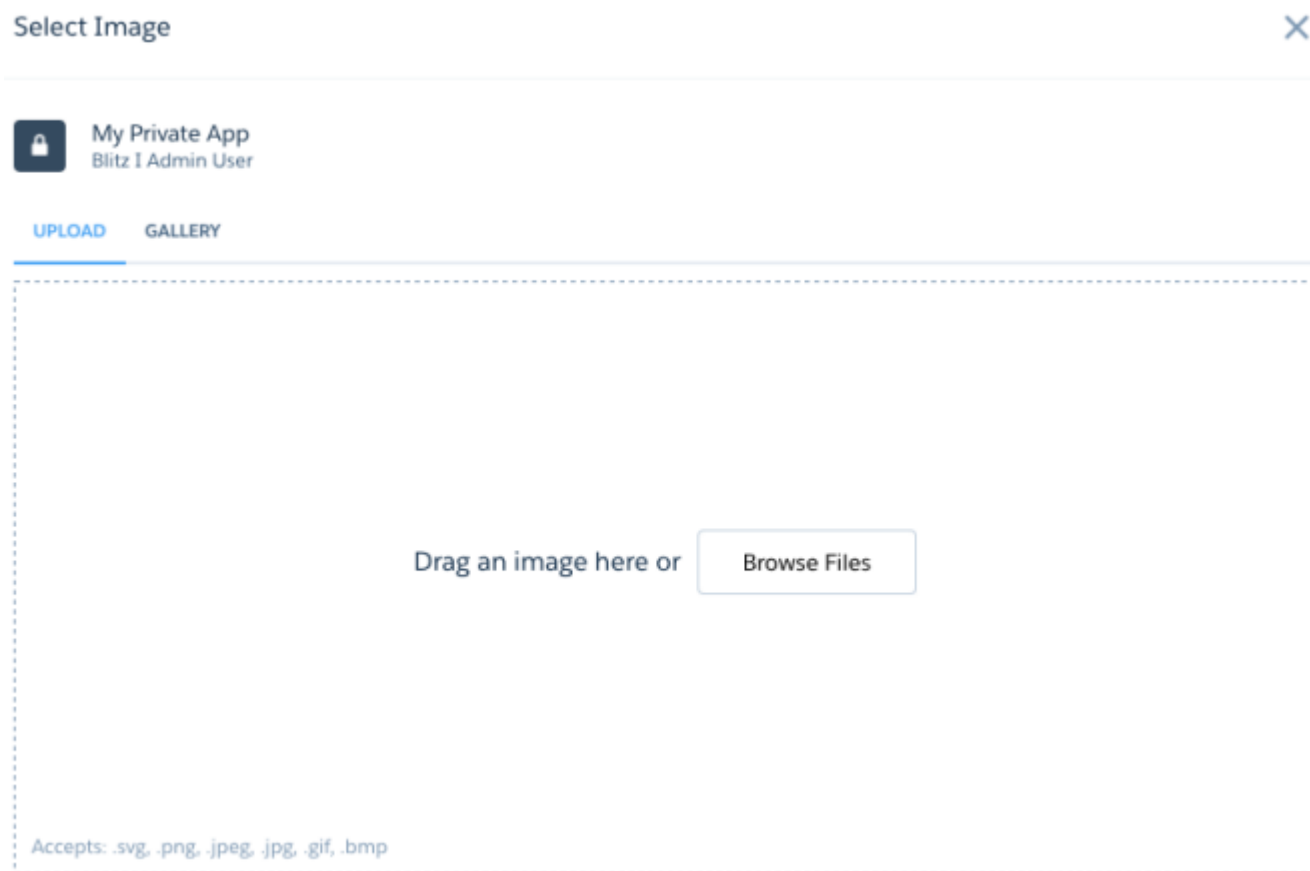


Guardar y empaquetar imágenes con aplicaciones Wave

Ahora puede utilizar el diseñador Wave para cargar imágenes para widgets de imágenes y fondos. El diseñador Wave las guarda en una galería de imágenes asociada con la aplicación del tablero. El tamaño de archivo máximo para una imagen es de 2 GB. Si empaqueta un tablero Wave, Wave incluye ahora imágenes.

Para cargar una imagen, necesita los permisos de usuario "Crear y modificar tableros de Wave Analytics" y "Crear aplicaciones de Wave Analytics".

Cuando necesite una imagen, puede cargar una o utilizar una existente de la galería.



Si agregó anteriormente imágenes utilizando el Id. de documento, esas imágenes continúan funcionando. El Id. de documento es visible, pero no se puede modificar, en la interfaz de usuario. Para sustituir esas imágenes, elimínelas y seleccione una nueva imagen desde la galería de imágenes.

Obtener cálculos precisos con la nueva gestión de mediciones nulas

Los cálculos ignoran ahora las mediciones nulas. Anteriormente, se contaban como ceros. Si todos los valores en un cálculo son nulos, el resultado es nulo también. Como resultado, sus widgets podrían mostrar resultados diferentes. Una medición nula aparece ahora como un guión en el diseñador y explorador Wave.

La gestión de mediciones nulas está activada en organizaciones creadas durante o después de la versión Spring '17: no se puede desactivar. Para obtener información acerca de la activación de la gestión de mediciones nulas en una organización existente, consulte [Obtener mejores resultados con la gestión de mediciones nulas](#).

Consultar conjuntos de datos y objetos de Salesforce con nuevos tipos de pasos

Los tableros de diseñador Wave admiten más tipos de pasos, lo que le permite consultar conjuntos de datos y objetos de Salesforce.

Puede definir los siguientes nuevos tipos de pasos manualmente en JSON de tablero. No puede utilizar estos tipos de pasos en forma compacta.

Tipo de paso `saql`

Utilice para consultar un conjunto de datos de Wave. Este tipo de paso devuelve hasta 10.000 resultados. Este es el único tipo de paso que le permite incluir SAQL para impulsar una tabla de valores. También tiene un comportamiento de presentación diferente con agrupaciones conjuntas que con otros tipos de pasos. Si este tipo de paso agrupa conjuntamente conjuntos de datos A y B, las selecciones en pasos utilizando conjuntos de datos A o B presentan este paso. La presentación solo se aplica al primer conjunto de datos con agrupaciones conjuntas definidas en otros tipos de pasos.

Este es un ejemplo de la sintaxis de JSON para un paso `saql`.

```
"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"
}
```



Sugerencia: Para la consulta de devolver dimensiones que no están incluidas en agrupaciones, utilice la primera () función. En el ejemplo, como existe un Id. único para cada registro de oportunidad, la primera cuenta recuperada para cada Id. es la cuenta correcta: es actualmente la única cuenta. Si hubiera Id. duplicados para una oportunidad, la consulta podría asignar la cuenta errónea a todas las oportunidades siguientes después de la primera.

Propiedad	Descripción
tipo	Tipo de paso. Establecer como <code>saql</code> .
etiqueta	Etiqueta de paso.
consulta	Consulta de SAQL. Para obtener más información acerca de consultas de SAQL, consulte Referencia de SAQL de Wave Analytics .
isFacet	Activa este paso para presentar y ser presentado por otros pasos. La presentación es cuando una selección en un widget filtra otros pasos en el tablero. De forma predeterminada, los pasos desde el mismo conjunto de datos están presentados. Para presentar pasos desde diferentes conjuntos de datos, conecte las fuentes de datos. La propiedad <code>autoFilter</code> no es obligatoria para activar la presentación para estos tipos de pasos.
useGlobal	Aplique filtros globales a este paso.

Tipo de paso `soql`

Utilice para consultar directamente objetos de Salesforce (tanto estándar como personalizados) para obtener datos de Salesforce no disponibles en conjuntos de datos. También puede consultar objetos externos creados con un adaptador OData para Salesforce Connect. Para obtener más información acerca del uso de Salesforce Connect para acceder a datos externos, consulte la ayuda online [Salesforce Connect](#). El usuario visualizando el tablero debe tener acceso al objeto y campos consultados por el paso `soql`.

Este es un ejemplo de la sintaxis de JSON para un paso `soql`.

```
"soql": {
  "type": "soql",
  "query": "SELECT Name from ACCOUNT",
  "strings": ["Name"],
  "numbers": [],
  "groups": [],
  "selectMode": "single"
}
```

Propiedad	Descripción
tipo	Tipo de paso. Establecer como <code>soql</code> .
etiqueta	Etiqueta de paso.
consulta	Consulta de SOQL. Para obtener más información acerca de consultas de SOQL, consulte Referencia de SOQL y SOSL de Force.com .
cadenas	Marca los campos especificados como dimensiones no de agrupación. Por ejemplo, puede marcar un campo como una dimensión para una tabla de valores e que no se permite ninguna agrupación.
números	Marca los campos especificados como dimensiones.
grupos	Marca los campos especificados como agrupaciones. Por ejemplo, puede marcar un campo como una agrupación para una tabla dinámica o gráfico.

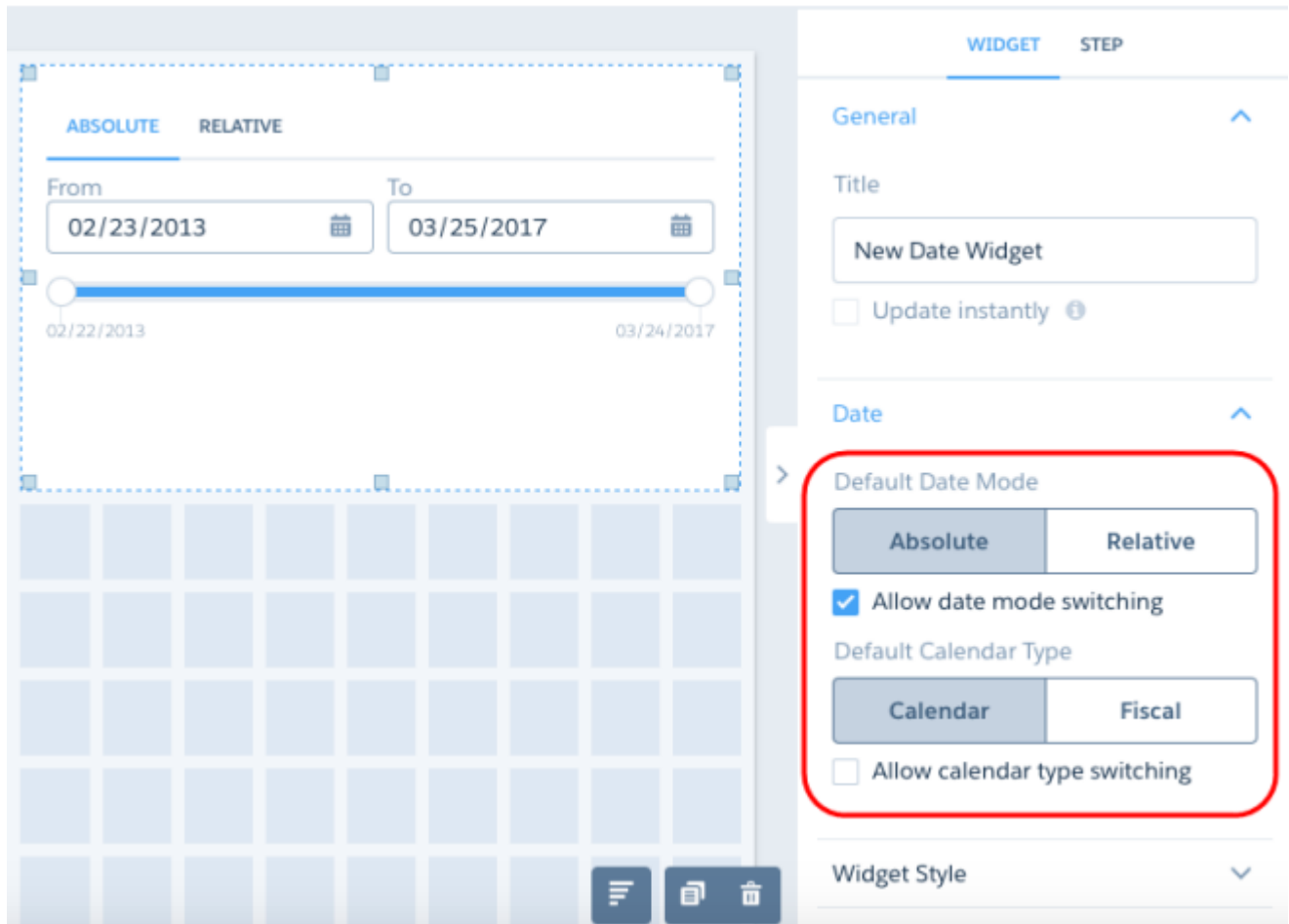
Las propiedades `isFacet` y `useGlobal` no se aplican a este tipo de paso. Puede utilizar una vinculación para filtrar otros pasos basándose en una selección en un paso `soql`.



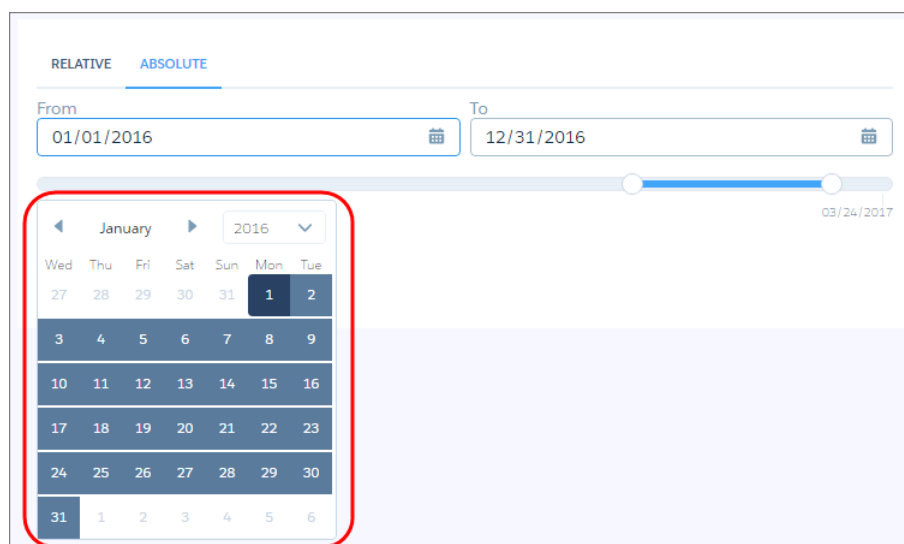
Nota: También puede especificar opcionalmente las propiedades del paso “cadenas”, “números” y “grupos” para pasos estáticos. Especifique estas propiedades para aplicar un paso estático a un widget que requiere agrupaciones o mediciones.

Experimente controles más intuitivos para el widget de fecha

Puede configurar el widget de fecha para mostrar años fiscales y de calendario así como los intervalos de fecha relativos y absolutos. Cuando el tablero está en modo vista previa, el widget de fecha ofrece un diseño más intuitivo para la selección de fechas absolutas y relativas.



Mientras realiza una vista previa de un tablero, puede desplazarse rápidamente por años y meses al seleccionar una fecha absoluta. Anteriormente, tenía que ingresar la fecha o utilizar el control deslizable para seleccionar una fecha.

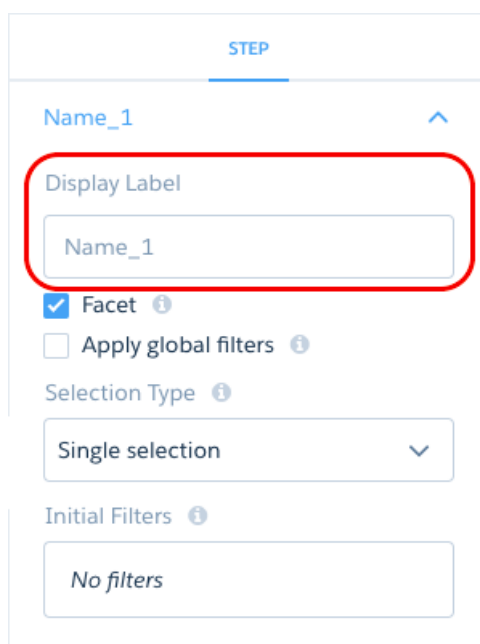


En modo de fecha relativa, el nuevo diseño intuitivo le permite seleccionar fechas relativas hoy, donde hoy se basa en UTC. También puede escribir sus propios valores para el intervalo.

Identificar pasos con etiquetas descriptivas

Facilite la tarea de trabajar con pasos asignándoles una etiqueta descriptiva. Por ejemplo, “Importe de oportunidad ganada” es más informativo que el Id. predeterminado “Amount_1”. Especifique la etiqueta cuando cree el paso porque Wave genera el Id. de paso basándose en la etiqueta. Después de crear el paso, puede cambiar la etiqueta pero no el Id., a menos que modifique el JSON. Los Id. de paso son obligatorios al trabajar con el JSON del tablero, como cuando define vinculaciones.

La etiqueta aparece cuando recorta un paso, cuando crea un paso desde un asistente de widget y, como se muestra a continuación, en el panel de pasos.



Nota: No tiene la opción de agregar la etiqueta de paso cuando utiliza un asistente de widget para crear el paso para un widget de lista, alternancia, fecha o intervalo.

Aprovechar las ventajas de otras mejoras en Wave Dashboard Designer

Aproveche el diseñador Wave al máximo. Empaquete más partes del tablero. Aplique etiquetas descriptivas a pasos. Personalice la cuadrícula del diseñador Wave

El diseñador Wave contiene las siguientes mejoras.

- Todos los tableros creados en o después de la versión Spring '17 se pueden incluir en paquetes. Los widgets de vínculo e imágenes están ahora incluidos en paquetes. Para activar esta función, ya no puede eliminar activos (como imágenes, tableros, lentes) a los que hacen referencia otros activos. Para eliminarlos, debe eliminar la referencia en primer lugar. Este nuevo comportamiento solo se aplica a activos que crea desde esta versión en adelante. Anteriormente, podía eliminar activos a los que se hacía referencia, lo que podía causar errores en el tablero.
- Controle el tamaño de widgets seleccionando la altura de fila “fina” para la cuadrícula del diseñador Wave. Al utilizar esta opción, el espacio vertical se establece como 0 y no se puede cambiar. Wave determina el tamaño predeterminado de un widget basándose en el número de columnas y la altura de fila para garantizar que los widgets sean fáciles de leer y mantienen sus tamaños relativos.

- Cambie el color de la cuadrícula del diseñador Wave y la encuadernación que aparece cuando el tamaño de la pantalla del dispositivo es más ancho que la anchura máxima del tablero.
- Especifique opciones de alineación horizontal para widgets de números y texto.
- Utilice vinculaciones para establecer de forma dinámica el nombre del conjunto de datos en la declaración `load` de una consulta SAQL. También los puede utilizar para sustituir la cadena total para una consulta como se muestra aquí.

```
"query": "{cell(static_1.selection, 0, \"query\").asString()}"
```

Proporcionando el paso `static_1` con los siguientes valores:

```
values: [
  {query: "q = load \"opp\"; ..."}
  {query: "q = load \"account\"; ..."}
]
```

Wave: Datos de tendencias

Programa actualizaciones de sus tableros con tendencias y controle impactos en el almacenamiento de datos.

EN ESTA SECCIÓN:

[Configurar la programación de instantáneas para reportes de tendencias](#)

Utilice la nueva configuración de programación para establecer la frecuencia de sus actualizaciones de tableros de tendencias. Ponga tendencia en su programación seleccionando actualizaciones diarias, semanales o mensuales utilizando días relativos o específicos.

[Establecer límites en toda la organización en el tamaño de conjunto de datos para reportes de tendencias](#)

Los administradores pueden ahora controlar el impacto que los conjuntos de datos de tendencias tienen sobre los límites en toda la organización en general. Utilice estos límites, disponibles en la página Configuración de Wave Analytics, para evitar que los conjuntos de datos de tendencias utilicen gran parte de su almacenamiento de datos disponible.

[Agrupar columnas por valores booleanos en tableros con tendencias](#)

Los tableros con tendencias afloran ahora datos booleanos tanto como una columna de medición como una columna de dimensión, por lo que puede agrupar y filtrar estos valores.

Configurar la programación de instantáneas para reportes de tendencias

Utilice la nueva configuración de programación para establecer la frecuencia de sus actualizaciones de tableros de tendencias. Ponga tendencia en su programación seleccionando actualizaciones diarias, semanales o mensuales utilizando días relativos o específicos.

Los controles de programación intuitivos forman parte del flujo para la creación del tablero de tendencias.

Controles de programación similares están disponibles al establecer tendencias desde Salesforce Lightning y Salesforce Classic.

Establecer límites en toda la organización en el tamaño de conjunto de datos para reportes de tendencias

Los administradores pueden ahora controlar el impacto que los conjuntos de datos de tendencias tienen sobre los límites en toda la organización en general. Utilice estos límites, disponibles en la página Configuración de Wave Analytics, para evitar que los conjuntos de datos de tendencias utilicen gran parte de su almacenamiento de datos disponible.

Utilice la opción **Número máximo de filas por instantánea** para controlar el número máximo de filas que un reporte de tendencias puede tener en el momento de la toma de una instantánea. Si el reporte supera el límite, no se toma la instantánea y se envía un mensaje de error por email al usuario.

Utilice la opción **Número total máximo de filas en un conjunto de datos de tendencias** para limitar el número máximo de filas que puede tener el conjunto de datos de Wave que contiene las instantáneas. Si el conjunto de datos supera el límite, la anterior instantánea se elimina del conjunto de datos.

Estos límites no se aplican a usuarios administradores.

Agrupar columnas por valores booleanos en tableros con tendencias

Los tableros con tendencias afloran ahora datos booleanos tanto como una columna de medición como una columna de dimensión, por lo que puede agrupar y filtrar estos valores.

Anteriormente, los tableros con tendencias afluían valores booleanos como mediciones. Podía agregarlos como números, por ejemplo, pero no agruparlos.

Wave: Aceleración con aplicaciones preintegradas de Wave

Analytics continúa yendo de forma más rápida y sencilla con mejoras continuas en aplicaciones Wave, incluyendo un asistente de configuración inteligente que hace que la creación de aplicaciones sea más fiable y Plantillas Wave (Beta) que le permiten empaquetar sus propias aplicaciones para su distribución.

EN ESTA SECCIÓN:

[Wave for Sales y Service más fácil de crear que nunca](#)

El asistente de configuración mejorado comprueba datos de Salesforce para garantizar que pueden crear una aplicación con éxito.

CONSULTE TAMBIÉN

[Empaquetar y distribuir aplicaciones con plantillas Wave \(Beta\)](#)

Wave for Sales y Service más fácil de crear que nunca

El asistente de configuración mejorado comprueba datos de Salesforce para garantizar que pueden crear una aplicación con éxito.

Cuando abre el asistente de configuración de Sales Wave o Service Wave, Wave comprueba sus datos de Salesforce y ensambla preguntas del asistente y respuestas predeterminadas apropiadas para sus datos. Después de responder a preguntas en el asistente, Wave le pregunta si desea ejecutar una segunda exploración. Esa exploración valida el hecho de que su organización cumple requisitos de datos mínimos. Si sus datos no cumplen los requisitos de la aplicación, Wave muestra un mensaje de error que le informa de qué datos agregar o cambiar para garantizar una creación correcta de la aplicación.

PERMISOS DE USUARIO

Para utilizar aplicaciones Wave:

- "Utilizar aplicaciones basadas en plantillas de Analytics Cloud"
- Permiso adicional como se especifica para cada aplicación

Para crear y gestionar aplicaciones Wave:

- "Gestionar aplicaciones basadas en plantillas de Analytics Cloud"
- "Modificar flujos de datos de Wave Analytics"

PERMISOS DE USUARIO

Para utilizar la aplicación Wave for Sales:

- "Utilizar aplicaciones basadas en plantillas de Analytics Cloud"
- "Acceder a aplicaciones y plantillas Sales Cloud Analytics"

Para utilizar la aplicación Wave for Service:

- "Utilizar aplicaciones basadas en plantillas de Analytics Cloud"
- "Acceder a aplicaciones y plantillas Service Cloud Analytics"

Wave: Visitar lugares con Wave Mobile

Llévese Wave consigo con la última versión de la aplicación para iOS y Android.

EN ESTA SECCIÓN:

[Experimentar lo último de Wave para iOS](#)

Wave Analytics está disponible para dispositivos Apple® con iOS 9 y posterior.

[Obtener lo último de Wave Analytics para Android](#)

Wave Analytics está disponible para dispositivos Android™ con Android 5 o posterior.

Experimentar lo último de Wave para iOS

Wave Analytics está disponible para dispositivos Apple® con iOS 9 y posterior.

Para las últimas mejoras, descargue Wave Analytics desde la App Store. Estas son las novedades.

- Arrancar Wave Analytics en iOS 10.
- Conozca los tableros creados en el nuevo diseñador de Wave con más funciones, incluyendo formato condicional para widgets de números.
- Aumente la seguridad a través de Administración de dispositivos móviles (MDM) con la opción de mostrar solo hosts autorizados.

Obtener lo último de Wave Analytics para Android

Wave Analytics está disponible para dispositivos Android™ con Android 5 o posterior.

Para las últimas mejoras, descargue Wave Analytics desde Google Play™. Estas son las novedades.

- ¡Vuelva a sus raíces! Ahora se admiten 26 idiomas.
- Implemente Wave para Android utilizando proveedores comunes de Administración de dispositivos móviles (MDM).
- Toque el icono compartir en una lente o un tablero para copiar su vínculo y compartir a su antojo.
- Abra cualquier dirección URL directamente desde una lente o un tablero (si la vinculación está configurado en su organización de Salesforce en la web).
- Visualice fuentes personalizadas en sus tableros y lentes.

Wave: Desarrollo en la plataforma

La plataforma Wave continúa creciendo con compatibilidad de API de REST adicional, nuevas funciones de SAQL y plantillas Wave.

EN ESTA SECCIÓN:

[Aprovechar las ventajas de la última funcionalidad de SAQL](#)

La funcionalidad SAQL de Wave continúa ampliándose con nuevas funciones auxiliares, sugerencias de desempeño y compatibilidad para mediciones nulas.

[Revisar actualizaciones a la API de REST para Wave](#)

La API de REST para Wave tiene nuevos extremos y representaciones.

[Migrar o implementar sus personalizaciones con XMD de usuario que se pueden incluir en paquetes](#)

El empaquetado de Wave agrega asistencia para XMD de usuarios.

[Empaquetar y distribuir aplicaciones con plantillas Wave \(Beta\)](#)

Los ISV, socios y clientes de Salesforce pueden ahora convertir aplicaciones desarrolladas en la plataforma Wave en plantillas para su distribución.

Aprovechar las ventajas de la última funcionalidad de SAQL

La funcionalidad SAQL de Wave continúa ampliándose con nuevas funciones auxiliares, sugerencias de desempeño y compatibilidad para mediciones nulas.

Funciones auxiliares de fecha y hora

Las nuevas funciones auxiliares de fecha y hora permiten la manipulación del tipo de fecha. Las funciones producen valores escalares y se pueden utilizar en una cláusula de proyección o en filtros por cláusulas en postproyección. No puede utilizarlas en agrupar y ordenar por preproyección.

- `date_diff` devuelve el número de partes de intervalos especificadas (días, años, segundos, etc) transcurridos entre dos fechas.
- `day_in_week` devuelve un número representando el día de la semana (1 = Domingo, 2 = Lunes, etc) para una fecha específica.
- `day_in_month` devuelve un número representando el día del mes para una fecha específica.
- `day_in_quarter` devuelve un número representando el día del trimestre para una fecha específica.
- `day_in_year` devuelve un número representando el día del año para una fecha específica.
- `week_last_day` devuelve la fecha del último día de la semana para una fecha específica.
- `month_last_day` devuelve la fecha del último día del mes para una fecha específica.
- `quarter_last_day` devuelve la fecha del último día del trimestre para una fecha específica.
- `year_last_day` devuelve la fecha del último día del año para una fecha específica.
- `month_days` devuelve el número de días en el mes para una fecha específica.
- `quarter_days` devuelve el número de días en el trimestre para una fecha específica.
- `year_days` devuelve el número de días en el año para una fecha específica.

Asistencia para valores nulos

Las mediciones en Wave son columnas de conjuntos de datos que contienen valores numéricos. La activación de la gestión de mediciones nulas le permite distinguir entre valores nulos y no nulos (por ejemplo, el número 0) en datos numéricos. La compatibilidad de SAQL para mediciones nulas facilita esta preferencia, por ejemplo, al utilizar funciones de agregación, comparación y matemáticas, y para ordenar por o agrupar por cláusulas. La compatibilidad para mediciones nulas está activada en organizaciones creadas durante o después de la versión Spring '17. Con organizaciones existentes, un administrador puede activarla. Para obtener más información, consulte [Obtener mejores resultados con la gestión de mediciones nulas](#).

Sugerencias para evitar problemas en el desempeño de consultas

La referencia SAQL contiene ahora detalles acerca de cómo mejorar el desempeño adoptando mejores prácticas en el diseño de consultas, basándose en casos reales. Para obtener más información, consulte la [Referencia de SAQL de Wave Analytics](#).

Revisar actualizaciones a la API de REST para Wave

La API de REST para Wave tiene nuevos extremos y representaciones.

Reportes sobre tendencias de programación

Las API para instantáneas de reportes de tendencias en Wave, GET y POST en `/wave/trendedreports` y GET y PATCH en `/wave/trendedreports/<Id>`, se han ampliado y ahora admiten programación temporizada de forma diaria, semanal, mensual y mensual relativa.

Crear gráficos de mapas personalizados

Los gráficos de mapas personalizados de Wave son compatibles a través de los siguientes nuevos extremos:

/eclair/maps

Obtenga la recopilación de mapas o publique un nuevo mapa.

/eclair/maps/<Id>

Obtenga o actualice un mapa específico.

/eclair/geodata

Obtenga la recopilación de definiciones de geodatos o publique una nueva.

/eclair/geodata/<Id>

Obtenga o actualice una definición de geodatos específica.

/eclair/geodata/<Id>/file

Obtenga el archivo binario asociado con una definición de geodatos.

Actualizaciones generales

Varias representaciones tienen nuevas propiedades para admitir funciones nuevas y modificadas, particularmente widgets y pasos de tableros. Por ejemplo, los pasos admiten ahora consultas de SAQL y SOQL.

Para obtener más información, consulte la [Guía del desarrollador de la API de REST de Wave](#).

Migrar o implementar sus personalizaciones con XMD de usuario que se pueden incluir en paquetes

El empaquetado de Wave agrega asistencia para XMD de usuarios.

API de metadatos, conjunto de cambios y compatibilidad de empaquetado para activos de Wave proporcionan una excelente plataforma para la creación e implementación de aplicaciones Wave y ahora tiene la capacidad de empaquetar e implementar XMD de usuarios también. XMD de usuario es un documento JSON que facilita una explicación para sustituir algunos metadatos para un conjunto de datos. Puede determinar la configuración para controlar cómo se presentan los datos; por ejemplo, colores, formatos y etiquetas. Para implementar los metadatos del conjunto de datos sustituidos, debe incluir los atributos de XMD de usuario en paquetes.

La compatibilidad de API de metadatos permite a las herramientas de migración migrar conjuntos de datos con XMD de usuarios entre organizaciones; por ejemplo, puede migrar sustituciones de XMD de usuario de sandbox a producción. Los socios pueden implementar su XMD de usuario específico de la aplicación con su paquete AppExchange. Conservan el control del XMD de usuario y pueden actualizarlo con versiones de paquete futuras.

Para obtener más información, consulte:

- La [Guía del desarrollador de la API de metadatos](#).
- La [Referencia de metadatos ampliados \(XMD\) de Wave Analytics](#).
- La [Guía del desarrollador de la API de REST de Wave](#).

Empaquetar y distribuir aplicaciones con plantillas Wave (Beta)

Los ISV, socios y clientes de Salesforce pueden ahora convertir aplicaciones desarrolladas en la plataforma Wave en plantillas para su distribución.

Utilice plantillas Wave (Beta) para crear una plantilla basada en una aplicación de la plataforma Wave. Los administradores de Salesforce pueden utilizar la plantilla para crear la aplicación, como lo harían con aplicación Wave preintegradas de Salesforce, como Sales Wave. Comience a utilizar Plantillas Wave seleccionando **Activar asistencia de plantillas Wave** desde la configuración de Wave Analytics en Configuración de Salesforce. Los desarrolladores crean plantillas utilizando una API.

Plantillas Wave está actualmente disponible en versión beta, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Disponible de forma general, con asistencia y documentación completa, está pensada para una versión posterior. Proporcione comentarios y sugerencias para Plantillas Wave en [IdeaExchange](#).

PERMISOS DE USUARIO

Para utilizar plantillas de Wave:

- "Gestionar plantillas de Wave"
- "Modificar flujos de datos de Wave"
- "Cargar datos externos"

Para utilizar API de metadatos (MDAPI)

- "Modificar todos los datos"

Comunidades: Espacios de trabajo de comunidad, Audiencias basadas en criterios, Acciones móviles y mucho más

La brisa fresca de Spring '17 aporta algunos cambios significativos para Comunidades: desde herramientas actualizadas a nuevos componentes. Espacios de trabajo de comunidad centraliza el acceso a *todas* las herramientas que utiliza para crear, moderar y gestionar su comunidad, y Generador de comunidad le proporciona más espacio para trabajar. Con audiencias basadas en criterios, puede asignar criterios de tipo de registro y ubicación a variaciones de página para alcanzar su audiencia objetivo. Las acciones móviles facilitan la tarea de crear, modificar y actualizar registros de Salesforce directamente desde su dispositivo móvil.



Sugerencia: Hay mucho movimiento de Lightning en Salesforce estos días: Lightning Experience, Lightning Bolts, componentes Lightning, y saber cómo se aplicará todo a Comunidades puede ser complicado. Aquí el resumen.

Las plantillas de comunidad y soluciones Lightning Bolt utilizan la misma tecnología subyacente que Lightning Experience: es decir, la plataforma Lightning y los componentes Lightning; pero no se le requiere activar Lightning Experience para utilizarlos.

Aunque Comunidades está disponible en Configuración de Lightning Experience, no es completamente compatible en Lightning Experience porque el encabezado global no está disponible. Sin el encabezado global, los usuarios internos en su organización no pueden cambiar entre la organización de Salesforce y sus comunidades.

Si activa Lightning Experience en su organización los usuarios internos deben volver a cambiar a Salesforce Classic para acceder al encabezado global. Debido a esta limitación, afirmamos que Comunidades solo es completamente compatible en Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Es el momento de actualizar su plantilla previa a Winter '16](#)

A partir de Spring '17, ya no admitiremos versiones de plantilla Koa, Kokua o Servicio al cliente (Napili) anteriores a Winter '16 (octubre de 2015).

[Preparar sus comunidades para la desactivación de TLS 1.0](#)

A partir del 4 de marzo de 2017, Salesforce está desactivando la compatibilidad con TLS 1.0 (protocolo de seguridad de capa de transporte) para todas las organizaciones en producción. Pasada esta fecha, cualquier conexión entrante o saliente de su organización de Salesforce requerirá el protocolo de cifrado TLS 1.1 o TLS 1.2. Este cambio afecta al acceso de usuario a comunidades, portales de cliente, portales de socio y sitios creados en Force.com y Site.com.

[LockerService: Cambios de la actualización clave y seguridad mejorada](#)

Comprenda cómo LockerService, una potente arquitectura de seguridad para componentes Lightning, afecta a su comunidad.

[Mejoras de capacidad de uso y diseño: Herramientas actualizadas, mayor control del diseño](#)

Mejor capacidad de uso, ya esté creando, moderando o gestionando. Mejor control del diseño sobre el aspecto de sus comunidades.

[Centrar su comunidad con objetivos de audiencia para páginas y grupos](#)

Además de perfiles, ahora puede agregar criterios de tipo de registro y ubicación a variaciones de página para alcanzar su audiencia objetivo. Por ejemplo, combinando criterios, puede tener una página visible solo para usuarios de ventas en San Francisco o crear un grupo personalizado dirigido solo a ese conjunto de usuarios. Esta función está disponible en comunidades utilizando la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

[Lightning Bolt: Empaquetar con más facilidad y distribuir en AppExchange](#)

Las soluciones de Lightning Bolt exportadas y empaquetadas admiten ahora más tipos y propiedades de páginas. No solo eso, si es un socio consultor o proveedor de software independiente (ISV), puede distribuir soluciones de Lightning Bolt en la Salesforce AppExchange para conectar clientes con su oferta personalizada. Y si es un usuario o administrador de Salesforce, puede visitar AppExchange para buscar soluciones para iniciar rápidamente su comunidad.

[Plantillas de comunidad: Resultados de búsqueda mejorados, Mensajes directos y mucho más](#)

Trabajamos duro durante los meses de invierno para traerle un montón de nuevos componentes y funciones, incluyendo mensajes directos para miembros de la comunidad, comentarios en noticias en tiempo real de artículos, mejoras de temas y elementos de menú de navegación anidados.

[Componentes Lightning personalizados: Desarrollar para comunidades](#)

Utilice el marco Componente Lightning para crear componentes personalizados para Comunidades.

[Chatter y Archivos en plantillas de comunidad: Crear grupos personalizados, Realizar seguimiento de publicaciones principales, Filtrar preguntas, Compartir publicaciones y mucho más](#)

Cree grupos completamente personalizados. Ordene por las publicaciones más populares. Filtre preguntas en noticias en tiempo real de grupo en comunidades. Comparta publicaciones con sus seguidores.

[Búsqueda, Reportes y Análisis: Saber más sobre su comunidad](#)

Obtenga el máximo provecho de la búsqueda con tableros y reportes de búsqueda mejorados y vea el índice de clics en preguntas relacionadas.

[Moderación: Reglas preconfiguradas y Spam IQ](#)

Nuestras reglas de moderación listas para empezar reducen su carga y Spam IQ protege su comunidad en todo momento. ¡Es el momento de descansar, moderadores!

[Otros cambios ne Comunidades](#)

Obtenga información acerca de ligeros cambios para mejorar su experiencia con Comunidades.

[Documentación de comunidades: Remozada para la primavera](#)

Con la IU luciendo un nuevo aspecto, creemos que ya era hora de realizar una pequeña limpieza en nuestra documentación. Retiramos algunos documentos y también movimos cosas para consolidar nuestro contenido en menos archivos PDF y facilitar su búsqueda desde la Ayuda de Salesforce.

Es el momento de actualizar su plantilla previa a Winter '16

A partir de Spring '17, ya no admitiremos versiones de plantilla Koa, Kokua o Servicio al cliente (Napili) anteriores a Winter '16 (octubre de 2015).

 **Importante:** Si su comunidad utiliza una plantilla previa a Winter '16 y no la actualiza ahora, los miembros pierden el acceso a su sitio en la versión Spring '17.

Además de mantener el acceso de miembros a su comunidad, actualizando de inmediato, se beneficia de:

- Asistencia continua desde el servicio de atención al cliente de Salesforce
- Las últimas funciones de plantilla y Generador de comunidad, como nuevos componentes Lightning, creación de páginas y formatos personalizados.

El impacto de la actualización de su plantilla depende de la versión.

Tipo y versión de plantilla	Qué esperar al actualizar a Spring '17
Koa, Kokua o Servicio al cliente (Napili) previas a Winter '16	La mayoría de personalizaciones de componente y propiedades se sobrescriben. Sin embargo: • Para Koa y Kokua, la configuración general, como Nombre de grupo de categorías, Categoría del nivel principal y Nombre de compañía, se tienen en cuenta. • Para Servicio al cliente (Napili), se realizan definiciones de temas. Cualquier propiedad de marca definida utilizando el editor de marca en Generador de comunidad se mantiene. Sin embargo, a veces se restablecen los colores de su comunidad al valor predeterminado. Después de actualizar la plantilla, compruebe las propiedades de marca y actualice aquellas que se han restablecido.
Koa, Kokua o Servicio al cliente (Napili) de Winter '16 (octubre de 2015)	• Sus personalizaciones se mantienen para todas las páginas, excepto páginas de inicio de sesión. • Las páginas de inicio de sesión mantienen la marca pero pierden las personalizaciones de componente o el código personalizado.  Nota: Si su comunidad utiliza la versión Winter '16 (octubre de 2015) de Koa, Kokua o Servicio al cliente (Napili), es buena idea actualizar su versión de plantilla ahora. La plantilla de Winter '16 utiliza los componentes Lightning y plataforma Lightning en todas las páginas excepto las páginas Inicio de sesión. La compatibilidad para Winter '16 dejará de ofrecerse en una versión futura.

Preparar sus comunidades para la desactivación de TLS 1.0

A partir del 4 de marzo de 2017, Salesforce está desactivando la compatibilidad con TLS 1.0 (protocolo de seguridad de capa de transporte) para todas las organizaciones en producción. Pasada esta fecha, cualquier conexión entrante o saliente de su organización de Salesforce requerirá el protocolo de cifrado TLS 1.1 o TLS 1.2. Este cambio afecta al acceso de usuario a comunidades, portales de cliente, portales de socio y sitios creados en Force.com y Site.com.

En Salesforce, la confianza es nuestra mayor prioridad y nos tomamos la protección de los datos de nuestros clientes muy en serio. Estamos desactivando TLS 1.0 por lo que podemos mantener los mayores estándares de seguridad, garantizar la seguridad de sus datos y alinear con mejores prácticas de toda la industria.

Como resultado de este cambio, se requiere que el acceso de navegador, integraciones de API entrantes e integraciones de llamadas cumplan con TLS 1.1 o posterior. Le instamos a preparar su organización e informar sus audiencias de comunidad, portal y sitio acerca de este futuro cambio. Todos los visitantes con licencia o sin licencia deben utilizar navegadores y configuración de navegador que cumplan con TLS 1.1 o posterior.

Para prepararse para este cambio de antemano:

- Informe los usuarios invitados con licencia o sin licencia acerca de los requisitos de navegador para la compatibilidad de versión de TLS y considere agregar mensajes apropiados a sus comunidades, portales y sitios.
- Anime los usuarios a consultar la compatibilidad de sus navegadores con TLS 1.1 o posterior con antelación con nuestro [sitio de prueba](#). Si su navegador cumple los requisitos, el sitio Web muestra un mensaje "Prueba superada".
- Asegúrese de que TLS 1.1 o posterior están activados para sus integraciones de API.

Para obtener información detallada acerca de la desactivación de TLS 1.0, consulte [este artículo de conocimiento](#).

LockerService: Cambios de la actualización clave y seguridad mejorada

Comprenda cómo LockerService, una potente arquitectura de seguridad para componentes Lightning, afecta a su comunidad.

EN ESTA SECCIÓN:

[Sustitución de la actualización importante de LockerService para comunidades](#)

Eliminamos la actualización clave de Seguridad de Lightning LockerService en Comunidades. En su lugar, la actualización clave general de Seguridad de Lightning LockerService incluye ahora Comunidades.

[Mejorar la seguridad de su marca <Head> de página](#)

Para fines de seguridad, restringimos las etiquetas, atributos y valores permitidos en la marca `head` de sus páginas cuando se activa LockerService. Antes de que se active LockerService automáticamente para todas las organizaciones en la versión Summer '17, asegúrese de que su marca `head` contiene solo las etiquetas, atributos y valores permitidos. Cuando se activa LockerService, la marca `head` con etiquetas, atributos y valores no válidos se desactiva.

Sustitución de la actualización importante de LockerService para comunidades

Eliminamos la actualización clave de Seguridad de Lightning LockerService en Comunidades. En su lugar, la actualización clave general de Seguridad de Lightning LockerService incluye ahora Comunidades.

LockerService sigue siendo una actualización clave para Spring '17. En la versión Summer '17, activaremos automáticamente LockerService para todas las organizaciones. Antes de eso, puede activar manualmente la actualización para evaluar el impacto en toda su organización de Salesforce, incluyendo Comunidades.

¿Cómo le afecta el cambio?

Si activó previamente:

- Solo la actualización clave de LockerService para Comunidades, LockerService ya no está en vigor. Active la actualización clave general de LockerService.
- Solo la actualización clave general de LockerService, LockerService se aplica ahora a Comunidades también. No se requieren acciones adicionales.
- La actualización clave general y específica de Comunidades, LockerService se aplica a toda su organización de Salesforce, incluyendo Comunidades.

Le recomendamos probar LockerService en una organización de sandbox o Developer Edition para verificar el comportamiento correcto de sus componentes antes de activarla en su organización de producción.



Nota:

- LockerService no afecta la modificación de texto en organizaciones de producción. Sin embargo, cuando se activa LockerService en organizaciones Sandbox o Developer Edition:
 - El editor de contenido enriquecido está desactivado en Generador de comunidad.
 - En la comunidad, se desactiva cualquier componente que contiene un editor de texto enriquecido, como el componente Noticias en tiempo real.
- IE11 es compatible para Comunidades incluso si LockerService está activado. Sin embargo, como IE11 no es compatible con Política de seguridad de contenidos (CSP), recomendamos utilizar otros navegadores compatibles en su lugar para la seguridad mejorada.

CONSULTE TAMBIÉN

[LockerService tiene una política de seguridad de contenidos más estricta](#)

[Los editores de texto enriquecido se desactivan cuando la actualización clave de LockerService está activa](#)

Mejorar la seguridad de su marca <Head> de página

Para fines de seguridad, restringimos las etiquetas, atributos y valores permitidos en la marca `head` de sus páginas cuando se activa LockerService. Antes de que se active LockerService automáticamente para todas las organizaciones en la versión Summer '17, asegúrese de que su marca `head` contiene solo las etiquetas, atributos y valores permitidos. Cuando se activa LockerService, la marca `head` con etiquetas, atributos y valores no válidos se desactiva.

Etiquetas permitidas	Atributos permitidos
<base>	href, target
<link>	as, charset, crossorigin, disabled, href, hreflang, id, import, integrity, media, rel, ¹ relList, rev, sheet, sizes, target, title, type ¹ Para rel, los valores permitidos son alternate, author, bookmark, external, help, icon, license, manifest, next, nofollow, noopener, norereferrer, pingback, prefetch, preload, prev, search, stylesheet y tag.
<meta>	charset, content, http-equiv, ² name, scheme ² Para http-equiv, los valores permitidos son clear-type, content-type, content-language y default-style.

Etiquetas permitidas	Atributos permitidos
<title>	Ninguno permitido

Mejoras de capacidad de uso y diseño: Herramientas actualizadas, mayor control del diseño

Mejor capacidad de uso, ya esté creando, moderando o gestionando. Mejor control del diseño sobre el aspecto de sus comunidades.

EN ESTA SECCIÓN:

[Espacios de trabajo de comunidad: El nuevo centro de su universo de comunidades](#)

¿Cansado de saltar entre dos páginas diferentes para crear y gestionar su comunidad? ¿Alguna vez olvidó dónde encontrar Administración o Tableros? Ahora puede acceder a Generador, Administración, Tableros y todas sus herramientas de moderación en una sola ubicación: Espacios de trabajo de comunidad.

[Generador de comunidad recibe más espacio](#)

El nuevo y mejorado Generador de comunidad le proporciona más espacio para trabajar, le permite centrarse en el diseño y la configuración y proporciona un acceso más sencillo a herramientas. Ya no tiene que cambiar entre editores, ya esté agregando y configurando componentes, personalizando marcas, agregando páginas o ajustando parámetros. Como parte de este flujo de trabajo mejorado, realizamos los siguientes cambios.

[Ver donde van las cosas con mejores comentarios visuales durante la creación](#)

Las etiquetas en zonas de formato de tema y contenido facilitan la tarea de arrastrar y soltar componentes Lightning donde los desea en sus páginas.

[Obtener el control de cada formato de página con tipos de formato de tema](#)

¿Busca un control más preciso sobre el formato de cada página en su comunidad? Con formatos de tema y tipos de formato de tema, eso es exactamente lo que obtendrá. Anteriormente, se aplicaba un formato de tema a todas las páginas en su comunidad. Pero con tipos de formato de tema, puede aplicar formatos de tema a páginas individuales y cambiar fácilmente los formatos desde una ubicación centralizada. Y para los desarrolladores, incluimos la capacidad de agregar propiedades a formatos de tema personalizados que se pueden configurar en el área Tema. Esta función está disponible en comunidades utilizando la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

[Buscar y crear archivos de activos desde el generador de comunidad](#)

La personalización de su comunidad con imágenes de su encabezado, logotipo o componentes personalizados es mucho más sencilla. Cargue y seleccione imágenes utilizando el selector de archivos. Una vez cargados, los archivos se convierten en archivos de activos que se pueden incluir en paquetes y se almacenan en su biblioteca de activos de la organización para una fácil referencia y recuperación.

[Controlar las mayúsculas de títulos en su comunidad](#)

Utilice la nueva propiedad Caso de texto en la sección Fuentes del panel Marca para ajustar rápidamente el caso de títulos en su comunidad. La propiedad Caso de texto afecta a todos los componentes de uso inmediato como el Menú de navegación, Botón Solicitar, Encabezado de perfil y Titular. Puede utilizar minúsculas o mayúsculas iniciales además de todas las mayúsculas.

Espacios de trabajo de comunidad: El nuevo centro de su universo de comunidades

¿Cansado de saltar entre dos páginas diferentes para crear y gestionar su comunidad? ¿Alguna vez olvidó dónde encontrar Administración o Tableros? Ahora puede acceder a Generador, Administración, Tableros y todas sus herramientas de moderación en una sola ubicación: Espacios de trabajo de comunidad.

La nueva función Espacios de trabajo de comunidad centraliza todas las necesidades de su comunidad, ya esté moderando, creando o administrando su comunidad. Además, acceda a vínculos rápidos a páginas visitadas frecuentemente, póngase al día de las notas de versión y profundice en Ayuda y capacitación.

The screenshot shows the Salesforce Community Workspaces interface for a community named 'Tealovers'. The top navigation bar includes a home icon, the text 'Community Workspaces Tealovers', a help icon, and a user profile icon labeled 'Adm'. The main content area is divided into several sections:

- Tealovers**: Active · Published
- My Workspaces**: A grid of five tiles:
 - Builder**: Build, brand, and customize your community pages.
 - Moderation**: Monitor posts and comments, create rules, and engage with community members.
 - Content Targeting**: Recommend resources, use topics to boost visibility, and target content to audiences.
 - Dashboards**: Examine the health of your community with reports and dashboards.
 - Administration**: Configure settings and properties for your community.
- What's New**: A section titled 'Featured in Spring '17' with three items:
 - Criteria-Based Audiences**: Combine criteria, such as location, user profile, or record types, to target page variations at different audiences.
 - Google Analytics**: Access real-time data through Google Analytics to view member search activity and gain insight into case deflection.
 - WHAT ELSE IS NEW?**: Create and update records from mobile devices. Enhance your community with new components. Customize pages with advanced theme layout features. The list goes on...
- Help & Training**: A list of links:
 - > Build and Design Your Community
 - > Drive Adoption and Engagement
 - > Visit the Success Community
- Quick Links**: A list of links:
 - Internal Org
 - Salesforce Setup
 - Success Community: Community Implementation Group
 - Set Up and Manage Communities Guide
 - AppExchange
- Expand Your Reach with Communities**: A banner with a 'START LEARNING >' button and a Trailhead icon.
- Salesforce Spring '17 Release Notes**: A section with a rainbow icon and a link to 'READ THE RELEASE NOTES >'.

Activar Espacios de trabajo de comunidad

Para activar Espacios de trabajo de comunidad, en Configuración, ingrese **Comunidades** en el cuadro búsqueda rápida y haga clic en **Configuración de comunidades**. En Configuración de gestión de comunidades, seleccione **Activar espacios de trabajo de comunidad**. Los Espacios de trabajo de comunidad están activados de forma predeterminada en todas las organizaciones creadas después de Spring '17.

¿No está listo aún para moverse a Espacios de trabajo de comunidad? No tiene que hacer nada. Su configuración permanece igual a menos que active Espacios de trabajo de comunidad. ¿Desea consultar espacios de trabajo? Puede probar. Puede volver fácilmente a Gestión de comunidad anulando la selección de **Activar espacios de trabajo de comunidad**.

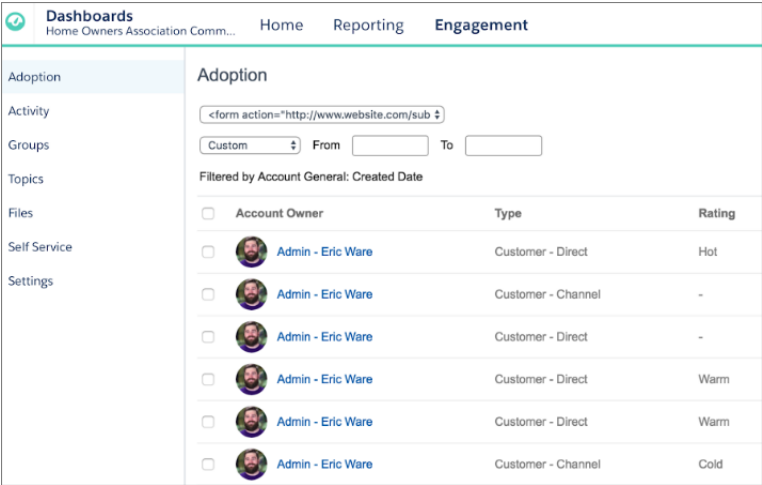


Nota: Internet Explorer® versión 11 no admite Espacios de trabajo de comunidad.

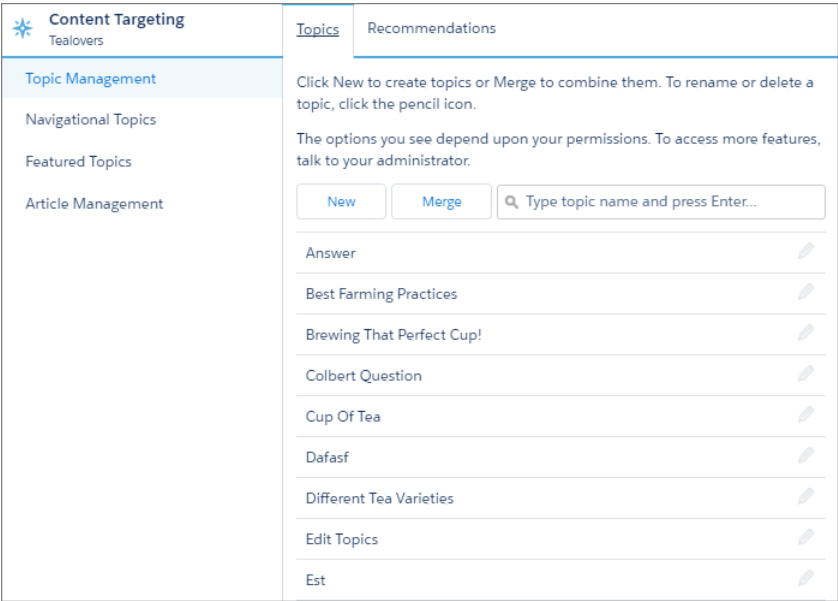
¿Cuál es la diferencia?

Espacios de trabajo de comunidad ofrece un área simplificada para acceder a todas las herramientas que necesita para crear, gestionar y seguir su comunidad. Aunque parezca diferente, todo lo que utiliza sigue estando aquí. Algunas cosas se han movido un poco.

Los reportes de vinculación se han movido al espacio de trabajo Tablero. Los tableros Reportes y sus tableros Inicio también se encuentran en el espacio de trabajo Tablero.



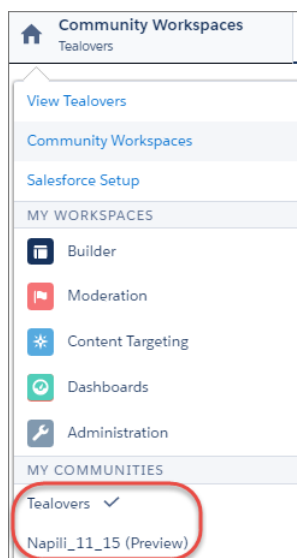
Recomendaciones y Temas están en el nuevo espacio de trabajo Objetivos de contenido.



Las páginas de moderación se organizaron en áreas separadas del espacio de trabajo Moderación. Puede acceder a Perspectivas de moderación desde la ficha Inicio y crear y personalizar reglas de moderación, criterios de miembros y criterios de contenidos desde la ficha Reglas.

Name	Moderation Type	Comment Body	Comment Type
emma	inappropriate	Yes! It worked. Thanks (@005R0000000IIE2IAO)!	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

¿Desea saltar a otro espacio de trabajo desde el espacio de trabajo en que se encuentra? ¡Es sencillo! Haga clic en el icono en la esquina superior izquierda y aparece un menú desplegable de navegación. También puede cambiar entre comunidades sin salir de Espacios de trabajo de comunidad.

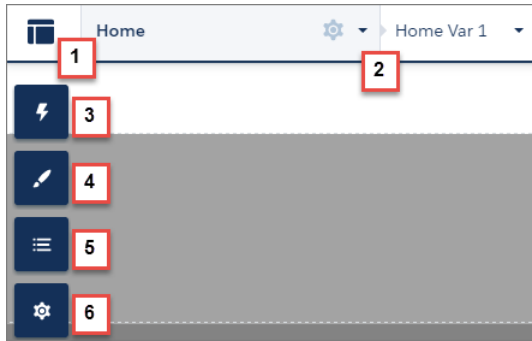


Generador de comunidad recibe más espacio

El nuevo y mejorado Generador de comunidad le proporciona más espacio para trabajar, le permite centrarse en el diseño y la configuración y proporciona un acceso más sencillo a herramientas. Ya no tiene que cambiar entre editores, ya esté agregando y configurando componentes, personalizando marcas, agregando páginas o ajustando parámetros. Como parte de este flujo de trabajo mejorado, realizamos los siguientes cambios.

Cambios del lado izquierdo

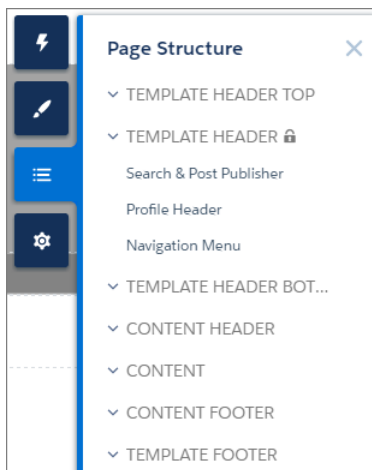
Los paneles en el lado izquierdo ahora salen de la vista cuando no los necesita.



- Acceda a sus otros espacios de trabajo desde el menú simplificado Comunidades (1).
- Utilice los menús Páginas y Variaciones de página (2) para saltar a páginas y propiedades de páginas.
- Acceda a Componentes Lightning (3) y Estructura de página (5) en diferentes paneles.
- El Editor de marca (4) se denomina ahora Marca.

Panel Estructura de página más fácil de encontrar

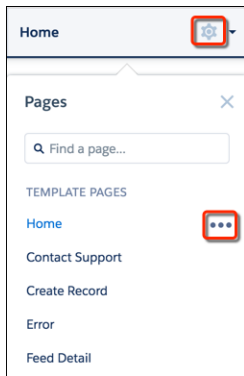
Estructura de página tiene ahora su propio panel. Visualice todos los componentes en la página actual y seleccione un componente para ponerlo rápidamente a la vista.



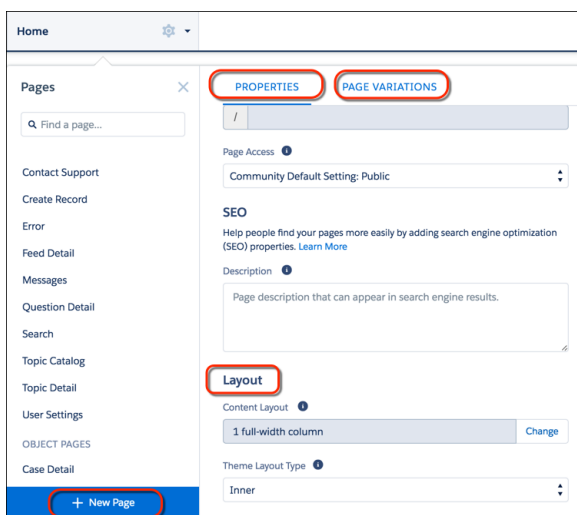
Se ha rediseñado Propiedades de páginas

¿Buscando todos los parámetros desde el área Gestor de página? Ahora están consolidados en el área Propiedades de página disponible desde el menú Páginas.

Para abrir propiedades para la página actual, haga clic en  junto al nombre de página en la barra de herramientas. Para abrir propiedades para cualquier página en su comunidad, pase el ratón sobre el nombre de la página en el menú Páginas y haga clic en .



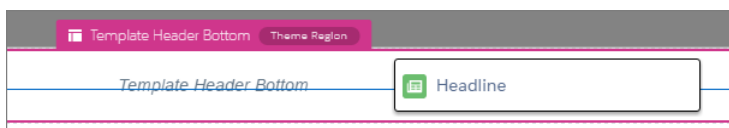
Desde el área centralizada Propiedades, cree páginas, gestione variaciones de páginas y establezca propiedades de formato de la página en una sola ubicación fácil de utilizar. La opción Nueva página está disponible desde el menú Páginas y se agregó un área Formato de página.



Ver donde van las cosas con mejores comentarios visuales durante la creación

Las etiquetas en zonas de formato de tema y contenido facilitan la tarea de arrastrar y soltar componentes Lightning donde los desea en sus páginas.

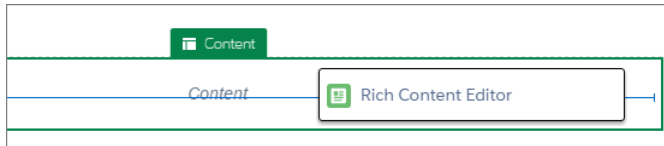
Cuando arrastra un componente en una zona de formato de tema, el nombre de zona aparece para ayudarle a colocar el componente.



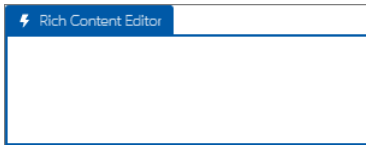
Un componente en una zona de formato de tema aparece en cada página que utiliza el formato de tema. La etiqueta Compartido indica componentes que aparecen en otras páginas.



Cuando arrastra un componente en zona de formato de contenido, el nombre de zona aparece para ayudarle a colocar el componente.



Un componente en una zona de formato de contenido es específico de una página única. Los componentes en zonas de formato de contenido no tienen la etiqueta Compartido.



Obtener el control de cada formato de página con tipos de formato de tema

¿Busca un control más preciso sobre el formato de cada página en su comunidad? Con formatos de tema y tipos de formato de tema, eso es exactamente lo que obtendrá. Anteriormente, se aplicaba un formato de tema a todas las páginas en su comunidad. Pero con tipos de formato de tema, puede aplicar formatos de tema a páginas individuales y cambiar fácilmente los formatos desde una ubicación centralizada. Y para los desarrolladores, incluimos la capacidad de agregar propiedades a formatos de tema personalizados que se pueden configurar en el área Tema. Esta función está disponible en comunidades utilizando la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

Un formato de tema define las zonas de nivel superior de su página, como el encabezado o pie de página, navegación, búsqueda y el menú de perfil de usuario. Un tipo de formato de tema se utiliza para *categorizar* las páginas en su comunidad que comparten el mismo formato de tema. En **Configuración > Tema** en Generador de comunidad, asigne formatos de tema a tipos existentes o cree tipos personalizados para más flexibilidad. Luego aplique el tipo de formato de tema en las propiedades de la página.

Servicio al cliente (Napili) incluye los siguientes tipos de formato de tema y formatos de tema predeterminados, pero puede crear tipos personalizados o cambiar formatos según sea necesario.

- Inicio aplica el formato de tema Servicio al cliente a la página Inicio.
- Inicio de sesión aplica el formato de tema Formato de cuerpo de inicio de sesión a las páginas de inicio de sesión.
- Interno aplica el formato de tema Servicio al cliente a todas las demás páginas.



Ejemplo: Supongamos que crea tres páginas para su próxima campaña de Spring. Desea que utilicen el formato de tema Encabezado grande. En el área Tema, crea un tipo de formato de tema personalizado denominado *Spring* para categorizar estas páginas y asignarle el formato Encabezado grande.

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](#)

A continuación, aplica el tipo de formato de tema Spring en las propiedades de cada página, que aplica al instante el formato Encabezado grande a cada página.

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 ⓘ

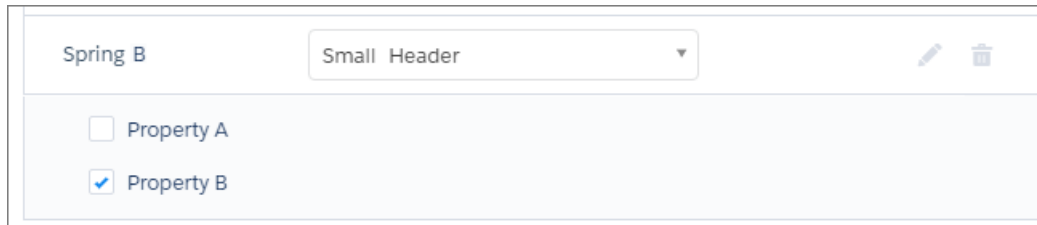
Spring

Todo está de color de rosa hasta que su vicepresidente de marketing decide que el encabezado ocupa demasiado espacio. Como no tiene que actualizar las propiedades de cada página para cambiar el formato de tema, es una solución fácil. Con un solo clic en el área Tema, puede cambiar Spring al formato Encabezado pequeño y actualizar las tres páginas al instante.

Spring	Small Header	

 **Ejemplo:** Ahora supongamos que el formato Encabezado pequeño incluye dos propiedades personalizadas (Propiedad A y Propiedad B) que activó y aplicó a todas las páginas de su campaña. Sin embargo, para una página, desea aplicar únicamente Propiedad B.

En este caso, debe crear un tipo de formato de tema denominado *Spring B*, asignarle el formato Encabezado pequeño y activar Propiedad B. A continuación, simplemente aplique el tipo de formato Spring B a la página.

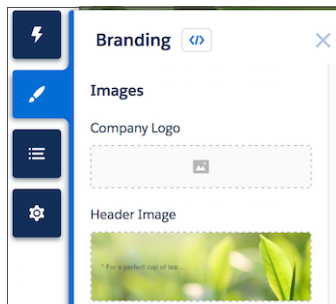


Los tipos de formato de tema facilitan la reutilización del mismo formato de tema en varias formas diferentes, mientras mantiene el control más preciso que necesite.

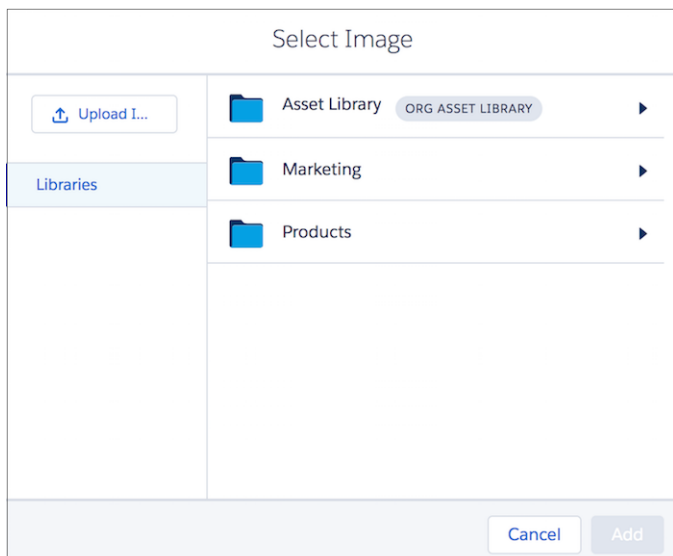
Buscar y crear archivos de activos desde el generador de comunidad

La personalización de su comunidad con imágenes de su encabezado, logotipo o componentes personalizados es mucho más sencilla. Cargue y seleccione imágenes utilizando el selector de archivos. Una vez cargados, los archivos se convierten en archivos de activos que se pueden incluir en paquetes y se almacenan en su biblioteca de activos de la organización para una fácil referencia y recuperación.

Desde Generador de comunidad, haga clic en un icono de imagen en el panel Marca para abrir el selector de archivos unificado.



El selector de archivos muestra solo archivos de imágenes, por lo que no tiene que sortear todos los archivos para encontrar su imagen de logotipo o encabezado. Si el archivo de imagen que desea ya es un archivo de activos, está en la biblioteca de activos que está marcada claramente por la insignia Biblioteca de activos de la organización. Los archivos de activos para su organización de Salesforce y todas sus comunidades están almacenados en la Biblioteca de activos de la organización, por lo que no necesita conservar copias en diferentes sitios.



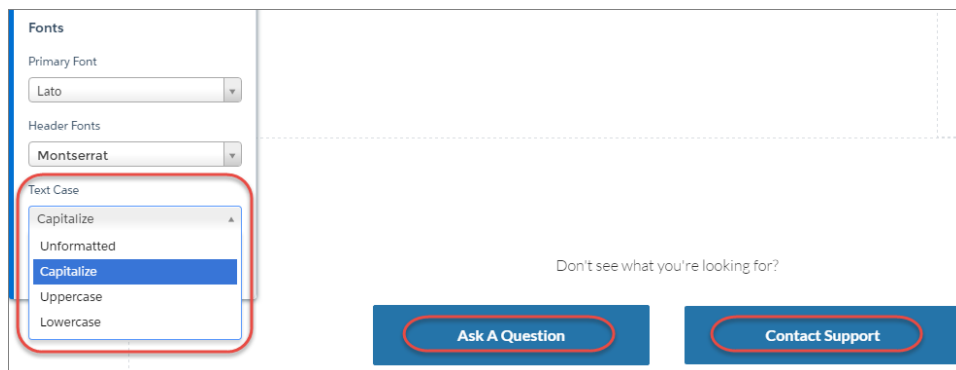
Cuando agrega una imagen a su comunidad por primera vez, un archivo de activos se crea automáticamente y se almacena en la Biblioteca de activos de la organización. Los administradores tienen acceso completo a la Biblioteca de activos de la organización y pueden buscar, etiquetar y suscribirse a archivos de activos. Cualquiera con los permisos "Personalizar aplicación" y "Crear y configurar comunidades" puede acceder a la Biblioteca de activos de la organización. Para proporcionar acceso a otros, agréguelos como miembros de la biblioteca con los permisos apropiados. Los usuarios sin estos permisos no ven la Biblioteca de activos de la organización. La Biblioteca de activos de la organización está disponible en todas las nuevas organizaciones y se activa automáticamente en organizaciones existentes.

Nota: Si se activa el acceso público en Generador de comunidad a nivel de la página o comunidad, la preferencia **Permitir a usuarios invitados ver archivos de activos en páginas públicas** se activa en Administración | Preferencias. Esta preferencia permanece activada siempre que cualquier página tenga el acceso público activado.

Controlar las mayúsculas de títulos en su comunidad

Utilice la nueva propiedad Caso de texto en la sección Fuentes del panel Marca para ajustar rápidamente el caso de títulos en su comunidad. La propiedad Caso de texto afecta a todos los componentes de uso inmediato como el Menú de navegación, Botón Solicitar, Encabezado de perfil y Titular. Puede utilizar minúsculas o mayúsculas iniciales además de todas las mayúsculas.

Además, puede dejar el texto sin formato para utilizar el formato de fuente predeterminado del componente.



Centrar su comunidad con objetivos de audiencia para páginas y grupos

Además de perfiles, ahora puede agregar criterios de tipo de registro y ubicación a variaciones de página para alcanzar su audiencia objetivo. Por ejemplo, combinando criterios, puede tener una página visible solo para usuarios de ventas en San Francisco o crear un grupo personalizado dirigido solo a ese conjunto de usuarios. Esta función está disponible en comunidades utilizando la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

Estas son algunas consideraciones al utilizar criterios para dirigirse a una audiencia.

- Si tiene múltiples variaciones de página, se muestra la página con los criterios más asignados. Si tiene páginas con criterios similares, la clasificación de los criterios determina qué página se muestra. La prioridad se determina en este orden:
 - Perfil
 - Tipo de registro
 - Ubicación desde la más específica (como ciudad) a la más generalizada (como país).

Por ejemplo, tiene dos páginas con los criterios de perfil establecidos como usuario de ventas. Una también utiliza el criterio de tipo de registro mientras que la otra utiliza ubicación. La página establecida como usuario de ventas y tipo de registro aparece porque tipo de registro tiene una prioridad alta.

- Los criterios de perfil determinan los elementos del menú de navegación. Por ejemplo, si desactiva un elemento para un perfil de usuario de ventas, está desactivado independientemente de cualquier criterio adicional.

Los criterios de ubicación tienen algunos elementos más específicos a anotar.

- La ubicación es actualmente la ubicación de IP del usuario, que puede probablemente estar ubicada en una ciudad cercana.
- El permiso de ubicación no se activa de forma predeterminada en organizaciones de Developer Edition. Haga contacto con Salesforce si desea utilizar esta función en esa edición.
- El uso de la API de Google no está permitido en algunos países. Los criterios de ubicación no funcionan para dichas áreas.

Lightning Bolt: Empaquetar con más facilidad y distribuir en AppExchange

Las soluciones de Lightning Bolt exportadas y empaquetadas admiten ahora más tipos y propiedades de páginas. No solo eso, si es un socio consultor o proveedor de software independiente (ISV), puede distribuir soluciones de Lightning Bolt en la Salesforce AppExchange para conectar clientes con su oferta personalizada. Y si es un usuario o administrador de Salesforce, puede visitar AppExchange para buscar soluciones para iniciar rápidamente su comunidad.



Sugerencia: Las soluciones de Lightning Bolt están disponibles en AppExchange poco después del lanzamiento de Spring '17.

En su aspecto más sencillo, una solución de Lightning Bolt está compuesta de un formato de tema y CSS, junto con páginas, formatos de contenido y componentes Lightning. Las soluciones Bolt se integran fácilmente con Salesforce e incorporan lógica de negocio, objetos personalizados y mejores prácticas de la industria.

Cuando exporta y empaqueta una solución de Lightning Bolt, ahora admitimos:

- Páginas de inicio de sesión
- Propiedades a nivel de página
- Archivos de activos
- Tipos y propiedades de formato de tema

Además, si es un socio consultor o proveedor de software independiente (ISV), puede publicar su solución personalizada de Lightning Bolt como un paquete gestionado en AppExchange. Comercialice su solución con un listado de AppExchange del mismo modo que cataloga cualquier otra aplicación, componente o servicio de consultoría. Describa sus solución, precio, compatibilidad y otros detalles de modo que los clientes puedan determinar si su oferta es adecuada para ellos.



Nota: En Configuración, cambiamos:

- Plantillas de comunidad Lightning a Soluciones Lightning Bolt
- Páginas de comunidad Lightning a Páginas Lightning Bolt

Plantillas de comunidad: Resultados de búsqueda mejorados, Mensajes directos y mucho más

Trabajamos duro durante los meses de invierno para traerle un montón de nuevos componentes y funciones, incluyendo mensajes directos para miembros de la comunidad, comentarios en noticias en tiempo real de artículos, mejoras de temas y elementos de menú de navegación anidados.

EN ESTA SECCIÓN:

[Hacer más con Mobile en comunidades dirigidas por plantillas](#)

Una de las mejores funciones de las comunidades dirigidas por plantillas de Generador de comunidad es su capacidad de respuesta móvil. Ahora, los usuarios de la comunidad pueden utilizar sus dispositivos móviles para ejecutar más acciones y tener las cosas hechas en los desplazamientos. Por ejemplo, un socio trabajando en un sitio de cliente puede agregar rápidamente prospectos o actualizar oportunidades. Un técnico de servicio de campo puede cerrar citas justo desde el sitio de trabajo o agregar nuevos pedidos. Y los clientes que acceden a una comunidad en un dispositivo móvil pueden registrar casos.

[Enviar mensajes directos en comunidades](#)

Los miembros de la comunidad pueden ahora enviar mensajes directos o iniciar una plática privada con uno o más miembros. Los mensajes directos son compatibles en todas las comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili) y en soluciones Lightning Bolt, como la solución Gestión de socios Lightning.

[Agregar noticias en tiempo real de colaboración a sus artículos](#)

¿Alguna vez leyó un artículo de conocimientos en una comunidad que sabe que es incorrecto? Ahora puede agregar sus comentarios en noticias en tiempo real de artículos en comunidades. Otros miembros de la comunidad pueden ver sus comentarios y aportar los suyos, y los gestores de la comunidad pueden incorporar sugerencias en el artículo en sí.

[No dejar ninguna pregunta sin respuesta](#)

Permite que los miembros de la comunidad se ayuden resaltando preguntas que no se han respondido. Los miembros, gestores, moderadores e incluso el servicio de atención al cliente de la comunidad pueden ver fácilmente las preguntas sin respuestas más vistas y dar el salto. Suelte el componente Preguntas sin responder en cualquier página. El componente muestra las preguntas sin responder principales basándose en el recuento de vistas desde toda la comunidad. Conforme se responden las preguntas, se eliminan de la vista.

[Ver resultados de búsqueda sugeridos más relevantes](#)

Los miembros de comunidad ven los resultados de búsqueda sugeridos más relevantes al utilizar la búsqueda de relleno automático. Anteriormente, habrá visto resultados de búsqueda sugeridos indicando solo debates y artículos. Ahora, la búsqueda de relleno automático busca cualquier objeto expuesto en su comunidad y que se puede buscar por el administrador. Los administradores tienen mayor flexibilidad en la configuración de resultados de búsqueda de relleno automático. Pueden elegir tener los resultados mostrados en orden de relevancia o agrupados por tipo. Los administradores pueden también agregar cualquier objeto que se pueda buscar disponibles en la comunidad a los resultados de búsqueda de relleno automático.

[Crear vistas de lista de reporte y tablero y páginas de detalles](#)

Los miembros de la comunidad pueden ahora acceder a vistas de lista de reporte y tablero y páginas de detalles para ver registros importantes y examinar lo que necesitan. Cuando crea una página de objeto en Generador de comunidad para un reporte o tablero, las páginas de detalles y vista de lista se crean automáticamente. Los miembros de la comunidad pueden también colaborar utilizando noticias en tiempo real.

[Crear nuevos registros desde búsquedas](#)

Los miembros de comunidad pueden ahora crear registros a través de búsquedas, un truco muy útil que ahorra tiempo y frustraciones. Imagine un miembro de comunidad de socios que crea la oportunidad Magníficos widgets para realizar un seguimiento de una posible venta. El socio busca el contacto Jess Fabulous para ver si Jess existe en el sistema. Si Jess no está en el sistema, el socio simplemente hace clic en **Nuevo** para crear el contacto. Sin interrupciones en el flujo ni pérdida de tiempo.

[Tareas ahora disponibles en comunidades](#)

Ahora puede agregar tareas a oportunidades, prospectos, cuentas y contactos en comunidades utilizando el componente Lista de registro. Permita a los miembros de la comunidad realizar un seguimiento de sus tareas agregándola al menú de navegación.

[Ver la frecuencia con que se sigue y se utiliza un tema](#)

Los miembros de la comunidad pueden ahora ver varias mediciones sobre el uso de temas: El número de publicaciones utilizando los temas, el número de artículos asociados con los temas, la frecuencia con que se utilizó un tema en los últimos 60 días y cuántos seguidores tiene. Con esta información a su alcance, los miembros de la comunidad saben si un tema es tan fresco como una margarita o tan rancio como una barra de pan de hace una semana. Los administradores pueden también utilizar estas mediciones para disponer de ciertos temas en sus comunidades o consolidar temas similares basándose en el uso.

[Acceso de usuario invitado simplificado para datos de objetos en comunidades](#)

Temas, artículos y recomendaciones ya no le requieren activar la preferencia **Proporcionar acceso a solicitudes de API públicas en Chatter** en Gestión de comunidad o Espacios de trabajo de comunidad. Anteriormente, si la preferencia no estaba activada, los datos de temas, artículos o recomendaciones no se cargaban correctamente en páginas públicas en comunidades.

[Noticias en tiempo real de favoritos llegan a Generador de comunidad](#)

En Generador de comunidad, el campo `Type` en Noticias en tiempo real y componentes compactos de noticias en tiempo real tiene una opción más: favoritos. Cree noticias en tiempo real de favoritos para mostrar a los usuarios todo lo que han marcado como favorito en una sola ubicación.

[Personalizar navegación de la comunidad con elementos de menú anidados](#)

El nuevo tipo Etiqueta de menú en el componente Menú de navegación le permite crear encabezados principales para su menú de navegación y anidar elementos debajo.

[Aprovechar la potencia de Visualforce en comunidades basadas en plantillas](#)

Con el nuevo componente Página de Visualforce, ahora puede agregar páginas de Visualforce a su comunidad basada en Servicio al cliente (Napili). También admitimos acciones personalizadas, botones, vínculos y aplicaciones de lienzo de Visualforce.

[Modificar la vista Kanban](#)

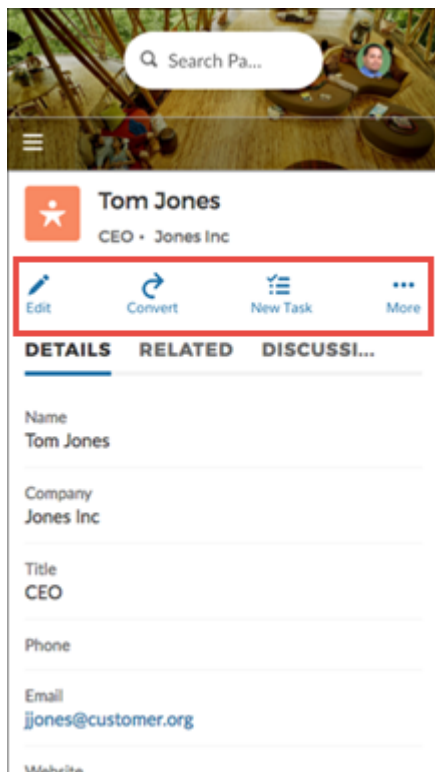
Los miembros de la comunidad con el permiso "Crear y personalizar vistas de lista" pueden modificar la vista Kanban de registros en su comunidad. Esta función está disponible solo en comunidades basadas en componentes Lightning.

Hacer más con Mobile en comunidades dirigidas por plantillas

Una de las mejores funciones de las comunidades dirigidas por plantillas de Generador de comunidad es su capacidad de respuesta móvil. Ahora, los usuarios de la comunidad pueden utilizar sus dispositivos móviles para ejecutar más acciones y tener las cosas hechas en los desplazamientos. Por ejemplo, un socio trabajando en un sitio de cliente puede agregar rápidamente prospectos o actualizar oportunidades. Un técnico de servicio de campo puede cerrar citas justo desde el sitio de trabajo o agregar nuevos pedidos. Y los clientes que acceden a una comunidad en un dispositivo móvil pueden registrar casos.

 **Nota:** Los miembros de la comunidad pueden realizar acciones desde las páginas de vistas de lista de registro y detalles de registro.

 **Ejemplo:**

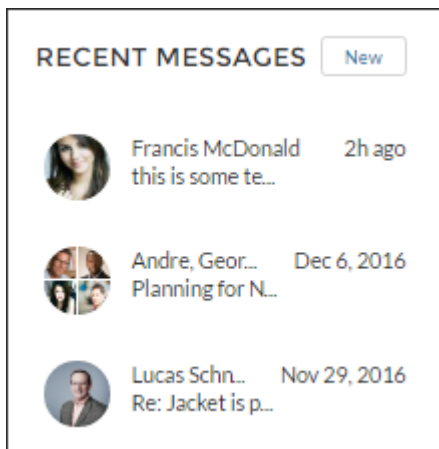


Enviar mensajes directos en comunidades

Los miembros de la comunidad pueden ahora enviar mensajes directos o iniciar una plática privada con uno o más miembros. Los mensajes directos son compatibles en todas las comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili) y en soluciones Lightning Bolt, como la solución Gestión de socios Lightning.

Para activar mensajes directos para su comunidad:

1. Seleccione **Activar mensajes directos** en **Administración** > **Preferencias** en Gestión de comunidad (o [Espacios de trabajo de comunidad](#), si lo activa).
2. En Generador de comunidad, haga clic en el componente **Encabezado de perfil** en la página Inicio de la comunidad y seleccione **Incluir mis mensajes**. Esto muestra el vínculo Mis mensajes en el menú desplegable del perfil de usuario.
3. Opcionalmente, puede agregar otros componentes a sus páginas de comunidad para facilitar un acceso sencillo a mensajes directos.
 - Agregue la página **Mensajes** al menú de navegación de la comunidad para una ubicación destacada y un acceso sencillo.
 - Agregue el componente **Botón Nuevo mensaje** a cualquier página desde la cual desea permitir a los miembros de la comunidad crear mensajes.
 - Agregue el componente **Notificación de mensajes** a la página de inicio de la comunidad para permitir a los miembros de la comunidad ver los tres últimos mensajes que recibieron.

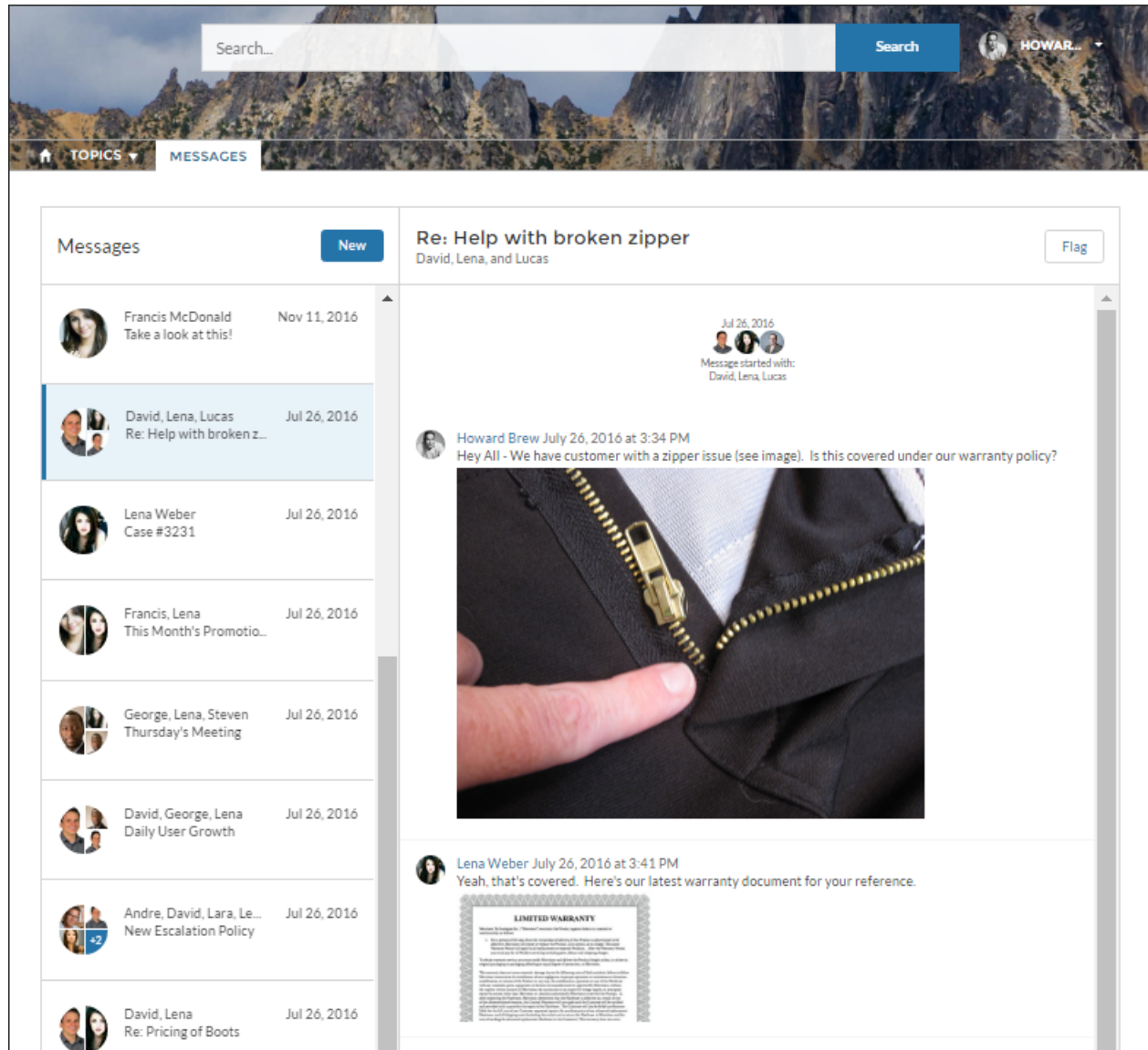


Los miembros de la comunidad pueden iniciar una plática de mensajes privados:

- Desde la página Mensajes.
- Desde perfiles de usuario y punteros en usuarios.
- Desde los componentes Notificación de mensajes y Botón Nuevo mensaje en páginas de comunidad.
- Compartiendo una publicación de noticias en tiempo real como un mensaje directo.

También pueden marcar un mensaje directo si lo estiman inapropiado o spam.

Los miembros de la comunidad pueden ver todos los mensajes directos en la lista Mis mensajes, a la que pueden acceder cómodamente desde su menú de perfil de usuario.



[API de REST de Chatter](#) y [Chatter en Apex](#) admiten mensajes directos.



Ejemplo: Los mensajes directos ofrecen privacidad para pláticas más confidenciales. Imagine un escenario donde un cliente aborda un problema de un producto en las noticias en tiempo real de la comunidad. Un representante de ventas puede compartir esa publicación y solucionar los problemas del cliente en privado en un mensaje directo. Del mismo modo, un gestor de canal puede debatir acerca de datos de ventas confidenciales con un o más usuarios de socio en una comunidad de socios.

Agregar noticias en tiempo real de colaboración a sus artículos

¿Alguna vez leyó un artículo de conocimientos en una comunidad que sabe que es incorrecto? Ahora puede agregar sus comentarios en noticias en tiempo real de artículos en comunidades. Otros miembros de la comunidad pueden ver sus comentarios y aportar los suyos, y los gestores de la comunidad pueden incorporar sugerencias en el artículo en sí.

Los artículos deben tener el seguimiento de noticias en tiempo real activado para noticias en tiempo real en artículos para trabajar. Para utilizar noticias en tiempo real de artículos, en Generador de comunidad, agregue los componentes Noticias en tiempo real y Publicador de noticias en tiempo real en la página de detalles de artículo y comience a ver los resultados al instante.

 **Nota:** Los componentes Noticias en tiempo real y Publicador de noticias en tiempo real están incluidos de forma predeterminada en comunidades creadas después de Spring '17. En comunidades antiguas, los administradores tenían que agregar estos componentes a la página de detalles de artículo.

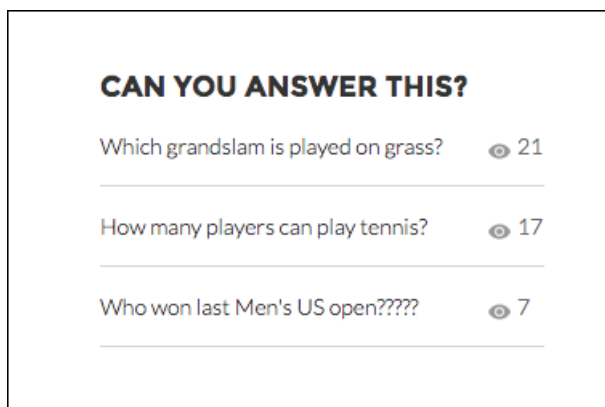
No dejar ninguna pregunta sin respuesta

Permite que los miembros de la comunidad se ayuden resaltando preguntas que no se han respondido. Los miembros, gestores, moderadores e incluso el servicio de atención al cliente de la comunidad pueden ver fácilmente las preguntas sin respuestas más vistas y dar el salto. Suelte el componente Preguntas sin responder en cualquier página. El componente muestra las preguntas sin responder principales basándose en el recuento de vistas desde toda la comunidad. Conforme se responden las preguntas, se eliminan de la vista.

 **Nota:** Solo las preguntas creadas después de la versión Spring '17 aparecen en el componente Preguntas sin responder.

[API de REST de Chatter](#) y [Chatter en Apex](#) admiten preguntas sin responder principales.

 **Ejemplo:**



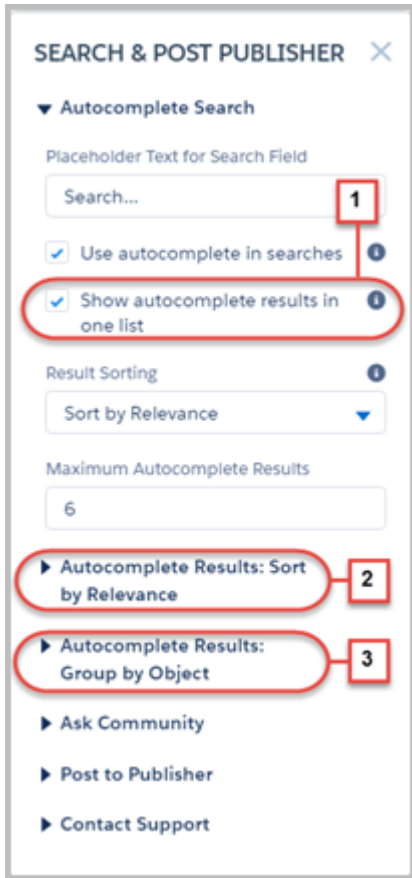
Ver resultados de búsqueda sugeridos más relevantes

Los miembros de comunidad ven los resultados de búsqueda sugeridos más relevantes al utilizar la búsqueda de relleno automático. Anteriormente, habrá visto resultados de búsqueda sugeridos indicando solo debates y artículos. Ahora, la búsqueda de relleno automático busca cualquier objeto expuesto en su comunidad y que se puede buscar por el administrador. Los administradores tienen mayor flexibilidad en la configuración de resultados de búsqueda de relleno automático. Pueden elegir tener los resultados mostrados en orden de relevancia o agrupados por tipo. Los administradores pueden también agregar cualquier objeto que se pueda buscar disponibles en la comunidad a los resultados de búsqueda de relleno automático.

Por ejemplo, si un miembro de la comunidad busca "café" en la comunidad, el resultado de búsqueda de relleno automático muestra el objeto más relevante que incluya "café". Para un usuario de la comunidad de socios, puede ser la cuenta Fantástico café, mientras que los clientes pueden encontrar "café molido demasiado fino" en casos.

Para completar sus resultados de relleno automático de modo que incluyan objetos más allá de debates y artículos, active **Mostrar resultados de relleno automático en una sola lista** (1) en las propiedades del componente Buscar y publicador de publicaciones. Los administradores pueden configurar propiedades en los Resultados de relleno automático: Ordenar por relevancia (2) y Resultados de relleno automático: Secciones Agrupar por objeto (3) para configurar la búsqueda de relleno automático.

 Ejemplo:



The screenshot shows the 'SEARCH & POST PUBLISHER' interface. It includes a search field with placeholder text 'Search...' (labeled 1), a checkbox for 'Use autocomplete in searches' (labeled 1), and a checkbox for 'Show autocomplete results in one list' (labeled 1). Below these are 'Result Sorting' options (labeled 2) and 'Maximum Autocomplete Results' (labeled 3). At the bottom are links for 'Ask Community', 'Post to Publisher', and 'Contact Support'.

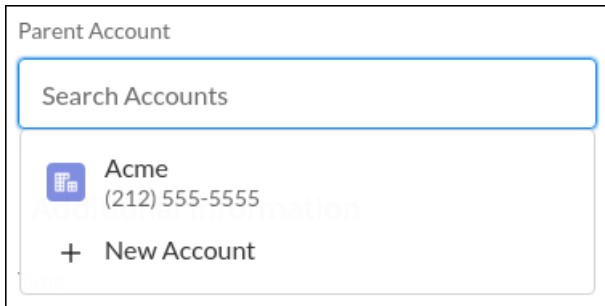
Crear vistas de lista de reporte y tablero y páginas de detalles

Los miembros de la comunidad pueden ahora acceder a vistas de lista de reporte y tablero y páginas de detalles para ver registros importantes y examinar lo que necesitan. Cuando crea una página de objeto en Generador de comunidad para un reporte o tablero, las páginas de detalles y vista de lista se crean automáticamente. Los miembros de la comunidad pueden también colaborar utilizando noticias en tiempo real.

Crear nuevos registros desde búsquedas

Los miembros de comunidad pueden ahora crear registros a través de búsquedas, un truco muy útil que ahorra tiempo y frustraciones. Imagine un miembro de comunidad de socios que crea la oportunidad Magníficos widgets para realizar un seguimiento de una posible venta. El socio busca el contacto Jess Fabulous para ver si Jess existe en el sistema. Si Jess no está en el sistema, el socio simplemente hace clic en **Nuevo** para crear el contacto. Sin interrupciones en el flujo ni pérdida de tiempo.

 Ejemplo:



Tareas ahora disponibles en comunidades

Ahora puede agregar tareas a oportunidades, prospectos, cuentas y contactos en comunidades utilizando el componente Lista de registro. Permita a los miembros de la comunidad realizar un seguimiento de sus tareas agregándola al menú de navegación.

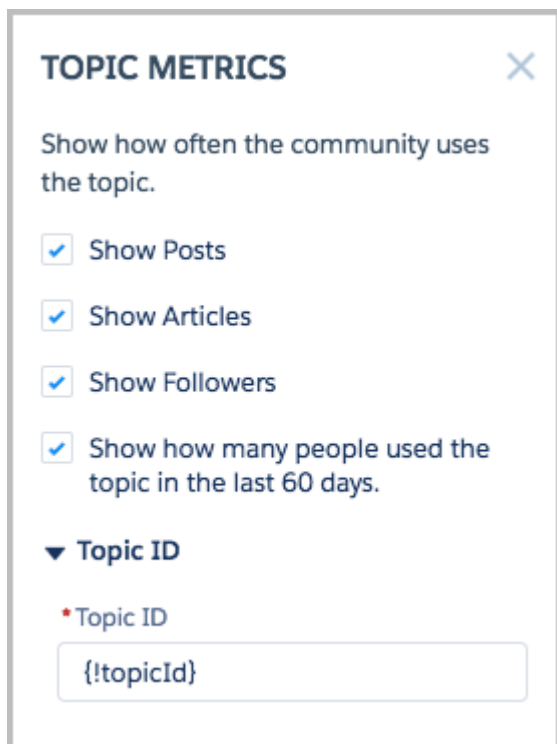
Ver la frecuencia con que se sigue y se utiliza un tema

Los miembros de la comunidad pueden ahora ver varias mediciones sobre el uso de temas: El número de publicaciones utilizando los temas, el número de artículos asociados con los temas, la frecuencia con que se utilizó un tema en los últimos 60 días y cuántos seguidores tiene. Con esta información a su alcance, los miembros de la comunidad saben si un tema es tan fresco como una margarita o tan rancio como una barra de pan de hace una semana. Los administradores pueden también utilizar estas mediciones para disponer de ciertos temas en sus comunidades o consolidar temas similares basándose en el uso.

Los componentes Tema de tendencia y Tema relacionado pueden ahora incluir también una medición mostrando cuántas personas están utilizando temas.



Ejemplo: Las propiedades del componente Mediciones de tema en Generador de comunidad.



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

Acceso de usuario invitado simplificado para datos de objetos en comunidades

Temas, artículos y recomendaciones ya no le requieren activar la preferencia **Proporcionar acceso a solicitudes de API públicas en Chatter** en Gestión de comunidad o Espacios de trabajo de comunidad. Anteriormente, si la preferencia no estaba activada, los datos de temas, artículos o recomendaciones no se cargaban correctamente en páginas públicas en comunidades.

Los siguientes componentes cargan datos correctamente y ya no dependen de la preferencia **Proporcionar acceso a solicitudes de API públicas en Chatter**:

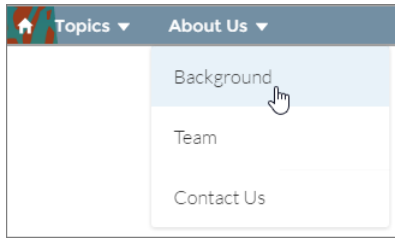
- Temas destacados
- Temas de navegación
- Temas relacionados
- Temas de tendencia
- Artículos relacionados
- Artículos de tendencia
- Recomendaciones

Noticias en tiempo real de favoritos llegan a Generador de comunidad

En Generador de comunidad, el campo `Type` en Noticias en tiempo real y componentes compactos de noticias en tiempo real tiene una opción más: favoritos. Cree noticias en tiempo real de favoritos para mostrar a los usuarios todo lo que han marcado como favorito en una sola ubicación.

Personalizar navegación de la comunidad con elementos de menú anidados

El nuevo tipo Etiqueta de menú en el componente Menú de navegación le permite crear encabezados principales para su menú de navegación y anidar elementos debajo.



Agregue un elemento de menú y establezca el tipo de Etiqueta de menú. Anide otros elementos de menú arrastrándolos a la derecha debajo de la etiqueta de menú.

 **Nota:** No puede anidar elementos de navegación bajo etiquetas de menú.

Aprovechar la potencia de Visualforce en comunidades basadas en plantillas

Con el nuevo componente Página de Visualforce, ahora puede agregar páginas de Visualforce a su comunidad basada en Servicio al cliente (Napili). También admitimos acciones personalizadas, botones, vínculos y aplicaciones de lienzo de Visualforce.

Por ejemplo, supongamos que tiene una aplicación Salesforce CPQ (Steelbrick) instalada en su organización. Puede crear una página de detalles Presupuesto y utilizar el componente Página de Visualforce para mostrar el editor de línea de Presupuesto u otras páginas.

En Generador de comunidad, agregue el componente Página de Visualforce a su página. A continuación modifique el componente para seleccionar la página de Visualforce para utilizar. Si instaló la aplicación Salesforce CPQ (Steelbrick), esas páginas están disponibles para su selección aquí.

The screenshot shows a 'VISUALFORCE PAGE' configuration window. It includes a 'Visualforce Page Name' dropdown menu with 'ProfilePageA' selected. Below it is a 'Height (in pixels)' input field with the value '300'. At the bottom is a 'Record ID' input field containing the placeholder '{!recordId}'.

Nota: Si la página de Visualforce requiere el Id. de registro desde un objeto como Cuenta, cree páginas de objeto para Cuenta. A continuación arrastre y suelte el componente Página de Visualforce en la página de detalles del objeto. El campo Id. de registro se ajusta al Id. del objeto.

Además, para cualquier página de Visualforce que está utilizando en el componente Página de Visualforce, también admitimos:

- Acciones personalizadas de Visualforce, que permiten a los usuarios realizar tareas, como la creación de registros.
- Vínculos y botones personalizados de Visualforce, que permiten a los usuarios interactuar con datos de Salesforce y con servicio y sitios Web externos.
- Aplicaciones de lienzo, que puede utilizar como acciones personalizadas para proporcionar a los usuarios el acceso a las funciones de sus aplicaciones en comunidades.

Información general

1. Otorgar el acceso de la página de Visualforce a usuarios por perfil.

En Configuración, ingrese *Perfiles* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Acceso a la página de Visualforce activado**.

The screenshot shows the 'Enable Visualforce Page Access' dialog box. It has a title bar and a subtitle: 'Select the Visualforce pages that you want to make accessible at this Force.com site.' At the top right are 'Save' and 'Cancel' buttons. The main area is divided into two columns: 'Available Visualforce Pages' and 'Enabled Visualforce Pages'. Between these columns are 'Add' and 'Remove' buttons with right and left arrow icons respectively. The 'Available' list includes: AnswersHome, ChangePassword, IdeasHome, InMaintenance, MyProfilePage, ProfilePageA, SiteTemplate, StdExceptionTemplate, and Unauthorized. The 'Enabled' list includes: BandwidthExceeded, CommunitiesLanding, CommunitiesLogin, CommunitiesSelfReg, CommunitiesSelfRegConfirm, CommunitiesTemplate, Exception, FileNotFound, ForgotPassword, ForgotPasswordConfirm, SiteLogin, SiteRegister, SiteRegisterConfirm, and UnderConstruction.

2. Ponga la página de Visualforce a disposición de su comunidad.

En Configuración, ingrese *Visualforce* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Páginas de Visualforce**. Active **Disponible para aplicaciones móviles de Salesforce y páginas Lightning**.

Sugerencia: Al desarrollar el código de su página de Visualforce, establezca el atributo `showHeader` como `true`. Este atributo garantiza que las propiedades de marca que establece en **Administración > Marca** en Espacios de trabajo de comunidad o Gestión de comunidad se aplican al componente de página de Visualforce en su comunidad de Servicio al cliente (Napili).

Modificar la vista Kanban

Los miembros de la comunidad con el permiso “Crear y personalizar vistas de lista” pueden modificar la vista Kanban de registros en su comunidad. Esta función está disponible solo en comunidades basadas en componentes Lightning.

Componentes Lightning personalizados: Desarrollar para comunidades

Utilice el marco Componente Lightning para crear componentes personalizados para Comunidades.

EN ESTA SECCIÓN:

[Redactar una vez, reutilizar en cualquier parte: Compatibilidad para `force:hasRecordId`](#)

Los componentes Lightning que implementan la interfaz `force:hasRecordId` funcionan ahora fácilmente en Generador de comunidad. La interfaz `force:hasRecordId` hace que un componente sea sensible al contexto agregando el Id. de registro desde la página del componente al componente en el tiempo de ejecución. Por ejemplo, un componente en una página de registro recibe el Id. de registro del registro mostrado actualmente.

[Acceder a aplicaciones Lightning en Comunidades públicas](#)

Agregue la interfaz `ltng:allowGuestAccess` a su aplicación Lightning para ponerla a disposición de los usuarios sin requerir que se registren o inicien sesión en su comunidad. Esta interfaz pone su aplicación Lightning a disposición de más personas, con menos barreras para su uso.

[Personalizar con componentes y eventos Lightning globales](#)

Agregamos el nuevo componente `forceCommunity:routeLink` y actualizamos el evento `forceCommunity:analyticsInteraction`.

[Aprovechar la potencia de Visualforce en comunidades basadas en plantillas](#)

Con el nuevo componente Página de Visualforce, ahora puede agregar páginas de Visualforce a su comunidad basada en Servicio al cliente (Napili). También admitimos acciones personalizadas, botones, vínculos y aplicaciones de lienzo de Visualforce.

Redactar una vez, reutilizar en cualquier parte: Compatibilidad para `force:hasRecordId`

Los componentes Lightning que implementan la interfaz `force:hasRecordId` funcionan ahora fácilmente en Generador de comunidad. La interfaz `force:hasRecordId` hace que un componente sea sensible al contexto agregando el Id. de registro desde la página del componente al componente en el tiempo de ejecución. Por ejemplo, un componente en una página de registro recibe el Id. de registro del registro mostrado actualmente.

Anteriormente, la interfaz `force:hasRecordId` solo era compatible en Generador de aplicaciones Lightning y Salesforce1. Ahora es compatible también en comunidades. Si ya creó componentes que implementan la interfaz, puede utilizarlos en Generador de comunidad.

Si tiene componentes que incluyen un idioma de expresión para obtener el Id. de registro, no hay necesidad de eliminar el idioma de expresión. Las expresiones prevalecen sobre la interfaz `force:hasRecordId`.



Nota: Para hacer disponibles sus componentes Lightning para comunidades, seguirá necesitando la interfaz `forceCommunity:availableForAllPageTypes`.

CONSULTE TAMBIÉN

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Configurar componentes para páginas de registro de Lightning Experience](#)

Acceder a aplicaciones Lightning en Comunidades públicas

Agregue la interfaz `ltng:allowGuestAccess` a su aplicación Lightning para ponerla a disposición de los usuarios sin requerir que se registren o inicien sesión en su comunidad. Esta interfaz pone su aplicación Lightning a disposición de más personas, con menos barreras para su uso.



Nota: Solo puede agregar la interfaz `ltng:allowGuestAccess` a aplicaciones Lightning, no componentes individuales.

Una vez haya activado su aplicación para acceso de invitado, su aplicación está disponible como una aplicación Lightning independiente en la siguiente URL: `https://yourCommunityDomain/communityURL/namespace/appName.app`.

Las aplicaciones Lightning independientes no muestran ninguna marca de Salesforce, ni utilizan su plantilla de comunidad. Tiene el control completo sobre el diseño visual de una aplicación independiente.

Este es un ejemplo que le muestra cómo traducir la configuración de su organización en la URL de su aplicación.

- Establece el dominio de su comunidad como "universalcontainers.force.com".
- No tiene un espacio de nombres definido para su organización.
- Ha creado una comunidad con la URL "ourstores".
- Ha agregado `implements="ltng:allowGuestAccess"` a una aplicación Lightning denominada "locator.app".

La URL a su aplicación Lightning es: `https://universalcontainers.force.com/ourstores/c/locator.app`.



Importante: Cuando hace accesible una aplicación Lightning para usuarios invitados agregando la interfaz `ltng:allowGuestAccess`, está disponible en **cada** comunidad en su organización, ya esté esa comunidad activada para acceso público o no. No puede evitar que sea accesible a través de las URL de la comunidad y puede hacerla disponible para algunas comunidades pero no otras.



Advertencia: Sea muy cuidadoso con las aplicaciones que abre para el acceso de invitado. Las aplicaciones activadas para acceso de invitado omiten la seguridad a nivel de objeto y de campo (FLS) que establece para el perfil de usuario invitado de su comunidad. Los componentes Lightning no aplican automáticamente CRUD y FLS cuando hace referencia a objeto so recupera los objetos de un controlador de Apex. Esto significa que el marco continúa mostrando registros y campos para los que los usuarios no tiene

acceso CRUD y visibilidad FLS. Debe aplicar CRUD y FLS manualmente en sus controladores de Apex. Un error en el código utilizado en una aplicación activada para el acceso de invitado puede abrir los datos de su organización al mundo.

CONSULTE TAMBIÉN

[Compartir aplicaciones Lightning con usuarios no autenticados](#)

[Ayuda de Salesforce: Crear comunidades \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Información general sobre comunidades: Activar acceso público a una comunidad](#)

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: CRUD y Seguridad a nivel de campo \(FLS\)](#)

Personalizar con componentes y eventos Lightning globales

Agregamos el nuevo componente `forceCommunity:routeLink` y actualizamos el evento `forceCommunity:analyticsInteraction`.

CONSULTE TAMBIÉN

[Componentes nuevos y modificados de Lightning](#)

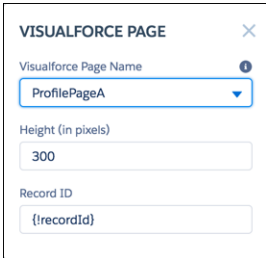
[Eventos Lightning cambiados](#)

Aprovechar la potencia de Visualforce en comunidades basadas en plantillas

Con el nuevo componente Página de Visualforce, ahora puede agregar páginas de Visualforce a su comunidad basada en Servicio al cliente (Napili). También admitimos acciones personalizadas, botones, vínculos y aplicaciones de lienzo de Visualforce.

Por ejemplo, supongamos que tiene una aplicación Salesforce CPQ (Steelbrick) instalada en su organización. Puede crear una página de detalles Presupuesto y utilizar el componente Página de Visualforce para mostrar el editor de línea de Presupuesto u otras páginas.

En Generador de comunidad, agregue el componente Página de Visualforce a su página. A continuación modifique el componente para seleccionar la página de Visualforce para utilizar. Si instaló la aplicación Salesforce CPQ (Steelbrick), esas páginas están disponibles para su selección aquí.



The image shows a configuration dialog box titled "VISUALFORCE PAGE" with a close button (X) in the top right corner. It contains three fields: "Visualforce Page Name" with a dropdown menu showing "ProfilePageA", "Height (in pixels)" with a text input field containing "300", and "Record ID" with a text input field containing "{!recordId}".



Nota: Si la página de Visualforce requiere el Id. de registro desde un objeto como Cuenta, cree páginas de objeto para Cuenta. A continuación arrastre y suelte el componente Página de Visualforce en la página de detalles del objeto. El campo Id. de registro se ajusta al Id. del objeto.

Además, para cualquier página de Visualforce que está utilizando en el componente Página de Visualforce, también admitimos:

- Acciones personalizadas de Visualforce, que permiten a los usuarios realizar tareas, como la creación de registros.
- Vínculos y botones personalizados de Visualforce, que permiten a los usuarios interactuar con datos de Salesforce y con servicio y sitios Web externos.

- Aplicaciones de lienzo, que puede utilizar como acciones personalizadas para proporcionar a los usuarios el acceso a las funciones de sus aplicaciones en comunidades.

Información general

1. Otorgar el acceso de la página de Visualforce a usuarios por perfil.

En Configuración, ingrese *Perfiles* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Acceso a la página de Visualforce activado**.

2. Ponga la página de Visualforce a disposición de su comunidad.

En Configuración, ingrese *Visualforce* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Páginas de Visualforce**. Active **Disponible para aplicaciones móviles de Salesforce y páginas Lightning**.

- Sugerencia:** Al desarrollar el código de su página de Visualforce, establezca el atributo `showHeader` como `true`. Este atributo garantiza que las propiedades de marca que establece en **Administración > Marca** en Espacios de trabajo de comunidad o Gestión de comunidad se aplican al componente de página de Visualforce en su comunidad de Servicio al cliente (Napili).

Chatter y Archivos en plantillas de comunidad: Crear grupos personalizados, Realizar seguimiento de publicaciones principales, Filtrar preguntas, Compartir publicaciones y mucho más

Cree grupos completamente personalizados. Ordene por las publicaciones más populares. Filtre preguntas en noticias en tiempo real de grupo en comunidades. Comparta publicaciones con sus seguidores.

EN ESTA SECCIÓN:

[Ordenar por las publicaciones más populares en su comunidad](#)

La lista de opciones de clasificación de noticias en tiempo real crece en esta versión con Publicaciones principales. Los usuarios seleccionan Publicaciones principales para ver las últimas publicaciones con la mayor implicación medida a través de comentarios, Me gusta y vistas. La opción de clasificación Publicaciones principales está disponible en noticias en tiempo real de debates en comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

[Filtrar preguntas en su comunidad de diferentes formas](#)

Tiene más maneras de mirar preguntas en las noticias en sus comunidades. Ya podía clasificar preguntas, y ahora puede filtrarlas también. Filtre por todas las preguntas, Preguntas sin responder, Preguntas sin mejor respuesta y Preguntas con mejor respuesta. Esta función está disponible en comunidades basadas en la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

[Compartir publicaciones en su Comunidad](#)

Cuando alguien publica algo que le gustaría que vieran más personas, puede compartirlo con sus seguidores. Si lo desea, puede agregar sus propias observaciones introductorias antes de publicar. Cuando comparte una publicación en un mensaje directo (Enviar como mensaje), su uso compartido inicia una nueva cadena de mensaje directo. Esta función está disponible en comunidades basadas en la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

[Utilizar teclas del teclado para publicar en su Comunidad](#)

Los usuarios avanzados pueden utilizar un teclado para completar publicaciones y comentarios. En Windows, ingrese contenido y pulse Ctrl+Intro. En Mac OS, pulse Control+Intro o Comando+Intro. Esta función está disponible en comunidades basadas en la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

[El aspecto y el comportamiento de las noticias en tiempo real se actualiza en su comunidad](#)

Seguimos trabajando en conformar todas nuestras plataformas con los mismos estándares de utilización. En esta versión, cambiamos la barra de Me gusta. Ahora muestra un conteo y listas de los nombres de hasta tres personas a las que les gustó la publicación. Esta función está disponible en comunidades basadas en la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

[Gestionar miembros con mayor facilidad](#)

Le traemos tres maneras perfectas de facilitar la gestión de los miembros de su grupo. ¿Curioso acerca de quiénes son los miembros antes de agregarlos a su grupo? Pase el ratón sobre su nombre para ver sus detalles. Y para agregar miembros con mayor rapidez, haga clic en **Agregar más** para abrir directamente el cuadro de diálogo **Agregar miembros**. En último lugar, aunque no menos importante, puede ordenar su lista de miembros al completo por columna (excepto para foto). Estas funciones están disponibles en Lightning Experience y en comunidades utilizando la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

[El encabezado del perfil de usuario es más simplificado](#)

Las páginas de perfil de usuario pueden empezar a ser un poco repletas con toda la información en el encabezado. La limpiamos para que la página parezca menos saturada. El encabezado ahora muestra cuatro campos básicos: nombre, título, nombre de compañía y activo. No se preocupe, aunque se muestren más campos cuando pasa el ratón.

[Información de usuario al pasar el ratón llega a Comunidades](#)

¿Sabe lo fantástico que es pasar el ratón sobre una foto y que aparezca la información de la persona? Esa misma función está ahora disponible en comunidades. Ya no tiene que navegar fuera de la página en la que está para obtener detalles de miembros. Esta función está disponible en comunidades utilizando la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

[Colocar los niveles de reputación de los usuarios donde los desea](#)

Cuando su comunidad utiliza la función Reputación, el nivel de reputación de un usuario aparece normalmente debajo de la foto de perfil. Pero toda esa información puede hacer que ese espacio parezca ajustado. Por lo que ahora puede elegir tener la visualización de reputación en la sección Influencia, haciendo que todo parezca un poco más ordenado. Esta función está disponible en comunidades basadas en la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

[Grupos personalizables ahora con disponibilidad general](#)

Nos complace anunciar la mejora más grande que se realizó en los grupos de Chatter en años. Ahora, todos los grupos de Chatter son completamente personalizables. Con esta función, Grupos da un paso sustancial y se convierte en contenedores rápidos y sencillos para proporcionar cualquier tipo de experiencia de colaboración enriquecida que desea proporcionar a sus miembros. Esta función está disponible en comunidades utilizando plantillas basadas en Lightning.

[Organizar su vista de lista Grupos empleando mosaicos](#)

Utilice mosaicos en la vista de lista Grupos para obtener una vista despejada de todos sus grupos. Puede alternar fácilmente entre la vista de mosaico y la vista de tabla normal. Esta función está disponible en Lightning Experience y en comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

Ordenar por las publicaciones más populares en su comunidad

La lista de opciones de clasificación de noticias en tiempo real crece en esta versión con Publicaciones principales. Los usuarios seleccionan Publicaciones principales para ver las últimas publicaciones con la mayor implicación medida a través de comentarios, Me gusta y vistas. La opción de clasificación Publicaciones principales está disponible en noticias en tiempo real de debates en comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

Filtrar preguntas en su comunidad de diferentes formas

Tiene más maneras de mirar preguntas en las noticias en sus comunidades. Ya podía clasificar preguntas, y ahora puede filtrarlas también. Filtre por todas las preguntas, Preguntas sin responder, Preguntas sin mejor respuesta y Preguntas con mejor respuesta. Esta función está disponible en comunidades basadas en la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

CONSULTE TAMBIÉN

[Filtrar preguntas en grupos de más maneras](#)

Compartir publicaciones en su Comunidad

Cuando alguien publica algo que le gustaría que vieran más personas, puede compartirlo con sus seguidores. Si lo desea, puede agregar sus propias observaciones introductorias antes de publicar. Cuando comparte una publicación en un mensaje directo (Enviar como mensaje), su uso compartido inicia una nueva cadena de mensaje directo. Esta función está disponible en comunidades basadas en la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

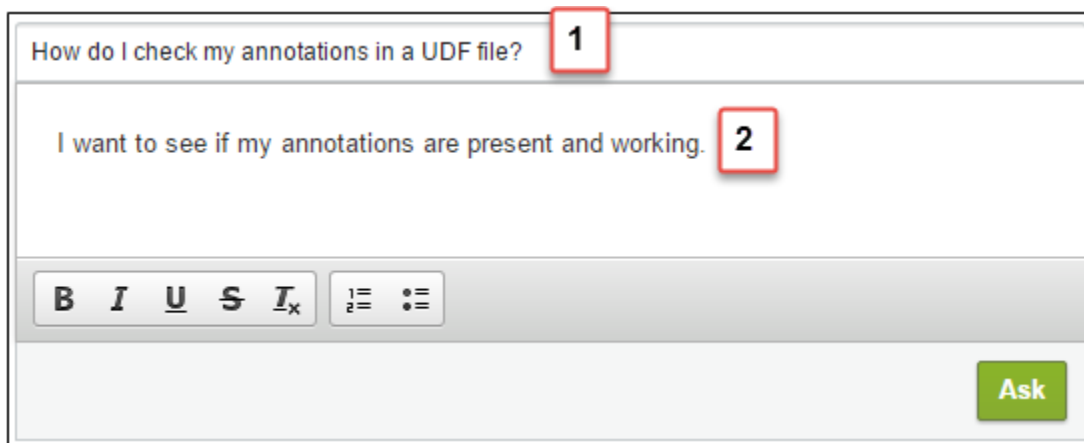
CONSULTE TAMBIÉN

[Compartir publicaciones en Lightning Experience](#)

Utilizar teclas del teclado para publicar en su Comunidad

Los usuarios avanzados pueden utilizar un teclado para completar publicaciones y comentarios. En Windows, ingrese contenido y pulse Ctrl+Intro. En Mac OS, pulse Control+Intro o Comando+Intro. Esta función está disponible en comunidades basadas en la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

 **Nota:** En preguntas, las teclas de método abreviado funcionan con detalles de preguntas, pero no en la pregunta en sí. De modo que si solo realiza una pregunta (1), los métodos abreviados no funcionan. Sin embargo, si incluye detalles con la pregunta (2), los métodos abreviados sí funcionan.



CONSULTE TAMBIÉN

[Utilizar pulsaciones del teclado para publicar](#)

El aspecto y el comportamiento de las noticias en tiempo real se actualiza en su comunidad

Seguimos trabajando en conformar todas nuestras plataformas con los mismos estándares de utilización. En esta versión, cambiamos la barra de Me gusta. Ahora muestra un conteo y listas de los nombres de hasta tres personas a las que les gustó la publicación. Esta función está disponible en comunidades basadas en la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

Gestionar miembros con mayor facilidad

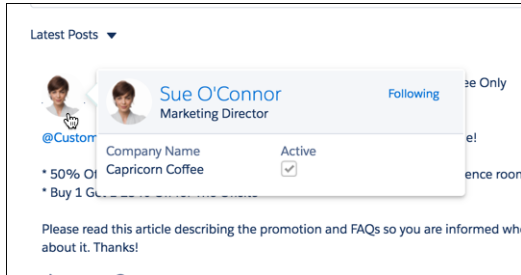
Le traemos tres maneras perfectas de facilitar la gestión de los miembros de su grupo. ¿Curioso acerca de quiénes son los miembros antes de agregarlos a su grupo? Pase el ratón sobre su nombre para ver sus detalles. Y para agregar miembros con mayor rapidez, haga clic en **Agregar más** para abrir directamente el cuadro de diálogo **Agregar miembros**. En último lugar, aunque no menos importante, puede ordenar su lista de miembros al completo por columna (excepto para foto). Estas funciones están disponibles en Lightning Experience y en comunidades utilizando la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

El encabezado del perfil de usuario es más simplificado

Las páginas de perfil de usuario pueden empezar a ser un poco repletas con toda la información en el encabezado. La limpiamos para que la página parezca menos saturada. El encabezado ahora muestra cuatro campos básicos: nombre, título, nombre de compañía y activo. No se preocupe, aunque se muestren más campos cuando pasa el ratón.

Información de usuario al pasar el ratón llega a Comunidades

¿Sabe lo fantástico que es pasar el ratón sobre una foto y que aparezca la información de la persona? Esa misma función está ahora disponible en comunidades. Ya no tiene que navegar fuera de la página en la que está para obtener detalles de miembros. Esta función está disponible en comunidades utilizando la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).



Colocar los niveles de reputación de los usuarios donde los desea

Cuando su comunidad utiliza la función Reputación, el nivel de reputación de un usuario aparece normalmente debajo de la foto de perfil. Pero toda esa información puede hacer que ese espacio parezca ajustado. Por lo que ahora puede elegir tener la visualización de reputación en la sección Influencia, haciendo que todo parezca un poco más ordenado. Esta función está disponible en comunidades basadas en la plantilla de servicio de atención al cliente (Napili).

Grupos personalizables ahora con disponibilidad general

Nos complace anunciar la mejora más grande que se realizó en los grupos de Chatter en años. Ahora, todos los grupos de Chatter son completamente personalizables. Con esta función, Grupos da un paso sustancial y se convierte en contenedores rápidos y sencillos para proporcionar cualquier tipo de experiencia de colaboración enriquecida que desea proporcionar a sus miembros. Esta función está disponible en comunidades utilizando plantillas basadas en Lightning.

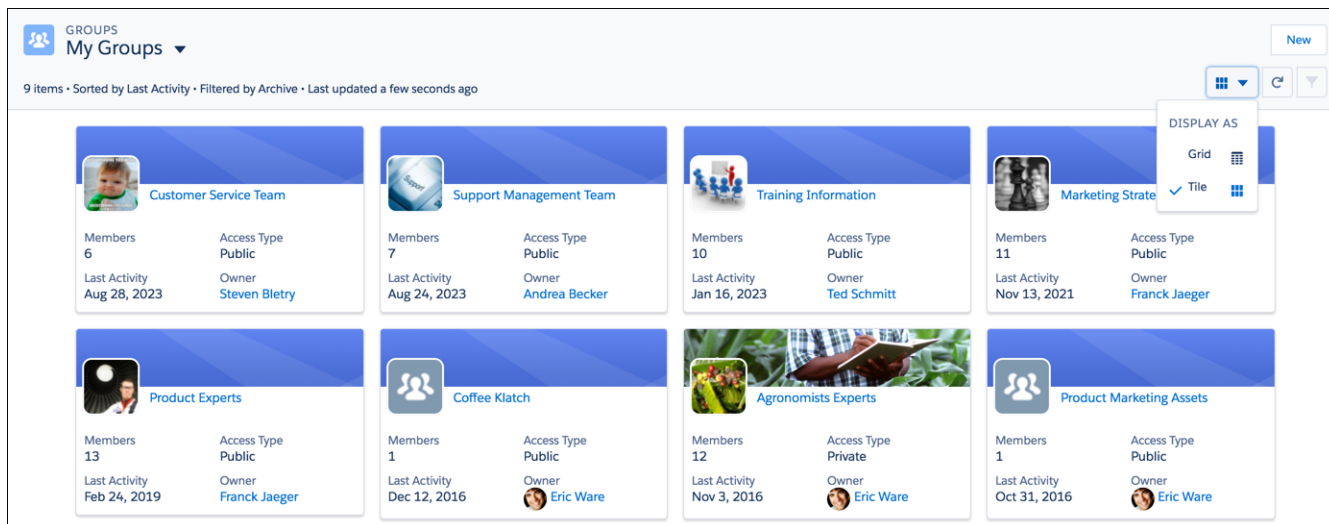
¿Qué significa esto? Anteriormente, podía utilizar Generador de comunidad para cambiar los componentes que aparecían en sus Grupos, pero todos los grupos tenían el mismo aspecto. Ahora, cada grupo puede tener su propio formato. Esto significa que los componentes, las acciones, el publicador y las listas personalizadas pueden personalizarse para satisfacer un caso de uso específico a la perfección.



Ejemplo: Un grupo dedicado a proporcionar asistencia a clientes podía tener el valor predeterminado de su publicados establecido como Preguntas y los componentes desplegados alrededor de las noticias en tiempo real incluyendo un video de bienvenida, Preguntas más frecuentes, artículos principales de KB, la lista de casos abiertos del usuario y cualquier cosa necesaria para proporcionar una experiencia de asistencia de alto nivel.

Organizar su vista de lista Grupos empleando mosaicos

Utilice mosaicos en la vista de lista Grupos para obtener una vista despejada de todos sus grupos. Puede alternar fácilmente entre la vista de mosaico y la vista de tabla normal. Esta función está disponible en Lightning Experience y en comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).



Búsqueda, Reportes y Análisis: Saber más sobre su comunidad

Obtenga el máximo provecho de la búsqueda con tableros y reportes de búsqueda mejorados y vea el índice de clics en preguntas relacionadas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtener información más precisa con la creación de reportes de búsqueda mejorada](#)

Ahora contamos cada vez que Salesforce obtiene resultados. Los reportes de búsqueda muestran qué términos de búsqueda no han producido resultados en la comunidad y cuáles sí lo hicieron. Los administradores pueden ver también el número medio de resultados por término de búsqueda y qué búsquedas se limitaron a subconjuntos de registros específicos. Anteriormente, las consultas de búsqueda se contaban cada vez que un usuario ingresaba una consulta de búsqueda y pulsaba Intro, hacía clic en Buscar o seleccionaba una opción de búsqueda en resultados de relleno automático.

[Profundizar en comunidades de autoservicio utilizando Google Analytics](#)

¿Su compañía utiliza Google Analytics™ para realizar un seguimiento de análisis de sitios? Ahora puede utilizarlo para realizar un seguimiento de la actividad de búsqueda en comunidades de autoservicio y realizar un seguimiento de la desviación desde casos. Utilizando Google Analytics, puede profundizar en el comportamiento de búsqueda de su comunidad e incluir esa información en reportes significativos.

[Crear un tipo de reporte personalizado para ver índices de clics para preguntas relacionadas](#)

Averigüe con qué frecuencia los miembros hacen clic en preguntas relacionadas sugeridas por su comunidad. Cree un tipo de reporte personalizado desde Objeto>Redes que monitorea índices de clics de preguntas relacionadas. A continuación podrá tener un supervisor diario del número de veces que se mostró una pregunta relacionada en la comunidad (impresiones), con qué frecuencia se hizo clic en ella y el índice entre las dos. Utilice los índices de clics para crear contenido alrededor de las preguntas con accesos más frecuentes, permitiendo a sus clientes encontrar la información que necesitan.

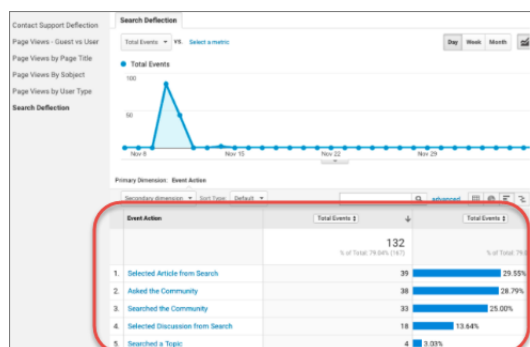
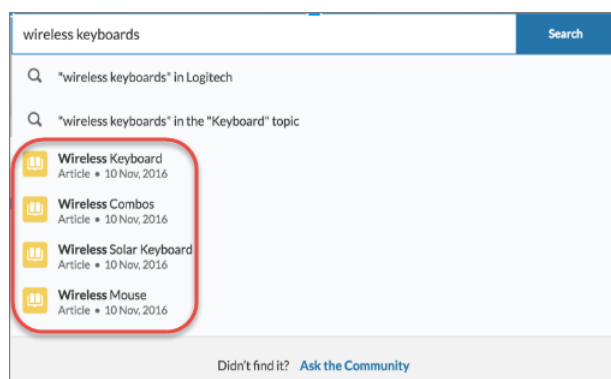
Obtener información más precisa con la creación de reportes de búsqueda mejorada

Ahora contamos cada vez que Salesforce obtiene resultados. Los reportes de búsqueda muestran qué términos de búsqueda no han producido resultados en la comunidad y cuáles sí lo hicieron. Los administradores pueden ver también el número medio de resultados por término de búsqueda y qué búsquedas se limitaron a subconjuntos de registros específicos. Anteriormente, las consultas de búsqueda se contaban cada vez que un usuario ingresaba una consulta de búsqueda y pulsaba Intro, hacía clic en Buscar o seleccionaba una opción de búsqueda en resultados de relleno automático.

Profundizar en comunidades de autoservicio utilizando Google Analytics

¿Su compañía utiliza Google Analytics™ para realizar un seguimiento de análisis de sitios? Ahora puede utilizarlo para realizar un seguimiento de la actividad de búsqueda en comunidades de autoservicio y realizar un seguimiento de la desviación desde casos. Utilizando Google Analytics, puede profundizar en el comportamiento de búsqueda de su comunidad e incluir esa información en reportes significativos.

Google Analytics se integra con su comunidad de autoservicio para realizar un seguimiento de tipos de usuario de comunidad, Id. de usuario, Objetos de Salesforce y actividad de búsqueda de cliente.



Después de ingresar su Id. de Google Analytics en **Configuración > Avanzada** en Generador de comunidad, seleccione **Permitir a Google Analytics el acceso a sus datos de Salesforce para una perspectiva aún más profunda en la actividad de búsqueda**. Cuando publica su comunidad para activar el servicio, los datos de búsqueda de su comunidad se transmiten directamente en el servicio Google Analytics. Se requiere [pasos adicionales en Google Analytics](#) para realizar un seguimiento de la actividad de su comunidad de autoservicio. Para acceder a reportes y tableros preconfigurados, instale el paquete Google Analytics para comunidades de Salesforce.



Nota: Todas las comunidades basadas en plantilla admiten la integración de Google Analytics.

Crear un tipo de reporte personalizado para ver índices de clics para preguntas relacionadas

Averigüe con qué frecuencia los miembros hacen clic en preguntas relacionadas sugeridas por su comunidad. Cree un tipo de reporte personalizado desde Objeto>Redes que monitorea índices de clics de preguntas relacionadas. A continuación podrá tener un supervisor diario del número de veces que se mostró una pregunta relacionada en la comunidad (impresiones), con qué frecuencia se hizo clic en ella y el índice entre las dos. Utilice los índices de clics para crear contenido alrededor de las preguntas con accesos más frecuentes, permitiendo a sus clientes encontrar la información que necesitan.

Moderación: Reglas preconfiguradas y Spam IQ

Nuestras reglas de moderación listas para empezar reducen su carga y Spam IQ protege su comunidad en todo momento. ¡Es el momento de descansar, moderadores!

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtener una ventaja inicial con reglas de moderación preconfiguradas](#)

Moderadores, sabemos que trabajan duro para mantener su comunidad libre de publicaciones inapropiadas y spam, por lo que agregamos algo adicional para ustedes en esta versión. ¡Configuramos reglas de moderación! Simplemente activen las reglas y tendrán un aliado preparado frente a contenidos malintencionados.

[Proteger su comunidad y mejorar la productividad con Spam IQ \(Piloto\)](#)

Su comunidad es el sitio al que se dirigen los clientes para obtener respuestas y platicar con otros clientes. Es también el sitio donde sus clientes lo conocen. Lo último que desea es la obtención de spam en el camino, pero puede ser muy difícil de contener. Ingrese Spam IQ. Spam IQ interviene y monitorea su comunidad de cliente para spam utilizando la actividad del moderador de la comunidad como una guía.

Obtener una ventaja inicial con reglas de moderación preconfiguradas

Moderadores, sabemos que trabajan duro para mantener su comunidad libre de publicaciones inapropiadas y spam, por lo que agregamos algo adicional para ustedes en esta versión. ¡Configuramos reglas de moderación! Simplemente activen las reglas y tendrán un aliado preparado frente a contenidos malintencionados.

Configure y listo, estas reglas de moderación bloquean, marcan y sustituyen palabras clave prohibidas e inmovilizan miembros que no siguen las reglas. ¿Estas reglas no son exactamente lo que está buscando? No se preocupe. Puede personalizar las reglas para ajustarse a las necesidades de su comunidad y agregar o eliminar términos de la lista de palabras clave prohibidas.

Las reglas de moderación preconfiguradas están disponibles solo para comunidades creadas después de Spring '17. Para activar las reglas, vaya a **Moderación > Reglas**, seleccione **Modificar** junto a la regla que desea activar y seleccione el cuadro **Activo**. Para modificar las palabras clave prohibidas, vaya a **Moderación > Criterios de contenido** y haga clic en **Palabras clave prohibidas**.

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

Proteger su comunidad y mejorar la productividad con Spam IQ (Piloto)

Su comunidad es el sitio al que se dirigen los clientes para obtener respuestas y platicar con otros clientes. Es también el sitio donde sus clientes lo conocen. Lo último que desea es la obtención de spam en el camino, pero puede ser muy difícil de contener. Ingrese Spam IQ. Spam IQ interviene y monitorea su comunidad de cliente para spam utilizando la actividad del moderador de la comunidad como una guía.

A diferencia de la moderación manual, Spam IQ es un sistema de aprendizaje automático que protege su comunidad todo el tiempo. A diferencia de la moderación basada en reglas, se puede adaptar automáticamente para ajustarse a datos de la comunidad específicos aprendiendo de lo que moderan sus moderadores.

Spam IQ funciona clasificando el contenido generado por el usuario y obteniendo información de él. Por ejemplo, cuando se agrega un comentario a las noticias en tiempo real de su comunidad, esa información se almacena y clasifica basándose en comentarios previos de su tipo. Si el comentario se clasifica como spam, se marca como spam y con un marcador de Einstein para distinguir el marcador de un marcador agregado por un moderador o cliente. Cuánta más información recopile el sistema, más depurada se vuelve la moderación. El contenido recopilado por Spam IQ se almacena durante 365 días.



Nota: Durante la versión piloto de esta función, no todas las funciones de Spam IQ están disponibles. Para esta versión, Spam IQ solo clasifica el contenido que está recopilando.



Importante: Proporcionamos Spam IQ para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, por lo que no podemos garantizar la aceptación. Spam IQ no estará disponible de forma general hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en documentación, en comunicados de prensa o en declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Otros cambios ne Comunidades

Obtenga información acerca de ligeros cambios para mejorar su experiencia con Comunidades.

EN ESTA SECCIÓN:[Crear vistas de lista en comunidades](#)

Proporcione a los miembros de la comunidad la capacidad de crear vistas de lista en comunidades. Simplemente active el permiso "Crear y personalizar vistas de lista" para los usuarios de su comunidad y vea cómo crean las vistas de lista de sus sueños.

[Modificar registros en línea en comunidades](#)

Los usuarios con permiso de modificación para un objeto pueden ahora modificar registros en línea, ahorrando tiempo y esfuerzo. Listo, se ha vuelto más fácil.

[Depurar la reputación para reflejar actividad significativa](#)

Los puntos significan mucho cuando se trata de reputación, pero esos números pueden estar inflados cuando incluyen puntos para contribuciones a registros, como oportunidades. Puede excluir contribuciones de registro desde puntos de reputación en general, de modo que los niveles de reputación representen con mayor precisión las actividades de un usuario en la comunidad.

[URL de artículos incluyen ahora el Id. de registro](#)

Para mejorar la coherencia y la solidez, el Id. de registro está incluido ahora en las URL de artículos. Anteriormente, las URL de artículos utilizaban el formato `/article/:urlName`, pero ahora redirigimos a `/article/:recordId/:urlName`. Esta mejora también facilita la tarea de crear componentes personalizados que se basan en un Id. de registro genérico y utilizarlos en la página de detalles de los artículos.

[Licencia de Customer Community Plus](#)

Ahora, los usuarios de Customer Community Plus pueden obtener recordatorios de tareas, agregar notas y archivos adjuntos, acceder a eventos y calendarios, enviar mensajes de email y actualizar el estado de un caso.

[Crear más comunidades en su organización de Salesforce](#)

Lo estaba solicitando. Se lo dimos. Ahora puede crear hasta 100 comunidades en su organización. ¡Enhorabuena!

[Realizar modificaciones en línea masivas en una comunidad](#)

Los miembros de comunidad pueden ahora modificar hasta 200 registros a la vez. Con la modificación en línea y listas mejoradas activadas en su organización, proporcione a los miembros de la comunidad el permiso "Modificaciones masivas desde listas". Atrás quedaron los días de tener que abrir cada registro para realizar el mismo cambio en cada uno. Esta función está disponible solo en comunidades utilizando Fichas de Salesforce + Visualforce.

[Marcar sus usuarios con una especialidad](#)

Especialidad de usuario es una forma más de identificar miembros de la comunidad. Cree diferentes tipos de especialidades, como MVP, Experto, o Capitán de equipo, y asígnelas a miembros específicos. Otros miembros pueden identificar rápidamente aquellos marcados con una especialidad y pueden seguirlos para obtener más ayuda y perspectivas. Las especialidades que crea depende completamente de usted, pero solo se puede asignar una especialidad a cada usuario.

[Las comunidades admiten todos los idiomas de la plataforma](#)

Anteriormente, Comunidades ofrecía solo idiomas de usuarios final y completamente compatibles. Comunidades ahora admite todos los idiomas de la plataforma, poniendo el idioma de asistencia de Comunidades a la par de la plataforma Salesforce.

[El botón Atrás está ahora disponible en fichas en comunidades dirigidas por plantillas](#)

Utilice el botón atrás en comunidades dirigidas por plantillas que seleccionó previamente en páginas de comunidad.

Crear vistas de lista en comunidades

Proporcione a los miembros de la comunidad la capacidad de crear vistas de lista en comunidades. Simplemente active el permiso "Crear y personalizar vistas de lista" para los usuarios de su comunidad y vea cómo crean las vistas de lista de sus sueños.

Modificar registros en línea en comunidades

Los usuarios con permiso de modificación para un objeto pueden ahora modificar registros en línea, ahorrando tiempo y esfuerzo. Listo, se ha vuelto más fácil.

Depurar la reputación para reflejar actividad significativa

Los puntos significan mucho cuando se trata de reputación, pero esos números pueden estar inflados cuando incluyen puntos para contribuciones a registros, como oportunidades. Puede excluir contribuciones de registro desde puntos de reputación en general, de modo que los niveles de reputación representen con mayor precisión las actividades de un usuario en la comunidad.

URL de artículos incluyen ahora el Id. de registro

Para mejorar la coherencia y la solidez, el Id. de registro está incluido ahora en las URL de artículos. Anteriormente, las URL de artículos utilizaban el formato `/article/:urlName`, pero ahora redirigimos a `/article/:recordId/:urlName`. Esta mejora también facilita la tarea de crear componentes personalizados que se basan en un Id. de registro genérico y utilizarlos en la página de detalles de los artículos.

Por ejemplo, `https://mycommunity.com/s/article/some_article` redirige a `https://mycommunity.com/s/article/0D5B0000007qtP7KAI/some_article`.



Nota: Si su organización tiene componentes personalizados que se basan en `urlName` del artículo, actualice los componentes para utilizar `recordId` en su lugar.

Licencia de Customer Community Plus

Ahora, los usuarios de Customer Community Plus pueden obtener recordatorios de tareas, agregar notas y archivos adjuntos, acceder a eventos y calendarios, enviar mensajes de email y actualizar el estado de un caso.



Nota: Para desactivar el acceso de clientes a notas y archivos adjuntos, anule la selección de la preferencia de organización **Permitir a usuarios clientes acceder a notas y archivos adjuntos**.

Crear más comunidades en su organización de Salesforce

Lo estaba solicitando. Se lo dimos. Ahora puede crear hasta 100 comunidades en su organización. ¡Enhorabuena!



Nota: Esto incluye comunidades Publicadas, Inactivas y Activas.

Realizar modificaciones en línea masivas en una comunidad

Los miembros de comunidad pueden ahora modificar hasta 200 registros a la vez. Con la modificación en línea y listas mejoradas activadas en su organización, proporcione a los miembros de la comunidad el permiso "Modificaciones masivas desde listas". Atrás quedaron los días de tener que abrir cada registro para realizar el mismo cambio en cada uno. Esta función está disponible solo en comunidades utilizando Fichas de Salesforce + Visualforce.

Marcar sus usuarios con una especialidad

Especialidad de usuario es una forma más de identificar miembros de la comunidad. Cree diferentes tipos de especialidades, como MVP, Experto, o Capitán de equipo, y asígnelas a miembros específicos. Otros miembros pueden identificar rápidamente aquellos marcados con una especialidad y pueden seguirlos para obtener más ayuda y perspectivas. Las especialidades que crea depende completamente de usted, pero solo se puede asignar una especialidad a cada usuario.

En Spring '17, la creación y asignación de especialidades está disponible solo a través de la API. Utilice `Stamp` para crear su especialidad y `StampAssignment` para asignarla a un usuario. Esta especialidad aparece en la página de perfil del usuario debajo de la foto de perfil.

Las comunidades admiten todos los idiomas de la plataforma

Anteriormente, Comunidades ofrecía solo idiomas de usuarios final y completamente compatibles. Comunidades ahora admite todos los idiomas de la plataforma, poniendo el idioma de asistencia de Comunidades a la par de la plataforma Salesforce.

El botón Atrás está ahora disponible en fichas en comunidades dirigidas por plantillas

Utilice el botón atrás en comunidades dirigidas por plantillas que seleccionó previamente en páginas de comunidad.

Documentación de comunidades: Remozada para la primavera

Con la IU luciendo un nuevo aspecto, creemos que ya era hora de realizar una pequeña limpieza en nuestra documentación. Retiramos algunos documentos y también movimos cosas para consolidar nuestro contenido en menos archivos PDF y facilitar su búsqueda desde la Ayuda de Salesforce.

¿Qué cambió entonces?

- Retiramos la guía de implementación *Información general sobre comunidades*. Toda la información de esta guía de implementación permanece aún en la Ayuda de Salesforce y se puede buscar y traducir completamente en todos nuestros idiomas compatibles. Si prefiere descargar su contenido, utilice la guía [Configurar y gestionar comunidades](#) en su lugar. Incluye todos los temas de ayuda consolidados en un solo archivo PDF.
- Si utiliza portales de socios, le recomendamos migrar sus usuarios de socios a comunidades. Con ese fin, agregamos una tonelada de nuevo contenido para la gestión de relaciones de socios y [utilizando la solución Gestión de socios Lightning](#) para crear comunidades de socios.
- También eliminamos la documentación del portal de socios de la Ayuda de Salesforce y la movimos al completo a la guía [Crear y gestionar portales de socios](#).
- Y como guinda del pastel, reunimos una lista útil de [todas las guías, módulos de Trailhead y recursos de desarrollador](#) que necesita para crear comunidades.

Chatter: Noticias en tiempo real Aspectos destacados de la compañía, Crear noticias personalizadas, Personalizar grupos

Rediseñamos la página de inicio de Chatter en Lightning Experience para darle más de lo que desea: personalización. Presentamos las noticias en tiempo real Aspectos destacados de la compañía, la capacidad de crear sus propias noticias en tiempo real con transmisiones, una lista de sus grupos actualizados recientemente y una forma para compartir publicaciones. También puede crear grupos personalizados para cualquier caso de uso y filtrar preguntas en noticias en tiempo real de grupos en comunidades y Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Contact Manager Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Noticias en tiempo real de Chatter: Cree noticias en tiempo real personalizadas, comparta publicaciones y realice comentarios en vivo](#)

Cree noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones, comparta publicaciones en Lightning Experience y vea cómo mejoramos los comentarios en vivo.

[Grupos: Cree grupos personalizados, filtre preguntas, invite a usuarios externos](#)

Cree grupos personalizados a sus necesidades en Lightning Experience, filtre preguntas en noticias en tiempo real de grupos en comunidades y Lightning Experience e invite a usuarios externos a grupos en Lightning Experience.

Noticias en tiempo real de Chatter: Cree noticias en tiempo real personalizadas, comparta publicaciones y realice comentarios en vivo

Cree noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones, comparta publicaciones en Lightning Experience y vea cómo mejoramos los comentarios en vivo.

EN ESTA SECCIÓN:

[La página de inicio Lightning de Chatter recibe una remodelación](#)

Están pasando muchas cosas en la columna izquierda de la página de inicio Lightning de Chatter. Las noticias en tiempo real de Toda la compañía se llaman ahora Aspectos destacados de la compañía y sirve como una lista dinámica de las publicaciones más habituales de toda su compañía (Publicaciones principales). Bajo Aspectos destacados de la compañía, presentamos una nueva función llamada Transmisiones. Cree hasta cinco noticias en tiempo real personalizadas que combinen publicaciones de hasta 25 de sus fuentes más útiles. Bajo la lista de Transmisiones, ahora dispone de acceso rápido a cinco de sus grupos actualizados más recientemente. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Crear noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter](#)

Ahora puede reunir la información que le resulta más útil en sus propias noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter. Cree hasta cinco transmisiones de Chatter que combinen publicaciones procedentes de diferentes noticias en tiempo real y tipos de noticias en tiempo real diferentes. Combine noticias en tiempo real de personas, grupos y registros, como sus cuentas, oportunidades y casos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Noticias en tiempo real de Toda la compañía cambia el nombre a Aspectos destacados de la compañía](#)

Sus noticias en tiempo real de Toda la compañía cambian su nombre a Aspectos destacados de la compañía. Las noticias en tiempo real de Aspectos destacados de la compañía incorpora inteligencia artificial (IA) de Einstein para proporcionarle una vista clasificada de las tendencias de su organización (Publicaciones principales). Ahora puede estar al día fácilmente sobre las noticias más interesantes desde toda su compañía. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[El Cifrado de plataforma Escudo llega a Chatter \(Piloto\)](#)

Estamos realizando un piloto público para el Cifrado de plataforma Escudo para Chatter. El cifrado para Chatter le permite cifrar datos confidenciales cuando se almacenan, no solo cuando se transmiten por una red. El cifrado para Chatter no está listo para producción, pero puede probarse con seguridad en su organización de sandbox. Este cambio se aplica a todas las noticias en tiempo real de Chatter.

[Compartir publicaciones en Lightning Experience](#)

Cuando alguien publica algo que le gustaría que vieran más personas, puede compartirlo con sus seguidores. Si lo desea, puede agregar sus propias observaciones introductorias antes de publicar. Esta función está disponible en Lightning Experience y en comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

[Los comentarios en vivo son mejores que nunca](#)

Mejoramos los comentarios en vivo para una mayor capacidad de uso. Por ejemplo, una animación le muestra ahora el momento en que las personas están comentando. Al lado de esa animación se encuentra una lista de hasta tres personas que están redactando activamente comentarios. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Utilizar pulsaciones del teclado para publicar](#)

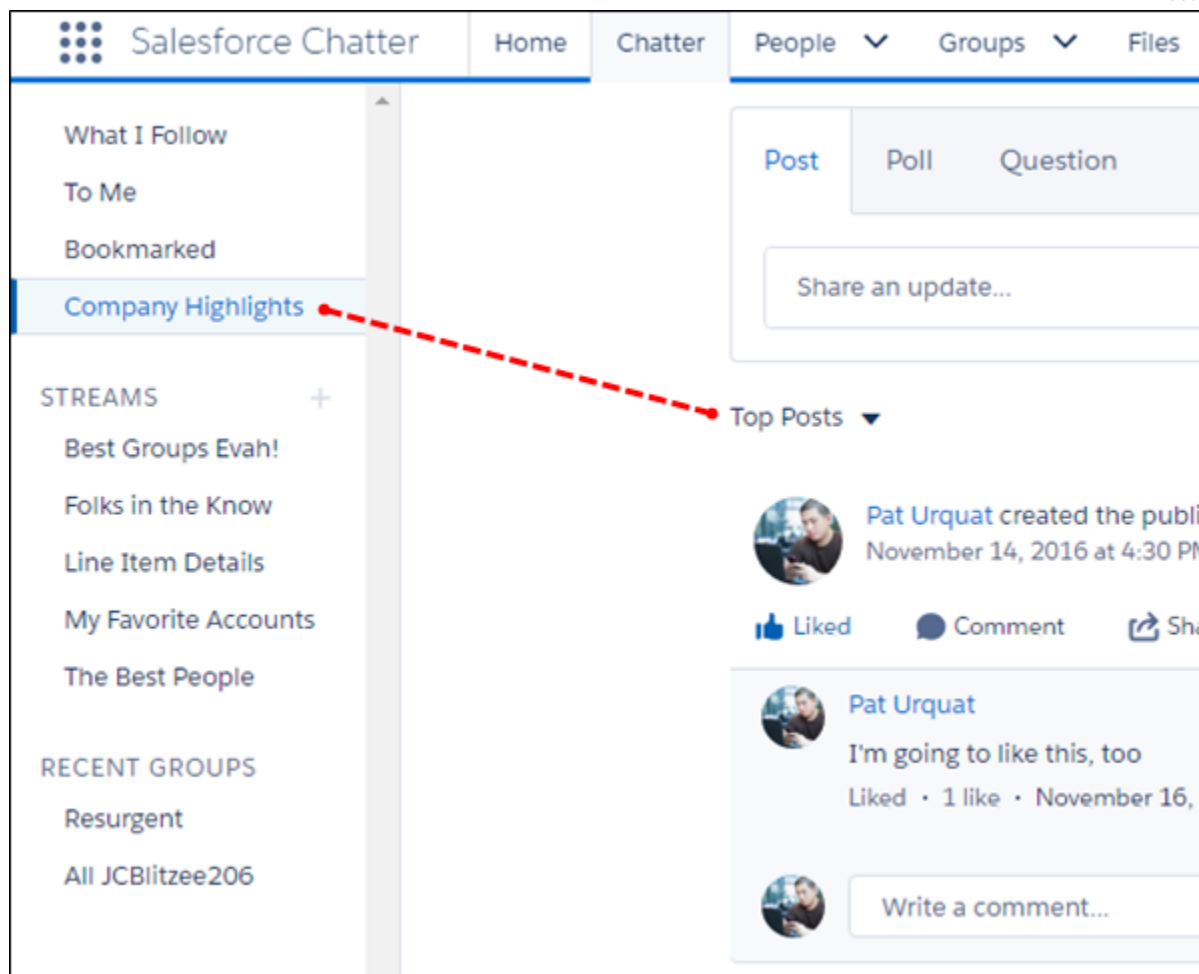
Los usuarios avanzados pueden utilizar el teclado para completar publicaciones y comentarios. En Windows, ingrese contenido y pulse Ctrl+Intro. En Mac OS, pulse Control+Intro o Comando+Intro. Esta función está disponible en Lightning Experience y comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

[El aspecto y el comportamiento de las noticias en tiempo real se actualiza](#)

Seguimos trabajando en conformar todas nuestras plataformas con los mismos estándares de utilización. En esta versión, cambiamos la barra de Me gusta. Ahora muestra un conteo y listas de los nombres de hasta tres personas a las que les gustó la publicación. Estos cambios están disponibles en Lightning Experience y comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

La página de inicio Lightning de Chatter recibe una remodelación

Están pasando muchas cosas en la columna izquierda de la página de inicio Lightning de Chatter. Las noticias en tiempo real de Toda la compañía se llaman ahora Aspectos destacados de la compañía y sirve como una lista dinámica de las publicaciones más habituales de toda su compañía (Publicaciones principales). Bajo Aspectos destacados de la compañía, presentamos una nueva función llamada Transmisiones. Cree hasta cinco noticias en tiempo real personalizadas que combinen publicaciones de hasta 25 de sus fuentes más útiles. Bajo la lista de Transmisiones, ahora dispone de acceso rápido a cinco de sus grupos actualizados más recientemente. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.



Lea más sobre estas y otras nuevas funciones en estas notas de la versión.

CONSULTE TAMBIÉN

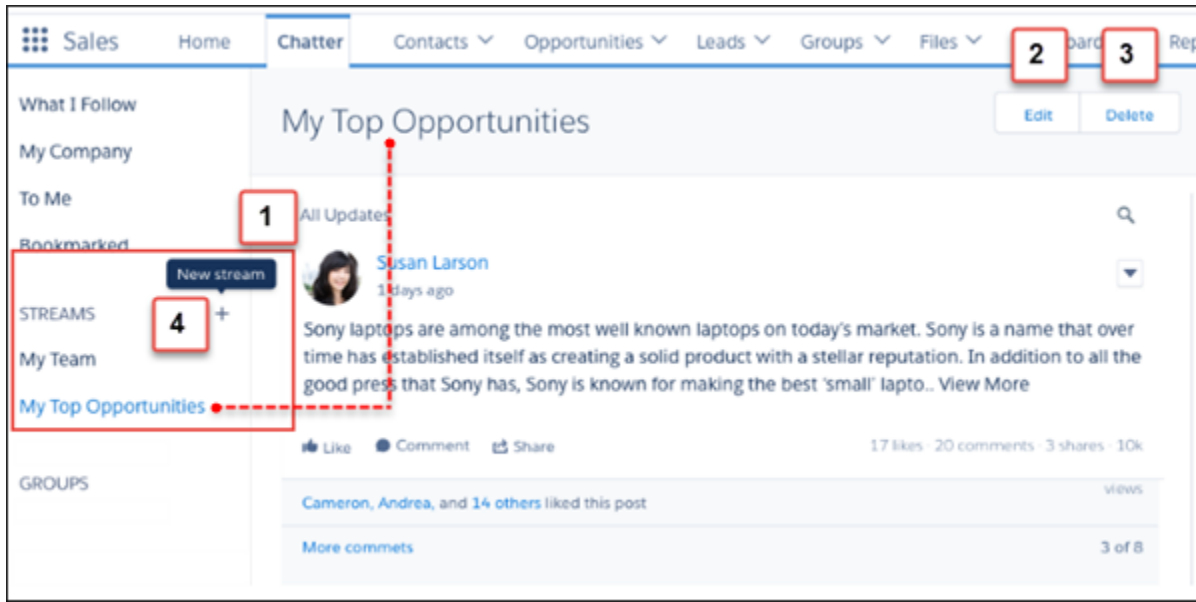
[Crear noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter](#)

[Noticias en tiempo real de Toda la compañía cambia el nombre a Aspectos destacados de la compañía](#)

Crear noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter

Ahora puede reunir la información que le resulta más útil en sus propias noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter. Cree hasta cinco transmisiones de Chatter que combinen publicaciones procedentes de diferentes noticias en tiempo real y tipos de noticias en tiempo real diferentes. Combine noticias en tiempo real de personas, grupos y registros, como sus cuentas, oportunidades y casos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

 **Nota:** Para incluir una cuenta personal en su transmisión, agréguela como una Cuenta en el campo **Incluir en transmisión**. Si agrega una cuenta personal como un Contacto, las publicaciones de noticias en tiempo real relacionadas no aparecen.



Agregue hasta 25 entidades (noticias en tiempo real y registros) a una transmisión para crear un cuerpo de información perfectamente coherente. Cree hasta cinco transmisiones y llegue a ellas fácilmente desde la columna izquierda de su página de inicio de Chatter (1). ¿No salió perfecto la primera vez? ¡No pasa nada! Modifique su transmisión para que fluya con la información correcta (2). ¿Ya no le resulta útil? Elimine la transmisión (3) y sustitúyala por otra nueva (4).

Nota: Puede agregar 25 noticias en tiempo real, grupos y personas exclusivos a una transmisión. Si se le retira el acceso a cualquiera de los elementos, la entidad retirada aún cuenta entre los 25. No puede sustituirlo por otro.

No tiene que seguir a una persona, grupo o registro antes de agregarlo a una transmisión. Lo más interesante sobre la incorporación de noticias en tiempo real a una transmisión es que no cuenta en el número de seguimientos que se le permiten. Del mismo modo, cuando sigue a una persona, grupo o registro, recibe notificaciones sobre las actividades de esa entidad. No se le notifican los cambios específicos en su transmisión. Si está interesado en la reducción del ruido procedente de las notificaciones, las transmisiones son la alternativa perfecta.

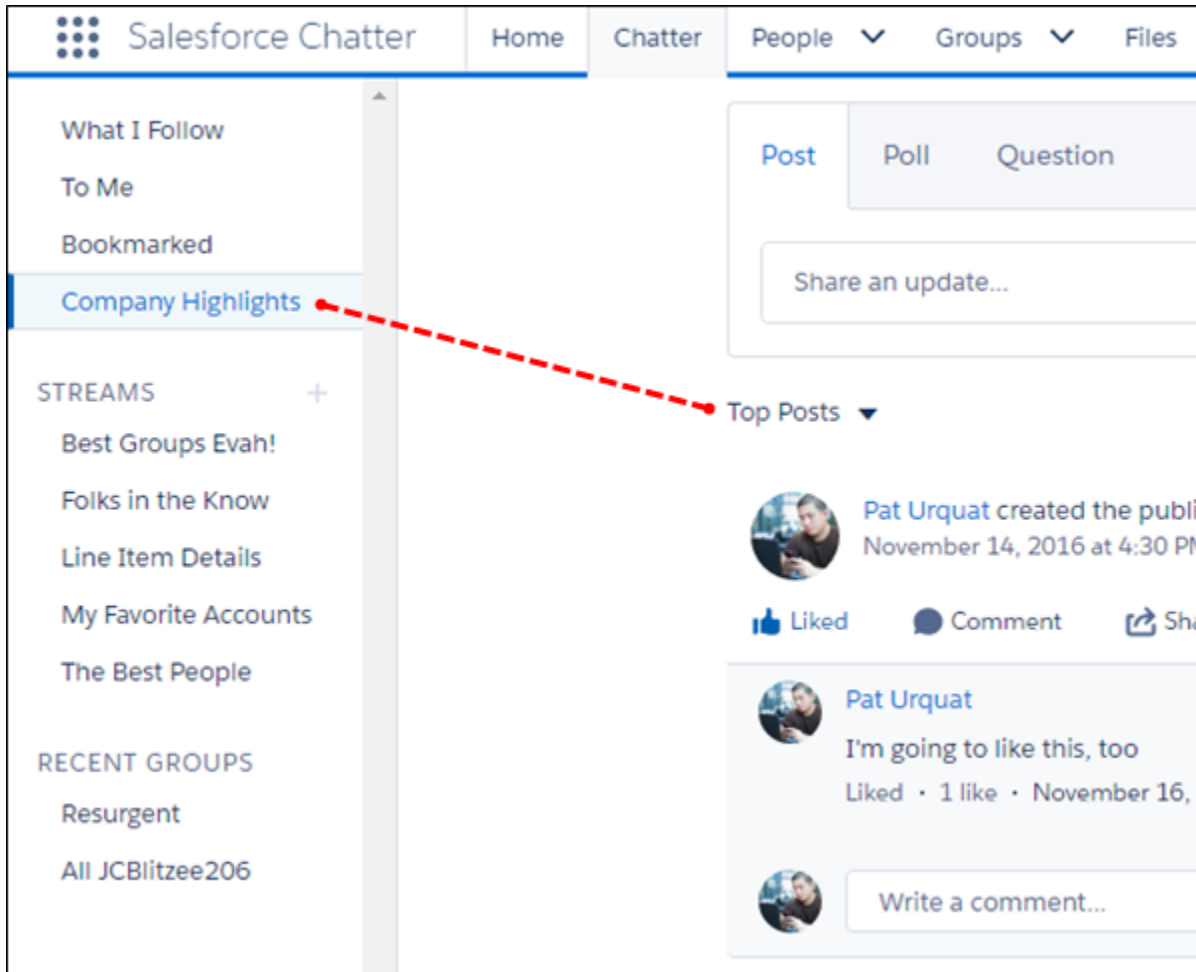
Nota: Ya que una transmisión consta de múltiples noticias en tiempo real, no se proporciona ningún publicador para publicar en una transmisión.

Para empezar a trabajar, le proporcionamos una transmisión predeterminada, denominada en estos momentos Mis intereses principales (el nombre podría cambiar). Está confeccionada específicamente para usted. Mis intereses principales utiliza IA de Einstein para determinar las noticias en tiempo real que probablemente encontrará interesantes, informativas y útiles. Mis intereses principales cuenta como parte de sus cinco transmisiones, y esperamos que sea un colaborador interesante para su éxito. En caso contrario, ¡puede eliminarla!

[API de REST de Chatter](#) y [Chatter en Apex](#) admiten transmisiones de Chatter.

Noticias en tiempo real de Toda la compañía cambia el nombre a Aspectos destacados de la compañía

Sus noticias en tiempo real de Toda la compañía cambian su nombre a Aspectos destacados de la compañía. Las noticias en tiempo real de Aspectos destacados de la compañía incorpora inteligencia artificial (IA) de Einstein para proporcionarle una vista clasificada de las tendencias de su organización (Publicaciones principales). Ahora puede estar al día fácilmente sobre las noticias más interesantes desde toda su compañía. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.



La clasificación de IA saca el contenido más difundido de su compañía. ¿Qué se clasifica en primer lugar?

- Publicaciones más recientes
- Las publicaciones con gran implicación, como comentarios, Me gusta y vistas

El Cifrado de plataforma Escudo llega a Chatter (Piloto)

Estamos realizando un piloto público para el Cifrado de plataforma Escudo para Chatter. El cifrado para Chatter le permite cifrar datos confidenciales cuando se almacenan, no solo cuando se transmiten por una red. El cifrado para Chatter no está listo para producción, pero puede probarse con seguridad en su organización de sandbox. Este cambio se aplica a todas las noticias en tiempo real de Chatter.

Con el cifrado para Chatter, su compañía puede cumplir con confianza las políticas de privacidad, los requisitos normativos y las obligaciones contractuales para manipular datos de Chatter.

¿Qué se cifra? El cifrado de Chatter se aplica a las publicaciones de las noticias en tiempo real, las preguntas y respuestas, los nombres de vínculos y todos los comentarios. También se aplica a preguntas de las encuestas, pero no a las opciones de las encuestas.



Nota: Proporcionamos cifrado para Chatter a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. El cifrado para Chatter no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra

solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para el cifrado para Chatter en el [grupo del Producto Chatter de la comunidad Success Community](#).

La activación del cifrado para Chatter desactiva Spam IQ y expone a Chatter a las limitaciones globales que lleva aparejado el cifrado.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Compensaciones y limitaciones de Cifrado de plataforma Escudo](#) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

[Ayuda de Salesforce: ¿Qué campos puedo cifrar?](#) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

[Cifrar sus datos en Chatter \(Piloto\)](#)

Compartir publicaciones en Lightning Experience

Cuando alguien publica algo que le gustaría que vieran más personas, puede compartirlo con sus seguidores. Si lo desea, puede agregar sus propias observaciones introductorias antes de publicar. Esta función está disponible en Lightning Experience y en comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

Haga clic en **Compartir** (1) para empezar.

The screenshot shows a Chatter post interface. At the top, it says 'All Updates' with a dropdown arrow. The post is by 'Cordelia Hamilton' and was posted '3 days ago'. The text of the post reads: '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'. Below the text are three attachments: 'State of Sales - Q3.pdf', 'Q3 Pricing for Widget3000.pdf', and 'Widget3000 Cheat Sheet'. At the bottom of the post, there are buttons for 'Like', 'Comment', and 'Share'. The 'Share' button is highlighted with a red box and the number '1'. To the right of the buttons, it says '471 views'. Below the post, there is a comment input field with a placeholder text 'Write a comment...'.

Nota: Cuando comparte una publicación que tiene archivos adjuntos, solo se comparte la publicación, no los archivos.

[API de REST de Chatter](#) y [Chatter en Apex](#) admiten compartir publicaciones.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ver publicaciones en Salesforce1 que se han compartido en Lightning Experience](#)

Los comentarios en vivo son mejores que nunca

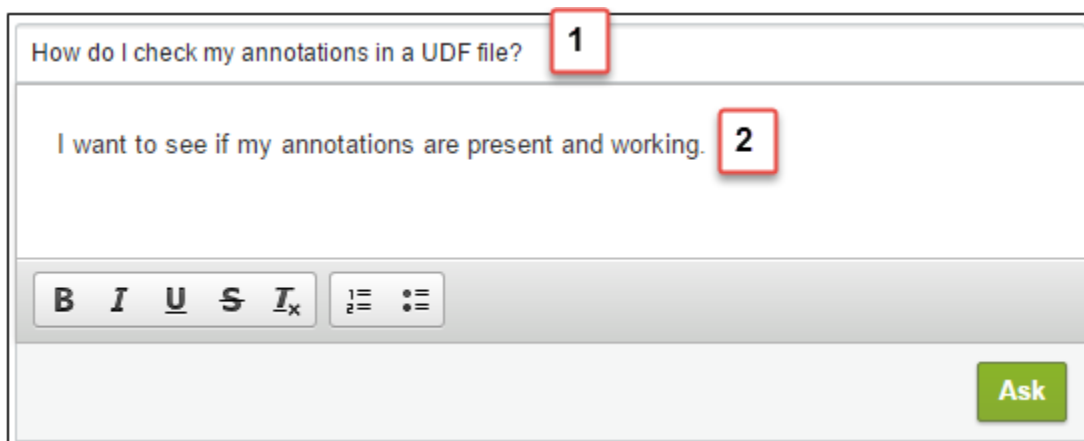
Mejoramos los comentarios en vivo para una mayor capacidad de uso. Por ejemplo, una animación le muestra ahora el momento en que las personas están comentando. Al lado de esa animación se encuentra una lista de hasta tres personas que están redactando activamente comentarios. Esta función es nueva en Lightning Experience.



Utilizar pulsaciones del teclado para publicar

Los usuarios avanzados pueden utilizar el teclado para completar publicaciones y comentarios. En Windows, ingrese contenido y pulse Ctrl+Intro. En Mac OS, pulse Control+Intro o Comando+Intro. Esta función está disponible en Lightning Experience y comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

 **Nota:** En preguntas, las teclas de método abreviado funcionan con detalles de preguntas, pero no en la pregunta en sí. De modo que si solo realiza una pregunta (1), los métodos abreviados no funcionan. Sin embargo, si incluye detalles con la pregunta (2), los métodos abreviados sí funcionan.



El aspecto y el comportamiento de las noticias en tiempo real se actualiza

Seguimos trabajando en conformar todas nuestras plataformas con los mismos estándares de utilización. En esta versión, cambiamos la barra de Me gusta. Ahora muestra un conteo y listas de los nombres de hasta tres personas a las que les gustó la publicación. Estos cambios están disponibles en Lightning Experience y comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).



Grupos: Cree grupos personalizados, filtre preguntas, invite a usuarios externos

Cree grupos personalizados a sus necesidades en Lightning Experience, filtre preguntas en noticias en tiempo real de grupos en comunidades y Lightning Experience e invite a usuarios externos a grupos en Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

[Grupos de Chatter personalizables ahora con disponibilidad general](#)

Nos complace anunciar la mejora más grande que se realizó en los grupos de Chatter en años: los grupos personalizados. Los grupos se convierten en contenedores rápidos y sencillos para acelerar cualquier proceso de negocio que sea clave para su organización. Esta función está disponible solo en Lightning Experience.

[Filtrar preguntas en grupos de más maneras](#)

Tiene más maneras de mirar preguntas en las noticias en tiempo real de grupos de comunidades y Lightning Experience. Ya podía clasificar preguntas, y ahora puede filtrarlas también. Esta función está disponible en Lightning Experience y en comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

[Organizar su vista de lista Grupos empleando mosaicos](#)

Utilice mosaicos en la vista de lista Grupos para obtener una vista despejada de todos sus grupos. Puede alternar fácilmente entre la vista de mosaico y la vista de tabla normal. Esta función está disponible en Lightning Experience.

[Invitar a usuarios externos a grupos de Chatter en Lightning Experience](#)

Estamos aportando más funciones a Chatter en Lightning Experience, incluyendo la capacidad de invitar a usuarios externos a sus grupos. Solo tiene que incorporar usuarios externos a grupos con sus direcciones de email.

Grupos de Chatter personalizables ahora con disponibilidad general

Nos complace anunciar la mejora más grande que se realizó en los grupos de Chatter en años: los grupos personalizados. Los grupos se convierten en contenedores rápidos y sencillos para acelerar cualquier proceso de negocio que sea clave para su organización. Esta función está disponible solo en Lightning Experience.

¿Qué significa esto? Anteriormente, podía utilizar el Generador de aplicaciones Lightning para cambiar los componentes que aparecían en sus grupos, pero todos los grupos tenían el mismo aspecto. Ahora, cada grupo puede tener su propio formato. Esto significa que los componentes, las acciones, el publicador y las listas personalizadas pueden personalizarse para satisfacer un caso de uso específico a la perfección.

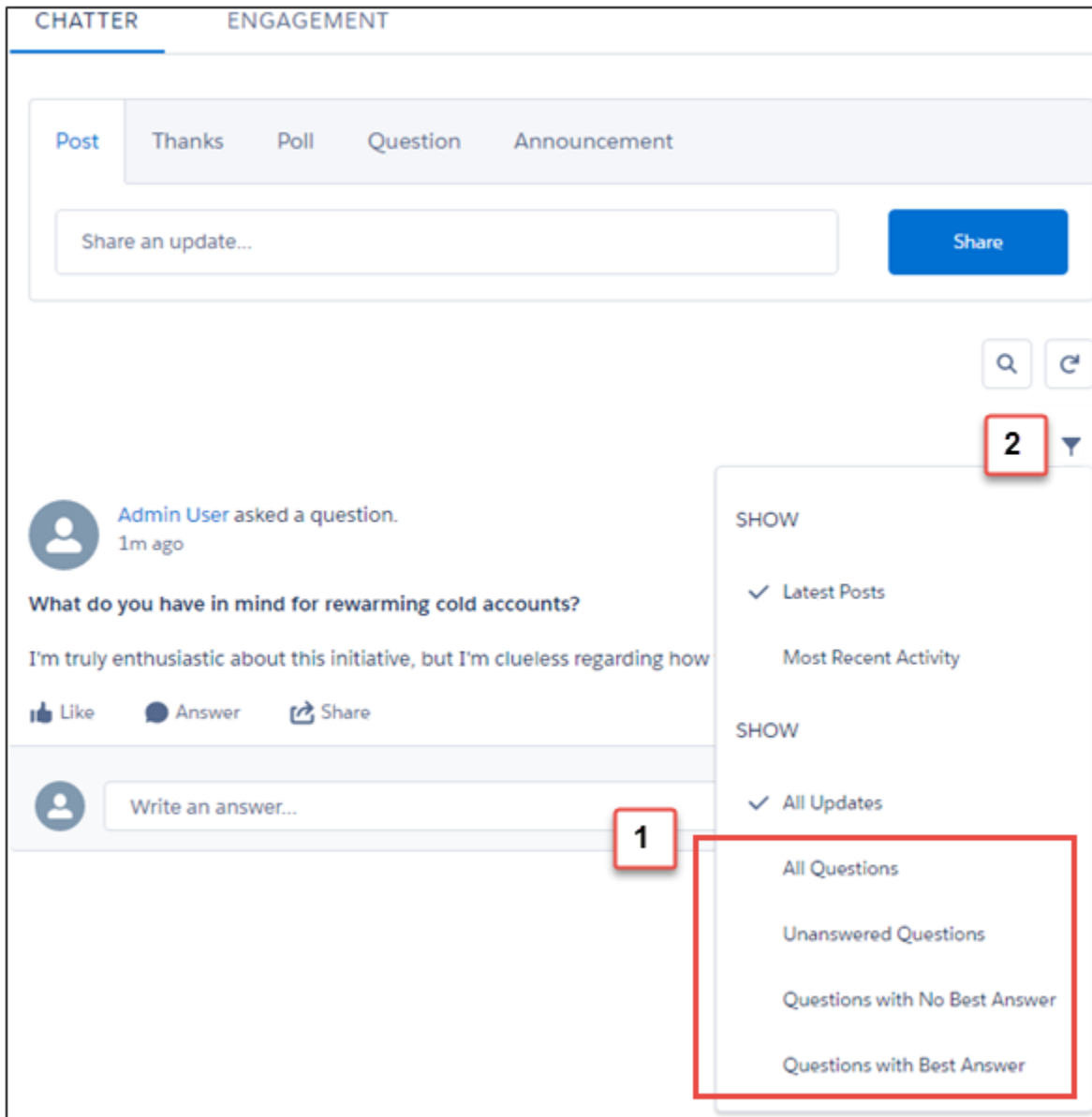


Ejemplo: Un grupo dedicado a cerrar oportunidades puede tener un gráfico que muestre indicadores clave de éxito en la columna superior derecha, otros componentes tener documentación asociada clave para las ventas, registros asociados como oportunidades, videos de capacitación que muestren técnicas de ventas... el cielo es el límite.

Filtrar preguntas en grupos de más maneras

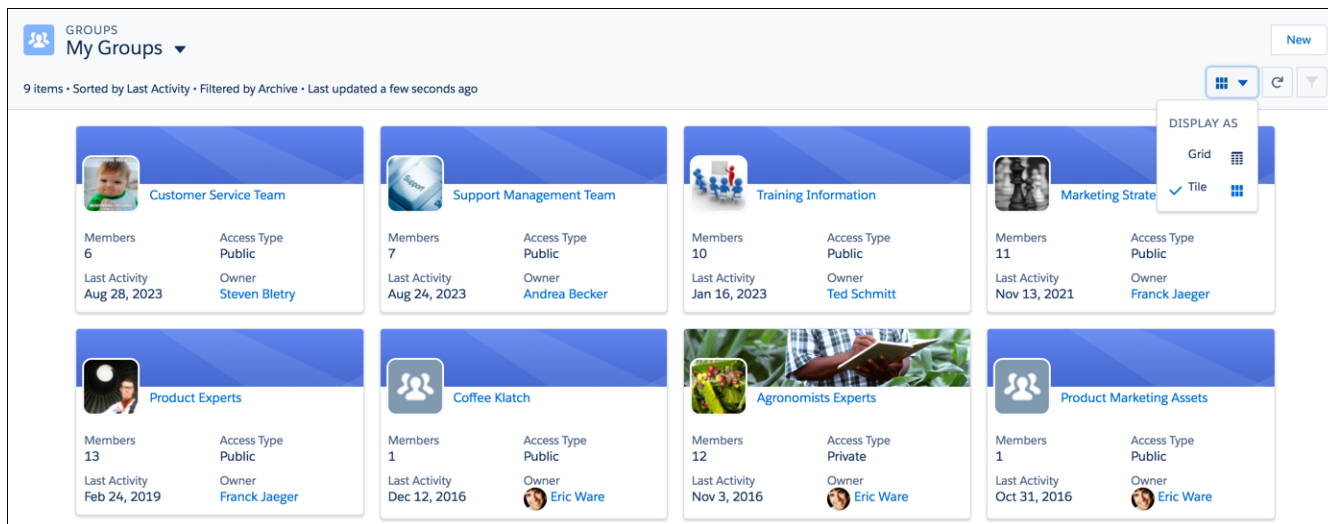
Tiene más maneras de mirar preguntas en las noticias en tiempo real de grupos de comunidades y Lightning Experience. Ya podía clasificar preguntas, y ahora puede filtrarlas también. Esta función está disponible en Lightning Experience y en comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

Busque Todas las preguntas, Preguntas sin responder, Preguntas sin mejor respuesta y Preguntas con mejor respuesta (1) en el menú Ordenar por (2).



Organizar su vista de lista Grupos empleando mosaicos

Utilice mosaicos en la vista de lista Grupos para obtener una vista despejada de todos sus grupos. Puede alternar fácilmente entre la vista de mosaico y la vista de tabla normal. Esta función está disponible en Lightning Experience.



Invitar a usuarios externos a grupos de Chatter en Lightning Experience

Estamos aportando más funciones a Chatter en Lightning Experience, incluyendo la capacidad de invitar a usuarios externos a sus grupos. Solo tiene que incorporar usuarios externos a grupos con sus direcciones de email.

[API de REST de Chatter](#) y [Chatter en Apex](#) admiten la invitación de usuarios externos a grupos.

Archivos: Carpetas en bibliotecas (Beta), Adjuntar archivos de Salesforce a registros y Cambio de nombres de archivos desde listas relacionadas

Mejoramos la experiencia de archivos para aportarle más funciones con menos fricción. Actualice sus bibliotecas organizando sus archivos de bibliotecas en carpetas (beta). Utilice Apex para personalizar las descargas de archivos para seguridad y seguimiento. Trabaje más rápido y mejor en Lightning Experience adjuntando y cambiando el nombre de archivos desde la lista relacionada Archivos.

EN ESTA SECCIÓN:

[Organizar archivos de biblioteca en carpetas \(Beta\)](#)

Solicitó carpetas y se lo dimos. En Lightning Experience, puede crear, cambiar el nombre y eliminar carpetas para organizar los archivos en sus bibliotecas. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Agregar archivos de Salesforce a un registro desde la lista relacionada en Lightning Experience](#)

Aumente la productividad adjuntando archivos de Salesforce a un registro, justo desde la tarjeta de archivos. ¿Sin Chatter? ¡Ningún problema! Puede adjuntar archivos de Files Connect y archivos de biblioteca también. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Cambiar el nombre de archivos en Lightning Experience](#)

¿Siente remordimientos por utilizar utilidades para cambiar el nombre de archivos? Ahora puede cambiar el nombre de un archivo fácilmente en Lightning Experience.

EDICIONES

Files y Files Connect para fuentes de datos externas basadas en la Nube está disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Files Connect para fuentes de datos externas in situ está disponible por un costo adicional en las mismas ediciones.

Convertir un vínculo a un archivo externo en na referencia de archivo de Files Connect

Publique el hipervínculo de un archivo externo de Files Connect Google Drive en Chatter y se convertirá automáticamente en una referencia de archivo de Files Connect. El icono y el título del archivo aparecen bajo el cuerpo de su publicación. Este cambio se aplica a Lightning Experience y en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

Salesforce Files Sync ahora admite macOS Sierra

Si utiliza Files Sync en su Mac, puede actualizar su sistema operativo a macOS Sierra (OS X 10.12).

Decidir cuándo enviar archivos como vínculos

Cuando los usuarios adjuntan archivos a mensajes de email, los archivos pueden enviarse como datos adjuntos o como vínculos de entrega de contenidos. Anteriormente, los archivos se enviaban como vínculos de entrega de contenidos únicamente cuando el tamaño total de todos los archivos adjuntos superaba los 3 MB. Ahora puede elegir entre diversas opciones.

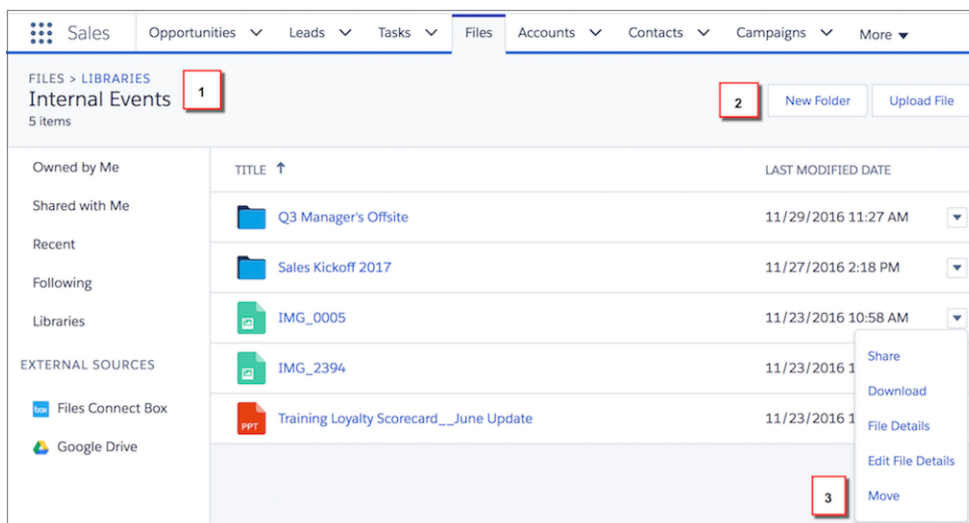
Organizar archivos de biblioteca en carpetas (Beta)

Solicitó carpetas y se lo dimos. En Lightning Experience, puede crear, cambiar el nombre y eliminar carpetas para organizar los archivos en sus bibliotecas. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.



Nota: Esta versión incluye una versión beta de carpetas de bibliotecas, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas.

Los gestores de bibliotecas pueden crear carpetas para organizar contenidos de forma que los usuarios puedan encontrar lo que necesitan rápidamente. Las carpetas son visibles para todos los usuarios que tienen acceso a la biblioteca.



El título de la biblioteca se encuentra en la parte superior izquierda con una ruta de archivos (1). El botón Nueva carpeta agrega una carpeta a la biblioteca o dentro de una carpeta (2). Puede crear múltiples niveles de subcarpetas. Traslade un archivo entre carpetas dentro de una biblioteca con la acción de traslado a nivel de filas (3).

Las carpetas se admiten en el selector de archivos, de modo que cuando está agregando un archivo a un registro o a una publicación de Chatter, el selector de archivos muestran las mismas carpetas en la página de inicio de Archivos. Cuando ve sus bibliotecas en Salesforce Classic o desde un dispositivo móvil, puede ver la estructura de carpetas que creó en Lightning Experience. No puede crear carpetas o trasladar archivos a carpetas en Salesforce Classic, pero puede agregar archivos a bibliotecas.

Carpetas es una función beta. Existen algunas cosas que debe saber.

- Cree carpetas en Lightning Experience para organizar archivos que ya están en bibliotecas.
- Un botón Cargar archivo está disponible cuando está en una biblioteca, pero los archivos cargados aquí se muestran en su filtro De mi propiedad en vez de dentro de la biblioteca.

- Para agregar un archivo a una biblioteca, cambie a Salesforce Classic. Desde la biblioteca, seleccione **Contribuir** y agregue el archivo. O bien, desde las acciones a nivel de filas del archivo o la página de detalle del archivo, seleccione **Compartir con biblioteca**.

Acción	Lightning Experience	Salesforce Classic
Crear, cambiar el nombre y eliminar carpetas de bibliotecas	Sí	No
Trasladar archivos de una biblioteca a carpetas	Sí	No
Ver carpetas	Sí	Sí
Ver bibliotecas	Sí	Sí
Agregar archivos a una biblioteca	No	Sí
Crear, modificar o eliminar bibliotecas	No	Sí
Gestionar pertenencia a bibliotecas	No	Sí

Activación de Carpetas

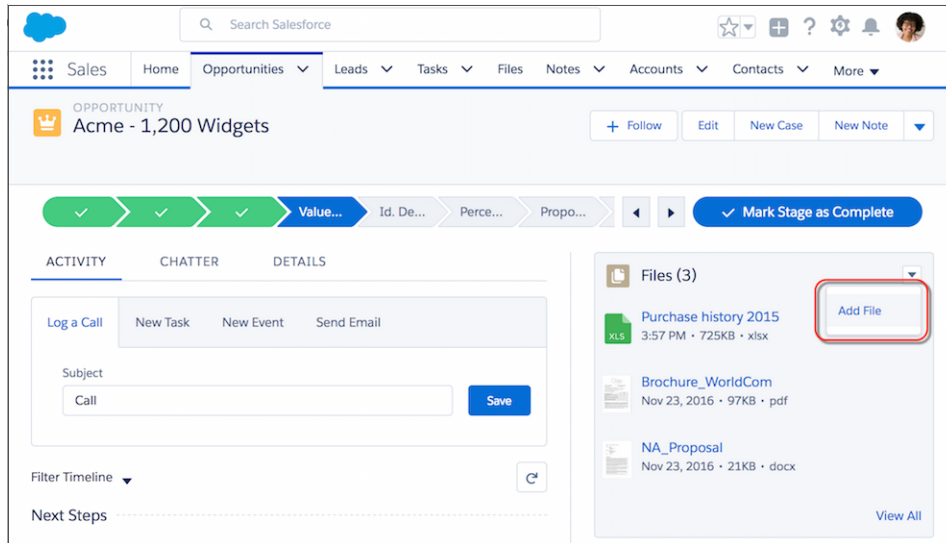
Su mente bulle con las posibilidades de organización. ¿Qué necesita saber para empezar a trabajar?

- En las organizaciones con Lightning Experience activada, las carpetas están habilitadas de forma predeterminada en cualquier biblioteca que cree. Las carpetas no están activadas de forma predeterminada en bibliotecas existentes. Para activar las carpetas, haga clic en el botón Agregar carpeta. Dependiendo del tamaño de la biblioteca, la activación de las carpetas puede llevar unos momentos.
- En organizaciones que no tienen Lightning Experience activada, las carpetas no están habilitadas de forma predeterminada en nuevas bibliotecas.
- Las carpetas no pueden activarse en bibliotecas con más de 5.000 archivos.

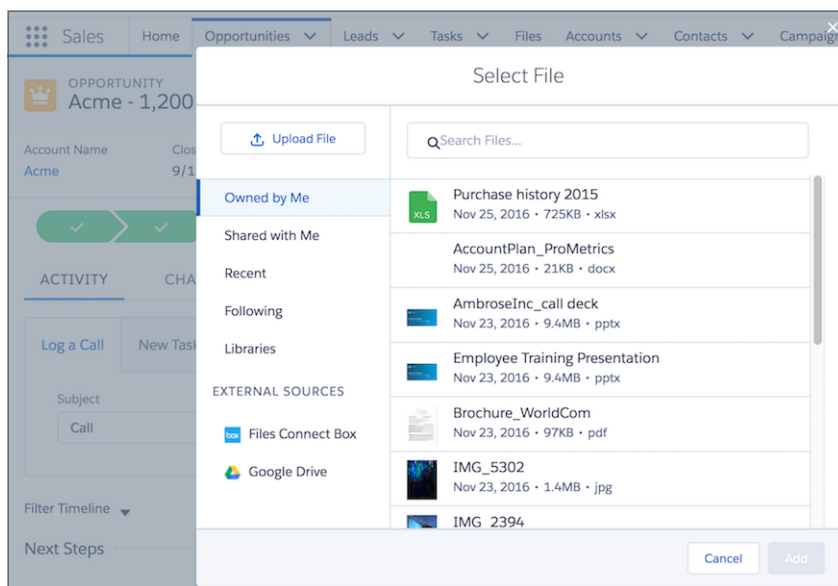
Agregar archivos de Salesforce a un registro desde la lista relacionada en Lightning Experience

Aumente la productividad adjuntando archivos de Salesforce a un registro, justo desde la tarjeta de archivos. ¿Sin Chatter? ¡Ningún problema! Puede adjuntar archivos de Files Connect y archivos de biblioteca también. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Anteriormente, para adjuntar un archivo desde Salesforce a su registro tenía que publicar en las noticias en tiempo real de Chatter del registro. Ahora, en Lightning Experience y comunidades, puede adjuntar archivos de Salesforce a un registro tan fácilmente como un archivo local.



Agregue un plan de cuenta a una cuenta, colabore en una breve presentación desde la oportunidad, o mantenga la información de garantía conectada a un caso. Es más fácil que nunca compartir y realizar un seguimiento de los documentos directamente donde los desea: ¡en el registro!



Cambiar el nombre de archivos en Lightning Experience

¿Siente remordimientos por utilizar utilidades para cambiar el nombre de archivos? Ahora puede cambiar el nombre de un archivo fácilmente en Lightning Experience.

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

Convertir un vínculo a un archivo externo en na referencia de archivo de Files Connect

Publique el hipervínculo de un archivo externo de Files Connect Google Drive en Chatter y se convertirá automáticamente en una referencia de archivo de Files Connect. El icono y el título del archivo aparecen bajo el cuerpo de su publicación. Este cambio se aplica a Lightning Experience y en la aplicación para navegadores móviles Salesforce1.

Se crea una referencia de archivo para el primer vínculo de cada publicación. Seleccione el icono de archivo para abrir la vista previa del archivo directamente desde sus noticias en tiempo real. Las referencias de archivos no se crean para vínculos en los comentarios. Cuando se crea la referencia de archivo, puede encontrarla en su filtro De mi propiedad como una referencia de archivo. Cuando pega un vínculo para el que ya creó una referencia de archivo, se utiliza la referencia de archivo existente. La referencia de archivo se crea cuando pega el vínculo en su publicación de Chatter.

Post
Poll
Question

To My Followers

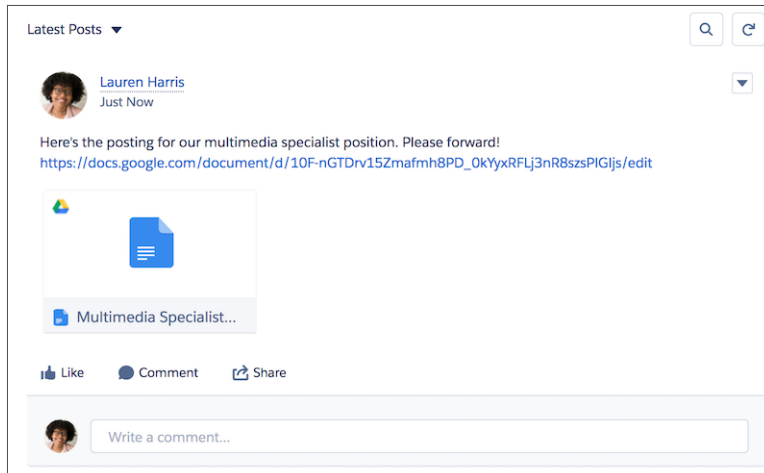
Here's the posting for our multimedia specialist position. Please forward!
https://docs.google.com/document/d/10F-nGTDrv15Zmafmmh8PD_0kYyxRFLj3nR8szsPIGls/edit

B I U S L

Multimedia Specialist Job Req

Share

Puede abrir una vista previa del archivo directamente desde el icono de archivo en la publicación de Chatter.



La conversión de vínculos está activada de forma predeterminada. Para desactivarla, busque Files Connect en Configuración y anule la selección de **Activar conversión de vínculos**.

La [API de REST de Chatter](#) admite la conversión de vínculos.

Salesforce Files Sync ahora admite macOS Sierra

Si utiliza Files Sync en su Mac, puede actualizar su sistema operativo a macOS Sierra (OS X 10.12).

Decidir cuándo enviar archivos como vínculos

Cuando los usuarios adjuntan archivos a mensajes de email, los archivos pueden enviarse como datos adjuntos o como vínculos de entrega de contenidos. Anteriormente, los archivos se enviaban como vínculos de entrega de contenidos únicamente cuando el tamaño total de todos los archivos adjuntos superaba los 3 MB. Ahora puede elegir entre diversas opciones.

Puede mantener el parámetro predeterminado del envío de archivos por email como vínculos únicamente si el tamaño total supera los 3 MB o seleccionar una de las dos nuevas opciones:

- Enviar siempre archivos como vínculos
- Envía archivos como vínculos solo cuando el tamaño total de todos los archivos adjuntos supera el máximo admitido por la mayoría de los servidores de email

Los nuevos parámetros proporcionan más flexibilidad y control sobre el modo en que se envían los archivos y la experiencia de los que los reciben. Consulte [Enviar por email archivos como datos adjuntos o vínculos: usted decide](#) para obtener más información.

Móvil Hacer más en los desplazamientos

Las aplicaciones móviles de Salesforce ayudan a sus usuarios a permanecer productivos en sus días ajetreados, sin importar donde están. Salesforce1 ofrece mejoras en tareas, gráficos mejorados, aprobaciones y muchas otras funciones, por lo que los profesionales de ventas pueden cuidar aún más su negocio desde sus teléfonos. Salesforce Authenticator obtiene una actualización de diseño que facilita la lectura de notificaciones de un vistazo. Y la introducción de la nueva aplicación móvil Field Service Lightning iOS, una herramienta todo en uno que pone al alcance de sus técnicos del servicio de campo todo lo que necesitan.

EN ESTA SECCIÓN:

[Salesforce1: Mejor gestión de tareas y más datos de ventas](#)

La aplicación móvil Salesforce1 tiene el respaldo de su equipo de ventas. Todos pueden gestionar sus listas de tareas de forma más completa con tareas recurrentes y de seguimiento, además de eventos y tareas en resultados de búsqueda global. Los representantes de ventas fuera de la oficina obtienen un impulso con opciones ampliadas para la gestión de presupuestos, pedidos y cuentas personales y más vistas en los datos de su organización con mejoras de gráficos mejoradas. Y el equipo al completo se beneficia cuando su proceso de aprobación va más rápida, que lo hará porque los usuarios pueden ahora seleccionar el siguiente aprobador inmediatamente después de enviar o aprobar una solicitud.

[Salesforce Authenticator: Nuevas notificaciones de iOS 10, Diseño más elegante](#)

Sabemos lo difícil que puede llegar a ser leer información en pequeñas pantallas. Por lo que mejoramos el diseño en la aplicación móvil Salesforce Authenticator. Las notificaciones son más fáciles de examinar y leer desde la pantalla de bloqueo en dispositivos móviles y los cuadros de diálogo mejorados ofrecen más opciones para la gestión de detalles de cuenta.

[Field Service Lightning iOS: Técnicos, ¡regocíjense! Aquí está su solución móvil todo en uno \(Disponible de forma general\)](#)

Optimice sus operaciones de servicio de campo con la aplicación móvil Field Service Lightning iOS. Los técnicos pueden aprovechar los recursos de datos, herramientas de programación y automatización y la capacidad de personalización de su organización de Salesforce para realizar el trabajo rápidamente desde cualquier parte. Y el primer diseño sin conexión de la aplicación significa que los técnicos pueden siempre hacer su trabajo, incluso sin acceso a Internet. ¡Técnicos más productivos equivale a clientes más satisfechos!

[Retirada de la aplicación Salesforce Classic Mobile en diciembre de 2017](#)

Para mejorar la experiencia de usuario móvil, desarrollador e implementación en general, Salesforce está centrando el desarrollo móvil en la aplicación Salesforce1. Como resultado, vamos a retirar la aplicación Salesforce Classic Mobile el 1 de diciembre de 2017. Además, iOS 10 y Android 7.0 son las versiones de sistema operativo móvil finales que utilizaremos para pruebas de compatibilidad de Salesforce Classic Mobile. Le instamos a iniciar la transición de sus usuarios móviles a una experiencia alternativa, como la implementación de las aplicaciones descargables de Salesforce1 o la implementación de aplicaciones móviles personalizadas que satisfacen sus necesidades móviles actuales y futuras.

CONSULTE TAMBIÉN

[Wave: Visitar lugares con Wave Mobile](#)[Snap-ins para aplicaciones móviles](#)

Salesforce1: Mejor gestión de tareas y más datos de ventas

La aplicación móvil Salesforce1 tiene el respaldo de su equipo de ventas. Todos pueden gestionar sus listas de tareas de forma más completa con tareas recurrentes y de seguimiento, además de eventos y tareas en resultados de búsqueda global. Los representantes de ventas fuera de la oficina obtienen un impulso con opciones ampliadas para la gestión de presupuestos, pedidos y cuentas personales y más vistas en los datos de su organización con mejoras de gráficos mejoradas. Y el equipo al completo se beneficia cuando su proceso de aprobación va más rápida, que lo hará porque los usuarios pueden ahora seleccionar el siguiente aprobador inmediatamente después de enviar o aprobar una solicitud.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones excepto Database.com

EN ESTA SECCIÓN:

[Acceder a la aplicación móvil Salesforce1](#)

Sus usuarios disponen de varias opciones para acceder a Salesforce1 en dispositivos móviles que cumplen los requisitos mínimos de plataforma.

Todas las novedades en esta versión de Salesforce1

Nuestra última ronda de novedades y mejoras de las funciones de Salesforce1 hacen más fácil el acceso a Salesforce en los desplazamientos.

Funciones de Spring '17 diferentes o no disponibles en Salesforce1

La aplicación móvil Salesforce1 no incluye todas las funciones disponibles en el sitio completo de Salesforce, si su organización está utilizando Lightning Experience o Salesforce Classic. Obtenga información acerca de las mejoras de Salesforce de Spring '17 que no están disponibles en Salesforce1, tienen errores funcionales desde el sitio completo o funcionan de otro modo en la aplicación móvil.

Acceder a la aplicación móvil Salesforce1

Sus usuarios disponen de varias opciones para acceder a Salesforce1 en dispositivos móviles que cumplen los requisitos mínimos de plataforma.

- Instale la aplicación descargable Salesforce1 para dispositivos móviles de Apple® y Android™. Puede descargar la aplicación desde Google Play™ o App Store.
- Acceda a la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 desde un navegador móvil compatible en dispositivos Apple y Android o seleccione teléfonos celulares Windows. Esta opción no requiere instalar nada.

Todas las novedades en esta versión de Salesforce1

Nuestra última ronda de novedades y mejoras de las funciones de Salesforce1 hacen más fácil el acceso a Salesforce en los desplazamientos.

La aplicación móvil Salesforce1 está disponible para todas las ediciones, a excepción de Database.com, sin una licencia adicional. La edición y las licencias de su organización de Salesforce, así como el perfil y los conjuntos de permisos asignados a un usuario, determina los datos y las funciones de Salesforce que están disponibles para cada usuario Salesforce1.

Mejoras y cambios de Salesforce1	Aplicación descargable para Android	Aplicación descargable para iOS	Aplicación para navegador móvil	Configuración en el sitio completo
Compatibilidad de dispositivos y navegadores				
Recordatorio de que Salesforce1 requiere iOS 10 en Spring '17		✓ (A partir de v12.0)		
Acceso a datos y vistas				
Trabajar fácilmente en todas sus organizaciones desde Salesforce1 con objetos externos con capacidad de escritura	✓	✓	✓	✓
Buscar				
Obtener resultados de búsqueda para más objetos	✓	✓	✓	
Buscar contactos utilizando el nombre de cuenta	✓	✓	✓	
Proporcionar más resultados relevantes con filtros de búsqueda dependientes	✓	✓	✓	✓
Funciones de ventas				

Mejoras y cambios de Salesforce1	Aplicación descargable para Android	Aplicación descargable para iOS	Aplicación para navegador móvil	Configuración en el sitio completo
Vender directamente a clientes con cuentas personales en Professional Edition	✓	✓	✓	✓
Ir directamente a cuentas personales desde vistas de lista de contactos	✓	✓	✓	
Continuar impresionado con contactos en múltiples cuentas	✓	✓	✓	✓
Ver puntuajes de prospectos	✓	✓	✓	✓
Permitir a los usuarios de marketing y oportunidades de ventas ver prospectos convertidos	✓	✓	✓	✓
Gestionar estados de miembros de campaña	✓	✓	✓	✓
Hacer más con pedidos	✓	✓	✓	
Obtener mejor accesos a presupuestos	✓	✓	✓	
Se ha cambiado el nombre de rutas de ventas a rutas	✓	✓	✓	
La ruta presta atención a campos requeridos por el formato de página	✓	✓	✓	✓
Gestionar cuentas personales duplicadas	✓	✓	✓	✓
Funciones de productividad				
Crear tareas de seguimiento	✓	✓	✓	✓
Utilizar tareas recurrentes	✓	✓	✓	✓
Buscar tareas y eventos	✓	✓	✓	
El editor de texto enriquecido para Notas utiliza ahora Quill	✓	✓	✓	
Reportes y tableros				
Los Gráficos mejorados sustituyen los Gráficos heredados en Salesforce1 (Retirada por fases)	✓	✓	✓	✓
Configurar hasta 200 agrupaciones en gráficos mejorados	✓	✓	✓	
Ver gráficos combinados de barra + línea	✓	✓	✓	
Archivos				
Convertir un vínculo a un archivo externo en una referencia de archivo de Files Connect			✓	
Chatter				
Ver publicaciones que se han compartido desde Lightning Experience	✓	✓		

Mejoras y cambios de Salesforce1	Aplicación descargable para Android	Aplicación descargable para iOS	Aplicación para navegador móvil	Configuración en el sitio completo
Realizar llamadas o enviar mensajes de email desde perfiles	✓	✓ (En una versión anterior)	✓	
Lógica de negocio y automatización de procesos				
Seleccionar siguiente aprobador	✓	✓	✓	
Incrustar sus flujos en páginas Lightning (Beta)	✓	✓	✓	✓
Mostrar pantallas de flujo en dos columnas (Disponible de forma general)	✓	✓	✓	✓
Configuración				
Personalizar sus páginas Lightning aún más con nuevas plantillas	✓	✓	✓	✓
Otras mejoras				
Los editores de texto enriquecido se desactivan cuando la actualización clave de LockerService está activa	✓	✓	✓	✓

Recordatorio de que Salesforce1 requiere iOS 10 en Spring '17

En Spring '17, el requisito de sistema operativo móvil mínimos para dispositivos iOS es iOS 10 o posterior. Para garantizar una transición sin problemas, recomendamos que sus usuarios de iPhone y iPad actualicen a iOS 10 por anticipado a la fecha de lanzamiento de Spring '17. La actualización es especialmente importante para Salesforce1 para usuarios de la aplicación descargable de iOS porque la versión Spring '17 de la aplicación, versión 12.0 no aparece en la App Store para dispositivos con versiones anteriores del sistema operativo.

Sus usuarios pueden instalar fácilmente la última versión de iOS de forma gratuita en sus dispositivos iPhone y iPad. Para obtener ayuda en la actualización de iOS, consulte [Actualizar el software iOS en su iPhone, iPad y iPod touch](#) en el sitio Asistencia de Apple.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Requisitos para la aplicación móvil Salesforce1](#) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ir directamente a cuentas personales desde vistas de lista de contactos en Salesforce1

Cuando los usuarios de Salesforce1 visualizan cuentas personales desde vistas de lista de contactos, ven los detalles en un formato de página de cuenta. Anteriormente, los detalles de cuentas personales se presentaban en un formato de página de contacto, que probablemente no tenía incluidos todos los campos, listas relacionadas y acciones que los usuarios esperaban. Este cambio se aplica a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

EDICIONES

Cuentas personales disponibles en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Ver puntajes de prospectos en Salesforce1

Si su organización activa Perspectivas de prospectos de Einstein, los representantes de ventas pueden utilizar Salesforce1 para realizar un seguimiento de qué prospectos tienen más probabilidades de convertirse. Los puntajes de prospectos están disponibles desde cualquier vista de lista de prospecto que incluye el campo Puntuaje. Esta función es nueva en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Mantenga sus representantes móviles al día de puntajes de prospectos agregando el campo Puntuaje a las vistas de lista públicas de su organización para prospectos. Además, anime a sus usuarios a agregar este campo a sus propias vistas de lista, de modo que puedan mantener sus prospectos priorizados desde cualquier parte.

Las perspectivas de prospectos en páginas de detalles de prospectos están disponibles en Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Sales Cloud Einstein disponible por un costo adicional en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Hacer más con pedidos en Salesforce1

Gestionar pedidos en Salesforce1 es mucho mejor. Sus representantes móviles pueden crear, activar y desactivar pedidos, cambiar propietarios de pedidos y duplicar pedidos. Los representantes móviles pueden además gestionar productos de pedidos desde la lista relacionada Productos de pedidos. Este cambio se aplica a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.



Nota: El botón **Nuevo** no está disponible en la página de inicio de Pedidos en las aplicaciones descargables Salesforce1. Sin embargo, los usuarios de aplicaciones descargables pueden crear nuevos pedidos desde vistas de lista de pedidos.

EDICIONES

Pedidos disponibles en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Obtener mejor accesos a presupuestos en Salesforce1

El elemento Presupuestos está ahora disponible desde el menú de navegación de Salesforce1. Desde la página de inicio de Presupuestos, los representantes de ventas móviles pueden ver todos sus presupuestos fácilmente. Y los representantes pueden encontrar rápidamente presupuestos específicos con búsqueda global. Este cambio se aplica a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

El elemento Presupuestos está disponible en la sección Reciente del menú de navegación de Salesforce1. Es posible que sea necesario ampliar la sección Reciente tocando **Más**. Los presupuestos se incluyen automáticamente en el menú de navegación como parte del elemento Elementos de búsqueda inteligente. Consulte [Menú de navegación de la aplicación móvil Salesforce1](#) en la Ayuda de Salesforce para obtener información acerca de cómo se rellena el menú de navegación.

EDICIONES

Presupuestos disponibles en: **Performance Edition y Developer Edition**

En Sales Cloud, también disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Crear tareas de seguimiento en Salesforce1

Las listas de tareas completas y actualizadas son una herramienta de productividad clave para sus representantes de ventas durante sus desplazamientos. Ahora, cuando los representantes de ventas desean realizar un seguimiento de tareas completadas o necesitan una nueva tarea relacionada con una actual, pueden crear tareas de seguimiento en Salesforce1 en vez de esperar a volver a la oficina. Esta función es nueva en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Las tareas de seguimiento muestran información desde los campos Asunto, Asignado a, Nombre y Relacionado con de la tarea original. La fecha de vencimiento está en blanco, pero, con optimismo, su valor predeterminado es hoy cuando el usuario pulsa el campo.

Los usuarios de Salesforce1 pueden crear tareas de seguimiento en dos formas.

- Desde una lista de tareas: Deslice el dedo a la izquierda en una tarea, toque el icono de menú de acción y luego seleccione **Crear tarea de seguimiento**.

- Desde una tarea, toque el icono **Crear tarea de seguimiento** en la barra de acciones. Dependiendo de la configuración de su organización, es posible que los usuarios necesiten abrir el menú de acciones para ver el icono.

La acción **Crear tarea de seguimiento** se incluye automáticamente en el conjunto de acciones predefinidas de Salesforce1 y Lightning Experience en formatos de página de Tarea. Si sobrescribió la sección Acciones de Salesforce1 y Lightning Experience en cualquiera de los formatos de página Tarea de su organización, agregue manualmente la acción **Crear tarea de seguimiento** desde la paleta Acciones de Salesforce1 y Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

[Crear tareas de seguimiento](#)

Utilizar tareas recurrentes en Salesforce1

Con tareas recurrentes en Salesforce1, los miembros de su equipo de ventas móvil pueden evitar que se pierdan actividades de repetición importantes entre todo el resto de trabajo que tienen por hacer. Esta función es nueva en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

En Salesforce1, los usuarios crean tareas recurrentes a través del botón **Nueva tarea** en listas de tareas. La creación de tareas recurrentes con una acción rápida **Nueva tarea** no es compatible.

Cada tarea que se crea como parte de una serie recurrente aparece en la lista de tareas del usuario. Para ver, modificar o eliminar la serie al completo, deslice el dedo hacia la izquierda en cualquiera de las tareas recurrentes y luego seleccione **Ver serie** desde el menú de acciones. Al visualizar la serie, los usuarios pueden actualizar detalles para todas las tareas en la serie o eliminar la serie al completo desde la barra de acciones.

Configurar tareas recurrentes para Salesforce1

Confirme estos parámetros en Configuración.

- En la página Configuración de actividad, anule la selección de la casilla de verificación `Mostrar formulario más sencillo Nueva tarea en Salesforce1`. El formulario más sencillo Nueva tarea no incluye las opciones para la creación de una serie de tareas recurrentes.
- En los formatos de página de Tareas de su organización, los mismos parámetros que hacen disponibles las tareas recurrentes en Lightning Experience son necesarios para Salesforce1.
 - Agregue el campo `Crear serie de tareas recurrentes` a la sección Detalles de tareas de los formatos de página de Tarea de su organización.
 - Si la sección Acciones de Salesforce1 y Lightning Experience en un formato de página Tarea se suscribió, asegúrese de que las acciones **Eliminar serie** y **Ver serie** de la paleta Acciones de Salesforce1 y Lightning están incluidas en la sección. Agregue estas acciones si ya no están allí.

CONSULTE TAMBIÉN

[Utilizar tareas recurrentes \(una y otra vez\) en Lightning Experience](#)

Los Gráficos mejorados sustituyen los Gráficos heredados en Salesforce1 (Retirada por fases)

Los Gráficos heredados formaron parte de la experiencia Salesforce1 durante muchos años, pero despidámonos de ellos. Los Gráficos mejorados (la versión móvil de gráficos Lightning Experience) sustituyen Gráficos heredados en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1. ¿Aún no está listo para cambiar? Reverta Salesforce1 a Gráficos heredados en Configuración. Pero es buena idea familiarizarse con Gráficos mejorados ahora porque Gráficos heredados será retirada en Summer '17. Este cambio se aplica a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Esto es lo que significa la retirada de Gráficos heredados para su organización.

- En Summer '17, Salesforce1 solo incluirá Gráficos mejorados y no podrá desactivarlos.
- Las organizaciones creadas durante o después de la versión Summer '16 ya ofrecen Gráficos mejorados como la única experiencia de gráficos para Salesforce1. Para estas organizaciones, la opción para desactivar Gráficos mejorados no aparece en Configuración.
- La retirada de Gráficos heredados no afecta a los gráficos en el sitio completo de Salesforce (Salesforce Classic y Lightning Experience).

Para más información, consulte el anuncio [Retirada de Gráficos heredados](#). Para cambiar entre Gráficos mejorados y Gráficos heredados, consulte [Mostrar gráficos mejorados en Salesforce1](#) en la Ayuda de Salesforce.

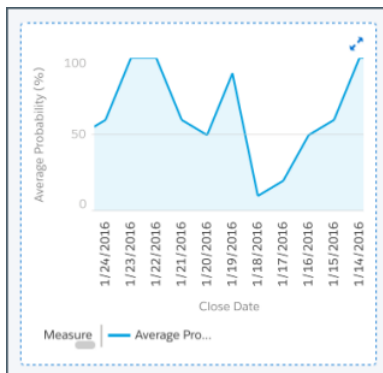
 **Nota:** Los Gráficos heredados se están retirando como parte de una retirada por fases y la fecha de la retirada completa se podría aplazar a una versión futura. Mantendremos las notas de versión y el anuncio de retirada de Gráficos heredados actualizados con información en cuanto esté disponible.

EDICIONES

Gráficos mejorados disponibles en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Configurar hasta 200 agrupaciones en gráficos mejorados en Salesforce1

En Salesforce1, los gráficos mejorados muestran el doble de agrupaciones que antes. Los usuarios pueden ver ahora hasta 200 agrupaciones desplazándose por gráficos en reportes y tableros. Anteriormente, estaba disponible un máximo de 100 agrupaciones por gráfico. Este cambio se aplica a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

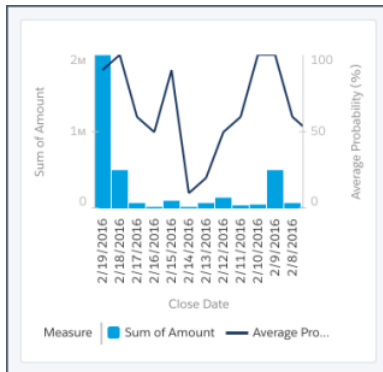


EDICIONES

Gráficos mejorados disponibles en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Ver gráficos combinados de barra + línea en Salesforce1

Los tableros en Salesforce1 muestran ahora gráficos de barra que incluyen gráficos de línea. Los gráficos de barra con gráficos de línea sobre las barras son perfectos para realizar un seguimiento de dos mediciones en un solo conjunto de datos. Utilice este tipo de gráfico para realizar un seguimiento de la suma de importes de oportunidades cerradas (como una barra) por la probabilidad media de cerrar oportunidades (como una línea) con el tiempo. Esta función es nueva en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.



EDICIONES

Gráficos mejorados disponibles en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Ver publicaciones en Salesforce1 que se han compartido en Lightning Experience

Las noticias en tiempo real en Salesforce1 incluyen ahora publicaciones compartidas desde Chatter en Lightning Experience. Pero el contenido completo de estas publicaciones compartidas no aparece directamente en algunas noticias en tiempo real en las aplicaciones descargables Salesforce1. En estos casos, los usuarios ven quién compartió una publicación pero deben realizar un paso adicional para ver otros detalles. Por el contrario, los usuarios de la aplicación para navegadores móviles Salesforce1 ven el contenido de publicaciones compartidas desde Lightning Experience directamente en sus noticias en tiempo real. Las publicaciones compartidas desde Salesforce Classic o las aplicaciones descargables Salesforce1 continúan apareciendo directamente en noticias en tiempo real en todos los *tipos* de Salesforce1.

Cuando una publicación compartida desde Lightning Experience aparece en estas noticias en tiempo real en las aplicaciones descargables Salesforce1, toque el vínculo **Ver publicación** para ver el contenido de la publicación.

- Noticias en tiempo real principales de Chatter
- Noticias en tiempo real en perfiles (*Salesforce1 para aplicación iOS únicamente*)

En otras noticias en tiempo real en las aplicaciones descargables Salesforce1, como noticias en tiempo real de grupo, noticias en tiempo real de registro y noticias en tiempo real de perfil en Salesforce1 para Android, el contenido de publicaciones compartidas desde Lightning Experience aparece directamente en las noticias en tiempo real.

CONSULTE TAMBIÉN

[Compartir publicaciones en Lightning Experience](#)

Realizar llamadas o enviar mensajes de email desde perfiles en Salesforce1

Hacer contacto con colegas en sus desplazamientos se ha acelerado para sus usuarios de la aplicación descargable Salesforce1 para Android y la aplicación para navegadores móviles Salesforce1. Los campos de teléfono e email en perfiles, en el área de aspectos destacados y en la página de detalles de registro, son ahora vínculos que los usuarios pueden pulsar para iniciar una llamada o enviar un mensaje de email de forma instantánea. Los usuarios de Salesforce1 para iOS siempre pudieron realizar estas acciones en perfiles de sus colegas. Pero Salesforce1 para Android y la aplicación para navegadores móviles la llevó al siguiente nivel porque los usuarios pueden incluso enviar mensaje de voz e email a sí mismos desde sus propios perfiles.

Funciones de Spring '17 diferentes o no disponibles en Salesforce1

La aplicación móvil Salesforce1 no incluye todas las funciones disponibles en el sitio completo de Salesforce, si su organización está utilizando Lightning Experience o Salesforce Classic. Obtenga información acerca de las mejoras de Salesforce de Spring '17 que no están disponibles en Salesforce1, tienen errores funcionales desde el sitio completo o funcionan de otro modo en la aplicación móvil.



Nota: Para obtener la lista completa de diferencias entre Salesforce1 y el sitio completo, consulte [Qué es diferente o no está disponible en la aplicación móvil Salesforce1](#) en la Ayuda de Salesforce.

Funciones de ventas

Jerarquía de cuentas

- La jerarquía de cuentas no está disponible en Salesforce1.

Campañas

Al trabajar con Campañas en Salesforce1, los usuarios no pueden:

- Ver la lista relacionada Vista previa de jerarquía de campaña o Jerarquía de campaña.
- Realizar acciones masivas en la lista relacionada Miembros de campaña.

Contratos

- Al crear una nueva tarea o evento o al registrar una llamada desde un contrato en Salesforce1, el campo **Relacionado con** no se rellena previamente con el número de contrato.

Integración de datos y Data.com

Data.com Clean:

- Los usuarios pueden ver campos actualizados por trabajos de Clean, pero la opción para limpiar registros manualmente no existe.

Data.com Prospector:

Data.com Prospector no es compatible en Salesforce1. Los usuarios no pueden:

- Buscar o agregar cuentas, contactos o prospectos.
- Ver Perspectivas de prospección.
- Ver Jerarquía de compañía.

Integración de datos:

- Los usuarios pueden ver campos que se actualizaron por reglas de integración de datos, pero no pueden utilizar Integración de datos para actualizar registros manualmente.

Prospectos

Al trabajar con Prospectos en Salesforce1, los usuarios no pueden:

- Realizar acciones masivas en vistas de lista de prospectos.

Pedidos

- Al crear un pedido desde la lista relacionada Pedidos en un contrato, el campo `Número de contrato` no se rellena previamente con el número de contrato predeterminado.
- Al crea una nueva tarea o evento o al registrar una llamada desde un pedido, el campo `Relacionado con` no se rellena previamente con el número de pedido.

Presupuestos

- Los PDF de presupuestos aparecen en la lista relacionada, pero no pueden visualizarse.
- Los usuarios no pueden agregar o modificar múltiples partidas de presupuesto al mismo tiempo.
- Los usuarios no pueden realizar las siguientes acciones.
 - Enviar presupuestos por email.
 - Crear o eliminar archivos PDF.
 - Iniciar la sincronización o detener la sincronización.
 - Crear presupuestos desde la página de inicio de Presupuestos. En su lugar, crear presupuestos desde oportunidades.

Sales Cloud Einstein

- Excepto para puntajes de prospectos que aparecen en vistas de lista de prospectos en Salesforce1, todas las demás funciones de Sales Cloud Einstein no están disponibles en la aplicación móvil.

Funciones de productividad

Tareas

- Las tareas recurrentes están ahora disponibles en Salesforce1, pero los eventos recurrentes no son compatibles.
El campo `Crear serie de tareas recurrentes` no es compatible en formatos de acciones rápidas. Solo una parte de la interfaz de tareas recurrentes aparece en nuevas acciones rápidas de tareas, haciendo imposible que los usuarios guarden cualquier tarea recurrente que intenten crear.
- Los usuarios de Salesforce1 no pueden crear tareas recurrentes con una frecuencia de cada día de la semana. Además, no recomendamos la modificación de tareas con esta frecuencia en Salesforce1 porque la página de modificación no muestra la configuración de repetición de la tarea. Para crear o modificar tareas que se repiten cada día de la semana, utilice Salesforce Classic.
- Si una tarea no incluye un asunto, aparece en noticias en tiempo real en Salesforce1 como [Sin asunto].

Inbox

- Inbox no está disponible en Salesforce1.

Salesforce Files

Carpetas

- Los usuarios de Salesforce1 pueden ver carpetas de biblioteca que se crearon en Lightning Experience y los archivos incluidos en carpetas. Pero la creación o modificación de carpetas de biblioteca en Salesforce1 no está disponible.

Gestión de duplicados

Combinar registros duplicados

- Los usuarios no pueden combinar cuentas, contactos y prospectos.

Personalización de Salesforce

Editores de texto enriquecido y Locker Service

- En Salesforce1, no puede utilizar editores de texto enriquecido o modificar campos con texto enriquecido cuando la actualización clave de LockerService está activa en organizaciones de sandbox y Developer Edition. Consulte [Los editores de texto enriquecido se desactivan cuando la actualización clave de LockerService está activa](#) para obtener más detalles.

Salesforce Authenticator: Nuevas notificaciones de iOS 10, Diseño más elegante

Sabemos lo difícil que puede llegar a ser leer información en pequeñas pantallas. Por lo que mejoramos el diseño en la aplicación móvil Salesforce Authenticator. Las notificaciones son más fáciles de examinar y leer desde la pantalla de bloqueo en dispositivos móviles y los cuadros de diálogo mejorados ofrecen más opciones para la gestión de detalles de cuenta.

EN ESTA SECCIÓN:

[Salesforce Authenticator luce un nuevo diseño](#)

Un diseño elegante y mejorado facilita a los usuarios la tarea de gestionar sus cuentas. Los nuevos iconos ayudan a los usuarios a ver qué acciones llevar a cabo y los cuadros de diálogo más claros ofrecen más opciones para la gestión de la configuración de cuentas. Creemos que a su equipo le gusta lo que ve.

[Notificaciones de Salesforce Authenticator para iOS 10 más fáciles de leer](#)

Leer notificaciones para dispositivos iOS 10 es ahora más fácil. La información de acción, nombre de usuario, servicio y dispositivo aparece ahora directamente en la pantalla de bloqueo. Los usuarios pueden examinar rápidamente los detalles sin desbloquear su teléfono o esperar que se abra la aplicación. Cuando una notificación aparece en un dispositivo bloqueado, solo mantenga pulsada la notificación para ver información acerca de la acción. En dispositivos antiguos, deslice y toque. A continuación, apruebe o rechace la acción directamente desde la pantalla bloqueada.

Salesforce Authenticator luce un nuevo diseño

Un diseño elegante y mejorado facilita a los usuarios la tarea de gestionar sus cuentas. Los nuevos iconos ayudan a los usuarios a ver qué acciones llevar a cabo y los cuadros de diálogo más claros ofrecen más opciones para la gestión de la configuración de cuentas. Creemos que a su equipo le gusta lo que ve.

Actualizaciones más inteligentes guían a los usuarios a la mejor ruta. Si un usuario no puede completar una acción de forma inmediata porque su aplicación está obsoleta, redirigimos al usuario a la App Store o Google Play. Salesforce Authenticator está disponible de forma gratuita para dispositivos Apple y Android.

Notificaciones de Salesforce Authenticator para iOS 10 más fáciles de leer

Leer notificaciones para dispositivos iOS 10 es ahora más fácil. La información de acción, nombre de usuario, servicio y dispositivo aparece ahora directamente en la pantalla de bloqueo. Los usuarios pueden examinar rápidamente los detalles sin desbloquear su teléfono o esperar que se abra la aplicación. Cuando una notificación aparece en un dispositivo bloqueado, solo mantenga pulsada la notificación para ver información acerca de la acción. En dispositivos antiguos, deslice y toque. A continuación, apruebe o rechace la acción directamente desde la pantalla bloqueada.

Y como creemos y susurrarnos la autenticación de dos factores, estamos seguros de que la persona correcta está actuando en notificaciones. La aplicación siempre solicita al usuario una huella digital, código PIN o contraseña desde la pantalla bloqueada antes de finalizar acciones.

Field Service Lightning iOS: Técnicos, ¡regocíjense! Aquí está su solución móvil todo en uno (Disponible de forma general)

Optimice sus operaciones de servicio de campo con la aplicación móvil Field Service Lightning iOS. Los técnicos pueden aprovechar los recursos de datos, herramientas de programación y automatización y la capacidad de personalización de su organización de Salesforce para realizar el trabajo rápidamente desde cualquier parte. Y el primer diseño sin conexión de la aplicación significa que los técnicos pueden siempre hacer su trabajo, incluso sin acceso a Internet. ¡Técnicos más productivos equivale a clientes más satisfechos!

 **Importante:** La aplicación móvil Field Service Lightning iOS estará disponible desde la Apple App Store más adelante en Spring '17.

Esta solución de servicio de campo todo en uno anima los técnicos a:

- Mostrar destacadamente los campos clave con formatos.
- Impulsar los usuarios con acciones rápidas.
- Proporcionar artículos de Salesforce Knowledge a técnicos.
- Capturar firmas de clientes para trabajos completados.
- Comunicarse con socios y clientes utilizando Chatter.
- Mantener fichas en recursos de servicio con el seguimiento de geolocalización de recursos.
- Establecer el intervalo de calendario con el programa de trabajo.
- Marcar la aplicación con colores de la compañía.

Y lo mejor de todo, la aplicación funciona sin conexión por lo que los técnicos pueden siempre completar su trabajo, incluso con una conexión limitada o nula a internet.

Para obtener más información acerca de la implementación de la aplicación, consulte [La aplicación móvil Field Service Lightning iOS \(Disponible de forma general\)](#).

EDICIONES

Disponible en: Las funciones de Field Service Lightning están disponibles en:

Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Service Cloud.

Retirada de la aplicación Salesforce Classic Mobile en diciembre de 2017

Para mejorar la experiencia de usuario móvil, desarrollador e implementación en general, Salesforce está centrando el desarrollo móvil en la aplicación Salesforce1. Como resultado, vamos a retirar la aplicación Salesforce Classic Mobile el 1 de diciembre de 2017. Además, iOS 10 y Android 7.0 son las versiones de sistema operativo móvil finales que utilizaremos para pruebas de compatibilidad de Salesforce Classic Mobile. Le instamos a iniciar la transición de sus usuarios móviles a una experiencia alternativa, como la implementación de las aplicaciones descargables de Salesforce1 o la implementación de aplicaciones móviles personalizadas que satisfacen sus necesidades móviles actuales y futuras.

El 1 de diciembre de 2017, se eliminará Salesforce Classic Mobile de la App Store y Google Play, y el acceso a aplicaciones Salesforce Classic Mobile instaladas actualmente se desactivará inmediatamente para todos los usuarios y organizaciones.

Para obtener más información acerca de la retirada de Salesforce Classic Mobile y sus opciones de transición, consulte [Retirada de la aplicación Salesforce Classic Mobile el 1 de diciembre de 2017](#) y únase a la plática en el grupo [Salesforce1 Mobile App Success](#) en Success Community.

Financial Services Cloud: Asignación de relaciones de clientes y domicilios, Alertas, Mejoras en el servicio a clientes

Los asesores ahora pueden crear, mantener y visualizar clientes y domicilios a través de nuevos grupos de relaciones. Obtenga nuevas mejoras en el servicio a los clientes, incluyendo alertas en la página de perfil de un cliente y cuentas financieras para ayudar a los asesores a estar al tanto de los cambios en las cuentas financieras de los clientes.

Lea la [Guía de implementación de Financial Services Cloud](#) para obtener el máximo desempeño de todas estas nuevas funciones y mejoras.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Agregar negocios a domicilios](#)

Una entidad de negocio, como una fundación o una corporación pueden ser ahora miembros de un domicilio e incluirse en resúmenes. Los asesores pueden crear agrupaciones (grupos de relaciones) de personas y entidades para medir el valor de una relación e identificar las oportunidades para nuevos negocios.

[Crear grupos de relaciones con un nuevo asistente](#)

El generador de grupos de nuevas relaciones ayuda a los asesores a crear y mantener pertenencias en grupos y relaciones entre personas y entidades de negocio.

[Agregar un cliente individual a múltiples domicilios](#)

Ahora puede agregar un cliente a múltiples domicilios. Para organizaciones actualizadas, puede activar esta función. Para nuevas organizaciones, esta función está activada de forma predeterminada. Puede resumir campos únicamente en el grupo principal del cliente.

[Visualizar relaciones financieras](#)

El nuevo componente de mapa de relaciones de Financial Services Cloud ayuda a los asesores a gestionar domicilios y relaciones complejos. Obtenga un modelo visual de las relaciones para personas, domicilios y entidades de negocio. Los asesores también pueden realizar cambios directamente en el mapa de relaciones.

[Obtener alertas oportunas sobre cuentas financieras](#)

Un sistema financiero externo principal puede ahora distribuir alertas de cuentas financieras a Financial Services Cloud. La alerta aparece cuando un asesor ve el perfil del cliente asociado con esa cuenta financiera en la página de la cuenta financiera.

[Crear casos a partir de cuentas financieras](#)

Un asesor de Financial Services Cloud puede ahora crear un caso a partir de la cuenta financiera de un cliente.

[Sincronizar contactos y cuentas](#)

Ahora puede mantener el propietario de una cuenta individual y el propietario de un contacto como el mismo propietario automáticamente. La sincronización de cuentas y contactos está activada de forma predeterminada para nuevos datos en organizaciones nuevas y existentes. Para organizaciones con datos existentes, si se produce una discrepancia durante la sincronización, el propietario de la cuenta se utiliza para el individuo.

[Cambio de objeto de Financial Services Cloud](#)

Haga más con el objeto Relación de contacto de cuenta.

[Cambio de los metadatos de Financial Services Cloud](#)

Financial Services Cloud incluye cambios en los tipos de metadatos.

Agregar negocios a domicilios

Una entidad de negocio, como una fundación o una corporación pueden ser ahora miembros de un domicilio e incluirse en resúmenes. Los asesores pueden crear agrupaciones (grupos de relaciones) de personas y entidades para medir el valor de una relación e identificar las oportunidades para nuevos negocios.

Para incluir un negocio en un domicilio, el negocio debe tener una relación con una persona en el domicilio. Un asesor puede asociar una persona con entidades comerciales a través de una relación de cuenta-contacto. La parte del contacto de un individuo está relacionada con la cuenta de la entidad de negocio. No puede incluir la misma entidad de negocio en más de un domicilio o grupo.

Thompson Household				Edit
TOTAL FINANCIAL ACCOUNTS		WALLET SHARE	LAST INTERACTION	NEXT INTERACTION
\$1,900,000		5 %		
Aaron Thompson Roles Client Age Phone Mobile Email PRIMARY		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	

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Crear grupos de relaciones con un nuevo asistente

El generador de grupos de nuevas relaciones ayuda a los asesores a crear y mantener pertenencias en grupos y relaciones entre personas y entidades de negocio.

En la página Detalles, los asesores pueden modificar atributos de grupos, como el nombre de la cuenta y notas importantes.

La página Miembros y relaciones es el lugar para crear y modificar relaciones con miembros de grupos y otras cuentas y contactos relacionados.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Create Relationship Group: Household

DETAILS

MEMBERS & RELATIONSHIPS

1. Who Are the Members of This Group?

Member Name	Role in Group	Activities & Objects to Roll Up	Primary Member	Primary Group
Phyllis Romero	Client	All	Enabled	Enabled
+ Add Row				

2. Do the Members Have Relationships with Other Accounts?

Related Member	Member Role	Account Name	Add to Group
Phyllis Romero	Board Member	ABC Store	Enabled
+ Add Row			

3. Do the Members Have Relationships with Other People?

Related Member	Related Role	Contact Name
Phyllis Romero	Client	Anne Tucker
+ Add Row		

Nota: Los formatos de página requieren tareas posteriores a la instalación para utilizar las nuevas funciones para los grupos de relaciones.

Agregar un cliente individual a múltiples domicilios

Ahora puede agregar un cliente a múltiples domicilios. Para organizaciones actualizadas, puede activar esta función. Para nuevas organizaciones, esta función está activada de forma predeterminada. Puede resumir campos únicamente en el grupo principal del cliente.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

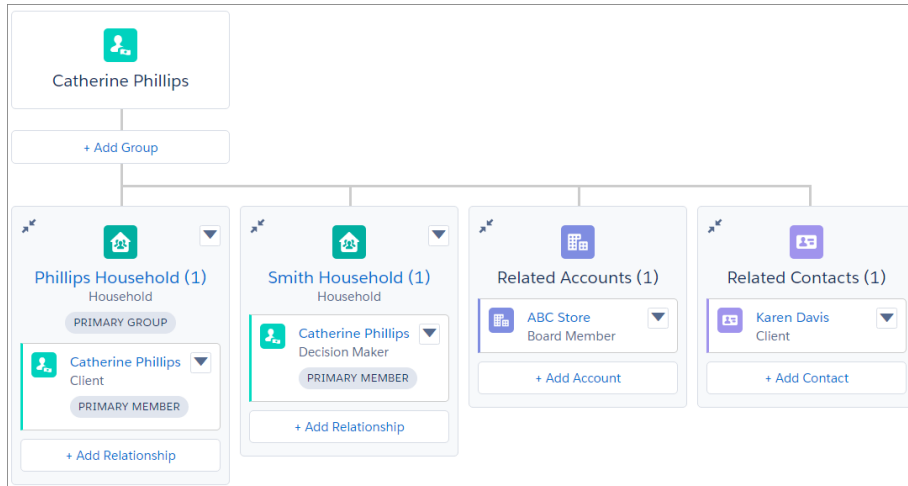
Visualizar relaciones financieras

El nuevo componente de mapa de relaciones de Financial Services Cloud ayuda a los asesores a gestionar domicilios y relaciones complejos. Obtenga un modelo visual de las relaciones para personas, domicilios y entidades de negocio. Los asesores también pueden realizar cambios directamente en el mapa de relaciones.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

327



Obtener alertas oportunas sobre cuentas financieras

Un sistema financiero externo principal puede ahora distribuir alertas de cuentas financieras a Financial Services Cloud. La alerta aparece cuando un asesor ve el perfil del cliente asociado con esa cuenta financiera en la página de la cuenta financiera.

Hay tres tipos de alertas disponibles: Error, Advertencia e Información. Puede rechazar o repetir las alertas. Las alertas rechazadas se ocultan en el perfil del cliente pero aún están disponibles en la vista de lista Alertas. Las alertas repetidas se ocultan temporalmente hasta la próxima vez que se visite el perfil del cliente.

Utilice el nuevo objeto personalizado, `Alert__c`, para alertar a los asesores sobre las cuentas financieras de sus clientes.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Crear casos a partir de cuentas financieras

Un asesor de Financial Services Cloud puede ahora crear un caso a partir de la cuenta financiera de un cliente.

Cree un caso desde la página de detalles de Cuenta financiera o la ficha Cuentas financieras en la página de perfil del cliente.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

El caso aparece en la sección Casos de la ficha Relacionado del cliente y en la ficha Relacionado de la cuenta financiera.

Sincronizar contactos y cuentas

Ahora puede mantener el propietario de una cuenta individual y el propietario de un contacto como el mismo propietario automáticamente. La sincronización de cuentas y contactos está activada de forma predeterminada para nuevos datos en organizaciones nuevas y existentes. Para organizaciones con datos existentes, si se produce una discrepancia durante la sincronización, el propietario de la cuenta se utiliza para el individuo.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Cambio de objeto de Financial Services Cloud

Haga más con el objeto Relación de contacto de cuenta.

AccountContactRelation

Se han agregado los siguientes campos.

IncludeInPrimary__c

Incluye esta cuenta en el grupo principal de un individuo relacionado.

PrimaryGroup__c

Indica el grupo principal de una persona.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Cambio de los metadatos de Financial Services Cloud

Financial Services Cloud incluye cambios en los tipos de metadatos.

IndividualRecordTypeMapper

Se han agregado los siguientes campos.

LeadRecordType__c

No se usa.

LeadRecordTypeNamespace__c

No se usa.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en Lightning Experience en: **Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition**

Health Cloud: Wave para Health Cloud: Estratificación del riesgo, Conversión de prospecto a paciente y mucho más

Optimice la coordinación de cuidados y gestione por anticipado pacientes en riesgo con tableros Wave. Además, facilitamos aún más la selección de prospectos de Salesforce y su conversión en registros de pacientes de Health Cloud. Como colofón, agregamos al modelo de datos de Health Cloud y mejoramos el desempeño de la de consola Health Cloud.

EDICIONES

Health Cloud está disponible en Salesforce Classic

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Gestionar el riesgo de paciente con Wave para Health Cloud: Estratificación del riesgo](#)

Wave para Health Cloud: La aplicación Estratificación del riesgo le proporciona tableros de Wave preintegrados que identifican sus pacientes en riesgo y le permite profundizar en su información detallada. A través de tableros de datos de paciente configurables y gráficos personalizados, puede obtener una nueva perspectiva de los pacientes que gestiona su compañía.

[Convertir fácilmente prospectos en pacientes](#)

Proporcione a los coordinadores de cuidados médicos el poder de convertir prospectos de Salesforce en pacientes de Health Cloud, cada uno con su propio seguro médico y equipo de cuidados. Cuando instala la extensión del paquete no gestionado de Health Cloud, los coordinadores de cuidados médicos seleccionan hasta 200 prospectos y dejan que el sistema cree los registros necesarios para cada individuo. El uso de prospectos para agregar pacientes permite una asistencia sencilla desde la adquisición del paciente mediante la inscripción en Health Cloud.

[Tiempos de carga más rápidos para la cronología del paciente](#)

Le hemos proporcionado la opción de mostrar solo un subconjunto de eventos cuando aparece la cronología primero en la consola; mejorando notablemente los tiempos de carga para la página. La cronología contiene un historial personal de cada paciente, que a veces supone mucha información que cargar. Aunque lo bueno se hace esperar, ahora puede reducir la vista inicial para cargar rápidamente solo los eventos más importantes. Después de esto, los coordinadores de cuidados médicos pueden utilizar el filtro de eventos para seleccionar qué eventos adicionales desean ver para un paciente concreto.

[Health Cloud incluye nuevos objetos personalizados](#)

Health Cloud incluye nuevos objetos personalizados.

[Metadatos de Health Cloud: Tipos nuevos y cambiados](#)

Health Cloud incluye tipos de datos nuevos y cambiados.

[Mejoras de desempeño de la consola](#)

Hemos mejorado el desempeño a través de Health Cloud, mejorando notablemente la velocidad y el desempeño para usuarios de la consola de Health Cloud.

[Crear listas de pacientes precisas con segmentación de pacientes avanzada](#)

Proporcione a los coordinadores de cuidados médicos la capacidad de crear listas de pacientes más precisas con la función Segmentación de pacientes avanzada que les permite ajustar sus criterios de búsqueda.

Gestionar el riesgo de paciente con Wave para Health Cloud: Estratificación del riesgo

Wave para Health Cloud: La aplicación Estratificación del riesgo le proporciona tableros de Wave preintegrados que identifican sus pacientes en riesgo y le permite profundizar en su información detallada. A través de tableros de datos de paciente configurables y gráficos personalizados, puede obtener una nueva perspectiva de los pacientes que gestiona su compañía.

Importante: Renuncia de responsabilidad en Wave para Health Cloud: Estratificación del riesgo

Wave para Health Cloud: La estratificación del riesgo está pensada únicamente para ayudarle a proporcionar cuidados de calidad a sus pacientes ofreciéndole perspectivas de las tendencias en materia de salud de sus pacientes.

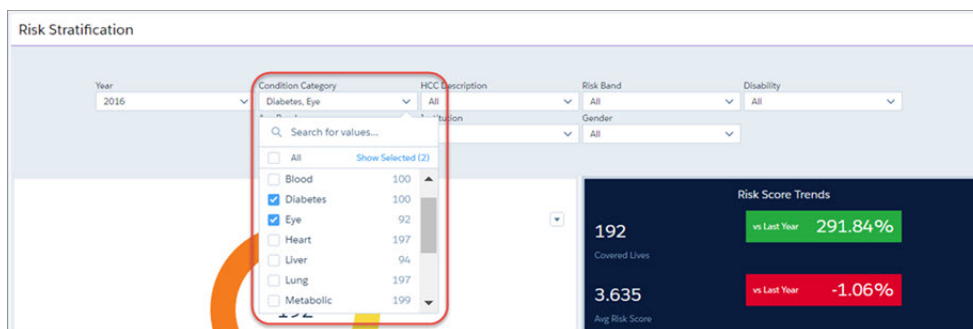
No está pensada para un uso para otros fines. Por ejemplo, no utilice la función Estratificación del riesgo para ningún fin relacionado con reembolsos de asistencia sanitaria por parte de Medicare, Medicaid, otros programas sanitarios estatales o federales o compañías de seguros de salud privadas.

Utilizar Wave para Health Cloud: Estratificación del riesgo de acuerdo con HIPAA y otras leyes de privacidad de salud. En concreto, HIPAA contiene un "requisito necesario mínimo" que rige qué información pueden ver contratistas y empleados de una organización.

sanitaria. Estas personas solo deben acceder a la cantidad mínima de información de estado protegida (PHI) necesaria para realizar sus funciones laborales.

Wave para Health Cloud: la estratificación del riesgo expone PHI para todos los pacientes en su organización. Solo otorgue acceso de funciones a personas con una necesidad válida de conocer la PHI de todas las personas tratadas por su compañía. Por ejemplo, limite el acceso a administradores de hospitales o aquellas personas responsables de la calidad de iniciativas de atención que ya pueden ver PHI de todas las personas. Es su responsabilidad determinar qué personas en su organización pueden acceder a esta función y luego establecer los permisos apropiados. De forma predeterminada, esta función no está disponible para usuarios con licencia de Health Cloud.

Health Cloud entregó ahora un tablero de puntaje de riesgo de Wave basándose en el modelo de puntaje de riesgo de Categorías de condición jerárquica (HCC) de CMS. El modelo CMS HCC busca diagnósticos de pacientes y otra información demográfica clave para asignar una evaluación de riesgo a cada paciente. El tablero ayuda personas como administradores clínicos o ejecutivos a obtener una vista completa de las tendencias que afectan a pacientes que están siendo atendidos. Un tablero es un conjunto saneado de gráficos, mediciones y tablas basado en los datos de una o más lentes. Cuando se miran los datos en modo de exploración, se hace en una lente. Una lente tiene varios aspectos: es el modo de ver datos en un conjunto de datos, es el lugar donde se exploran los datos gráficamente y es la base para construir cualquier tablero. Esas personas con permiso para acceder a la aplicación pueden aplicar filtros en una lente para centrarse en el subconjunto de datos más relevante. Por ejemplo, los filtros pueden limitar la visualización a algunos años del calendario o grupos de pacientes.



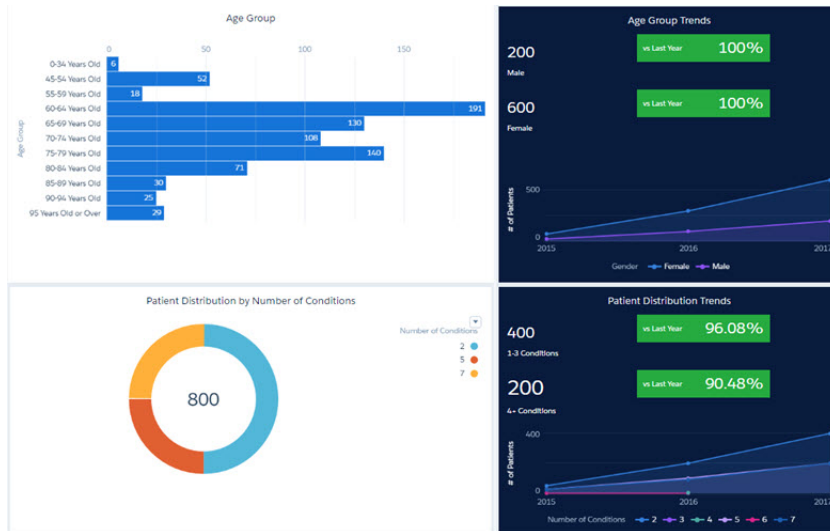
Wave para Health Cloud: La aplicación Estratificación del riesgo incluye gráficos y listas que le proporcionan una importante perspectiva del estado general de los pacientes que gestiona.



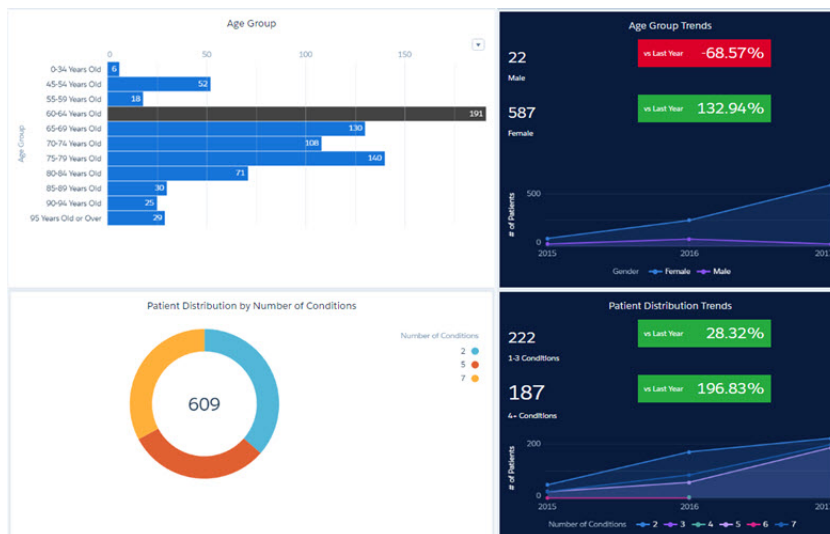
- **Puntuaje de riesgo (1):** El número de pacientes que se están evaluando y el número de pacientes que entran en cada categoría de grupo de riesgo.
- **Tendencias de puntuaje de riesgo (2):** El número de pacientes en el programa y el puntaje de riesgo medio en un año de calendario comparado con los números del año anterior.
- **Grupo de edad (3):** El número de pacientes asegurados en cada grupo de edad.
- **Tendencias de grupo de edad (4):** El número de pacientes asegurados varones y mujeres en el programa en un año de calendario concreto comparado con los números del año anterior.
- **Distribución de pacientes por número de condiciones (5):** El número de pacientes con una o más condiciones médicas.
- **Tendencias de distribución de pacientes (6):** El número de pacientes con una o más condiciones comparado con los números del año anterior.
- **Tipo de inscripción (7):** El número de pacientes inscritos en cada tipo de programa.
- **Tendencias de tipo de inscripción (8):** El número de pacientes inscritos en cada tipo de programa comparado con los números del año anterior.

- **Detalles de paciente (9):** Una lista de pacientes con su puntaje de riesgo asociado, condiciones, códigos de Categorías de condición jerárquica (HCC), etc. Puede otorgar permisos para permitir a los usuarios descargar un archivo .CSV de la lista de pacientes. Se puede utilizar la lista para asignar pacientes en riesgo a un programa de gestión de cuidados y luego gestionarlos en Health Cloud.

Hacer clic en los elementos en un widget también puede cambiar la vista del tablero al completo. Por ejemplo, esta es una sección del tablero que muestra grupos de edad y distribución de pacientes basándose en número de condiciones.



Después de seleccionar pacientes en un grupo de edad de 60 a 64 años, los gráficos y las gráficas cambian para reflejar esa lente.



La información filtrada también se refleja en la lista de detalles del paciente. La lista de pacientes se puede compartir con otras personas que cuentan con permiso para ver información de todos los pacientes.

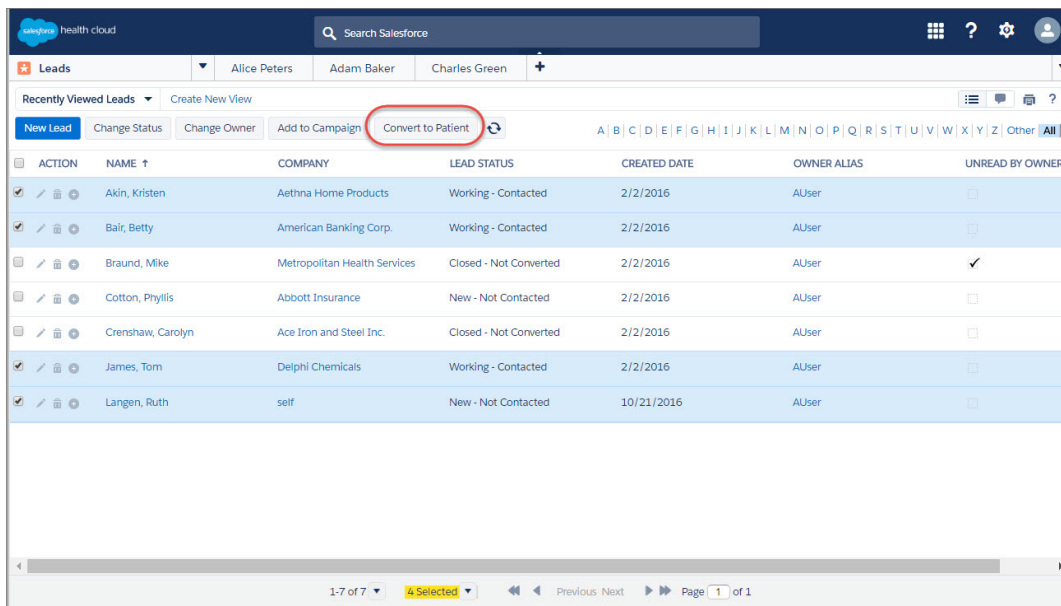
#	PATIENT NAME	RISK BAND	RISK SCORE	HCC CODES	CONDITIONS	NUMBER OF CONDITIONS
1	Kelly Bennett	1-2	1.1	HCC58, HCC2	Psychiatric, Infection	2
2	Anne Hunt	1-2	2	HCC6, HCC72, HCC189	Infection, Spinal, Amputation	3
3	Denise Hudson	1-2	1.1	HCC58, HCC2	Psychiatric, Infection	2
4	Lois Stephens	1-2	1.7	HCC8, HCC186	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

 **Sugerencia:** Si no ha utilizado Wave antes, obtenga más información acerca de ella en la [Biblioteca de Wave Analytics](#).

Convertir fácilmente prospectos en pacientes

Proporcione a los coordinadores de cuidados médicos el poder de convertir prospectos de Salesforce en pacientes de Health Cloud, cada uno con su propio seguro médico y equipo de cuidados. Cuando instala la extensión del paquete no gestionado de Health Cloud, los coordinadores de cuidados médicos seleccionan hasta 200 prospectos y dejan que el sistema cree los registros necesarios para cada individuo. El uso de prospectos para agregar pacientes permite una asistencia sencilla desde la adquisición del paciente mediante la inscripción en Health Cloud.

Se pueden adquirir prospectos en Sales Cloud, Service Cloud o desde una integración con un sistema de historia clínica electrónica (HCE), almacén de datos, sistema de registro de pacientes o centro de llamadas. Por ejemplo, un coordinador de cuidados médicos puede inscribir fácilmente una persona que contactó con el centro de llamadas de su compañía a través de un programa de cuidados crónicos.



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	☐

Para cada paciente, Salesforce realiza las siguientes acciones.

- Crea el paciente como un individuo. Un individuo es una vista de objeto de Cuenta y Contacto vinculados por el Id. de individuo.
- Crea una cuenta para el individuo vinculada a los campos Id. de paciente y MRN (Número de registro de paciente).
- Crea un registro de contacto para el individuo vinculado a la cuenta a través del Id. de individuo.

- Crea un caso con un tipo de registro CarePlan de modo que el formato de página para el seguro médico aparece automáticamente. Si se seleccionó un coordinador de cuidados médicos, el coordinador se convierte en el propietario del caso.
- Agrega el caso que representa el seguro al registro de cuenta.
- Crea un equipo de casos con el individuo como el paciente y agrega el coordinador de cuidados médicos cuando se seleccione uno.
- Agrega el Id. de cuenta del paciente al registro Paciente.

Tiempos de carga más rápidos para la cronología del paciente

Le hemos proporcionado la opción de mostrar solo un subconjunto de eventos cuando aparece la cronología primero en la consola; mejorando notablemente los tiempos de carga para la página. La cronología contiene un historial personal de cada paciente, que a veces supone mucha información que cargar. Aunque lo bueno se hace esperar, ahora puede reducir la vista inicial para cargar rápidamente solo los eventos más importantes. Después de esto, los coordinadores de cuidados médicos pueden utilizar el filtro de eventos para seleccionar qué eventos adicionales desean ver para un paciente concreto.

Todas las configuraciones de cronología con la opción `Activa` seleccionada están disponibles para aparecer en la cronología cuando se seleccionan utilizando el filtro de eventos. Pero solo esos registros de configuración con el parámetro `Mostrar al cargar` seleccionado aparecen en la cronología de forma predeterminada.

Para los clientes existentes de Health Cloud, seleccionamos automáticamente `Show on Load` para cada registro de configuración de vista de cronología activo que ya tiene en la organización. A continuación puede decidir si desea cambiar la configuración en los registros de configuración para disminuir el tiempo e carga inicial de la cronología.

Health Cloud incluye nuevos objetos personalizados

Health Cloud incluye nuevos objetos personalizados.

ConditionToHCCCodeMapping__c

Representa una asignación de condiciones de paciente en códigos de Categoría de condición jerárquica (HCC).

Program__c

Representa información acerca del programa en el que está participando la compañía. Los programas incluyen Medicare Chronic Care Management (CCM), Medicare accountable care organization HCC risk scoring, entre otros.

ProgramPatientAffiliation__c

Representa el programa en el que está inscrito el paciente.

ProgramPatientSummary__c

Representa un registro que contiene valores calculados para el programa relevante en el que está inscrito el paciente.

Provider__c

Representa una persona que proporciona asistencia sanitaria.

Metadatos de Health Cloud: Tipos nuevos y cambiados

Health Cloud incluye tipos de datos nuevos y cambiados.

Tipos de metadatos nuevos

RiskScoreAgeBandContinuedEnrollee

Indica el puntaje de riesgo basándose en edad y estado de inscripción continuada.

RiskScoreAgeBandNewEnrollee

Indica el puntaje de riesgo basándose en edad y estado de inscripción nueva.

RiskScoreHCCCode

Asigna puntaje de riesgo a códigos HCC.

RiskScoreDiseaseInteraction

Asigna puntaje de riesgo a interacciones de patologías.

RiskScoreMedicaidInteractions

Asigna puntaje de riesgo a Medicaid e interacciones desactivadas originalmente.

Tipos y campos de metadatos actualizados

IndividualRecordTypeMapper

Se han agregado los siguientes campos.

LeadRecordType__c

Tipo de registro de prospecto utilizado al convertir registros de prospecto. Deje este campo en blanco para utilizar cualquier tipo de registro. Todos los tipos de registro disponibles se convierten a un tipo de registro individual a menos que se haya especificado otra asignación.

LeadRecordTypeNamespace__c

Espacio de nombres de prospecto para la organización de su tipo de registro personalizado.

Mejoras de desempeño de la consola

Hemos mejorado el desempeño a través de Health Cloud, mejorando notablemente la velocidad y el desempeño para usuarios de la consola de Health Cloud.

Crear listas de pacientes precisas con segmentación de pacientes avanzada

Proporcione a los coordinadores de cuidados médicos la capacidad de crear listas de pacientes más precisas con la función Segmentación de pacientes avanzada que les permite ajustar sus criterios de búsqueda.

Con el nuevo cuadro de texto **Lógica de filtro** en la ficha Pacientes, puede aplicar los operadores de filtro de lógica **AND** y **OR** a sus filtros.

The screenshot shows the Salesforce filter builder interface with three tabs: 1. ADD FILTERS, 2. CUSTOMIZE DISPLAY, and 3. NAME THE LIST. The first tab is active. It displays three filter rows:

Row	Field	Operator	Value
1	Account	Record Type ID	Individual
2	Contact	Individual Type	Individual
3	Account	Medical Record Number	657445678

Below the filter rows is an "Add Row" button and a "Filter Logic" section. The "Filter Logic" section shows the logic "(1 OR 2) AND 3". At the bottom right are "Cancel" and "Next" buttons.

Personalización: Más control sobre asignaciones de páginas de registros y pantallas de flujo, conectar con servicios externos

Ahora los clics le llevan más lejos que nunca. Le dan un control más preciso sobre el modo en que asigna páginas de registros Lightning a sus usuarios. Le dan control sobre sus pantallas de flujo, incluyendo una manera para darles la apariencia de Lightning Experience. Y aunque hay aparejado un poco de código, los clics facilitan la conexión de su organización con servicios externos.

Las funciones de personalización le ayudan a ampliar su organización mejorando sus objetos, datos y campos, personalizando el aspecto de su organización, aumentando sus procesos de negocio, creando sitios Web y creando aplicaciones; todo utilizando las herramientas de apuntar y hacer clic y quizás algo de programación. Las funciones de personalización también incluyen herramientas para administrar y asegurar su organización.

EN ESTA SECCIÓN:

[Generador de aplicaciones Lightning: Asignación de páginas de registro por tipo de registro y perfil, Nuevas plantillas de página, Nuevos componentes y mucho más](#)

Realizamos gran cantidad de mejoras a la personalización de páginas en Lightning Experience. Asigne páginas de registro no solo por la aplicación, sino también por tipo de registro y perfil de usuario. Cree páginas a partir de una plantilla: hay varias nuevas con esta versión, o duplique la predeterminada del sistema. Agregue más funciones a sus páginas con nuevos componentes. El Generador de aplicaciones Lightning está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic. A no ser que se indique lo contrario, los cambios de funciones son solo para Lightning Experience.

[Servicios externos: Conectarse a Salesforce utilizando un Asistente, Esquema y Flujo \(Beta\).](#)

Utilice Servicios externos para conectar su organización de Salesforce a un servicio de su elección. Invoque métodos basándose en la fuente externa a través de un flujo. Importe datos desde el servicio en Salesforce. Puede hacer todo esto con la ayuda de un asistente fácil de utilizar. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Salesforce Connect: Objetos externos con capacidad de escritura en toda la organización, más objetos externos por organización, Salesforce Console, acciones rápidas y reportes y relaciones mejorados](#)

Ahora puede crear, modificar y eliminar registros en sus otras organizaciones de Salesforce. Tiene el doble de objetos externos por organización y los objetos externos admiten acciones rápidas y Salesforce Console en Salesforce Classic. También solucionamos un comportamiento no muy agradable en relaciones y reportes de objetos externos.

[Aprobaciones: Coherencia entre todas las experiencias de Salesforce](#)

Queremos que sus aprobadores tengan la misma experiencia, sin importar que utilicen Lightning Experience, Salesforce Classic o Salesforce1. Estas mejoras estaban disponibles en Salesforce Classic antes de esta versión. Algunas mejoras son nuevas en Salesforce1, algunas son nuevas en Lightning Experience y algunas son nuevas en ambas experiencias.

[Visual Workflow: Tener más control sobre sus pantallas](#)

Haga que sus flujos tengan aspecto y comportamiento de Lightning Experience con el entorno de tiempo de ejecución Lightning y el componente Flujo para el Generador de aplicaciones Lightning. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Process Builder: Iconos Lightning y datos cifrados](#)

Simplificamos los iconos de Process Builder para que coincidan con el resto de Lightning Experience y estamos realizando un piloto asistido para datos cifrados. Estos cambios están disponibles en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Administración de lista de selección: Listas de selección globales mejoradas, etiquetas e identificadores desacoplados y nuevos elementos de API](#)

Las listas de selección se están volviendo más versátiles. Convierta fácilmente listas de selección no restringidas a restringidas y actualice sus etiquetas de listas de selección sin cambiar el código que hace referencia a ellas. Si le gusta la programación, ahora puede utilizar la API de herramientas además de la API de metadatos con conjuntos de valores estándar y globales.

[AppExchange: Listados simplificados y revisiones de experiencia integrados](#)

Encuentre la mejor aplicación, componente Lightning o servicio de consultoría en menos tiempo con los listados de AppExchange simplificados. Después de probar un producto o servicio, escriba una reseña directamente desde su organización de Salesforce.

[Configuración general: Más detalles en el Gestor de objetos, conjuntos de permisos estándar](#)

Con el Gestor de objetos puede ver cómo su organización está utilizando las páginas de registros Lightning. Cuando adquiere la licencia de conjunto de permisos Consola de ventas no tendrá que preocuparse sobre la creación de un conjunto de permisos para que coincida. Con los conjuntos de permisos estándar, puede pasar directamente a la asignación del conjunto de permisos a los usuarios. Y Lightning for Outlook y Lightning for Gmail (Beta) están disponibles para usuarios con licencias de Force.com.

Generador de aplicaciones Lightning: Asignación de páginas de registro por tipo de registro y perfil, Nuevas plantillas de página, Nuevos componentes y mucho más

Realizamos gran cantidad de mejoras a la personalización de páginas en Lightning Experience. Asigne páginas de registro no solo por la aplicación, sino también por tipo de registro y perfil de usuario. Cree páginas a partir de una plantilla: hay varias nuevas con esta versión, o duplique la predeterminada del sistema. Agregue más funciones a sus páginas con nuevos componentes. El Generador de aplicaciones Lightning está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic. A no ser que se indique lo contrario, los cambios de funciones son solo para Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Asignar páginas de registro por aplicación, tipo de registro y perfil](#)

Ahora puede personalizar la experiencia de sus usuarios de forma aún más granular creando páginas de registros personalizadas y asignándolas por aplicación, tipo de registro y perfil de usuario. Otorgue a sus responsables de ventas una vista diferente de oportunidades a sus representantes de ventas. Configure páginas de cuentas sin fines de lucro de forma diferente a las páginas de cuentas de negocios.

[Personalizar página de cuenta personal](#)

En Summer '16, proporcionamos a las cuentas personales su propia página en el Generador de aplicaciones Lightning, pero no podía modificarla. ¡Ahora es posible! Así que no lo dude y personalice esas páginas de cuenta personal. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

[Personalizar sus páginas Lightning aún más con nuevas plantillas](#)

Ahora puede tener más plantillas entre las cuales elegir, aumentando las opciones de diseño de su página. Hemos agregado tres plantillas de página de aplicación y cinco plantillas de página de registro. Las plantillas de página de aplicación se ajustan de forma dinámica entre Lightning Experience y Salesforce1. Las plantillas de página de registro solo se admiten en Lightning Experience.

[Duplicar páginas Lightning predeterminadas de Salesforce](#)

Ahora puede crear una Página Lightning de dos formas diferentes. Utilice una plantilla para crear cualquier página vacía que pueda rellenar con los componentes que desee. O bien, puede duplicar la página predeterminada del sistema para crear una página rellena previamente con componentes estándar. Esta función está disponible para páginas Inicio, Registro y Aplicación de email.

[Se reestructura el Asistente Nueva página del Generador de aplicaciones Lightning](#)

Anteriormente, cuando creaba una página, seleccionaba el tipo de página, seleccionaba una plantilla y luego asignaba un nombre a la página. Cambiamos el orden y trasladamos la selección de la plantillas posteriormente en el proceso. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Personalizar el panel Aspectos destacados con más botones de acción](#)

Haga que los aspectos destacados de su registro sean más útiles incluyendo hasta 10 botones de acción en el panel de aspectos destacados. Anteriormente, el límite era tres. Hemos actualizado la etiqueta para reflejar este cambio y cambiamos el nombre de la opción para mostrar el panel de aspectos destacados en una vista compacta. Estas personalizaciones del panel de aspectos destacados solo están disponibles en Lightning Experience.

[Agregar el componente Registro relacionado a sus páginas Lightning](#)

Proporcione a sus usuarios los detalles de registro que más necesitan. Utilice el componente Registro relacionado para personalizar sus páginas Lightning y mostrar los detalles de un registro relacionado, incluyendo el registro principal, en cualquier página de registro. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Agregar el componente Lista relacionada a sus páginas Lightning](#)

Deseamos que obtenga exactamente lo que desea en sus páginas Lightning. En lugar de mostrar todas las listas relacionadas para un registro, ahora puede seleccionar exactamente qué lista desea en el nuevo componente Lista relacionada. Esta función es nueva en Lightning Experience.

[Personalizar cómo mostrar listas relacionadas en páginas Lightning](#)

Utilice un nuevo atributo en el componente Listas relacionadas para seleccionar si mostrar elementos de lista relacionada en una lista o como mosaicos en sus Páginas Lightning personalizadas. So coloca el componente Listas relacionadas en una región reducida de la página, los elementos de lista solo aparecen como mosaicos.

[Potenciar sus páginas Lightning con el componente Flujo \(Beta\)](#)

De la bienvenida a un nuevo componente en el Generador de aplicaciones Lightning. Utilice el componente Flujo para incrustar flujos activos en su Página Lightning.

[Mostrar solicitudes de aprobación pendientes en páginas de inicio](#)

Utilice el nuevo componente Elementos que deben aprobarse para mostrar solicitudes de aprobación a la que sus usuarios no respondieron aún. Este componente solo es compatible en páginas Inicio. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

[Agregar Skype a páginas de registro Lightning \(Beta\)](#)

Un nuevo componente Skype for Business está disponible para el Generador de aplicaciones Lightning. Agréguelo a sus páginas de registro para que obtener controles de Skype que le permiten ver quién está conectado, iniciar llamadas de audio y videos y chat. Para agregar este componente, Skype for Salesforce (Beta) debe estar configurado para su organización. Para utilizar el componente, la página de registro debe incluir al menos un campo de email.

[Componente de texto enriquecido se desactiva cuando la actualización clave de LockerService está activa](#)

En organizaciones sandbox y Developer Edition, si tiene la actualización clave de LockerService activa, el componente Texto enriquecido se vuelve de solo lectura en Generador de aplicaciones Lightning.

Asignar páginas de registro por aplicación, tipo de registro y perfil

Ahora puede personalizar la experiencia de sus usuarios de forma aún más granular creando páginas de registros personalizadas y asignándolas por aplicación, tipo de registro y perfil de usuario. Otorgue a sus responsables de ventas una vista diferente de oportunidades a sus representantes de ventas. Configure páginas de cuentas sin fines de lucro de forma diferente a las páginas de cuentas de negocios.

También renovamos el proceso de activación. Ahora puede activar una página como la predeterminada de la organización, predeterminada de aplicaciones, o para obtener el ajuste más preciso, asignarla a una combinación de aplicaciones, tipos de registro y perfiles todo ello en un único punto. Por ejemplo, cree una página específicamente para registros de cuentas personales y asígnela al tipo de registro de cuenta personal.

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

Personalizar página de cuenta personal

En Summer '16, proporcionamos a las cuentas personales su propia página en el Generador de aplicaciones Lightning, pero no podía modificarla. ¡Ahora es posible! Así que no lo dude y personalice esas páginas de cuenta personal. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

La página de cuenta de persona predeterminada tiene el mismo aspecto que una cuenta de negocio. Utilice el Generador de aplicaciones Lightning para crear el formato deseado y luego asígnelo al tipo de registro de cuenta personal.

CONSULTE TAMBIÉN

- [Asignar páginas de registro por aplicación, tipo de registro y perfil](#)
- [Sacar más provecho de cuentas personales](#)

EDICIONES

Las cuentas personales están disponibles en **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**.

Personalizar sus páginas Lightning aún más con nuevas plantillas

Ahora puede tener más plantillas entre las cuales elegir, aumentando las opciones de diseño de su página. Hemos agregado tres plantillas de página de aplicación y cinco plantillas de página de registro. Las plantillas de página de aplicación se ajustan de forma dinámica entre Lightning Experience y Salesforce1. Las plantillas de página de registro solo se admiten en Lightning Experience.

Las nuevas plantillas de página de aplicación son:

- Encabezado y barra lateral izquierda: Encabezado de anchura completa por encima de una barra lateral izquierda y columna principal. En una orientación vertical de tablet, las columnas por debajo del encabezado tienen la misma anchura.
- Encabezado y tres columnas: Encabezado de anchura completa por encima de tres columnas de igual anchura. En una orientación vertical de tablet, la primera columna se convierte en la columna principal y las otras dos regiones se apilan en una barra lateral derecha.
- Encabezado y dos columnas: Encabezado de anchura completa por encima de dos columnas de igual anchura.

Cuando ve su plantilla de página de aplicación en un teléfono, las regiones se apilan verticalmente.

Las nuevas plantillas de página de registro son:

- Encabezado y barra lateral izquierda: Encabezado de anchura completa por encima de una barra lateral izquierda y columna principal.
- Encabezado, subencabezado y barra lateral izquierda: Encabezado de anchura completa con un subencabezado más estrecho por encima de una barra lateral izquierda y columna principal.
- Encabezado y tres columnas: Encabezado de anchura completa por encima de tres columnas de igual anchura.
- Una columna: Área principal única de anchura completa.
- Tres columnas: Una columna principal y dos barras laterales con anchuras proporcionales fijas. La anchura de la columna principal es el 50% y las anchuras de las columnas laterales son el 25% cada una. Esta plantilla está diseñada para páginas de registro en una Salesforce Console. La resolución mínima admitida para esta plantilla es de 1280 píxeles.

También cambiamos el nombre a algunas de nuestras plantillas existentes para ser más descriptivas.

Tipo	Nombre de plantilla anterior	Nombre de plantilla nuevo
Página de aplicación	Encabezado y dos columnas	Encabezado y barra lateral derecha
Página de aplicación	Columna principal y barra lateral	Columna principal y barra lateral derecha
Página de registro	Encabezado, subencabezado y dos columnas	Encabezado, subencabezado y barra lateral derecha

Tipo	Nombre de plantilla anterior	Nombre de plantilla nuevo
Página de registro	Encabezado y dos columnas	Encabezado y barra lateral derecha

Duplicar páginas Lightning predeterminadas de Salesforce

Ahora puede crear una Página Lightning de dos formas diferentes. Utilice una plantilla para crear cualquier página vacía que pueda rellenar con los componentes que desee. O bien, puede duplicar la página predeterminada del sistema para crear una página rellena previamente con componentes estándar. Esta función está disponible para páginas Inicio, Registro y Aplicación de email.

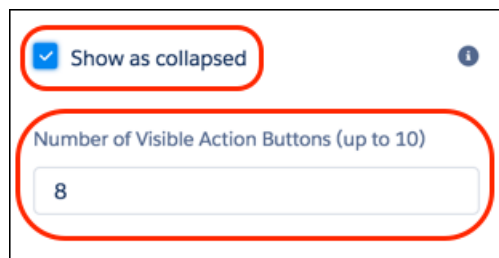
Se reestructura el Asistente Nueva página del Generador de aplicaciones Lightning

Anteriormente, cuando creaba una página, seleccionaba el tipo de página, seleccionaba una plantilla y luego asignaba un nombre a la página. Cambiamos el orden y trasladamos la selección de la plantillas posteriormente en el proceso. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Personalizar el panel Aspectos destacados con más botones de acción

Haga que los aspectos destacados de su registro sean más útiles incluyendo hasta 10 botones de acción en el panel de aspectos destacados. Anteriormente, el límite era tres. Hemos actualizado la etiqueta para reflejar este cambio y cambiamos el nombre de la opción para mostrar el panel de aspectos destacados en una vista compacta. Estas personalizaciones del panel de aspectos destacados solo están disponibles en Lightning Experience.

Para acceder a atributos y etiquetas cambiados, en el Generador de aplicaciones Lightning, haga clic en el panel de aspectos destacados en el lienzo.



Agregar el componente Registro relacionado a sus páginas Lightning

Proporcione a sus usuarios los detalles de registro que más necesitan. Utilice el componente Registro relacionado para personalizar sus páginas Lightning y mostrar los detalles de un registro relacionado, incluyendo el registro principal, en cualquier página de registro. Esta función es nueva en Lightning Experience.

¿Desea mostrar detalles sobre un contacto asociado en un caso? ¡Aquí lo tiene! ¿Desea mostrar los detalles del caso principal de un caso? ¡Aquí lo tiene! Para rematarlo, sus usuarios disfrutarán de la creación de registros incorporada, la modificación en línea, así como la capacidad de anular el vínculo de un registro y vincular uno nuevo. ¡Eso es eficiencia aumentada!

Entre bambalinas, el componente utiliza acciones rápidas y acciones globales para crear y actualizar los registros. Si no hay acciones disponibles para su búsqueda, siga los vínculos del editor de propiedades del Generador de aplicaciones Lightning para crear las acciones. Puede seleccionar cualquier campo de búsqueda asociado para mostrar detalles relacionados: incluso búsquedas de objetos personalizados.

Sugerencia: Si alguna vez configuró una Salesforce Console, Registro relacionado podrá sonarle familiar. ¿Recuerda el componente Búsqueda que utilizó en la consola de Salesforce Classic? Bien, el nuevo componente Registro relacionado proporciona las mismas funciones en aplicaciones de consola Lightning. ¿Desea que su aplicación de consola sea excelente? Cree una página de registro empleando la plantilla Tres columnas, luego agregue el componente Registro relacionado a una de las columnas laterales.

Componente Registro relacionado de ejemplo

Propiedades de componentes en el Generador de aplicaciones Lightning:

Page > Related Record

Header Label

* Lookup Field

Contact Name

* Update Action

Update Contact

Create Action

New Contact

If there are no actions available for the selected lookup field, you can create them.

New Update Action

New Create Action

Componente mostrando el contacto relacionado de un caso:

Contact Details

Name

Jon Amos

Title

Sales Manager

Account Name

Global Media

Email

info@salesforce.com

Phone

(555) 555-1555

Componente mostrando el caso principal relacionado de un caso:

Parent Case

Case Number

00001001

Case Owner

Admin User

Status

New

Priority

Medium

Subject

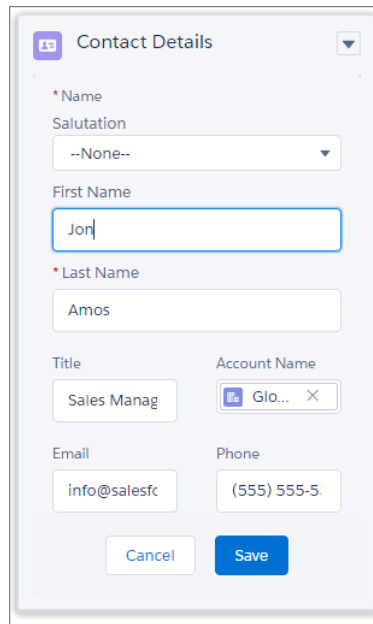
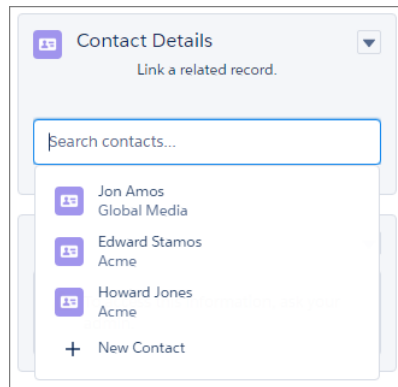
Sample Case 2: The widgets we received are the wrong size.

Description

Pongámonos en el lugar de sus usuarios. Digamos que configura este componente para mostrar información de contacto para un caso. No obstante, un usuario abre un caso que no tiene un contacto relacionado. Con este componente, pueden crear un contacto o vincular uno, todo ello sin abandonar la página. Y si luego descubren que la información de contacto está obsoleta, pueden actualizar los detalles en línea. Y si la información es incorrecta, pueden sencillamente eliminar (desvincular) el registro y agregar un nuevo registro. ¡Enhorabuena por estar siempre en el contexto!

Componente mostrando ningún registro vinculado:

Componente mostrando modificación en línea:



Nota:

- Los casos están vinculados a cuentas predeterminadas que no pueden eliminarse (desvincularse) del componente a no ser que se elimine también el contacto al mismo tiempo.
- Para utilizar los campos de búsqueda Caso y principal y Activo en casos, actualice la seguridad a nivel de campo a visible en vez de oculta. No obstante, sus usuarios ven un error.

Cuando esté listo para utilizar este componente, diríjase al Generador de aplicaciones Lightning y modifique o cree una página de registro personalizada.

CONSULTE TAMBIÉN

[Personalizar sus páginas de registro de aplicación de consola con el Generador de aplicaciones Lightning](#)

Agregar el componente Lista relacionada a sus páginas Lightning

Deseamos que obtenga exactamente lo que desea en sus páginas Lightning. En lugar de mostrar todas las listas relacionadas para un registro, ahora puede seleccionar exactamente qué lista desea en el nuevo componente Lista relacionada. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Con el componente Lista relacionada, sus usuarios pueden centrarse en las cosas que le son más relevantes. Por ejemplo, puede utilizar este componente para mostrar el historial de actividades de forma destacada en todas las páginas de casos. Incluso puede configurar este componente para mostrar una lista relacionada de un registro principal. Digamos que desea que sus usuarios sepan si el contacto de un caso tiene otros casos abiertos. Sus usuarios nunca se perderán nada.

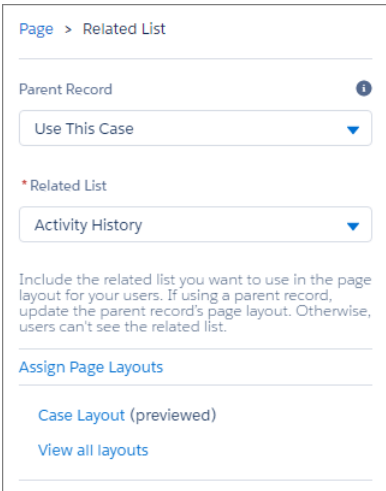


Sugerencia: El componente Lista relacionada es excelente para páginas en aplicaciones de la consola Lightning. ¿Desea que su aplicación de consola sea excelente? Cree una página de registro empleando la plantilla Tres columnas, luego agregue el componente Lista relacionada a una de las columnas laterales.

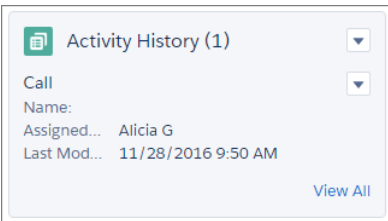
Cuando esté listo para utilizar este componente, diríjase al Generador de aplicaciones Lightning y modifique o cree una página de registro personalizada.

Componente Lista relacionada de ejemplo

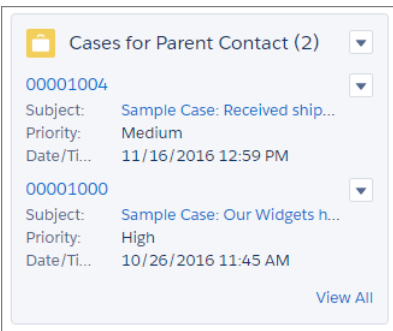
Propiedades de componentes en el Generador de aplicaciones Lightning:



Componente que muestra el historial de actividades relacionadas en un caso:



Componente mostrando casos relacionados para el contacto principal del caso:



CONSULTE TAMBIÉN

[Personalizar sus páginas de registro de aplicación de consola con el Generador de aplicaciones Lightning](#)

Personalizar cómo mostrar listas relacionadas en páginas Lightning

Utilice un nuevo atributo en el componente Listas relacionadas para seleccionar si mostrar elementos de lista relacionada en una lista o como mosaicos en sus Páginas Lightning personalizadas. Si coloca el componente Listas relacionadas en una región reducida de la página, los elementos de lista solo aparecen como mosaicos.

Potenciar sus páginas Lightning con el componente Flujo (Beta)

De la bienvenida a un nuevo componente en el Generador de aplicaciones Lightning. Utilice el componente Flujo para incrustar flujos activos en su Página Lightning.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta del componente Flujo para páginas Lightning, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. El componente Flujo no está disponible de forma general a menos que o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para el componente Flujo para Páginas Lightning en [IdeaExchange](#).

Para obtener más detalles, consulte [Incrustar sus flujos en páginas Lightning \(Beta\)](#) en la sección de Visual Workflow.

Mostrar solicitudes de aprobación pendientes en páginas de inicio

Utilice el nuevo componente Elementos que deben aprobarse para mostrar solicitudes de aprobación a la que sus usuarios no respondieron aún. Este componente solo es compatible en páginas Inicio. Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

[Revisar solicitudes de aprobación pendientes desde Lightning Experience](#)

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

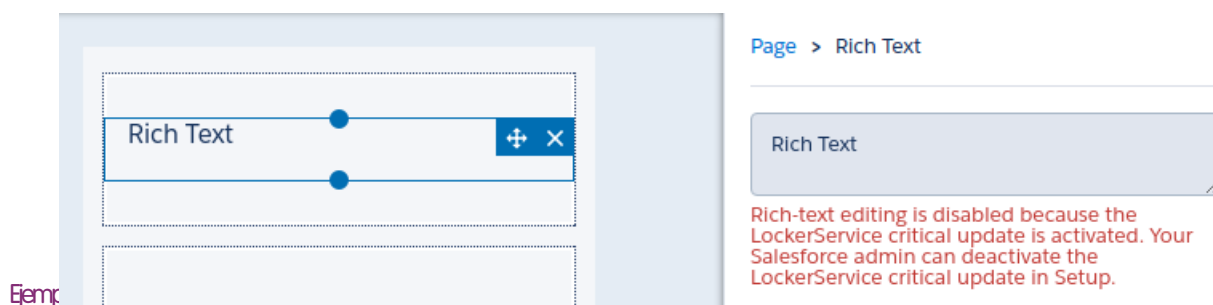
Agregar Skype a páginas de registro Lightning (Beta)

Un nuevo componente Skype for Business está disponible para el Generador de aplicaciones Lightning. Agréguelo a sus páginas de registro para que obtenga controles de Skype que le permiten ver quién está conectado, iniciar llamadas de audio y videos y chat. Para agregar este componente, Skype for Salesforce (Beta) debe estar configurado para su organización. Para utilizar el componente, la página de registro debe incluir al menos un campo de email.

Componente de texto enriquecido se desactiva cuando la actualización clave de LockerService está activa

En organizaciones sandbox y Developer Edition, si tiene la actualización clave de LockerService activa, el componente Texto enriquecido se vuelve de solo lectura en Generador de aplicaciones Lightning.

Puede ver texto enriquecido dentro del componente en el lienzo, pero no puede modificarlo. El editor de texto enriquecido en el panel de propiedades del componente no se representa.



Para obtener más información, consulte [Los editores de texto enriquecido se desactivan cuando la actualización clave de LockerService está activa](#).

Servicios externos: Conectarse a Salesforce utilizando un Asistente, Esquema y Flujo (Beta).

Utilice Servicios externos para conectar su organización de Salesforce a un servicio de su elección. Invoque métodos basándose en la fuente externa a través de un flujo. Importe datos desde el servicio en Salesforce. Puede hacer todo esto con la ayuda de un asistente fácil de utilizar. Esta función es nueva en Lightning Experience.

 **Nota:** Esta versión incluye una versión beta de Servicios externos, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. La función Servicios externos no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para Servicios externos en el [grupo de integración de IdeaExchange App Cloud \(Plataforma\)](#) de Success Community.

EDICIONES

Disponible en: Lightning Experience

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Digamos que desea conectar con un servicio que determina si el crédito se amplía a una cuenta de Salesforce. También desea conocer las condiciones de pago. Con Servicios externos, usted:

- Proporciona una credencial con nombre, una URL y parámetros de autenticación. Salesforce utiliza esta información para realizar llamadas al servicio externo.
- Ingrese una ruta URL de esquema (o extremo) para proporcionar un esquema completo.
- Cree un flujo basado en las clases de Apex generadas desde su registro de servicio externo empleando la herramienta de automatización de apuntar y hacer clic de Salesforce.

Cuando ejecuta el flujo, el resultado contiene la decisión del crédito y, si procede, las condiciones de pago. El asistente le guía por todo el proceso.

EN ESTA SECCIÓN:

[El asistente de Servicios externos le guía por el proceso de configuración \(Beta\)](#)

El asistente de Servicios externos acelera y facilita la configuración de un servicio externo. Solo tiene que proporcionar algo de información básica, como el nombre de su servicio y el extremo del esquema, y estará listo para construir su aplicación.

[Agregar fácilmente un esquema a Servicios externos \(Beta\)](#)

Un esquema describe los métodos en su servicio. No tiene que escribir los métodos o llamadas para que su servicio funcione. No obstante, el servicio requiere una descripción. Los métodos de esquemas se traducen en entradas y salidas para las acciones que crea en un flujo.

[Realizar acciones repetibles con flujos y Servicios externos \(Beta\)](#)

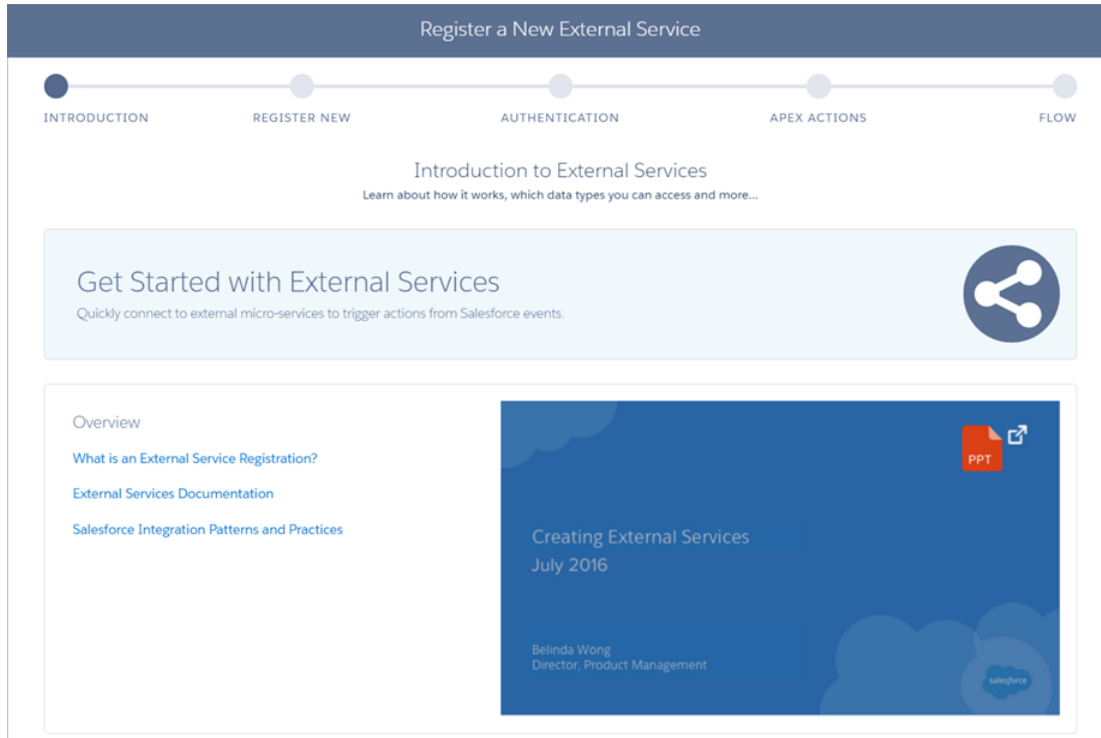
Utilice un flujo para realizar acciones repetibles de Salesforce con datos procedentes de su servicio que no es de Salesforce. Puede crear un flujo basado en un esquema de servicio externo registrado si escribir código.

El asistente de Servicios externos le guía por el proceso de configuración (Beta)

El asistente de Servicios externos acelera y facilita la configuración de un servicio externo. Solo tiene que proporcionar algo de información básica, como el nombre de su servicio y el extremo del esquema, y estará listo para construir su aplicación.

Para construir una aplicación, denominada flujo, puede utilizar Cloud Flow Designer, una herramienta con interfaz de arrastrar y soltar.

¿Necesita ayuda? Siempre puede volver a la pantalla Introducción para obtener ayuda.



Agregar fácilmente un esquema a Servicios externos (Beta)

Un esquema describe los métodos en su servicio. No tiene que escribir los métodos o llamadas para que su servicio funcione. No obstante, el servicio requiere una descripción. Los métodos de esquemas se traducen en entradas y salidas para las acciones que crea en un flujo.

Los Servicios externos utilizan el hiperesquema [Interagent](#), que emplea JSON. Por ejemplo, a continuación aparece un miniprograma procedente de un esquema denominado Evaluate. Contiene un método POST para la decisión de crédito. Como entrada, el método toma `orderId`, `orderAmount`, `accountId` y `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": {
```

```

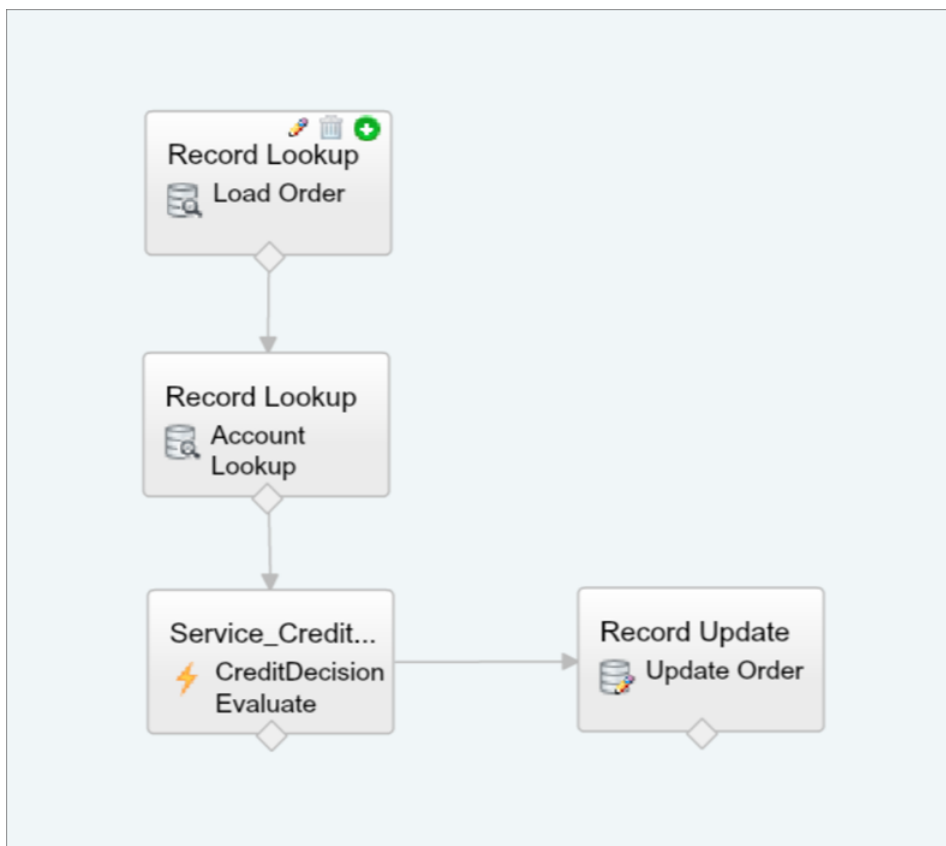
        "$ref": "#/definitions/creditDecision/definitions/creditRating"
      },
    },
    "required": [
      "orderId",
      "orderAmount",
      "accountId",
      "creditRating"
    ]
  },
}

```

Realizar acciones repetibles con flujos y Servicios externos (Beta)

Utilice un flujo para realizar acciones repetibles de Salesforce con datos procedentes de su servicio que no es de Salesforce. Puede crear un flujo basado en un esquema de servicio externo registrado si escribir código.

Por ejemplo, digamos que desea crear un flujo para un servicio de crédito. Incluya un paso de búsqueda de registro para que el servicio acceda a una cuenta específica. También puede crear una evaluación de disponibilidad de crédito y un paso que actualice la cuenta con los resultados de la evaluación. Su flujo podría tener un aspecto similar a este.



Cuando el flujo se completa correctamente, la cuenta relacionada y el registro del pedido se actualizan.

Salesforce Connect: Objetos externos con capacidad de escritura en toda la organización, más objetos externos por organización, Salesforce Console, acciones rápidas y reportes y relaciones mejorados

Ahora puede crear, modificar y eliminar registros en sus otras organizaciones de Salesforce. Tiene el doble de objetos externos por organización y los objetos externos admiten acciones rápidas y Salesforce Console en Salesforce Classic. También solucionamos un comportamiento no muy agradable en relaciones y reportes de objetos externos.

EN ESTA SECCIÓN:

[Trabajar fácilmente en todas sus organizaciones de Salesforce: Conector entre organizaciones con capacidad de escritura](#)

Los objetos externos con capacidad de escritura están disponibles con el adaptador de entre organizaciones para Salesforce Connect. Ahora sus usuarios y desarrolladores pueden crear, actualizar y eliminar registros almacenados en organizaciones conectadas de Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Pida y recibirá... Más objetos externos](#)

Hemos aumentado el número máximo de objetos externos por organización de 100 a 200 de modo que pueda acceder a más datos externos aún. También actualizamos la documentación para clarificar que los objetos externos no cuentan en los límites de objetos personalizados. Este comportamiento no cambió pero no estaba expresado claramente. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Acceder a objetos externos desde Salesforce Console en Salesforce Classic](#)

Salesforce Console potencia la productividad proporcionando una interfaz basada en fichas para trabajar con múltiples registros de forma simultánea. Ahora que la consola puede acceder a objetos externos, usted y sus usuarios pueden trabajar de forma eficiente entre los límites del sistema. Acceda rápidamente a datos que están almacenados dentro y fuera de su organización de Salesforce desde una única pantalla. Este cambio se aplica únicamente a Salesforce Classic.

[Campos de relación de búsqueda externa mejorados: ¿qué importancia tiene un nombre?](#)

Los campos de relación de búsqueda externa ahora muestran los nombres de los registros principales, con lo que tienen mucho más sentido para sus usuarios que los Id. que se mostraban. Este cambio se aplica únicamente a Salesforce Classic. En Lightning Experience, las relaciones de búsqueda externa ya muestran nombres en lugar de los Id.

[Crear acciones rápidas para objetos externos](#)

Las acciones rápidas están ahora disponibles para objetos externos en Lightning Experience. Anteriormente, los objetos externos eran compatibles con acciones rápidas solo en Salesforce Classic.

[Reportes mejorados para objetos externos](#)

Hemos eliminado algunas limitaciones previas, esperemos que antes de que incluso las encuentre. Las mejoras afectan a reportes que incluyen relaciones de objetos externos o utilizan el adaptador entre organizaciones para Salesforce Connect. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition**

Está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

Trabajar fácilmente en todas sus organizaciones de Salesforce: Conector entre organizaciones con capacidad de escritura

Los objetos externos con capacidad de escritura están disponibles con el adaptador de entre organizaciones para Salesforce Connect. Ahora sus usuarios y desarrolladores pueden crear, actualizar y eliminar registros almacenados en organizaciones conectadas de Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Para activar los objetos externos con capacidad de escritura:

1. Cuando [defina el fuente de datos externa](#), seleccione **Objetos externos con capacidad de escritura**.
2. Cuando [active el acceso de usuarios a objetos externos](#), seleccione los siguientes permisos de objetos según sea necesario.
 - Leer: Siempre obligatorio
 - Crear: Obligatorio para crear registros de objetos externos
 - Modificar: Obligatorio para crear o modificar registros de objetos externos
 - Eliminar: Obligatorio para eliminar registros de objetos externos
3. [Active el acceso de usuarios](#) en los objetos externos.

Para obtener más información, consulte [Configurar Salesforce Connect para acceder a datos en otra organización con el adaptador entre organizaciones](#).

Lea las consideraciones sobre los objetos externos con capacidad de escritura en la Ayuda de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Consideraciones de objetos externos con capacidad de escritura en Salesforce Connect: Todos los adaptadores \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Consideraciones de objetos externos con capacidad de escritura en Salesforce Connect: Adaptador entre organizaciones \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Consideraciones de divisas para Salesforce Connect: Adaptador entre organizaciones \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Pida y recibirá... Más objetos externos

Hemos aumentado el número máximo de objetos externos por organización de 100 a 200 de modo que pueda acceder a más datos externos aún. También actualizamos la documentación para clarificar que los objetos externos no cuentan en los límites de objetos personalizados. Este comportamiento no cambió pero no estaba expresado claramente. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

PERMISOS DE USUARIO

Para crear y modificar fuentes de datos externas:

- "Personalizar aplicación"

Para modificar conjuntos de permisos y perfiles de usuarios:

- "Gestionar perfiles y conjuntos de permisos"

Acceder a objetos externos desde Salesforce Console en Salesforce Classic

Salesforce Console potencia la productividad proporcionando una interfaz basada en fichas para trabajar con múltiples registros de forma simultánea. Ahora que la consola puede acceder a objetos externos, usted y sus usuarios pueden trabajar de forma eficiente entre los límites del sistema. Acceda rápidamente a datos que están almacenados dentro y fuera de su organización de Salesforce desde una única pantalla. Este cambio se aplica únicamente a Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones de consola para Salesforce Connect: Todos los adaptadores (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Salesforce Console en Salesforce Classic (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Campos de relación de búsqueda externa mejorados: ¿qué importancia tiene un nombre?

Los campos de relación de búsqueda externa ahora muestran los nombres de los registros principales, con lo que tienen mucho más sentido para sus usuarios que los Id. que se mostraban. Este cambio se aplica únicamente a Salesforce Classic. En Lightning Experience, las relaciones de búsqueda externa ya muestran nombres en lugar de los Id.

Anteriormente, un campo de búsqueda externa en Salesforce Classic mostraba el Id. del objeto principal o el valor del campo estándar del Id. externo del objeto principal. El campo estándar del Id. externo aparecía de forma predeterminada. Si, sin embargo, un campo personalizado del objeto principal tenía el atributo Es campo de nombre, aparecía el Id. del objeto principal.

Este comportamiento aún puede producirse, pero solo si su organización no recuperó aún el registro principal. Si ve un Id. en un campo de búsqueda externa, vuelva a cargar la página para sustituir el Id. por el nombre.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones de relaciones para Salesforce Connect: Todos los adaptadores (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Campos de relaciones de búsqueda externa en objetos externos

Crear acciones rápidas para objetos externos

Las acciones rápidas están ahora disponibles para objetos externos en Lightning Experience. Anteriormente, los objetos externos eran compatibles con acciones rápidas solo en Salesforce Classic.

Reportes mejorados para objetos externos

Hemos eliminado algunas limitaciones previas, esperemos que antes de que incluso las encuentre. Las mejoras afectan a reportes que incluyen relaciones de objetos externos o utilizan el adaptador entre organizaciones para Salesforce Connect. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cuando ejecuta reportes que hacen referencia a objetos externos a través de una búsqueda, una búsqueda externa y relaciones de búsqueda indirecta, ya no recibe valores vacíos para esos campos de relación. Anteriormente, los reportes devolvían valores vacíos cuando los campos de relación de objetos externos no eran Id. de Salesforce o los campos de nombre de objetos principales.

Con el adaptador entre organizaciones para Salesforce Connect, una llamada de reporte ya no falla si su URL supera los 2 KB. Una llamada de mayor tamaño se divide en múltiples llamadas HTTP, con cada URL con un tamaño inferior a 2 KB. Las llamadas de reporte para otros adaptadores de Salesforce Connect ya se comportan de este modo.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Consideraciones de reportes para Salesforce Connect: Todos los adaptadores](#)

[Ayuda de Salesforce: Relaciones de objetos externos](#)

Aprobaciones: Coherencia entre todas las experiencias de Salesforce

Queremos que sus aprobadores tengan la misma experiencia, sin importar que utilicen Lightning Experience, Salesforce Classic o Salesforce1. Estas mejoras estaban disponibles en Salesforce Classic antes de esta versión. Algunas mejoras son nuevas en Salesforce1, algunas son nuevas en Lightning Experience y algunas son nuevas en ambas experiencias.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Revisar solicitudes de aprobación pendientes desde Lightning Experience](#)

Atrás quedaron los días en que los aprobadores tenían que ahondar en las notificaciones o intentar recordar con qué registro estaba asociada una solicitud de aprobación. Con el nuevo componente Elementos que deben aprobarse en el Generador de aplicaciones Lightning y el elemento de la barra de navegación Solicitudes de aprobación, los aprobadores que utilicen Lightning Experience pueden revisar sus solicitudes de aprobación pendientes en una sola ubicación. Este cambio solo se aplica a Lightning Experience.

[¡No se preocupe más por ese botón de envío!](#)

Levante la mano si activó alguna vez un proceso de aprobación y olvidó agregar el botón Enviar para aprobación al formato de página del objeto. Nos pasó a todos. Por lo que decidimos eliminar ese paso y agregar automáticamente el botón a todos los formatos de páginas asociados cuando activa un proceso de aprobación. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Seleccionar el siguiente aprobador desde Lightning Experience y Salesforce1](#)

Si tiene procesos de aprobación que requieren que un usuario seleccione el siguiente aprobador, ahora se admiten en Lightning Experience y Salesforce1. Anteriormente, solo Salesforce Classic permitía a los usuarios seleccionar el siguiente aprobador de forma manual. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Actualización crítica "Garantizar que los registros enviados en segundo plano se dirigen al proceso de aprobación adecuado" pospuesta](#)

Esta actualización crítica, publicada en Summer '16, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '17, pero se pospuso a Spring '18.

CONSULTE TAMBIÉN

[Los procesos de negocio utilizan campo de nombre para evaluar cuentas personales](#)

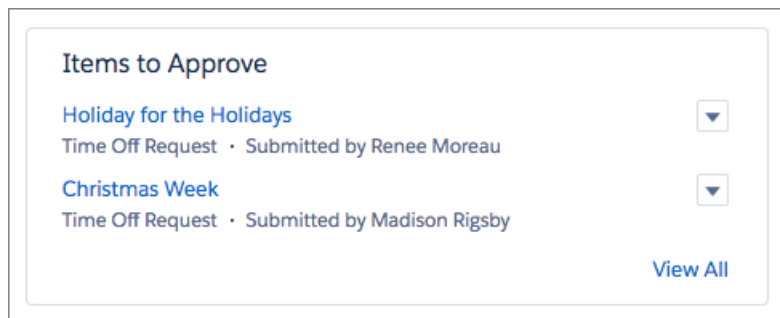
[Aprobaciones evalúan cuentas personales](#)

Revisar solicitudes de aprobación pendientes desde Lightning Experience

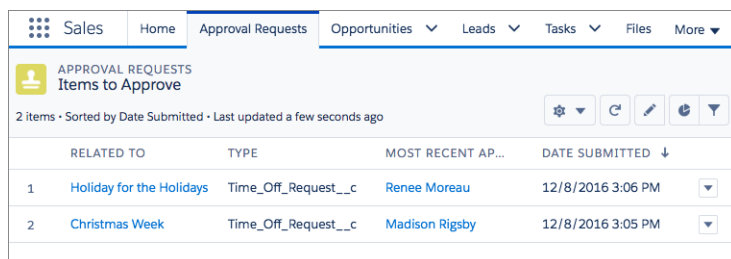
Atrás quedaron los días en que los aprobadores tenían que ahondar en las notificaciones o intentar recordar con qué registro estaba asociada una solicitud de aprobación. Con el nuevo componente Elementos que deben aprobarse en el Generador de aplicaciones Lightning y el elemento de la barra de navegación Solicitudes de aprobación, los aprobadores que utilicen Lightning Experience pueden revisar sus solicitudes de aprobación pendientes en una sola ubicación. Este cambio solo se aplica a Lightning Experience.

Anteriormente, los aprobadores tenían que mirar sus notificaciones y esperar no haber recibido 20 nuevas desde la recepción de la solicitud de aprobación. O bien tenían que cambiar a Salesforce Classic o utilizar Salesforce1.

Modifique las páginas de inicio apropiadas en el Generador de aplicaciones Lightning para agregar al componente Elementos para aprobar.



Anteriormente, el elemento de la barra de navegación Solicitudes de aprobación estaba disponible únicamente en Salesforce1. Ahora también está disponible en Lightning Experience. Modifique las aplicaciones Lightning apropiadas para agregar el elemento Solicitudes de aprobación a la barra de navegación de aplicaciones.



¡No se preocupe más por ese botón de envío!

Levante la mano si activó alguna vez un proceso de aprobación y olvidó agregar el botón Enviar para aprobación al formato de página del objeto. Nos pasó a todos. Por lo que decidimos eliminar ese paso y agregar automáticamente el botón a todos los formatos de páginas asociados cuando activa un proceso de aprobación. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cuando cree un proceso de aprobación, busque este parámetro: **Agregar botón Enviar para aprobación y la lista relacionada Historial de aprobaciones a todos los formatos de página de objetos**. Anteriormente, el parámetro agregaba únicamente la lista relacionada Historial de aprobaciones a los formatos de página del objeto y estaba desactivado de forma predeterminada. Ahora incluye el botón Enviar para aprobación y está activado de forma predeterminada.

Este parámetro solo está disponible cuando crea un proceso de aprobación. Cuando el parámetro está activado, Salesforce agrega el botón Enviar para aprobación a la sección Botones estándar de los formatos de página de ese objeto.

Seleccionar el siguiente aprobador desde Lightning Experience y Salesforce1

Si tiene procesos de aprobación que requieren que un usuario seleccione el siguiente aprobador, ahora se admiten en Lightning Experience y Salesforce1. Anteriormente, solo Salesforce Classic permitía a los usuarios seleccionar el siguiente aprobador de forma manual. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Actualización crítica “Garantizar que los registros enviados en segundo plano se dirigen al proceso de aprobación adecuado” pospuesta

Esta actualización crítica, publicada en Summer '16, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '17, pero se pospuso a Spring '18.

CONSULTE TAMBIÉN

[Notas de la versión Summer '16: Garantizar que los registros enviados en segundo plano se dirigen al proceso de aprobación adecuado \(Actualización importante\)](#)

[Actualizaciones críticas: Cambios en LockerService, Protección CSRF para páginas de Visualforce y Enmascaramiento desacoplado de Cifrado de plataforma Escudo](#)

Visual Workflow: Tener más control sobre sus pantallas

Haga que sus flujos tengan aspecto y comportamiento de Lightning Experience con el entorno de tiempo de ejecución Lightning y el componente Flujo para el Generador de aplicaciones Lightning. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Ejecutar flujos con un Lightning Skin \(Disponible de forma general\)](#)

¿Deseó alguna vez que sus flujos tuviesen un mejor aspecto? Nosotros también. Cuando activa esta función, todos sus flujos basados en URL se representan mediante el tiempo de ejecución Lightning en vez de con el tiempo de ejecución Classic. El nuevo aspecto visual se ajusta al resto de Lightning Experience, pero también está disponible en Salesforce Classic.

[Incrustar sus flujos en páginas Lightning \(Beta\)](#)

Estamos implementando un componente Flujo para el Generador de aplicaciones Lightning. Ahora puede agregar flujos a cualquier página Lightning, páginas de aplicación, páginas de registro y páginas de inicio igualmente. Todas las páginas Lightning están disponibles en Lightning Experience. Las páginas de aplicaciones están disponibles en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Mas contexto para errores de flujos](#)

Algunos de los mensajes que ve cuando un flujo falla son códigos de error que vienen generados por la API, Apex u otro servicio. Para ayudarle a entender esos códigos de error, limpiamos algunos mensajes comunes y agregamos vínculos a documentación relevante. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Aplicar seguridad a nivel de campo para todas las operaciones de flujos](#)

Para la mayoría de las operaciones, un flujo es únicamente tan potente como el usuario que lo está ejecutando. De modo que si el usuario no dispone de acceso de modificación sobre uno de los campos, el flujo falla, y recibirá un mensaje de email con los detalles sobre el motivo del fallo. Para elementos Creación rápida y Actualización rápida, usted elige si aplicar la seguridad a nivel de campo o ignorar los campos inaccesibles. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Actualización crítica “Valores de porcentaje de confianza en variables de sObject de flujo” se activa en Spring '17](#)

Esta actualización crítica, publicada en Summer '16, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '17, pero se pospuso a Spring '17.

[Mostrar pantallas de flujo en dos columnas \(Disponible de forma general\)](#)

Cuando construye flujos que recopilan gran cantidad de información, en sus pantallas puede aparecer una delgada columna de campos sin fin. Divida el formato de esas pantallas representando flujos específicos en dos columnas. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1. No obstante, solo entra en vigor para flujos que utilizan el entorno en tiempo de ejecución Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

[Los procesos de negocio utilizan campo de nombre para evaluar cuentas personales](#)

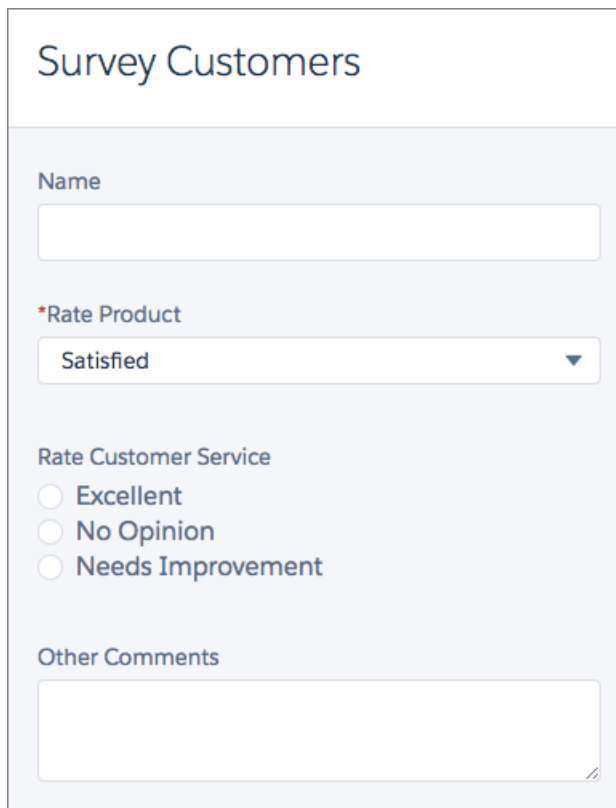
Ejecutar flujos con un Lightning Skin (Disponible de forma general)

¿Deseó alguna vez que sus flujos tuviesen un mejor aspecto? Nosotros también. Cuando activa esta función, todos sus flujos basados en URL se representan mediante el tiempo de ejecución Lightning en vez de con el tiempo de ejecución Classic. El nuevo aspecto visual se ajusta al resto de Lightning Experience, pero también está disponible en Salesforce Classic.

Desde la versión beta del entorno de tiempo de ejecución Lightning, realizamos mejoras menores en el aspecto y comportamiento.

Desde Configuración de automatización de procesos, seleccione la opción para activar el entorno de tiempo de ejecución Lightning. ¡Y voilà! Sus flujos utilizan el entorno de tiempo de ejecución Lightning cuando alguien los ejecuta desde:

- Un vínculo directo
- Un botón personalizado
- Configuración: la página de lista de flujos, la página de detalle de flujos y Cloud Flow Designer



The screenshot shows a Salesforce Lightning Skin form titled "Survey Customers". The form is displayed in a single-column layout. It includes a text input field for "Name", a dropdown menu for "Rate Product" (currently showing "Satisfied"), a section for "Rate Customer Service" with three radio button options: "Excellent", "No Opinion", and "Needs Improvement", and a text area for "Other Comments". The form has a clean, modern design with a light blue header and a light gray background for the input fields.

Incrustar sus flujos en páginas Lightning (Beta)

Estamos implementando un componente Flujo para el Generador de aplicaciones Lightning. Ahora puede agregar flujos a cualquier página Lightning, páginas de aplicación, páginas de registro y páginas de inicio igualmente. Todas las páginas Lightning están disponibles en Lightning Experience. Las páginas de aplicaciones están disponibles en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Nota: Esta versión incluye una versión beta del componente Flujo para páginas Lightning, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. El componente Flujo no está disponible de forma general a menos que o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para el componente Flujo para Páginas Lightning en [IdeaExchange](#).

Agregue el componente Flujo a sus páginas Lightning del mismo modo que lo haría con otros componentes.

Es posible que su flujo necesite el Id. del registro sobre el que esté funcionando, pero no se preocupe. Cuando configura el componente Flujo para una página de registro, puede identificar a qué variable Texto pasar el Id. del registro.

Ejemplo: Así es como aparece un flujo denominado Encuesta de clientes cuando se incrusta en una página de registro en Lightning Experience.

The screenshot shows a Salesforce Lightning page for 'Acme'. The main content area is titled 'Survey Customers' and contains a survey form. The form has a greeting: 'Hello. My name is [Your First Name] from Acme Wireless Customer Relations.' followed by a statement: '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 of the form. At the bottom of the page, there is a 'Learn More Using Twitter' section with a 'Sign in with Twitter' button. The right sidebar contains a 'New Task' button, a 'Subject' input field, a 'Show' dropdown menu set to 'All Activities', and sections for 'Next Steps' and 'Past Activity'.

Cambios desde la última versión

Cambiamos cómo se pasa el Id. de registros desde una página Registro a un flujo. Anteriormente, se configuraba una variable con un nombre específico. Ahora puede pasar el Id. de registros a cualquier variable Texto, sin que importe su convención de nomenclatura. Para hacerlo, seleccione la casilla de verificación bajo la variable Texto apropiada.

Si creó una variable de entrada Texto denominada `recordId` para el componente Flujo durante Winter '17, la casilla de verificación se selecciona automáticamente cuando su organización se actualiza a Spring '17. Esta selección predeterminada ocurre únicamente cuando su organización se actualiza a Spring '17. Si crea una variable Texto denominada `recordId` en Spring '17 o versiones posteriores, la casilla de verificación no está seleccionada de forma predeterminada.

Mas contexto para errores de flujos

Algunos de los mensajes que ve cuando un flujo falla son códigos de error que vienen generados por la API, Apex u otro servicio. Para ayudarle a entender esos códigos de error, limpiamos algunos mensajes comunes y agregamos vínculos a documentación relevante. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.



Ejemplo: Digamos que su flujo intenta crear una oportunidad sin un valor para `Fecha de cierre`, que es un campo obligatorio. Compare los mensajes de error.

Winter '17

```
INSERT --- INSERT FAILED --- ERRORS : (REQUIRED_FIELD_MISSING) Required fields are missing: [CloseDate]
```

Spring '17

Se produjo este error cuando el flujo intentó crear registros: `REQUIRED_FIELD_MISSING`: Faltan campos obligatorios: [CloseDate]. Para obtener detalles, consulte [Excepciones de la API](#).

Aplicar seguridad a nivel de campo para todas las operaciones de flujos

Para la mayoría de las operaciones, un flujo es únicamente tan potente como el usuario que lo está ejecutando. De modo que si el usuario no dispone de acceso de modificación sobre uno de los campos, el flujo falla, y recibirá un mensaje de email con los detalles sobre el motivo del fallo. Para elementos Creación rápida y Actualización rápida, usted elige si aplicar la seguridad a nivel de campo o ignorar los campos inaccesibles. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para controlar el comportamiento, alterne la preferencia `Filtrar campos inaccesibles desde solicitudes de flujos` en la página Configuración de automatización de procesos en Configuración. Si su organización se creó en Winter '17 o antes, la preferencia está activada de forma predeterminada; en caso contrario, la preferencia está desactivada de forma predeterminada.



Advertencia: Si cambia la selección de su organización para esta preferencia, utilice un entorno sandbox para probar el modo en que el cambio afecta a sus flujos. Considere seguir el mismo proceso que emplea para una actualización crítica.

	Cuando Filtrar campos inaccesibles desde solicitudes de flujos está	
	Seleccionada	No seleccionada (se recomienda)
Resultado cuando el usuario que ejecuta no tiene acceso de modificación a todos los campos	La operación se realiza correctamente en parte. El flujo filtra campos de solo lectura de la operación. Los campos que el usuario puede modificar se actualizan. Los campos que el usuario no puede modificar no se actualizan. El flujo no ejecuta la ruta del fallo.	La operación falla. No se actualiza ningún campo en la operación. EL flujo ejecuta la ruta del fallo si hay una.
Notificación cuando uno o más campos no se actualiza	No se envía ninguna notificación al usuario o administrador para indicar que algunos campos no se actualizaron.	El administrador recibe un mensaje de email de error de flujo con detalles completos.
Comparado con elementos Creación de registro y Actualización de registro	Incoherente	Coherente



Ejemplo: Empleando un elemento Actualización rápida, un flujo actualiza varios campos en una oportunidad. En tiempo de ejecución, el flujo intenta actualizar la cuenta Acme en nombre de su usuario. El usuario puede modificar `Etapa` y `Fecha de cierre` pero no `Importe`. Como resultado, el flujo no tiene permiso para actualizar `Importe`.

- Si `Filtrar campos inaccesibles desde solicitudes de flujos` está seleccionada, el flujo actualiza correctamente la cuenta, pero solo actualiza `Etapa` y `Fecha de cierre`. El flujo no notifica a nadie que no se actualizó `Importe`.
- Si `Filtrar campos inaccesibles desde solicitudes de flujos` no está seleccionada, el flujo no actualiza la cuenta. El administrador recibe un mensaje de email de error de flujo. El mensaje incluye este error.

`INVALID_FIELD_FOR_INSERT_UPDATE: Unable to create/update fields: Importe`

Esto es lenguaje de API para "El usuario que ejecuta no tiene permiso para modificar el campo `Importe`".

Actualización crítica "Valores de porcentaje de confianza en variables de sObject de flujo" se activa en Spring '17

Esta actualización crítica, publicada en Summer '16, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '17, pero se pospuso a Spring '17.

CONSULTE TAMBIÉN

[Actualizaciones críticas: Cambios en LockerService, Protección CSRF para páginas de Visualforce y Enmascaramiento desacoplado de Cifrado de plataforma Escudo](#)

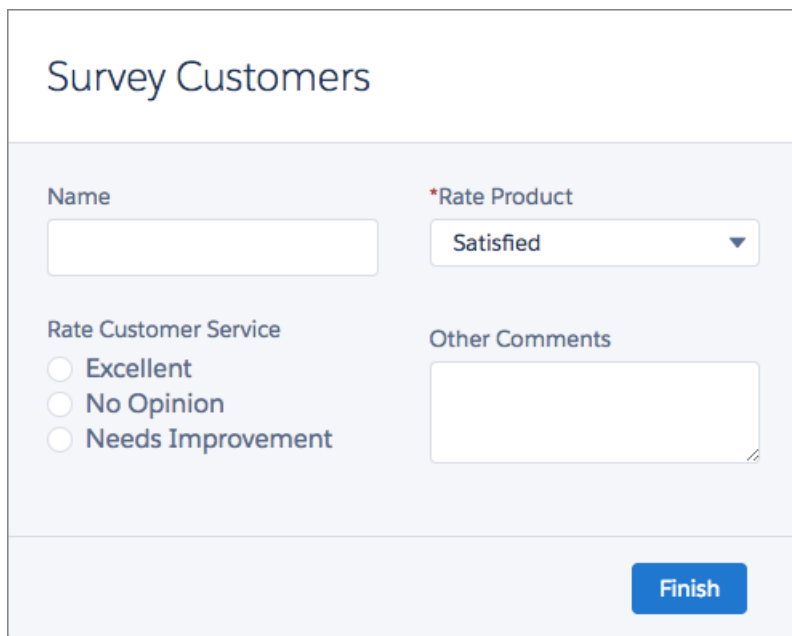
[Notas de la versión Summer '16: Valores de porcentaje de confianza en variables de sObject de flujo \(actualización crítica\)](#)

Mostrar pantallas de flujo en dos columnas (Disponible de forma general)

Cuando construye flujos que recopilan gran cantidad de información, en sus pantallas puede aparecer una delgada columna de campos sin fin. Divida el formato de esas pantallas representando flujos específicos en dos columnas. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1. No obstante, solo entra en vigor para flujos que utilizan el entorno en tiempo de ejecución Lightning.

Nada cambió desde la versión beta del formato de dos columnas.

Cuando distribuye un flujo a través de una URL (como con un botón personalizado) o una página Lightning, puede decidir si mostrar un flujo en dos columnas. El formato entra en vigor en flujos basados en URL solo si activó el entorno en tiempo de ejecución Lightning en la Configuración de automatización de procesos de su organización.



CONSULTE TAMBIÉN

[Ejecutar flujos con un Lightning Skin \(Disponible de forma general\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Consideraciones para flujos de dos columnas \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Process Builder: Iconos Lightning y datos cifrados

Simplificamos los iconos de Process Builder para que coincidan con el resto de Lightning Experience y estamos realizando un piloto asistido para datos cifrados. Estos cambios están disponibles en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Process Builder tiene iconos actualizados](#)

La próxima vez que abra Generador de procesos, consulte nuestros nuevos iconos. Hemos cambiado los antiguos por iconos del sistema de diseño Salesforce Lightning, por lo que ahora coincidimos con el resto de Lightning Experience. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

[Acceder a datos cifrados en Process Builder \(Piloto\)](#)

Process Builder ahora admite campos cifrados, excepto en los filtros, como en la acción Actualizar registros. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

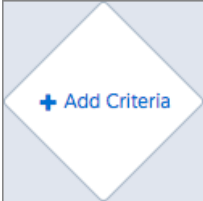
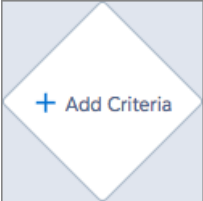
CONSULTE TAMBIÉN

[Los procesos de negocio utilizan campo de nombre para evaluar cuentas personales](#)

Process Builder tiene iconos actualizados

La próxima vez que abra Generador de procesos, consulte nuestros nuevos iconos. Hemos cambiado los antiguos por iconos del sistema de diseño Salesforce Lightning, por lo que ahora coincidimos con el resto de Lightning Experience. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Ejemplo:

Winter '17	Spring '17
	
	

Acceder a datos cifrados en Process Builder (Piloto)

Process Builder ahora admite campos cifrados, excepto en los filtros, como en la acción Actualizar registros. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Nota: La asistencia para el cifrado de flujos y procesos es un programa piloto disponible en Developer Edition y entornos sandbox de Enterprise Edition, Unlimited Edition y Performance Edition. Proporcionamos esta función para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Debido a que los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Esta función piloto no está disponible de forma general, como se indica en este documento o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones disponibles de forma general.

Si es un cliente piloto existente, nada cambió desde la última versión.

Ejemplo: Si cifró `Nombre de cuenta`, puede actualizar el valor de ese campo, pero no podrá filtrar en base a ese campo.

Administración de lista de selección: Listas de selección globales mejoradas, etiquetas e identificadores desacoplados y nuevos elementos de API

Las listas de selección se están volviendo más versátiles. Convierta fácilmente listas de selección no restringidas a restringidas y actualice sus etiquetas de listas de selección sin cambiar el código que hace referencia a ellas. Si le gusta la programación, ahora puede utilizar la API de herramientas además de la API de metadatos con conjuntos de valores estándar y globales.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

EN ESTA SECCIÓN:

[Los campos de listas de selección globales ahora tienen su propio tipo de registro](#)

Todos los campos de listas de selección globales que utilizan el mismo conjunto de valores globales ahora tienen tipos de registro individuales. Este cambio le ofrece mayor flexibilidad que tener un único tipo de registro para todos los campos.

[Agregar campos de listas de selección globales a todos los tipos de registros](#)

Ahora puede agregar automáticamente un valor en un conjunto de valores globales a todos los tipos de registros empleando ese conjunto de valores. El comportamiento predeterminado es aún no agregar automáticamente el valor a tipos de registros empleando el conjunto de valores.

[Las etiquetas de valores ya no están aparejadas a nombres de API](#)

Cada valor de lista de selección tiene una etiqueta de visualización y un nombre de API. Ahora puede cambiar la etiqueta sin el cambio de nombre de API. También puede modificar el nombre de API. No obstante, puede desactivar la capacidad de cambiar los nombres de API.

[Acceder a listas de selección con la API de herramientas](#)

Los conjuntos de valores estándar y globales ahora están disponibles en la API de herramientas y la API de metadatos. Seleccione la API que mejor se ajuste a sus necesidades.

Los campos de listas de selección globales ahora tienen su propio tipo de registro

Todos los campos de listas de selección globales que utilizan el mismo conjunto de valores globales ahora tienen tipos de registro individuales. Este cambio le ofrece mayor flexibilidad que tener un único tipo de registro para todos los campos.

Agregar campos de listas de selección globales a todos los tipos de registros

Ahora puede agregar automáticamente un valor en un conjunto de valores globales a todos los tipos de registros empleando ese conjunto de valores. El comportamiento predeterminado es aún no agregar automáticamente el valor a tipos de registros empleando el conjunto de valores.

Para que aparezca el nuevo valor en todos los registros, seleccione **Agregar los nuevos valores de listas de selección a todos los tipos de registros que utilizan este conjunto de valores globales** cuando agregue el valor.

Las etiquetas de valores ya no están aparejadas a nombres de API

Cada valor de lista de selección tiene una etiqueta de visualización y un nombre de API. Ahora puede cambiar la etiqueta sin el cambio de nombre de API. También puede modificar el nombre de API. No obstante, puede desactivar la capacidad de cambiar los nombres de API.

La etiqueta se muestran en un campo de listas de selección en un registro, y el nombre de API se utiliza en cualquier otro sitio. Por ejemplo, la importación y exportación de datos y el código de Apex utilizan el nombre de API.

Puede evitar que los usuarios cambien el nombre de API del valor de una lista de selección. Desde Configuración en Salesforce Classic, ingrese *Configuración de lista de selección* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Desactivar modificación de nombres de API de valores de listas de selección**.

Acceder a listas de selección con la API de herramientas

Los conjuntos de valores estándar y globales ahora están disponibles en la API de herramientas y la API de metadatos. Seleccione la API que mejor se ajuste a sus necesidades.

Los nuevos elementos de la API de herramientas son:

- `StandardValueSet`: Representa el conjunto de valores en un campo de lista de selección estándar.
- `GlobalValueSet`: Representa la definición de un valor usado en un conjunto de valores globales o lista de selección personalizada local.

Para consultar descripciones de tipos y campos y definiciones de ejemplo, consulte la *Guía del desarrollador de la API de herramientas de Force.com*.

AppExchange: Listados simplificados y revisiones de experiencia integrados

Encuentre la mejor aplicación, componente Lightning o servicio de consultoría en menos tiempo con los listados de AppExchange simplificados. Después de probar un producto o servicio, escriba una reseña directamente desde su organización de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

[Obtener más información con listados de AppExchange simplificados](#)

Hemos simplificado los listados de AppExchange de modo que puede ver detalles de producto clave con menos clics. En los listados que incluyen un paquete, verá más acerca de lo que contiene el paquete, como el número de componentes que se pueden utilizar en el Generador de aplicaciones Lightning. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Revisar ofertas de AppExchange en Salesforce](#)

Ahora puede compartir comentarios en aplicaciones, componentes Lightning y servicios de consultoría desde la experiencia integrada de AppExchange. Anteriormente, si desea escribir o interactuar con reseñas, le dirigíamos al sitio web de AppExchange. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

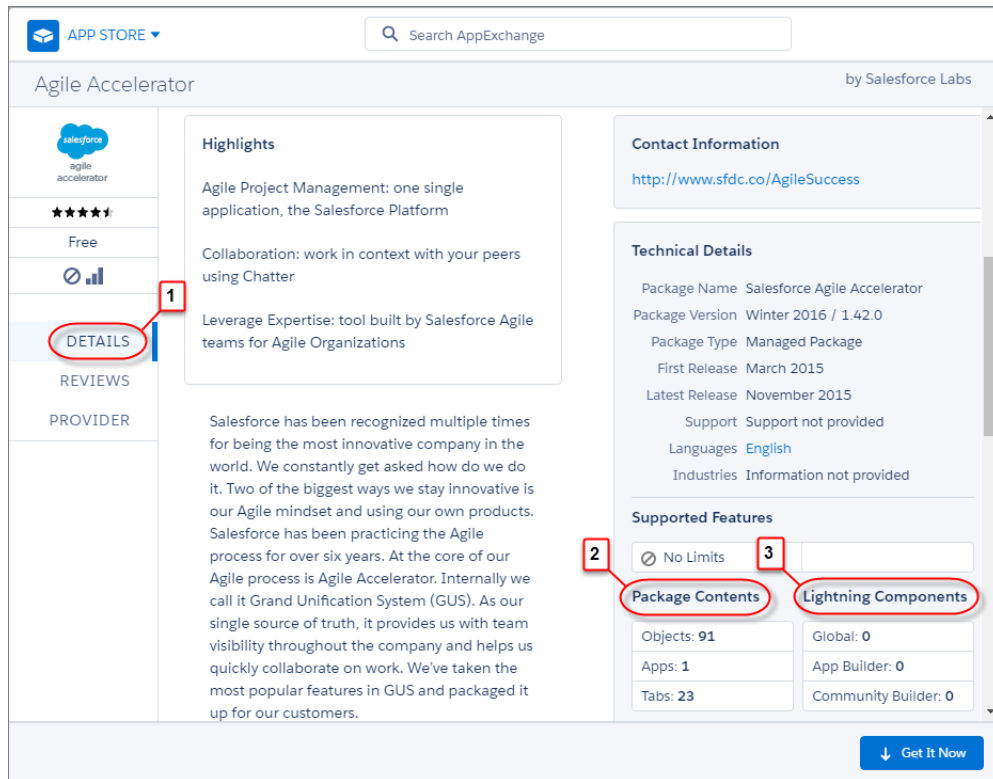
Obtener más información con listados de AppExchange simplificados

Hemos simplificado los listados de AppExchange de modo que puede ver detalles de producto clave con menos clics. En los listados que incluyen un paquete, verá más acerca de lo que contiene el paquete, como el número de componentes que se pueden utilizar en el Generador de aplicaciones Lightning. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Los aspectos destacados, la descripción y los soportes un producto o servicio ahora aparecen en la ficha Detalles (1) en vez de en la ficha Descripción general, que se retiró. Consolidando la información de alto nivel con los detalles de productos o servicios, obtiene una vista completa de una oferta y emplea menos tiempo navegando entre fichas.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**



Los listados de aplicaciones y componentes Lightning también le ofrecen más información sobre los paquetes asociados. Contenido del paquete (2) muestra el número de aplicaciones, fichas y componentes personalizados en el paquete. Para paquetes sin gestionar, esta información le ayuda a comprender cómo afecta la oferta a los límites de aplicaciones, fichas y componentes de su organización. Componentes Lightning (3) muestra el número global de componentes Lightning en el paquete, junto con funciones de Salesforce compatibles. Si está creando una comunidad o aplicación personalizada, puede verificar rápidamente si la oferta tiene componentes que puede reutilizar en su proyecto.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Revisar ofertas de AppExchange en Salesforce

Ahora puede compartir comentarios en aplicaciones, componentes Lightning y servicios de consultoría desde la experiencia integrada de AppExchange. Anteriormente, si desea escribir o interactuar con reseñas, le dirigíamos al sitio web de AppExchange. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Nota: Para acceder a la experiencia integrada, debe disponer del permiso "Descargar paquetes de AppExchange".

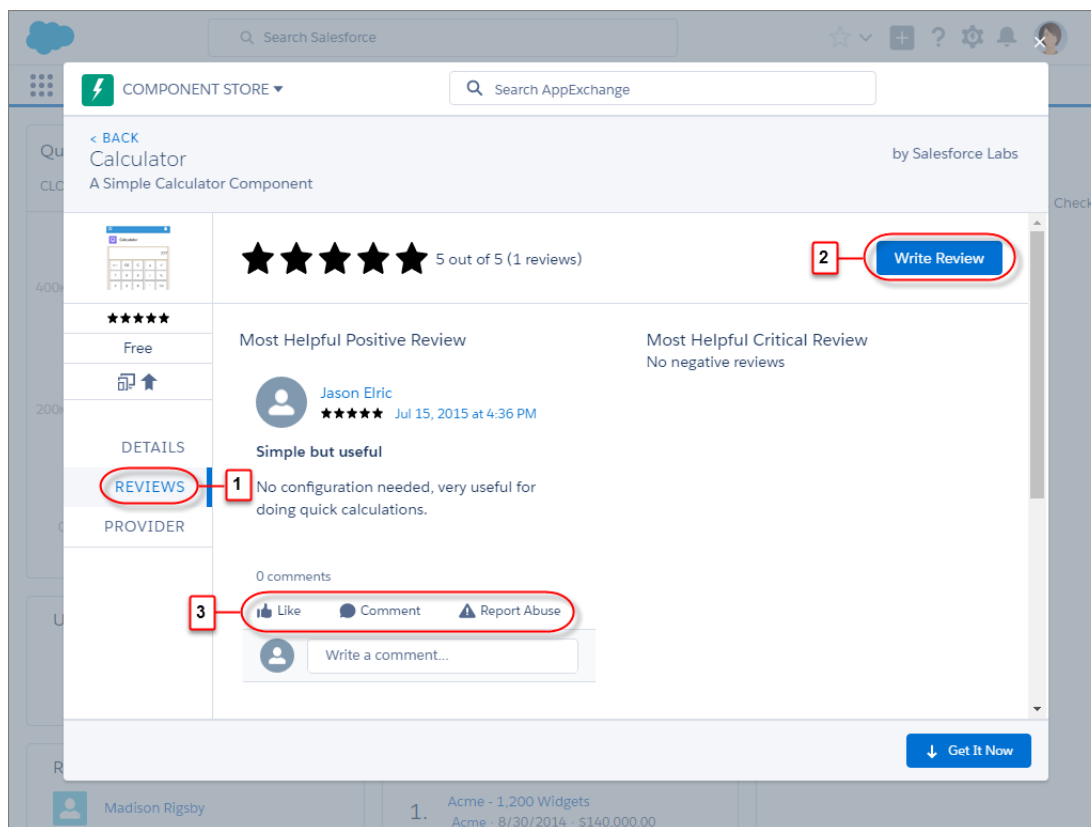
Para revisar una aplicación, componente Lightning o servicio de consultoría, vaya a su listado en la experiencia integrada. A continuación, haga clic en la ficha **Reseñas** (1). Desde aquí, puede hacer lo siguiente:

- Escribir una nueva reseña modificar una existente (2).

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

- Interactuar con reseñas publicadas por miembros de la comunidad de Salesforce (3). Por ejemplo, si quiere dar a Me gusta en una reseña o agregar un comentario.



Para escribir o interactuar con una reseña, inicie sesión en su cuenta de AppExchange. Si no dispone de una cuenta de AppExchange, inicie sesión con sus credenciales de Salesforce para configurar una cuenta.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Configuración general: Más detalles en el Gestor de objetos, conjuntos de permisos estándar

Con el Gestor de objetos puede ver cómo su organización está utilizando las páginas de registros Lightning. Cuando adquiere la licencia de conjunto de permisos Consola de ventas no tendrá que preocuparse sobre la creación de un conjunto de permisos para que coincida. Con los conjuntos de permisos estándar, puede pasar directamente a la asignación del conjunto de permisos a los usuarios. Y Lightning for Outlook y Lightning for Gmail (Beta) están disponibles para usuarios con licencias de Force.com.

EN ESTA SECCIÓN:[Ver sus asignaciones de página de registro Lightning de un vistazo](#)

Otorgamos a la lista relacionada Páginas de registro Lightning en el gestor de objetos una remodelación. Ahora puede ver fácilmente si sus páginas de registro personalizadas Lightning están asignadas como establece una organización o aplicación o asignadas a aplicaciones, tipos de registro y perfiles. Agregamos un botón Ver asignaciones de página a la lista relacionada para obtener más detalles acerca de qué páginas personalizadas Lightning están asignadas a aplicaciones, tipos de registro y perfiles específicos.

[Lightning for Outlook y Lightning for Gmail \(Beta\) le dan la bienvenida a usuarios de Force.com](#)

Lightning for Outlook y Lightning for Gmail (Beta) están disponibles para usuarios con licencias de Force.com.

[Conjuntos de permisos estándar facilitan las tareas](#)

Ahora hay un conjunto de permisos estándar para Consola de ventas en Salesforce Classic. Los conjuntos de permisos estándar le ahorran tiempo cuando se trabaja con licencias de conjuntos de permisos. Cuando adquiere la licencia de conjunto de permisos Consola de ventas puede asignar el conjunto de permisos inmediatamente a los usuarios.

[Obtener más control sobre la personalización de acciones para contratos y pedidos](#)

Las acciones globales están disponibles para los objetos Contrato y Pedido, por lo que tiene más opciones cuando personaliza acciones para estos objetos.

[La eliminación de JavaScript de funciones aumenta la seguridad](#)

Una URL para la función HYPERLINK ya no puede contener JavaScript. Esto aumenta la seguridad para su organización. El uso de JavaScript aún se permite en paquetes, copias de entornos sandbox y conjuntos de cambios.

Ver sus asignaciones de página de registro Lightning de un vistazo

Otorgamos a la lista relacionada Páginas de registro Lightning en el gestor de objetos una remodelación. Ahora puede ver fácilmente si sus páginas de registro personalizadas Lightning están asignadas como establece una organización o aplicación o asignadas a aplicaciones, tipos de registro y perfiles. Agregamos un botón Ver asignaciones de página a la lista relacionada para obtener más detalles acerca de qué páginas personalizadas Lightning están asignadas a aplicaciones, tipos de registro y perfiles específicos.

También retiramos las columnas Predeterminado y Asignaciones por aplicación y las sustituimos por tres nuevas columnas.

- Predeterminado de organización: Indica si una página está asignada como la página de registro predeterminada para un objeto en toda la organización.
- Predeterminado de aplicación: Muestra el número de aplicaciones Lightning a las que la página está asignada como la página de registro predeterminada de aplicaciones.
- Otras asignaciones: Muestra el número de asignaciones que utilizan esa página, ya sea por aplicación, perfil o tipo de registro.

Lightning for Outlook y Lightning for Gmail (Beta) le dan la bienvenida a usuarios de Force.com

Lightning for Outlook y Lightning for Gmail (Beta) están disponibles para usuarios con licencias de Force.com.

Conjuntos de permisos estándar facilitan las tareas

Ahora hay un conjunto de permisos estándar para Consola de ventas en Salesforce Classic. Los conjuntos de permisos estándar le ahorran tiempo cuando se trabaja con licencias de conjuntos de permisos. Cuando adquiere la licencia de conjunto de permisos Consola de ventas puede asignar el conjunto de permisos inmediatamente a los usuarios.

Por ejemplo, digamos que adquiere cinco licencias de conjunto de permisos de Consola de ventas para Salesforce Classic. Si se dirige a Configuración y mira sus conjuntos de permisos, verá uno denominado Usuario de Salesforce Console. Puede asignar este conjunto de permisos a usuarios que necesitan permisos de acceso asociados con la licencia de conjunto de permisos Usuario de Consola de ventas.

También puede duplicar el conjunto de permisos Usuario de Salesforce Console y asignar usuarios a esa copia. Por ejemplo, puede duplicar el conjunto de permisos estándar y denominarlo "Usuarios de operaciones de Consola de ventas" y duplicar otro denominado "Representantes de Consola de ventas". (No puede modificar un conjunto de permisos estándar.)

Para ver qué conjuntos de permisos son estándar, agregue **Es personalizado** a su vista de lista. La casilla **Es personalizado** no está marcada si es un conjunto de permisos estándar. Los conjuntos de permisos que crea o duplica manualmente están indicados con una casilla de verificación.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Contact Manager Edition, Professional Edition, Group Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition**

Permission Sets Help for this Page ?

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](#)

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

Obtener más control sobre la personalización de acciones para contratos y pedidos

Las acciones globales están disponibles para los objetos Contrato y Pedido, por lo que tiene más opciones cuando personaliza acciones para estos objetos.

CONSULTE TAMBIÉN

[Acciones globales agregadas para contratos y pedidos](#)

La eliminación de JavaScript de funciones aumenta la seguridad

Una URL para la función HYPERLINK ya no puede contener JavaScript. Esto aumenta la seguridad para su organización. El uso de JavaScript aún se permite en paquetes, copias de entornos sandbox y conjuntos de cambios.

Aunque no se pueden crear nuevos campos de fórmula HYPERLINK que contengan `javascript`, los campos de fórmula existentes que contengan hipervínculos JavaScript aún funcionan.

EDICIONES

Los contratos están disponibles en **Performance Edition** y **Developer Edition** y en **Professional Edition**, **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition** con Sales Cloud.

Los pedidos están disponibles en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Seguridad e identidad: Comprobación de estado más sencilla, Cifrado de Chatter, OAuth para aplicaciones conectadas

Comprobación de estado de seguridad ofrece fundamentos personalizados para simplificar el trabajo de configuración de seguridad para sus usuarios y clientes. Puede cifrar archivos adjuntos y publicaciones de Chatter y proteger dispositivos Internet de las cosas con OAuth 2.0.

EN ESTA SECCIÓN:

[Autenticación e identidad: Requisitos de verificación mejorados, Más opciones de OAuth, Mejoras de aplicaciones conectadas](#)

Hemos agregado la capacidad de gestionar políticas de seguridad para todas las aplicaciones conectadas de OAuth que los usuarios en su organización están ejecutando. Hemos introducido requisitos de verificación adicionales para usuarios y administradores y nuevos flujos de OAuth que proporcionan identidad para dispositivos conectados a Internet de las cosas. Además, para aquellos implementando su propio proveedor de autenticación, hemos ampliado el complemento para admitir la gestión de errores personalizada y actualizar tokens.

[Comprobación de estado: Importar fundamentos personalizados y asignar nuevos permisos](#)

Hemos incluido nuevos permisos para Comprobación de estado, así como la capacidad de importar fundamentos personalizados en la herramienta.

[Salesforce Shield: Más datos de registro de eventos, claves de cifrado exclusivas](#)

Salesforce Shield ahora proporciona más datos de registro de eventos de Lightning Experience para ayudarle a realizar un mejor seguimiento del comportamiento de sus usuarios. Puede utilizar fórmulas basadas en campos cifrados, y sus archivos de índice de búsqueda pueden tener sus propias claves de cifrado separadas.

[Otros cambios de seguridad: Seguridad de navegadores y configuración de nueva sesión](#)

Realizamos más cambios que afectan a la seguridad, incluyendo mejoras en la seguridad de navegadores y protección contra las secuencias de comandos de sitio cruzadas y los archivos dañinos.

Autenticación e identidad: Requisitos de verificación mejorados, Más opciones de OAuth, Mejoras de aplicaciones conectadas

Hemos agregado la capacidad de gestionar políticas de seguridad para todas las aplicaciones conectadas de OAuth que los usuarios en su organización están ejecutando. Hemos introducido requisitos de verificación adicionales para usuarios y administradores y nuevos flujos de OAuth que proporcionan identidad para dispositivos conectados a Internet de las cosas. Además, para aquellos implementando su propio proveedor de autenticación, hemos ampliado el complemento para admitir la gestión de errores personalizada y actualizar tokens.

EN ESTA SECCIÓN:

[Gestionar las aplicaciones conectadas de OAuth que antes no podían gestionarse](#)

Prepárense, administradores. Ahora puede controlar las políticas de seguridad para todas esas aplicaciones conectadas de OAuth que antes no podía. Anteriormente, cuando un desarrollador creaba una aplicación conectada en otra organización de Salesforce pero no la empaquetaba, los usuarios de su organización podían utilizarla, pero usted no podía gestionarla. ¿Qué? Así es. Si no instala una aplicación conectada en su organización local, no puede establecer sus políticas de seguridad. Con esta versión, agregamos la capacidad de instalar aplicaciones conectadas de OAuth de forma local de modo que pueda gestionar sus políticas en su organización. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Verificación de identidad requerida para autenticación de dos factores y cambios de dirección de email](#)

La verificación de identidad es ahora obligatoria cuando los usuarios intentan agregar métodos de autenticación de dos factores o cambiar una dirección de email. Para una seguridad aún más sólida en caso de robo de credenciales de cuenta, se solicita a los usuarios agregando un método de autenticación de dos factores en vez de iniciar sesión con un nombre de usuario y una contraseña. Los cambios de dirección de email también requieren ahora verificación de identidad. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Los administradores que inician sesión como usuarios están sujetos a los requisitos de autenticación de dos factores](#)

Como administrador que intenta iniciar sesión como otro usuario que tiene el permiso de usuario "Autenticación de dos factores en los inicios de sesión de la interfaz de usuario", ahora debe cumplir el requisito de verificación de identidad de 2FA. Coordínesse con sus usuarios de modo que puedan verificar su identidad cuando necesite acceso a cuentas. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Mejoras de Lightning Login disponibles con Salesforce Authenticator Versión 2.7.0](#)

Winter '17 incluyó Lightning Login, una opción sin contraseña sencilla y segura que sustituye los inicios de sesión de nombre de usuario y contraseña. Para hacer que Lightning Login sean aún más sencillo, depuramos el modo en que aplicamos la autenticación de dos factores. En dispositivos móviles que ya están desbloqueados con una huella o código PIN, tocar **Aprobar** en Salesforce Authenticator completa Lightning Login. Ya no se requiere una huella o un código PIN salvo que el dispositivo esté bloqueado o el usuario tenga el permiso "Autenticación de dos factores en los inicios de sesión de la interfaz de usuario". Además, Lightning Login requiere ahora Salesforce Authenticator versión 2.7.0 o superior. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[El secreto de cliente puede ser opcional en el flujo de autenticación de servidor web de OAuth](#)

Si una aplicación cliente no puede almacenar con seguridad el secreto de cliente y no puede utilizar el flujo de autenticación de usuario-agente, el flujo de servidor web es su mejor opción. Anteriormente, el secreto de cliente siempre era obligatorio. Ahora, puede hacer que el parámetro `client_secret` sea opcional en el flujo de servidor web configurando la aplicación conectada para que no lo requiera. Esta opción está pensada para aplicaciones cliente, como aplicaciones móviles, que tienen estas limitaciones. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Introducción de Identity para Internet de las cosas

Con la expansión de Internet de las cosas (IoT), ya no está simplemente gestionando usuarios y aplicaciones. Está gestionando la seguridad e identidad para dispositivos conectados, activos y los clientes detrás de cada producto conectado. Esta versión introduce nuevos flujos de autenticación y funciones de gestión de identidad para dispositivos IoT. Los *tokens de activos* son tokens de autenticación que verifican y protegen solicitudes desde dispositivos conectados. Durante la emisión de token de activos, le permitimos vincular datos del dispositivo con sus datos de Salesforce CRM y el objeto Activo en Service Cloud. El *flujo de autenticación de dispositivos* le permite autorizar aplicaciones que se ejecutan en dispositivos con capacidades de entrada y visualización limitadas, como televisores, electrodomésticos o aplicaciones de línea de comandos. Estas funciones están diseñadas para distintos casos de uso de IoT y se configuran fácilmente en aplicaciones conectadas activadas por OAuth.

Personalizar su proveedor de autenticación personalizado

Los proveedores de autenticación ofrecen a sus usuarios la opción de iniciar sesión en su organización empleando otras credenciales de inicio de sesión, como las de sus cuentas de Facebook o Gmail. Salesforce incluye varios proveedores de autenticación para el inicio de sesión en redes sociales, que incluyen Facebook, Google, LinkedIn, Twitter y Microsoft Office 365. También puede crear su propio proveedor de autenticación para activar el inicio de sesión en redes sociales de proveedores que Salesforce no admite. Esta función se presentó en Spring '16. En esta versión, agregamos compatibilidad con el control de errores personalizado y los tokens de actualización. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Gestionar las aplicaciones conectadas de OAuth que antes no podían gestionarse

Prepárense, administradores. Ahora puede controlar las políticas de seguridad para todas esas aplicaciones conectadas de OAuth que antes no podía. Anteriormente, cuando un desarrollador creaba una aplicación conectada en otra organización de Salesforce pero no la empaquetaba, los usuarios de su organización podían utilizarla, pero usted no podía gestionarla. ¿Qué? Así es. Si no instala una aplicación conectada en su organización local, no puede establecer sus políticas de seguridad. Con esta versión, agregamos la capacidad de instalar aplicaciones conectadas de OAuth de forma local de modo que pueda gestionar sus políticas en su organización. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Ahora puede establecer dichas políticas de seguridad como:

- Quién puede ejecutar la aplicación conectada
- La longitud de la sesión de un usuario
- Si se aplican las restricciones de IP
- Si una aplicación conectada móvil requiere un PIN

Échele un vistazo. Vaya a su página Uso de OAuth de aplicaciones conectadas. En Configuración, ingrese *Aplicaciones conectadas* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Uso de OAuth de aplicaciones conectadas**. La página tiene un aspecto algo diferente en esta versión.

Las aplicaciones conectadas de su organización aún tienen un vínculo para ajustar las políticas de seguridad, pero cambiamos su nombre a **Gestionar políticas de aplicaciones**. Al hacer clic en el vínculo se le lleva a la página de detalle de la aplicación. Desde aquí, puede hacer clic en **Modificar políticas** para modificar las políticas de la aplicación para que cumpla sus necesidades de acceso y seguridad.

Pero, ¿qué hay sobre las aplicaciones conectadas que no tienen un vínculo a la página de detalle de la aplicación? Estas aplicaciones fueron creadas por desarrolladores de otra organización. Los usuarios pueden conectar con ellas porque las aplicaciones de OAuth están disponibles en todo Salesforce. No obstante, no puede gestionar sus políticas de seguridad porque no están instaladas en su organización.

Hasta ahora. Con esta versión, puede instalar las aplicaciones localmente de modo que pueda gestionarlas. Haga clic en **Instalar** junto a la aplicación y aparecerá el vínculo Gestionar políticas de aplicaciones. Haga clic en el vínculo para ir a la página de detalle de la aplicación y, a continuación, haga clic en **Modificar políticas** para modificar las políticas para que cumplan sus necesidades de acceso y seguridad.

PERMISOS DE USUARIO

Para gestionar, crear, modificar y eliminar aplicaciones OAuth:

- "Gestionar aplicaciones conectadas"

Después de instalar la aplicación, el botón cambia a Desinstalar. No obstante, se recomienda que desinstale una aplicación únicamente cuando el desarrollador original elimine la aplicación en la otra organización. Desinstalar no elimina la aplicación conectada. En su lugar, retira las políticas de OAuth que establece para la aplicación en su organización. En realidad está relajando sus medidas de seguridad. Para hacer que la aplicación conectada no sea accesible para los usuarios de su organización, haga clic en **Bloquear**. El bloqueo de una aplicación finaliza todas las sesiones de usuario actuales con la aplicación conectada y bloquea todas las sesiones nuevas. Puede restaurar el acceso a la aplicación haciendo clic en **Desbloquear**.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Monitoreo del uso de una aplicación conectada de OAuth](#)

Verificación de identidad requerida para autenticación de dos factores y cambios de dirección de email

La verificación de identidad es ahora obligatoria cuando los usuarios intentan agregar métodos de autenticación de dos factores o cambiar una dirección de email. Para una seguridad aún más sólida en caso de robo de credenciales de cuenta, se solicita a los usuarios agregando un método de autenticación de dos factores en vez de iniciar sesión con un nombre de usuario y una contraseña. Los cambios de dirección de email también requieren ahora verificación de identidad. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

Para los cambios de dirección de email, continuamos requiriendo que los usuarios confirmen la solicitud haciendo clic en un vínculo en el mensaje de email enviado a la nueva dirección. Después de iniciar sesión, si es necesario, se solicita a los usuarios realizar una verificación de identidad.

Los usuarios pueden verificar su identidad utilizando cualquier método al que tengan acceso, lo que varía de un usuario a otro.

- Salesforce Authenticator
- Códigos de verificación desde una aplicación de autenticación
- Llaves de seguridad U2F
- Los códigos de verificación temporales generados por un administrador o usuario con el permiso "Gestionar autenticación de dos factores en la interfaz de usuario"
- Contraseñas simultáneas enviadas por email a la antigua dirección de email (si no hay otro método disponible)

CONSULTE TAMBIÉN

[Objetos modificados](#)

Los administradores que inician sesión como usuarios están sujetos a los requisitos de autenticación de dos factores

Como administrador que intenta iniciar sesión como otro usuario que tiene el permiso de usuario "Autenticación de dos factores en los inicios de sesión de la interfaz de usuario", ahora debe cumplir el requisito de verificación de identidad de 2FA. Coordínesse con sus usuarios de modo que puedan verificar su identidad cuando necesite acceso a cuentas. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Los usuarios pueden utilizar una aplicación de autenticación, una llave de seguridad U2F o un código de verificación de identidad temporal. Si un usuario no estableció aún un método de 2FA, se requiere configuración antes de que pueda iniciar sesión como el usuario.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

PERMISOS DE USUARIO

Para iniciar sesión como otro usuario:

- "Modificar todos los datos"

Mejoras de Lightning Login disponibles con Salesforce Authenticator Versión 2.7.0

Winter '17 incluyó Lightning Login, una opción sin contraseña sencilla y segura que sustituye los inicios de sesión de nombre de usuario y contraseña. Para hacer que Lightning Login sean aún más sencillo, depuramos el modo en que aplicamos la autenticación de dos factores. En dispositivos móviles que ya están desbloqueados con una huella o código PIN, tocar **Aprobar** en Salesforce Authenticator completa Lightning Login. Ya no se requiere una huella o un código PIN salvo que el dispositivo esté bloqueado o el usuario tenga el permiso "Autenticación de dos factores en los inicios de sesión de la interfaz de usuario". Además, Lightning Login requiere ahora Salesforce Authenticator versión 2.7.0 o superior. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

Anime todos sus usuarios Lightning Login a actualizar ahora a la última versión de Salesforce Authenticator de modo que puedan continuar iniciando sesión sin contraseña. Los usuarios pueden consultar su versión actual en la App Store en su dispositivo móvil. Aún se requiere una huella o un código PIN cuando los usuarios configuran inicialmente Lightning Login.

Como recordatorio, la autenticación de dos factores (2FA) está incorporada a Lightning Login, facilitándole el trabajo de gestionar un requisito de 2FA redundante separado para usuarios de Lightning Login. Le animamos a otorgar a los usuarios el permiso "Usuario de Lightning Login" o el permiso "Autenticación de dos factores en los inicios de sesión de la interfaz de usuario", no ambos. Lightning Login y 2FA tienen asignados estos niveles de seguridad de sesión predeterminados:

- Lightning Login: Estándar
- Autenticación de dos factores: Alta seguridad

Si su organización mantuvo los valores predeterminados, los usuarios que disponen de ambos permisos terminan con un requisito de sesión de Alta seguridad. Sin el permiso de 2FA, Lightning Login da como resultado una sesión estándar.

El secreto de cliente puede ser opcional en el flujo de autenticación de servidor web de OAuth

Si una aplicación cliente no puede almacenar con seguridad el secreto de cliente y no puede utilizar el flujo de autenticación de usuario-agente, el flujo de servidor web es su mejor opción.

Anteriormente, el secreto de cliente siempre era obligatorio. Ahora, puede hacer que el parámetro `client_secret` sea opcional en el flujo de servidor web configurando la aplicación conectada para que no lo requiera. Esta opción está pensada para aplicaciones cliente, como aplicaciones móviles, que tienen estas limitaciones. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

El nuevo parámetro **Requerir secreto para flujo de servidor web** en la definición de la aplicación conectada está seleccionado de forma predeterminada. Anule su selección para hacer que `client_secret` sea opcional. Si una aplicación cliente puede almacenar y proteger el secreto con seguridad, recomendamos que mantenga la obligatoriedad de `client_secret`.

Si anula la selección de **Requerir secreto para flujo de servidor web**, aún se creará un secreto de cliente cuando se guarde la aplicación conectada. Durante el flujo de servidor web, si la solicitud del cliente para un token de acceso incluye el secreto de cliente, Salesforce procederá a validarlo.

 **Importante:** El secreto de cliente opcional tiene disponibilidad general desde el 11 de febrero de 2017. Antes de esta fecha, no está disponible en sandbox.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

PERMISOS DE USUARIO

Para gestionar, crear, modificar y eliminar aplicaciones OAuth:

- “Gestionar aplicaciones conectadas”

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Crear una aplicación conectada](#)

Introducción de Identity para Internet de las cosas

Con la expansión de Internet de las cosas (IoT), ya no está simplemente gestionando usuarios y aplicaciones. Está gestionando la seguridad e identidad para dispositivos conectados, activos y los clientes detrás de cada producto conectado. Esta versión introduce nuevos flujos de autenticación y funciones de gestión de identidad para dispositivos IoT. Los *tokens de activos* son tokens de autenticación que verifican y protegen solicitudes desde dispositivos conectados. Durante la emisión de token de activos, le permitimos vincular datos del dispositivo con sus datos de Salesforce CRM y el objeto Activo en Service Cloud. El *flujo de autenticación de dispositivos* le permite autorizar aplicaciones que se ejecutan en dispositivos con capacidades de entrada y visualización limitadas, como televisores, electrodomésticos o aplicaciones de línea de comandos. Estas funciones están diseñadas para distintos casos de uso de IoT y se configuran fácilmente en aplicaciones conectadas activadas por OAuth.

Internet de las cosas introduce nuevos requisitos para los tokens de seguridad utilizados para gestionar productos conectados.

- Abierto, autodescriptivo y contextual: Los dispositivos deben comunicarse con varios sistemas backend, requiriendo un formato de token basado en estándares abiertos. Los tokens deben tener metadatos que activan su verificación y permiten el enriquecimiento de las solicitudes de servicio de los dispositivos con contexto adicional acerca del dispositivo o cliente.
- Largo plazo, gran escala: Los clientes deben poder autorizar un dispositivo, irse y hacer que ese dispositivo continúe funcionando de forma autónoma en su nombre. Estas transacciones se requieren para lotes de dispositivos, en nombre de lotes de clientes.
- Delegado, autorización restringida: Un dispositivo puede actuar en nombre de un usuario pero solo en una capacidad limitada, de acuerdo con los derechos específicos otorgados al dispositivos por parte del usuario.
- Abanico de seguridad: Los dispositivos tienen funciones y necesidades variables de protección basándose en su coste de fabricación y casos de uso que admiten. Los dispositivos requieren un abanico de funciones desde Id. de declaración propia a certificados que proporcionan prueba de posesión de claves privadas y verificación de fabricante.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

- Integrado con CRM: Los productos conectados son una extensión de interacciones de cliente y marca de una compañía. La integración de estas interacciones con la plataforma CRM de la compañía es esencial.

Salesforce Identity diseñó tokens de activos pensando en los únicos requisitos de los dispositivos IoT.

- Tokens basados en JWT de código abierto: Los tokens de activos se basan en el estándar de token JSON Web (JWT) como se define en RFC 7519. Este formato es sencillo, ampliable y seguro. Es fácil para humanos trabajar con él, a pesar de ser relativamente compacto, lo que lo hace perfecto para dispositivos.
- Integración automática con Salesforce: Los tokens de activos incluyen un protocolo de registro, permitiendo a un dispositivo estar vinculado al objeto Activo y procesos de negocio personalizados. La emisión de tokens de activos permite la creación de Activo dinámico, vinculando a un Activo existente o incluso vinculando a otros datos de Salesforce.
- Ampliable: Los tokens de activos contienen reclamaciones estándar para fines de seguridad y también pueden tener atributos o permisos personalizados. Pueden tener metadatos para una amplia variedad de casos de uso y son completamente ampliables utilizando Salesforce.
- Firmas y pruebas de posesión: Los tokens de activos están firmados por claves específicas de la organización de Salesforce. Los tokens son autodescriptivos, permitiendo que el proceso de verificación se lleve a cabo de forma dinámica fuera de Salesforce. Además, los metadatos y claves específicas del dispositivo se pueden vincular en el token para proporcionar seguridad frente a manipulaciones y asistencia a casos de uso avanzados, como una prueba de posesión de una clave de dispositivo específica.

Diseñamos el flujo de autenticación de dispositivos específicamente para una clase de dispositivos IoT con funciones e interfaz de usuario limitadas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Flujo de tokens de activos de OAuth 2.0 para la protección de dispositivos conectados \(Disponible de forma general\)](#)

Los tokens de activos son un token de autenticación JWT basado en estándares abiertos para la verificación y protección de solicitudes desde dispositivos conectados. Identifican el dispositivo en un servicio backend que procesa la transmisión de datos y eventos desde el dispositivo. Permiten el registro de datos del dispositivo con la plataforma Salesforce y su vinculación con datos de Salesforce CRM acerca del cliente, cuenta o contacto, ayudándole a actuar en nombre del cliente. Puede incluso admitir procesos de negocio utilizando eventos de token de activos. Los tokens de activos permiten una asistencia más anticipada y una implicación más predictiva con sus clientes, en una escala sin precedentes. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Flujo de autenticación OAuth 2.0 para aplicaciones o dispositivos de entrada limitados](#)

OAuth 2.0 es ahora compatible con aplicaciones en dispositivos con funciones de entrada o visualización limitadas, como televisores, electrodomésticos o aplicaciones de línea de comandos. Configure una aplicación conectada con la nueva configuración de flujo de dispositivo y diseñe la interfaz de usuario de su dispositivo para solicitar a los usuarios autorización para acceder a sus datos de Salesforce. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Flujo de tokens de activos de OAuth 2.0 para la protección de dispositivos conectados (Disponible de forma general)

Los tokens de activos son un token de autenticación JWT basado en estándares abiertos para la verificación y protección de solicitudes desde dispositivos conectados. Identifican el dispositivo en un servicio backend que procesa la transmisión de datos y eventos desde el dispositivo. Permiten el registro de datos del dispositivo con la plataforma Salesforce y su vinculación con datos de Salesforce CRM acerca del cliente, cuenta o contacto, ayudándole a actuar en nombre del cliente. Puede incluso admitir procesos de negocio utilizando eventos de token de activos. Los tokens de activos permiten una asistencia más anticipada y una implicación más predictiva con sus clientes, en una escala sin precedentes. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

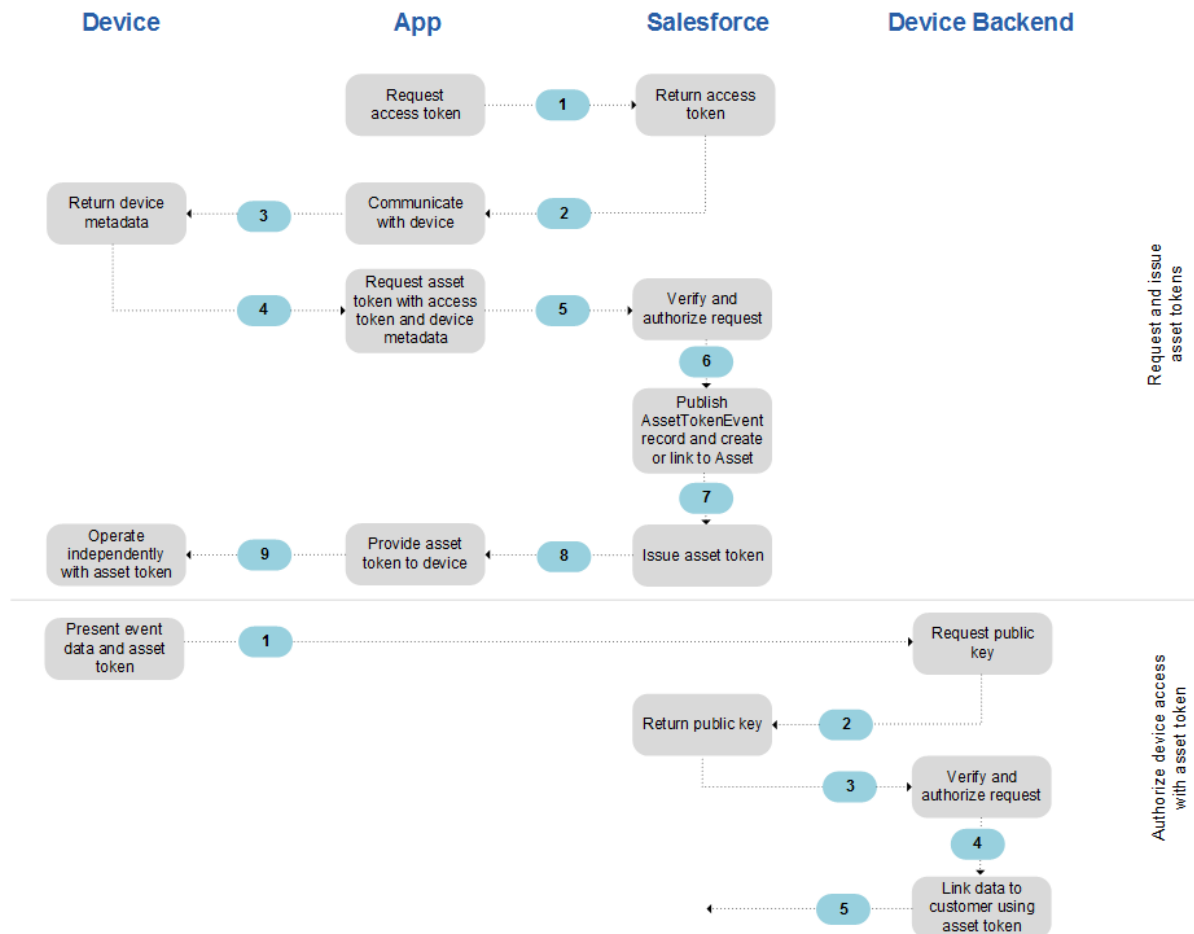
EDICIONES

Disponible en: **Todas las ediciones**

Por ejemplo, supongamos que su cliente adquiere un dispositivo conectado y registra una cuenta con su comunidad de asistencia. Su compañía ofrece una aplicación, como una aplicación móvil o una puerta de aprovisionamiento, que actúa como un agente para el

registro de dispositivos. La aplicación permite al usuario conectar con el dispositivo, iniciar sesión en su comunidad de asistencia y registrar el dispositivo. Su comunidad otorga un token de activos que identifica el dispositivo en su servicio backend de la nube. Después del registro, el dispositivo puede operar independientemente de la aplicación, enviando datos habitualmente acerca de su estado y operaciones a su servicio backend. Si el backend detecta un comportamiento o estado anormal por anticipado, indicando un problema o posible problema, crea automáticamente un caso. El caso está asociado con el activo, que está aparejado directamente al registro de contacto del cliente y el proceso de asistencia de su compañía. El dispositivo también puede indicar que recursos como el tóner de tinta están escaseando, pronosticando posibles nuevas oportunidades de comercializar y vender.

Este diagrama muestra cómo se emiten, verifican y utilizan los tokens de activos para proteger llamadas a servicios backend desde un dispositivo conectado. Seguimiento de pasos detallados.



Solicitud y emisión de tokens de activos

1. La aplicación que interactúa con su dispositivo solicita un token de acceso para el acceso de API. La aplicación puede ser cualquier aplicación, como una aplicación móvil o una puerta de aprovisionamiento, que sirve como un puente entre el dispositivo y Salesforce.
2. Salesforce devuelve el token de acceso.
3. La aplicación se comunica con su dispositivo para solicitar metadatos, que pueden incluir un nombre, Id. de dispositivo, número de serie, clave pública o atributos personalizados.
4. El dispositivo devuelve los metadatos solicitados.

5. La aplicación envía su token de acceso y metadatos de dispositivo a Salesforce, solicitando un token de activos.
6. Salesforce verifica la autenticidad de la solicitud y la autorización de la aplicación y usuario.
7. Salesforce publica un registro de evento del token de activos e intenta asociar el dispositivo con un activo nuevo o existente en Service Cloud. Si se está suscrito para recibir eventos de plataforma en desencadenadores de Apex para dar cobertura a procesos de negocio personalizados, se ejecutan.
8. Salesforce devuelve el token de activos a la aplicación.
9. La aplicación ahora ha registrado el activo y proporciona el token de activos al dispositivo, que ahora puede operar de forma independiente desde la aplicación.

Autorización de acceso del dispositivo con tokens de activos

1. El dispositivo presenta sus datos y evento en su servicio backend junto con el token de activos. El servicio backend proporciona funciones de dispositivo como la recopilación de datos de telemetría, monitoreo del desempeño del dispositivo y acción en nombre del usuario.
2. Su servicio backend solicita la clave pública desde Salesforce.
3. Salesforce devuelve la clave pública específica del dispositivo.
4. Su servicio backend valida el token de activos y determina si el dispositivo está autorizado para la operación solicitada.
5. Opcionalmente, su servicio backend puede utilizar el token de activos para identificar la cuenta o el contacto de Salesforce que posee el dispositivo.

Diferencias desde el programa piloto y limitaciones

- Los tokens de activos estaban anteriormente disponibles a través de un programa piloto. En el programa piloto, los datos de evento del token de activos se guardaban en un objeto Token de activos. Esta función se proporciona ahora por el objeto Evento de token de activos, nuevo en API versión 39.0.
- La integración del token de activos con Salesforce IoT cloud no es compatible en estos momentos.

Requisitos previos de implementación

Antes de implementar tokens de activos:

- Mi dominio debe estar activado.
- Cree un certificado autofirmado para el uso del token de activos, firmado con el algoritmo de firma SHA-256. Los tokens de activos se firman con este algoritmo utilizando una clave privada específica y protegida por su organización de Salesforce. Se puede verificar la clave privada utilizando la clave pública correspondiente en el token de activos.
- Aunque no sea obligatorio, es muy recomendable que active Salesforce Identity para usuarios externos, de modo que sus clientes puedan registrar tokens de activos. Si sigue los pasos en la Guía de implementación de Identity externa, complete los pasos a través de la implementación de inscripción automática. Confirme que puede iniciar sesión en su comunidad como un usuario externo.
- Si necesita un repaso del formato Token JSON Web (JWT), le recomendamos revisar la especificación RFC 7519. Revise cómo funcionan las reclamaciones en un JWT, cómo se codifican los JWT como un objeto JSON y cómo se protege el objeto en una estructura JWS.

Pasos de implementación

A un alto nivel, la implementación y el uso de tokens de activos incluye estos pasos.

1. Cree una aplicación conectada basada en OAuth con tokens de activos activados. La aplicación conectada es obligatoria para el acceso de API y para la emisión del token de activos. Buque la nueva configuración del token de activos en la sección OAuth cuando cree una aplicación conectada.

Enable Asset Tokens ☒

Token Valid for: 12 Month(s)

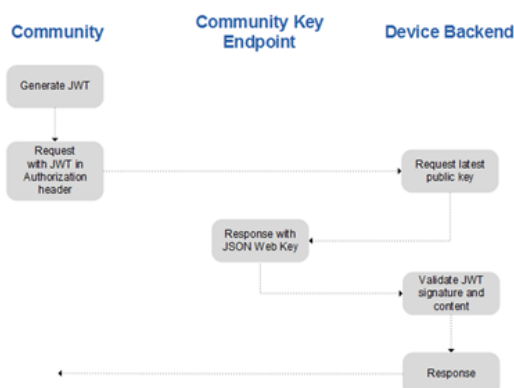
Asset Signing Certificate: Self-Signed Certificate

Asset Audiences: https://your_device_backend.com

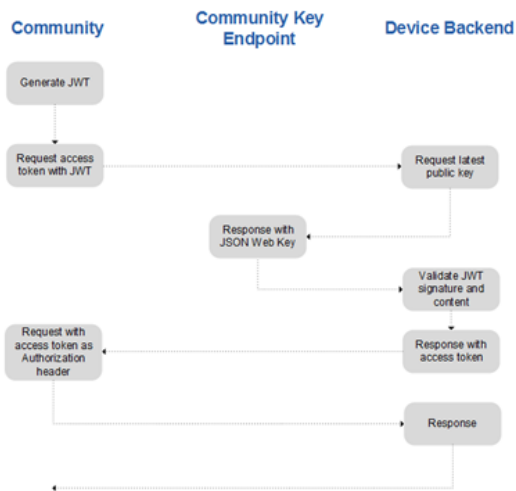
Include Custom Attributes: ☐

Include Custom Permissions: ☐

- Adquiera un token de acceso utilizando cualquier aplicación compatible con el protocolo de intercambio de token de OAuth 2.0. Los tokens de acceso activan la autenticación para el acceso de API. Son obligatorios para la emisión del token de activos y registro del dispositivo. Para dispositivos conectados, un token de acceso debe estar asociado con una aplicación conectada con los tokens de activos activados. Si solo se está familiarizando con tokens de activos y desea empezar a trabajar rápidamente sin configurar completamente su propio dispositivo, aplicación y backend, ofrecemos la aplicación de demostración [Asset Token Explorer](#). La aplicación de demostración simplifica su experiencia inicial y le permite obtener rápidamente un token de acceso que puede intercambiar para el token de activos.
- Cree un JWT de token de activos. Los parámetros incluyen:
 - `grant_type`—`urn:ietf:params:oauth:grant-type:token-exchange`
 - `subject_token`: Su token de acceso
 - `actor_token`: JWT opcional incluyendo metadatos acerca del dispositivo que está registrando como un Activo nuevo o existente. Puede incluir una reclamación de confirmación incluyendo una clave pública RSA, si su caso de uso requiere una prueba de posesión de una clave privada.
- PUBLIQUE su solicitud de token de activos en el extremo del token de OAuth de Salesforce.
- Salesforce devuelve un token de activos. El token de activos es un JWT que incluye varias reclamaciones acerca de su dispositivo y cualquier atributo personalizado o permiso que haya definido en su aplicación conectada.
- Proteja las comunicaciones entre el dispositivo y su servicio backend. Cuando el dispositivo presenta sus datos o evento en su servicio backend, también proporciona el token de activos. Los métodos comunes para la protección de comunicaciones entre el dispositivo y su servicio backend son la secuencia de token de soporte y la secuencia de intercambio de token de soporte JWT. En la secuencia de token de soporte, el cliente presenta el token de acceso en el encabezado de Autorización: con un token generado para cada llamada.



En el intercambio de token de soporte JWT, el cliente genera la solicitud, llama al sistema de destino para intercambiar su token de activos y recibe un token de OAuth que presenta para llamadas siguientes. Este uso puede ser más eficiente si está organizando una serie de llamadas o si el destino está orientado por la sesión.



CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Flujo de token de activos de OAuth 2.0](#)

[Objetos nuevos](#)

[Ayuda de Salesforce: Crear una aplicación conectada](#)

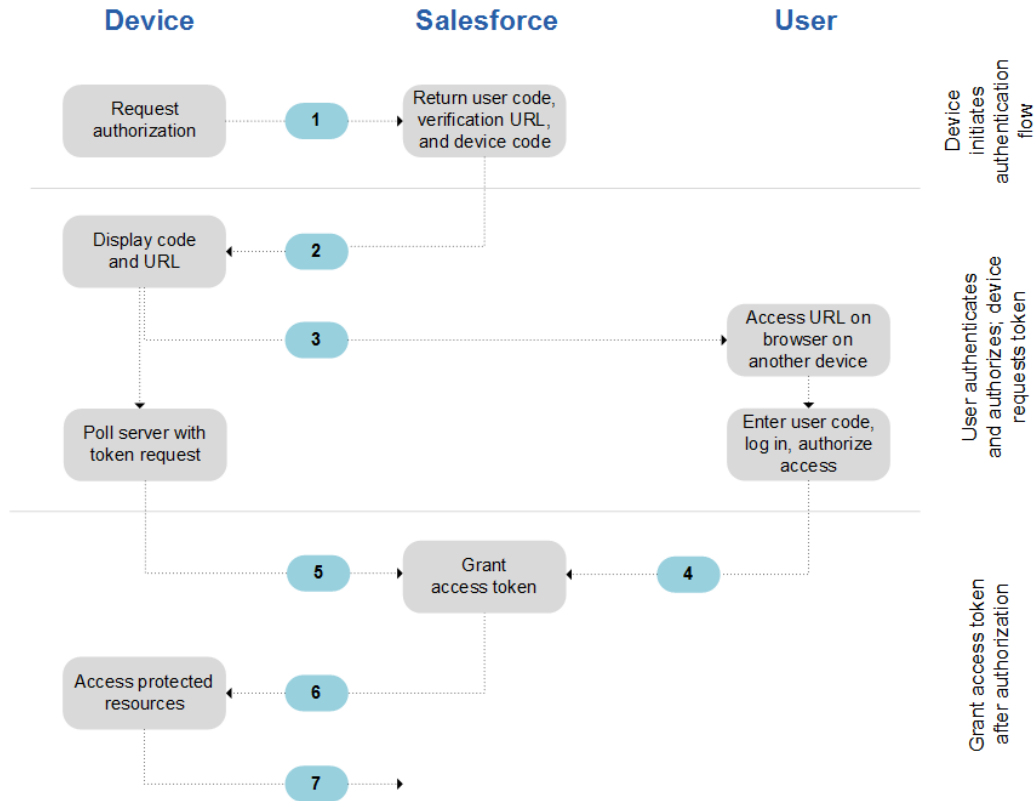
Flujo de autenticación OAuth 2.0 para aplicaciones o dispositivos de entrada limitados

OAuth 2.0 es ahora compatible con aplicaciones en dispositivos con funciones de entrada o visualización limitadas, como televisores, electrodomésticos o aplicaciones de línea de comandos. Configure una aplicación conectada con la nueva configuración de flujo de dispositivo y diseñe la interfaz de usuario de su dispositivo para solicitar a los usuarios autorización para acceder a sus datos de Salesforce. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Aquí le mostramos cómo funciona el flujo de autenticación de dispositivos.

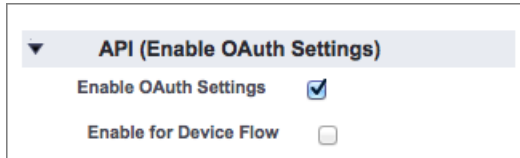
EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones



1. El dispositivo solicita autorización de Salesforce.
2. Salesforce verifica la solicitud y devuelve lo siguiente: código de usuario legible por humanos, URL de verificación, código de dispositivo e intervalo de consulta mínimo (en segundos).
3. El dispositivo muestra el código de usuario e indica al usuario ingresarlo en la URL de verificación especificada.
4. En un dispositivo separado con funciones de entrada más desarrolladas, como una computadora de escritorio o un smartphone, el usuario abre un navegador.
 - a. El usuario navega a la URL de verificación y se le solicita ingresar el código de usuario.
 - b. Si el código es válido, se solicita al usuario iniciar sesión si ya no está conectado.
 - c. Después de un inicio de sesión correcto, se solicita al usuario permitir al dispositivo acceder a datos de Salesforce.
5. Después de mostrar el código de usuario y la URL de verificación, el dispositivo inicia la consulta del extremo del token para la autorización. La frecuencia de consulta no puede superar el intervalo de consulta mínimo. El dispositivo continúa con la consulta hasta que se permita (o se deniegue) el acceso al usuario o caduque el código de usuario.
6. Si se permite, el servidor de autorización devuelve al dispositivo un token de acceso, un token de actualización si se solicitó y otra información.
7. Una vez otorgado el token de acceso, el dispositivo puede utilizarlo en solicitudes de API para acceder a datos en nombre del usuario y utilizar un token de actualización para obtener un nuevo token de acceso si deja de ser válido.

Para implementar el flujo de dispositivo para una aplicación conectada activada por OAuth, seleccione **Activar para flujo de dispositivo** en la definición de la aplicación conectada.



Anote lo siguiente acerca de otras configuraciones de OAuth para flujos de dispositivo.

- No se utiliza una URL de devolución de llamada en este flujo. Puede especificar su propia URL de devolución de llamadas según sea necesario, como cuando se utilice este mismo consumidor para un flujo diferente. Si no especifica su propia URL de devolución de llamadas, el valor predeterminado es un marcador que puede ignorar.
- Todos los ámbitos compatibles se admiten en flujos de dispositivo. No se selecciona ningún ámbito de forma predeterminada. Especifique los ámbitos que desee utilizando el parámetro opcional `scope` en la solicitud que inicia el flujo de autenticación.

Después de guardar la aplicación conectada, anote la clave de consumidor. Se le requiere pasarla en el parámetro `client_id` al iniciar una solicitud de flujo de dispositivo. No se requiere la pregunta secreta del consumidor. Opcionalmente, puede pasarla en el parámetro `client_secret` al consultar el extremo del token.

Importante: El flujo OAuth 2.0 para dispositivos de entrada limitados está disponible de forma general a partir de 11 de febrero de 2017. Antes de esta fecha, no está disponible en sandbox.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Flujo de autenticación de dispositivo OAuth 2.0](#)

[Ayuda de Salesforce: Crear una aplicación conectada](#)

Personalizar su proveedor de autenticación personalizado

Los proveedores de autenticación ofrecen a sus usuarios la opción de iniciar sesión en su organización empleando otras credenciales de inicio de sesión, como las de sus cuentas de Facebook o Gmail. Salesforce incluye varios proveedores de autenticación para el inicio de sesión en redes sociales, que incluyen Facebook, Google, LinkedIn, Twitter y Microsoft Office 365. También puede crear su propio proveedor de autenticación para activar el inicio de sesión en redes sociales de proveedores que Salesforce no admite. Esta función se presentó en Spring '16. En esta versión, agregamos compatibilidad con el control de errores personalizado y los tokens de actualización. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para mejorar esta función, sustituimos la interfaz de Apex `AuthProviderPlugin` por una nueva clase abstracta de Apex, `AuthProviderPluginClass`. Si implementó un proveedor de autenticación personalizado con la interfaz `AuthProviderPlugin`, no se preocupe, aún funciona. Sin embargo, si desea agregar nuevas funciones o implementar un nuevo proveedor, debe utilizar la clase abstracta `AuthProviderPlugin`.

También ampliamos el complemento del proveedor de autenticación de modo que pueda personalizar el control de errores. Cuando se devuelve una excepción, puede definir cómo controlarla y redirigirla a su propia página de errores con sus propios mensajes de error. También agregamos compatibilidad con tokens de actualización cuando se utiliza su proveedor de autenticación personalizado a través de una credencial con nombre. Ahora puede agregar código personalizado para controlar la actualización.

Comprobación de estado: Importar fundamentos personalizados y asignar nuevos permisos

Hemos incluido nuevos permisos para Comprobación de estado, así como la capacidad de importar fundamentos personalizados en la herramienta.

EN ESTA SECCIÓN:

[Importar una línea base de seguridad personalizada en Comprobación de estado](#)

Ahora puede personalizar la línea base de seguridad de Comprobación de estado para comparar la configuración de seguridad de su organización con sus estándares de la industria. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

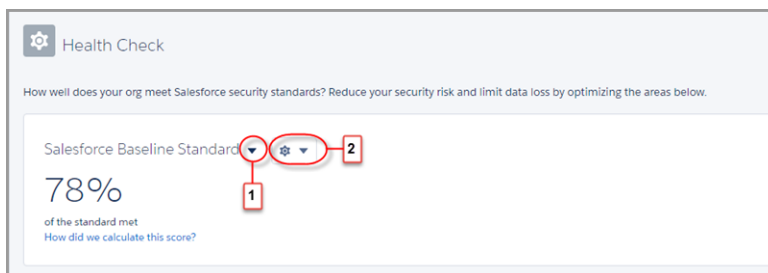
[Nuevo permiso requerido para ver y gestionar la Comprobación de estado](#)

Ahora debe tener el permiso Ver Comprobación de estado para ver su puntaje de Comprobación de estado, así como para ver y modificar la configuración de Comprobación de estado. Debe tener los permisos de creación, modificación y eliminación de líneas base personalizadas de Gestionar Comprobación de estado en Comprobación de estado. A los administradores se les otorga este permiso de forma predeterminada. Cuando activa el permiso Gestionar Comprobación de estado, el permiso Ver Comprobación de estado también se activa. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Importar una línea base de seguridad personalizada en Comprobación de estado

Ahora puede personalizar la línea base de seguridad de Comprobación de estado para comparar la configuración de seguridad de su organización con sus estándares de la industria. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Una línea base personalizada se crea exportando una línea base existente, como el estándar de línea base de Salesforce, modificando y guardando el archivo XML, para luego importarlo de vuelta en Comprobación de estado. En Configuración, ingrese *Comprobación del estado* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Comprobación del estado**.



(1) Seleccione el Estándar de línea base de Salesforce o una línea base personalizada. (2) Seleccione exportar o importar un archivo XML o elimine una línea base personalizada.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Crear una línea base personalizada para Comprobación de estado](#)

[Ayuda de Salesforce: Requisitos de archivo de línea base personalizada](#)

Nuevo permiso requerido para ver y gestionar la Comprobación de estado

Ahora debe tener el permiso Ver Comprobación de estado para ver su puntaje de Comprobación de estado, así como para ver y modificar la configuración de Comprobación de estado. Debe tener los permisos de creación, modificación y eliminación de líneas base personalizadas de Gestionar Comprobación de estado en Comprobación de estado. A los administradores se les otorga este permiso de forma predeterminada. Cuando activa el permiso Gestionar Comprobación de estado, el permiso Ver Comprobación de estado también se activa. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

Salesforce Shield: Más datos de registro de eventos, claves de cifrado exclusivas

Salesforce Shield ahora proporciona más datos de registro de eventos de Lightning Experience para ayudarle a realizar un mejor seguimiento del comportamiento de sus usuarios. Puede utilizar fórmulas basadas en campos cifrados, y sus archivos de índice de búsqueda pueden tener sus propias claves de cifrado separadas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Cifrado de plataforma: Cifrar campos de fórmula y publicaciones de Chatter](#)

Las fórmulas funcionan ahora con campos cifrados. Si está cifrando su índice de búsqueda, puede gestionar esa clave de cifrado de forma separada. Puede cifrar publicaciones y datos adjuntos de Chatter con una base Beta. ¡Pruébalo!

[Monitoreo de eventos: Realizar un seguimiento de la adopción de Lightning Experience y la actividad de sus administradores](#)

Se agregaron cuatro nuevos tipos de eventos de interfaz de usuario al archivo de registro de eventos para ayudarle a identificar las acciones de sus representantes en Lightning Experience. Del mismo modo, puede auditar las acciones de cualquier administrador de Salesforce mientras estuviera conectado como otro usuario.

Cifrado de plataforma: Cifrar campos de fórmula y publicaciones de Chatter

Las fórmulas funcionan ahora con campos cifrados. Si está cifrando su índice de búsqueda, puede gestionar esa clave de cifrado de forma separada. Puede cifrar publicaciones y datos adjuntos de Chatter con una base Beta. ¡Pruébalo!

EN ESTA SECCIÓN:

[Las comprobaciones de cifrado son más rápidas](#)

Cuando cifra campos o archivos, Salesforce comprueba que todo lo que especificó puede cifrarse. Optimizamos el proceso de validación para ganar rapidez y precisión.

[Recuperar datos cifrados con campos de fórmula personalizados \(Disponible de forma general\)](#)

Consiga más valor del servicio Cifrado de plataforma Escudo haciendo referencia a campos cifrados en fórmulas. Filtre de forma rápida y segura y busque solo los datos correctos, incluso cuando están cifrados.

[Cifrar sus datos en Chatter \(Piloto\)](#)

La colaboración y la seguridad no tienen que excluirse entre sí. El Cifrado de plataforma Escudo ahora ofrece otra capa de protección para la información confidencial compartida en sus noticias en tiempo real de Chatter. Puede cifrar publicaciones, preguntas y respuestas, nombres de vínculos, comentarios y preguntas de sondeos de noticias en tiempo real con un solo clic.

[Desactivación del enmascaramiento para datos cifrados](#)

El enmascaramiento de datos se está desacoplando de Cifrado de plataforma Escudo. El permiso "Ver datos cifrados" y su comportamiento de enmascaramiento resultante ya no estará disponible en Cifrado de plataforma Escudo cuando active esta actualización crítica. Las funciones de seguridad a nivel de campos y a nivel de objetos controlan quién tiene acceso a los datos, sin importar si están cifrados.

[Cifrar archivos de índice de búsqueda con un tipo de secreto de arrendatario exclusivo](#)

A veces resulta inteligente aplicar ciclos de rotación de claves diferentes o políticas de destrucción a claves que cifran diferentes tipos de datos. El Cifrado de plataforma Escudo ahora le permite realizar exactamente eso, a través de la página Configuración o la API.

[Cifrado del índice de búsqueda para Government Cloud](#)

Su organización alojada en Government Cloud ahora puede aprovechar el servicio Cifrado de índice de búsqueda e incrustar sólidas funciones de cifrado en sus índices de búsqueda en periodos de inactividad, según la política de cifrado de su organización.

[Incrustar cifrado en Analytics Cloud \(Beta\)](#)

Agregue otra capa de seguridad y protección a sus datos en periodos de inactividad en Wave con esta función Beta. Puede agregar los datos de sus clientes a una única ubicación segura y cifrada para potenciar las actividades de negocio vitales como marketing y ventas.

[Acceder a datos cifrados con flujos y el Process Builder \(Piloto\)](#)

El servicio Cifrado de plataforma Escudo se amplía a flujos y Process Builder. Este programa piloto permite personalizar aún más el método de interacción con los datos cifrados. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Las comprobaciones de cifrado son más rápidas

Cuando cifra campos o archivos, Salesforce comprueba que todo lo que especificó puede cifrarse. Optimizamos el proceso de validación para ganar rapidez y precisión.

Algunas combinaciones de configuración pueden hacer imposible el cifrado de algunos datos. Por ejemplo, si tiene consultas SOSL que hacen referencia a un campo, entonces ese campo no puede cifrarse. El servicio de validación detecta esas situaciones y sugiere formas para solucionarlas.

Algunas de las potenciales limitaciones son fáciles de detectar. Ahora las probamos justo cuando configura sus preferencias de cifrado, de modo que el cifrado puede realizarse rápidamente.

Otras situaciones son más complejas. Estas pruebas se realizan ahora de forma asíncrona, de modo que no retienen el proceso de cifrado y usted recibe los resultados por email.

Por ejemplo, le haremos saber inmediatamente si no puede cifrar campos porque tiene un portal activado. No obstante, la comprobación del funcionamiento de una fórmula con un campo cifrado puede tardar más tiempo.

Recuperar datos cifrados con campos de fórmula personalizados (Disponible de forma general)

Consiga más valor del servicio Cifrado de plataforma Escudo haciendo referencia a campos cifrados en fórmulas. Filtre de forma rápida y segura y busque solo los datos correctos, incluso cuando están cifrados.

Puede utilizar varias operaciones y funciones, incluyendo la concatenación (& y +), `isBlank`, `isNull`, `if`, `hyperlink` e `image`.

Puede hacer referencia a Acciones rápidas, y representar datos cifrados en formatos de texto, fecha y fecha/hora. Y lo que es más, sus fórmulas pueden hacer referencia a un número ilimitado de campos cifrados, lo que le da incluso más datos que está buscando.

Cifrar sus datos en Chatter (Piloto)

La colaboración y la seguridad no tienen que excluirse entre sí. El Cifrado de plataforma Escudo ahora ofrece otra capa de protección para la información confidencial compartida en sus noticias en tiempo real de Chatter. Puede cifrar publicaciones, preguntas y respuestas, nombres de vínculos, comentarios y preguntas de sondeos de noticias en tiempo real con un solo clic.



Nota: Esta versión contiene una versión piloto del cifrado para Chatter en Developer Edition y entornos sandbox para Enterprise Edition, Unlimited Edition y Performance Edition. Proporcionamos esta función para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Debido a que los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Esta función piloto no está disponible de forma general, como se indica en este documento o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones disponibles de forma general.

Puede proporcionar comentarios y sugerencias para el cifrado para Chatter en el [grupo del Producto Chatter](#) de la comunidad Success Community.

CONSULTE TAMBIÉN

[El Cifrado de plataforma Escudo llega a Chatter \(Piloto\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Cifrado de Chatter](#)

Desactivación del enmascaramiento para datos cifrados

El enmascaramiento de datos se está desacoplando de Cifrado de plataforma Escudo. El permiso “Ver datos cifrados” y su comportamiento de enmascaramiento resultante ya no estará disponible en Cifrado de plataforma Escudo cuando active esta actualización crítica. Las funciones de seguridad a nivel de campos y a nivel de objetos controlan quién tiene acceso a los datos, sin importar si están cifrados.

Con este cambio:

- Obtiene una experiencia más coherente para los usuarios cuando acceden a datos cifrados.
- Se reduce la confusión entre datos que están enmascarados y datos que están cifrados. No son la misma cosa.

El permiso “Ver datos cifrados” aún se aplica al Cifrado clásico.

Cifrar archivos de índice de búsqueda con un tipo de secreto de arrendatario exclusivo

A veces resulta inteligente aplicar ciclos de rotación de claves diferentes o políticas de destrucción a claves que cifran diferentes tipos de datos. El Cifrado de plataforma Escudo ahora le permite realizar exactamente eso, a través de la página Configuración o la API.

Puede aplicar un secreto de arrendatario a todos los datos almacenados en Salesforce o solo a sus archivos de índice de búsqueda. Desde ese momento, ese secreto de arrendatario solo cifra los datos en esa categoría específica.

Seleccione qué tipo de datos desea cifrar desde el menú desplegable, y luego genere o cargue su secreto de arrendatario. Puede tener un secreto de arrendatario activo por tipo de datos, y ver todos los secretos de arrendatario activos, exportados y archivados por tipo. Como en el pasado, puede realizar un seguimiento de estos secretos de arrendatario en Configuración del seguimiento de auditoría.

Para dar cobertura a esto a través de la API, agregamos la lista de selección restringida `Type` al objeto `TenantSecret`, con dos valores:

- `Data`: Un secreto de arrendatario que cifra datos almacenados en la base de datos de Salesforce. Incluye datos en archivos, campos y archivo adjuntos, pero no archivos de índice de búsqueda.
- `SearchIndex`: Un secreto de arrendatario que cifra archivos de índice de búsqueda.

CONSULTE TAMBIÉN

[Objetos modificados](#)

Cifrado del índice de búsqueda para Government Cloud

Su organización alojada en Government Cloud ahora puede aprovechar el servicio Cifrado de índice de búsqueda e incrustar sólidas funciones de cifrado en sus índices de búsqueda en periodos de inactividad, según la política de cifrado de su organización.

Incrustar cifrado en Analytics Cloud (Beta)

Agregue otra capa de seguridad y protección a sus datos en periodos de inactividad en Wave con esta función Beta. Puede agregar los datos de sus clientes a una única ubicación segura y cifrada para potenciar las actividades de negocio vitales como marketing y ventas.

 **Nota:** Esta función es una versión beta, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. La función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en

comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias en [Success Community](#).

Acceder a datos cifrados con flujos y el Process Builder (Piloto)

El servicio Cifrado de plataforma Escudo se amplía a flujos y Process Builder. Este programa piloto permite personalizar aún más el método de interacción con los datos cifrados. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Puede acceder a los datos cifrados desde la mayoría de los elementos de los flujos y el Generador de procesos, excepto durante el filtrado o la ordenación de registros. Puede actualizar el valor de un campo cifrado o hacer referencia a un campo cifrado en la lógica, pero no puede buscar registros según un valor específico de un campo cifrado.



Nota: La asistencia para el cifrado de flujos y procesos es un programa piloto disponible en Developer Edition y entornos sandbox de Enterprise Edition, Unlimited Edition y Performance Edition. Proporcionamos esta función para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Debido a que los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Esta función piloto no está disponible de forma general, como se indica en este documento o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones disponibles de forma general.

Monitoreo de eventos: Realizar un seguimiento de la adopción de Lightning Experience y la actividad de sus administradores

Se agregaron cuatro nuevos tipos de eventos de interfaz de usuario al archivo de registro de eventos para ayudarle a identificar las acciones de sus representantes en Lightning Experience. Del mismo modo, puede auditar las acciones de cualquier administrador de Salesforce mientras estuviera conectado como otro usuario.

EN ESTA SECCIÓN:

[Realizar un seguimiento de acciones de usuario en Lightning Experience con archivos de registro de eventos](#)

Agregamos tipos de eventos al objeto estándar EventLogFile para realizar un mejor seguimiento de la adopción de usuarios y el desempeño de las aplicaciones en Lightning Experience. Estos tipos de eventos mejoran el tipo de evento de seguimiento de interfaz de usuario existente separando los datos de usuario en cuatro categorías distintas. Estos eventos están disponibles en la API, pero no aún en la aplicación Event Monitoring Wave.

[Ver las acciones de administradores de Salesforce que iniciaron sesión como otro usuario](#)

Dependiendo de la configuración de su organización, los administradores pueden iniciar sesión en Salesforce como otro usuario. Ahora puede utilizar los datos del tipo de evento Iniciar sesión como para revisar esas acciones para identificar cualquier infracción o vulnerabilidad de seguridad, así como para informar también a sus usuarios de lo que ocurrió.

Realizar un seguimiento de acciones de usuario en Lightning Experience con archivos de registro de eventos

Agregamos tipos de eventos al objeto estándar EventLogFile para realizar un mejor seguimiento de la adopción de usuarios y el desempeño de las aplicaciones en Lightning Experience. Estos tipos de eventos mejoran el tipo de evento de seguimiento de interfaz de usuario existente separando los datos de usuario en cuatro categorías distintas. Estos eventos están disponibles en la API, pero no aún en la aplicación Event Monitoring Wave.

Agregamos cuatro tipos de eventos al objeto EventLogFile.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

- **Erro Lightning:** Errores que se produjeron durante interacciones de usuario con la interfaz de usuario Lightning Experience, como cuando un usuario recibe un error de Aura en una página en la aplicación.
- **Interacción Lightning:** Interacciones de usuario con la interfaz de usuario Lightning Experience, como cuando un usuario hace clic en el encabezado de navegación o una lista de tareas.
- **Visualización de página Lightning:** Información sobre la página donde se produjo la incidencia en la interfaz de usuario Lightning Experience, como el tiempo de página efectivo y las entidades de la página con las que el usuario interactuó.
- **Desempeño de Lightning:** Datos para detectar tendencias en el desempeño de su aplicación Lightning Experience, como los tiempos de inicio de página y su duración.



Ejemplo: Querrá realizar investigaciones sobre cómo utilizan sus representantes la página Tareas en su aplicación para personalizarla a sus necesidades. Usted utiliza los datos del tipo de evento Visualización de página Lightning para revisar cómo llegan los representantes a la página, el tiempo que permanecen en ella, así como las entidades de página con las que interactúan.

	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	0F9R00000000Ua5I	CollaborationGroup	force:recordHome	005R00000000IKOKIA4	User	force:recordHome

Puede desglosar las interacciones de sus usuarios con elementos de la página Tareas, como la lista de tareas y el encabezado de navegación Lightning, revisando los datos del tipo de evento Interacción Lightning.

	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-G931	6ce807ad4fa204.14.239.1	bc17e8b5-adb7-4;		click	1.47761E+12		Toggle Bar	hamburger-icon	header
3	SAMSUNG-SM-G931	6ce807ad4fa204.14.239.1	9300d339-95d0-4a;		click	1.47761E+12		Main Feed	stage-left-item	stage-left
4	SAMSUNG-SM-G921	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction		reads	1.47761E+12		force:recordHome	reads	force_record
5	SAMSUNG-SM-G921	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction		read	1.47761E+12	Task	sfa:taskList	read	force_record
6	SAMSUNG-SM-G921	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction		read	1.47761E+12	Task	sfa:taskList	read	force_record
7	SAMSUNG-SM-G921	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction		read	1.47761E+12	Task	sfa:taskList	read	force_record
8	SAMSUNG-SM-G921	472358a2f8d107.77.212.1	ltng:interaction		read	1.47761E+12	Task	sfa:taskList	read	force_record

CONSULTE TAMBIÉN

[Objetos modificados](#)

Ver las acciones de administradores de Salesforce que iniciaron sesión como otro usuario

Dependiendo de la configuración de su organización, los administradores pueden iniciar sesión en Salesforce como otro usuario. Ahora puede utilizar los datos del tipo de evento Iniciar sesión como para revisar esas acciones para identificar cualquier infracción o vulnerabilidad de seguridad, así como para informar también a sus usuarios de lo que ocurrió.

Agregamos los siguientes campos como el tipo de evento LoginAs en el objeto EventLogFile. Puede utilizar LOGIN_KEY y SESSION_KEY conjuntamente para identificar de forma exclusiva la sesión de un usuario para mostrar las rutas de clics de los administradores de Salesforce a través de su aplicación cuando iniciaron sesión como otro usuario. Varios otros tipos de eventos incluyen también LOGIN_KEY y SESSION_KEY, ofreciéndole una imagen completa de la actividad de un usuario en su organización.

- **CPU_TIME:** El tiempo de CPU en milisegundos utilizado para completar la solicitud. Este campo indica la cantidad de actividad que tiene lugar en la capa del servidor de aplicación, resaltando partes del código Apex o Visualforce que necesitan refactorización.
- **LOGIN_KEY:** La cadena que vincula los eventos en la sesión de inicio de sesión de un usuario concreto. Comienza con un evento de inicio de sesión y finaliza con un evento de cierre de sesión o el vencimiento de la sesión del usuario.
- **RUN_TIME:** La cantidad de tiempo que tarda la solicitud en milisegundos.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

- `SESSION_KEY`: La cadena que vincula todos los eventos para una sesión de actividad concreta. Por ejemplo, los eventos URI cuando el usuario está interactuando con una página Cuentas.
- `URI_ID_DERIVED`: El Id. que no distingue entre mayúsculas y minúsculas de 18 caracteres de la URI de la página que está recibiendo la solicitud.

 **Ejemplo:** El oficial de seguridad de su organización realizó una auditoría para averiguar quién actualizó registros que contenían información confidencial el martes. El oficial de seguridad identifica un representante de ventas que cambió los registros. No obstante, el representante de ventas insiste en que no modificó los registros el martes. Para investigar más, utiliza los datos del evento LoginAs junto con los datos del evento URI para afinar (en base a `LOGIN_KEY` y `SESSION_KEY`) quién modificó realmente los registros. Usted determina que un administrador que inició sesión en nombre del representante de ventas actualizó los registros el martes.

CONSULTE TAMBIÉN

[Objetos modificados](#)

Otros cambios de seguridad: Seguridad de navegadores y configuración de nueva sesión

Realizamos más cambios que afectan a la seguridad, incluyendo mejoras en la seguridad de navegadores y protección contra las secuencias de comandos de sitio cruzadas y los archivos dañinos.

EN ESTA SECCIÓN:

[Las funciones de seguridad de navegador están activadas en todas las cuentas](#)

Para aumentar la seguridad para todos los clientes de Salesforce, agregamos funciones de navegador para proteger mejor la información confidencial y monitorear certificados SSL. Estas actualizaciones están activadas en todas las cuentas y no pueden desactivarse.

[Proteger contra las secuencias de comandos de sitio cruzadas y los archivos dañinos](#)

Configuración de nueva sesión aumenta la seguridad de su organización.

Las funciones de seguridad de navegador están activadas en todas las cuentas

Para aumentar la seguridad para todos los clientes de Salesforce, agregamos funciones de navegador para proteger mejor la información confidencial y monitorear certificados SSL. Estas actualizaciones están activadas en todas las cuentas y no pueden desactivarse.

Encabezado de sitio de referencia actualizado

Cuando se cargan activos fuera de Salesforce o se navega fuera de Salesforce, el encabezado del sitio de referencia solo muestra `salesforce.com` en vez de la URL completa. Esta función elimina la posibilidad de que un encabezado de sitio de referencia revele información confidencial que pudiera estar presente en una URL completa, como un Id. de organización. La función de encabezado de sitio de referencia se admite únicamente en Chrome y Firefox.

Asignación de clave pública

Para detectar ataques del tipo "man-in-the-middle", Salesforce ahora monitorea qué certificados SSL pueden ver los usuarios. Los certificados personalizados no se ven afectados. La asignación de clave pública solo se admite en Chrome y Firefox.

Proteger contra las secuencias de comandos de sitio cruzadas y los archivos dañinos

Configuración de nueva sesión aumenta la seguridad de su organización.

Para activar estas funciones de seguridad, desde Configuración, ingrese *Configuración de sesión* en el cuadro Búsqueda rápida.

Protección XSS

Protege contra secuencias de comandos de sitio cruzadas. Si se detecta un ataque de secuencias de comandos de sitio cruzadas reflejado, el navegador muestra una página en blanco sin contenido.

Protección contra sniffing de contenidos

Evita que el navegador infiera el tipo MIME a partir del contenido del documento. También evita que los archivos dañinos se ejecuten como contenido dinámico (JavaScript, Stylesheet).

Implementación: La dependencia del permiso de implementación ahora se selecciona automáticamente

El permiso “Modificar todos los datos” ahora se selecciona automáticamente cuando se selecciona el permiso “Implementar conjuntos de cambios”.

EN ESTA SECCIÓN:

[El permiso “Modificar todos los datos” se selecciona automáticamente cuando se selecciona “Implementar conjuntos de cambios”](#)

El permiso “Modificar todos los datos” ahora se selecciona automáticamente cuando se selecciona el permiso “Implementar conjuntos de cambios”. Los usuarios deben tener el permiso “Modificar todos los datos” además del permiso “Implementar conjuntos de cambios” para implementar o validar conjuntos de cambios entrantes y para modificar conexiones de implementación. Los administradores de Salesforce tienen este permiso activado de forma predeterminada.

El permiso “Modificar todos los datos” se selecciona automáticamente cuando se selecciona “Implementar conjuntos de cambios”

El permiso “Modificar todos los datos” ahora se selecciona automáticamente cuando se selecciona el permiso “Implementar conjuntos de cambios”. Los usuarios deben tener el permiso “Modificar todos los datos” además del permiso “Implementar conjuntos de cambios” para implementar o validar conjuntos de cambios entrantes y para modificar conexiones de implementación. Los administradores de Salesforce tienen este permiso activado de forma predeterminada.

La tabla siguiente enumera los permisos necesarios para los conjuntos de cambios.

Permisos de usuario necesarios	
Para modificar conexiones de implementación:	“Implementar conjuntos de cambios” Y “Modificar todos los datos”
Para utilizar conjuntos de cambios salientes:	“Crear y cargar conjuntos de cambios”, “Crear paquetes de AppExchange”, Y “Cargar paquetes de AppExchange”
Para utilizar conjuntos de cambios entrantes:	“Implementar conjuntos de cambios” Y “Modificar todos los datos”

Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce

Si utiliza componentes Lightning, Visualforce, Apex o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras en la ayuda de Force.com le ayudarán a desarrollar increíbles aplicaciones, integraciones y paquetes para vender a otras organizaciones.

EN ESTA SECCIÓN:

[Componentes Lightning: Seguridad, Productividad de desarrollador y Alcance de aplicación](#)

El marco Componente Lightning es el alma de Lightning Experience y Salesforce1. Utilice el marco para crear páginas y aplicaciones móviles en Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic y Comunidades. Las mejoras en esta versión están centradas en cambios de LockerService y Política de seguridad de contenido, nuevas formas de hacer disponibles sus aplicaciones Lightning, mejoras de la gestión de errores y desempeño y otras nuevas funciones para desarrolladores.

[Visualforce: Mejorado para Lightning Experience](#)

Desarrolle aplicaciones para personalizar su organización con Visualforce. Los cambios en esta versión facilitan la adopción de Lightning Design System en sus páginas de Visualforce y la mejora de la integración con Lightning Experience. Este cambio de aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

[Código Apex](#)

La API de código auxiliar de Apex está disponible ahora de forma general. Hemos agregado una página para ayudarle a monitorear trabajos por lotes de Apex y hemos solucionado algunos fallos con la palabra clave `instanceOf` y métodos de configuración de prueba.

[API](#)

Acceda a más tipos de metadatos y objetos de datos en la versión de API 39.0.

[Tipos de metadatos personalizados: Mejoras de campos de relación, Áreas de texto largo](#)

Cree mejores aplicaciones como nunca antes con tipos de metadatos personalizados, que le permiten basar sus aplicaciones en tipos de metadatos en vez de solo con datos. Aproveche al máximo las funciones que estaba esperando, incluyendo relaciones de metadatos en definiciones de campo y áreas de texto largo en tipos de metadatos personalizados. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Developer Console: Crear clases de excepciones, ver más cobertura de código](#)

Utilice las nuevas funciones de Developer Console para gestionar con mayor facilidad el código de computación en su organización. Cree clases de Apex que amplían `Exception`, y vea los resultados de la cobertura de código de su organización cuando tenga más de 2.000 clases o desencadenadores de Apex. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Depuración: Depuración de clientes ISV, Duraciones de marcador de rastreo no anidadas](#)

Elimine problemas de su organización de Salesforce con mayor facilidad, gracias a las mejoras en la experiencia de depuración. Depure paquetes gestionados en organizaciones suscriptoras y evite problemas que se produjeron cuando los marcadores de rastreo tenían plazos de tiempo anidados. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[ISVforce: Gestor de paquetes en Lightning Experience, Mejoras de empaquetado, Depuración de clientes ISV](#)

Las herramientas de ISVforce facilitan la creación, el empaquetado y la distribución de aplicaciones y componentes Lightning. Esta versión presenta el Gestor de paquetes en Lightning Experience y mejora la seguridad de las actualizaciones distribuidas de paquetes. También puede anular las solicitudes de distribución de paquetes empleando la API y depurar sus paquetes Gestionados - Publicados en organizaciones suscriptoras.

Componentes Lightning: Seguridad, Productividad de desarrollador y Alcance de aplicación

El marco Componente Lightning es el alma de Lightning Experience y Salesforce1. Utilice el marco para crear páginas y aplicaciones móviles en Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic y Comunidades. Las mejoras en esta versión están centradas en cambios de LockerService y Política de seguridad de contenido, nuevas formas de hacer disponibles sus aplicaciones Lightning, mejoras de la gestión de errores y desempeño y otras nuevas funciones para desarrolladores.

Utilice componentes de uso inmediato o cree sus propios componentes con JavaScript, HTML, CSS, Apex o cualquier código habilitado para Web.

AppExchange le permite instalar componentes creados por socios de Salesforce o publicar sus propios componentes.

Para obtener más información, consulte la [Guía del desarrollador de componentes Lightning](#).

EN ESTA SECCIÓN:

[Nueva página de configuración informativa de Lightning LockerService](#)

LockerService aumenta la seguridad mediante el aislamiento de los componentes Lightning individuales en sus propios contenedores. Además, LockerService fomenta las mejores prácticas destinadas a mejorar la compatibilidad del código al permitir solamente el acceso a las API admitidas y eliminar el acceso a elementos internos de marcos no publicados. La nueva página Configuración describe la actualización clave de LockerService y proporciona vínculos a más información. La página aumenta la visibilidad para esta importante actualización clave. La página es meramente informativa y no incluye ninguna configuración.

[La pancarta le recuerda LockerService](#)

La nueva pancarta en Lightning Experience informa los administradores de Salesforce la aplicación de la actualización clave de LockerService programada para el 13 de junio de 2017. Los administradores pueden rechazar la pancarta, pero aparecerá una vez al mes durante la versión Spring '17.

[LockerService tiene una política de seguridad de contenidos más estricta](#)

La actualización crítica LockerService hace más estricta la Política de seguridad de contenidos (Content Security Policy, CSP) para eliminar la posibilidad de ataques de secuencias de comandos de sitio cruzadas. Estos cambios de CSP solo están en vigor en entornos sandbox y organizaciones de Developer Edition. Los cambios de CSP no tienen repercusión en las organizaciones de producción, incluso cuando LockerService está activado. El marco Componente Lightning utiliza Política de seguridad de contenidos (CSP) para controlar la fuente del contenido que se puede cargar en una página.

[Crear sitios de confianza CSP para acceder a las API externas](#)

El marco Componente Lightning utiliza Política de seguridad de contenidos (CSP) para controlar la fuente del contenido que se puede cargar en una página. Para utilizar API externas que realizan solicitudes a un servidor (no de Salesforce) externo, agregue el servidor como un Sitio de confianza de CSP.

[Utilizar expresiones independientes para el enlace de datos unidireccional entre componentes](#)

Utilice la sintaxis `{#expression}` para expresiones independientes cuando pasa una expresión de un componente principal a un componente secundario, salvo que requiera el enlace de datos bidireccional. Vincular expresiones con `{!expression}` crea un enlace de datos bidireccional que es costoso para mejorar el desempeño. Vincular expresiones también puede crear errores difíciles de depurar debido a la propagación de cambios de datos a través de componentes anidados.

[Personalizar el aspecto de aplicaciones Lightning sustituyendo tokens \(Vista previa del desarrollador\)](#)

Vuelva a definir tokens estándar fácilmente con sus propios valores de token para adaptar sus aplicaciones Lightning.

EDICIONES

Disponible para su uso en:
Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition

Cree componentes de Lightning utilizando la interfaz de usuario en **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition** o un sandbox.

Compartir aplicaciones Lightning con usuarios no autenticados

Agregue la interfaz `ltng:allowGuestAccess` a su aplicación de dependencia Lightning Out para ponerla a disposición de usuarios sin requerirles autenticar con Salesforce. Esta interfaz le permite crear su aplicación con componentes Lightning e implementarla en cualquier parte y para cualquier usuario.

Buscar errores de marca de componente más rápido con mensajes de error mejorados

Hemos mejorado los detalles proporcionados y la presentación de errores de tiempo de ejecución causados por algunos tipos de errores de marca de componente Lightning. Ahora es más fácil para los usuarios crear reportes sobre errores que encuentran y para usted buscar y solucionar esos errores. Este cambio afecta a todos los usuarios de su organización y no depende de la activación del modo de depuración.

Crear componentes Lightning para acciones rápidas en la Consola del desarrollador

El nuevo panel Paquete Lightning en la Consola del desarrollador incluye ahora una opción para agregar la interfaz para una acción rápida Lightning cuando crea un paquete de componente Lightning.

Servicio de datos Lightning (Vista previa del desarrollador)

Servicio de datos Lightning continua estando disponibles en Vista previa del desarrollador, con documentación actualizada para ayudarlo a empezar a trabajar. Utilice Servicio de datos Lightning para cargar, crear, modificar o eliminar un registro en su componente, sin requerir el código Apex. Servicio de datos Lightning gestiona reglas de colaboración y la seguridad a nivel de campo por usted. Además de no necesitar Apex, Servicio de datos Lightning mejora el desempeño y la coherencia de la interfaz de usuario.

Gestión de eventos simplificada entre componentes Lightning base

Simplifique la gestión de eventos y vaya directamente a la fuente. Los componentes Lightning base le permiten ahora acceder al componente activando el evento utilizando `event.getSource()` con o sin LockerService.

Componentes nuevos y modificados de Lightning

Hemos agregado varios componentes nuevos y realizado mejoras en otros de modo que puede crear aplicaciones con mayor rapidez.

Eventos Lightning cambiados

Los eventos Lightning facilitan la comunicación entre componentes y aumenta la productividad en sus aplicaciones.

Nuevos métodos de API de JavaScript

Utilice métodos de API de JavaScript en el representador, asistente o controlador del lado del cliente de su componente.

Nueva página de configuración informativa de Lightning LockerService

LockerService aumenta la seguridad mediante el aislamiento de los componentes Lightning individuales en sus propios contenedores. Además, LockerService fomenta las mejores prácticas destinadas a mejorar la compatibilidad del código al permitir solamente el acceso a las API admitidas y eliminar el acceso a elementos internos de marcos no publicados. La nueva página Configuración describe la actualización clave de LockerService y proporciona vínculos a más información. La página aumenta la visibilidad para esta importante actualización clave. La página es meramente informativa y no incluye ninguna configuración.

1. Desde Configuración, ingrese *LockerService* en el cuadro *Búsqueda rápida*.
2. Seleccione **Lightning LockerService**.

LockerService sigue siendo una actualización clave para Spring '17. Se activará LockerService automáticamente para todas las organizaciones en la versión Summer '17. Antes de la versión Summer '17, puede activar y desactivar manualmente la actualización con la frecuencia necesaria para evaluar la repercusión en su organización.

¿A qué afecta LockerService?

LockerService aplica la seguridad en:

- Lightning Experience

- Salesforce1
- Comunidades basadas en plantilla
- Aplicaciones independientes que crea (por ejemplo, myApp.apex)

LockerService no tiene efecto en Salesforce Classic o Lightning Out, lo que incluye el uso de componentes Lightning en Visualforce.

Compatibilidad de navegador

LockerService se desactiva automáticamente si un navegador no cumple algunos requisitos básicos: compatibilidad para modo estricto y el objeto Map. Esta política se alinea con los navegadores compatibles para Lightning Experience.

La desactivación de LockerService proporciona una degradación gradual para navegadores no compatibles.

 **Nota:** IE11 no admite CSP, por lo que recomendamos utilizar otros navegadores compatibles para una seguridad mejorada.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Navegadores compatibles con Lightning Experience \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

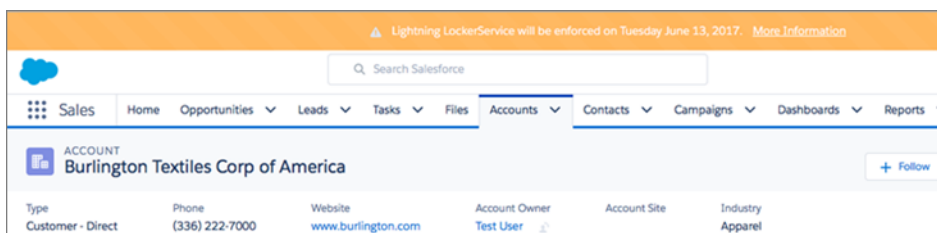
La pancarta le recuerda LockerService

La nueva pancarta en Lightning Experience informa los administradores de Salesforce la aplicación de la actualización clave de LockerService programada para el 13 de junio de 2017. Los administradores pueden rechazar la pancarta, pero aparecerá una vez al mes durante la versión Spring '17.

No estamos intentando molestarle. Solo queremos recordarle probar LockerService en una organización sandbox o Developer Edition para verificar el correcto comportamiento de sus componentes antes de la aplicación en Summer '17.

La pancarta aparece solo si:

- Tiene el permiso "Ver parámetros y configuración".
- Su organización tiene al menos un componente Lightning.



CONSULTE TAMBIÉN

[LockerService tiene una política de seguridad de contenidos más estricta](#)

LockerService tiene una política de seguridad de contenidos más estricta

La actualización crítica LockerService hace más estricta la Política de seguridad de contenidos (Content Security Policy, CSP) para eliminar la posibilidad de ataques de secuencias de comandos de sitio cruzadas. Estos cambios de CSP solo están en vigor en entornos sandbox y organizaciones de Developer Edition. Los cambios de CSP no tienen repercusión en las organizaciones de producción, incluso cuando LockerService está activado. El marco Componente Lightning utiliza Política de seguridad de contenidos (CSP) para controlar la fuente del contenido que se puede cargar en una página.

Este cambio le permite probar LockerService en su totalidad antes de que se active la actualización clave para todas las organizaciones en Summer '17.

LockerService sigue siendo una actualización clave para Spring '17. Se activará LockerService automáticamente para todas las organizaciones en la versión Summer '17. Antes de la versión Summer '17, puede activar y desactivar manualmente la actualización con la frecuencia necesaria para evaluar la repercusión en su organización. Le recomendamos probar LockerService en una organización de sandbox o Developer Edition para verificar el comportamiento de sus componentes antes de activarla en su organización de producción.

En Spring '17, LockerService deshabilita ahora las palabras clave CSP `unsafe-inline` y `unsafe-eval` para secuencias de comandos en línea (`script-src`). Asegúrese de que su código y bibliotecas externas que utiliza cumplen estas reglas eliminando todas las llamadas utilizando `eval()` o la ejecución de código JavaScript en línea. Es posible que tenga que actualizar sus bibliotecas externas a versiones modernas que no dependen de `unsafe-inline` o `unsafe-eval`. Estos cambios de CSP solo están en vigor en entornos sandbox y organizaciones de Developer Edition.

 Nota:

- Cuando LockerService se activa en organizaciones sandbox o Developer Edition, no puede modificar campos de texto enriquecido y los campos se atenúan. Puede estar tranquilo de que la limitación solo es temporal para Spring '17. Estamos eliminando esta limitación antes de que se active LockerService para todas las organizaciones en Summer '17. Para obtener más información, consulte [Los editores de texto enriquecido se desactivan cuando la actualización clave de LockerService está activa](#).
- IE11 no admite CSP, por lo que recomendamos utilizar otros navegadores compatibles para una seguridad mejorada.

CSP es una recomendación de candidato del grupo de trabajo W3C en Seguridad de aplicaciones Web. El marco utiliza el encabezado HTTP `Política-Seguridad-Contenidos` recomendado por W3C.

Los cambios de CSP en Spring '17 son adicionales a las funciones de seguridad existentes en la actualización clave de LockerService en Winter '17.

LockerService aumenta la seguridad mediante el aislamiento de los componentes Lightning individuales en sus propios contenedores. Además, LockerService fomenta las mejores prácticas destinadas a mejorar la compatibilidad del código al permitir solamente el acceso a las API admitidas y eliminar el acceso a elementos internos de marcos no publicados. Para obtener más información, consulte la [Guía del desarrollador de componentes Lightning](#).

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Navegadores compatibles con Lightning Experience \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Crear sitios de confianza CSP para acceder a las API externas

El marco Componente Lightning utiliza Política de seguridad de contenidos (CSP) para controlar la fuente del contenido que se puede cargar en una página. Para utilizar API externas que realizan solicitudes a un servidor (no de Salesforce) externo, agregue el servidor como un Sitio de confianza de CSP.

CSP es una recomendación de candidato del grupo de trabajo W3C en Seguridad de aplicaciones Web. El marco utiliza el encabezado HTTP `Política-Seguridad-Contenidos` recomendado por W3C. De forma predeterminada, los encabezados del marco permiten la carga de contenido solo desde URL seguras (HTTPS) e impiden solicitudes XHR desde JavaScript.

Cuando define un sitio de confianza CSP, la URL del sitio se agrega a la lista de sitios permitidos para las siguientes directrices en el encabezado CSP.

- `connect-src`
- `frame-src`
- `img-src`

- `style-src`
- `font-src`
- `media-src`

Este cambio en las directrices del encabezado CSP permite a los componentes Lightning cargar recursos, como imágenes, estilos y fuentes, desde el sitio. También permite al código del lado del cliente realizar solicitudes al sitio.

Importante: No puede cargar recursos JavaScript desde un sitio externo, incluso un sitio de confianza CSP. Para utilizar una biblioteca JavaScript desde un sitio externo, agréguela a un recurso estático y luego agregue el recurso estático a su componente. Una vez la biblioteca cargada desde el recurso estático, puede utilizarla como normal.

Nota: Sitios de confianza CSP afectan al encabezado CSP solo para solicitudes del marco de componente Lightning. Para activar el acceso correspondiente para Visualforce o Apex, cree un sitio remoto.

CSP no se aplica por todos los navegadores. Para obtener una lista de navegadores que aplican CSP, consulte caniuse.com.

IE11 no admite CSP, por lo que recomendamos utilizar otros navegadores compatibles para una seguridad mejorada.

CONSULTE TAMBIÉN

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Descripción general de la Política de seguridad de contenidos \(CSP\)](#)

[Ayuda de Salesforce: Crear sitios de confianza CSP para acceder a las API externas \(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión\)](#)

Utilizar expresiones independientes para el enlace de datos unidireccional entre componentes

Utilice la sintaxis `{#expression}` para expresiones independientes cuando pasa una expresión de un componente principal a un componente secundario, salvo que requiera el enlace de datos bidireccional. Vincular expresiones con `{!expression}` crea un enlace de datos bidireccional que es costoso para mejorar el desempeño. Vincular expresiones también puede crear errores difíciles de depurar debido a la propagación de cambios de datos a través de componentes anidados.

Este concepto es algo complicado, pero tendrá más sentido cuando visualizamos un ejemplo. Considere un componente `c:parent` que tiene un atributo `parentAttr`. `c:parent` contiene un componente `c:child` con un atributo `childAttr` que se inicializa en el valor del atributo `parentAttr`. Estamos pasando el valor del atributo `parentAttr` de `c:parent` al componente `c:child`, lo que da como resultado un enlace de datos, también conocido como un enlace de valor, entre los dos componentes.

```
<!--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}` es una expresión enlazada. Cualquier cambio en el valor del atributo `childAttr` en `c:child` también afecta al atributo `parentAttr` en `c:parent` y viceversa.

Ahora, cambiemos la marca de:

```
<c:child childAttr="{!v.parentAttr}" />
```

a:

```
<c:child childAttr="{#v.parentAttr}" />
```

`{!v.parentAttr}` es una expresión independiente. Cualquier cambio en el valor del atributo `childAttr` en `c:child` no afecta al atributo `parentAttr` en `c:parent` y viceversa.

Este es un resumen de las diferencias entre los formatos de sintaxis de expresión.

{#expression} (Expresiones independientes)

Las actualizaciones de datos se comportan como lo esperaría en JavaScript. Primitivos, como `String`, se pasan por valor y las actualizaciones de datos para la expresión en el principal y secundario se desvinculan.

Objetos, como `Array` o `Map`, se pasan por referencia, por lo que los cambios en los datos en el secundario se propagan al principal. Sin embargo, no se notifica a los gestores de cambios en el principal. El mismo comportamiento se aplica para cambios en el principal que se propagan al secundario.

{#expression} (Expresiones enlazadas)

Las actualizaciones de datos en cualquiera de los componentes se reflejan a través de enlaces de datos bidireccionales en ambos componentes. Del mismo modo, los gestores de cambios se desencadenan tanto en los componentes principales como los secundarios.

Personalizar el aspecto de aplicaciones Lightning sustituyendo tokens (Vista previa del desarrollador)

Vuelva a definir tokens estándar fácilmente con sus propios valores de token para adaptar sus aplicaciones Lightning.

 **Nota:** La sustitución de tokens estándar está disponible como una vista previa del desarrollador. Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta función en [IdeaExchange](#).

Para sustituir un token estándar para su aplicación Lightning, cree un paquete de tokens con un nombre único, por ejemplo `myOverrides`. En el recurso de tokens, vuelva a definir el valor para un token estándar:

```
<aura:tokens>
  <aura:token name="colorTextBrand" value="#8d7d74"/>
</aura:tokens>
```

En su aplicación Lightning, especifique el paquete de tokens en el atributo `tokens`:

```
<aura:application tokens="c:myOverrides">
  <!-- Your app markup here -->
</aura:application>
```

Las sustituciones de tokens se aplican en toda su organización, incluyendo recursos y componentes proporcionados por Salesforce y componentes propios que utilizan tokens.

No se admite incluir aplicaciones que utilizan el atributo `tokens` en paquetes.

 **Importante:** No se admite sustituir valores de token estándar en `defaultTokens.tokens`, un recurso obligatorio en un paquete de tokens. Si crea un token con el mismo nombre que un token estándar, sustituirá el valor del token estándar en algunos contextos y no tendrá efecto en otros. Las sustituciones solo deben realizarse en un recurso separado como se describe anteriormente.

Compartir aplicaciones Lightning con usuarios no autenticados

Agregue la interfaz `ltng:allowGuestAccess` a su aplicación de dependencia Lightning Out para ponerla a disposición de usuarios sin requerirles autenticar con Salesforce. Esta interfaz le permite crear su aplicación con componentes Lightning e implementarla en cualquier parte y para cualquier usuario.

Se puede utilizar una aplicación de dependencia Lightning Out con la interfaz `ltng:allowGuestAccess` con componentes Lightning para Visualforce y con Lightning Out.

- Utilizando componentes Lightning para Visualforce, puede agregar su aplicación Lightning a una página de Visualforce y luego utilizar esa página en comunidades de Fichas de Salesforce + Visualforce. A continuación, puede habilitar el acceso público a esa página.
- Utilizando Lightning Out, puede implementar su aplicación Lightning en cualquier parte donde se admita Lightning Out, que suele ser cualquier parte.

La interfaz `ltng:allowGuestAccess` solo se puede utilizar en organizaciones con Comunidades activado y su aplicación Lightning Out está asociada con todos los extremos de la comunidad que definió en su organización.

 **Importante:** Cuando hace accesible una aplicación Lightning para usuarios invitados agregando la interfaz `ltng:allowGuestAccess`, está disponible en **cada** comunidad en su organización, ya esté esa comunidad activada para acceso público o no. No puede evitar que sea accesible a través de las URL de la comunidad y puede hacerla disponible para algunas comunidades pero no otras.

 **Advertencia:** Sea muy cuidadoso con las aplicaciones que abre para el acceso de invitado. Las aplicaciones activadas para acceso de invitado omiten la seguridad a nivel de objeto y de campo (FLS) que establece para el perfil de usuario invitado de su comunidad. Los componentes Lightning no aplican automáticamente CRUD y FLS cuando hace referencia a objeto so recupera los objetos de un controlador de Apex. Esto significa que el marco continúa mostrando registros y campos para los que los usuarios no tiene acceso CRUD y visibilidad FLS. Debe aplicar CRUD y FLS manualmente en sus controladores de Apex. Un error en el código utilizado en una aplicación activada para el acceso de invitado puede abrir los datos de su organización al mundo.

Uso

Para comenzar, agregue la interfaz `ltng:allowGuestAccess` a su aplicación de dependencia Lightning Out. Por ejemplo:

```
<aura:application access="GLOBAL" extends="ltng:outApp"
  implements="ltng:allowGuestAccess">

  <aura:dependency resource="c:storeLocatorMain"/>

</aura:application>
```

 **Nota:** Solo puede agregar la interfaz `ltng:allowGuestAccess` a aplicaciones Lightning, no componentes individuales.

A continuación, agregue la biblioteca JavaScript de Lightning Out a su página.

- Con Componentes Lightning para Visualforce, simplemente agregue la etiqueta `<apex:includeLightning />` a cualquier parte de su página.
- Con Lightning Out, agregue una etiqueta `<script>` que hace referencia a la biblioteca directamente, utilizando una URL de extremo de comunidad. Por ejemplo:

```
<script
src="https://yourCommunityDomain/communityURL/lightning/lightning.out.js"></script>
```

Por ejemplo, `https://universalcontainers.force.com/ourstores/lightning/lightning.out.js`

Finalmente, agregue el código JavaScript para cargar y activar su aplicación Lightning. Este código es Lightning Out estándar, con el importante añadido de que debe utilizar una de las URL de comunidad de su organización para el extremo. La URL de extremo toma el formato `https://yourCommunityDomain/communityURL/`. La línea relevante se destaca en el siguiente ejemplo.

```
<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>
```

CONSULTE TAMBIÉN

[Acceder a aplicaciones Lightning en Comunidades públicas](#)

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Utilizar componentes Lightning en páginas de Visualforce](#)

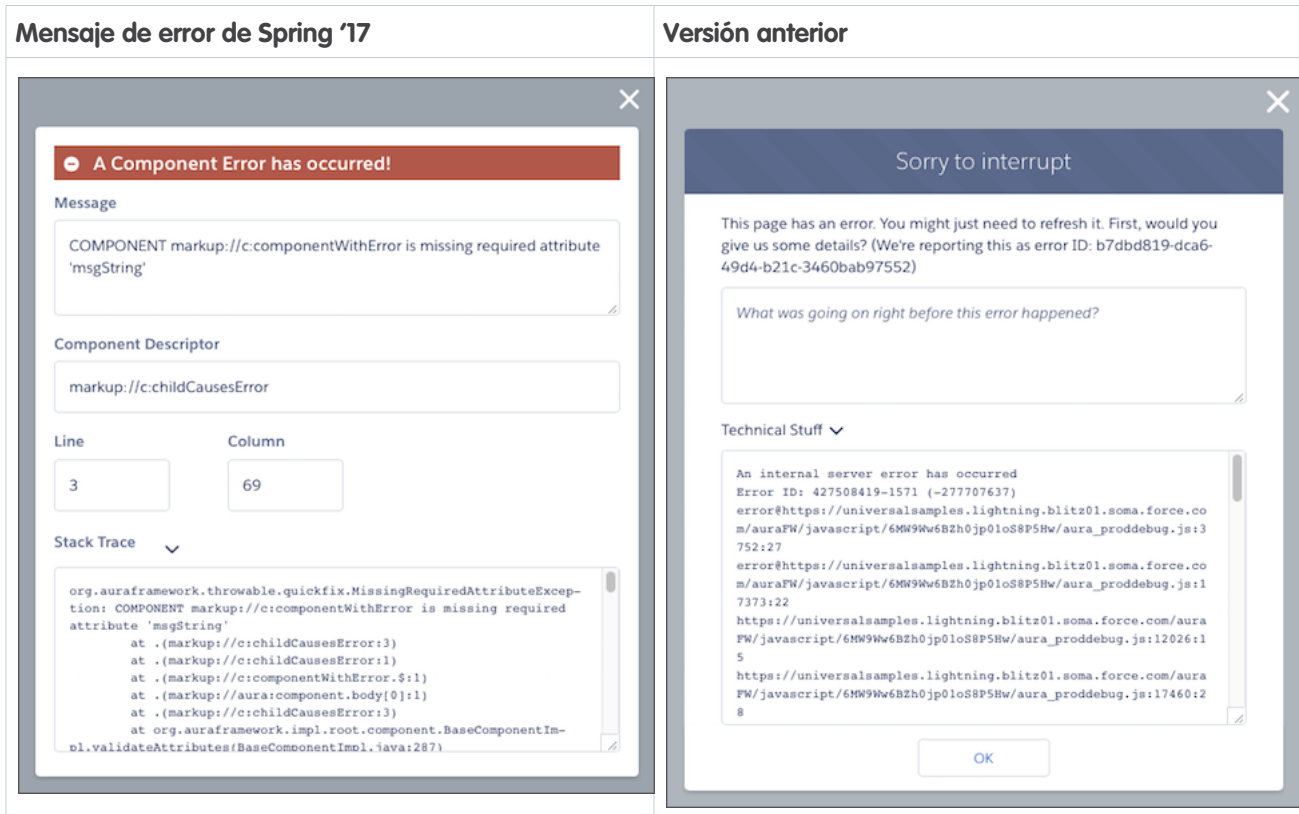
[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Agregar componentes Lightning a cualquier aplicación con Lightning Out \(Beta\)](#)

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: CRUD y Seguridad a nivel de campo \(FLS\)](#)

Buscar errores de marca de componente más rápido con mensajes de error mejorados

Hemos mejorado los detalles proporcionados y la presentación de errores de tiempo de ejecución causados por algunos tipos de errores de marca de componente Lightning. Ahora es más fácil para los usuarios crear reportes sobre errores que encuentran y para usted buscar y solucionar esos errores. Este cambio afecta a todos los usuarios de su organización y no depende de la activación del modo de depuración.

Como una imagen vale más que mil palabras, aquí le presentamos dos.



 **Nota:** El nuevo panel de error no tiene un botón Aceptar. Para rechazar el panel, haga clic en la "X" en la parte superior derecha.

El nuevo panel de error aparece solo cuando se produce un error relevante en Lightning Experience o Salesforce1. El seguimiento de pila ampliable del panel de error aparece solo en factores de formulario de escritorio y tablet, no en un teléfono.

Solo algunos tipos de errores de marca dan como resultado la creación de un nuevo reporte de error. Los errores en su controlador de componentes o código JavaScript de asistente aparecen con el antiguo resultado de error. La creación de un nuevo reporte de error solo afecta a sus componentes personalizados, no los componentes estándar proporcionados con el marco. Fuera de Lightning Experience y Salesforce1, por ejemplo, en Lightning Out o una aplicación independiente, el resultado de error puede incluir detalles que se omitieron anteriormente, como un seguimiento de pila completo.

Crear componentes Lightning para acciones rápidas en la Consola del desarrollador

El nuevo panel Paquete Lightning en la Consola del desarrollador incluye ahora una opción para agregar la interfaz para una acción rápida Lightning cuando crea un paquete de componente Lightning.

La opción Acción rápida Lightning agrega la interfaz `force:lightningQuickAction` al nuevo componente como un valor en el atributo `implements` del componente.

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

Si está creando una acción rápida con una interfaz de usuario completamente personalizada, modifique la marca resultante para utilizar la interfaz `force:lightningQuickActionWithoutHeader` en su lugar.

CONSULTE TAMBIÉN

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Configurar componentes para acciones personalizadas](#)

[Guía del desarrollador de componentes Lightning: Configuraciones de paquetes Lightning disponibles en Developer Console](#)

Servicio de datos Lightning (Vista previa del desarrollador)

Servicio de datos Lightning continua estando disponibles en Vista previa del desarrollador, con documentación actualizada para ayudarle a empezar a trabajar. Utilice Servicio de datos Lightning para cargar, crear, modificar o eliminar un registro en su componente, sin requerir el código Apex. Servicio de datos Lightning gestiona reglas de colaboración y la seguridad a nivel de campo por usted. Además de no necesitar Apex, Servicio de datos Lightning mejora el desempeño y la coherencia de la interfaz de usuario.

Gestión de eventos simplificada entre componentes Lightning base

Simplifique la gestión de eventos y vaya directamente a la fuente. Los componentes Lightning base le permiten ahora acceder al componente activando el evento utilizando `event.getSource()` con o sin `LockerService`.

`event.getSource()` devuelve una instancia del componente que activa el evento. Por ejemplo:

```
<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;
}
})
```

Recupere un atributo de evento que se pasó al evento utilizando esta sintaxis.

```
event.getSource().get("v.name")
```

 **Nota:** En Summer '17, LockerService se activará automáticamente para todas las organizaciones. En previsión de este cambio, le recomendamos actualizar su código JavaScript para utilizar `event.getSource()`. Este patrón es coherente con la gestión de eventos en otros componentes, como aquellos en el espacio de nombres `ui`.

EN ESTA SECCIÓN:

[Gestión de evento `onactive`](#)

Obtenga una referencia al componente activo cuando se hace clic en un componente `lightning:tab` o `lightning:menuItem` utilizando el evento `onactive`.

CONSULTE TAMBIÉN

[LockerService tiene una política de seguridad de contenidos más estricta](#)

Gestión de evento `onactive`

Obtenga una referencia al componente activo cuando se hace clic en un componente `lightning:tab` o `lightning:menuItem` utilizando el evento `onactive`.

Con el gestor de eventos `onactive`, sabe en qué ficha o elemento de menú se hizo clic o seleccionó.

 **Nota:** Si solo necesita el Id. o valor de la ficha o elemento de menú y no necesita una referencia al componente de destino, utilice el gestor de eventos `onselect`.

Por ejemplo, puede alternar una marca de verificación en un elemento de menú en un componente `lightning:buttonMenu` cuando se hace clic en ella.

```
<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"));
  }
}
```



```
}
})
```

Aunque la sintaxis `event.detail` continúa siendo compatible, le recomendamos actualizar su código JavaScript para utilizar los siguientes patrones para el gestor `onselect` ya que planeamos desaprobar `event.detail` en una futura versión.

- `event.getParam("id")`
- `event.getParam("value")`

Por ejemplo, desea recuperar el valor de un elemento de menú seleccionado en un componente `lightning:buttonMenu` de un controlador del lado del cliente.

```
//Before
var menuItem = event.detail.menuItem;
var itemValue = menuItem.get("v.value");
//After
var itemValue = event.getParam("value");
```

Componentes nuevos y modificados de Lightning

Hemos agregado varios componentes nuevos y realizado mejoras en otros de modo que puede crear aplicaciones con mayor rapidez.

Nuevos componentes

Los siguientes componentes son nuevos.

forceCommunity:routeLink

Establece un etiqueta delimitadora HTML (`<a>`) con un atributo `href` que se genera automáticamente desde el Id. de registro proporcionado. Utilícela para mejorar la equidad de vínculos de SEO en comunidades basadas en la plantilla Servicio al cliente (Napili).

lightning:avatar

Una representación visual de una persona.

Componentes modificados

Se han modificado los siguientes componentes.

lightning:button

Los siguientes atributos son nuevos.

- `title`: Texto de sugerencia en el botón.
- `type`: Especifica el tipo de botón. Los valores válidos son botón, restablecer y enviar. El valor predeterminado de este valor es botón.

lightning:buttonIcon

Los siguientes atributos son nuevos.

- `iconClass`: Clase CSS para aplicar al elemento de icono contenido.
- `title`: Texto de sugerencia en el botón.
- `type`: Especifica el tipo de botón. Los valores válidos son botón, restablecer y enviar. El valor predeterminado de este valor es botón.

lightning:buttonMenu

Se ha modificado el siguiente atributo.

- `iconName`: Si se utiliza un icono que no sea `utility:down` o `utility:chevrondown`, se anexa un icono `utility:down` a la derecha de ese icono.

lightning:icon

Se ha modificado el siguiente atributo.

- `variant`: Se agregó la variante `bare` para iconos de utilidad.

El siguiente atributo es nuevo.

- `title`: Texto de sugerencia en el icono.

lightning:input

La validación de campo se produce ahora después de un retraso de 2 segundos de continuas pulsaciones de teclas durante la interacción de un usuario en el campo. Durante un evento `onblur`, la validación de campo se produce de inmediato. Los errores de validación se muestran cuando deja el campo.

Los siguientes tipos son nuevos.

- `file`: Campo de entrada para la carga de archivos utilizando el botón Cargar archivo o una zona de arrastrar y soltar.
- `search`: Campo de entrada para el ingreso de una cadena de búsqueda.

Los siguientes atributos son nuevos.

- `accept`: Especifica los tipos de archivos que el servidor acepta. Puede utilizar este atributo solo cuando `type= 'file'`.
- `multiple`: Especifica que un usuario puede ingresar más de un valor. Puede utilizar este atributo solo cuando `type= 'file'`.

Se ha modificado el siguiente atributo.

- `validity`: El valor inicial ya no es `null`, lo que significa que puede comprobar la validez de un campo de entrada incluso si los usuarios no interactuaron con el campo.

lightning:menuitem

El siguiente atributo es nuevo.

- `onactive`: La acción desencadenada cuando se hace clic en el elemento de menú. Para obtener más información, consulte [Gestión del evento onactive](#).

lightning:select

La validación de campo se produce ahora después de un retraso de 2 segundos de continuas pulsaciones de teclas durante la interacción de un usuario en el campo. Durante un evento `onblur`, la validación de campo se produce de inmediato. Los errores de validación se muestran cuando deja el campo.

Se ha modificado el siguiente atributo.

- `validity`: El valor inicial ya no es `null`, lo que significa que puede comprobar la validez de un campo de entrada incluso si los usuarios no interactuaron con el campo.

lightning:spinner

El siguiente atributo es nuevo.

- `alternativeText`: Describe el motivo de la espera y necesidad de un control de giro.

lightning:tab

El siguiente atributo es nuevo.

- `onactive`: La acción desencadenada cuando se hace clic en la ficha. Para obtener más información, consulte [Gestión del evento onactive](#).

lightning:textarea

La validación de campo se produce ahora después de un retraso de 2 segundos de continuas pulsaciones de teclas durante la interacción de un usuario en el campo. Durante un evento onblur, la validación de campo se produce de inmediato. Los errores de validación se muestran cuando deja el campo.

Se ha modificado el siguiente atributo.

- `validity`: El valor inicial ya no es `null`, lo que significa que puede comprobar la validez de un campo de entrada incluso si los usuarios no interactuaron con el campo.

ui:outputText

El siguiente atributo es nuevo.

- `title`: Muestra información adicional como texto al pasar el ratón.

Eventos Lightning cambiados

Los eventos Lightning facilitan la comunicación entre componentes y aumenta la productividad en sus aplicaciones.

Eventos modificados

Se ha modificado el siguiente evento.

forceCommunity:analyticsInteraction

El atributo `hitType` admite ahora los siguientes valores:

- `social`, que mide las interacciones sociales, como hacer clic en el botón **Me gusta** en Facebook
- `exception`, que mide el tipo y número de errores que se producen en una propiedad
- `timing`, que mide periodos de tiempo en milisegundos, como el tiempo de carga de una página

Nuevos métodos de API de JavaScript

Utilice métodos de API de JavaScript en el representador, asistente o controlador del lado del cliente de su componente.

El siguiente método es nuevo.

Component.getName()

Devuelve el nombre del componente en el formato `namespace:cmpName`; por ejemplo, `ui:button`. Este formato se conoce también como el descriptor del componente.

Visualforce: Mejorado para Lightning Experience

Desarrolle aplicaciones para personalizar su organización con Visualforce. Los cambios en esta versión facilitan la adopción de Lightning Design System en sus páginas de Visualforce y la mejora de la integración con Lightning Experience. Este cambio de aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce1.

Para obtener más información sobre las funciones afectadas por estas mejoras, consulte la [Guía del desarrollador de Visualforce](#).

EDICIONES

Disponible en: **Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Utilizar Lightning Design System en páginas de Visualforce](#)

Utilice el elemento `<apex:slds>` para incorporar Lightning Design System en sus páginas de Visualforce y alinearlas con el estilo de Lightning Experience. Este componente es una alternativa simplificada a cargar Lightning Design System como un recurso estático y su uso en sus páginas de Visualforce.

[Hacer referencia a los activos de Lightning Design System con la variable global `\$Asset`](#)

Utilice la variable global `$Asset` para acceder a imágenes, sprites y otros activos que forman parte de Lightning Design System. Utilícelo en páginas de Visualforce que también utilizan el componente `<apex:slds>`.

[Agregar más seguridad a sus páginas de Visualforce](#)

Hemos agregado una configuración de inicio de sesión que activa el acceso a páginas estándar del sitio de Force.com. Si su sitio solo sirve páginas de Visualforce, la desactivación de esta configuración agrega una capa de protección de acceso a su sitio.

[Permitir la Protección CSRF en solicitudes GET a páginas de Visualforce \(Actualización clave\)](#)

Esta actualización crítica hace posible activar las comprobaciones CSRF para solicitudes GET en páginas de Visualforce, y podría interrumpir los vínculos a páginas de Visualforce existentes.

Utilizar Lightning Design System en páginas de Visualforce

Utilice el elemento `<apex:slds>` para incorporar Lightning Design System en sus páginas de Visualforce y alinearlas con el estilo de Lightning Experience. Este componente es una alternativa simplificada a cargar Lightning Design System como un recurso estático y su uso en sus páginas de Visualforce.

Como no tiene que cargar Lightning Design System como un recurso estático, puede mantener la sintaxis de su página sencilla y permanecer debajo del límite de recursos estáticos de 250 MB. Para utilizar hojas de estilo de Lightning Design System en su página de Visualforce, agregue `<apex:slds />` en cualquier parte del marcado de su página.

En general, Lightning Design System está restringido. Sin embargo, si establece `applyBodyTag` o `applyHtmlTag` como falso, debe incluir la clase de ámbito `slds-scope`. En la clase de ámbito, su marcado puede hacer referencia a activos y estilos de Lightning Design System.

Para hacer referencia a activos en Lightning Design System, como imágenes e iconos SVG, utilice la función de fórmula `URLFOR()` y la variable global `$Asset`.

CONSULTE TAMBIÉN

[Hacer referencia a los activos de Lightning Design System con la variable global `\$Asset`](#)

[Guía del desarrollador de Visualforce: Uso de Lightning Design System](#)

Hacer referencia a los activos de Lightning Design System con la variable global `$Asset`

Utilice la variable global `$Asset` para acceder a imágenes, sprites y otros activos que forman parte de Lightning Design System. Utilícelo en páginas de Visualforce que también utilizan el componente `<apex:slds>`.

Utilice `$Asset` en vez de `$Resource`. La variable toma la diferenciación de punto y `Slds`. Por ejemplo, esta marca hace referencia aun avatar de JPG en 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>

```

CONSULTE TAMBIÉN

[Utilizar Lightning Design System en páginas de Visualforce](#)

[Guía del desarrollador de Visualforce: \\$Asset](#)

Agregar más seguridad a sus páginas de Visualforce

Hemos agregado una configuración de inicio de sesión que activa el acceso a páginas estándar del sitio de Force.com. Si su sitio solo sirve páginas de Visualforce, la desactivación de esta configuración agrega una capa de protección de acceso a su sitio.

En Configuración, ingrese *Sitios* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Sitios**. Haga clic en el nombre del sitio, y en la página Detalles del sitio, haga clic en **Configuración de inicio de sesión**.

Las páginas estándar se proporcionan por Salesforce como parte de la plataforma, a diferencia de las páginas de Visualforce que crea. Cuando se activa, la configuración **Permitir acceso a páginas estándar de Salesforce** permite a los usuarios autenticados acceder a páginas de Salesforce estándar en el sitio que permiten sus controles de acceso. Cuando se desactiva, los usuarios autenticados no pueden acceder a páginas estándar de Salesforce incluso si lo permiten sus controles de acceso.



Nota: La configuración solo es visible en sitios de Force.com que no son de la comunidad. Sin embargo, puede utilizar esta configuración con el sitio de Force.com de una comunidad a través de la API de metadatos.

Permitir la Protección CSRF en solicitudes GET a páginas de Visualforce (Actualización clave)

Esta actualización crítica hace posible activar las comprobaciones CSRF para solicitudes GET en páginas de Visualforce, y podría interrumpir los vínculos a páginas de Visualforce existentes.

Al crear una página de Visualforce en Configuración, puede seleccionar **Requiere protección de CSRF en solicitudes GET**. Esta opción agrega un capa de seguridad adicional a su página de Visualforce que protege de los ataques de Cross Site Request Forgery (CSRF)

En general, una solicitud POST desde una página de Visualforce envía datos, mientras que una solicitud GET solicita datos. Las solicitudes POST siempre tienen protección CSRF. Esta actualización crítica le proporciona la opción de garantizar que las páginas de Visualforce reciben un token de CSRF con una solicitud GET.

Cuando se activa esta opción para una página de Visualforce, no puede acceder a la página ingresando su URL: `/apex/PageName`. Además, los vínculos normales a esa página utilizando etiquetas `<a>` no funcionan. Si intenta acceder a una página de Visualforce con la protección CSRF activada, la página no se carga y obtiene un error.

Los vínculos normales desde una página con comprobaciones CSRF funcionan, pero los vínculos a la página no. Por ejemplo, si su página tiene el nombre `PageName`, el vínculo `<a href="/apex/PageName">Link</a>` no funciona. En su lugar, utilice la función de fórmula `URLFOR()`, la variable global `$Page` o el componente `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>
```

Las comprobaciones CSRF en solicitudes GET también afectan al modo en que se hace referencia a páginas de Visualforce desde controladores de Apex. Los métodos que devuelven la URL de páginas protegidas por CSRF para la navegación no funcionan:

```
public String getPage(){
    return '/apex/PageName';
}
```

En su lugar, utilice métodos que devuelven una referencia a la página de Visualforce en lugar de la URL directamente.

```
public class customController {
    public PageReference getPage() {
        return new PageReference('/apex/PageName');
    }

    public PageReference getPage1() {
        return Page.PageName;
    }
}
```

Cuando utiliza uno de estos métodos para vincular una página, Visualforce agrega el token CSRF obligatorio a la URL. Estos son los métodos preferidos para la vinculación a páginas de Visualforce, independientemente de si la protección CSRF está activada para la página. Puede utilizar solo estos métodos para agregar un token de CSRF a una URL para una página de Visualforce.

Pruebe esta actualización crítica

Esta actualización se activa en cualquier parte en la fecha de activación automática, el 11 de junio de 2017. Le recomendamos probar su código de Visualforce en una organización de Developer Edition antes y verificar que los vínculos a todas sus páginas de Visualforce utilizando la protección CSRF funcionan aún. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción.

1. Desde Configuración, ingrese *Actualizaciones clave* en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Actualizaciones clave**.
2. Para "Permitir la Protección CSRF en solicitudes GET a páginas de Visualforce ", haga clic en **Activar**.
3. Pruebe vínculos en cualquier página de Visualforce con la protección CRSF activada para solicitudes GET.

Código Apex

La API de código auxiliar de Apex está disponible ahora de forma general. Hemos agregado una página para ayudarlo a monitorear trabajos por lotes de Apex y hemos solucionado algunos fallos con la palabra clave `instanceOf` y métodos de configuración de prueba.

Para obtener más información sobre estas mejoras, consulte la [Guía del desarrollador de Apex](#).

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[La API de código auxiliar de Apex está disponible ahora de forma general](#)

Apex proporciona ahora una API de código auxiliar para la implementación de un marco de trabajo simulado. Un marco de trabajo simulado tiene muchas ventajas. Puede simplificar y mejorar las pruebas y le ayuda a crear pruebas más fiables de forma más rápida. Puede utilizarlo para probar clases por separado, lo que es importante para pruebas de unidades. Crear su marco de trabajo simulado con la API de código auxiliar puede ser también beneficioso porque los objetos de código auxiliar se generan en el tiempo de ejecución. Como estos objetos se generan de forma dinámica, no necesita empaquetar e implementar clases de prueba. Puede utilizar la API de código auxiliar para crear su propio marco de trabajo simulado o puede utilizar una creada por otro usuario.

[Monitorear el estado de trabajos por lotes de Apex](#)

Obtenga más información acerca del estado de trabajos por lotes de Apex. Para una clase por lotes concreta, puede obtener información acerca de trabajos principales, como fechas de envío y de finalización y el número de lotes procesados o fallidos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

[Solo se permite un método de configuración de prueba por clase](#)

Ahora puede tener solo un método de configuración de prueba por clase de prueba de Apex. Un método de configuración de prueba es un método anotado con `@testSetup`. En versiones anteriores, se permitían múltiples métodos de configuración de prueba debido a un fallo que se ha solucionado ahora. Si ejecuta clases de prueba de Apex con más de un método de configuración de prueba, obtiene una excepción en el momento de compilar. Actualice su código y vuelva a ejecutar las pruebas.

[Diga Adiós a los fallos de palabra clave `instanceOf`](#)

La palabra clave de Apex `instanceOf` funciona de forma más coherente con paquetes base gestionados. En versiones anteriores, no daba el valor correcto si la expresión en el lado izquierdo era una clase de Apex que ampliaba el tipo de destino especificado en la expresión en el lado derecho y la clase de Apex se declaraba en un paquete diferente desde el tipo de destino.

[Realizar llamadas a servicios web desde trabajos aptos para inclusión en cola encadenados](#)

Ahora, Apex permite llamadas a servicios web desde trabajos aptos para inclusión en cola encadenados. Anteriormente, un trabajo apto para inclusión en cola podía realizar una llamada a servicio web, pero los trabajos encadenados adicionales que realizan llamadas podrían lanzar excepciones.

[Las asignaciones de campos de `SObject` completados devuelven valores correctos](#)

El método `SObject.getPopulatedFieldsAsMap()` devuelve una asignación de nombres de campos completados y sus valores correspondientes. La asignación contiene solamente los campos que se han completado en la memoria para la instancia de `SObject`. Anteriormente, el método no devolvía campos que se agregaban a un `SObject` cuando se recuperaba a través de una consulta SOQL. Este fallo se ha solucionado y el método devuelve los campos correctos.

Apex tiene nuevos requisitos de prueba de política de seguridad de transacciones

Si está utilizando la interfaz de condición de política en la organización donde se implementó la política, no se requieren las clases de prueba para la política. Si mueve la política a otra organización, debe tener clases de prueba para la política de Apex en la nueva organización. Se requiere la realización de pruebas si se mueve la política desde un entorno de sandbox a producción, con un conjunto de cambios o alguna otra forma. ¿Por qué? Si está haciendo disponible una política fuera de su entorno de desarrollo, necesita realizar pruebas para asegurarse de que funciona correctamente.

Apex: Clases e interfaces nuevas y modificadas

Estas clases e interfaces son nuevas o han cambiado.

ConnectApi (Chatter en Apex)

Cree experiencias personalizadas en Salesforce mediante Chatter en Apex. En esta versión, puede acceder a Files Connect con la nueva clase `ConnectApi.ContentHub`, crear y gestionar noticias en tiempo real personalizadas, enviar mensajes directos, compartir publicaciones de noticias en tiempo real y más.

La API de código auxiliar de Apex está disponible ahora de forma general

Apex proporciona ahora una API de código auxiliar para la implementación de un marco de trabajo simulado. Un marco de trabajo simulado tiene muchas ventajas. Puede simplificar y mejorar las pruebas y le ayuda a crear pruebas más fiables de forma más rápida. Puede utilizarlo para probar clases por separado, lo que es importante para pruebas de unidades. Crear su marco de trabajo simulado con la API de código auxiliar puede ser también beneficioso porque los objetos de código auxiliar se generan en el tiempo de ejecución. Como estos objetos se generan de forma dinámica, no necesita empaquetar e implementar clases de prueba. Puede utilizar la API de código auxiliar para crear su propio marco de trabajo simulado o puede utilizar una creada por otro usuario.

Puede definir el comportamiento de objetos de código auxiliar que se crean en el tiempo de ejecución como subclases anónimas de clases de Apex. La API de código auxiliar está compuesta de la interfaz `System.StubProvider` y el método `System.Test.createStub()`.

Para utilizar una versión de código auxiliar de una clase de Apex:

1. Defina el comportamiento de la clase de código auxiliar implementando la interfaz `System.StubProvider`.
2. Instancie un objeto de código auxiliar utilizando el método `System.Test.createStub()`.
3. Invoque el método relevante del objeto de código auxiliar desde una clase de prueba.

Esta versión de GA resuelve las siguientes limitaciones que estaban presentes en la versión piloto de la API de código auxiliar.

- Al llamar al método `createStub()` en la versión piloto, se requería a su clase de Apex tener un constructor que no tomara ningún argumento. Esta limitación ya no está presente en la versión de GA.
- Ahora puede simular excepciones.
- Ahora puede simular clases que implementan las interfaces `Schedulable` y `Queueable`.

Monitorear el estado de trabajos por lotes de Apex

Obtenga más información acerca del estado de trabajos por lotes de Apex. Para una clase por lotes concreta, puede obtener información acerca de trabajos principales, como fechas de envío y de finalización y el número de lotes procesados o fallidos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

1. En Configuración, ingrese `Apex` en el cuadro **Búsqueda rápida** y seleccione **Trabajos de Apex** para ver todos los trabajos de Apex para su organización.
2. Haga clic en el vínculo en la parte superior de la página para ir a la nueva página de trabajos por lotes y ver todas las clases de lotes de Apex.

3. Haga clic en **Más información** en una clase de lote concreta para mostrar los trabajos principales de la clase de lote, incluyendo información acerca de:
 - Estado
 - Fechas de envío y finalización
 - Tiempo transcurrido para cada lote
 - Número de lotes procesados
 - Número de lotes fallidos

[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	01px000000001ZQ		BatchTest	0	0	0	50	0

Solo se permite un método de configuración de prueba por clase

Ahora puede tener solo un método de configuración de prueba por clase de prueba de Apex. Un método de configuración de prueba es un método anotado con `@test.Setup`. En versiones anteriores, se permitían múltiples métodos de configuración de prueba debido a un fallo que se ha solucionado ahora. Si ejecuta clases de prueba de Apex con más de un método de configuración de prueba, obtiene una excepción en el momento de compilar. Actualice su código y vuelva a ejecutar las pruebas.

Diga Adiós a los fallos de palabra clave `instanceOf`

La palabra clave de `ApexInstanceof` funciona de forma más coherente con paquetes base gestionados. En versiones anteriores, no daba el valor correcto si la expresión en el lado izquierdo era una clase de Apex que ampliaba el tipo de destino especificado en la expresión en el lado derecho y la clase de Apex se declaraba en un paquete diferente desde el tipo de destino.

Realizar llamadas a servicios web desde trabajos aptos para inclusión en cola encadenados

Ahora, Apex permite llamadas a servicios web desde trabajos aptos para inclusión en cola encadenados. Anteriormente, un trabajo apto para inclusión en cola podía realizar una llamada a servicio web, pero los trabajos encadenados adicionales que realizan llamadas podrían lanzar excepciones.

Las asignaciones de campos de `SObject` completados devuelven valores correctos

El método `SObject.getPopulatedFieldsAsMap()` devuelve una asignación de nombres de campos completados y sus valores correspondientes. La asignación contiene solamente los campos que se han completado en la memoria para la instancia de `SObject`. Anteriormente, el método no devolvía campos que se agregaban a un `SObject` cuando se recuperaba a través de una consulta SOQL. Este fallo se ha solucionado y el método devuelve los campos correctos.

Apex tiene nuevos requisitos de prueba de política de seguridad de transacciones

Si está utilizando la interfaz de condición de política en la organización donde se implementó la política, no se requieren las clases de prueba para la política. Si mueve la política a otra organización, debe tener clases de prueba para la política de Apex en la nueva organización. Se requiere la realización de pruebas si se mueve la política desde un entorno de sandbox a producción, con un conjunto de cambios o alguna otra forma. ¿Por qué? Si está haciendo disponible una política fuera de su entorno de su desarrollo, necesita realizar pruebas para asegurarse de que funciona correctamente.

Apex: Clases e interfaces nuevas y modificadas

Estas clases e interfaces son nuevas o han cambiado.

EN ESTA SECCIÓN:

[Nuevas clases de Apex](#)

Estas clases son nuevas en esta versión.

[Interfaz de Apex modificada](#)

Esta interfaz se desaprobó en esta versión.

Nuevas clases de Apex

Estas clases son nuevas en esta versión.

Clases del espacio de nombres **Auth**

Clase `AuthProviderPluginClass`

La nueva clase `Auth.AuthProviderPluginClass` contiene un método para obtener un token de actualización.

`refresh(authProviderConfiguration, refreshToken)`

Devuelve un nuevo token de acceso que se utiliza para actualizar un token de acceso caducado.

Clase `OAuthRefreshResult`

La nueva clase `Auth.OAuthRefreshResult` almacena los resultados del método

`Auth.AuthProviderPluginClass.refresh`. El flujo de autenticación de OAuth proporciona un token de actualización que puede utilizar para obtener un nuevo token de acceso. Los tokens de acceso tienen una duración limitada especificada por el valor del tiempo de espera de la sesión. Cuando un token de acceso caduca, utilice un token de actualización para obtener un nuevo token de acceso. La clase tiene las siguientes propiedades.

`accessToken`

El token de acceso de OAuth para el usuario conectado actualmente.

`error`

Error que se produce cuando un usuario intenta sin éxito autenticar con el proveedor de autenticación personalizado.

`refreshToken`

El token de actualización de OAuth para el usuario conectado actualmente.

Interfaz de Apex modificada

Esta interfaz se desaprobó en esta versión.

Interfaz de `Auth.AuthProviderPlugin`

Desaprobada

Hemos sustituido la interfaz `Auth.AuthProviderPlugin` con la nueva clase abstracta `Auth.AuthProviderPluginClass`. Si implementó un proveedor de autenticación personalizado con `Auth.AuthProviderPlugin`, aún funciona. Sin embargo, si desea agregar nuevas funciones o implementar un nuevo proveedor, utilice la clase abstracta `Auth.AuthProviderPluginClass`.

ConnectApi (Chatter en Apex)

Cree experiencias personalizadas en Salesforce mediante Chatter en Apex. En esta versión, puede acceder a Files Connect con la nueva clase `ConnectApi.ContentHub`, crear y gestionar noticias en tiempo real personalizadas, enviar mensajes directos, compartir publicaciones de noticias en tiempo real y más.

Muchas acciones de recursos de la API de REST de Chatter se exponen como métodos estáticos en clases de Apex en el espacio de nombres `ConnectApi`. Estos métodos usan otras clases de `ConnectApi` para recibir y devolver información. El espacio de nombres `ConnectApi` se llama *Chatter en Apex*.

En Apex, es posible acceder a determinados datos de Chatter mediante consultas SOQL y objetos. Sin embargo, las clases `ConnectApi` exponen los datos de Chatter de una forma mucho más sencilla. Los datos se localizan y estructuran para la visualización. Por ejemplo, en lugar de hacer varias llamadas para acceder y organizar noticias en tiempo real, puede hacer esto con una sola llamada.



Nota: Para integrar aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Chatter y Comunidades, use la [API de REST de Chatter](#).

EN ESTA SECCIÓN:

[Clases nuevas y modificadas de Chatter en Apex](#)

[Clases de entrada nuevas y modificadas de Chatter en Apex](#)

[Clases de salida nuevas y modificadas de Chatter en Apex](#)

[Enumeraciones nuevas y modificadas de Chatter en Apex](#)

Clases nuevas y modificadas de Chatter en Apex

Anuncios

Estos métodos se incluyen en la clase `ConnectApi.Announcements`.

Los anuncios están disponibles para usuarios invitados

Si la comunidad permite el acceso sin iniciar sesión, estos métodos están disponibles para usuarios invitados.

- `getAnnouncements (communityId, parentId)`: Obtiene la primera página de anuncios.
- `getAnnouncements (communityId, parentId, pageParam, pageSize)`: Obtiene la página especificada de anuncios.

Content Hub

Estos métodos están en la nueva clase `ConnectApi.ContentHub`.

Obtener vistas previas de archivos de repositorio

- `getFilePreview(repositoryId, repositoryFileId, formatType)`: Obtiene una vista previa de archivos de repositorio.
- `getFilePreview(repositoryId, repositoryFileId, formatType, startPageNumber, endPageNumber)`: Obtiene una página o intervalo de páginas de una vista previa de archivos de repositorio.
- `getFilePreview(communityId, repositoryId, repositoryFileId, formatType)`: Obtiene una vista previa de archivos de repositorio en una comunidad.
- `getFilePreview(communityId, repositoryId, repositoryFileId, formatType, startPageNumber, endPageNumber)`: Obtiene una página o intervalo de páginas de una vista previa de archivos de repositorio en una comunidad.
- `getPreviews(repositoryId, repositoryFileId)`: Obtiene información sobre las vistas previas admitidas de un repositorio de archivos.
- `getPreviews(communityId, repositoryId, repositoryFileId)`: Obtiene información sobre las vistas previas admitidas de un repositorio de archivos en una comunidad.

Obtener repositorios

- `getRepositories()`: Obtiene una lista de repositorios.
- `getRepositories(communityId)`: Obtiene una lista de repositorios en una comunidad.
- `getRepositories(pageParam, pageSize)`: Obtiene una página de repositorios.
- `getRepositories(communityId, pageParam, pageSize)`: Obtiene una página de repositorios en una comunidad.
- `getRepository(repositoryId)`: Obtiene un repositorio.
- `getRepository(communityId, repositoryId)`: Obtiene un repositorio en una comunidad.

Obtener archivos de repositorio

- `getRepositoryFile(repositoryId, repositoryFileId)`: Obtiene un archivo de repositorio.
- `getRepositoryFile(repositoryId, repositoryFileId, includeExternalFilePermissionsInfo)`: Obtiene un archivo de repositorio con o sin información de permisos.
- `getRepositoryFile(communityId, repositoryId, repositoryFileId)`: Obtiene un archivo de repositorio en una comunidad.
- `getRepositoryFile(communityId, repositoryId, repositoryFileId, includeExternalFilePermissionsInfo)`: Obtiene un archivo de repositorio con o sin información de permisos en una comunidad.

Obtener carpetas de repositorio

- `getRepositoryFolder(repositoryId, repositoryFolderId)`: Obtiene una carpeta de repositorio.
- `getRepositoryFolder(communityId, repositoryId, repositoryFolderId)`: Obtiene una carpeta de repositorio en una comunidad.

Obtener elementos de carpeta de repositorio

- `getRepositoryFolderItems(repositoryId, repositoryFolderId)`: Obtiene elementos de carpeta de repositorio.
- `getRepositoryFolderItems(communityId, repositoryId, repositoryFolderId)`: Obtiene elementos de carpeta de repositorio en una comunidad.
- `getRepositoryFolderItems(repositoryId, repositoryFolderId, pageParam, pageSize)`: Obtiene una página de elementos de carpeta de repositorio.

- `getRepositoryFolderItems (communityId, repositoryId, repositoryFolderId, pageParam, pageSize)`: Obtiene una página de elementos de carpeta de repositorio en una comunidad.

Agregar elementos de repositorio

- `addRepositoryItem (repositoryId, repositoryFolderId, file)`: Agrega un elemento de repositorio.
- `addRepositoryItem (communityId, repositoryId, repositoryFolderId, file)`: Agrega un elemento de repositorio en una comunidad.
- `addRepositoryItem (repositoryId, repositoryFolderId, file, fileData)`: Agrega un elemento de repositorio, incluyendo el archivo binario.
- `addRepositoryItem (communityId, repositoryId, repositoryFolderId, file, fileData)`: Agrega un elemento de repositorio, incluyendo el archivo binario, en una comunidad.

Actualizar archivos de repositorio

- `updateRepositoryFile (repositoryId, repositoryFileId, file)`: Actualiza los metadatos de un archivo de repositorio.
- `updateRepositoryFile (repositoryId, repositoryFileId, file, fileData)`: Actualiza el contenido de un archivo de repositorio.
- `updateRepositoryFile (communityId, repositoryId, repositoryFileId, file)`: Actualiza los metadatos de un archivo de repositorio en una comunidad.
- `updateRepositoryFile (communityId, repositoryId, repositoryFileId, file, fileData)`: Actualiza el contenido de un archivo de repositorio en una comunidad.

Obtener los tipos de elementos que el usuario del contexto tiene permiso para crear en la carpeta de repositorio

- `getAllowedItemTypes (repositoryId, repositoryFolderId)`: Obtiene los tipos de elementos que el usuario del contexto tiene permiso para crear en la carpeta de repositorio.
- `getAllowedItemTypes (repositoryId, repositoryFolderId, filter)`: Obtiene los tipos de elementos, filtrados por tipo, que el usuario del contexto tiene permiso para crear en la carpeta de repositorio.
- `getAllowedItemTypes (communityId, repositoryId, repositoryFolderId)`: Obtiene los tipos de elementos que el usuario del contexto tiene permiso para crear en la carpeta de repositorio en una comunidad.
- `getAllowedItemTypes (communityId, repositoryId, repositoryFolderId, filter)`: Obtiene los tipos de elementos, filtrados por tipo, que el usuario del contexto tiene permiso para crear en la carpeta de repositorio en una comunidad.

Obtener información sobre un tipo de elemento asociado con un repositorio

- `getItemType (repositoryId, repositoryItemId)`: Obtiene información sobre un tipo de elemento asociado con un repositorio.
- `getItemType (communityId, repositoryId, repositoryItemId)`: Obtiene información sobre un tipo de elemento asociado con un repositorio en una comunidad.

Noticias en tiempo real de Chatter

Estos métodos se incluyen en la clase `ConnectApi.ChatterFeeds`.

Obtener los emojis admitidos para la organización

- `getSupportedEmojis ()`: Obtiene los emojis admitidos para la organización.
Para obtener la lista, los emojis deben estar activados en su organización.

Me gusta o No me gusta un comentario

- `updateLikeForComment (communityId, commentId, isLikedByCurrentUser)`: Me gusta o No me gusta un comentario.

Para dar a Me gusta en un comentario, establezca el parámetro `isLikedByCurrentUser` en `true`. Para dar a No me gusta en un comentario, establézcalo en `false`.

Me gusta o No me gusta una publicación

- `updateLikeForFeedElement (communityId, feedElementId, isLikedByCurrentUser)`: Me gusta o No me gusta un elemento de noticias en tiempo real.

Para dar a Me gusta en una publicación, establezca el parámetro `isLikedByCurrentUser` en `true`. Para dar a No me gusta en una publicación, establézcalo en `false`.

Actualizar un elemento de noticias en tiempo real con una entidad de noticias en tiempo real compartida

- `updateFeedElement (communityId, feedElementId, feedElement)`

Utilice este método existente con la nueva clase `ConnectApi.FeedEntityShareCapabilityInput`.

 **Nota:** El método `shareFeedElement (communityId, subjectId, feedElementType, originalFeedElementId)` ya no se admite para compartir elementos de noticias en tiempo real.

Crear un elemento de noticias en tiempo real que tiene una entidad de noticias en tiempo real compartida

- `postFeedElement (communityId, feedElement)`

Utilice este método existente con la nueva clase `ConnectApi.FeedEntityShareCapabilityInput`.

Obtener las noticias en tiempo real de transmisiones

- `getFeed (communityId, feedType, subjectId)`

Utilice este método existente, donde `feedType` es `Streams` y `subjectId` es el Id. de la transmisión.

- `getFeed (communityId, feedType, subjectId, sortParam)`

Utilice este método existente, donde `feedType` es `Streams` y `subjectId` es el Id. de la transmisión.

Obtener elementos de noticias en tiempo real desde las noticias en tiempo real de una transmisión

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, subjectId)`

Utilice este método existente, donde `feedType` es `Streams` y `subjectId` es el Id. de la transmisión.

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, subjectId, pageParam, pageSize, sortParam)`

Utilice este método existente, donde `feedType` es `Streams` y `subjectId` es el Id. de la transmisión.

- `getFeedElementsFromFeed (communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam)`

Utilice este método existente, donde `feedType` es `Streams` y `subjectId` es el Id. de la transmisión.

Crear, eliminar, obtener información y actualizar transmisiones de noticias en tiempo real

- `createStream (communityId, streamInput)`: Crea una transmisión de noticias en tiempo real de Chatter.
- `deleteStream (communityId, streamId)`: Elimina una transmisión de noticias en tiempo real de Chatter.

- `getStream(communityId, streamId)`: Obtiene información sobre una transmisión de noticias en tiempo real de Chatter.
- `getStreams(communityId)`: Obtiene las transmisiones de noticias en tiempo real de Chatter para el usuario del contexto.
- `updateStream(communityId, streamId, streamInput)`: Actualiza una transmisión de noticias en tiempo real de Chatter.

Obtener las noticias en tiempo real de mensajes directos

- `getFeed(communityId, feedType)`
Utilice este método existente, donde `feedType` es `DirectMessages`.
- `getFeed(communityId, feedType, sortParam)`
Utilice este método existente, donde `feedType` es `DirectMessages` y `sortParam` es `LastModifiedDateDesc`.

Obtener los elementos de noticias en tiempo real de las noticias en tiempo real de mensajes directos

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType)`
Utilice este método existente, donde `feedType` es `DirectMessages`.
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam)`
Utilice este método existente, donde `feedType` es `DirectMessages` y `sortParam` es `LastModifiedDateDesc`.
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam)`
Utilice este método existente, donde `feedType` es `DirectMessages` y `sortParam` es `LastModifiedDateDesc`.

Actualizar un mensaje directo

- `updateFeedElement(communityId, feedElementId, feedElement)`
Utilice este método existente con la nueva clase `ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput`.

Crear un mensaje directo

- `postFeedElement(communityId, feedElement)`
Utilice este método existente con la nueva clase `ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput`.

Obtener o buscar una lista de las preguntas sin responder más importantes de una comunidad

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, filter)`
Utilice este método existente, donde `feedType` es `Home`, `sortParam` es `MostViewed`, y `filter` es `UnansweredQuestions`.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q, filter)`
Utilice este método existente, donde `feedType` es `Home`, `sortParam` es `MostViewed`, y `filter` es `UnansweredQuestions`.

Obtener las noticias en tiempo real de revisiones pendientes

- `getFeed(communityId, feedType)`, donde `feedType` es `PendingReview`.
- `getFeed(communityId, feedType, sortParam)`, donde `feedType` es `PendingReview`.

Obtener y buscar todas las publicaciones y comentarios de noticias en tiempo real que están pendientes de revisión

- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType)`, donde `feedType` es `PendingReview`.
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam)`, donde `feedType` es `PendingReview`.
- `getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam)`, donde `feedType` es `PendingReview`.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, q)`, donde `feedType` es `PendingReview`.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, pageParam, pageSize, sortParam, q)`, donde `feedType` es `PendingReview`.
- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q)`, donde `feedType` es `PendingReview`.

Servicio de campos de combinación de email

Este método se incluye en la nueva clase `ConnectApi.EmailMergeFieldService`.

Extraer una lista de campos de combinación de un objeto

- `getMergeFields(objectApiNames)`: Extrae los campos de combinación de un objeto específico.

Grupos

Este método se incluye en la clase `ConnectApi.ChatterGroups`.

Invitar a usuarios internos y externos a unirse a un grupo

- `inviteUsers(groupId, invite)`: Invita a usuarios internos y externos a unirse a un grupo.

Temas gestionados

Este método se incluye en la clase `ConnectApi.ManagedTopics`.

Obtener temas gestionados asociados con una lista de hasta 100 temas

- `getManagedTopics(communityId, managedTopicType, recordIds, depth)`
Utilice este método existente, donde `recordIds` es una lista de hasta 100 Id. de temas.

SalesforceInbox

Este método se incluye en la clase `ConnectApi.SalesforceInbox`.

Compartir emails o eventos específicos con ciertos grupos de usuarios

- `shareActivity(activityId, sharingInfo)`: Comparte emails o eventos específicos con ciertos grupos de usuarios.

Clases de entrada nuevas y modificadas de Chatter en Apex**Noticias en tiempo real de Chatter****`ConnectApi.ChatterStreamInput`**

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- `description`: Descripción de la transmisión, hasta 1.000 caracteres.
- `name`: Nombre de la transmisión, hasta 120 caracteres.
- `subscriptionsToAdd`: Lista de hasta 25 entidades cuyas noticias en tiempo real se incluyen en la transmisión.
- `subscriptionsToRemove`: Lista de entidades cuyas noticias en tiempo real se retiran de la transmisión.

ConnectApi.DirectMessageCapabilityInput

Esta nueva clase de entrada es una subclase de `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Tiene las siguientes propiedades.

- `membersToAdd`: Lista de los Id. de usuario para incluir en el mensaje directo.
- `subject`: Asunto del mensaje directo.

ConnectApi.FeedElementCapabilitiesInput

Esta clase de entrada tiene estas nuevas propiedades:

- `directMessage`: Describe el mensaje directo.
- `feedEntityShare`: Describe la entidad de noticias en tiempo real compartida con el elemento de noticias en tiempo real.

ConnectApi.FeedEntityShareCapabilityInput

Esta nueva clase de entrada es una subclase de `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Tiene una propiedad.

- `feedEntityId`: Id. de la entidad de noticias en tiempo real que compartir con un elemento de noticias en tiempo real.

ConnectApi.FeedItemInput

La propiedad `originalItemId` ya no se admite. Utilice la propiedad `capabilities.feedEntityShare.feedEntityId` en su lugar.

ConnectApi.StreamSubscriptionInput

Esta nueva clase de entrada tiene una propiedad:

- `entity`: Id. de cualquier entidad con capacidad de noticias en tiempo real, como un grupo, registro o usuario, a la que el usuario del contexto puede acceder. Cuando se suscribe, las noticias en tiempo real de la entidad se incluyen en la transmisión de las noticias en tiempo real.

Content Hub

ConnectApi.ContentHubFieldValueInput

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- `name`: Nombre del campo de elemento.
- `value`: Valor del campo de elemento.

ConnectApi.ContentHubItemInput

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- `fields`: Lista de campos del elemento que se va a crear.
- `itemTypeId`: Id. del tipo de elemento.

Grupos

ConnectApi.InviteInput

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- `invitees`: Lista de direcciones de email a las que enviar la invitación.
- `message`: Mensaje para incluir en la invitación.

Salesforce Inbox

ConnectApi.ActivitySharingInput

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- `groupsToShareWith`: Lista de los Id. para los grupos con los que comparte la actividad. Solo es válido si `sharingType` es `MyGroups`.
- `sharingType`: Tipo de operación de colaboración.

Clases de salida nuevas y modificadas de Chatter en Apex

Content Hub

ConnectApi.AbstractContentHubItem

Esta nueva clase de salida abstracta es una súperclase de `ConnectApi.ContentHubItemTypeDetail` y `ConnectApi.ContentHubItemTypeSummary`. Tiene las siguientes propiedades.

- `contentStreamSupport`: Especifica la compatibilidad para las transmisiones de contenido. Los valores son:
 - `ContentStreamAllowed`
 - `ContentStreamNotAllowed`
 - `ContentStreamRequired`
- `description`: Descripción del tipo de elemento.
- `displayName`: Nombre de visualización del tipo de elemento.
- `Id`: Id. del tipo de elemento.
- `isVersionable`: Indica si el tipo de elemento puede tener versiones.
- `url`: URL a la información detallada del tipo de elemento.

ConnectApi.AbstractDirectoryEntrySummary

Esta nueva clase de salida abstracta es una súperclase de `ConnectApi.RepositoryGroupSummary` y `ConnectApi.RepositoryUserSummary`. Tiene las siguientes propiedades.

- `domain`: Dominio de la entrada de directorio.
- `email`: Email de la entrada de directorio.
- `id`: Id. de la entrada de directorio.
- `type`: Tipo de la entrada de directorio. Los valores son:
 - `GroupEntry`
 - `UserEntry`

ConnectApi.AbstractRepositoryFile

Esta nueva clase de salida abstracta es una subclase de `ConnectApi.AbstractRepositoryItem` y una súperclase de `ConnectApi.RepositoryFileDetail` y `ConnectApi.RepositoryFileSummary`. Tiene las siguientes propiedades.

- `checkinComment`: Comentario de protección del archivo.
- `contentSize`: Longitud en bytes del contenido del archivo.
- `downloadUrl`: URL al contenido del archivo de repositorio.
- `externalContentUrl`: URL del contenido del archivo en el sistema externo.
- `externalDocumentUrl`: URL de este archivo en el sistema externo.

- `externalFilePermissionInformation`: Información de permisos de archivo externo, como grupos disponibles, tipos de permisos disponibles y estado de colaboración actual, o `null` si `includeExternalFilePermissionsInfo` es `false`.
- `mimeType`: Tipo Mime del archivo.
- `previewUrlThumbnail`: URL a la vista previa en miniatura (PNG de 240 x 180).
- `previewUrlThumbnailBig`: URL a la vista previa en miniatura grande (PNG de 720 x 480).
- `previewUrlThumbnailTiny`: URL a la vista previa en miniatura pequeña (PNG de 120 x 90).
- `previewsUrl`: URL a las vistas previas.
- `title`: Título del archivo.
- `versionId`: Id de la versión de archivo en el sistema externo.

ConnectApi.AbstractRepositoryFolder

Esta nueva clase de salida abstracta es una subclase de `ConnectApi.AbstractRepositoryItem` y una súperclase de `ConnectApi.RepositoryFolderDetail` y `ConnectApi.RepositoryFolderSummary`. Tiene las siguientes propiedades.

- `externalFolderUrl`: URL de esta carpeta en el sistema externo.
- `folderItemsUrl`: URL que indica los archivos y las carpetas en esta carpeta.
- `path`: La ruta absoluta de la carpeta en el sistema externo.

ConnectApi.AbstractRepositoryItem

Esta nueva clase de salida abstracta es una súperclase de `ConnectApi.AbstractRepositoryFile` y `ConnectApi.AbstractRepositoryFolder`. Tiene las siguientes propiedades.

- `createdBy`: Nombre del usuario que creó el elemento.
- `createdDate`: Fecha en la que se creó el elemento.
- `description`: Descripción del elemento.
- `Id`: Id. del elemento.
- `itemTypeUrl`: URL a la información de tipo de elemento.
- `modifiedBy`: Nombre del usuario que modificó el elemento por última vez.
- `modifiedDate`: Fecha en la que se modificó por última vez el elemento.
- `motif`: Tema del elemento.
- `name`: Nombre del elemento.
- `repository`: Repositorio externo del elemento.
- `type`: Tipo de elemento, `file` o `folder`.
- `url`: La URL al elemento.

ConnectApi.ContentHubAllowedItemTypeCollection

Esta nueva clase de salida tiene una propiedad:

- `allowedItemTypes`: Recopilación de tipos de elementos que el usuario del contexto tiene permiso para crear en la carpeta de repositorio.

ConnectApi.ContentHubFieldDefinition

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `displayName`: Etiqueta o leyenda de este campo.
- `isMandatory`: Especifica si este campo es obligatorio para el tipo de elemento.
- `maxLength`: Longitud máxima del valor de este campo.

- `name`: Nombre del campo.
- `type`: Especifica el tipo de datos del valor del campo. Los valores son:
 - `BooleanType`
 - `DateTimeType`
 - `DecimalType`
 - `HtmlType`
 - `IdType`
 - `IntegerType`
 - `StringType`
 - `UriType`
 - `XmlType`

`ConnectApi.ContentHubItemTypeDetail`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.AbstractContentHubItemType`. Tiene una propiedad.

- `fields`: Lista de campos en los que al usuario del contexto se le permite establecer en los metadatos de este tipo de elemento.

`ConnectApi.ContentHubItemTypeSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.AbstractContentHubItemType` y no tiene propiedades.

`ConnectApi.ContentHubPermissionType`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `id`: Id. interno del tipo de permiso en el repositorio.
- `label`: Etiqueta según es devuelta por el repositorio.

`ConnectApi.ContentHubProviderType`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `label`: Etiqueta traducida del tipo de proveedor.
- `type`: Tipo de proveedor. Los valores son:
 - `ContentHubBox`
 - `ContentHubGDrive`
 - `ContentHubSharepoint`
 - `ContentHubSharepointOffice365`
 - `ContentHubSharepointOneDrive`
 - `SimpleUrl`

`ConnectApi.ContentHubRepository`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.ActorWithId`. Tiene las siguientes propiedades.

- `features`: Funciones del repositorio.
- `label`: Etiqueta del repositorio.
- `name`: Nombre del repositorio.
- `providerType`: Tipo de proveedor del repositorio.
- `rootFolderItemsUrl`: URL a la lista de elementos de la carpeta raíz del repositorio.

`ConnectApi.ContentHubRepositoryCollection`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `currentPageUrl`: URL a la página actual de repositorios.
- `nextPageUrl`: URL a la siguiente página de repositorios.
- `previousPageUrl`: URL a la página anterior de repositorios.
- `repositories`: Recopilación de repositorios.

ConnectApi.ContentHubRepositoryFeatures

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `canBrowse`: Especifica si se puede examinar la jerarquía de carpetas del repositorio (`true`) o no (`false`).
- `canSearch`: Especifica si se puede buscar en el repositorio (`true`) o no (`false`).

ConnectApi.ExternalFilePermissionInformation

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `externalFilePermissionTypes`: Tipos de permisos disponibles para la carpeta principal del archivo externo, o `null` para archivos no externos o cuando `includeExternalFilePermissionsInfo` es `false`.
- `externalFilePermissionsFailure`: `true` si falló la recuperación de la información del archivo externo o si `includeExternalFilePermissionsInfo` es `false`; `false` en caso contrario.
- `externalFilePermissionsInfoFailureReason`: Explicación del fallo si se produjo un fallo y `includeExternalFilePermissionsInfo` es `true`; `null` en caso contrario.
- `externalFileSharingStatus`: Especifica el estado de la colaboración del archivo externo. Los valores son:
 - `DomainSharing`: El archivo se comparte con el dominio.
 - `PrivateSharing`: El archivo o es privado o se comparte únicamente con individuos.
 - `PublicSharing`: El archivo está compartido de forma pública.
- `repositoryPublicGroups`: Grupos públicos disponibles en el repositorio externo, o `null` para archivos no externos o cuando `includeExternalFilePermissionsInfo` es `false`.

ConnectApi.FilePreview

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `format`: Formato de la vista previa.
- `previewUrlCount`: Número total de direcciones URL de vista previa para este formato de vista previa.
- `previewUrls`: Lista de direcciones URL de vista previa de archivos.
- `status`: Estado de disponibilidad de la vista previa.
- `url`: URL de la vista previa de archivo.

ConnectApi.FilePreviewCollection

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `fileId`: Id. del archivo.
- `previews`: Vistas previas admitidas para el archivo.
- `url`: URL a la página actual de vistas previas de archivos.

ConnectApi.FilePreviewUrl

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `pageNumber`: Número de página de vista previa empezando desde cero, o `null` para archivos PDF.
- `previewUrl`: URL de vista previa de archivo.

ConnectApi.RepositoryFileDetail

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.AbstractRepositoryFile` y no tiene propiedades.

ConnectApi.RepositoryFileSummary

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.AbstractRepositoryFile` y no tiene propiedades.

ConnectApi.RepositoryFolderDetail

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.AbstractRepositoryFolder` y no tiene propiedades.

ConnectApi.RepositoryFolderItem

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `file`: Si el elemento de carpeta es un archivo, el resumen del archivo. Si el elemento de carpeta es una carpeta, `null`.
- `folder`: Si el elemento de carpeta es una carpeta, el resumen de la carpeta. Si el elemento de carpeta es un archivo, `null`.
- `type`: Especifica el tipo de elemento en una carpeta. Los valores son:
 - `file`
 - `folder`

ConnectApi.RepositoryFolderItemsCollection

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `currentPageUrl`: URL a la página actual.
- `items`: Recopilación de elementos en una carpeta de repositorio.
- `nextPageUrl`: URL a la siguiente página.
- `previousPageUrl`: URL a la página anterior.

ConnectApi.RepositoryFolderSummary

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.AbstractRepositoryFolder` y no tiene propiedades.

ConnectApi.RepositoryGroupSummary

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.AbstractDirectoryEntrySummary`. Tiene las siguientes propiedades.

- `groupType`: Especifica el tipo de grupo. Los valores son:
 - `Everybody`: El grupo es público para todos.
 - `EverybodyInDomain`: El grupo es público para todos los integrantes del mismo dominio.
 - `Unknown`: El tipo de grupo es desconocido.
- `name`: Nombre del grupo.

ConnectApi.RepositoryUserSummary

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.AbstractDirectoryEntrySummary`. Tiene las siguientes propiedades.

- `firstName`: El nombre del usuario.
- `lastName`: El apellido del usuario.

Noticias en tiempo real de Chatter**ConnectApi.ChatterStream**

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `createdDate`: Fecha en la que se creó la transmisión.
- `description`: Descripción de la transmisión.
- `id`: Id. de 18 caracteres de la transmisión.
- `name`: Nombre de la transmisión.

- `subscriptions`: Lista de entidades cuyas noticias en tiempo real se incluyen en la transmisión.
- `url`: URL a la transmisión.

`ConnectApi.ChatterStreamPage`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `currentPageUrl`: URL a la página actual de transmisiones.
- `items`: Lista de transmisiones.
- `nextPageUrl`: URL a la siguiente página de transmisiones.
- `total`: Número total de transmisiones en la recopilación.

`ConnectApi.DirectMessageCapability`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Tiene las siguientes propiedades.

- `members`: Miembros incluidos en el mensaje directo.
- `subject`: Asunto del mensaje directo.

`ConnectApi.DirectMessageMemberPage`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `currentPageToken`: Token de página para acceder a la página actual de miembros de mensaje directo.
- `currentPageUrl`: URL a la página actual de miembros de mensaje directo.
- `nextPageToken`: Token de página para acceder a la siguiente página de miembros de mensaje directo.
- `nextPageUrl`: URL a la siguiente página de miembros de mensaje directo.
- `users`: Recopilación de miembros de mensaje directo.

`ConnectApi.Emoji`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `category`: Categoría de emoji.
- `shortcut`: Acceso directo de emoji.
- `unicodeCharacter`: Carácter unicode de emoji.

`ConnectApi.EmojiCollection`

Esta nueva clase de salida tiene una propiedad:

- `emojis`: Recopilación de emojis.

`ConnectApi.Features`

Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- `feedStreamEnabled`: Indica si las transmisiones de noticias en tiempo real de Chatter están activadas para la organización.
- `maxEntitySubscriptionsPerStream`: Especifica el número máximo de entidades con capacidad de noticias en tiempo real y suscripción en una transmisión de Chatter.
- `maxStreamsPerPerson`: Especifica el número máximo de transmisiones de Chatter que puede tener un usuario.

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`

Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- `directMessage`: Si un elemento de noticias en tiempo real tiene esta capacidad, es un mensaje directo.
- `feedEntityShare`: Si un elemento de noticias en tiempo real tiene esta capacidad, se comparte una entidad de noticias en tiempo real con él.

`ConnectApi.FeedEntityNotAvailableSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.FeedEntitySummary` y no tiene propiedades.

ConnectApi.FeedEntityShareCapability

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Tiene una propiedad.

- `feedEntity`: Resumen de la entidad de noticias en tiempo real que está compartida con el elemento de noticias en tiempo real.

ConnectApi.FeedEntitySummary

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.FeedItemSummary` y `ConnectApi.FeedEntityNotAvailableSummary` y no tiene propiedades.

- `actor`: Entidad que creó la entidad de noticias en tiempo real.
- `body`: Información sobre la entidad de noticias en tiempo real.
- `createdDate`: Cadena de fecha ISO8601, por ejemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z, cuando se creó la entidad.
- `feedElementType`: Tipo de entidad de noticias en tiempo real.
- `id`: Id. de 18 caracteres de la entidad noticias en tiempo real.
- `isEntityAvailable`: Especifica si la entidad está disponible. Si es `false`, el usuario no dispone de acceso a la entidad o se eliminó la entidad.
- `parent`: Principal de la entidad de noticias en tiempo real.
- `relativeCreatedDate`: Fecha de creación relativa, por ejemplo, "Hace 2 h".
- `url`: URL a la entidad de noticias en tiempo real.

ConnectApi.FeedItem

Esta clase de salida tiene una nueva propiedad:

- `isSharable`: Indica si el elemento de noticias en tiempo real puede compartirse.



Nota: La propiedad `canShare` ya no se admite.

ConnectApi.FeedItemSummary

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.FeedEntitySummary` y tiene estas propiedades.

- `capabilities`: Contenedor para todas las funciones que pueden incluirse con un elemento de noticias en tiempo real.
- `header`: Título de la publicación. Esta propiedad contiene texto sin formato representable para todos los segmentos de mensajes. Si un cliente no sabe cómo representar un elemento de noticias en tiempo real, debe representar este texto.
- `modifiedDate`: Cuando el elemento de noticias en tiempo real se modificó en la forma de una cadena de fecha ISO8601, como por ejemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z.
- `originalFeedItem`: Referencia al elemento de noticias en tiempo real original si este elemento de noticias en tiempo real es un elemento de noticias en tiempo real; en caso contrario, es `null`.
- `originalFeedItemActor`: Si este elemento de noticias en tiempo real es un elemento de noticias en tiempo real compartido, información sobre el publicador original del elemento de noticias en tiempo real; en caso contrario, es `null`.
- `photoUrl`: URL de la fotografía asociada con el elemento de noticias en tiempo real.
- `visibility`: Especifica quién puede ver un elemento de noticias en tiempo real.

ConnectApi.SocialAccount

Esta clase de salida tiene una nueva propiedad:

- `socialPersonaId`: Id. de la persona en redes sociales si `externalSocialAccountId` no está disponible.

ConnectApi.SupportedEmojis

Esta nueva clase de salida tiene una propiedad:

- `supportedEmojis`: Recopilación de emojis admitidos.

Servicios de campos de combinación de email

ConnectApi.EmailMergeFieldInfo

Esta nueva clase de salida tiene una propiedad:

- `entityToMergeFieldsMap`: Mapa de múltiples objetos y sus recopilaciones de campos de combinación.

ConnectApi.EmailMergeFieldCollection

Esta nueva clase de salida tiene una propiedad:

- `mergeFields`: Lista de campos de combinación de un único objeto.

Grupos

ConnectApi.Invitation

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `email`: Dirección de email del usuario.
- `status`: Especifica el estado de una invitación de unión a un grupo. Los valores son:
 - `ActedUponUser`: Se agregó el usuario al grupo. Se envió un mensaje de email solicitando al usuario que visite el grupo.
 - `Invited`: Se envió un mensaje de email solicitando al usuario que se inscriba para la organización.
 - `MaxedOutUsers`: El grupo tiene el número máximo de miembros permitido.
 - `MultipleError`: No se invitó al usuario debido a múltiples errores.
 - `NoActionNeededUser`: El usuario ya es miembro del grupo.
 - `NotVisibleToExternalInviter`: El usuario no es accesible al usuario que envía la invitación.
 - `Unhandled`: No se pudo agregar el usuario al grupo por una razón desconocida.
- `userId`: Id. del usuario.

ConnectApi.Invitations

Esta nueva clase de salida tiene una propiedad:

- `invitations`: Recopilación de invitaciones.

Salesforce Inbox

ConnectApi.ActivitySharingResult

Esta nueva clase de salida tiene una propiedad:

- `success`: Especifica si la operación de compartir se realizó correctamente o no.

Usuarios

ConnectApi.Stamp

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `description`: Descripción del sello.
- `id`: Id. del sello.
- `imageUrl`: URL de la imagen del sello.
- `label`: Etiqueta del sello.

ConnectApi.User

Esta clase de salida tiene una nueva propiedad:

- `stamps`: Recopilación de los sellos del usuario.

Enumeraciones nuevas y modificadas de Chatter en Apex

Para obtener información sobre estas enumeraciones, consulte la sección de enumeraciones de `ConnectApi` en la *Guía del desarrollador de Apex*.

`ConnectApi.ActivitySharingTypeEnum`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `Everyone`: La actividad se comparte con todos.
- `MyGroups`: La actividad se comparte únicamente con una selección de los grupos del usuario del contexto.
- `OnlyMe`: La actividad es privada.

`ConnectApi.ContentHubDirectoryEntryType`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `GroupEntry`
- `UserEntry`

`ConnectApi.ContentHubExternalItemSharingType`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `DomainSharing`: El archivo se comparte con el dominio.
- `PrivateSharing`: El archivo o es privado o se comparte únicamente con individuos.
- `PublicSharing`: El archivo está compartido de forma pública.

`ConnectApi.ContentHubGroupType`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `Everybody`: El grupo es público para todos.
- `EverybodyInDomain`: El grupo es público para todos los integrantes del mismo dominio.
- `Unknown`: El tipo de grupo es desconocido.

`ConnectApi.ContentHubItemType`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `Any`: Incluye archivos y carpetas.
- `FilesOnly`: Incluye solo archivos.
- `FoldersOnly`: Incluye solo carpetas.

`ConnectApi.ContentHubStreamSupport`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `ContentStreamAllowed`
- `ContentStreamNotAllowed`
- `ContentStreamRequired`

`ConnectApi.ContentHubVariableType`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `BooleanType`
- `DateTimeType`
- `DecimalType`
- `HtmlType`

- `IdType`
- `IntegerType`
- `StringType`
- `UriType`
- `XmlType`

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`

Esta enumeración incluye estos nuevos valores.

- `FeedEntityShare`: El elemento de noticias en tiempo real tiene una entidad de noticias en tiempo real compartida con él.
- `DirectMessage`: El elemento de noticias en tiempo real es un mensaje directo.

`ConnectApi.FeedSortOrder`

Esta enumeración tiene un valor nuevo y otro actualizado.

- `MostViewed`: Ordena las noticias en tiempo real por el contenido visto más recientemente. Este valor está disponible únicamente para noticias en tiempo real `Home` cuando `ConnectApi.FeedFilter` está establecido en `UnansweredQuestions`.
- `Relevance`: Este valor está disponible para noticias en tiempo real `Company`, `Home` y `Topics`.

`ConnectApi.FeedType`

Esta enumeración incluye estos nuevos valores.

- `DirectMessages`: Contiene todos los elementos de noticias en tiempo real de los mensajes directos del usuario del contexto.
- `PendingReview`: Contiene todos los elementos de noticias en tiempo real y comentarios que están pendientes de revisión.
- `Streams`: Contiene todos los elementos de noticias en tiempo real para cualquier combinación de hasta 25 entidades con capacidad de noticias en tiempo real, como personas, grupos y registros, a los que el usuario del contexto se suscribe en una transmisión.

`ConnectApi.FilePreviewFormat`

Esta nueva enumeración especifica el formato de la vista previa de archivos. Los valores son:

- `Pdf`: El formato de vista previa es PDF.
- `Svg`: El formato de vista previa es SVG comprimido.
- `Thumbnail`: El formato de vista previa es PNG de 240 x 180.
- `ThumbnailBig`: El formato de vista previa es PNG de 720 x 480.
- `ThumbnailTiny`: El formato de vista previa es PNG de 120 x 90.

`ConnectApi.FilePreviewStatus`

Esta nueva enumeración especifica el estado de la vista previa de archivos. Los valores son:

- `Available`: La vista previa está disponible.
- `InProgress`: La vista previa se está procesando.
- `NotAvailable`: La vista previa no está disponible.
- `NotScheduled`: No se programó aún la generación de la vista previa.

`ConnectApi.FolderItemType`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `file`
- `folder`

`ConnectApi.GroupViralInvitationsStatus`

Esta nueva enumeración especifica el estado de una invitación viral de unión a un grupo. Los valores son:

- **ActedUponUser:** Se agregó el usuario al grupo. Se envió un mensaje de email solicitando al usuario que visite el grupo.
- **Invited:** Se envió un mensaje de email solicitando al usuario que se inscriba para la organización.
- **MaxedOutUsers:** El grupo tiene el número máximo de miembros permitido.
- **MultipleError:** No se invitó al usuario debido a múltiples errores.
- **NoActionNeededUser:** El usuario ya es miembro del grupo.
- **NotVisibleToExternalInviter:** El usuario no es accesible al usuario que envía la invitación.
- **Unhandled:** No se pudo agregar el usuario al grupo por una razón desconocida.

ConnectApi.RecommendationExplanationType

Esta enumeración incluye un nuevo valor.

- **ArticleHasRelatedContent:** Indica artículos que están recomendados porque tienen contexto que está relacionado con un artículo del contexto.

ConnectApi.SocialNetworkProvider

Esta enumeración incluye estos nuevos valores.

- **KakaoTalk**
- **Kik**
- **Messenger**
- **QQ**
- **SMS**
- **Snapchat**
- **Telegram**

API

Acceda a más tipos de metadatos y objetos de datos en la versión de API 39.0.

EN ESTA SECCIÓN:

[Objetos nuevos y modificados](#)

Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

[SOSL](#)

El lenguaje de búsqueda de objetos de Salesforce (SOSL) incluye una nueva cláusula WITH HIGHLIGHT y una descripción actualizada para el operador " " .

[API de REST](#)

API de REST incluye recursos cambiados y un recurso disponible de forma general para realizar varias solicitudes de servicio a la vez.

[API de SOAP](#)

API de SOAP incluye llamadas nuevas, modificadas y desaprobadas.

[API de REST de Chatter](#)

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce mediante la API de REST de Chatter. En esta versión, puede crear y gestionar noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones, enviar mensajes directos, compartir publicaciones de noticias en tiempo real, utilizar recordatorios de actividades y mucho más.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition y Performance Edition**

[API de REST de reportes y tableros](#)

Las mejoras de la API de REST de reportes y tableros incluyen un nuevo recurso que describe tipos de reportes, le permite crear reportes y eliminar instancias de reportes, e incluye notificaciones de analíticos para suscripciones de reportes en Lightning Experience.

[API de Lightning: Vista previa del desarrollador](#)

Utilice API de Lightning para crear aplicaciones móviles nativas y aplicaciones web personalizadas con su propia marca y aspecto. Una solicitud de REST única devuelve suficientes metadatos, información de formato y datos para mostrar, modificar o crear un registro. API de Lightning es compatible con la mayoría de objetos disponibles en Lightning Experience.

[API masiva](#)

API masiva admite ahora la operación queryAll y relaciones SOQL. Además, estamos avanzando hacia la siguiente iteración de la API masiva con una versión piloto de API masiva 2.0. Esta nueva API proporciona una sencilla interfaz para cargar rápidamente grandes cantidades de datos en su organización de Salesforce.

[Mensajería](#)

La mensajería incluye mejoras en la función beta, Eventos de plataforma y un conector para API de transmisión y Eventos de plataforma.

[API de herramientas](#)

La API de herramientas incluye objetos, llamadas y recursos nuevos y modificados.

[API de metadatos](#)

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

[Servicios de datos](#)

Puede definir y consultar claves principales compuestas para BigObjects personalizados y funciones adicionales son compatibles con SOQL asíncrono.

[API de Open CTI](#)

Puede utilizar Open CTI para Experience en aplicaciones de la consola de Lightning.

[Otros cambios de API](#)

Hemos actualizado la terminología de Data.com.

Objetos nuevos y modificados

Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

EN ESTA SECCIÓN:

[Objetos nuevos](#)

Estos objetos son nuevos.

[Objetos modificados](#)

Estos objetos se han modificado.

Objetos nuevos

Estos objetos son nuevos.

AssetTokenEvent

Representa un evento asociado con un token de activo, como la emisión de token y registro de un dispositivo conectado como un Activo.

ForecastingUserPreference

Representa las selecciones realizadas por un usuario, como opciones de visualización, intervalo de fechas, tipo de pronóstico y divisa.

QuoteFeed

Representa un elemento de noticias en tiempo real único en la página de detalles de registro de presupuesto.

SecurityCustomBaseline

Proporciona la capacidad de leer, crear y eliminar fundamentos de seguridad personalizados definidos por el usuario que define los valores estándar de seguridad de una organización.

Sello

Representa una especialización de usuario.

StampAssignment

Representa la asignación de una especialización de usuario a un usuario.

VoiceCall

Representa una llamada de teléfono de voz.

VoiceCallList

Representa una lista de números prioritarios para llamar.

VoiceCallListItem

Representa un número de teléfono único en un alista de llamadas prioritarias.

VoiceCallListShare

Representa una entrada de colaboración en una VoiceCallList.

VoiceCallShare

Representa una entrada de colaboración en un objeto de VoiceCall.

VoiceMailContent

Representa un mensaje de email de voz.

VoiceMailContentShare

Representa una entrada de colaboración en un VoiceMailContent.

VoiceUserLine

Representa el número de teléfono de reenvío de un usuario.

VoiceUserLineShare

Representa una entrada de colaboración en el número de teléfono de un usuario.

VoiceVendorInfo

Representa información acerca del distribuidor del proveedor de voz.

VoiceVendorLine

Representa el número de teléfono de un usuario reservado con el distribuidor.

VoiceVendorLineShare

Representa una entrada de colaboración en el número de teléfono de un distribuidor

Objetos modificados

Estos objetos se han modificado.

Objetos modificados**AccountContactRelation**

El nombre del campo `CurrencyIsoCode` cambió a `AccountContactRelationshipCurrency`.

CampaignMemberStatus

- El atributo `layoutable` es ahora verdadero.
- La propiedad `nullable` del campo `SortOrder` cambió a verdadero.
- La propiedad `updateable` del campo `Label` cambió a verdadero.

Contrato

El campo `Status` ya no tiene la propiedad `Defaulted on create`.

Evento

Dependiendo de su versión de API, los errores con los campos `DurationInMinutes` y `EndTime` podrían aparecer en diferentes ubicaciones.

- Versiones 38.0 y anteriores: Los errores siempre aparecen en el campo `DurationInMinutes`.
- Versiones 39.0 y posteriores: Si no existe ningún valor para el campo `DurationInMinutes`, los errores aparecen en el campo `EndTime`. De lo contrario, aparecen en el campo `DurationInMinutes`.

EmailMessage

Se han agregado los siguientes campos:

- `MessageIdentifier`: El Id. del mensaje de email.
- `ThreadIdentifier`: El Id. de la cadena de email a la que pertenece el mensaje de email.

EmailTemplate

Se agregó el campo `RelatedEntityType`.

Se desaprobo el campo `EntityType`. Utilice el nuevo campo, `RelatedEntityType`, en su lugar.

EventLogFile

El objeto `EventLogFile` tiene los siguientes tipos de evento nuevos.

- Error Lightning
- Interacción Lightning
- Vista de página Lightning
- Desempeño Lightning

Se han agregado los siguientes campos al tipo de evento Iniciar sesión como. Puede utilizar `LOGIN_KEY` y `SESSION_KEY` juntos para identificar únicamente la sesión de un usuario. Por ejemplo, utilice `LOGIN_KEY` y `SESSION_KEY` para mostrar las rutas para hacer clic de los administradores de Salesforce a través de su aplicación cuando iniciaban sesión como otro usuario. Varios otros tipos de eventos incluyen también `LOGIN_KEY` y `SESSION_KEY`, ofreciéndole una imagen completa de la actividad de un usuario en su organización.

- `CPU_TIME`: El tiempo de CPU en milisegundos utilizado para completar la solicitud. Este campo indica la cantidad de actividad que tiene lugar en la capa del servidor de aplicación, resaltando partes del código Apex o Visualforce que necesitan refactorización.
- `LOGIN_KEY`: La cadena que vincula los eventos en la sesión de inicio de sesión de un usuario concreto. Comienza con un evento de inicio de sesión y finaliza con un evento de cierre de sesión o el vencimiento de la sesión del usuario.
- `RUN_TIME`: La cantidad de tiempo que tarda la solicitud en milisegundos.
- `SESSION_KEY`: La cadena que vincula todos los eventos para una sesión de actividad concreta. Por ejemplo, los eventos URI cuando el usuario está interactuando con una página Cuentas.
- `URI_ID_DERIVED`: El Id. que no distingue entre mayúsculas y minúsculas de 18 caracteres de la URI de la página que está recibiendo la solicitud.

Se ha agregado un campo al tipo de evento Login. Puede utilizar este campo para determinar si los intentos de inicio de sesión de sus usuarios a su organización de Salesforce se realizaron con éxito.

- `LOGIN_STATUS`: El estado del intento de inicio de sesión. Para inicios de sesión realizados con éxito, el valor es `LOGIN_NO_ERROR`. Todos los demás valores indican errores o problemas de autenticación. Para obtener más información, consulte "Tipo de evento de inicio de sesión: Valores `LOGIN_STATUS`" en la *Referencia de objeto para Salesforce y Force.com*.

ExternalDataSource

El nuevo campo `AuthProviderId` contiene el Id. de Salesforce del proveedor de autenticación, que define el servicio que proporciona el proceso de inicio de sesión y aprueba el acceso al sistema externo.

Ahora puede establecer el campo `isWritable` como `true` con el adaptador de toda la organización para Salesforce Connect.

ExternalDataUserAuth

El nuevo campo `AuthProviderId` contiene el Id. de Salesforce del proveedor de autenticación, que define el servicio que proporciona el proceso de inicio de sesión y aprueba el acceso al sistema externo.

FeedAttachment

Se agregó el valor `FeedEntity` a la lista de selección `Type`. `FeedEntity` es una entidad de noticias en tiempo real, como una publicación, que se comparte. Disponible en la versión 39 y posteriores de API en Lightning Experience.

FeedItem

Se agregó el campo `HasFeedEntity` a `FeedItem`. `HasFeedEntity` indica si el elemento de noticias en tiempo real tiene una entidad de noticias en tiempo real, como una publicación, como un archivo adjunto. Disponible en la versión 39 y posteriores de API al compartir una entidad de noticias en tiempo real en Lightning Experience.

Prospecto

Se agregaron los siguientes campos.

- `ActivityMetricId`
- `ScoreIntelligenceId`

LiveChatBlockingRule

El campo `Language` ya no tiene la propiedad `Defaulted on create`.

LiveChatButton

El campo `Language` ya no tiene la propiedad `Defaulted on create`.

LiveChatSensitiveDataRule

El campo `Language` ya no tiene la propiedad `Defaulted on create`.

LiveChatUserConfig

El campo `Language` ya no tiene la propiedad `Defaulted on create`.

MatchingRule

Se agregó el siguiente campo.

SubjectSubType

Sólo lectura. Indica si la regla de coincidencia está definida para el subtipo `Person` de `Account`.

NamedCredential

El nuevo campo `AuthProviderId` contiene el Id. de Salesforce del proveedor de autenticación, que define el servicio que proporciona el proceso de inicio de sesión y aprueba el acceso al sistema externo.

NetworkActivityAudit

El campo `ParentEntityId` admite ahora mensajes directos.

NetworkMember

Se agregó el nuevo campo `PreferencesDisableDirectMessageEmail`. Cuando se establece como `false`, los miembros de la comunidad reciben notificaciones para mensajes directos.

ObjectTerritory2AssignmentRule

El campo `Language` ya no tiene la propiedad `Defaulted on create`.

OrderItem

Se agregó el campo `Product2Id`.

PermissionSet

Se agregó el campo `IsCustom`.

PresenceDeclineReason

El campo `Language` ya no tiene la propiedad `Defaulted on create`.

PresenceUserConfig

El campo `Language` ya no tiene la propiedad `Defaulted on create`.

QueueRoutingConfig

El campo `Language` ya no tiene la propiedad `Defaulted on create`. Además, se agregó el siguiente campo:

- `OverflowAssigneeId`: El Id. del usuario o cola definido como la persona asignada del desbordamiento.

QuoteDocument

Se agregó el campo `ContentVersionDocumentId`. Este campo es el Id. de la versión de un documento.

QuoteLineItem

En API 38.0 y anteriores, si `Product2Id` se rellena con datos de `PricebookEntryId`, recibe un mensaje de error. En API 39.0 y posteriores, `Product2Id` se hace nulo y `PricebookEntryId` se rellena con los datos de `PricebookEntryId`.

Pricebook2

Se agregó el campo `isArchived`.

Territory2Type

El campo `Language` ya no tiene la propiedad `Defaulted on create`.

TenantSecret

Se agregó la lista de selección restringida `Type` con dos valores.

- `Data`: Un secreto de arrendatario que cifra datos almacenados en la base de datos de Salesforce. Incluye datos en archivos, campos y archivo adjuntos, pero no archivos de índice de búsqueda.
- `SearchIndex`: Un secreto de arrendatario que cifra archivos de índice de búsqueda.

VerificationHistory

Los siguientes campos tienen nuevos valores de lista de selección.

- Campo `Activity`
 - `ChangeEmail`: El usuario intentó cambiar una dirección de email.
 - `ConnectToopher`: El usuario intentó conectar Salesforce Authenticator.
 - `ConnectTotp`: El usuario intentó conectar un generador de contraseña simultánea.
 - `ConnectU2F`: El usuario intentó registrar una llave de seguridad U2F.
- Campo `Policy`
 - `PageAccess`: Se requiere la verificación de identidad para los usuarios que intenten llevara cabo una acción, como cambiar una dirección de email o agregar un método de autenticación de dos factores.

Voto

Se han agregado los siguientes campos:

- `LastModifiedById`: Id. del usuario que se asoció más recientemente con este voto.

- `LastModifiedDate`: La fecha y hora en que se modificó este voto por última vez.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ver las acciones de administradores de Salesforce que iniciaron sesión como otro usuario](#)

SOSL

El lenguaje de búsqueda de objetos de Salesforce (SOSL) incluye una nueva cláusula `WITH HIGHLIGHT` y una descripción actualizada para el operador `" "`.

EN ESTA SECCIÓN:

[Recurso modificado: `FIND {ConsultaBúsqueda}`](#)

La descripción del recurso `FIND` indica ahora que el operador `" "` devuelve coincidencias para la orden exacta de los términos de búsqueda ingresados.

[Resaltar términos coincidentes en Resultados de búsqueda utilizando la cláusula `WITH HIGHLIGHT`](#)

`WITH HIGHLIGHT` es una cláusula adicional que puede agregar a una consulta de SOSL para búsquedas de cuenta, campaña, contacto, prospecto, oportunidad, presupuesto y usuario. En resultados de búsqueda, resalta los términos que coinciden con la consulta de búsqueda facilitando la identificación de contenido relevante.

Recurso modificado: `FIND {ConsultaBúsqueda}`

La descripción del recurso `FIND` indica ahora que el operador `" "` devuelve coincidencias para la orden exacta de los términos de búsqueda ingresados.

Resaltar términos coincidentes en Resultados de búsqueda utilizando la cláusula `WITH HIGHLIGHT`

`WITH HIGHLIGHT` es una cláusula adicional que puede agregar a una consulta de SOSL para búsquedas de cuenta, campaña, contacto, prospecto, oportunidad, presupuesto y usuario. En resultados de búsqueda, resalta los términos que coinciden con la consulta de búsqueda facilitando la identificación de contenido relevante.

Por ejemplo:

```
FIND {salesforce} IN ALL FIELDS RETURNING Account(Name,Description) WITH HIGHLIGHT
```



Nota: La cláusula `WITH HIGHLIGHT` no devuelve miniprogramas en resultados de búsqueda. Para devolver miniprogramas que incluyen términos coincidentes resaltados, utilice `WITH SNIPPET`.

API de REST

API de REST incluye recursos cambiados y un recurso disponible de forma general para realizar varias solicitudes de servicio a la vez.

EN ESTA SECCIÓN:

[Realizar varias solicitudes a la vez con el recurso compuesto: Ahora disponible de forma general](#)

Imagine que está escribiendo una aplicación móvil. Para reducir el número de recorridos entre su cliente y Salesforce, desea realizar varias solicitudes de API de REST en una sola llamada. Considera el recurso Por lotes, pero Por lotes no le permite pasar información entre subsolicitudes. ¿No es su día de suerte? ¡Ya no! El recurso Compuesto le permite realizar varias solicitudes en una sola llamada y proporciona una forma de hacer referencia a los resultados de una subsolicitud en subsolicitudes posteriores.

[Recurso modificado: Buscar una cadena](#)

El cuerpo de respuesta de ejemplo que incluye el parámetro `metadata` ha cambiado.

[Recurso eliminado: FlexiPage](#)

Se ha desaprobadado el recurso FlexiPage en la API versión 39.0 y se ha eliminado de todas las versiones de API anteriores también.

Realizar varias solicitudes a la vez con el recurso compuesto: Ahora disponible de forma general

Imagine que está escribiendo una aplicación móvil. Para reducir el número de recorridos entre su cliente y Salesforce, desea realizar varias solicitudes de API de REST en una sola llamada. Considera el recurso Por lotes, pero Por lotes no le permite pasar información entre subsolicitudes. ¿No es su día de suerte? ¡Ya no! El recurso Compuesto le permite realizar varias solicitudes en una sola llamada y proporciona una forma de hacer referencia a los resultados de una subsolicitud en subsolicitudes posteriores.

Compuesto es compatible con los siguientes recursos.

- Todos los recursos sObject (`vXX.X/objects/`)
- El recurso Query (`vXX.X/query/?q=soql`)
- El recurso QueryAll (`vXX.X/queryAll/?q=soql`)

Puede tener hasta 25 subsolicitudes en una sola llamada. Hasta 10 de estas subsolicitudes pueden ser operaciones de consulta, incluyendo solicitudes Query, QueryAll y "Query More" para obtener el siguiente lote de resultados de consulta.

Compuesto

```
/vXX.X/composite
```

Recurso modificado: Buscar una cadena

El cuerpo de respuesta de ejemplo que incluye el parámetro `metadata` ha cambiado.

Este es el nuevo ejemplo:

```
{
  "searchRecords" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v35.0/objects/Account/001D000000IqhSLIAZ"
    },
    "Id" : "001D000000IqhSLIAZ",
  }, {
    "attributes" : {
      "type" : "Account",
      "url" : "/services/data/v35.0/objects/Account/001D000000IomazIAB"
    },
    "Id" : "001D000000IomazIAB",
  } ],
  "metadata" : {
    "entityMetadata" : [ {
      "entityName" : "Account",
      "fieldMetadata" : [ {
        "name" : "Name",
        "label" : "Account Name"
      } ]
    } ]
  } ]
}
```

```
}
}
```

Recurso eliminado: FlexiPage

Se ha desaprobadado el recurso FlexiPage en la API versión 39.0 y se ha eliminado de todas las versiones de API anteriores también.

El recurso FlexiPage devolvió una lista de Páginas Lightning y sus detalles.

El extremo de REST `/vXX.X/flexiPage/` se ha eliminado como parte de esta desaprobadación.

Sin embargo, puede seguir recibiendo metadatos de FlexiPage a través de las API de metadatos y herramientas.

API de SOAP

API de SOAP incluye llamadas nuevas, modificadas y desaprobadadas.

Llamadas nuevas, cambiadas y desaprobadadas

Llamadas desaprobadadas

Se han desaprobadado `describeFlexiPages()` y `DescribeFlexiPageResult` en la versión de API 39.0 y se han eliminado de todas las versiones de API anteriores también. Sin embargo, puede seguir recibiendo metadatos de FlexiPage a través de las API de metadatos y herramientas.

API de REST de Chatter

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce mediante la API de REST de Chatter. En esta versión, puede crear y gestionar noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones, enviar mensajes directos, compartir publicaciones de noticias en tiempo real, utilizar recordatorios de actividades y mucho más.



Nota: Para crear experiencias personalizadas de Chatter y Communities en Salesforce, use [ConnectApi \(Chatter en Apex\)](#).

EN ESTA SECCIÓN:

[Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Chatter](#)

[Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Chatter](#)

[Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter](#)

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Chatter

Recordatorios de actividades

Obtener información sobre un recordatorio de actividades en Salesforce Classic

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/reminders/activityId`

Crear un recordatorio de actividades en Salesforce Classic

Realice una solicitud PUT al nuevo recurso `/connect/reminders/activityId` con la nueva Entrada de recordatorios de actividades o los parámetros de consulta.

Eliminar un recordatorio de actividades en Salesforce Classic

Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso `/connect/reminders/activityId`.

Actualizar un recordatorio de actividades en Salesforce Classic

Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso `/connect/reminders/activityId` con la nueva Entrada de recordatorios de actividades o los parámetros de consulta.

Obtener una lista de los próximos recordatorios de actividades en Salesforce Classic

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/reminders/activities`.

Consultas asíncronas (piloto)**Filtrar BigObjects por campos booleanos**

SOQL asíncrono admite el filtrado de BigObjects por campos booleanos.

Utilizar `MIN()` y `MAX()` para consultar datos

Calcule el mínimo o máximo de los valores numéricos o de las matrices de caracteres en una sola columna utilizando las funciones `MIN()` y `MAX()`.

 **Nota:** `MIN()` y `MAX()` no admiten listas de selección.

Utilizar `CALENDAR_YEAR()` y `CALENDAR_MONTH()` para consultar datos

Devuelva un número representando el año o el mes desde un campo Fecha y hora utilizando las funciones `CALENDAR_YEAR()` y `CALENDAR_MONTH()`.

Alterar resultados en sObject de destino

Para alterar resultados en un sObject de destino, utilice `targetExternalIdField` para especificar el sObject de destino. Incluya `"operation": "upsert"` en su solicitud.

 **Nota:** La alteración no es compatible con BigObjects.

Chatter**Obtener los emojis admitidos para la organización**

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/emojis`.

Para obtener la lista, los emojis deben estar activados en su organización.

Obtener la URL a las noticias en tiempo real de transmisiones

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feeds/streams/streamId`.

Obtener todos los elementos de noticias en tiempo real de una transmisión

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feeds/streams/streamId/feed-elements`.

Obtener transmisiones para el usuario del contexto

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/streams`.

Crear una transmisión

Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/chatter/streams` con la nueva Entrada de transmisión de Chatter o los parámetros de consulta.

Obtener información sobre una transmisión

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/streams/streamId`.

Actualizar una transmisión

Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso `/chatter/streams/streamId` con la nueva Entrada de transmisión de Chatter o los parámetros de consulta.

Eliminar una transmisión

Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso `/chatter/streams/streamId`.

Noticias en tiempo real de Chatter**Me gusta o No me gusta un comentario**

Realice una solicitud PATCH al recurso existente `/chatter/comments/commentId/likes`. Para dar a Me gusta en un comentario, establezca el nuevo parámetro `isLikedByCurrentUser` en `true`. Para dar a No me gusta en un comentario, establézcalo en `false`.

Me gusta o No me gusta una publicación

Realice una solicitud PATCH al recurso existente `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/chatter-likes/items`. Para dar a Me gusta en una publicación, establezca el nuevo parámetro `isLikedByCurrentUser` en `true`. Para dar a No me gusta en una publicación, establézcalo en `false`.

Acceder a la capacidad de compartir de una entidad de noticias en tiempo real

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/feed-entity-share`.

Actualizar un elemento de noticias en tiempo real con una entidad de noticias en tiempo real compartida

Realice una solicitud PATCH al recurso existente `/chatter/feed-elements/feedElementId` con la Entrada de elemento de noticias en tiempo real y la nueva Entrada de capacidad de compartir entidad de noticias en tiempo real.

Crear un elemento de noticias en tiempo real que tiene una entidad de noticias en tiempo real compartida

Realice una solicitud POST al recurso existente `/chatter/feed-elements` con la Entrada de elemento de noticias en tiempo real y la nueva Entrada de capacidad de compartir entidad de noticias en tiempo real.



Nota: El parámetro de solicitud `originalFeedItemId` ya no se admite para el recurso `/chatter/feed-elements` para compartir elementos de noticias en tiempo real.

Obtener la URL a las noticias en tiempo real de mensajes directos

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feeds/direct-messages`.

Obtener todos los elementos de noticias en tiempo real de las noticias en tiempo real de mensajes directos

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feeds/direct-messages/feed-elements`.

Acceder a la capacidad de mensajes directos de un elemento de noticias en tiempo real

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/direct-message`.

Obtener todos los miembros de un mensaje directo

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/direct-message/members`.

Actualizar un mensaje directo

Realice una solicitud PATCH al recurso existente `/chatter/feed-elements/feedElementId` con la Entrada de elemento de noticias en tiempo real y la nueva Entrada de capacidad de mensaje directo.

Crear un mensaje directo

Realice una solicitud POST al recurso existente `/chatter/feed-elements` con la Entrada de elemento de noticias en tiempo real y la nueva Entrada de capacidad de mensaje directo.

Obtener una lista de las preguntas sin responder más importantes de una comunidad

Realice una solicitud GET al recurso existente `/connect/communities/communityId/chatter/feeds/home/feed-elements`. Establezca el parámetro `filter` en `UnansweredQuestions` y el parámetro `sort` en `MostViewed`.

Obtener la URL a las noticias en tiempo real de revisiones pendientes

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feeds/pending-review`.

Obtener todas las publicaciones y comentarios que están pendientes de revisión

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feeds/pending-review/feed-elements`.

Espacios de trabajo de contenidos**Obtener los permisos de un usuario para un espacio de trabajo de contenido**

Realice una solicitud GET en el nuevo recurso `/connect/content/workspaces/workspaceId/permissions/userId`

Servicios de campos de combinación de email**Ver una lista de campos de combinación de un objeto específico**

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/email-merge-fields`.

Archivos**Compartir un archivo de activos con múltiples organizaciones, comunidades y espacios de trabajo de contenidos**

Realice una solicitud POST al recurso existente `/connect/files/fileId/asset` con el nuevo parámetro `shareWithIds`.



Nota: En la versión 38.0, el parámetro `shareWith` permitía la colaboración con una única organización, comunidad o espacio de trabajo de contenido. En la versión 39.0 ya no se admite `shareWith`. Utilice el parámetro `shareWithIds` para compartir con una o más organizaciones, comunidades o espacios de trabajo.

Obtener información sobre un archivo de imagen

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/files/fileId/image`.

Files Connect**Crear una referencia de archivo desde un URI de archivo externo**

Realice una solicitud POST al recurso existente `/connect/files/users/userId` con el nuevo parámetro `repositoryFileUri` o la Entrada de archivo actualizada.

Grupos**Invitar a usuarios internos y externos a unirse a un grupo**

Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/chatter/groups/group/groupId/invite` con la nueva Entrada de recopilación de invitaciones.

Temas gestionados**Obtener temas gestionados asociados con una lista de hasta 100 temas**

Realice una solicitud GET al recurso existente `/connect/communities/communityId/managed-topics` con el parámetro `recordIds`, que es una lista de hasta 100 Id. de temas.

Compartir actividad capturada

Compartir un email o evento capturado por Captura de actividad automatizada

Realice una solicitud PUT al nuevo recurso `/salesforce-inbox/shared-activities/activityId` con la nueva Entrada de Compartir actividad capturada.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Chatter

Recordatorios de actividades

Entrada de recordatorios de actividades

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `isReminderDisplayed`: Indica si se muestra el recordatorio de actividades.
- `reminderDateTime`: Fecha y hora en el que se muestra el recordatorio de actividades.

Chatter

Entrada de transmisión de Chatter

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `description`: Descripción de la transmisión, hasta 1.000 caracteres.
- `name`: Nombre de la transmisión, hasta 120 caracteres.
- `subscriptionsToAdd`: Lista de hasta 25 entidades cuyas noticias en tiempo real se incluyen en la transmisión.
- `subscriptionsToRemove`: Lista de entidades cuyas noticias en tiempo real se retiran de la transmisión.

Entrada de suscripción de transmisión

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene una propiedad.

- `entity`: Id. de cualquier entidad con capacidad de noticias en tiempo real, como un grupo, registro o usuario, a la que el usuario del contexto puede acceder. Cuando se suscribe, las noticias en tiempo real de la entidad se incluyen en la transmisión de las noticias en tiempo real.

Noticias en tiempo real de Chatter

Entrada de capacidad de mensaje directo

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `membersToAdd`: Lista de los Id. de usuario para incluir en el mensaje directo.
- `subject`: Asunto del mensaje directo.

Entrada de capacidades de elementos de noticias en tiempo real

Este cuerpo de solicitud tiene estas propiedades nuevas.

- `directMessage`: Describe el mensaje directo.
- `feedEntityShare`: Describe la entidad de noticias en tiempo real compartida con el elemento de noticias en tiempo real.

Entrada de capacidad de compartir entidad de noticias en tiempo real

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene una propiedad.

- `feedEntityId`: Id. de la entidad que compartir con un elemento de noticias en tiempo real.

Entrada de elemento de noticias en tiempo real

La propiedad `originalFeedItemId` ya no se admite. Utilice la propiedad `capabilities.feedEntityShare.feedEntityId` en su lugar.

Files Connect

Entrada de archivo

Este cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

- `repositoryFileUri`: URI al archivo externo.

Grupos

Entrada de recopilación de invitaciones

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `invitees`: Lista de direcciones de email a las que enviar la invitación.
- `message`: Mensaje para incluir en la invitación.

Compartir actividad capturada

Entrada de Compartir actividad capturada

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `groupsToShareWith`: Lista de los Id. para los grupos con los que comparte la actividad. Solo es válido si `sharingType` es `MyGroups`.
- `sharingType`: Tipo de operación de colaboración.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter

Recordatorios de actividades

Recordatorio de actividad

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `entityId`: Id. de la actividad (tarea o evento).
- `isReminderDisplayed`: Indica si el recordatorio se muestra al usuario.
- `message`: Sujeto de la actividad.
- `platformActionGroups`: Lista de grupos de acciones con vínculos de acciones disponibles para el recordatorio de actividades.
- `reminderDate`: Fecha y hora del vencimiento del recordatorio.

Recopilación de recordatorios de actividades

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `reminders`: Lista de próximos recordatorios de actividades.

Chatter

Transmisión de Chatter

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `createdDate`: Fecha en la que se creó la transmisión.
- `description`: Descripción de la transmisión.
- `id`: Id. de 18 caracteres de la transmisión.
- `name`: Nombre de la transmisión.

- `subscriptions`: Lista de entidades cuyas noticias en tiempo real se incluyen en la transmisión.
- `url`: URL a la transmisión.

Recopilación de transmisiones de Chatter

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `currentPageUrl`: URL a la página actual de transmisiones.
- `items`: Lista de transmisiones.
- `nextPageUrl`: URL a la siguiente página de transmisiones.
- `total`: Número total de transmisiones en la recopilación.

Emoji

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `category`: Categoría de emoji.
- `shortcut`: Acceso directo de emoji.
- `unicodeCharacter`: Carácter unicode de emoji.

Recopilación de emojis

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `emojis`: Recopilación de emojis.

Error con resultado

Este cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `enhancedErrorType`: Contiene más información sobre un conflicto de solicitud de pertenencia a grupo.

Funciones

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `feedStreamEnabled`: Indica si las transmisiones de noticias en tiempo real de Chatter están activadas para la organización.
- `maxEntitySubscriptionsPerStream`: Especifica el número máximo de entidades con capacidad de noticias en tiempo real y suscripción en una transmisión de Chatter.
- `maxStreamsPerPerson`: Especifica el número máximo de transmisiones de Chatter que puede tener un usuario.

Emojis admitidos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `supportedEmojis`: Recopilación de emojis admitidos.

Noticias en tiempo real de Chatter

Capacidad de mensaje directo

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `members`: Miembros incluidos en el mensaje directo.
- `subject`: Asunto del mensaje directo.

Recopilación de miembros de mensaje directo

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `currentPageToken`: Token de página para acceder a la página actual de miembros de mensaje directo.
- `currentPageUrl`: URL a la página actual de miembros de mensaje directo.
- `nextPageToken`: Token de página para acceder a la siguiente página de miembros de mensaje directo.
- `nextPageUrl`: URL a la siguiente página de miembros de mensaje directo.

- `users`: Recopilación de miembros de mensaje directo.

Capacidades de elementos de noticias en tiempo real

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `directMessage`: Si un elemento de noticias en tiempo real tiene esta capacidad, es un mensaje directo.
- `feedEntityShare`: Si un elemento de noticias en tiempo real tiene esta capacidad, se comparte una entidad de noticias en tiempo real con él.

Resumen de entidad de noticias en tiempo real no disponible

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `actor`
- `body`
- `createdDate`
- `feedElementType`
- `id`
- `isEntityAvailable`
- `principales`
- `relativeCreatedDate`
- `url`

Todas estas propiedades son `null`, excepto `isEntityAvailable`, que es `false`.

Capacidad de compartir entidad de noticias en tiempo real

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `feedEntity`: Resumen de la entidad de noticias en tiempo real compartida con el elemento de noticias en tiempo real.

Elemento de noticias en tiempo real

Este cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `isSharable`: Indica si el elemento de noticias en tiempo real puede compartirse.



Nota: La propiedad `canShare` ya no se admite.

Resumen de elemento de noticias en tiempo real

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `actor`: Entidad que creó la entidad de noticias en tiempo real.
- `body`: Información sobre la entidad de noticias en tiempo real.
- `capabilities`: Contenedor para todas las funciones que pueden incluirse con un elemento de noticias en tiempo real.
- `createdDate`: Cadena de fecha ISO8601, por ejemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z, cuando se creó la entidad.
- `feedElementType`: Tipo de entidad de noticias en tiempo real.
- `header`: Título de la publicación. Esta propiedad contiene texto sin formato representable para todos los segmentos de mensajes. Si un cliente no sabe cómo representar un elemento de noticias en tiempo real, debe representar este texto.
- `id`: Id. de 18 caracteres de la entidad noticias en tiempo real.
- `isEntityAvailable`: Especifica si la entidad está disponible. Si es `false`, el usuario no dispone de acceso a la entidad o se eliminó la entidad.
- `modifiedDate`: Cuando el elemento de noticias en tiempo real se modificó en la forma de una cadena de fecha ISO8601, como por ejemplo, 2011-02-25T18:24:31.000Z.

- `originalFeedItem`: Referencia al elemento de noticias en tiempo real original si este elemento de noticias en tiempo real es un elemento de noticias en tiempo real; en caso contrario, es `null`.
- `originalFeedItemActor`: Si este elemento de noticias en tiempo real es un elemento de noticias en tiempo real compartido, información sobre el publicador original del elemento de noticias en tiempo real; en caso contrario, es `null`.
- `parent`: Principal de la entidad de noticias en tiempo real.
- `photoUrl`: URL de la fotografía asociada con el elemento de noticias en tiempo real.
- `relativeCreatedDate`: Fecha de creación relativa, por ejemplo, "Hace 2 h".
- `url`: URL a la entidad de noticias en tiempo real.
- `visibility`: Especifica quién puede ver un elemento de noticias en tiempo real.

Cuenta de redes sociales

Este cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `socialPersonaId`: Id. de la persona en redes sociales si `externalSocialAccountId` no está disponible.

Espacios de trabajo de contenidos

Permiso Espacio de trabajo

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `canAddFileComments`: Especifica si el usuario puede agregar comentarios en archivos en el espacio de trabajo.
- `canAddFiles`: Especifica si el usuario puede agregar archivos al espacio de trabajo.
- `canAddFilesOnBehalfOfOthers`: Especifica si el usuario puede agregar archivos en nombre de otros al espacio de trabajo.
- `canArchiveFiles`: Especifica si el usuario puede archivar archivos en el espacio de trabajo.
- `canAttachOrShareFilesToFeed`: Especifica si el usuario puede adjuntar o compartir archivos en el espacio de trabajo a noticias en tiempo real.
- `canDeleteFiles`: Especifica si el usuario puede eliminar archivos en el espacio de trabajo.
- `canDeliverContent`: Especifica si el usuario puede crear una entrega de contenido desde archivos en el espacio de trabajo.
- `canFeatureFiles`: Especifica si el usuario puede destacar archivos en el espacio de trabajo.
- `canManageWorkspace`: Especifica si el usuario puede realizar cualquier acción en el espacio de trabajo o cambiar la pertenencia al espacio de trabajo.
- `canModifyFileComments`: Especifica si el usuario puede modificar comentarios en archivos en el espacio de trabajo.
- `canOrganizeFilesAndFolders`: Especifica si el usuario puede organizar archivos y carpetas en el espacio de trabajo.
- `canTagFiles`: Especifica si el usuario puede agregar etiquetas a archivos en el espacio de trabajo.
- `canViewFileComments`: Especifica si el usuario puede ver comentarios en archivos en el espacio de trabajo.

Servicios de campos de combinación de email

Campo de combinación de email

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `entityToMergeFieldsMap`: Mapa de múltiples objetos y sus recopilaciones de campos de combinación.

Recopilación de campos de combinación de email

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `mergeFields`: Lista de campos de combinación de un único objeto.

Archivos

Archivo de imagen

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `masterDetail`: Detalles originales de la imagen.
- `renditionDimensions`: Dimensiones de representación disponibles originales de la imagen.

Detalle de archivo de imagen

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `height`: Altura de la imagen en píxeles.
- `imageFormat`: Formato de la imagen.
- `orientation`: Valor de orientación EXIF de la imagen, si lo hay.
- `width`: Anchura de la imagen en píxeles.

Grupos

Invitar

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `email`: Dirección de email del usuario.
- `status`: Especifica el estado de una invitación de unión a un grupo. Los valores son:
 - `ActedUponUser`: Se agregó el usuario al grupo. Se envió un mensaje de email solicitando al usuario que visite el grupo.
 - `Invited`: Se envió un mensaje de email solicitando al usuario que se inscriba para la organización.
 - `MaxedOutUsers`: El grupo tiene el número máximo de miembros permitido.
 - `MultipleError`: No se invitó al usuario debido a múltiples errores.
 - `NoActionNeededUser`: El usuario ya es miembro del grupo.
 - `NotVisibleToExternalInviter`: El usuario no es accesible al usuario que envía la invitación.
 - `Unhandled`: No se pudo agregar el usuario al grupo por una razón desconocida.
- `userId`: Id. del usuario.

Recopilación de invitaciones

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `invitations`: Recopilación de invitaciones.

Compartir actividad capturada

Resultado de Compartir actividad capturada

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `success`: Especifica si la operación de compartir se realizó correctamente o no.

Usuarios

Sello

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `description`: Descripción del sello.
- `id`: Id. del sello.

- `imageUrl`: URL de la imagen del sello.
- `label`: Etiqueta del sello.

Detalle de usuario

Este cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `stamps`: Recopilación de los sellos del usuario.

Resumen de usuario

Este cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `stamps`: Recopilación de los sellos del usuario.

API de REST de reportes y tableros

Las mejoras de la API de REST de reportes y tableros incluyen un nuevo recurso que describe tipos de reportes, le permite crear reportes y eliminar instancias de reportes, e incluye notificaciones de analíticos para suscripciones de reportes en Lightning Experience.

Nuevos recursos y parámetros: Tipos de reporte, lightningSubscription

La API de REST de reportes y tableros incluye un nuevo recurso que describe los tipos de reportes, y hay un nuevo parámetro disponible para el extremo Notificaciones de analíticos para describir Suscripciones Lightning.

URI de recurso	Métodos HTTP compatibles	Descripción
<code>/services/data/v39.0/analytics/reportTypes</code>	GET	Devuelve una lista de tipos de reportes.
<code>/services/data/v39.0/analytics/reportTypes/tipo de reportType</code>	GET	Devuelve información sobre el tipo de reporte especificado.
<code>/services/data/v39.0/analytics/notifications?~~source=LightningSubscription~~</code>	GET POST	Devuelve una lista de notificaciones recientes (GET). Crea una notificación de análisis (POST).
<code>/services/data/v39.0/analytics/notifications/limits?~~source=LightningSubscription~~</code>	GET	Compruebe cuántas notificaciones de análisis adicionales puede crear. No hay ningún límite en toda la organización por lo que respecta al límite del número de notificaciones de análisis. En su lugar, se aplica un límite por usuario.

Para obtener más información, consulte la [Guía del desarrollador de la API de REST de reportes y tableros](#).

Métodos nuevos

Ahora puede crear nuevos reportes y eliminar instancias de reportes utilizando nuevos métodos de la API de REST de reportes y tableros.

Recurso	Método HTTP compatible	Descripción
/services/data/v39.0/analytics/reports	POST	Crea un nuevo reporte.
/services/data/v39.0/analytics/reports/<Id. de reporte>/instances/<Id. de instancia de reporte>	DELETE	Si la instancia de reporte específica tiene un estado de Operación correcta o Error, elimine la instancia del reporte.

Para obtener más información acerca de estos métodos, consulte la [Guía del desarrollador de la API de REST de reportes y tableros](#).

Recursos modificados: Descripción de tablero **dashboardMetadata** y Resultados de tablero

La API de REST de reportes y tableros incluye propiedades nuevas para describir filtros de jerarquía de funciones, colores de valores de lista de selección y fotos de Chatter.

Tableros

El recurso Descripción de tablero contiene nuevas propiedades y tiene un nuevo parámetro.

Propiedad	Tipo	Descripción
canUseStickyFilter	Booleano	Indica si los filtros de tablero persisten tras cerrar el tablero (<code>true</code>) o no (<code>false</code>). Los filtros que persisten mantienen el tablero filtrado la próxima vez que lo abra. Los filtros persisten para usuarios con una base por usuario, de modo que si aplica un filtro, no persiste para otras personas.
dashboardType	Cadena	Indica si un tablero es dinámico, un tablero con usuarios de ejecución o un tablero estándar. Los posibles valores son: <code>SpecifiedUser</code>: Los lectores del tablero ven datos como si fueran la persona especificada por <code>runningUser</code>. <code>LoggedInUser</code>: Los lectores del tablero ven datos como ellos mismos. El tablero es un tablero dinámico. <code>MyTeamUser</code>: Los lectores del tablero ven datos como la persona especificada por <code>runningUser</code> de forma predeterminada. Si tienen el permiso de usuario "Ver todos los datos", pueden cambiar <code>runningUser</code> a cualquiera. Si tienen el permiso de usuario "Ver los tableros de mi equipo", pueden cambiar <code>runningUser</code> a personas subordinadas de ellos en la jerarquía de funciones.

El objeto `Filters` contiene una nueva propiedad.

Propiedad	Tipo	Descripción
<code>errorMessage</code>	Booleano	Si no hay un error con un filtro de tablero, entonces es <code>null</code> . En caso contrario, se devuelve el mensaje de error.

Hay un nuevo parámetro de URL disponible.

Parámetro	Descripción
<code>loadComponentData</code> <code>/services/data/v39.0/analytics/tabs/012000008j11MA/isr?loadComponentData=false</code>	Opcional. Especifica si devolver o no propiedades para cada componente de tablero. El valor predeterminado es <code>true</code> . Los valores válidos son: <code>true</code>: Devolver propiedades de componente. <code>false</code>: No devolver propiedades de componente. El valor <code>properties</code> devuelve en su lugar <code>null</code>.

Para obtener más información, consulte la [Guía del desarrollador de la API de REST de reportes y tableros](#).

API de Lightning: Vista previa del desarrollador

Utilice API de Lightning para crear aplicaciones móviles nativas y aplicaciones web personalizadas con su propia marca y aspecto. Una solicitud de REST única devuelve suficientes metadatos, información de formato y datos para mostrar, modificar o crear un registro. API de Lightning es compatible con la mayoría de objetos disponibles en Lightning Experience.



Nota: API de Lightning está disponibles como una Vista previa del desarrollador en todas las organizaciones de DE. Para utilizar la API en otro tipo de organización, haga contacto con Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition**

Conozca API de Lightning

La dirección URL base de la API de Lightning es

`https://{your_instance}.salesforce.com/services/data/v{api_version}/lapi.`

Para obtener metadatos y datos para mostrar un registro, su código realiza una solicitud de REST sencilla a un recurso.

```
GET /lapi/record-ui/001R0000003GeJ1IAK
```

En segundo plano, Salesforce realiza las tareas tediosas.

- Comprueba la configuración de seguridad a nivel de campo, configuración de colaboración y permisos.
- Realiza consultas de SOQL para obtener datos de registro.
- Obtiene metadatos de objeto e información de temas.
- Obtiene información de formato.

Usted es un desarrollador feliz porque Salesforce transforma los resultados en una respuesta JSON de fácil consumo con toda la información que necesita para mostrar un registro.



Sugerencia: La [Guía del desarrollador de API de Lightning](#) contiene un inicio rápido paso por paso para empezar a trabajar. Esta es la versión rápida del Inicio rápido: abra [Workbench](#), inicie sesión en una organización de DE y realice una solicitud en un recurso de API de Lightning.

Autorización

Al igual que otras API de REST de Salesforce, API de Lightning utiliza OAuth 2.0.

Versión

Se ha incluido una versión de API de Lightning. Especifique el número de versión de la API en cada solicitud.

```
GET https://{your_instance}.salesforce.com/services/data/v39.0/lapi
```

Filtrado de respuesta

API de Lightning está creada en el mismo marco de REST que la API de REST de Chatter y observa las mismas [reglas de filtrado](#).

Además, varios recursos de API de Lightning admiten parámetros adicionales que cambian la respuesta para incluir lo que necesita su interfaz de usuario.

- **formFactor:** El tamaño de visualización del formato para el registro.
 - **Large:** (Predeterminado) Utilice este valor para obtener un formato para el tamaño de visualización del escritorio.
 - **Medium:** Utilice este valor para obtener un formato para el tamaño de visualización del tablet.
 - **Small:** Utilice este valor para obtener un formato para el tamaño de visualización del teléfono.
- **layoutType:** El tipo de formato para el registro.
 - **Compact:** Utilice este valor para obtener un formato que contiene campos clave de un registro.
 - **Full:** (Predeterminado) Utilice este valor para obtener un formato completo.
- **mode:** El modo de acceso para el registro. Este valor determina de qué campos obtener un formato. Los formatos tienen diferentes campos para modos de creación, modificación y visualización. Por ejemplo, los campos de fórmula se presentan en modo de visualización, pero no en modo de creación porque se calculan en el momento de ejecución, como fórmulas en una hoja de cálculo.
 - **Create:** Utilice este modo si piensa crear la interfaz de usuario que permite a un usuario crear un registro. Este modo se utiliza por el recurso `/lapi/record-defaults/create/{apiName}`.
 - **Edit:** Utilice este modo si piensa crear la interfaz de usuario que permite a un usuario modificar un registro. Este modo se utiliza por el recurso `/lapi/record-defaults/clone/{recordId}`.
 - **View:** (Predeterminado) Utilice este modo si piensa crear la interfaz de usuario que muestra un registro.

Tratamiento de errores

El encabezado de respuesta contiene un código de estado de HTTP. Si la respuesta no es correcta, el cuerpo de respuesta contiene un mensaje de error, y si corresponde, información acerca del campo u objeto donde se produjo el error.

Límite de frecuencia

Las solicitudes de API de Lightning están sujetas a límites de frecuencia. API de Lightning tiene un límite de frecuencia por usuario, por aplicación, por hora. Cuando supera el límite de frecuencia, todos los recursos de API de Lightning devuelven un código de error 503 Servicio no disponible.

Recursos

Utilice los recursos en la versión piloto de API de Lightning para mostrar registros.

- `/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}`

Interfaz de usuario de registro: GET

```
GET /lapi/record-ui/{recordIds}
[?layoutTypes={layoutTypeList}&modes={modeList}
&formFactor={formFactor}&optionalFields={fieldNameList}]
```

Este recurso es el "jefe" de API de Lightning. Utilícelo para obtener información de formato, metadatos y datos para crear la interfaz de usuario para un registro único o para un conjunto de registros. La respuesta incluye tres cuerpos de respuesta anidados:

- `layouts`: Un mapa de nombres de API de objeto en información de formato para cada objeto
- `layouts`: Un mapa de nombres de API de objeto en información de formato para cada objeto
- `records`: Un mapa de Id. de registros en datos para cada registro

Formato de registro: GET

```
GET /lapi/layout/{objectApiName}
[?formFactor={formFactorType}&layoutType={layoutType}
&mode={mode}&recordTypeId={recordTypeId}]
```

Obtenga el formato para un registro específico en un factor de formulario, tipo de formato y modo específico.

La respuesta es también el cuerpo de respuesta `layouts` anidado devuelto desde `GET /lapi/record-ui/{recordIds}` y el cuerpo de respuesta `layout` anidado devuelto desde `GET /lapi/record-defaults/clone/{recordId}` y `GET /lapi/record-defaults/create/{apiName}`.

Información de objeto: GET

```
GET /lapi/object-info/{objectApiName}
[?layoutTypes={layoutTypeList}&modes={modeList}
&recordTypeId={recordTypeId}]
```

Obtenga metadatos de un objeto para uno o más modos y tipos de formato.

La respuesta es también el cuerpo de respuesta `objectInfos` anidado devuelto desde `GET /lapi/record-ui/{recordIds}` y el cuerpo de respuesta `objectInfo` anidado devuelto desde `GET /lapi/record-defaults/clone/{recordId}` y `GET /lapi/record-defaults/create/{apiName}`.

Registro: 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}
```

Obtenga, actualice y elimine datos para un registro específico.

La respuesta es también el cuerpo de respuesta `records` anidado devuelto desde `GET /lapi/record-ui/{recordIds}` y el cuerpo de respuesta `record` anidado devuelto desde `GET /lapi/record-defaults/clone/{recordId}` y `GET /lapi/record-defaults/create/{apiName}`.

Registro: Batch GET

```
GET /lapi/records/batch/{recordIds}?layoutTypes={layoutTypeList}
    [&modes={modeList}&optionalFields={optionalFieldList}]

GET /lapi/records/batch/{recordIds}?fields={fieldList}
    [&optionalFields={optionalFieldList}]
```

Obtenga datos para un lote de registros. La respuesta contiene datos de registro o información de error para cada registro en el lote.

Registro: POST (Create)

```
POST /lapi/records

{
  "apiName": "Account",
  "fields": {
    "Name": "Universal Containers"
  }
}
```

Crea un registro.

Antes de crear un registro, obtenga los valores predeterminados para el registro. Realice una solicitud en `/lapi/record-defaults/clone/{recordId}` o `/lapi/record-defaults/create/{apiName}`, dependiendo de si desea duplicar un registro existente o crear un registro.

Duplicar valores predeterminados de registro: GET

```
GET
/lapi/record-defaults/clone/{recordId} [ ?formFactor={formFactor}&recordTypeId={recordTypeId} ]
```

Obtenga los valores predeterminados de campos para la duplicación de un registro. Después de obtener los valores predeterminados, realice una solicitud en `POST /lapi/records` para crear el registro.

La respuesta incluye tres cuerpos de respuesta anidados.

- `layout`: Información de formato para el objeto
- `objectInfo`: Metadatos para el objeto
- `record`: Datos para cada registro

Crear valores predeterminados de registro: GET

```
GET
/lapi/record-defaults/create/{apiName} [ ?formFactor={formFactor}&recordTypeId={recordTypeId} ]
```

Obtenga los valores predeterminados de campos para un nuevo registro de un objeto en particular. Después de obtener los valores predeterminados, realice una solicitud en `POST /lapi/records` para crear el registro.

La respuesta incluye tres cuerpos de respuesta anidados.

- `layout`: Información de formato para el objeto
- `objectInfo`: Metadatos para el objeto
- `record`: Datos para cada registro

Valores de listas de selección: GET

```
GET /lapi/object-info/{objectApiName}/picklist-values/{recordTypeId}/{fieldApiName}
```

Obtenga los valores para una lista de selección.

Cuando realiza una solicitud en `/lapi/record-ui/{recordIds}` o `/lapi/object-info/{objectApiName}`, si la respuesta incluye un campo de lista de selección, también incluye una propiedad `picklistValueUrl`. Esa propiedad contiene un recurso Valores de lista de selección con `{objectApiName}`, `{recordTypeId}` y `{fieldApiName}` completados, como en el siguiente ejemplo.

```
GET /services/data/v39.0/lapi/object-info/Account/picklist-values/012000000000000AAA/Type/

{
  "controllerValues" : { },
  "defaultValue" : null,
  "url" :
"/services/data/v39.0/lapi/object-info/Account/picklist-values/012000000000000AAA/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"
  } ]
}
```

API masiva

API masiva admite ahora la operación `queryAll` y relaciones SOQL. Además, estamos avanzando hacia la siguiente iteración de la API masiva con una versión piloto de API masiva 2.0. Esta nueva API proporciona una sencilla interfaz para cargar rápidamente grandes cantidades de datos en su organización de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

[API masiva admite ahora consultas más complejas](#)

Las consultas masivas admiten ahora la operación queryAll y relaciones SOQL.

[Introducción de API masiva 2.0 \(Piloto\)](#)

La API masiva 2.0 proporciona una sencilla interfaz para cargar rápidamente grandes cantidades de datos en su organización de Salesforce.

API masiva admite ahora consultas más complejas

Las consultas masivas admiten ahora la operación queryAll y relaciones SOQL.

La operación queryAll

La operación queryAll devuelve registros que se han eliminado debido a una combinación o eliminación. La operación queryAll también devuelve información acerca de registros de Tarea y Evento archivados. Para realizar una solicitud queryAll, establezca el campo `operation` en el recurso JobInfo como `queryall`. Para obtener más información acerca de consultas masivas, consulte [Utilizar consulta masiva](#) en la *Guía del desarrollador de API masiva*.

Relaciones SOQL

Las consultas de relaciones atraviesan relaciones principal a secundario y secundario a principal entre objetos para filtrar y devolver resultados. Ahora puede utilizar relaciones SOQL en consultas masivas. Para obtener más información acerca de relaciones SOQL, consulte [Uso de consultas de relaciones](#) en la *Referencia de SOQL y SOSL de Force.com*.

Introducción de API masiva 2.0 (Piloto)

La API masiva 2.0 proporciona una sencilla interfaz para cargar rápidamente grandes cantidades de datos en su organización de Salesforce.

 **Nota:** Proporcionamos API masiva 2.0 a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. La API masiva 2.0 está sujeta a cambios y no está disponible de forma general a menos que o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

API masiva 2.0 incluye las siguientes funciones.

Asistencia para OAuth 2.0

API masiva 2.0 admite todos los flujos de OAuth compatibles con otras API de REST de Salesforce.

Procesamiento por lotes de archivos automático

API masiva 2.0 simplifica la carga de grandes cantidades de datos dividiendo los archivos en lotes de forma automática. Todo lo que tiene que hacer es cargar un archivo CSV con sus datos de registro y volver a consultar una vez listos los resultados.

Límites diarios basados en número de registros

En lugar de limitar la cantidad de datos cargados diariamente por la cantidad de lotes, API masiva 2.0 utiliza un límite de registros totales cargados. Para la versión piloto, el límite es 1.000.000 de registros por periodo de 24 horas.

Mensajería

La mensajería incluye mejoras en la función beta, Eventos de plataforma y un conector para API de transmisión y Eventos de plataforma.

EDICIONES

Disponible en: **Performance Edition, Unlimited Edition, Enterprise Edition y Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Proporcionar eventos personalizables con Eventos de plataforma \(Beta\)](#)

Los eventos de plataforma simplifican el proceso de comunicación de cambios y respuesta a ellos sin escribir una lógica compleja. Los publicadores y suscriptores se comunican entre sí a través de eventos. Varios suscriptores pueden atender al mismo evento y llevar a cabo diferentes acciones. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Puede definir eventos de plataforma solo en Salesforce Classic.

[Suscribirse fácilmente a API de transmisión en Java con EMP Connector](#)

El conector de Enterprise Messaging Platform (EMP) simplifica el proceso de suscripción a eventos de transmisión y eventos de plataforma en Java a través de CometD. También admite la reproducción de eventos pasados con transmisión duradera. No es necesario escribir una lógica compleja para mejorar esas funciones por su cuenta. Cuando utiliza el conector EMP, llame las funciones proporcionadas para iniciar sesión y suscribirse a un canal.

Proporcionar eventos personalizables con Eventos de plataforma (Beta)

Los eventos de plataforma simplifican el proceso de comunicación de cambios y respuesta a ellos sin escribir una lógica compleja. Los publicadores y suscriptores se comunican entre sí a través de eventos. Varios suscriptores pueden atender al mismo evento y llevar a cabo diferentes acciones. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Puede definir eventos de plataforma solo en Salesforce Classic.



Nota: Esta versión contiene una versión beta de Eventos de plataforma, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Para obtener información sobre cómo activar esta función en su organización, haga contacto con Salesforce. Eventos de plataforma no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Eventos de plataforma en [Success Community](#).

Utilice eventos de plataforma para proporcionar notificaciones personalizadas ampliables y seguras en Salesforce o desde fuentes externas. Defina campos para personalizar su evento de plataforma. Su evento de plataforma personalizada determina los datos del evento que la plataforma de Force.com puede producir o consumir.

Utilizando eventos de plataforma, los publicadores pueden enviar datos de eventos personalizados a través de Apex o una API. Los suscriptores pueden recibir notificaciones personalizadas desde Salesforce o un sistema externo y responder con acciones utilizando clientes de Apex o CometD. Por ejemplo, un sistema de software monitoreando una impresora puede realizar una llamada de API para publicar un evento cuando el nivel de tinta está bajo. El evento de impresora personalizado puede incluir campos personalizados para el modelo de impresora, número de serie y nivel de tinta. El evento se procesa en Salesforce por un desencadenador de Apex que realiza un pedido para un nuevo cartucho.

Definir su evento de plataforma

Defina su evento de plataforma en la página Eventos de plataforma en la interfaz de usuario de Salesforce. En Configuración, ingrese *Eventos de plataforma* en el cuadro *Búsqueda rápida* y, a continuación, seleccione **Eventos de plataforma**.

Los eventos de plataforma son sObjects, similares a objetos personalizados pero con algunas limitaciones. Las notificaciones de eventos son instancias de eventos de plataforma. A diferencia de los sObjects, no puede actualizar notificaciones de eventos. Tampoco puede verlos en la interfaz de usuario. Cuando elimina definiciones de eventos de plataforma, se eliminan de forma definitiva.

Mejoras de eventos de plataforma (Beta) en Spring '17

Eventos de plataforma (Beta) estaba disponible en la última versión. En esta versión, hemos realizado las siguientes mejoras y cambios.

Conformidad de atributos de campo de evento

Se han validado nuevos registros de evento de plataforma para asegurarse de que se aplican los atributos de sus campos personalizados. Los atributos de campo incluyen los atributos Required y Default, la precisión de los campos de número y la longitud máxima de campos de texto.

Cobertura de prueba de Apex

Puede publicar eventos de plataforma en pruebas de Apex y probar sus desencadenadores de Apex asociados.

Número de relanzamientos de desencadenador

Una nueva clase, `EventBus.TriggerContext`, proporciona información acerca del desencadenador que ejecuta actualmente. Esta información incluye el número de veces que se relanza un desencadenador con `EventBus.RetryableException`, permitiéndole establecer un límite en el número de relanzamientos.

Compatibilidad del empaquetado y la API de metadatos

Puede agregar eventos de plataforma y sus desencadenadores de Apex asociados a paquetes. Los eventos de plataforma son compatibles en API de metadatos a través del tipo `CustomObject`.

Límites

Se agregaron nuevos límites para la publicación de eventos de plataforma, entrega de eventos a clientes de CometD y definiciones de eventos.

Ya no se admite `Databinding.ObjectMapper`

Se han desaprobado los métodos de `transform` en la clase `Databinding.ObjectMapper` y se eliminarán en una versión futura.

Para obtener información acerca de eventos de plataforma, consulte la [Guía del desarrollador de Eventos de plataforma \(Beta\)](#).

Suscribirse fácilmente a API de transmisión en Java con EMP Connector

El conector de Enterprise Messaging Platform (EMP) simplifica el proceso de suscripción a eventos de transmisión y eventos de plataforma en Java a través de CometD. También admite la reproducción de eventos pasados con transmisión duradera. No es necesario escribir una lógica compleja para mejorar esas funciones por su cuenta. Cuando utiliza el conector EMP, llame las funciones proporcionadas para iniciar sesión y suscribirse a un canal.

El conector EMP está basado en Java 8 y utiliza CometD versión 3.0.9. El conector admite el envío de temas y eventos de transmisión genérica, así como eventos de plataforma. Además, admite la autenticación de nombre de usuario y contraseña y autenticación de token de soporte de OAuth.



Ejemplo: Este ejemplo de Java inicia sesión con las credenciales de nombre de usuario y contraseña especificadas y realiza un protocolo de enlace con CometD. A continuación, se suscribe a un envío de temas denominado `myTopic` con el nombre de canal `/topic/myTopic`. El Id. de respuesta es inicialmente establecido como la constante `REPLAY_FROM_EARLIEST`, que significa que la suscripción devuelve el evento más antiguo guardado (hasta 24 horas) además de nuevos eventos. La clase `EmpConnector` es la clase principal que expone las funciones para el inicio de una conexión y suscripción. Las notificaciones de eventos están escritas en el resultado a través de la expresión lambda de Java (`event -> System.out.println(...)`).

```
// 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));
```

Para utilizar la autenticación de token de soporte de OAuth en su lugar, sustituya el valor `BayeuxParameters` con lo siguiente. La dirección URL corresponde a su URL de instancia de Salesforce.

```
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);
        }
    }
};
```

La siguiente función llama la finalización de una suscripción.

```
// Cancel a subscription
subscription.cancel();

// Stop the connector
connector.stop();
```

Para un ejemplo completo, consulte el [repositorio de EMP-Connector GitHub](#).

Y guardamos lo mejor para el final: EMP Connector es un proyecto de código abierto, lo que significa que puede contribuir en él con sus propias mejoras. Puede enviar sus contribuciones en el [repositorio de EMP-Connector GitHub](#).

API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos, llamadas y recursos nuevos y modificados.

La [guía del desarrollador de la API de herramientas de Force.com](#) contiene toda la información sobre la API de herramientas.

EN ESTA SECCIÓN:

[Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas](#)

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados. Además, puede actualizar campos individuales de objetos de Configuración de nivel superior y sus objetos secundarios.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados. Además, puede actualizar campos individuales de objetos de Configuración de nivel superior y sus objetos secundarios.

Objetos nuevos

FormulaFunction

Recupera funciones disponibles para usos específicos. Por ejemplo, utilice este objeto para buscar funciones disponibles para su uso en flujos o páginas de Visualforce.

FormulaOperator

Recupera todos los operadores de fórmula disponibles, como `STAR` (multiplicación) o `AND`.

GlobalValueSet

Representa la definición de un valor usado en un conjunto de valores globales o lista de selección personalizada local.

StandardValueSet

Representa el conjunto de valores en un campo de lista de selección estándar.

Objetos modificados

SecurityHealthCheck

Se ha agregado el siguiente campo.

CustomBaselineID

Identificador único para el campo. Identifica qué fundamento se utiliza para importar ajustes y calcular el puntaje.

FlexiPage

Se ha agregado el siguiente campo.

EntityDefinitionId

El nombre del objeto estándar o Id. del objeto personalizado con el que está asociada la Página Lightning. Para Páginas Lightning de tipo `AppPage` o `HomePage`, este campo es `null`. Sustituye al campo `SubjectType`.

Se ha desaprobadado el siguiente campo.

SubjectType

Desaprobado a partir de la versión 39.0 de API. Utilice `EntityDefinitionId` en su lugar.

Acceder a configuración de metadatos ahora disponible en API de herramientas

Ahora puede utilizar la API de herramientas para actualizar la configuración de metadatos disponibles en API de metadatos.

Puede identificar uno de estos tipos en el WSDL de la API de herramientas si su definición incluye el siguiente elemento.

```
<xsd:extension base="mns:MetadataForSettings">
```

Para estos objetos de configuración de nivel superior, cuenta con múltiples opciones para actualizar. Puede utilizar el campo Metadatos en el objeto para actualizar la configuración (actualmente disponible a través del acceso de herramientas de SOAP, no REST). El campo Metadatos representa todo el contrato de API de metadatos del objeto.

Opcionalmente, para actualizar un subconjunto de campos en la jerarquía de un objeto Configuración, hemos modificado nuestra interfaz de modo que pueda actualizar campos individuales directamente.

Para acceder al WSDL de la API de herramientas, desde Configuración, ingrese *API* en el cuadro *Búsqueda rápida*, luego seleccione **API** y haga clic en **Generar WSDL de herramientas**.

API de metadatos

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

Tipos de metadatos nuevos

CspTrustedSite

Representa un sitio de confianza de CSP. El marco Componente Lightning utiliza Política de seguridad de contenidos (CSP) para controlar la fuente del contenido que se puede cargar en una página. Para utilizar API externas que realizan solicitudes a un servidor (no de Salesforce) externo, agregue el servidor como un Sitio de confianza de CSP.

ExternalServiceRegistration

Representa la configuración de servicio externo para una organización. Disponible en una versión beta. Consulte [Servicios externos: Conectarse a Salesforce utilizando un Asistente, Esquema y Flujo \(Beta\)](#).

FileUploadAndDownloadSecuritySettings

Representa la configuración de seguridad para la carga y descarga de archivos.

LeadConvertSettings

Representa las asignaciones de campo personalizado de una organización para la conversión de prospectos. Los campos personalizados se pueden asignar desde Prospectos a Cuentas, Contactos y Oportunidades. También se pueden especificar opciones para la creación de oportunidades durante la conversión de prospectos.

PersonalJourneySettings

Representa la configuración del Gestor de adopción de una organización, que activa o desactiva la herramienta del Gestor de adopción.

ProfileActionOverride

Representa una sustitución de una ActionOverride por un perfil de usuario. Puede utilizarla para sustituir una ActionOverride en una ficha Inicio estándar o página de registro de objeto en Lightning Experience. Cuando un usuario inicia sesión con un perfil, una asignación de ProfileActionOverride coincidente tiene prioridad sobre las sustituciones existentes de la ficha Inicio o página de registro especificadas en ActionOverride.

UserCriteria

La descripción de los criterios del usuario.

Wavexmd

Representa el objeto WaveXmd en la aplicación de Wave Analytics.

Tipos y campos de metadatos actualizados

Estos tipos de metadatos se han modificado o incluyen campos que se han agregado o modificado.

Definición de CommunityTemplate

El siguiente campo se ha agregado al subtipo PageSetting de Plantilla de comunidad.

themeLayout

Obligatorio. El nombre de la FlexiPage para el formato de tema.

CommunityThemeDefinition

Se ha agregado el siguiente campo.

customThemeLayoutType

La lista de tipos de formato de tema personalizados disponibles en el formato de tema.

El campo `themeLayoutType` admite ahora los siguientes nuevos valores: `Home` o `Login`.

El siguiente campo se ha agregado al subtipo CommunityThemeSetting de Plantilla de comunidad.

customThemeLayoutType

Obligatorio cuando no se especifica `themeLayoutType`. El tipo de formato de tema personalizados asociado con en el formato de tema.

CustomApplication

Se ha agregado el siguiente campo.

profileActionOverrides

Una lista de las ProfileActionOverrides de página de registro de Lightning Experience asignadas a esta aplicación personalizada. Cuando un usuario invoca la aplicación personalizada, una asignación de ProfileActionOverride coincidente tiene prioridad sobre las sustituciones existentes de la página de registro especificada en ActionOverride. Esto le permite sustituir una página de registro para la aplicación personalizada por perfil y tipo de registro.

CustomField

Se ha agregado el siguiente campo.

metadataRelationshipControllingField

En relaciones de metadatos personalizados, representa el campo de control que especifica el objeto estándar o personalizado en una relación de metadatos de definición de entidad. Obligatorio al crear una relación de metadatos de definición de campo en un tipo de metadatos personalizado. El objeto especificado en el campo de control determina los valores disponibles en su definición de campo dependiente. Por ejemplo, la especificación del objeto Cuenta filtra los campos disponibles en la definición de campo solo a campos de Cuenta.

CustomSite

Se ha agregado el siguiente campo.

allowStandardPortalPages

Obligatorio. Cuando se activa, los usuarios autenticados en este sitio pueden acceder a páginas estándar de Salesforce que permiten sus controles de acceso. Cuando se desactiva, los usuarios autenticados en este sitio no pueden acceder a páginas estándar de Salesforce incluso si lo permiten sus controles de acceso. Si su sitio solo sirve páginas de Visualforce, la desactivación de esta configuración ayuda a agregar una capa de protección de acceso a su sitio.

EmailToCaseRoutingAddress

Se ha modificado el siguiente campo.

caseOwner

Puede especificar un usuario o una cola como el propietario del caso en la dirección de ruta de email para registro de casos. La especificación del propietario del caso en la dirección de ruta de email para registro de datos sustituye el valor de `defaultCaseOwner` en CaseSettings.

ExternalDataSource

Se han modificado los siguientes campos.

isWritable

Ahora puede establecer el campo como `true` con el adaptador de toda la organización para Salesforce Connect.

tipo

El campo ahora admite el valor `outgoingemail1`: Una fuente de datos utilizada para el envío de un email a través de una acción rápida.

FlexiPage

Se ha desaprobado el siguiente campo.

pageTemplate

Para la versión de API 39.0 y posterior, utilice `template` en su lugar.

Se ha agregado el siguiente campo.

plantilla

Obligatorio. La plantilla asociada con la FlexiPage.

El campo `type` admite ahora los siguientes valores:

- `CommForgotPasswordPage`: Una página Lightning que se utiliza para sustituir una página de contraseña olvidada, tal como se ha creado en Generador de comunidad, en Comunidades.
- `CommLoginPage`: Una página Lightning utilizada para sustituir la página de inicio de sesión, tal como se ha creado en Generador de comunidad, en Comunidades.
- `CommSelfRegisterPage`: Una página Lightning utilizada para sustituir la página de inscripción automática, tal como se ha creado en Generador de comunidad, en Comunidades.

Los siguientes campos se han agregado al subtipo `FlexiPageTemplateInstance`.

nombre

Obligatorio. El nombre de una instancia única de una plantilla.

propiedades

El valor de una propiedad única en una instancia de plantilla.

ExternalDataSource

Se ha modificado el siguiente campo.

isWritable

Ahora puede establecer el campo como `true` con el adaptador de toda la organización para Salesforce Connect.

KnowledgeSettings

Se ha modificado el siguiente campo.

suggestedArticles

Se han agregado dos tipos complejos con subtipos. Utilice `KnowledgeWorkOrderFieldsSettings` para recuperar una lista de los campos de órdenes de trabajo utilizados para sugerir artículos para la orden de trabajo. Utilice `KnowledgeWorkOrderLineItemFieldsSettings` para recuperar una lista de los campos de partidas de órdenes de trabajo utilizados para sugerir artículos para la partida de orden de trabajo.

ModerationRule

Se han agregado los siguientes campos.

actionLimit

Indica el límite de acción de moderación.

notifyLimit

Indica el límite de notificación de la regla de moderación.

timePeriod

Indica el periodo de tiempo del límite de frecuencia.

tipo

Indica el tipo de regla utilizada para moderar contenido generado por miembros.

userCriteria

Representa los criterios de miembros para utilizar en reglas de moderación de comunidad.

TransactionSecurityPolicy

Se han agregado los siguientes campos.

descripción

Una descripción de la política.

developerName

Este nombre único evita conflictos con otras políticas que tiene la misma `masterLabel`.

masterLabel

La etiqueta principal para este objeto. Este valor de visualización es la etiqueta interna que no se traduce.

Servicios de datos

Puede definir y consultar claves principales compuestas para BigObjects personalizados y funciones adicionales son compatibles con SOQL asíncrono.

EN ESTA SECCIÓN:

[Campos obligatorios para BigObjects personalizados \(Piloto\)](#)

Los campos en un BigObject personalizado se pueden definir ahora según necesite.

[Definir claves principales compuestas para BigObjects personalizados \(Piloto\)](#)

Ahora debe definir los campos que desea utilizar para representar su clave principal, sustituyendo el método de uso anterior de nuestros Id. generados automáticamente.

[BigObjects ofrece funciones de consulta mejoradas \(Piloto\)](#)

Los campos que conforman la clave principal compuesta se pueden utilizar en filtros de consulta utilizando SOQL.

[Mejoras en SOQL asíncrono \(Piloto\)](#)

SOQL asíncrono admite funciones agregadas adicionales y la capacidad de alterar resultados en un sObject de destino.

Campos obligatorios para BigObjects personalizados (Piloto)

Los campos en un BigObject personalizado se pueden definir ahora según necesite.

La creación de registros falló y se genera un error si nos se proporcionan valores. Los campos se marcan según sea necesario utilizando la etiqueta `required` en la definición del campo.

```
<fields>
  <fullName>Field__c</fullName>
  <label>Field</label>
  <length>20</length>
  <required>true</required>
  <type>Text</type>
</fields>
```

Definir claves principales compuestas para BigObjects personalizados (Piloto)

Ahora debe definir los campos que desea utilizar para representar su clave principal, sustituyendo el método de uso anterior de nuestros Id. generados automáticamente.

Utilizando la etiqueta de índices, debe definir qué campos de BigObject personalizado conforman su clave principal compuesta. Una clave principal compuesta puede tener hasta cinco campos y el número de caracteres desde todos los campos de texto no deben superar 50. El orden en que se definen los campos en la etiqueta de índices determina el orden de la clave principal compuesta.

Todos los campos incluidos en la clave principal compuesta deben definirse en el BigObject y marcarse según necesite.



Nota: Debe utilizar la versión de API de metadatos 39.0 o posterior. Las versiones anteriores de API no pueden implementar BigObjects personalizados porque no admiten índices.

```
<?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 ofrece funciones de consulta mejoradas (Piloto)

Los campos que conforman la clave principal compuesta se pueden utilizar en filtros de consulta utilizando SOQL.

Puede consultar los campos en una clave principal compuesta utilizando un subconjunto de comandos SOQL. Debe crear una consulta de clave principal compuesta comenzando por el primer campo definido en la clave principal, sin ninguna brecha entre el primer y último campo en la consulta.

Puede utilizar operaciones de intervalos solo en el último campo consultado. Cualquier campo precedente solo puede utilizar el operador `=`.

Las siguientes consultas, suponen que tiene una tabla donde la clave principal compuesta está definida por `LastName__c`, `FirstName__c` y `PhoneNumber__c`.

Esta consulta especifica todos los tres campos en el índice. En este caso, el filtro en `PhoneNumber__c` puede ser un intervalo.

```
SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly' AND FirstName__c='Charlie' AND PhoneNumber__c='2155555555'
```

Esta consulta especifica solo los dos primeros campos en el índice. En este caso, el filtro en `FirstName__c` puede ser un intervalo.

```
SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly' AND FirstName__c='Charlie'
```

Esta consulta especifica solo el primer campo en el índice. El filtro en `LastName__c` puede ser un intervalo.

```
SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly'
```

Esa consulta no funciona debido a una brecha en la consulta donde debe estar `FirstName__c`.

```
SELECT LastName__c, FirstName__c, PhoneNumber__c
FROM Phone_Book__b
WHERE LastName__c='Kelly' AND PhoneNumber__c='2155555555'
```

 **Nota:** Estas restricciones no se aplican a consultas de SOQL asíncrono frente a `BigObjects`.

Mejoras en SOQL asíncrono (Piloto)

SOQL asíncrono admite funciones agregadas adicionales y la capacidad de alterar resultados en un `sObject` de destino.

Recursos de SOQL asíncrono adicionales

SOQL asíncrono admite ahora estos recursos.

Filtrar `BigObjects` por campos booleanos

SOQL asíncrono admite el filtrado de `BigObjects` por campos booleanos.

Utilizar `MIN()` y `MAX()` para consultar datos

Calcule el mínimo o máximo de los valores numéricos o de texto en una sola columna utilizando las funciones `MIN()` y `MAX()`.

 **Nota:** `MIN()` y `MAX()` no admiten listas de selección.

```
{
  "query": "SELECT Name, MIN(CreatedDate) FROM Account",
  "targetObject": "CustomObject1__c",
  "targetFieldMap": {"expr0": "CustomField__c"}
}
```

Utilizar `CALENDAR_YEAR()` y `CALENDAR_MONTH()` para consultar datos

Devuelva un número representando el año o el mes desde un campo Fecha y hora utilizando las funciones `CALENDAR_YEAR()` y `CALENDAR_MONTH()`.

```
{
  "query": "SELECT Calendar_Year(CreatedDate) FROM Account GROUP BY
  Calendar_Year(CreatedDate)",
  "targetObject": "CustomObject1__c",
  "targetFieldMap": {"expr0": "CustomField__c"}
}
```

Alterar resultados en sObject de destino

Para alterar resultados en un sObject de destino, utilice `targetExternalIdField` para especificar el sObject de destino. Incluya `"operation": "upsert"` en su solicitud.



Nota: La alteración no es compatible con BigObjects.

```
{
  "query": "Select count(id) c, AccountId from Contact",
  "operation": "upsert",
  "targetObject": "Account",
  "targetFieldMap": {"AccountId": "Id", "c": "NumContacts__c"},
  "targetExternalIdField": "Id"
}
```

API de Open CTI

Puede utilizar Open CTI para Experience en aplicaciones de la consola de Lightning.

Si implementa Open CTI en una aplicación de la consola de Lightning, el método `onNavigationChange` se comporta de una forma un poco diferente a su comportamiento en aplicaciones Lightning estándar.

Para obtener más información, consulte la *Guía del desarrollador de Open CTI*.

CONSULTE TAMBIÉN

[Nuevo comportamiento para el método `onNavigationChange` de 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

Otros cambios de API

Hemos actualizado la terminología de Data.com.

EN ESTA SECCIÓN:

[Cambiar a Terminología de Data.com](#)

Las reglas de Data.com Clean se conocen ahora como reglas de integración de datos. Las API de Data.com siguen utilizando "Clean" en nombres de objeto, nombres de campo, URI de extremo de REST y nombres de propiedad. La documentación para las API de Data.com hace referencia ahora a reglas de integración de datos en vez de reglas de limpieza.

Cambiar a Terminología de Data.com

Las reglas de Data.com Clean se conocen ahora como reglas de integración de datos. Las API de Data.com siguen utilizando "Clean" en nombres de objeto, nombres de campo, URI de extremo de REST y nombres de propiedad. La documentación para las API de Data.com hace referencia ahora a reglas de integración de datos en vez de reglas de limpieza.

Las reglas de Data.com Clean se conocen ahora como reglas de integración de datos.

Nombres de entidad de API

Las API de Data.com siguen utilizando "Clean" en nombres de objeto, nombres de campo, URI de extremo de REST y nombres de propiedad.

Por ejemplo, el objeto de metadatos que describe un servicio de datos aún es CleanDataService.

Documentación de la API

La documentación de la API de Data.com utiliza los siguientes términos:

- "regla de integración de datos" en vez de "regla de limpieza"
- "actualizar" en vez de "limpiar"
- "servicio de datos" en vez de "servicio de datos de limpieza"

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition, Professional Edition (complemento) Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition**

Tipos de metadatos personalizados: Mejoras de campos de relación, Áreas de texto largo

Cree mejores aplicaciones como nunca antes con tipos de metadatos personalizados, que le permiten basar sus aplicaciones en tipos de metadatos en vez de solo con datos. Aproveche al máximo las funciones que estaba esperando, incluyendo relaciones de metadatos en definiciones de campo y áreas de texto largo en tipos de metadatos personalizados. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Las relaciones de metadatos ahora admiten relaciones de definición de campos](#)

Los campos de relaciones de metadatos para tipos de metadatos personalizados ahora le permiten buscar definiciones de campos. Anteriormente, podía buscar definiciones de entidades para objetos de Salesforce estándar y personalizados, pero no un campo específico en un objeto. Ahora, las definiciones de campos se admiten como un tipo de campo de relación de metadatos.

[Áreas de texto largo en tipos de metadatos personalizados \(Piloto\)](#)

Los datos de configuración esenciales se amplían a menudo más allá del límite de campos de texto de 255 caracteres. Hasta esta versión, el almacenamiento de cadenas más largas, como claves de API, marcas especializadas o consultas SOQL, requerían soluciones que emplearan campos de texto. Ahora puede crear, empaquetar e implementar áreas de texto largo como un tipo de campo personalizado.

[queryMore\(\) admitido en tipos de metadatos personalizados](#)

La llamada de API `queryMore()` ahora se admite para la paginación de números grandes de registros de metadatos personalizados.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition**

Las organizaciones de Professional Edition pueden crear, modificar y eliminar registros de metadatos personalizados únicamente desde tipos en paquetes instalados.

CONSULTE TAMBIÉN

[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

Las relaciones de metadatos ahora admiten relaciones de definición de campos

Los campos de relaciones de metadatos para tipos de metadatos personalizados ahora le permiten buscar definiciones de campos. Anteriormente, podía buscar definiciones de entidades para objetos de Salesforce estándar y personalizados, pero no un campo específico en un objeto. Ahora, las definiciones de campos se admiten como un tipo de campo de relación de metadatos.

Risk Tier

New Relationship

Step 2. Choose the related object

Select the other object to which this object is related.

Related To

--None--

--None--

VAT Data

Entity Definition

Field Definition

Risk Tier

New Custom Field

Step 3. Enter the details

Field Label

SFA Field

Controlling Field

SFA Object

Field Name

SFA_Field

Description

La opción Definición de campo está disponible siempre que el tipo de metadatos personalizado tenga al menos una relación con Definición de entidad.

- La relación con Definición de entidad es el campo de control.
- La relación con Definición de campo especifica el campo estándar o personalizado para el objeto de definición de entidad.

En la página de detalles, establezca el **Campo de control** a la relación con Definición de entidad.

Cuando se agrega un registro al tipo de metadatos personalizado que tiene los campos de relación, seleccione el objeto específico y el campo al que se hace referencia. Por ejemplo, seleccione el campo Industria en el objeto Cuenta.

Risk Tier Edit

Save

Save & New

Information

Label

Bronze Option A

Risk Tier Name

Bronze_Option_A

Account Tier

Bronze

Vacation

Deep Sea Beta Fishing

Service Tier

SFA Object

Account

SFA Field

Industry

Cuando se crea una vista y un filtro en un campo de relación de definición de campo, se requieren dos filtros separados: la definición de campo y la definición de entidad de control. El filtrado por el campo de relación de definición de campo por sí solo no es suficiente. Por ejemplo, para ver todos los registros que buscan el campo Industria en Cuenta, asegúrese de que los criterios del filtro especifican los nombres de API del objeto y el campo.

Step 2. Specify Filter Criteria

Filter By Additional Fields (Optional):

Field	Operator	Value	
SFA Object	equals	Account	AND
SFA Field	equals	Industry	AND
--None--	--None--		AND
--None--	--None--		AND
--None--	--None--		

Tenga en cuenta otros cambios relacionados.

- En la API de metadatos, MetadataRelationshipControllingField es nueva.

- En la interfaz de usuario, la descripción del campo para el tipo de campo Relación de metadatos se amplió para incluir la definición de la entidad y las opciones de relación de definición de campo.

CONSULTE TAMBIÉN

[API de metadatos](#)

Áreas de texto largo en tipos de metadatos personalizados (Piloto)

Los datos de configuración esenciales se amplían a menudo más allá del límite de campos de texto de 255 caracteres. Hasta esta versión, el almacenamiento de cadenas más largas, como claves de API, marcas especializadas o consultas SOQL, requerían soluciones que emplearan campos de texto. Ahora puede crear, empaquetar e implementar áreas de texto largo como un tipo de campo personalizado.

 **Nota:** Proporcionamos áreas de texto largo en tipos de metadatos personalizados a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede comunicar sus comentarios y sugerencias para esta función en el grupo de [tipos de metadatos personalizados](#) de Success Community.

Cuando cree campos de área de texto largo, optimice las longitudes para los datos que se están almacenando de modo que pueda evitar alcanzar el límite de datos en caché. Tenga en cuenta estos límites y limitaciones.

- Límite de caracteres predeterminado: 32.768 (32 KB)
- Límite de caracteres máximo: 131.072 (128 KB)
- Límite de caracteres mínimo: 256
- Los campos de área de texto largo no se admiten en filtros SOQL.

queryMore () admitido en tipos de metadatos personalizados

La llamada de API `queryMore ()` ahora se admite para la paginación de números grandes de registros de metadatos personalizados.

Developer Console: Crear clases de excepciones, ver más cobertura de código

Utilice las nuevas funciones de Developer Console para gestionar con mayor facilidad el código de computación en su organización. Cree clases de Apex que amplían `Exception`, y vea los resultados de la cobertura de código de su organización cuando tenga más de 2.000 clases o desencadenadores de Apex. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Crear clases de excepciones en Developer Console](#)

Ahora puede crear clases de Apex que amplían `System.Exception` en Developer Console.

Anteriormente, la creación de clases cuyos nombres contenían `Exception` daba como resultado un error. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

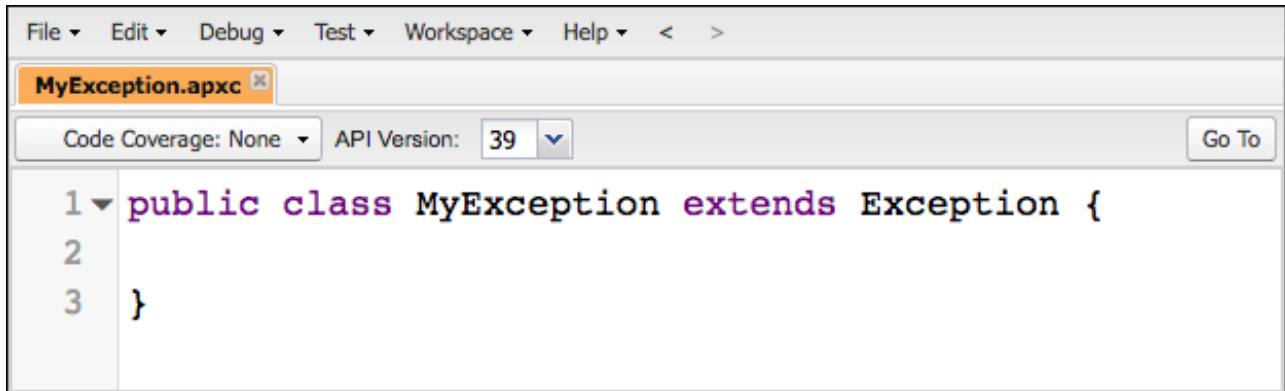
Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition**

[Ver más resultados de cobertura de código en Developer Console](#)

Ahora puede ver todos los resultados de cobertura de código en Developer Console, incluso cuando tiene más de 2.000 clases de Apex. Anteriormente, Developer Console mostraba únicamente hasta 2.000 filas de resultados de cobertura de código. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Crear clases de excepciones en Developer Console

Ahora puede crear clases de Apex que amplían `System.Exception` en Developer Console. Anteriormente, la creación de clases cuyos nombres contenían `Exception` daba como resultado un error. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.



CONSULTE TAMBIÉN

[Guía del desarrollador de Apex: Clase Exception y excepciones incorporadas](#)

Ver más resultados de cobertura de código en Developer Console

Ahora puede ver todos los resultados de cobertura de código en Developer Console, incluso cuando tiene más de 2.000 clases de Apex. Anteriormente, Developer Console mostraba únicamente hasta 2.000 filas de resultados de cobertura de código. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Depuración: Depuración de clientes ISV, Duraciones de marcador de rastreo no anidadas

Elimine problemas de su organización de Salesforce con mayor facilidad, gracias a las mejoras en la experiencia de depuración. Depure paquetes gestionados en organizaciones suscriptoras y evite problemas que se produjeron cuando los marcadores de rastreo tenían plazos de tiempo anidados. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

[Depure sus paquetes gestionados en organizaciones suscriptoras](#)

Cada organización de gestión de licencias ahora tiene una sesión gratuita de Depurador de cliente ISV. El permiso de usuario "Ver y depurar Apex gestionado" controla el acceso a esta función.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition**

Establecer duraciones de marcadores de rastreo discretas

Solo puede tener un marcador de rastreo activo por entidad rastreada al mismo tiempo. No obstante, anteriormente podía establecer marcadores de rastreo superpuestos en la misma entidad si anidaba los plazos de tiempo activos del marcador de rastreo. Para evitar errores por confusiones, solucionamos este fallo. Ya no puede establecer marcadores de rastreo superpuestos, incluso cuando un marcador de rastreo tiene una hora de inicio posterior y una hora de finalización anterior al de otro marcador de rastreo.

Depure sus paquetes gestionados en organizaciones suscriptoras

Cada organización de gestión de licencias ahora tiene una sesión gratuita de Depurador de cliente ISV. El permiso de usuario "Ver y depurar Apex gestionado" controla el acceso a esta función.



Nota: Esta función está disponible para socios aptos de Salesforce. Para obtener más información sobre el programa de socios, incluyendo los requisitos de aptitud, visite www.salesforce.com/partners.

CONSULTE TAMBIÉN

[Depurar código de Apex en organizaciones suscriptoras](#)

Establecer duraciones de marcadores de rastreo discretas

Solo puede tener un marcador de rastreo activo por entidad rastreada al mismo tiempo. No obstante, anteriormente podía establecer marcadores de rastreo superpuestos en la misma entidad si anidaba los plazos de tiempo activos del marcador de rastreo. Para evitar errores por confusiones, solucionamos este fallo. Ya no puede establecer marcadores de rastreo superpuestos, incluso cuando un marcador de rastreo tiene una hora de inicio posterior y una hora de finalización anterior al de otro marcador de rastreo.

CONSULTE TAMBIÉN

[Ayuda de Salesforce: Configurar la creación de registros de depuración](#)

[API de herramientas de Force.com: TraceFlag](#)

ISVforce: Gestor de paquetes en Lightning Experience, Mejoras de empaquetado, Depuración de clientes ISV

Las herramientas de ISVforce facilitan la creación, el empaquetado y la distribución de aplicaciones y componentes Lightning. Esta versión presenta el Gestor de paquetes en Lightning Experience y mejora la seguridad de las actualizaciones distribuidas de paquetes. También puede anular las solicitudes de distribución de paquetes empleando la API y depurar sus paquetes Gestionados - Publicados en organizaciones suscriptoras.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

[Gestionar paquetes utilizando Lightning Experience](#)

Ahora puede crear y gestionar paquetes utilizando Lightning Experience, justo como lo hacía siempre en Salesforce Classic.

[Las actualizaciones distribuidas de paquetes desactivan sitios remotos nuevos o modificados de forma predeterminada](#)

Si una actualización distribuida de paquete crea un sitio nuevo o remoto, o bien modifica uno existente, el sitio se establece como Inactivo de forma predeterminada. Anteriormente, el sitio remoto se establecía como Activo sin aprobación explícita por parte del administrador del sistema suscriptor, lo que suponía un problema de seguridad en potencia.

[ISVforce: Actualización de paquetes de aplicaciones Lightning y Salesforce Classic](#)

Como desarrollador, puede cambiar las aplicaciones Lightning y Salesforce Classic y hacer que sus suscriptores recojan los cambios cuando reciban la nueva versión de paquete.

[Anular una solicitud de distribución de paquete empleando la API](#)

Las solicitudes de distribución de paquetes se anulan cambiando su estado a Cancelada.

[Depurar código de Apex en organizaciones suscriptoras](#)

Cada organización de gestión de licencias puede utilizar una sesión gratuita de Depurador de cliente ISV a la vez. El Depurador de cliente ISV es parte del Depurador de Apex, que a su vez es parte del complemento IDE de Force.com para Eclipse y es normalmente una función de pago. El Depurador de Apex se puede utilizar solo en organizaciones de sandbox, por lo que puede iniciar sesiones de depuración solo desde el entorno sandbox de un cliente.

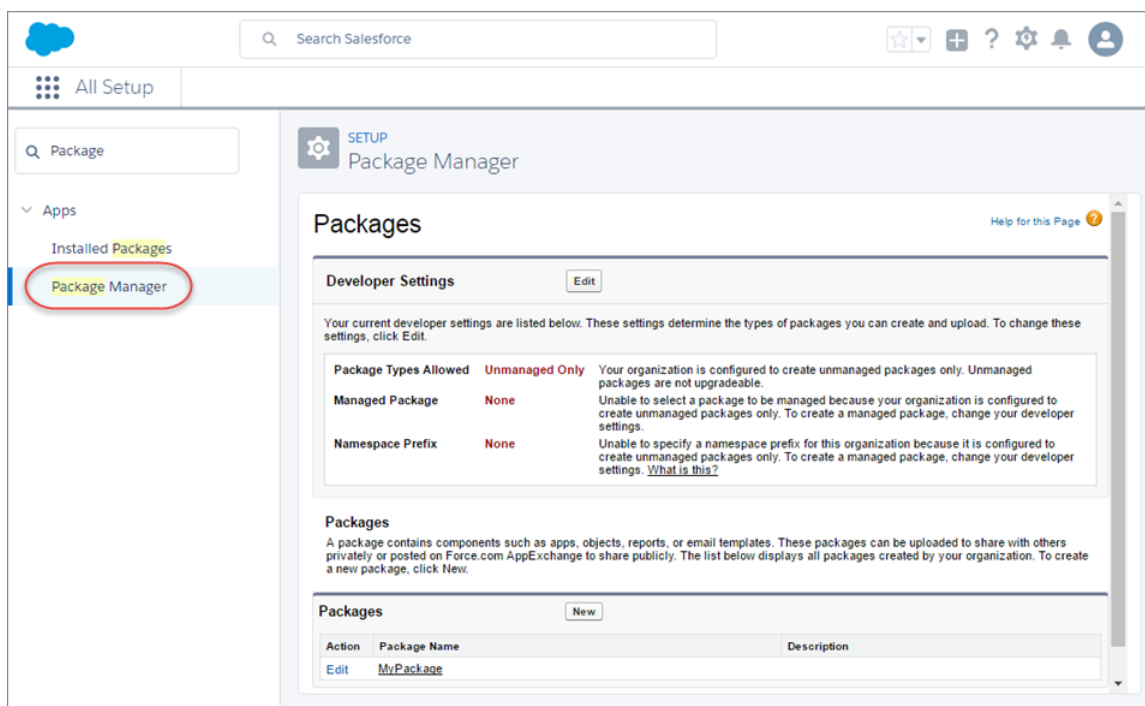
[Controlar el acceso de usuarios de LMO a su código en organizaciones suscriptoras con un nuevo permiso](#)

Anteriormente, podía controlar el acceso de los usuarios de la Organización de gestión de licencias (LMO) a códigos ocultos en organizaciones suscriptoras con el permiso "Apex de autor". El permiso "Ver y depurar Apex gestionado" controla ahora este acceso. Los usuarios con el permiso "Apex de autor" ya no pueden ver códigos ocultos en organizaciones suscriptoras.

Gestionar paquetes utilizando Lightning Experience

Ahora puede crear y gestionar paquetes utilizando Lightning Experience, justo como lo hacía siempre en Salesforce Classic.

Para acceder al gestor de paquetes, busque Paquetes en Configuración.



CONSULTE TAMBIÉN

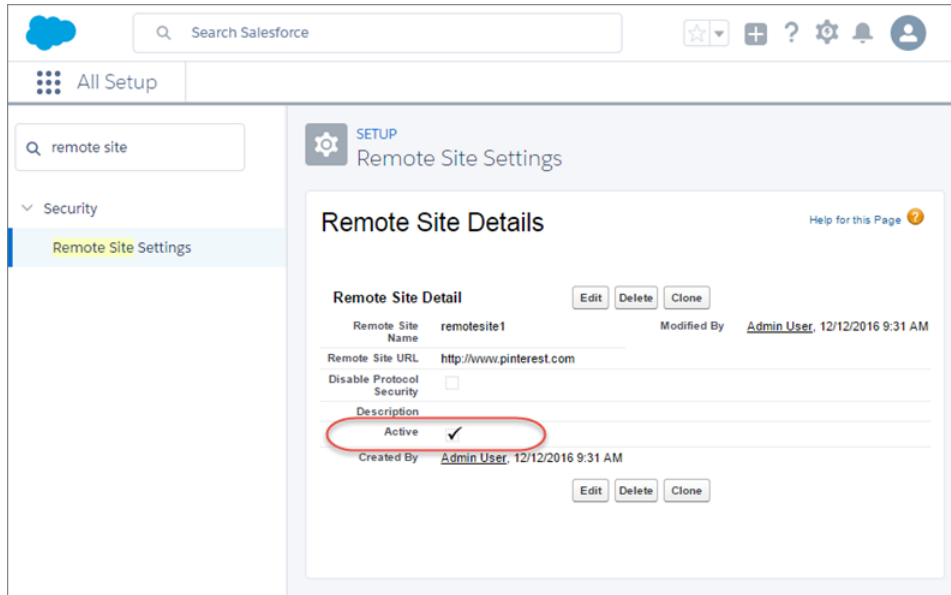
[Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente](#)

[Guía de ISVforce](#)

Las actualizaciones distribuidas de paquetes desactivan sitios remotos nuevos o modificados de forma predeterminada

Si una actualización distribuida de paquete crea un sitio nuevo o remoto, o bien modifica uno existente, el sitio se establece como Inactivo de forma predeterminada. Anteriormente, el sitio remoto se establecía como Activo sin aprobación explícita por parte del administrador del sistema suscriptor, lo que suponía un problema de seguridad en potencia.

Para activar el sitio remoto nuevo o modificado, navegue hasta sus detalles y marque la casilla **Activo**.



CONSULTE TAMBIÉN

[Guía de ISVforce](#)

ISVforce: Actualización de paquetes de aplicaciones Lightning y Salesforce Classic

Como desarrollador, puede cambiar las aplicaciones Lightning y Salesforce Classic y hacer que sus suscriptores recojan los cambios cuando reciban la nueva versión de paquete.

A continuación se enumera lo que puede cambiar y lo que no en una aplicación.

- Los campos controlados por desarrolladores pueden actualizarse
- Los campos controlados por suscriptores no pueden actualizarse
- Las consolas de Salesforce Classic no tienen capacidad de actualización porque todos sus campos están controlados por suscriptores
- Una aplicación Salesforce Classic gestionada eliminada por la organización suscriptora no puede volverse a crear en una actualización de paquete
- Se admiten las actualizaciones distribuidas y extraídas

Anular una solicitud de distribución de paquete empleando la API

Las solicitudes de distribución de paquetes se anulan cambiando su estado a Cancelada.

Por ejemplo, si está utilizando la API de REST, envíe una solicitud PATCH al extremo del sObject PackagePushRequest como se muestra.

```
PATCH
/services/data/v38.0/subjects/packagepushrequest/0DV...
{
  "Status" : "Canceled"
}
```

Si la solicitud de distribución estaba en un estado Creada o Pendiente, la distribución se anula y se cancelan todos los trabajos de distribución. Si la solicitud estaba en un estado Cancelada, Correcta, Fallo o En curso, la anulación no se produce y se devuelve un mensaje de error. Este comportamiento copia el de la interfaz de usuario.

CONSULTE TAMBIÉN

[Guía de ISVforce](#)

Depurar código de Apex en organizaciones suscriptoras

Cada organización de gestión de licencias puede utilizar una sesión gratuita de Depurador de cliente ISV a la vez. El Depurador de cliente ISV es parte del Depurador de Apex, que a su vez es parte del complemento IDE de Force.com para Eclipse y es normalmente una función de pago. El Depurador de Apex se puede utilizar solo en organizaciones de sandbox, por lo que puede iniciar sesiones de depuración solo desde el entorno sandbox de un cliente.



Nota: Esta función está disponible para socios aptos de Salesforce. Para obtener más información sobre el programa de socios, incluyendo los requisitos de aptitud, visite www.salesforce.com/partners.

El permiso de usuario "Ver y depurar Apex gestionado" controla el acceso la función Depurador de cliente ISV.

Inicie una sesión de depuración desde Configuración. En su navegador, mientras tiene sesión iniciada en la organización de su suscriptor, ingrese *Depurador de Apex* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Depurador de Apex**. Haga clic en **Iniciar sesión de depuración de socio**. A continuación, arrastre el icono () desde su navegador a su ventana de Eclipse.

CONSULTE TAMBIÉN

[Guía del desarrollador del IDE de Force.com: Empezar a trabajar con el Depurador de Apex](#)

Controlar el acceso de usuarios de LMO a su código en organizaciones suscriptoras con un nuevo permiso

Anteriormente, podía controlar el acceso de los usuarios de la Organización de gestión de licencias (LMO) a códigos ocultos en organizaciones suscriptoras con el permiso "Apex de autor". El permiso "Ver y depurar Apex gestionado" controla ahora este acceso. Los usuarios con el permiso "Apex de autor" ya no pueden ver códigos ocultos en organizaciones suscriptoras.



Nota: Esta función está disponible para socios aptos de Salesforce. Para obtener más información sobre el programa de socios, incluyendo los requisitos de aptitud, visite www.salesforce.com/partners.

El código incluido en una clase de Apex, desencadenador o componente de Visualforce que forme parte de un paquete gestionado se ocultará y no podrá visualizarse en una organización de instalación. Las únicas excepciones son métodos declarados como globales. Puede ver firmas de métodos globales en una organización de instalación. Además, los usuarios de organizaciones de gestión de licencias con el permiso "Ver y depurar Apex gestionado" pueden ver las clases de Apex ocultas de sus paquetes cuando hayan iniciado sesión en organizaciones suscriptoras a través de la Subscriber Support Console.

Marketing: Herramientas para implicar sus clientes como nunca antes

Marketing Cloud es la plataforma de primer nivel para ofrecer un servicio aún mejor a sus clientes con trayectorias de cliente 1:1. Le permite generar una visión única de los datos de aprovechamiento de clientes desde cualquier fuente, así como planificar y optimizar una trayectorias de cliente exclusivas tomando como base sus objetivos de negocio. Ofrezca contenido personalizado en todos los canales y dispositivos exactamente en el momento preciso, y mida la repercusión de cada interacción en su negocio de modo que pueda optimizar su enfoque en tiempo real y ofrecer mejores resultados.

CONSULTE TAMBIÉN

[Descripción general de Marketing Cloud](#)

[Marketing Cloud: Notas de la versión de julio 2016](#)

[Marketing Cloud: Notas de la versión de mayo 2016](#)

[Marketing Cloud: Notas de versiones anteriores](#)

[Página de Facebook de Salesforce Marketing Cloud](#)

Actualizaciones críticas: Cambios en LockerService, Protección CSRF para páginas de Visualforce y Enmascaramiento desacoplado de Cifrado de plataforma Escudo

Esta versión incluye dos nuevas actualizaciones críticas. Una cambia el modo en que las páginas de Visualforce implementan la protección CSRF para solicitudes GET. La otra desacopla el permiso "Ver datos cifrados" del Cifrado de plataforma Escudo. Además, se han pospuesto las actualizaciones críticas de LockerService, aprobaciones y flujo desde Summer '16.

Para garantizar una transición sin problemas, cada actualización crítica tiene un periodo de participación, el cual finaliza en la fecha de activación automática que se muestra en la página Actualizaciones críticas de Configuración. Durante este periodo, puede activar y desactivar manualmente la actualización con la frecuencia necesaria para evaluar la repercusión en la organización y modificar las personalizaciones afectadas. Una vez transcurrido el periodo de participación, la actualización se activa automáticamente. Para obtener más información, consulte [Responder a actualizaciones críticas](#).

LockerService tiene una política de seguridad de contenidos más estricta

La actualización crítica LockerService hace más estricta la Política de seguridad de contenidos (Content Security Policy, CSP) para eliminar la posibilidad de ataques de secuencias de comandos de sitio cruzadas. Estos cambios de CSP solo están en vigor en entornos sandbox y organizaciones de Developer Edition. Los cambios de CSP no tienen repercusión en las organizaciones de producción, incluso cuando LockerService está activado. El marco Componente Lightning utiliza Política de seguridad de contenidos (CSP) para controlar la fuente del contenido que se puede cargar en una página.

Permitir la Protección CSRF en solicitudes GET a páginas de Visualforce

Esta actualización crítica hace posible activar las comprobaciones CSRF para solicitudes GET en páginas de Visualforce, y podría interrumpir los vínculos a páginas de Visualforce existentes.

Desactivación del enmascaramiento para datos cifrados

Esta actualización crítica desacopla el enmascaramiento desde el servicio Cifrado de plataforma Escudo. Esto significa que el permiso "Ver datos cifrados" y su comportamiento de enmascaramiento resultante ya no estarán disponibles. Los clientes deberán revisar la configuración de su seguridad a nivel de objetos y campos antes de activar esta actualización crítica.

Actualización crítica “Garantizar que los registros enviados en segundo plano se dirigen al proceso de aprobación adecuado” pospuesta

Esta actualización crítica, publicada en Summer '16, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '17, pero se pospuso a Spring '18.

Actualización crítica “Valores de porcentaje de confianza en variables de sObject de flujo” se activa en Spring '17

Esta actualización crítica, publicada en Summer '16, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '17, pero se pospuso a Spring '17.

Otros productos de Salesforce

desk.com

Desk.com es una aplicación de asistencia al cliente integral para pequeñas empresas y equipos en crecimiento.

Para obtener información acerca de nuevas funciones, vaya al [blog Actualizaciones de productos de Desk.com](#).

Heroku

Heroku es una plataforma de aplicación basada en la nube para la creación e implementación de aplicaciones Web.

Para obtener información acerca de nuevas funciones, vaya al [Heroku Changelog](#).

LiveMessage

LiveMessage permite a sus agentes de servicio recibir mensajes de texto entrantes de sus clientes en la misma línea fija o número gratuito que los clientes utilizan para llamar. Los agentes también inician mensajes de texto saliente a sus clientes para comunicaciones proactivas, reuniéndose con sus clientes dondequiera que estén.

Para obtener información acerca de nuevas funciones, vaya a la [página de la versión de LiveMessage](#).

ÍNDICE

E

Einstein [82](#)

Exploradores

compatibilidad limitada [40–42](#)

configuración [40–42](#)

recomendaciones [40–42](#)

requisitos [40–42](#)

versiones compatibles [40–42](#)

L

Lightning Experience

compatibilidad de navegador [41](#)

navegadores compatibles [41](#)

requisitos [41](#)

M

Móvil [174](#), [324](#)

O

Open CTI [177](#)

R

Reportes

Suscribir [200–201](#), [204–207](#)

S

Salesforce Authenticator [312](#)

Salesforce Knowledge [163–172](#)

Salesforce Service Cloud [155](#)

Salesforce1 [312–314](#), [316–317](#), [319–321](#), [324](#)

Servicio de campo [174](#), [324](#)

T

Tableros

Ver como [203](#)